



Análisis de los factores financieros que afectan a las pymes en Colombia

Karen Liseth Chaparro Covaria

Corporación Universitaria Minutos de Dios

Rectoría Oriente / Centro Regional Bucaramanga

Especialización en Gerencia Financiera

Enero de 2025

Análisis de los factores financieros que afectan a las pymes en Colombia

Karen Liseth Chaparro Covaria

**Trabajo de Grado Presentado como requisito para optar al título de
Especialización en Gerencia Financiera**

Asesor(es)

Oscar Javier Zambrano Valdivieso

Magíster en Gerencia de Negocios

Corporación Universitaria Minutos de Dios

Rectoría Oriente / Centro Regional Bucaramanga

Especialización en Gerencia Financiera

Enero de 2025

Tabla de contenido

Tabla de contenido.....	3
Resumen	6
Abstract.....	7
Introducción.....	8
1. Justificación	10
2. Descripción del Problema.....	12
2.1. Planteamiento del Problema	12
2.2. Formulación de Investigación	16
3. Objetivos.....	16
3.1. Objetivo General.....	16
3.2. Objetivos Específicos	16
4. Marco Referencial	17
4.1. Antecedentes.....	17
4.2. Marco Teórico	27
4.3. Marco Conceptual.....	41
4.4. Marco Legal.....	44
5. Metodología.....	47
5.1. Tipo de Investigación	47
5.2. El Enfoque de la Investigación.....	47

ANALISIS DE LOS FACTORES FINANCIEROS

4

5.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información	48
6. Desarrollo de los Objetivos	49
6.1. Objetivo específico 1	49
6.2 Objetivo específico	60
6.3 Objetivo específico 3.....	62
Alistamiento Financiero	66
7. Conclusiones.....	79
8. Recomendaciones	81
Referencias bibliográficas	82

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Resultados encuesta, Sexo.</i>	50
Tabla 2 <i>Resultados encuesta ¿Nivel de educación?</i>	51
Tabla 3 <i>Resultados encuesta ¿Años de funcionamiento y su actividad comercial?</i> 51	
Tabla 4 <i>Resultados encuesta ¿Llevan procesos contables?</i>	52
Tabla 5 <i>Resultados encuesta ¿Ha tenido alguna vez una empresa que haya fracasado?</i>	53
Tabla 6 <i>Resultados encuesta ¿Porque puede ser que una empresa fracase?</i>	54
Tabla 7 <i>Resultados encuesta ¿Que considera que requiere su empresa para crecer más?</i>	55
Tabla 8 <i>Resultados encuesta ¿Volumen promedio de ingresos mensuales?</i>	56
Tabla 9 <i>Resultados encuesta ¿Fuente de financiación de la empresa?</i>	56
Tabla 10 <i>Resultados encuesta ¿Método de pago para realizar las compras?</i>	57
Tabla 11 <i>Resultados encuesta ¿Método de pago que cancelan sus clientes?</i>	58
Tabla 12 <i>Resultados encuesta ¿Tienen créditos de inversión para la empresa? ...</i>	58
Tabla 13 <i>Factores financieros que afectan las pymes.</i>	59
Tabla 14 <i>Necesidades financieras que tienen las pymes.</i>	61
Tabla 15 <i>Alternativas de financiación en Colombia.</i>	69

Resumen

Las pymes han sido muy importantes en el país han abarcado una gran parte de la economía a nivel global porque ha tenido la mayor tasa de empleo, sin embargo en la siguiente investigación se dará a conocer por que la mayoría de empresas han cerrado a corto o mediano plazo, la problemática puede ser por factores financieros, competencia, la informalidad, el exceso de impuestos, la falta de capital de trabajo, son las principales causas, se analizaran estos factores que están ocurriendo en Colombia dando un visto o una buena recomendación para una buena supervivencia o crecimiento para las pymes en Colombia.

Palabras Clave. Factores financieros, pymes, economía, cliente, empresa, finanzas, líder, fracaso.

Abstract

Smes have been very important in the country since they have covered a large part of the global economy because it has had the highest employment rate, however in the following investigation we want to reveal why the majority of companies have closed short or medium term, the problem may be due to financial factors, competition, informality, excess taxes, lack of working capital, are the main causes. We will analyze these factors that are occurring in Colombia giving a approval or a good recommendation for good survival or growth for Smes in Colombia.

Keywords. Financial factors, SMEs, economy, client, company, finance, leader, failure.

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) tienen una gran importancia para la economía del país no solamente por sus producciones, bienes o servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios y su gran potencial de generación de empleos, representan un gran medio para impulsar el desarrollo económico en el país.

La siguiente investigación se realiza con el fin de dar a conocer los factores financieros que afectan las pymes en Colombia y su corta perdurabilidad y así determinar cuál es la participación de las pymes en el Mercado Colombiano y su crecimiento a través del tiempo, esto se logrará con estudios y estadísticas ya realizadas anteriormente, y así dando respuesta a nuestra pregunta de investigación ¿Cómo diseñar una estrategia financiera para las pymes en Colombia?, diseñares una estrategia financiera para la supervivencia y el crecimiento que pueden llegar a tomar las pymes para su desarrollo y evitar fracasos o cierres.

Santiago Martín (2022) dijo que, aunque Colombia es un país de muchas oportunidades empresariales, las pymes tienen muchas dificultades para acceder a financiamiento bajo esta perspectiva es difícil salir de la condición de subsistencia, se quiere también dar énfasis a las leyes y programas que tiene preparado el gobierno para los emprendedores en Colombia como crecimiento para las pymes.

El objetivo es identificar los factores financieros que afectan el sostenimiento de las pymes en Colombia, como también determinar las necesidades y la importancia que tienen en el país, dándoles a conocer una estrategia financiera para su crecimiento como empresa y profesional.

Se puede conocer que las pymes fueron legalmente reconocidas en Colombia desde el año 2000. Desde ese entonces, su desarrollo y crecimiento han aumentado gracias a este estatus legal, desempeñan un papel fundamental para la vida económica laboral y productiva de Colombia radican tres aspectos principales como lo son la fuente de empleo, gran cantidad de actividades económicas en el país, componen una gran importancia de productividad.

Comenzar un proyecto empresarial es el sueño de millones de personas, sin embargo, existen algunos retos que deben considerarse antes de emprender un negocio se debe evaluar las posibilidades de crecimiento del proyecto, un estudio de mercadeo y financiero, la capacidad de adaptarse a los nuevos cambios de innovación con la tecnología es una de las limitaciones para asegurar el éxito de un negocio.

La educación financiera es una herramienta esencial para las PYMES, ofrece ventajas claras para mejorar la toma de decisiones y la gestión del flujo de efectivo. Las

empresas pueden tomar medidas más informadas y estratégicas, lo que a su vez conduce a un negocio más saludable y más sostenible.

1. Justificación

Las PYMES en Colombia poseen un sector importante en la economía del país, sin embargo, presentan barreras desde su creación, desarrollo y perdurabilidad en el tiempo, factores como el tributario hacen que cada día sea más difícil las creaciones de las empresas y perdurar en el mercado colombiano.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) poseen un papel fundamental en la economía colombiana. Las Pymes representan más del 99% de las empresas del país, generan aproximadamente 79% del empleo y aportan 40% al Producto Interno Bruto (PIB) en Colombia. (Centro de estudios económicos, 2021)

Comenzar un proyecto empresarial es el sueño de millones de personas en Colombia. Sin embargo, hay algunos retos que deben considerarse antes de pensar en emprender un negocio. En el siguiente proyecto de investigación se dará a conocer posibilidades para crecer un negocio.

Como se ha visto, Colombia es un país donde existen grandes oportunidades para el emprendimiento, debido por la disponibilidad laboral que existe en el país y por la gran cantidad de nichos de mercado que pueden aprovechar y aprender de ellos. Una buena

administración empresarial y un plan de desarrollo sólido se necesitarán para sentar las bases de un negocio y asegurar el éxito y el crecimiento de una pyme.

En los últimos años, el Estado ha diseñado y formado algunos programas de apoyo que proveen beneficios a los empresarios y emprendedores que quieran ser parte. Estos pueden ser en forma de ayudas económicas o en la facilitación de trámites y conocimiento.

Por un lado, el Ministerio de Comercio ha promovido la creación de créditos y planes de cofinanciación, con el fin de generar más oportunidades empresariales, más empleos y mayores índices de crecimiento económico para los microempresarios que estén empezando y no cuentan con una vida crediticia.

Como se ha revisado, más del 99 % de las empresas en Colombia son pymes. Esto significa que, por cada mil empresas en el país, 990 son pymes, pequeños o medianos negocios. Un número tan elevado de compañías implica que la competencia es grande y muchas desconocen del proceso tributario, cientos o miles de empresas empiezan no teniendo conocimiento de un proceso u orden contable. (Centro de estudios económicos, 2021)

Este es uno de los principales factores para tener en cuenta, es la principal causa del cierre de empresas debido a no tener buena administración y liderazgo.

Las empresas pueden fracasar por diversas razones. Algunas de las causas más comunes son la falta de capital, la mala gestión financiera, la incapacidad para adaptarse a los cambios del mercado y el ingreso de la nueva tecnología, y la falta de liderazgo que es muy importante trabajar a la misma dirección y meta.

Es fundamental promover la creación de nuevos negocios en la medida en que estos generan empleos, desarrollo, crecimiento económico y ventajas competitivas.

Por lo tanto, es un gran reto la siguiente investigación para la creación de nuevos negocios o que actualmente estén necesiten información, de tal manera que se supere el temor al riesgo y se mejoren las condiciones que permitan disminuir las altas tasas de emprendimiento que terminan bajo el fracaso. (Failure institute, 2015)

Factores como la inversión en innovación, las alternativas de negocios flexibles y las formas de organización que disminuyen incertidumbres facilitan negocios exitosos y ayudan a sortear muchos factores internos y externos del mercado. El propósito de esta investigación es identificar los principales factores financieros que inducen al fracaso de los emprendimientos en Colombia. (J. Moreno 2023)

2. Descripción del Problema

2.1. Planteamiento del Problema

La temática de los procesos del fracaso empresarial ha sido estudiada y analizada desde los años setenta. Estos estudios están dispersos en diferentes áreas: negocios, administración, finanzas, psicología y liderazgo. Específicamente, el tema del fracaso se trabaja a través de la modelación financiera para predecir escenarios en donde es posible fracasar.

Según estudio de Confecámaras el 33,5% de las empresas del país sobreviven al término de 5 años. De acuerdo al estudio La supervivencia empresarial en Colombia realizado por Confecámaras el cual analiza los resultados en el periodo de 5 años destacan en el 2017, 296.896 unidades productivas de esas en el 2022, 98.696 continúan operando. (Confecámaras, 2023)

El estudio arroja que los micronegocios que sobrevivieron al término de 5 años y se constituyeron como microempresas el 8,5% logro pasar a ser pequeñas, medianas o grandes, el 21.2% de empresas pequeñas pasaron a ser medianas o grandes y el 30.8% de empresas medianas crecieron durante los años siguientes a su creación. (Confecámaras, 2023)

Para Confecámaras los factores más importantes ligados a la capacidad de supervivencia para los micronegocios son: el tamaño de la empresa, la capacidad de acceder a mercados internacionales y de atraer capital económico y humano, su organización jurídica, el entorno para hacer negocios, el dinamismo del sector al que pertenece, el acceso al crédito y pertenecer a una aglomeración productiva. (Confecámaras, 2023)

Las pymes en Colombia son muy importantes para el país abarca una gran cantidad de empleos, pero se evidencia que muchas pymes no duran en el mercado más de seis meses, cierran por razones de una mala administración de no realizar un estudio de mercado.

Sin embargo, cuando se revisa las estadísticas sobre cuántas PYMES cierran al año en COLOMBIA, se encuentra con que cerca del 33 % de estos negocios fracasan en su primer año y solo el 35 % sobrevive pasados los cinco años de operaciones.

(Centro de Estudios Económicos, 2021)

Falta de financiamiento, mala administración del negocio, desinversión tecnológica sin sistemas contables y falta de conocimiento del mercado son algunas de las razones que llevan al fracaso al micro, pequeñas y medianas empresas colombianas.

La falta de capital es una de las principales razones por las que las empresas fracasan no tienen en cuenta la capacidad de inversión. Los empresarios pueden entender los costos de invertir y en crear su empresa, pero las pérdidas de capital imprevistas o gastos sorpresivos e inevitables que ejercen una intensa presión sobre el negocio no las calculan, una presión que los lleva a tomar decisiones radicales y los lleva a cerrar sus empresas.

Es muy importante que los empresarios comprendan estas causas comunes de fracasos empresariales y tomen medidas para evitarlas. Por ejemplo, pueden asegurarse de tener suficiente capital, planificar cuidadosamente la gestión financiera, estar atentos a los cambios del mercado y contar con un equipo de liderazgo sólido para poder ser bien dirigidos con profesionalismo. (Faster capital, 2024)

Cuando una empresa fracasa, el impacto es de gran alcance para muchos aspectos. No sólo

los propietarios y empleados pierden sus puestos de trabajo, sino también los proveedores, los clientes e incluso la comunidad. El efecto de una quiebra empresarial puede ser devastador.

La consecuencia más grande de un fracaso empresarial es que los propietarios y empleados pueden a llevar a perder sus puestos de trabajo y queden sin sus empleos. Esto puede provocar dificultades financieras e incluso quedarse sin hogar para los afectados. Los empleados también pueden tener dificultades para encontrar nuevos trabajos por la alta tasa de desempleo, y es posible que sus habilidades ya no sean demandadas.

(Failure institute,2015)

Los proveedores de la empresa también sufren. Es posible que no se les pague o se demoren en cancelar por los bienes y servicios que entregaron y que tengan que buscar nuevos clientes y así ellos poder avanzar igualmente. Esto puede resultar difícil, la empresa probablemente era su mayor cliente. (Tomas, 2024)

Los clientes de la empresa también pueden verse afectados. Es posible que tengan que encontrar un nuevo proveedor sus ventas bajen, lo que puede resultar difícil y costoso por comprar mercancía nueva de otros proveedores. También pueden perder dinero si pagaron por adelantado bienes o servicios que nunca fueron entregados.

En la encuesta del tercer trimestre de 2024 realizada por el DANE, disminuye el 2,0% en comparación al mismo periodo del 2023, se evidencio que las actividades económicas que tuvieron mayor contribución negativa de los micronegocios fueron

comercio como reparación de vehículos automotores y motocicletas, transporte entre otros, actividades de servicio como alojamientos, servicios de comidas contribuyeron positivamente (DANE, 2024)

2.2. Formulación de Investigación

Para el desarrollo de la investigación se va a tener en cuenta la siguiente pregunta ¿Cuáles son los principales factores financieros que impactan la sostenibilidad de las pymes en Colombia?

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Analizar los factores financieros que afectan a las pymes en Bucaramanga, Colombia.

3.2. Objetivos Específicos

- Identificar los factores financieros que impactan la sostenibilidad de las pymes en Bucaramanga.

- Determinar las principales necesidades financieras de las pymes en Bucaramanga relacionadas con su operación y crecimiento.
- Proponer una estrategia financiera basada en los factores identificados para mejorar la sostenibilidad de las pymes en Bucaramanga.

4. Marco Referencial

4.1. Antecedentes

El tratamiento impositivo para emprendimientos de pequeñas y medianas empresas, más conocidas como “pymes”, escrito por María Del Pilar Pujol, en Buenos Aires Argentina en el año 2020, dice que son el motor de la economía mundial, sobre todo en Argentina. En nuestro país, generan aproximadamente un 70% de los puestos de trabajo y es donde la mayoría de los jóvenes comienzan su vida profesional. Sin embargo, su ciclo de vida suele ser muy breve.

Como detalla Paulise (2015), según la Comisión Económica para América Latina, el organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (que es responsable de promover el desarrollo económico y social), entre un 50 y un 75% de las pymes cierra durante los primeros tres años. Para el caso de Argentina, la tasa de fracaso es aún peor, el 80% quiebra antes de los primeros cinco años y el 90% no sobrevive a los 10 años. (Pujol 2020).

Por ello, se plantea la necesidad de contar con una correcta y saludable presupuestarían impositiva para poder prever los resultados de los mismos y comprender su impacto, tanto

contable como financiero. Así, se busca demostrar que cualquier pyme puede disminuir cualquier impacto impositivo si se cuenta con un adecuado tratamiento y proyección estratégica. De esta forma, podrá comprender la repercusión que implica cada operatoria de la pyme y analizar cuáles son las mejores medidas para llevar a cabo (Pujol 2020).

El objetivo del siguiente trabajo de Fin de Grado escrito por Alberto Oliveros Palencia en Valladolid España en el año 2019, es investigar y analizar el Protagonismo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en el tejido Empresarial español. Otros objetivos serían, observar cómo las Pymes han ido evolucionando en el tiempo, dependiendo de la etapa en la que la economía española se encontrase; analizar la situación financiera en la que se encuentran las pymes en el país, a qué fuentes de recursos pueden acceder, comparándolas con países europeos de similares características; qué estrategias de internacionalización existen y en qué situación se encuentran en la actualidad las empresas Pymes. (Oliveros 2019)

Las pymes en España son el motor de la economía del país, suponiendo el 99,98% del total del tejido empresarial y creando tres cuartas partes del empleo total. Esto sitúa a España como una de las economías más importantes de las pymes de toda Europa es superada únicamente por Bulgaria, Estonia, Letonia y Malta. Además, en España, las pymes suponen el 63% del valor añadido bruto, valor también muy superior a la media de los principales países de la Unión Europea. (Oliveros 2019)

La financiación de las Pymes en España, Aura García Abellas realizó, Un estudio en España en el 2019 de los diferentes métodos para alcanzar la mayor eficiencia para las pymes, este estudio profundo de los instrumentos de financiación tradicional y alternativa de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de España. (García 2019).

Según la información proporcionada por el Directorio Central de Empresas, en diciembre de 2018, el 99,98% del tejido empresarial español, estaba constituido por pymes, las cuales eran generadoras del 61,10% del empleo del país. A la vista de estos datos, es evidente que las pymes constituyen el núcleo esencial de nuestra economía, incluso desde el punto de vista del desarrollo social, son también generadoras de riqueza y empleo en territorios con menor desarrollo, frente a las grandes empresas, focalizadas, en su mayoría en las grandes ciudades del país. (García 2019).

En un contexto globalizado como en el que se encuentra, el emprendimiento, la innovación y los avances tecnológicos constituyen ventajas competitivas de indudable valor para las empresas. Por ello, el mantenimiento de su posición en el mercado dependerá, en gran medida, de su capacidad para acceder a fuentes de financiación que permitan sufragar los elevados costos que estas inversiones necesitan. La asimetría de información y la limitada capacidad de negociación con respecto a las grandes empresas han situado a las pymes españolas en una situación de desventaja competitiva. Esta situación se ha visto agravada como consecuencia de la crisis económica, iniciada en el año 2008(García 2019).

El siguiente estudio escrito por Paula Luengo Juárez en el 2014 en Madrid España, Realizo la siguiente investigación que pretende dar a conocer la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en la economía española. Las Pymes Representan la mayor parte del tejido empresarial y del empleo en España. (Juárez 2014)

La crisis que estalló en 2008, sumergió a España en una profunda y prolongada recesión, provocando un fuerte crecimiento negativo de las pequeñas y medianas empresas hasta el momento. A inicios de 2008, España contaba con 3.414.779 PYMES mientras que, a día de hoy, se han reducido hasta alcanzar una cifra de 1.146.682 empresas. Entre los sectores más afectados se encuentran el de las constructoras y el de fabricación. El comportamiento en base a las exportaciones y la internacionalización de las PYMES será la principal fuente de crecimiento para salir de estos datos negativos. Aunque esta disminución de casi el 34% de PYMES en España en tan sólo seis años es significativa, el tejido empresarial español sigue constituido por el 99,8% de ellas. Esto quiere decir que, al igual que se han cerrado muchas pequeñas y medianas empresas, las grandes empresas también han experimentado bajas, pero en menor dimensión y se han realizado de manera menos notable. (Juárez 2014)

La Pyme en el Perú, el desarrollo de este escrito realizado por el autor Jorge Arbulu en el 2005 define el concepto de la pyme y su importancia mostrando el panorama empresarial nacional y sus características (Arbulu 2005)

En la actualidad las pymes representan un nivel muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de empresas y por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria de los resultados en el 2002 se puede obtener 2 datos que miden el impacto laboral de las Pymes concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera 53% de la PEA ocupada a nivel nacional el restante 7% pertenece a la pequeña empresa. (Arbulu 2005)

Las PYME concentran el 88% de los empleos del sector privado, generando 7.2 millones de puestos de trabajo. De éstos, la microempresa genera 6.3 millones (77% de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional) y la pequeña empresa, 900,000 Dando trabajo al 11% de la PEA del sector privado (Arbulu 2005)

El estudio se sustenta en los siguientes referentes de investigación como el realizado por Juan Sebastián Quintero en el año 2018 en la ciudad de Bogotá D.C Colombia, Identificando las principales barreras para el desarrollo de las Pymes en Colombia y su perdurabilidad en el tiempo (Quintero 2018).

Terminando el proceso se pudo concluir Las Pymes deben dejar de ver a la innovación como un gasto para sus organizaciones, por el contrario, debe ser visto como inversión, que traerá a sus organizaciones beneficios traducidos en productividad y rentabilidad, y se llegará al punto donde la innovación en las Pymes será una necesidad para poder permanecer y competir en el mercado. Todas las empresas son un universo

independiente y diferentes, es decir que los factores no influyen del mismo modo en ellas son distintas, el sector, el tamaño, entre otros entran a hacer parte de los factores particulares de cada una de las organizaciones. (Quintero 2018)

Diseño procedimientos para la valoración de las Pymes realizado por Adriana Marcela Ortega Díaz en el año 2017 en la ciudad de Cartagena Bolívar de Colombia, Desarrollo una metodología para la valoración del cumplimiento de los factores productivos de bienes y servicios de las Pymes en el departamento de Bolívar, con el propósito de mejorar su desempeño productivo. (Ortega 2017).

Dentro del proyecto se reconoce, que es necesario que las empresas opten por la creación de un sistema de lineamientos productivos, que le permitan medir en un periodo de tiempo determinado su capacidad productiva y saber de fondo cual es el estado de su sistema, no solo porque esto les permite ser eficientes y eficaces, sino también porque toda pequeña y mediana empresa apunta a un crecimiento y sostenimiento que solo se puede lograr se sigue el proceso (Ortega 2017).

Porque las Pymes fracasan en Colombia la siguiente investigación realizada por Luz Adriana Agudelo López en Cali en el 2016, demuestra los factores que impiden el desarrollo de las pymes en Colombia realizando una investigación con estadísticas de las ciudades más importantes del país (Agudelo 2016)

Concluye que las Pymes son gran apoyo para el crecimiento económico de un país, aporta empleo, aporta ingreso, aporta progreso, por esta razón es importante la ayuda del

Gobierno brindando capacitación o acompañamiento a los ciudadanos que desean crear empresa, actualizándolos con temas relacionados con la exportación, entornos sociales, económicos, políticos, tecnológicos y todo aquello que haga que su negocio prospere y se mantenga siempre. Para lograrlo el gobierno realiza programas de fomento PYMES para dar soporte a las diferentes actividades y proyectos, capacitando al emprendedor. (Agudelo 2016)

La siguiente investigación se presenta en la revista de la escuela de administración de negocios escrita por Edgar Enrique Zapata Guerrero en el año 2004 en la ciudad de Bogotá D.C de Colombia, La investigación se ha centrado fundamentalmente en el análisis de la perspectiva económica y en el ámbito de la gestión empresarial. (Zapata 2004)

La principal conclusión del estudio es que las Pymes tienen una problemática integral, dicha problemática tiene orígenes tanto en las influencias del entorno, como en deficiencias de gestión interna. Estos problemas no son únicamente comunes en el sector de las Pymes independientemente del sector en que operen o trabajen, sino que tienen relaciones sistémicas entre ellas comunes. Por ejemplo, la situación económica del país depende en las áreas internas de producción, finanzas y mercadeo de la empresa; ésta igualmente se ve bien dirigida por el estilo de liderazgo y el proyecto de vida personal del empresario. (Zapata 2004)

El estudio presentado a continuación de mejoramientos de procedimientos para las pymes fue realizado por Leda Velásquez Pérez en el año 2003 en la ciudad de Bogotá D.C de Colombia, dar a conocer a las Pymes la importancia de las nuevas plataformas como de software para llevar los procesos y permitir desarrollo de estrategias (Velásquez 2003)

Leda define que las pymes estudiadas manifiestan un cierto rechazo a la inversión o adquisición de tecnologías de información o innovaciones, en gran medida por un desconocimiento del empresario de las ventajas y facilidades que aquella puede permitirle con el fin de administrar de una forma más eficiente la información en los procesos y eficaces. (Velásquez 2003).

Según la revista de investigación de la universidad UDI escrita por Andrés Leño en Bucaramanga en el año 2018 investiga sobre la Relevancia de las pymes en el área metropolitana de Bucaramanga, para la creación de empleos es importante darse cuenta que las microempresas juegan un papel importante en la economía al proporcionar empleo como bienes y servicios (Leño 2019)

El área metropolitana de Bucaramanga posee una población de 1122945 habitantes, cuenta con 62050 microempresas, 2798 pequeñas empresas y 683 medianas empresas para un total de 65531 Pymes registradas ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga entre 2014 y 2015. (Leño 2019)

Se ha visto que las Pymes tienen un impacto importante en la economía del área metropolitana de Bucaramanga; son claros sus efectos positivos sobre la generación de

empleo en el subsector, el crecimiento económico, el establecimiento de vínculos, la diversificación de la economía y los controles inflacionarios. Hay que destacar la expansión de las Pymes como motor para el crecimiento de Bucaramanga, favoreciendo el progreso del bienestar, proporcionando caminos hacia la reducción sostenible de la pobreza, el alivio del desempleo, la mejora de la comunidad y el empoderamiento general de los grupos desfavorecidos. (Leaño 2019)

La siguiente investigación realizada por Darcy Zarina Cañas Gutiérrez en la ciudad de Bucaramanga en el 2019, Determinar las prácticas ambiental y socialmente responsables, a partir del análisis de experiencias por parte de empresas de triple impacto, con el fin de apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas en Colombia para la generación de valor agregado. (Cañas 2019)

A lo largo de esta investigación se encontró que los problemas de sostenibilidad e impacto social buscan una transformación cultural que permita enfocarse en las micro, pequeñas y medianas empresas. Dado su crecimiento e importancia en la economía y población del país y la región es indispensable enfocarse en restablecer sus funciones a fin de lograr mayor competitividad y sostenibilidad económica ambiental y social. Basados en las metodologías y estrategias de las empresas de triple impacto quienes han demostrado que es posible lograr un equilibrio entre dichos factores. (Cañas 2019)

Las Pymes deben implementar metodologías para mejorar sus procesos productivos, debido al aumento de los índices negativos encontrados en el medio ambiente. Por lo tanto, se concluye la necesidad de plantear estrategias para ser implementadas en las Pymes en

términos sociales y de sostenibilidad como son la inclusión social, promoción de la educación y la formación, uso de energías renovables y adopción de tecnologías limpias, entre otras, de esta manera se produce bienes y servicios con menos recursos. (Cañas 2019)

Análisis de la gestión competitiva de las Pymes en Bucaramanga y su área metropolitana escrito por Fernando Alberto Cala Centeno en el año 2019 en Bucaramanga su objetivo fue formular estrategias de mejoramiento competitivo para las Pymes en Bucaramanga, indica Realizar estudios de inteligencia de mercados para identificar e investigar empresas relevantes del mismo sector internacional para ampliar la cobertura de la empresa en los mercados fuera del país, Destinar un porcentaje de sus utilidades anualmente para la financiación de nuevos proyectos, Implementar un protocolo de contratación de consultores y asesores para la planeación y la toma de decisiones empresariales, Realizar estudios de mercadeo a nivel nacional con el fin de tomar buenas decisiones con el propósito e identificación de nuevos negocios. (Cala 2019).

El estudio lleva a concluir que las empresas Pymes necesitan ser estructuras organizacionales abiertas a los cambios y exigencias del mercado, algo que se refleja en la poca veracidad de la información que los empresarios suministran, en muchos casos simplemente demuestran el desconocimiento de elementos de competitividad del sector. Es importante precisar que los empresarios de este sector en su mayoría son nuevos en la industria, parte de la información suministrada no resulta ser coherente con la realidad de la empresa. (Cala 2019).

El siguiente escrito sobre el impacto-económico de las entidades microempresas Pymes de Bucaramanga y su área metropolitana, escrito por Juan Sebastián Serrano Pineda en Bucaramanga en el año 2017, evalúa el impacto económico que tienen las Pymes en Bucaramanga y su área metropolitana, en la evaluación del impacto económico de acuerdo al estudio realizado se puede afirmar que las empresas están dispuestas a recibir las ayudas o apoyo para que el negocio crezca y se posicione de mejor forma con respecto al mercado y a la competencia. (Serrano 2017)

El sector industria a la hora de solicitar ayuda de cualquier índole para fortalecer a la microempresa, la estadística de estudio arrojó que de cada 13 empresas de industria 8 de ellas piden ayuda en cualquier área del negocio los créditos que han solicitado los empresarios, se destinan para la inversión de maquinaria y equipo, por esto cuentan con maquinaria en buen estado para realizar la producción. (Serrano 2017)

4.2. Marco Teórico

La importancia de los factores financieros como lo explica Gasbarrino (2023) permite a las personas o a las empresas gestionar los recursos de los que disponen para tomar decisiones responsables, estima riesgos e incrementar recursos para su crecimiento, generar estrategias financieras para incrementar los recursos.

El objetivo de los factores financieros es examinar y mantener el control de los movimientos económicos de la empresa para cumplir con las obligaciones y sacar provecho

de los recursos, cuando se administran correctamente las finanzas las empresas puede llevar a cabo las inversiones, gasto o compras. (Gasbarrino S. 2023)

El control adecuado de los recursos es fundamental para asegurar una vida financiera saludable, todas las empresas u organizaciones deben conocer las finanzas que existen es esencial para tomar buenas decisiones, tipos de finanzas. (Gasbarrino, 2023)

Las finanzas personales son todas aquellas que gira a nuestro alrededor en torno a nosotros, día con día se lleva a cabo actividades financieras de esta clase cuando se adquiere un producto a plazos, realizar un control de nuestros gastos para la semana o elegimos en qué restaurante almorzar con base en nuestra disponibilidad de recursos y dinero. Sorpresivamente, en muchos casos no se da cuenta que tenemos control de nuestras finanzas. (Gasbarrino, 2023)

Las finanzas empresariales son otro tipo de finanzas no responden a las necesidades de personas individuales, sino a los intereses de organizaciones o empresas que conforman una compañía. En este caso el objetivo es realizar un buen uso de los recursos para crecer empresarial y económicamente para así lograr las metas. (Gasbarrino, 2023)

Las inversiones, la contratación de personal, el lanzamiento de proyectos de negocios, las negociaciones y la solicitud de préstamos son algunos ejemplos de acciones que dependen de un buen estudio financiero. Solo de este modo las empresas toman las mejores decisiones, invertir su dinero en el lugar correcto y esperar a que obtengan beneficios económicos como beneficio de la organización. (Gasbarrino, 2023)

Para ese tipo de finanzas es común que las empresas deleguen el control a profesionales contables y agentes financieros que conforman parte del equipo de profesionales en sus áreas. Estos profesionales son los encargados de hacer cumplir las obligaciones de una empresa con profesionalismo para buenos resultados, evaluar el estado de sus operaciones y mantenerse informados ante los riesgos de sus movimientos comerciales. (Gasbarrino, 2023)

Obando R. (2023) enseña que manejar las finanzas de una empresa requiere de una planificación para alcanzar los objetivos y rentabilidad, dicho así una estrategia financiera es muy importante en todos los negocios para que los recursos garanticen su sostenibilidad y desarrollo, una estrategia financiera es crucial para responder a la confianza de los inversionistas e instituciones crediticias, así como para asegurar un flujo continuo de dinero, este tipo de plan para posibles caídas del mercado y otros elementos que pueden afectar las operaciones.

La investigación sobre las pymes como la plantea Moreno J. (2023) en la cual nos explica la definición de las pymes en Colombia, el Ministerio de Comercio define a las pymes como aquellas empresas que no perciben los mismos ingresos anuales en dinero por actividades ordinarias que realizan las grandes organizaciones y empresas. En el país la categorización de un negocio como micro, pequeña o mediana (pymes) empresa no depende de su volumen de trabajadores o de su extensión, sino de sus ventas brutas.

Las pymes fueron legalmente reconocidas en Colombia desde el año 2000, desde entonces, su desarrollo y crecimiento han aumentado gracias a este estatus legal y apoyo

del estado. Sin embargo, la falta de claridad en la regulación ha dado lugar a crear códigos específicamente diseñados para estas económicas y productivas pymes. Moreno J. (2023)

Las pymes tienen una gran importancia porque desempeñan un papel fundamental para la vida económica, laboral y productiva de Colombia. Por lo anterior, se puede confirmar que su importancia está en tres aspectos principales como los son,

Fuentes de empleo, debido al gran número de pymes que existen en el país y sus diversas actividades, se sabe que la mayor parte de las oportunidades laborales las crean estas empresas pymes. Esto significa que sin pymes habría desempleos y, por tanto, la riqueza de la población se vería afectada. Moreno J. (2023)

Representan la mayoría de las actividades económicas del país, Casi el 100 % de los negocios en Colombia son considerados pymes y por sus nichos. Estas empresas activan la economía en el mercado y generan ganancias y empleos para sus trabajadores y para los emprendedores. Moreno J. (2023)

Componen la punta productiva de la nación, la gran mayoría de las pymes desempeñan actividades económicas secundarias y terciarias productivas. Eso significa que el comercio y los servicios son sus principales nichos de mercado, es decir, son quienes gestionan la mayor parte de nuestras operaciones comerciales cotidianas en Colombia. Moreno J. (2023)

El gobierno se centra en ellas y ha trabajado para crear diferentes programas, mecanismos de apoyo y leyes que puedan ayudar exclusivamente a las empresas, con el fin de

fortalecerlas y brindarles ayuda empresarial. Algunos ejemplos de la ayuda que se ofrece a las empresas de menor tamaño son.

Líneas de crédito preferidas para capital de trabajo y adquisición de activos productivos e inversión, garantías para facilitar el acceso a créditos para todo microempresario, programas de apoyo al crecimiento y la innovación para pymes.

Moreno J. (2023)

En 2021 se registró la existencia de 5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas en el país. El Departamento Administrativo de Estadística (DANE) estima que estas empresas representan un 90 % del sector productivo en Colombia, aunque algunos datos estiman que asciende a 99 % del tejido económico nacional. Moreno J. (2023)

Esta escuela de educación McGraw Hill (2014) brinda el concepto y las descripciones sobre economía nos dice que ha es la ciencia de tomar decisiones cuando los recursos son escasos. Los recursos son cualquier cosa que se utilice para producir un bien o servicio, en términos más generales para llegar a una meta.

Las decisiones son importantes porque la escasez implica que, al hacer una elección o cambios, se está renunciando a otra decisión. Una empresa que fabrica y gasta más recursos en publicidad tendrá menos recursos para invertir en investigación y desarrollo. Una empresa de alimentos que gasta más en hacer sopa tendrá menos para gastar en fruta. Así, las decisiones económicas implican la asignación de recursos escasos, las actividades de un directivo consisten en asignar los recursos para poder alcanzar mejor sus metas y tomar decisiones. McGraw Hill (2014)

Por tanto, la economía de la empresa es el estudio de cómo dirigir recursos de tal manera que se logre de la forma más eficiente posible una meta directiva. Es una disciplina muy general que describe métodos útiles para dirigir una persona que gestiona los recursos para alcanzar una meta predefinida. McGraw Hill (2014)

En la Editorial Etece (2023) deduce que la Economía intenta comprender y enseñar los procesos de producción y consumo de cualquier grupo humano o de lo que se elabore en una empresa, para aspirar a una ideal repartición y gerencia de los recursos actuales. Esto le ha permitido desarrollarse a diversas áreas de estudio y trabajar con otras disciplinas más puntuales y concretas, como pueden ser el derecho, la administración, los negocios, la política, la ciencia y un prolongado.

La Economía tiene una disciplina amplia y compleja, en la que pueden distinguirse numerosos tipos o clasificaciones, como son, economía teórica y economía empírica. La primera persigue modelos racionados de funcionamientos y equilibrios económicos para las distintas sociedades y edades, mientras que la segunda confirma dichos modelos a través de su aplicación o de la historia económica de las naciones. Editorial Etece (2023)

Microeconomía y Macroeconomía, la primera hace referente a las elecciones de los componentes económicos individuos, empresas y gobiernos de cara a la satisfacción de sus necesidades y la escasez, la segunda, en cambio, hace referente la economía como un sistema nacional, cuando no global e internacional, que analiza los totales de la balanza

comercial y sus cifras, las tendencias generales y los datos a un nivel completo. Editorial Etece (2023)

Economía normativa y economía positiva. Esta economía se trata en que la primera contempla el deber ser de la economía, mientras que la segunda estudia el comportamiento económico como algo presente que está en todos lados, cambiante. Editorial Etece (2023).

Asimismo, se trata de una disciplina muy importante para el buen desarrollo económico y social de los países. Los gobiernos utilizan los conocimientos económicos para tomar decisiones y diseñar nuevas políticas que conformen el crecimiento económico, la creación de empleo y la reducción de la pobreza. Las empresas, por su parte, utilizan los resultados económicos para tomar decisiones sobre la producción, el precio y la distribución de sus productos. (Ort Universidad)

Estudiar y practicar la economía en profundidad nos permite entender cómo funciona el mundo en el que vivimos y nos proporciona las herramientas necesarias para tomar buenas decisiones informadas sobre nuestra vida económica y la administración de recursos. (Ort Universidad)

Para Rodríguez (2023) Un cliente es quien adquiere los productos o servicios de un negocio. Por lo tanto, es un consumidor desde la perspectiva de la empresa. Puede tratarse de un cliente recurrente no ocasional cuando realiza compras regulares, o un cliente de única vez.

Aunque el concepto tradicional de cliente hace referencia o es nombrado solamente a quien ya realizó una compra, actualmente es más útil pensar que los clientes son tales clientes desde el momento en que se interesan en la oferta o en el producto de un negocio. De esta forma, las empresas se esfuerzan por deleitarlos y convencerlos desde su primera interacción y darles a conocer lo importante que son. Rodríguez J. (2023).

Llegan hacer muy rentables el negocio con sus compras, en cualquier cantidad, promueve la marca que le gusta, si tiene una buena experiencia con el servicio, facilita que una empresa crezca por que el cliente vuelve, con su preferencia, ayuda a que un negocio se mantenga y desarrolle a futuro, señala los puntos débiles del negocio, por medio de sus comentarios con las personas en cualquier aspecto.

Señala un buen camino de progreso para una compañía, muchas veces los clientes son quienes definen la visión de un negocio y los productos por sus gustos. Aunque siempre será mejor que te adelantes a sus necesidades y estudiarlos, usar sus consejos o encuestas para el futuro. Rodríguez J. (2023)

En el desarrollo para un producto, incluso en el caso de productos innovadores y con un proceso de salida al mercado rápido quiere decir ventas exitosas, como un producto mínimo viable, es importante contar con los comentarios de los clientes.

Si recolectas sus consejos en etapas tempranas, tendrás los elementos que necesitas para satisfacer a tus públicos objetivo más amplio. En el caso de las empresas ya construidas que buscan sacar nuevos productos al mercado, es importante que aprovechen a

sus clientes constantes para obtener críticas objetivas, que serán la base del perfeccionamiento del producto. Rodríguez, (2023)

Por consiguiente, Quiroa M. (2024) son muy importantes para cualquier empresa, debido a que, desde la perspectiva del marketing; lo que se busca es lograr un intercambio de valor, entre las empresas y sus mercados.

La empresa lo que pretende y quiere haciendo un uso adecuado del marketing y ventas, es entregar a los clientes un producto que les permita satisfacer sus necesidades, a cambio de obtener utilidades. La manera para lograr utilidades y ganancias para una empresa es mediante la satisfacción de todo cliente. Quiroa M. (2024)

Por esa razón todos los esfuerzos de marketing y ventas están orientados a lograr la satisfacción de los clientes, puesto que esto determina una gran posibilidad que la empresa siga teniendo el éxito y que permanezca siempre dentro del mercado, Sin clientes no hay empresa que pueda cumplir sus metas. Quiroa M. (2024)

En el artículo de SAP (2022) nos habla sobre la importancia del Liderazgo es importante señalar que cada individuo tiene su propio tipo de liderazgo, lo que puede ser de gran valor para la compañía, dependiendo de las circunstancias, los recursos disponibles y el entorno.

El liderazgo empresarial es la acción de influenciar a los trabajadores y guiarlos durante la ejecución de los objetivos planteados por la empresa, con entusiasmo y

eficiencia, la opinión del líder es valorada y respetada por los grupos porque es la persona a seguir, constituyendo un importante activo para la empresa. SAP (2022)

No dice que no existe un estilo de liderazgo empresarial correcto o incorrecto, dado que todos tienen sus ventajas y desventajas, es conveniente conocer las características de cada uno de ellos para seguir su orden. A continuación, se describirá y se presentará para que pueda identificar el que más se acomoda a usted y su empresa para seguir. SAP (2022)

Autocrático, En este tipo de liderazgo el poder, la autoridad y la responsabilidad recae en un solo individuo es la persona a seguir. Esto genera decisiones importantes y un tipo de comunicación unidireccional, también se caracteriza por mantener una estructura jerárquica rígida. Los colaboradores no pueden expresar sus opiniones con respecto a los proyectos, estrategias y objetivos. El líder es el único que los establece. SAP (2022)

Democrático, este tipo de liderazgo cuenta con la participación de los trabajadores en la toma de decisiones escucha opiniones, aunque el fallo final continúa siendo del líder o jefe. Su aplicación funciona mejor en equipos experimentados. El liderazgo democrático tiene comunicación interna y el diálogo abierto con los diferentes elementos de la empresa escuchando al empleado; igualmente, otorga prioridad al trabajo en equipo y la relación del líder con los trabajadores, como contrapartida, impulsar un clima de mayor participación entre los miembros del equipo, puede ocasionar retraso a la hora de implementar soluciones. SAP (2022)

Transaccional, el liderazgo está basado en un sistema de intercambios entre el directivo y la fuerza de trabajo, de manera que ambas partes resulten beneficiadas para todos. Los premios e incentivos estimulan la productividad del equipo para lograr la meta.

No obstante, el uso de incentivos económicos comprende mayores costos de funcionamiento laboral, lo que no resulta adecuado en una época de crisis, cuando es preciso asegurar el nivel de la empresa. SAP (2022)

Transformacional, el liderazgo transformacional está basado en el recurso humano de la organización de las empresas. Favorece dándole motivación al equipo, la manifestación de la creatividad, las estrategias que propone y el compromiso de los trabajadores con la empresa, se trata de un modelo que puede genera resultados a largo plazo, es ideal cuando se pretende asumir nuevos riesgos o planes, potenciar las habilidades de cada individuo y crear relaciones de confianza para el grupo. SAP (2022)

Clavijo (2023) Aconseja que la manera en que un equipo de trabajo o una empresa como es dirigida influye directamente en sus resultados. Cuando existe un buen liderazgo en el grupo, los empleados saben hacia dónde remar o dirigirse cual es propósito. Pero cuando esto no sucede, lo más seguro es que el equipo de trabajo ignore sus propósitos y no pueda llegar a cumplir.

Sin embargo, se puede decir, un buen liderazgo significa más, se encarga de contagiar a los trabajadores de la motivación necesaria para el trabajo en conjunto. Su objetivo no es solamente es dar órdenes para alcanzar la meta, sino generar el interés en perseguir las metas compartidas. Clavijo C. (2023)

Según editorial Etece (2021) se entiende que el fracaso como lo contrario del éxito, esto es, como sinónimo de derrota, ruina o caída. De hecho, el primer significado que ofrece el diccionario de la Real Academia Española dice “resultado adverso de una empresa o negocio”, es decir, que el fracaso es todo aquello que sale irremediablemente mal en cualquier ámbito o situación.

Por lo tanto, la definición de la palabra fracaso puede ser tan compleja y difícil como definir el éxito, que su sentido depende en gran medida del contexto de la palabra o situación.

Históricamente, la palabra fracaso puede venir del latín italiano fracassare, cuya traducción es “quebrar algo en pedazos”, asociándolo desde momentos tempranos la opción del fracaso con la del accidente, es decir con todo aquello que ocurre sin que lo esperemos o sea previsto y que trae consigo consideraciones negativas y definitivas para toma de decisiones.

De hecho, no todo accidente o dificultad es un fracaso, y para eso se tiene la palabra serendipia, que se describe como un accidente afortunado; pero es cierto que las asociaciones emocionales y sentimentales que llevan a los accidentes desafortunados pueden ser la base para comprender qué puede ser el fracaso. Editorial Etece (2021)

Así, cuando se habla de fracasos se puede referir a algo que vivimos en términos desastrosos, catastróficos o, al menos, contrarios a nuestro deseo. El fracaso es una situación lastimosamente desafortunada que no tiene reparo ni arreglo, un atleta que es

derrotado por su rival, un ejército que es masacrado en combate, o simplemente un negocio que no logra ser rentable y va a la quiebra, estos son algunos ejemplos posibles.

Lo particular del fracaso en la mayoría de sus situaciones, tiende a hacer énfasis en la responsabilidad de lo que fallaron, prestando poca atención a los detalles que presentaron como contextuales. Editorial Etece (2021)

Por eso, en una época orientada hacia el éxito y la innovación como la del capitalismo industrial de los siglos XX y XXI, junto a la idea de fracaso se maneja la de fracasados, es llamada una persona que no logra tener éxito, lo cual repercute en la manera en que la sociedad pueda definir sus talentos, su inteligencia, sus capacidades. Editorial Etece (2021)

Una empresa según Editorial Etece (2021) se refiere a una organización o institución conformada por personas de distinta clases, que se dedica a la producción o prestación de bienes o servicios que son demandados por los consumidores, obtuviesen de esta actividad una ganancia. Para que sea correcto el desempeño de la producción estas se desarrollan en planificaciones definidas y acordadas, con estrategias determinadas por el equipo de trabajo. Editorial Etece (2021)

El éxito de una empresa necesita de objetivos claros y concisos, además de una misión preestablecida dirigida al éxito. Por otra parte, estas deberán definir las políticas y los reglamentos según los propuestos para manejarse. Sin embargo, más allá de las reglas que decidan en forma interna e informal, deberán regirse ante todo según

las leyes que determinen la según su actividad y funcionamiento en la jurisdicción en la que están operando. Editorial Etece (2021)

Quizás desde un punto de vista más técnico se le puede definir como una unidad socioeconómica. En esta forma, se utilizará todos los recursos que estén a su alcance para transformar la materia prima en un bien o servicio que puedan sacar en el mercado de oferta y demanda para obtener una utilidad y ganancias. Editorial Etece (2021)

Es importante el término socioeconómico se identifica como parte social de esta unidad el conjunto de grupos que forma parte de ella, y como económica el componente de capitales que se busca conseguir, y así, se diferencian tres ámbitos en los cuales pueden desarrollar sus actividades, y por lo que se suelen clasificar. Editorial Etece (2021)

Sector primario, su área de acción es el sector primario se utiliza como materia prima todo elemento que provenga directamente de la naturaleza y que se pueda realizar. Por ejemplo, en este caso sería las empresas productoras de arroz, cualquier otro producto de cosecha.

Sector secundario, su tarea estará basada en la conversión de materia prima obtenida por medio de terceros que trabajan la materia y la evolucionan en un producto final y total capaz de ser vendido en el mercado. Editorial Etece (2021)

Sector terciario, sector encargado de la comercialización de productos ya fabricados por completo por otras empresas (proveedoras), como de la oferta de servicios para la satisfacción de deseos y necesidades.

Estructura de una empresa

La estructura de una empresa puede ser conformada de diferentes formas existiendo relaciones tanto jerárquicas como presidente, vicepresidente, directores, gerentes, etc.

Editorial Etece (2021)

4.3. Marco Conceptual

La investigación se sustenta por los siguientes conceptos que son muy fundamentales, como los son, los factores financieros de una empresa, es uno de los motores que permiten a la empresa su actividad diaria, es el motor encargado de la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en el tiempo y poder perpetuar su existencia.

Administra en general todos los recursos económicos de la empresa desde el factor financiero donde se toman decisiones de como asignar los recursos para el funcionamiento de la empresa mediante proyectos de inversión, nos brinda una gran cantidad de datos e información que debe ser interpretada para llegar a conclusiones financieros.

(PedroGarcia2023)

También están las pequeñas y medianas empresas (pymes) son relevantes en todo el mundo porque significan el primer paso de un emprendedor, además que representan el sustento de millones de familias. De hecho, la ONU indica que en todo el mundo el 90 % de las empresas entran en esta categoría, alojando a más del 60 % de la fuerza laboral y las responsables de generar el 50 % del PIB mundial. (Nancy Rodríguez 2023)

Es muy importante conocer sobre la economía que estudia cómo las sociedades pueden utilizar sus recursos limitados para producir y distribuir bienes y servicios, desde las

necesidades humanas más básicas hasta el comercio internacional y la innovación tecnológica, incidiendo directamente en la vida de las personas, la economía se encuentra en todos los aspectos de nuestra vida diaria, desde las decisiones que tomamos hasta el funcionamiento de las empresas, las organizaciones y los gobiernos y todo lo que rodea. El estudio de la economía nos permite entender cómo se toman estas decisiones y cómo se relacionan con el bienestar de la sociedad y las organizaciones. (Universidad ORT Uruguay Campus Centro 2015)

Se puede conocer el concepto de una empresa que es una organización de personas que administran ciertos recursos para conseguir beneficio económico. Esto pretenden lograrlo con la creación de un producto o servicio que satisfaga las necesidades de la gente. Puede contar con una o muchas personas y uno de sus objetivos principales es maximizar el beneficio económico, para así poder seguir operando, aportar valor a sus accionistas y seguir resolviendo problemas de la sociedad. (Javier Sánchez 2024)

Muy importante son las finanzas, son una rama de la economía que evalúa el uso de recursos por parte de individuos u organizaciones, es disciplina se basa en metodologías para la correcta gestión de los recursos, la toma de decisión y el registro contable de la actividad económica de los agentes financieros, las finanzas son muy importantes permiten a las personas, o empresas gestionar de forma correcta y adecuada los recursos de los que disponen, pueden tomar decisiones responsables y obtienen buena información, generar estrategias financieras para incrementar los recursos. (Stefano Gasbarrino 2023)

Tener los valores de un líder es tener valentía, es una persona que se dirige hacia una meta clara y fija, se aplicará con mayor determinación porque sabe lo que se espera de él. Por eso se vuelve muy importante que un líder le trasmita a su equipo cuál es la misión o el enfoque a la idea principal, la visión y la estrategia de trabajo para lograr siempre lo propuesto. Puedes empezar estableciendo una meta a largo o corto plazo o y, poco a poco segmentando tareas más pequeñas capaces para lograr resultados más inmediatos que motivarán a tu equipo y harán que no desvíen la mirada al objetivo y así lograr lo propuesto.

El objetivo de un líder es conseguir que el equipo trabaje de manera efectiva tanto individual como grupal en el mismo sentido. Su figura y su actitud son clave para que funcione lo propuesto. En muchas ocasiones esta tarea se convierte en un reto el equipo está formado por personas heterogéneas capaces, con intereses propios y conocimientos diferenciados, pero todos por el mismo objetivo. El líder debe defender la independencia del empleado, apoyándole en el uso de todo su potencial y creatividad y sus ideas, escuchándolo y estimulando su sentimiento de pertenencia para crear un verdadero equipo. (Jaime Asnai González 2024)

Se podría hablar sobre El fracaso que se define como un resultado adverso de una empresa o negocio como un suceso lastimoso, a pesar de ello, puede ocurrir que los fracasos no sean inesperados o imprevistos si no que sucedan precisamente como se temía, también se le puede llamar caída o ruina (Wikipedia 2024)

El cliente es requerido en todas las empresas o negocios porque es quien adquiere los productos o servicios de un negocio, por lo tanto, es un consumidor desde la perspectiva de la empresa, Hay empresas que ven a sus clientes solo como consumidores, y de ellos solo esperan que adquieran más productos, otras organizaciones tienen una visión más amplia y pueden que sus clientes pueden ser también sus aliados e incluso darles información tan valiosa como si fueran colaboradores. Son muy importantes los clientes puede hacer que un negocio sea más rentable, facilita que la empresa crezca. (Johanna Rodríguez 2023)

4.4. Marco Legal

Las pymes en Colombia se rigen por la siguiente normativa como lo es la ley 2069 de 2020 Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. La ley tiene por objeto establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento de las empresas, consolidación y sostenibilidad, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. (Ley 2069 de 2020)

De igual manera, la Ley 905 de 2004 Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones esta ley Estimula la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mi pymes. (Ley 905 de 2004)

También se encuentra la Ley 1116 de 2006 Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras. El régimen judicial de insolvencia regulado en la siguiente ley, tiene por objetivo la protección del crédito y la recuperación y conservación de la empresa como una unidad de ayudas económica y fuente muy generadora de empleo, a través de los procesos de reorganización y de liquidación judicial, siempre bajo el criterio de agregación de valor. (Ley 1116 DE 2006)

Muy importante la siguiente Ley 1314 de 2009 por la cual se especifican los principios y normas de contabilidad financiera e información financiera y de información aceptados en Colombia, se señalaron las autoridades competentes que puedan colaborar, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar y supervisar su cumplimiento con las actividades. El Congreso de Colombia bajo la dirección del Presidente de la República y por intermedio de las entidades a que hace referencia la presente ley, intervendrá la economía limitando la libertad económica, para expedir normas contables que puedan contribuir, de información financiera y de aseguramiento de la información, que conformen un sistema único y homogéneo de alta calidad para los empresarios, comprensible y de forzosa observancia, por cuya virtud los informes contables y en particular, los estados financieros, brinden información financiera comprensible y clara, transparente y comparable, pertinente y confiable, útil para la toma de decisiones económicas en las entidades. (Ley 1314 de 2009)

La siguiente Ley 590 de 2000 Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo del micro, pequeñas y medianas empresa. Mover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) en consideración a sus actitudes para la generación de empleos, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos y actividades económicas, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos. (Ley 590 de 2000)

De igual manera esta la siguiente Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento. El objetivo de esta ley es Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente Ley. (Ley 1014 de 2006)

Del Congreso de la República de Colombia la Ley 2125 de 2021 por medio de la cual se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) lideradas por mujeres y se dictan otras disposiciones, El objeto de la presente ley es establecer incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas que son lideradas por mujeres, y la creación de una Política Pública para el emprendimiento y crecimiento femenino, con el fin de incrementar su capacidad productiva y de ingresos, participación en el mercado, y resaltar con esta ayuda su contribución en el desarrollo económico y social del país.

5. Metodología

5.1. Tipo de Investigación

El análisis financiero se desarrolla por medio de un tipo de investigación descriptiva, Según Lauren Stewart (2022) la investigación descriptiva es un enfoque sistemático utilizado por los investigadores para recopilar, analizar y presentar datos sobre información de la vida real con el fin de describirlos en su contexto natural. Su objetivo principal es describir lo que existe en la actualidad, basándose en observaciones empíricas. Según Lauren Stewart (2022). Se eligió este método porque con este método se logra la recolección de información llegando al objetivo de tomar y analizar los datos presentados.

5.2. El Enfoque de la Investigación

El tipo de enfoque de la investigación es cuantitativo, según el artículo de QuestionPro La investigación cuantitativa es un método estructurado de recopilación y análisis de información que se obtiene a través de diversas fuentes.

Este seguimiento se lleva a cabo con el uso de herramientas estadísticas y matemáticas con el propósito de cuantificar el problema de investigación. Se identifica sus variables, interpretadas con métodos de datos numéricos, investigaciones y resultados.

5.3. Población y Muestra Poblacional

Universo

El universo poblacional está conformado por las empresas Pymes de Colombia, que para el caso del último censo hay 3,7 millones en Colombia. (DANE, 2024)

Población

De acuerdo con el universo poblacional, la población objeto de estudio son habitantes que crearon Pymes o emprendimientos en Bucaramanga Santander Colombia que de acuerdo con la cámara de comercio de Santander son 3.221 pymes en Santander (Cámara de Comercio, 2023)

Muestra Poblacional

Teniendo presente la población objeto de estudio, por medio de un muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza 95% y un margen de error del 10% la muestra poblacional es de 94 pymes a los cuales se les aplicara la técnica encuesta, para la recolección de la información de acuerdo a la problemática establecida.

5.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Para la recolección de la información se utiliza la técnica de la encuesta escrita estructurada en cuestionario virtual para aplicar a la población objeto de estudio.

6. Desarrollo de los Objetivos

6.1. Objetivo específico 1.

Identificar los factores financieros que impactan la sostenibilidad de las pymes en Bucaramanga.

Para el desarrollo del primer objetivo que es la identificación de factores financieros de las pymes en Bucaramanga, se tomó la decisión de diseñar un instrumento tipo encuesta para recaudar de primera fuente por parte de 100 microempresarios información de los factores financieros que impactan la sostenibilidad de las pymes en Bucaramanga.

Teniendo presente la población objeto de estudio, por medio de un muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza 95% y un margen de error del 10% la muestra poblacional es de 94 pymes a los cuales se les aplico la técnica encuesta.

$$n = \frac{z^2(p*q)}{e^2 + \frac{z^2(p*q)}{N}}$$

n = tamaño de la muestra

z = nivel de confianza deseado

p = proporción de la población con la característica deseada (éxito)

q = proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)

e = nivel de error dispuesto a cometer

N= tamaño de la población.

Resultados:

Tabla 1

Resultados encuesta, Sexo.

edad	sexo-	cantidad
	Femenino	70
18 - 29 Años		20
30 - 45 Años		40
46 - 60 Años		10
	Masculino	30
18 - 29 Años		10
30 - 45 Años		13
46 - 60 Años		6
Más de 60 años		1
general	Total,	100

Teniendo en cuenta la tabla 3. Los resultados obtenidos de 100 microempresarios 70 son mujeres y 30 son hombres la mayor parte de los microempresarios tienen la edad de 18 a 45 años.

Según la cámara de comercio la tasa de participación de mujeres en Bucaramanga es liderada tienen a su cargo el 51% de las empresas significa 38.152 negocios, en contraste a los hombres con el 49% con 37.800 compañías lideradas (Cámara de comercio, 2023)

Tabla 2*Resultados encuesta ¿Nivel de educación?*

Nivel de educación	cantidad
Bachillerato	22
Pos gradual	4
Primaria	3
Técnico o tecnológico	38
Universitario	33
Total, general	100

En la tabla 4. El nivel de educación de las 100 encuestas 33 son graduados profesionales, 38 tecnológicos y 22 bachilleres.

Nos encontramos en una época que el estudiar es muy importante para el día a día, para la creación de una empresa, para tener conocimientos para la toma de decisiones, para los que tienen estudios tienen más facilidades de crecimiento, es muy recomendable las capacitaciones y estar actualizados.

Tabla 3*Resultados encuesta ¿Años de funcionamiento y su actividad comercial?*

Actividad- año funcionamiento	cantidad
Comercial	60
Entre 1 y 3 años	25
Entre 3 y 5 años	12

Mayor a 5 años	8
Menor a 1 año	14
(en blanco)	1
Industrial	9
Entre 1 y 3 años	2
Entre 3 y 5 años	2
Mayor a 5 años	4
Menor a 1 año	1
Servicios	31
Entre 1 y 3 años	9
Entre 3 y 5 años	3
Mayor a 5 años	8
Menor a 1 año	11
Total, general	100

Acorde a la tabla 5. 60 microempresas son comerciales, 9 industriales y 31 de servicios, el 60% de las empresas tienen un tiempo de funcionamientos de 0 a 3 años.

La superintendencia de sociedades presento el informe sobre las empresas, indican que el sector del comercio es la que tiene más ingresos, a este le sigue servicios y siguiente industriales manufactura en conclusión los sectores de comercio, servicios y manufacturas representan el 86% de las empresas. (LR la república, 2024)

Confecámaras revela que solo tres de cada 10 empresas sobreviven cinco años, debido al tamaño, el capital económico y humano su organización influye en la tasa de supervivencia. (LR la república, 2023)

Se puede concluir una similitud a la encuesta presentada con las actividades más representativas y el tiempo de funcionamiento, el 60% de los microempresarios tienen un tiempo de 0 a 3 años, el 20% tienen más de 5 años.

Tabla 4

Resultados encuesta ¿Llevan procesos contables?

Procesos contables	cantidad
No llevo	28
Registros manuales	41
Sistema contable	31
Total, general	100

En la tabla anterior 6. El 60% de los microempresarios no llevan procesos contables.

Llevar un proceso contable es muy importante porque nos brinda información de cómo está el estado del negocio, si se está teniendo pérdidas o ganancias, si hay deudas que atender o si existen deudas por cobrar esta información es relevante para toma de decisiones de crecimiento.

Tabla 5

Resultados encuesta ¿Ha tenido alguna vez una empresa que haya fracasado?

Ha tenido alguna vez una empresa que haya fracasado	cantidad
Altos impuestos	5
Costos de insumos	14
Falta de demanda	2
Falta de financiamiento	8
Falta de información	9
No he tenido	62
Total, general	100

Como se aprecia en la tabla 7. El 60% de los microempresarios dicen que no han tenido anteriormente alguna empresa, y el 40% si han tenido y fueron acabadas por altos impuestos, costos de insumos, falta de financiamiento e información.

Andrés Motta, CEO y fundador de Game Changers, dijo que Colombia es un país Pyme, pero debe proyectarse a que sus empresas crezcan, y que no se queden estancadas, de cada 100 empresas 75 fracasan y solo 25 empresas sobreviven hay que entender porque fracasan puede ser una mala planeación o estrategia financiera, no hay realmente una estructura, Hay otro factor muy importante y es la gerencia del negocio. Muchos emprendedores son buenos haciendo el producto como tal, pero, no tienen formación administrativa, financiera y corporativa, que es muy necesario. (LA larepublica2024)

Tabla 6

Resultados encuesta ¿Porque puede ser que una empresa fracase?

¿Porque puede ser que una pyme fracase?	cantidad
En Colombia se pagan muchos impuestos	24
Falta de ayuda por parte del gobierno para las pymes en Colombia	18
Falta de realizar estudios de mercado	22
No llevar contabilidad	19
No tener conocimientos contables	17
Total, general	100

En la tabla 8. Esta respuesta es muy opcional porque son varios los fundamentos por las cuales una empresa puede fracasar, para la página BBVA dice que el problema más común es el mal manejo de las finanzas y el poco conocimiento que se tiene de este tema, lo importante es analizar los factores que pueden poner en peligro y como se puede manejar o evitar. (BBVA,2024)

Tabla 7

Resultados encuesta ¿Que considera que requiere su empresa para crecer más?

¿Que considere que requiere su empresa para crecer más?	cantidad
Más publicidad y mercadeo	48
Mayores conocimientos	1
Mayor planeación y ejecución	1
Mayor producción	11
Mejor financiamiento	39
Total, general	100

En la tabla 9. Los microempresarios responden que el 48% por más publicidad y mercadeo y el 39% por mejor financiamiento.

En la página de comercio, industria y turismo explican paso a paso como acceder a un crédito con recursos Bancoldex, es el banco de desarrollo empresarial de Colombia donde el gobierno ayuda el sostenimiento de las empresas para su fortalecimiento, brindando programas de apoyo empresarial. (Gov.Co, 2024)

El marketing y la publicidad ayudan al reconocimiento de la marca o del producto, el objetivo principal son las ventas con estrategias de marketing el cliente conoce y genera el reconocimiento.

A continuación, acorde a los resultados obtenidos de la encuesta se relacionan los factores financieros identificados que afectan a las pymes.

Tabla 8

Resultados encuesta ¿Volumen promedio de ingresos mensuales?

Promedio de ingresos	cantidad
0 - 5.000.000	52
20.000.000 - 50.000.000	9
5.000.000 - 20.000.000	31
Más de 50.000.000	8
Total, general	100

Como se aprecia en la tabla 10. Del 100% de los microempresarios el 52% obtienen ingresos de 0 a \$ 5.000.000 mensuales, se puede identificar que no tienen grandes ingresos porque se debe tener en cuenta los diferentes gastos y compras de insumos.

La cámara de comercio en la encuesta de ritmo empresarial 2024 refleja una estabilidad en las pymes, más de la mitad de las pymes encuestadas reportaron un incremento en sus ventas entre el 10% y el 20%, destacando que un 59% se mantuvieron o superaron sus niveles de ventas durante el 2024. (Camaradecomercio,2024)

A pesar de estos resultados alentadores, las empresas enfrentan retos en varias áreas clave. El 42,8% de los empresarios califica como "regular" el factor de abastecimiento y costo de insumos, lo que afecta la rentabilidad de los negocios. (Cámara de Comercio, 2024)

Tabla 9

Resultados encuesta ¿Fuente de financiación de la empresa?

Fuente de financiación para iniciar la empresa	cantidad
---	-----------------

Ahorros personales	52
Ayuda amigos o familiares	9
Préstamos bancarios	33
Prestamos informales	2
Programas del Estado	3
En blanco	1
Total, general	100

Teniendo en cuenta la tabla 11. El 50% de los microempresarios iniciaron sus negocios con ahorros personales y el 30% con préstamos bancarios. Adquirir un préstamo para invertir en aumentar inventario es una buena inversión dé hay se puede generar más dinero, se debe estudiar la clase de préstamo adquirido como tasa, monto y como invertirlo.

Tabla 10

Resultados encuesta ¿Método de pago para realizar las compras?

Método de pago para las compras	cantidad
A crédito	42
Ambas modalidades	1
De contado	57
Total, general	100

Según la tabla anterior 12. Los microempresarios realizan sus compras de insumos el 57% de contado y el 42% a crédito. Si se tiene el dinero disponible y se quiere tener un mayor control financiero pagar de contado puede ser la mejor opción, los créditos tampoco son mala opción si se tiene un buen control, hay empresas que cancelan sus facturas a créditos por motivos contables, financieros porque tienen que cancelar por

transferencias, pagos en líneas o consignaciones. Se debe tener cuidado cuando compran los insumos a crédito sin tener la solvencia de pagar.

Tabla 11

Resultados encuesta ¿Método de pago que cancelan sus clientes?

Método de pago para las ventas	cantidad
Crédito directo	20
Pago de contado	71
Tarjeta de crédito	7
Transferencia, nequi	2
Total, general	100

La tabla 13. Los clientes realizan sus pagos el 71% de contado y el 20% a crédito. Brindar créditos a los clientes puede impulsar las ventas y llevar buenas relaciones en el negocio, sin embargo, otorgar créditos es una gran responsabilidad puede significar para la empresa problemas de liquidez, afectando los flujos de caja, existe el riesgo que el cliente no pague la mercancía o el producto adquirido, se recomienda el estudio de créditos antes de aceptarlos como la realización de estudios crediticios, implementar políticas de crédito.

Tabla 12

Resultados encuesta ¿Tienen créditos de inversión para la empresa?

Créditos bancarios	cantidad
No	34
Si	66

Total, general	100
----------------	-----

Acorde a la tabla 14. El 66% de los microempresarios tienen créditos y el 34% no. Obtener un préstamo es la decisión más común para invertir en el negocio para el crecimiento de él, pero se debe tener en cuenta varios factores para analizar y asegurar la mejor decisión para la empresa, como las tasas de interés, la inflación, capacidad de pago, el plazo de financiación.

Una vez revisada la encuesta implementada como resultado, cabe mencionar que se logra identificar los factores que afectan la creación y sostenimiento de las pymes como se aprecia en la tabla 15.

Tabla 13

Factores financieros que afectan las pymes.

FACTORES FINANCIEROS	
Volumen promedio de ingresos mensuales	De los 100 microempresarios el 52% reciben ingresos mensuales de 0 - 5.000.000

Fuente de financiación de la empresa	El 50% de los microempresarios iniciaron sus negocios con ahorros personales y el 30% con préstamos bancarios
Método de pago para realizar las compras	Los microempresarios realizan sus compras de insumos el 57% de contado y el 42% a crédito.
Método de pago que cancelan sus clientes	Los clientes realizan sus pagos el 71% de contado y el 20% a crédito.
¿Tienen créditos de inversión para la empresa?	El 66% de los microempresarios tienen créditos y el 34% no

6.2 Objetivo específico 2

Determinar las principales necesidades financieras de las pymes en Bucaramanga relacionadas con su operación y crecimiento.

Las pymes conforman en Colombia el 99,5% del tejido empresarial del país, generan aproximadamente el 79% del empleo y se estima que aportan el 40% al PIB, razón por la cual, son consideradas el motor de la economía del país; sin embargo, uno de sus

principales problemas es que su ciclo de vida es muy corto, no logran responder a las exigencias del mercado y en muchas ocasiones terminan desapareciendo. La ayuda principal a esta situación es a generar mayor valor agregado en sus productos y servicios impulsándolas a ser más innovadoras y buenas administración, lo que hace más evidente la necesidad de promover su productividad y competitividad. (Arcieri, 2024)

Tabla 14

Necesidades financieras que tienen las pymes.

NECESIDADES	
• Mejores condiciones de financiación para incentivar la modernización y reconversión tecnológica	La modernización y la tecnología se ha convertido esencial para estar actualizados podría realizar muchos procesos por medio digital como consultas crediticias o financiamientos y así facilitar a las empresas modernizar financieramente por medio de la tecnología
• Migrar a una era digital con el uso de tecnologías de la industria	Para una empresa es esencial el uso de la tecnología, por motivos de ventas, administrativos etc. Tiene muchos beneficios estar en la era digital.
• Acompañamiento que permita diseñar planes de crecimiento empresarial	La disponibilidad de un área o un equipo de crecimiento laboral que estén atentos a las innovaciones.

<p>• Facilidad de créditos y generación de otras herramientas de financiación como factoring y leasing, para modernizarse e invertir en activos o tecnologías que generen productividad.</p>	<p>Tener una buena vida crediticia para acceder a créditos y herramientas de financiamiento como factoring que es la venta de las facturas de los clientes a los bancos, y leasing es un préstamo que se paga a cuotas y al final se puede comprar el bien por un precio acordado</p>
<p>• Formación de nuevas habilidades y conocimientos en gestión empresarial</p>	<p>Adquirir conocimientos académicos, estudiar siempre las actualizaciones empresariales. Es de suma importancia para la mejor toma de decisiones.</p>

Las necesidades financieras según la tabla 16. Demuestra la importancia del financiamiento para las empresas es un motor que hace llegar a pensar en el crecimiento de ella, buscando mejores condiciones para aumentos de productividad, un mayor acceso a la innovación tecnológica y en la posibilidad de entrar y mantenerse en los mercados. (Banco base 2022)

6.3 Objetivo específico 3.

Estrategia financiera basada en los factores identificados para mejorar la sostenibilidad de las pymes en Bucaramanga.

Volumen de ingresos para pymes

Para las pymes es muy importantes sus ingresos, aumentar el potencial competitivo para garantizar mejores ingresos para así alcanzar mejores resultados financieros, a continuación, se desarrollan 6 consejos para aumentar las ventas para las pymes.

1. Conocer al público

Es indispensable conocer al detalle al público con el objetivo de emprender acciones que efectivamente los satisfagan. Conocer las prioridades, necesidades y preferencias de los consumidores, invirtiendo apenas los recursos necesarios para asegurar su correcto funcionamiento.

Si se tiene en cuenta estos aspectos se pueden desarrollar productos con características y funciones necesarias para complacer los consumidores y así se mantiene el nivel de inversión. (docusign,2021)

2. Invertir en nuevos canales de difusión

Cuando ya se conoce al público es muy importante planificar acciones de difusión y ventas precisas, realizando campañas y promociones para captar al consumidor y fidelizarlo, atrayendo su atención con la sensación de reconocimiento e importantes ventajas comerciales.

La pyme debe desarrollar investigación de mercado que indiquen las preferencias de los clientes, de esta manera se puede implementar los medios más interesantes para la

audiencia y eliminar los canales que generen costos y no tengan sobre valor a la empresa.

(docusign,2021)

3. Optimiza la atención del cliente

La competencia de una pyme está directamente relacionada con la capacidad de desarrollar vínculos con los clientes, priorizar la experiencia del cliente con la finalidad de aumentar su agrado de satisfacción con la marca.

Una excelente atención es imprescindible para elevar el potencial competitivo de la pyme en un mercado saturado inestable y predominante, por lo tanto la comunicación y establecer una relación estrecha con los clientes es una cuestión de supervivencia.

(docusign,2021)

4. Capacita al personal

Para que las pymes logren implementar estrategias más eficientes y proporcionadas con una excelente atención al consumidor se necesita contar con un grupo humano plenamente capacitado capaz de entregar soluciones relevantes y eficaces. (docusign,2021)

Llevar a cabo cursos, estudios, capacitaciones es importante para el desarrollo de las pymes, como por ejemplo si el negocio la metodología son las ventas, la capacitación para mejorar las técnicas de ventas sería importante.

De este método todos los interesados tengan el conocimiento y aprendan a colocar las técnicas en prácticas. (docusign,2021)

5. Incremento de variedad de productos en los periodos de alta demanda.

Al tener una buena posición es recomendable para la pyme que cuente con una planificación estratégica de ventas que permita reconocer los periodos del año con su volumen de ventas más alto y generen un mayor ingreso financiero.

Si tienen esta información la empresa puede incorporar nuevas piezas al inventario y asegurar que sus clientes encuentren disponibilidad del producto durante las temporadas altas. (docusign,2021)

6. Implementación de herramientas tecnológicas que añaden valor al negocio.

La implementación de los avances tecnológicos es un factor esencial para facilitar los procesos del día a día de una empresa. Las nuevas herramientas tecnológicas agilizan el cumplimiento de las actividades y permite la pronta resolución de problemas. (corposuite)

Alistamiento Financiero

Fuente de financiación y desarrollo de crédito de inversión para la empresa.

El alistamiento financiero es la preparación que deben hacer las empresas para solicitar recursos de crédito ante una entidad financiera o no financiera. Este es un proceso fundamental en una época económica como la actual, en la que se han extremado los análisis de riesgo de las instituciones para prevenir riesgos de cartera. (Misión Pyme 2022)

La mala preparación o la falta de información son las causas principales para que las entidades financieras nieguen las solicitudes de financiación o las aprueben por un monto que no llena las expectativas de los empresarios. (C. Juyar 2022)

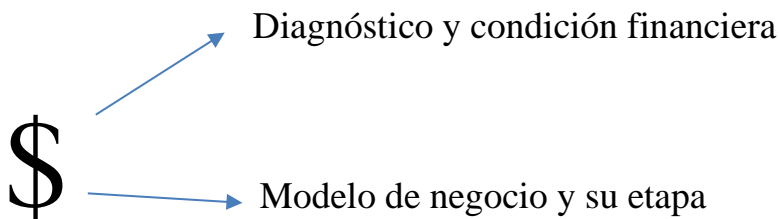
A continuación, se presenta la siguiente estrategia de alistamiento financiero para las pymes.

Alistamiento financiero para pymes

El alistamiento financiero brinda conocimiento que no solo esté ligado a temas financieros si no involucra diferentes áreas de la compañía y se integran de la mejor manera para preparar la compañía para buscar la mejor solución de financiaciones, Es importante generar valor y conocimiento. (Bedoya E. 2021)

Propósito:

Identificar cual es el momento para buscar las alternativas de financiación que hay en el mercado, para poder hacerlo se debe tener claro como:



- Diagnóstico de la condición financiera de la empresa quiere decir estudiar un análisis exhaustivo de la situación económica de la empresa.

- También entender cuál es el modelo de negocio como este compuesto, cual es el plan de crecimiento y cuál es la etapa en la que se encuentra la empresa. (Bedoya E. 2021)

01 Define tu plan de crecimiento

→ Estudia tu entorno

(Mercado, competidores, regulación)

→ Define tu estrategia corporativa y competitiva

→ Define tu MEGA (meta empresarial)

→ Evalúa tus brechas y necesidades

(Herramienta estratégica para diferenciar el estado actual al deseado)

→ Piensa en la sostenibilidad y el buen gobierno

02 **define tus necesidades de capital**

Capital de trabajo

- Insumos
- Proveedores
- Salarios
- Inventario

Inversión

- Desarrollo de product
- Capacidad instalada

03 **diferentes alternativas de financiación en Colombia**

En Colombia el financiamiento empresarial es un tema de vital importancia y ha tomado mayor relevancia debido a la reactivación económica, es fundamental para brindar buenos productos y servicios que se ajusten a las necesidades de la empresa.

Dentro de las opciones de financiamiento empresarial sobresalen aquellas de carácter alternativo, estas suelen ser ofrecidas por segmentos no tradicionales dentro del sistema financiero colombiano, a continuación, algunos elementos dentro de la oferta alternativa. (Gómez H. 2021)

Tabla 15

Alternativas de financiación en Colombia.

Factoring	Es un esquema donde las empresas obtienen ganancias a través de las cuentas por cobrar a sus negocios por medio de la venta de cartera, representa una solución a un problema común para las pymes. (Gómez H. 2021)
Leasing	Mecanismo financiero que permite que un empresario adquiera un bien a través de un contrato de arrendamiento y con un plazo, donde el final de este se puede adquirir el activo. (Gómez H. 2021)

<p>Crowdfunding</p>	<p>Presenta un crecimiento considerable dentro de los servicios financieros y siendo una alternativa a los servicios bancarios tradicionales. No obstante, el desarrollo de este esquema de financiamiento no ha sido tan rápido ni tan constante frente a regiones como Europa o Asia. (Gómez H. 2021)</p>
<p>Venture capital- Private equity</p>	<p>Surgen como una alternativa altamente relacionada con el financiamiento de negocios y emprendimientos afines con la innovación y la tecnología. Y sirven para financiar compañías con muy pocos años de vida y que se encuentran en su primera fase temporal. (Gómez H. 2021)</p>
<p>Fintech</p>	<p>Ofrecen productos totalmente digitales con facilidad en los tramites y la rapidez de la aprobación y cuyos montos son considerables, ofrecen estos tipos de créditos con uso de robo-advisors que son plataformas de asesoramiento digital,</p>

	<p>adicional permite recopilar la información de la pyme y conocer su capacidad de endeudamiento y así poder financiar. (Gómez H. 2021)</p>
--	---

Nota En la tabla 17. Se relacionan los elementos de las ofertas de financiamiento donde se puede

Conocer sobre cada una de las alternativas financieras.

- **Como se inicia con la preparación financiera**



Equipo: El equipo de trabajo consolidado es vital, el apoyo es importante sus diferentes conocimientos aportan para distintas situaciones como financieras o legales.



Mercado: Tener en cuenta los competidores, cual va hacer mi ventaja competitiva, que estoy haciendo diferente para llegar al cliente, que me hace ser diferente a los competidores que ya existen.



Modelo de negocio: ¿cómo se va a monetizar?, ¿cómo se va tener una rentabilidad?



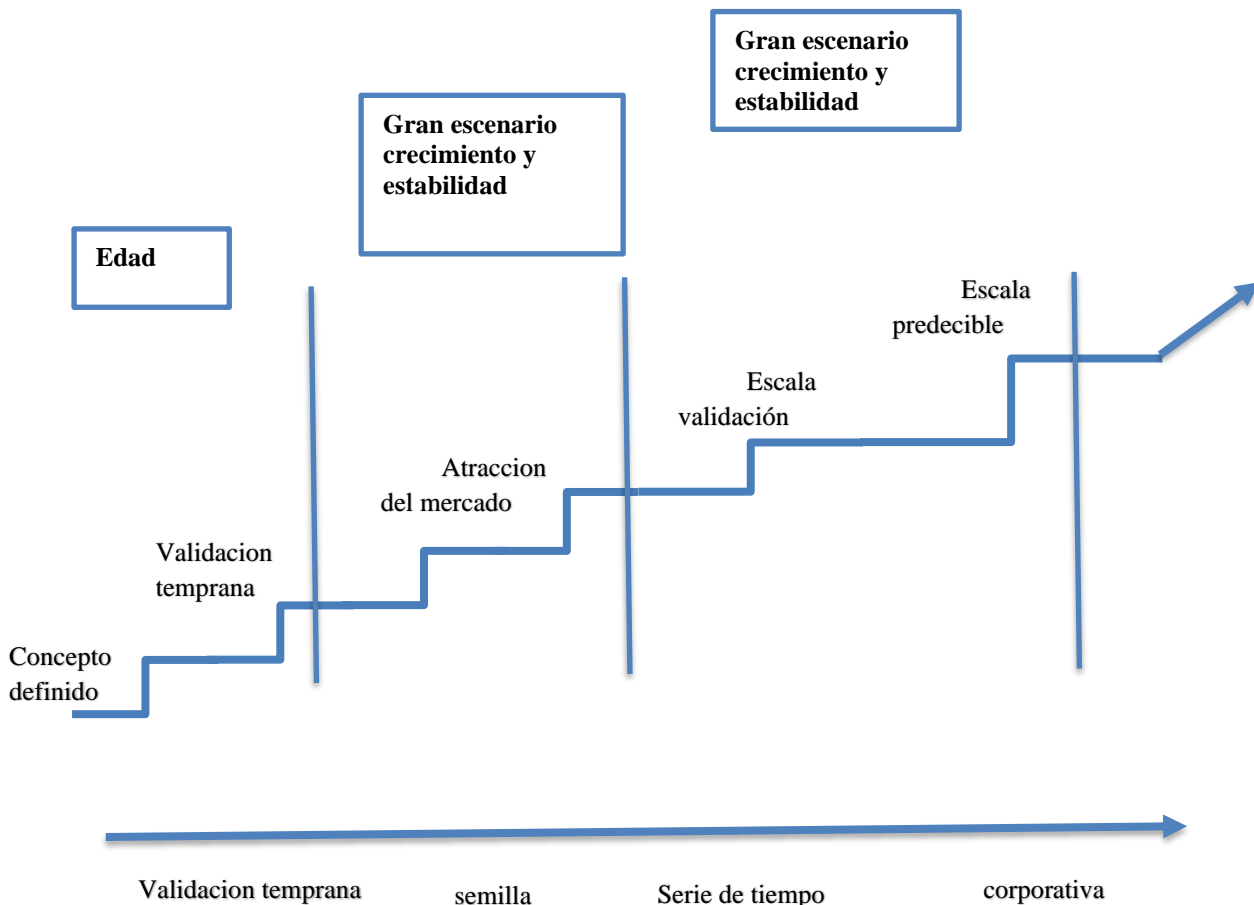
Producto servicio: concretar si el producto es de primera necesidad o no es de primera necesidad, es de lujo, o es un insumo para poder delimitar muy bien el nicho de mercado.



Finanzas: Tener clara las finanzas de la empresa, cuando se inicia la empresa se tienen los aportes iniciales de los socios, pero a medida que se va avanzando se va reduciendo es patrimonio. (Bedoya E. 2021)

- **Ciclo de Financiación**

Figura 1 Etapa de madurez con el tiempo para pymes.



Como se muestra en la figura 6. Se analiza en que proceso se encuentra una empresa, en que estatus se encuentra para tomar decisiones de financiamientos.

Etapa temprana: Es cuando la empresa inicia con la idea que se está validando, se tiene clara la necesidad que se va a satisfacer, y se genera una propuesta de valor única, el Capital para iniciar, aportes de socios o familiares.

Capital semilla: se ha logrado cierta permanencia en el mercado, cuenta con una base de clientes, esta fase se caracteriza por un nivel de estabilidad y crecimiento inicial, la empresa busca consolidar posición crecimiento y mejora en los procesos internos, tiene idea clara del desarrollo del producto y validación.

Serie de tiempo: se han superado los desafíos iniciales y estabilidad en el mercado, está en una fase de crecimiento, se plantea una nueva organización para el futuro se busca expandir el reconocimiento, aumentar su producción, captar nuevos clientes, ventas más agresivas, publicidad, marketing, es importante el enfoque en la adopción de las nuevas tecnologías la mejora de procesos internos y personal calificado.

Se pueden preparar para recibir inversiones, como fondos de inversión hay atracción del mercado, se está valorando, está creciendo.

Corporativa: su etapa de madurez es alta tiene trayectoria en el mercado, tiene poder de negociación para financiamientos.

Tiene poder de negociación mientras en las otras etapas posiblemente no tengan poder de negociación es importante porque permití pedir por la empresa lo que realmente vale. (Bedoya E. 2021)

Conocer el ciclo de vida de una pyme es fundamental para entender cuándo actuar y qué recursos están disponibles, esto le permite hacer proyecciones precisas, prepararse para ciertos eventos o temporalidades y planificar futuros cambios. (Xepelin 2024)

Ventajas y desventajas de realizar compras de insumos a crédito y efectivo.

El financiamiento tiene muchas ventajas sobre el pagar de contado, por esto la mayoría de las empresas deciden utilizar estos esquemas sin importar que tengan un interés adicional. (Businessolutions, 2022)

Ventajas de cancelar a crédito:

- Se mantiene gastos organizados
- La empresa no se descapitaliza
- Desembolso menor con pagos mensuales
- Útil para casos de emergencia.

- Agiliza las operaciones comerciales
- Se puede adelantar los pagos para disminuir los intereses.
- Crecimiento a través de una deuda
- Se crea historial crediticio.

Ventajas de cancelar en efectivo:

- No se adquiere deuda
- No paga intereses
- Se obtienen descuentos

Desventajas de cancelar a crédito:

- Adquisición de una deuda
- Intereses
- Tramites
- Si no se paga a tiempo se genera nuevos intereses

Desventajas de cancelar en efectivo:

- Tu capacidad de movimiento y libertad financiera se reduce ya que todo tu dinero lo gastaste en lo que compras y no utilizas el dinero de otros para crecer.
- Descapitalización.

- Desembolso de ahorros a bienes que se depreciaran.

Muchas empresas piensan que las deudas no son buenas, sin embargo, esto depende de si utilizan el financiamiento para proyectos productivos o para reestructura de deuda, es importante utilizar la deuda para proyectos productivos ya que nos generara un retorno mayor al pago de intereses. (Businessolutions, 2022)

Si las empresas lo utilizan para cancelar una deuda que no pudieron pagar existe el riesgo de no ser una buena decisión para adquirirlo. (Businessolutions, 2022)

Lo ideal es invertir en proyectos que haga crecer la empresa, que se pueda pagar la mensualidad del financiamiento, es decir tener un flujo de mensual que lo cubra por si el nuevo proyecto llega a fallar para evitar multas o embargos, mayor deuda, reducción del retorno de la inversión. (Businessolutions, 2022)

¿Cómo vender a crédito con tranquilidad?

Realizarles créditos a los clientes facilita las relaciones comerciales solidas al brindar flexibilidad en plazos y métodos de pago.

Sin embargo, esta práctica conlleva a riesgos importantes que se deben considerar antes de su implementación. (xepelin, 2024)

Beneficios:

- Valor competitivo nuevos clientes se sienten atraídos por una empresa que ofrece flexibilidad en los plazos de pago
- Incremento en el número de ventas
- Relaciones comerciales más sólidas, gran estrategia para generar confianza y apoyo de negocios
- Mejor reputación, mejor recomendada por sus clientes por brindar opciones de pagos

Riesgos:

- Impacto negativo sobre el flujo de efectivo, cuando el cliente no cumple con el plazo de pago acordado puede afectar el flujo de efectivo.
- Es posible atraer cliente de baja calidad que no cumplan con los plazos
- Implementación de nuevas tecnologías sistemas para diseñar procesos efectivos de tiempos.

(xepelin, 2024)

Tips para mantener ventas a crédito

- términos y condiciones, es muy necesario la construcción de políticas de crédito detallada que incluya límites plazo de pago.

- Comunicación y registro de pagos, establecer una comunicación abierta en cuanto a los términos del crédito es importante desarrollar un medio en que el cliente puedan realizar sus pagos y verlos registrados lo más rápido posible.
- Evaluación constante, es importante estar evaluando el crédito del cliente constantemente para determinar si es conveniente realizar modificaciones a sus condiciones de pago.
- Procesos en caso de retrasos, es importante implementar procesos de cobro o políticas sobre multas en caso que suceda, el propósito es proteger la empresa de problemas financieros.

(xepelin, 2024)

Ahora bien, la mejor forma para vender a crédito con tranquilidad es estableciendo una política de crédito y cobranza en la empresa, con responsabilidades muy específicas y parámetros para ofrecer crédito, montos y estableciendo parámetros y términos sobre las fechas de corte correspondiente.

Dar crédito a tus clientes no debe ser una pesadilla en tus finanzas y aunque suene aburrido hacer una política para dar días de crédito y cobrar, es indispensable, antes de dar esta opción a tus clientes. (datacreditoexperian,2024)

7. Conclusiones

Las pymes a nivel mundial tienen una gran importancia para la economía del mundo, generan el 90% de empleos, esta investigación se realiza por la causa de cierre o fracasos de las pymes, se encuentra que la causa más común es por falta de capital o la mala gestión financiera.

Conclusión objetivo 1. Se identifican los factores financieros que están afectando las pymes en Bucaramanga a través de una encuesta virtual a cien microempresarios, da como resultado su corta antigüedad del negocio y un gran porcentaje de encuestados que han tenido que invertir en la empresa con créditos.

Conclusión objetivo 2. Las necesidades financieras que tienen las pymes se mueven a través de la implementación de las nuevas tecnologías, contratación de personal capacitado y las flexibilidades para obtener créditos para así poder invertir en la pyme.

El principal desafío que enfrentan las pymes radica en sus primeros años para lograr avanzar más allá de la primera o segunda etapa de vida, esto ocurre porque muchos

emprendimientos poseen de bajos recursos financieros necesarios para mantenerse en el mercado.

Conclusión objetivo 3. Teniendo en cuenta los factores identificados se realiza una estrategia financiera para mejorar la sostenibilidad de las pymes en Bucaramanga. Se trata de un alistamiento financiero que sería una preparación que deben realizar las pymes antes de solicitar un crédito, una mala preparación puede tener causas como el negar el crédito o conseguir aprobación de un monto de dinero no deseado, este proceso es fundamental para evitar algún riesgo o llegar al fracaso. Como obtener incremento de volumen en los ingresos, ventajas y desventajas de realizar la compra a crédito y efectivo y como vender con tranquilidad a crédito.

Son varias las causas por las cuales una pyme puede fracasar, el objetivo del siguiente estudio fue dar a conocer estrategias que pueden ser implementadas para todas las pymes, tener un buen manejo de finanzas, tener un personal adecuado, adaptarse a los cambios de las nuevas actualizaciones, invertir en capacitaciones, estudiar el producto y mercado son acciones que se deben realizar para mantener una pyme.

La mayoría de la pyme comienza de a poco y con emprendimientos es importante investigar el mercado, establecer metas, vender desde el comienzo, si va a realizar un préstamo realiza un estudio, emprender requiere de tiempo esfuerzo y muchas ganas.

8. Recomendaciones

La modernización, la implementación de las nuevas tecnologías como aplicaciones, manejo de redes sociales, páginas web, son las nuevas capacidades para incrementar a la empresa productividad, rentabilidad, incremento de valor, todo esto puede contribuir a mejorar la calidad de vida de los empleados, ofreciendo productos de alta calidad con valor agregado.

Es muy importante aprender a gestionar eficazmente los recursos de la empresa, construir una marca que se diferencie de la competencia agregándoles un valor adicional a todas ya existentes y buscar oportunidades de crecimiento, expansión y conocimiento de la marca.

La creación de estrategias para la mejora continua, la fidelización de clientes la implementación de las nuevas tecnologías, hacen su rentabilidad consistente y se mantiene posicionada competitivamente.

Referencias bibliográficas

Alcance implementación de tecnologías de información (Aguirre, 2003)
<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7165/tesis18.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Análisis de la gestión competitiva Pymes (Cala. 2019)
<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/8f4ea1b8-6f0b-4b91-a063-34b8a9a855f0/content>

Banco base La importancia del financiamiento para impulsar tu negocio
<https://blog.bancobase.com/la-importancia-del-financiamiento-para-hacer-crecer-tu-negocio-banc>

Banca economía (Gomez, 2021)
<https://asobancaria.com/ws/semanas-economicas/1299-BE.pdf>

Cámara de comercio de Bucaramanga (Estrada,2022) (Navas,2022)
https://www.camaradirecta.com/imagenes/vdo_conexion/cone_1b6351d975950e7cb948f25cd9b9e79a8bdb13d1.pdf

Cámara de comercio Últimas noticias. (Rincón, 2024)
<https://www.camaradirecta.com/noticias/empresas-santandereanas-mantienen-estabilidad-a-pesar-de-los-desafios-economicos/>

Ciclo de vida de una pyme (Xepelin)
<https://xepelin.com/blog/pymes/ciclo-de-vida-pyme>

Confecámaras revela que solo tres de cada 10 de empresas sobreviven tras cinco años (Almari, 2023)
<https://www.larepublica.co/empresas/confecamaras-revela-que-solo-tres-de-cada-10-de-empresas-sobreviven-tras-cinco-anos-3616973>

Consecuencias del fracaso de una empresa (fastercapital)

<https://fastercapital.com/es/tema/las-consecuencias-del-fracaso-de-una-empresa.html>

Crédito vs contado (Busines solutions, 2022)

<https://www.arrendamas.com/blog-credito-arrendamiento-arrendamas/bid/186937/cr-dito-vs-contado-porqu-comprar-a-cr-dito-o-contado>

Dane (2024)

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>

¿cómo vender a crédito con tranquilidad? (datacredito2025)

<https://www.datacredito.com.co/blogs/datablog/como-vender-a-credito-con-tranquilidad/>

Como ejecutar un programa e crédito a clientes empresariales? (xepelin)

<https://xepelin.com/blog/pymes/credito-a-clientes-empresariales>

De cada 100 empresas nuevas en Colombia, 75 fracasan en un lapso de tres años (Ariza, 2024)

<https://www.larepublica.co/empresas/andres-motta-ceo-y-fundador-de-game-changers-dijo-que-el-problema-del-emprendedor-colombiano-es-su-mentalidad-3836642>

El tratamiento impositivo para emprendimientos pymes (Pujol M, 2020)

http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-2069_PujolBartumeuMP.pdf

Encuesta de micronegocios DANE (2024)

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>

Evaluación impacto socio económico Pymes (Serrano J, 2017)

https://biblioteca.bucaramanga.upb.edu.co/docs/digital_35214.pdf

Estrategias de sostenibilidad para pymes (Cañas D. 2023)

<http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/12730/F-DC-125%20%20F-DC-125%20%20Informe%20Final%20Trabajo%20Grado%20Modalidad%20P%20Inv%20DT%20Mgf%20C3%20ADa%20Emdto%20Semi%20V1-Triple%20impacto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
<file:///C:/Users/eduar/Downloads/%23%23common.file.namingPattern%23%23.pdf>

Factores que afectan la supervivencia y crecimiento de las pymes (Actualícese)

<https://actualicese.com/factores-que-afectan-la-supervivencia-y-crecimiento-de-las-pymes-nacionales/>

Informe especial empresarios Cámara de comercio (cañas, 2023) (Navas, 2024)
https://www.camaradirecta.com/imagenes/vdo_conexion/cone_d504ce4075767c0d551be60f5ad30fe61d5010f9.pdf

Investigación de campo (QuestionPro)
<https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-campo.html>
https://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n_b%C3%A1sica

Las pymes y su problemática empresarial (Zapata E. 2004)
<https://www.redalyc.org/pdf/206/20605209.pdf>

La importancia de las pymes en España (Luengo P, Fabra M, 2014)
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/441/TFG000358.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

La pyme en Perú (Arbulu J 2005)
<https://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>

La financiación de las pymes en España (García A, Bada M, (2019)
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/27568/TFG-%20Garcia%20Abellas,%20Aurora.pdf?sequence=1>

¿Liderazgo que es? (Clavijo C, 2023)
<https://blog.hubspot.es/sales/guia-liderazgo-empresarial>
<https://concepto.de/fracaso/>
<https://concepto.de/empresa/>

Líneas de crédito comercio industria y turismo
<https://www.mipymes.gov.co/financiacion-para-el-desarrollo-empresarial/lineas-de-credito>

Los sectores de comercio, servicios y manufacturas representan 86% de las empresas (Martínez L, 2024)
<https://www.larepublica.co/empresas/los-sectores-de-comercio-servicios-y-manufactura-representan-86-de-las-empresas-3957135#:~:text=La%20entidad%20mencion%C3%B3%20que%20el,ingresos%20de%20%24122%2C9%20billones.>

Leyes Senado

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2069_2020.html
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1116_2006.html
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0590_2000.html
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html
<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=115638>

Misión Pyme tres claves del alistamiento financiero (Juyar, 2022)

<https://misionpyme.com/noticias/impuestos/tres-claves-del-alistamiento-financiero/>

Pymes en Colombia que son (Moreno j 2023)

<https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-colombia#:~:text=En%202021%20se%20registr%C3%B3%20la,99%20%25%20de%20tejido%20econ%C3%B3mico%20nacional.>

¿Porque los negocios fracasan en Colombia? (2015)

<https://thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2015/11/Fracaso-emprendimiento-Colobia.pdf>.

Pymes en Colombia y las barreras para su desarrollo (Quintero. 2018)

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/17949/QuinteroReatigaJuanSebastian2018.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

¿Porque fracasan las Pymes en Colombia? (García N, Agudelo L, 2016)

<https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/902/FUCLG0015555.pdf?sequ>

¿Porque fracasan los negocios pequeños? (BBVA)

<https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/por-que-fracasan-los-negocios-pequenos.html#:~:text=Hay%20algunas%20que%20tienen%20pocas,ineficientes%20entre%20muchos%20otros%20problemas.>

¿Qué es una pyme y sus características? (Rodríguez N 2023)

<https://blog.hubspot.es/sales/que-es-pyme>

¿Qué es la economía? (facultad de administración y ciencias sociales)

<https://facs.ort.edu.uy/blog/que-es-la-economia-y-cuales-son-sus-principales-areas-de-especializacion#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20estudia%20c%C3%B3mo%20las,la%20vida%20de%20las%20personas.>

¿Qué es una empresa? (Sánchez J. 2024)

<https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>

¿Qué son las finanzas? (Gasbarrino S. 2023)

<https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-finanzas>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Fracaso>

¿Qué es el factor financiero? (García P. 2022)

<https://factorfinanciero.com/que-es-el-factor-financiero/#:~:text=El%20Factor%20Financiero%20es%20uno,recursos%20econ%C3%B3micos%20de%20la%20empresa.>

¿Qué es una estrategia financiera? (Obando R. 2023)

<https://blog.hubspot.es/sales/estrategia-financiera>

Fundamentos de la economía de la empresa

<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448146204.pdf>

¿Qué es un cliente? (Rodríguez J. 2023)

<https://blog.hubspot.es/sales/que-es-un-cliente>

<https://www.concur.com.mx/blog/article/liderazgo-empresarial-mx#:~:text=El%20liderazgo%20empresarial%20es%20la,importante%20activo%20para%20la%20empresa.>

¿Qué es la investigación descriptiva? (Atlas. Ti)

<https://atlasti.com/es/research-hub/investigacion-descriptiva>

¿Qué es la investigación cuantitativa? (QuestionPro)

<https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-investigacion-cuantitativa/#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20cuantitativa%20es%20un,cuantificar%20el%20problema%20de%20investigaci%C3%B3n>

Retos y oportunidades de las pymes (Centro de estudios económicos 2024)

<https://www.anif.com.co/comentarios-economicos-del-dia/retos-y-oportunidades-de-las-pymes/>

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000087>

Seis claves para incrementar las ventas de una PYME DOCUSIGN

<https://www.docusign.com/es-mx/blog/ventas-para-pymes>

Según estudio de Confecámaras el 33,5% de las empresas del país sobreviven al término de 5 años.

<https://confecamaras.org.co/segun-estudio-de-confecamaras-el-33-5-de-las-empresas-del-pais-sobreviven-al-termino-de-5-anos/>

Sistemas productivos de bienes y servicios para Pymes (Ortega A, Iriarte S, 2017)

<https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/8134/PROYECTO%20DE%20GRADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

