

Evolución de la financiación de las pymes. Análisis en tiempos de crisis económica*

Evolution of the Financing of SMEs. Analysis in Times of Economic Crisis

Nubia Isabel Díaz-Ortega¹
Marisol Maestre-Delgado²
Oscar Eduardo Gualdrón-Guerrero³

Cómo citar/ How to cite: Díaz, N., Maestre, M. y Gualdrón, O. (2020). Evolución de la financiación de las pymes. Análisis en tiempos de crisis económica. *Revista Saber, Ciencia y Libertad*, 15(1), 128 – 139.
<https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2020v15n1.6306>

Resumen

El estudio del contexto económico es importante, en especial en tiempos de crisis económica, siendo un elemento clave en la formulación de políticas económicas. Por ello este documento tiene como objetivo primordial analizar la evolución del endeudamiento y su comportamiento en tiempo de crisis económica en las pequeñas y medianas empresas (pymes) de Cúcuta - Colombia y su área metropolitana, por lo cual se utilizó el análisis de indicadores financieros en series de tiempo para el periodo 2008-2015, con una muestra que se conformó por 104 pequeñas y medianas empresas. Se aprecia que el endeudamiento de las empresas durante la crisis ha disminuido levemente y ha impedido el acceso a la financiación de fuentes externas, especialmente en la banca.

Palabras clave

Estructura financiera; estructura de capital; endeudamiento; pymes.

Abstract

The study of the economic context is important, especially in times of economic crisis, being a key element in the formulation of economic policies. This document's primary objective is to analyze the evolution of indebtedness and its behavior in time of economic crisis in SMEs of Cúcuta - Colombia and its metropolitan area. The analysis of financial indicators was used in time series for the years 2008-2015, with a sample that was formed by 104 small and medium-sized companies. It is appreciated that the indebtedness of the companies during the crisis has decreased slightly and has prevented access to financing from external sources, especially in the banking sector.

Keywords

Financial structure; capital structure; indebtedness; SMEs.

Fecha de recepción: 3 de octubre de 2019
Fecha de evaluación: 28 de noviembre de 2019
Fecha de aceptación: 13 de diciembre de 2019

Este es un artículo Open Access bajo la licencia BY-NC-SA
(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)
Published by Universidad Libre



* Este artículo es resultado del proyecto: DESARROLLO REGIONAL Y LA ESTRUCTURA DE CAPITAL EN LAS PYMES DE COLOMBIA, del Grupo de Investigación Sostenibilidad y Competitividad para el Desarrollo.

¹ Postdoctora en Ciencias en las Organizaciones, Docente Universidad Libre Seccional Cúcuta - Colombia. Miembro del Grupo de Investigación Sostenibilidad y Competitividad para el Desarrollo. Correo electrónico: nubiai.diazo@unilibre.edu.co ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-7950-8664>

² Profesora de la Universidad de Pamplona - Colombia. Correo electrónico: mmaestre24@hotmail.com
ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-0548-2710>

³ Universidad de Pamplona. Correo electrónico: oscar.gualdron@unipamplona.edu.co ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7854-6842>

Introducción

En Latinoamérica las PYMES han sido objeto de estudio en numerosas publicaciones a lo largo del tiempo, entre las cuales se destaca el artículo del Banco Interamericano de Desarrollo (2014), del cual se desprende que las pymes juegan un papel económico y social fundamental en las economías del continente por ser una fuente de empleo para millones de personas y porque representan el 95% de las empresas de la región. Por su parte, otras instituciones como el CESLA (2012) en trabajo comparativo sobre las pymes en América Latina concluye de manera similar al deducir que las pymes son un motor de creación de empleo, instrumento de cohesión y estabilidad social. Igualmente, Zevallos (2002) tomando como referencia una visión panorámica de la situación de las pymes en diez países de Latinoamérica demostró que las pymes contribuyen al crecimiento económico y a la redistribución del ingreso por su capacidad de complementar a la gran empresa.

Es indiscutible la importancia de las PYMES, dado que al explorar el tema se encuentran autores como Cohen y Barralla (2012) que estudian las pymes a partir de la base de datos del Banco Mundial. En encuesta aplicada a empresas (enterprise surveys) a varios países latinoamericanos, se determinó que las pymes tienen una fuerte incidencia en la generación de empleos que conforman el tejido social, a pesar de algunos obstáculos principales como son la administración tributaria, el acceso al financiamiento y a las prácticas del sector informal por competencia desleal. También, la Red Pymes-Cumes (2010), estudió el aspecto financiero de las pymes en varios estados de México y denotaron que al menos el 50% de estas no tiene acceso al financiamiento en alguna institución financiera.

En este orden de ideas, en las mismas circunstancias que en Latinoamérica las pymes en nuestro país representan un grupo empresarial destacado pues datos de CONFECAMARAS

(2018) indican que son el 79% del total del tejido empresarial colombiano. Cabe destacar, que asimismo son la principal fuente de empleo para los colombianos aportando un 67% del total del empleo total ACOPI (2018), esta cifra no es un caso aislado pues es similar a la media de Latinoamérica.

Sin embargo, la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana ubicadas en la zona de frontera colombo-venezolana viven actualmente un largo período de crisis económica que ha impactado a las pymes, etapa iniciada desde el 2008 a partir de la devaluación del bolívar, luego se agudizó en el 2011 por el rompimiento de las relaciones comerciales entre los dos países y llega hasta hoy en día con los continuos cierres de los pasos fronterizos. Las consecuencias de estos hechos fueron demostradas en cifras por Sánchez (2014) en informe para el Banco de la República, allí analizó diversos indicadores económicos que en general presentan una tendencia negativa en contravía con los índices nacionales, como por ejemplo, la tasa de desempleo del país bajó en 1.4 puntos porcentuales mientras en Cúcuta subió 1.6 puntos porcentuales; así mismo, la informalidad aumentó en 7 pp en Cúcuta y en el país disminuyó 3 pp, y la producción de la ciudad tuvo una disminución de 15% en términos reales.

Un año más tarde, el informe ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cúcuta (2015) muestra un panorama aún más desalentador pues Cúcuta tiene la tasa de desempleo más alta del país con un 14,1% y una informalidad del 71,5% casi duplicando la media nacional. Igualmente, en quince días de cierre del intercambio comercial bilateral las pérdidas para la región alcanzaron una cifra cercana a los 3 millones de dólares Cámara de Comercio (2017). Por supuesto, esta situación ha afectado a muchas pymes que probablemente han sido castigadas directamente, y por esta razón decenas de empresas que dependían del comercio binacional y con tradición exportadora al vecino país han tenido que cerrar.

En este contexto, la coyuntura económica de crisis que se vive en la ciudad afecta la estructura financiera de las pymes, autores como López (2014) argumentan que la crisis tiene un impacto directo al modificar la estructura y financiación especialmente en las pymes. Los aportes de Bremus & Neugebauer (2018) en investigación realizada a pymes infirieron que la disminución de los préstamos transfronterizos condujo a un deterioro en las condiciones de endeudamiento de las pequeñas empresas. Es decir, los cambios en la estructura financiera antes y después de la crisis económica se vislumbran con claridad al observarse una disminución de la financiación con recursos ajenos (Maudos y Fernández de Guevara, 2014).

En consecuencia, las pymes no son ajenas a los sucesos económicos del contexto en el que se encuentran a causa del cual han sido golpeadas duramente en estos últimos años, entonces vale la pena preguntar si han tenido modificaciones en las condiciones de la estructura financiera y sobre el comportamiento del endeudamiento, con el objetivo de contribuir con el planteamiento de políticas de financiamiento específicas para este grupo empresarial clave en el desarrollo de la ciudad.

El documento está organizado en cinco secciones, la primera de las cuales es esta introducción. El resto del documento está estructurado de la siguiente manera: La sección 2 revisa la literatura (teoría y evidencia) sobre crisis económica y estructura de capital. La metodología empírica es discutida en la Sección 3. La Sección 4 contiene los resultados. Las conclusiones se presentan en la Sección 5.

Revisión Literatura

Crisis económica fronteriza

La crisis fronteriza se entiende como una coyuntura o sea un periodo de tiempo determinado por la incertidumbre, inestabilidad, desconfianza e inseguridad, que trasciende a la

vida cotidiana de los habitantes CEPAL (2008), que transcurre en una zona de frontera. Desde el punto de vista físico frontera es un espacio relativamente delimitado donde se encuentran dos o más estados y un espacio socialmente construido Arriaga (2012), Harvey (1973). La zona fronteriza colombo venezolana conformada por Norte de Santander (Colombia) y Estado Táchira (Venezuela), presenta una interacción espacial fronteriza que constituye dos subsistemas urbanos históricamente vinculados con una identidad binacional Linares y Gómez (2012), Sánchez (2010). Por tanto, la frontera representa una zona resultado de una interacción e interdependencia compleja a nivel social, económico, político, cultural, donde se construyen un conjunto de vínculos e intereses (Rodríguez, 2008), (Fernández-Carrión, 2010).

En tal sentido, las fronteras son escenarios caracterizados por ser inestables con altos niveles de ilegalidad y debilidad institucional, Briscoe (2008), por ende, las áreas del país más estrechamente vinculadas a los mercados internacionales sufren las consecuencias de la crisis de diferentes maneras y con diferentes intensidades, López & Peláez (2015), también debido a la ubicación de estas economías urbanas y sus vínculos económicos con ciudades gemelas al otro lado de la frontera, algunos indicadores económicos se emplean como predictores potenciales de recesión, (Fullerton, Sáenz-Rojo & Walke, 2017).

Del mismo modo, las diferentes decisiones de políticas internas de Colombia y Venezuela han afectado las relaciones internacionales entre los dos países Tickner (2004), al punto de producir el cierre inesperado del tránsito de personas, bienes y desprender una crisis económica fronteriza. Es decir, las transacciones internacionales afectan el ciclo económico por la posibilidad de que siendo un país el centro de la crisis origina repercusiones en países que tienen relaciones comerciales con este. Así pues, la alta complementariedad del movimiento de mercancías por la fuerte interrelación entre

comunidades configuran un mercado laboral fronterizo y transfronterizo, una alta oferta y demanda de bienes y servicios, convirtiéndose en una cooperación, superponiéndose lo fáctico y espacial a lo radical y unilineal del límite Sánchez (2010).

La frontera colombo-venezolana es un escenario abruptamente roto con el cierre fronterizo lo que a su vez conllevó a una crisis económica sobre la misma zona geográfica, por consiguiente, a un deterioro breve y ultra cíclico de todos o la mayoría de los indicadores financieros; tasas de intereses a corto plazo, precios de activos (acciones, bienes inmuebles, terrenos), insolvencia comercial, (Goldsmith, 1982).

Apreciado este concepto desde una perspectiva a nivel empresarial, Espínola (2013) considera que las crisis crean efectos macroeconómicos en cadenas que afectan a varios países y su influencia es negativa en las empresas, causa insolvencia, afecta la tasa de interés, el crecimiento y otros factores microeconómicos. Por lo tanto, las crisis financieras globales dificultan que las empresas mantengan sus estructuras de capital, Ramos, Dos Santos, Gaio, Riveira & Carlin (2019). En la misma forma, Campallo, Giambona, Graham & Harvey (2009), presentaron comprobaciones acerca de los efectos de la crisis financiera en las decisiones de financiación e inversión que toman los directivos de las empresas, para ilustrar lo anterior, tomaron evidencias en empresas sobre medidas como: planear recortes de empleos, tecnologías y capital, así como, de muchos proyectos de inversión atractivos que fueron cancelados frente a la dificultad para financiarlos. También de esa investigación se derivó que las empresas más pequeñas sufrieron más por los efectos de la crisis que las grandes empresas.

Asimismo, sobre este tema se encuentra el enfoque dado por Thakor (2005) sobre la teoría de la liquidez durante tiempos de contracciones ya que explica como las empresas en los periodos de crisis confían más en sus propios fon-

dos en efectivo y buscan optimizar el uso de las líneas de crédito que en condiciones económicas favorables. Además, en momentos de crisis económicas surgen las principales consecuencias financieras para las empresas una fuerte caída en los gastos de capital y en los préstamos empresariales con los bancos, Kahle y Stulz (2013), dicho en otras palabras, se dan problemas con el financiamiento ya que las empresas soportando las condiciones de crisis en materia de endeudamiento siguen las premisas del mercado (Lemmon y Zender, 2010).

Estructura Financiera

El recurso básico de una empresa son los flujos de efectivo que producen sus activos, cuando la empresa se financia con recursos propios todos los flujos pertenecen a sus accionistas, si por el contrario toma deuda, los flujos van a los tenedores de la deuda y a los accionistas. La combinación entre deuda y capital se llama estructura de capital de la empresa. Brealey, Myers & Allen (2010). Para otros autores, es la mezcla de deuda y de acciones preferentes y comunes mediante la cual se planea reunir capital, Brigham & Houston (2004). Y agregan Besley & Brigham (2008) que es la combinación de deuda y capital que se utiliza para financiar a una empresa.

Muchas investigaciones científicas se han orientado a enmarcar el comportamiento financiero de la empresa dentro de un patrón, buscando optimizar las fuentes de financiación que den una mezcla óptima de la estructura del capital, sin embargo, las teorías más influyentes sobre el tema de la estructura de capital son la del trade off y la del pecking orden, estas dos grandes tendencias se basan en la existencia o no de una estructura óptima de capital.

Por una parte, la teoría del trade-off o del equilibrio de la estructura de capital, que tiene sus bases en Modigliani & Miller (1958) buscando una estructura de capital óptima, dan importancia a la política de inversión mientras las

decisiones financieras son pequeños detalles, no obstante, fueron criticados por ser ideales al surgir imperfecciones en los mercados. Fueron ellos mismos, quienes en 1963 presentan una corrección a la teoría incorporando el estado con el cobro de impuestos y años más tarde las rentas percibidas por los inversores.

Asimismo, Jensen & Meckling (1976) presentan su teoría en la cual el monto de la deuda de una empresa puede estar determinado por los costos de quiebra. También se estudió la perspectiva de los intereses de los grupos de interés de la empresa por el control de la empresa al incurrir en los costos de agencia, lo que puede provocar una pérdida del valor de la empresa. Finalmente, otras de las imperfecciones analizadas fue la de la información asimétrica, al poseer los directivos una mayor información acerca de la situación de la empresa.

Por otra parte, la teoría de la jerarquía de preferencias (pecking order), Myers & Majluf (1984) afirman que no hay una estructura óptima de capital definida en la empresa, la mezcla deuda-capital está determinada por su necesidad de financiación, los directivos de la empresa a la hora de financiarse jerarquizan las fuentes de financiación. Las empresas prefieren una escala de jerarquías, al utilizar en primer lugar la financiación interna a la externa, después si es externa, usan en primer lugar deuda y por último recurren a la emisión de títulos, sin embargo, envían al mercado señales de su situación financiera actual y futura.

Hablar entonces de estructura de capital implica hacer referencia al análisis de la gestión financiera a través de los indicadores con base en uso de la información contenida en los balances, pues es un método que facilita la toma de decisiones de una empresa respecto a la inversión y el endeudamiento, Giner, (1990). Por lo que se convierte en una herramienta de análisis primordial para los accionistas, acreedores y la propia administración de la compañía al mostrar el comportamiento de un periodo a

otro, Gitman y Zutter (2012). Igualmente, Córdoba (2014) define el análisis financiero como el estudio de los estados financieros de una organización para así poder evaluar su condición financiera, desempeño financiero y las tendencias generales y específicas.

Dentro de las técnicas del análisis financiero se encuentra el de ratios o indicadores, según Block & Hirt (2008) define las razones financieras como las herramientas utilizadas en el mundo financiero para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa. La cantidad de indicadores financieros originados en la información contable es amplia, para efectos de este trabajo de investigación se analizarán los indicadores más conocidos sobre el tema, en cuanto a estructura de capital y razones de endeudamiento.

Atendiendo entonces a literatura revisada, tomando lo dicho por Maudos & Fernández de Guevara (2014), quienes hallaron en un escenario de crisis económica que la tendencia predominante es la reducción del endeudamiento por parte de las empresas y de López (2014), sobre la abrupta contracción del crédito bancario producido tras el impacto de la crisis, se desprende, la hipótesis que plantea esta investigación cómo la crisis económica modifica negativamente el endeudamiento de las empresas.

Metodología

Para realizar la evaluación de la estructura financiera y la evolución de las diferentes fuentes de financiación de las pymes durante la crisis económica, se siguió la metodología de análisis financiero basado en la técnica de indicadores que relaciona diversas partidas de la información contable. La presente investigación es de carácter cuantitativo de tipo descriptivo, por tanto, se limita a observar y describir los fenómenos, en este caso particular se pretende describir, analizar y evaluar las características e implicaciones del problema planteado sobre la realidad.

Desde esta perspectiva, Hernández, Fernández y Baptista (2014), refieren que los estudios descriptivos miden, evalúan, recolectan datos, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a estudiar. Asimismo, es un estudio no experimental y por su dimensión temporal o el número de momentos en el tiempo donde se recolectan los datos el diseño es longitudinal, siendo su objetivo describir y analizar las variables en series de tiempo que abarcan desde el año 2008 al 2015. Al mismo tiempo, es de carácter documental ya que los datos que se analizaron son de fuentes secundarias basadas en la información reportada en la Superintendencia de Sociedades.

En cuanto al procedimiento metodológico, para empezar se tomaron los datos financieros y se procedió a calcular en hojas electrónicas de Excel los ratios financieros sobre estructura de capital y razones de endeudamiento. Posteriormente se estimaron las medidas estadísticas, y finalmente se recopilieron los datos en las series temporales por tamaño de empresa y año; lo cual permite revisar la evolución y detectar los cambios relevantes en la información.

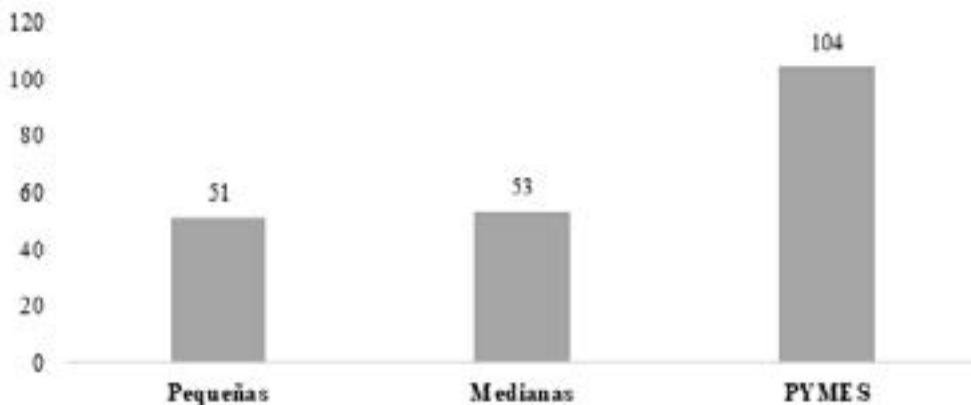
Fuente y Datos

El análisis de la información se realizó utilizando los datos que ofrece la plataforma SI-

REM (Sistema de Información y Reporte Empresarial), que contiene datos de las empresas colombianas obligadas a reportar información ante la Superintendencia de Sociedades de Colombia. Mediante esta información puede obtenerse un perfil general de las empresas por tamaño, procedencia, años, código de actividad, número de empleados, estados financieros certificados y dictaminados por el revisor fiscal. etc. Se tomaron las empresas que cumplen los parámetros de la definición de PYMES para Colombia según ley Mypymes 590 del 2000 adicionada con la ley 905/2004, teniendo en cuenta que son todas aquellas unidades económicas realizadas por una persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales o de servicios, rural o urbana, las pequeñas empresas con activos con 501 a 5.000 salarios mínimo legales mensuales y un número de empleados entre 11 y 50 y las medianas empresas tienen activos entre 5.001 a 30.000 salarios mínimos legales mensuales y tengan entre 50 y 200 empleados.

Muestra de estudio

Después de aplicar varios filtros para depurar la información se trabaja con un panel balanceado que contiene datos de 104 empresas, desde el año 2008 al 2015. La gráfica 1 muestra la distribución de las pymes por tamaño.



Gráfica 1. Tamaño de las pymes
Fuente: Elaboración propia (2018).

Se estudiaron 104 pymes con su domicilio principal en Cúcuta y su área metropolitana, de las cuales 51 son pequeñas y 53 son medianas. De estas 104 empresas, 98 están domiciliadas en Cúcuta, 1 en Los Patios y 5 en Villa de Rosario.

Análisis y Discusión de Resultados

En los cinco años que se ha extendido la crisis desde la ruptura de las relaciones comerciales entre los dos países Colombia y Venezuela, las condiciones del endeudamiento de las empresas ha cambiado, la estructura de capital de las pequeñas empresas ha permanecido estable durante la crisis.

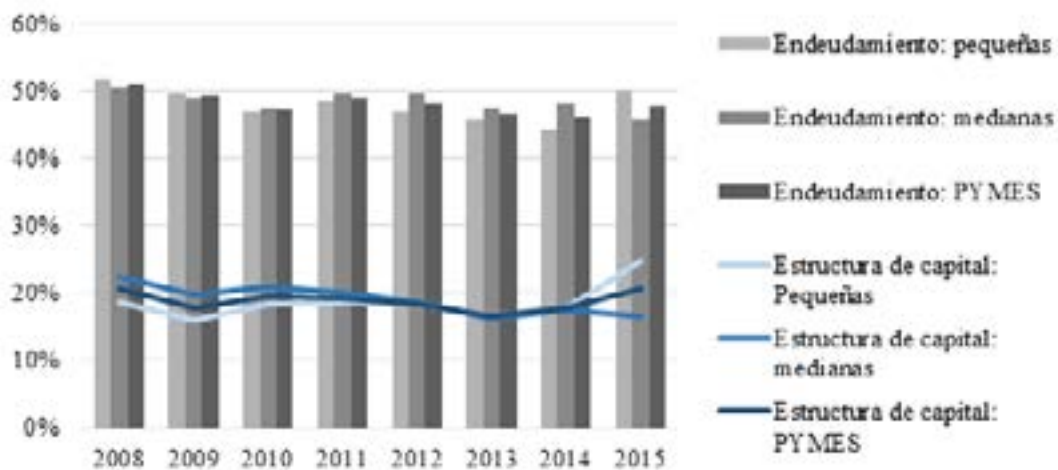
Tabla 1. Indicadores de la estructura de capital y endeudamiento total.

Cúcuta	Los Patios	Villa del Rosario							
	121	1	6						
Pequeñas	Medianas	PYMES							
	51	53	104						
Estructura de capital Pequeñas	18.60%	15.90%	18.30%	18.60%	18.30%	16.70%	17.80%	24.70%	
Estructura de capital medianas	22.60%	19.00%	20.90%	20.00%	18.70%	16.40%	17.60%	16.70%	
Estructura de capital PYMES	20.60%	17.00%	19.60%	19.30%	18.50%	16.50%	17.70%	20.70%	
Endeudamiento: pequeñas	51.60%	49.70%	47.10%	48.50%	46.90%	45.80%	44.30%	50.20%	
Endeudamiento: medianas	50.60%	49.00%	47.50%	49.50%	49.60%	47.60%	48.10%	45.80%	
Endeudamiento: PYMES	51.10%	49.40%	47.30%	49.00%	48.20%	46.70%	46.20%	48.00%	

Fuente: Elaboración propia, 2018.

En términos generales, las cifras resultantes de su estructura de capital muestran en promedio para el grupo de las PYMES un 18.85%, es

decir, es un valor bajo que muestra una tendencia conservadora en las decisiones de financiación de manera permanente en las empresas.



Grafica 2. Evolución de la estructura de capital y el endeudamiento por tamaño de empresa

Fuente: Elaboración propia, 2018.

Por una parte, en las medianas empresas su estructura de capital ha disminuido, ha ocurrido un desapalancamiento, la estructura de capital ha pasado del 22,60% al 16,70%; y el endeudamiento entendido como el ratio de total pasivos / total activos ha pasado del 50, 60 al 45.80%. Por el lado de las pequeñas empresas el indicador se observa un aumento moderado del 18.60% al 24.70% y su endeudamiento maneja una estabilidad en su desempeño con un indicador del 51.60% y pasar al 50.20%. (Gráfica 2). Rivera & Ruiz (2011).

Las pymes de la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana 2008-2015 han mantenido su nivel de endeudamiento en un nivel mediano durante los años 2008 a 2015, este índice es del 48.24% en promedio para el grupo total de

PYMES, y muy similar para los dos grupos, un 48.01% para las pequeñas empresas y un 48.46 para las medianas. Se destaca una moderada concentración de endeudamiento en el corto plazo, con un 38.74% en promedio, destacándose en este grupo una alta concentración en deuda con terceros representando un 74.27% para las medianas empresas y un 77.79% para las pequeñas y en su orden las empresas hacen uso del tipo de deuda con proveedores con un índice del 11.93% para las medianas empresas y un 10.01% para las pequeñas. Es de resaltar, sobre el endeudamiento financiero a corto y a largo plazo es bajo, con un comportamiento en promedio para las medianas empresas del 4.48% y 7.22% respectivamente. (Tabla 2), resultados similares obtuvieron en el manejo del endeudamiento obtuvieron Cazallo, A. et al (2018).

Tabla 2. Indicadores de endeudamiento según su tipo y empresa

Razones de endeudamiento	Tamaño de empresa	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Endeudamiento total	Pequeñas	51.60%	49.70%	47.10%	48.50%	46.90%	45.80%	44.30%	50.20%
	Medianas	50.60%	49.00%	47.50%	49.50%	49.60%	47.60%	48.10%	45.80%
	PYMES	51.10%	49.40%	47.30%	49.30%	48.20%	46.70%	46.20%	48.00%
Endeudamiento a corto plazo	Pequeñas	41.60%	36.80%	38.50%	41.10%	38.10%	36.90%	36.50%	40.40%
	Medianas	44.60%	40.90%	39.60%	38.30%	37.80%	31.80%	32.70%	31.30%
	PYMES	43.10%	38.80%	39.10%	39.70%	37.90%	34.40%	34.60%	35.90%
Endeudamiento con terceros a largo plazo	Pequeñas	18.90%	24.70%	15.50%	15.50%	18.00%	19.20%	16.40%	21.10%
	Medianas	12.20%	19.80%	19.10%	24.20%	26.70%	35.90%	35.50%	32.40%
	PYMES	15.60%	22.20%	17.40%	19.90%	22.40%	27.60%	25.90%	26.70%
Endeudamiento financiero a largo plazo	Pequeñas	4.90%	5.40%	2.40%	2.10%	5.10%	5.90%	4.90%	5.10%
	Medianas	4.00%	3.60%	3.80%	6.20%	7.80%	9.80%	7.50%	7.30%
	PYMES	4.40%	4.50%	3.10%	4.10%	6.40%	7.90%	6.20%	6.20%
Endeudamiento con terceros a corto plazo	Pequeñas	81.10%	73.30%	84.50%	84.50%	82.00%	80.80%	83.60%	78.90%
	Medianas	87.80%	86.20%	80.90%	75.80%	73.30%	64.10%	64.50%	67.60%
	PYMES	84.40%	77.80%	82.60%	80.10%	77.60%	72.40%	74.10%	73.30%
Endeudamiento financiero a corto plazo	Pequeñas	6.60%	7.10%	8.20%	8.60%	6.90%	7.40%	6.40%	6.60%
	Medianas	7.80%	7.20%	7.30%	6.40%	6.50%	5.10%	4.90%	5.00%
	PYMES	7.20%	7.10%	7.80%	7.50%	6.70%	6.20%	5.70%	5.80%
Deudas con proveedores	Pequeñas	16.40%	13.80%	12.80%	13.90%	13.10%	12.80%	12.40%	16.60%
	Medianas	14.30%	13.90%	11.40%	12.80%	12.60%	10.40%	10.40%	10.40%
	PYMES	15.30%	13.90%	11.70%	12.90%	12.80%	11.60%	11.40%	10.50%

Fuente: Elaboración propia, 2018

Al comparar los dos grupos, se observa una forma de financiarse similar para las pequeñas y medianas empresas, que mantienen un comportamiento moderado en donde el mayor número de recursos los obtienen de endeudamiento a

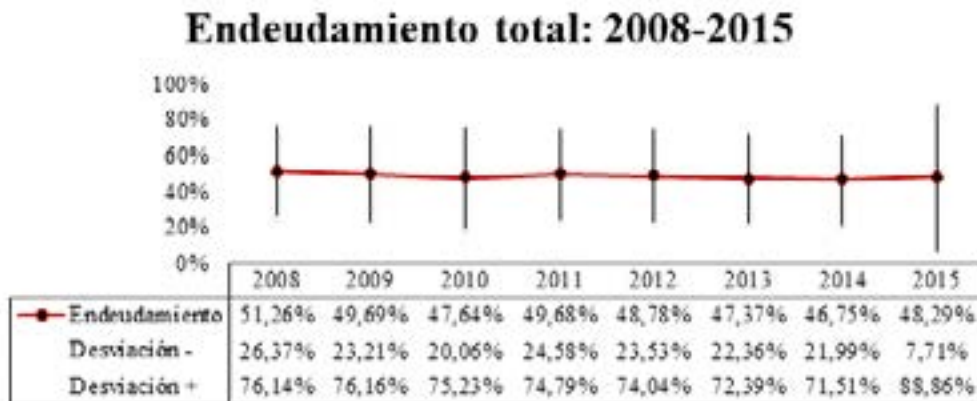
largo plazo 61.26% especialmente de terceros. Y que dentro del corto plazo se apalancan especialmente también con deudas a terceros seguido de proveedores, lo cual es consecuente con lo hallado por Rivera & Ruiz (2011).

La Tabla 3 muestra el comportamiento del endeudamiento promedio de las empresas de las PYMES de Cúcuta y su área metropolitana y su valor con una desviación estándar tanto por encima como por debajo de la media año a año. Se observa que el índice de endeudamiento se ha mantenido dentro de un rango estable, con un leve desapalancamiento al pasar del 51.26% al 48.29%, (Gráfica 2), teniendo en cuenta que la desviación estándar asociada a esta variable es considerablemente alta, especialmente para 2015, dejando pensar que a simple vista, no

se puede deducir un cambio profundo del endeudamiento luego de la crisis fronteriza entre Colombia y Venezuela puesto que el comportamiento se mantiene similar. No obstante, puede deducirse que las PYMES no han tenido la oportunidad de realizar nuevos proyectos de inversión, pues como pudo denotarse las restricciones a la hora de acceder a la financiación externa sobre todo la bancaria, vale considerar los resultados de Maudos y Fernández de Guevara, (2014) & López (2014).

Tabla 3. Evolución del endeudamiento y desviación estándar

Año	Endeudamiento	Desviación -	Desviación +	Desviación Estándar
2008	51,26%	26,37%	76,14%	0,2488359
2009	49,69%	23,21%	76,16%	0,2647494
2010	47,64%	20,06%	75,23%	0,2758761
2011	49,68%	24,58%	74,79%	0,251044
2012	48,78%	23,53%	74,04%	0,2525739
2013	47,37%	22,36%	72,39%	0,2501357
2014	46,75%	21,99%	71,51%	0,2476011
2015	48,29%	7,71%	88,86%	0,4057812



Gráfica 2. Evolución del endeudamiento y desviación estándar

Fuente: Elaboración propia, 2018

Conclusiones

La mayoría de empresas de Cúcuta y su área metropolitana son pymes, su contribución al empleo y al PIB es importante, pero su supervivencia depende de los recursos necesarios para

ser competitivas a escala internacional, lo cual requiere una inyección de recursos financieros.

Esta región geográfica enmarcada en una zona fronteriza se encuentra actualmente en una crisis económica fronteriza caracterizada por el

desempleo, la informalidad, pudiendo evidenciar que el endeudamiento de las pymes antes y durante la crisis ha mantenido un nivel similar en el endeudamiento total, en ambos grupos de empresas, sean pequeñas o medianas empresas, al pasar del 51.26% al 48.29%, Esto podría considerarse como una señal de estos resultados que se ajustan a la teoría que plantea Maudos & Fernández de Guevara (2014) respecto a que el endeudamiento en tiempos de crisis se mantiene o disminuye.

En otros aspectos relacionados con las fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, tanto en el largo y en el corto plazo, la mayor fuente de financiación la constituyen los terceros, podría asumirse una tradición de las pymes en Colombia de usar fuentes de financiación con recursos de la familia. Esta situación puede observarse con indicadores similares antes y durante la crisis económica, que oscilan en alrededor de un 7%.

Igualmente, las pymes han sufrido en su financiación el efecto de la crisis económica, el endeudamiento financiero en pequeñas y medianas empresas, en el corto y en el largo plazo, antes y durante la crisis económica, es muy bajo, comprobando el poco acceso a la financiación bancaria. Estos hallazgos deben servir de ayuda para los empresarios de la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana para hacer las gestiones necesarias para lograr el apoyo del sector financiero y pedir líneas de crédito accesibles en tasa, condiciones y tiempo que les permitan realizar nuevos proyectos de inversión y mejorar la economía regional. Finalmente, para solicitar unas políticas públicas más coherentes con la situación económica, buscando diseñar un programa nuevo y especial dedicado a este grupo de empresarios, para la renovación en activos de mayor tecnología y con estímulos de carácter fiscal.

Referencias

- Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI, 2018). Economía del Derecho y su impacto en el derecho empresarial. *Revista Bitácora Económica*.3, 1-31.
<https://acopi.org.co/wp-content/uploads/2019/06/bitacora-economica-acopi-octubre-2018.pdf>
- Arriaga, J. (2012). El concepto frontera en la geografía humana. *Perspectiva Geográfica*. 17, 71-96.
<https://doi.org/10.19053/01233769.2263>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (BID, 2003). *EL BID y la micro, mediana y pequeña empresa*.
<http://www.iadb.org/es/noticias/hojas-informativas/2003-01-08/pymes-y-microempresa,2592.html>
- Besley, S. y Brigham, E. (2008). *Fundamentos de administración financiera*. 14ª ed. México: Editorial Cengage Learning.
- Block, S y Hirt, G. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. 14ª ed. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. 9ª ed. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Bremus, F. & Neugebauer, K. (2018). Reduced cross-border lending and financing costs of SMEs. *Journal of International Money and Finance*, 80, 35-58. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261560617301833>
- Brigham, E. y Houston, J. (2004). *Fundamentos de administración financiera*. 10ª ed. México: Editorial Thomson.
- Briscoe, I. (2008) *Conflictos en la frontera: Las nuevas zonas calientes en América Latina*. Fundación para las Relaciones Internacionales y el Dialogo Exterior. http://fride.org/download/COM_Bordelands_Americas_ESP_jul08.pdf
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2014). *A la conquista de los mercados mundiales. Como promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa de en América Latina y El Caribe*. <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17420/la-conquista-de-los-mercados-mundiales-como-promover-la-internacionalizacion-de>

- Cámara de Comercio de Cúcuta. (2015). *Informe de Gestión 2015*. http://www.cccucuta.org.co/media/HABEAS_DATA/informe_de_gestion_2015.pdf
- Cámara de Comercio de Cúcuta. (2017). *Panorama económico Regional 2017*. <http://datacucuta.com/images/panoramafinal2017.pdf>
- Campallo, M., Giambona, E., Graham, J. & Harvey, C. (2009). Liquidity Management and Corporate Investment During a Financial Crisis. *NBER Working Paper*, 16309.
- Cazallo, A., Meñaca, I., Martínez, H., Lechuga, J., García, J. & Olivero, E. (2018). Evaluación de la gestión financiera del consorcio metropolitano de transportes del área de Sevilla-España (2012-2015). *Revista Espacios*, 39(7), 2-10.
- Centro de Estudios Latinoamericanos (CESLA, 2012). *Las micro, pequeñas y medianas empresas y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico en América Latina*. <http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CRECIMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA.pdf>.
- Cohen, M. & Baralla G. (2012). *La situación de las pymes en América Latina*. IERAL Fundación Mediterráneo. http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio. (CONFECAMARAS, 2018). *Determinantes de la productividad de las empresas de crecimiento acelerado*. http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos_An%C3%A1lisis_Econ%C3%B3mico/Cuaderno_de_Determinantes_de_la_productividad/Cartilla%20Determinantes%20Agosto%2024-1%20OK.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (CEPAL, 2008). *Cuatro temas centrales en torno a la Migración internacional, derechos humanos y desarrollo*. <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/24012/LCG2490.pdf>
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. 10ª ed. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fernández-Carrión, M. (2010). Historiografía, Metodología y Tipología de Frontera. *Proyecto Histórica*, 41, 31-61.
- Fullerton, T.M., Saenz-Rojo, E.D., Walke, A.G. (2017). Yield spreads, currency movements, and recession predictability for southern border economies in the United States. *Applied Economics*. 49, (30), 2910-2921.
- Giner, B. (1990). Información contable y toma de decisiones. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XX (62), 27-43. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/43994.pdf>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. 12ª ed. México: Pearson Educación
- Goldsmish, R. (1982). *The National Balance Sheet of the United States, 1983-1980*. Chicago: University of Chicago Press.
- Harvey, D. (1973). *Social justice and the city*. London: Edward Arnold.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* McGraw-Hill. México DF.
- Jensen, Michael & Meckling, William H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=94043
- Kahle, K. & Stulz, R. (2013). Access to capital, investment, and the financial crisis. *Journal of Financial Economics*. 110 (2), 280-299.
- Lemmon, M. & Zender, J. (2010). Debt Capacity and Tests of Capital Structure Theories. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 45(5), 1161-1187.

- Linares, R. & Gómez, H. (2012). *Espacio regional fronterizo y ciudad Binacional metropolitana: conceptualización y Delimitación. Caso Táchira San Cristóbal, Venezuela y Norte de Santander Cúcuta Colombia*.
<http://www.redalyc.org/pdf/543/54335426005.pdf>
- López, A. J.A & Peláez, H. HE., (2015). Uneven impact of the economic crisis of 2008-09 in the labor markets of the regions of Mexico: The northern border versus the southern region. *Contaduría y Administración*, 60, (1), 195-218.
- López, J. (2014). Evolución y análisis de la financiación de la PYME española. *Financiación Empresarial*, 879,113-122.
- Maudos, J. y Fernández de Guevara, J. (2014). *Endeudamiento y estructura financiera de las empresas españolas en el contexto europeo: El impacto de la crisis. Fundación BBVA*.
http://www.fbbva.es/TLFU/dat/DE_2014_endeudamiento_empresas.pdf
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American economic review*, 48(3), 261-297.
- Ramos, F., Dos Santos, I., Gaio, L., Oliveira, N. & Carlín, I. (2019). Capital structure of Brazilian public companies. Normality, global financial crisis and economic recession. *Contaduría y Administración*. 64(1), 1-15.
<https://doi.org/10.22201/fca.24488410e>.
- Red Pymes-Cumex (2010). Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresa en México: entidades del estado de México, Hidalgo, Puebla y Sonora y Tamaulipas. Resultados Finales. *Revista del Centro de Investigación Universidad de la Salle*. 9(33), 5-30.
- Rivera, J., y Ruiz, D. (2011). Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras del sector alimentos y bebidas en Colombia. *Pensamiento y Gestión*, 31, 109-136.
- Rodríguez, S. (2008). *La frontera un concepto múltiple, una visión diversa*. <http://www.voltairenet.org/article150125.html>
- Sánchez, A. (2014). *Crisis en la frontera*. Documentos de trabajo sobre economía Regional. Banco de la República.
http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/dtser_197.pdf
- Sánchez, F. (2010) *La frontera Táchira (Venezuela) - Norte de Santander (Colombia) en las relaciones binacionales y en la integración regional*. <http://www.redalyc.org/html/3379/337930339003/>
- Superintendencia de Sociedades (2016). *Sistema de información y Reporte Empresarial. SIREM*. Base de datos en línea.
<http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/SIREM/Paginas/default.aspx>.
- Tickner, A. (2004.) La securitización de la crisis colombiana: bases conceptuales y tendencias generales. *Revistas Unian-des*. 60, 12-35. <https://doi.org/10.7440/colombiaint60.2004.01>
- Thakor, A. V. (2005). Do loan commitments cause overlending?. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1067-1099.
- Zevallos, E. (2002). *Panorama de las micro, pequeñas y medianas empresas en varios países de América Latina. Fundes Internacional*. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/10874>