

	GESTIÓN DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y BIBLIOTECARIOS		CÓDIGO	FO-GS-15
			VERSIÓN	02
	ESQUEMA HOJA DE RESUMEN		FECHA	03/04/2017
			PÁGINA	1 de 1
Elaboró		Revisó		Aprobó
Jefe División de Biblioteca		Equipo Operativo de Calidad		Líder de Calidad

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES):

NOMBRE(S): DEISY

APELLIDOS: BARBOSA DUARTE

SAIDA

GUTIERREZ ALVAREZ

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DIRECTOR:

NOMBRE(S): RAQUEL

APELLIDOS: RIVERA ORTEGA

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): PERDURABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN COLOMBIA, UNA APROXIMACIÓN AL ESTADO DEL ARTE

RESUMEN:

El objetivo de esta investigación es identificar el estado del arte en el ámbito colombiano frente a los factores que inciden en la perdurabilidad de las microempresas para un análisis y proyección de estas organizaciones en el mercado. Para llevar a cabo el objetivo general se estudiaron tesis, trabajos de grado, artículos con antecedentes internacionales, nacionales y regionales con énfasis en la perdurabilidad y ciclo de vida de las mipymes. Se consideraron principalmente autores en donde su enfoque investigativo hacen referencia a las palabras clave como perdurabilidad empresarial, ciclo de vida y longevidad.

PALABRAS CLAVES: Perdurabilidad, microempresa, longevidad, estado del arte, ciclo de vida

CARACTERÍSTICAS: PÁGINAS: 125 PLANOS: ____ ILUSTRACIONES: ____ CD ROM

PERDURABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN COLOMBIA, UNA
APROXIMACIÓN AL ESTADO DEL ARTE

DEISY BARBOSA DUARTE

SAIDA GUTIERREZ ALVAREZ

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES,
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JOSÉ DE CÚCUTA
2021

PERDURABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN COLOMBIA, UNA
APROXIMACIÓN AL ESTADO DEL ARTE

DEISY BARBOSA DUARTE

Código: 1213811

SAIDA GUTIERREZ ALVAREZ

Código: 1213801

Trabajo presentado como requisito para optar al título de Administradora de empresas

Director

Raquel Rivera Ortega

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES,
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JOSÉ DE CÚCUTA
2021

ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO

San José de Cúcuta, 7 de mayo de 2021

LUGAR: ENCUENTRO VIRTUAL PLATAFORMA GOOGLE MEET

PLAN DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO DEL PROYECTO: "PERDURABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN COLOMBIA UNA APROXIMACIÓN AL ESTADO DEL ARTE".

MODALIDAD: TRABAJO DE GRADO

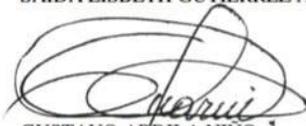
JURADOS:

GUSTAVO ARDILA NIÑO
WILLIAM FABIÁN ESPINEL GÓMEZ
FLAVIO AUGUSTO PARADA REY
DIRECTORA: RAQUEL RIVERA ORTEGA

ENTIDAD: U.F.P.S.
ENTIDAD: U.F.P.S.
ENTIDAD: U.F.P.S.

NOMBRE ESTUDIANTE

	CÓDIGO	CALIFICACIÓN		
		NÚMERO	LETRAS	A - M - L
DEISY MARÍA BARBOSA DUARTE	1213811	4,2	Cuatro Dos	X
SAIDA LISBETH GUTIÉRREZ ÁLVAREZ	1213801	4,2	Cuatro Dos	X


GUSTAVO ARDILA NIÑO
Jurado


WILLIAM FABIÁN ESPINEL GÓMEZ
Jurado


FLAVIO AUGUSTO PARADA REY
Jurado

VºBº



ZULAY ALARCÓN RIVERA
Coordinadora Comité Curricular
Administración de Empresas

Lola P.



Vigilada Mineducación

GESTIÓN DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y BIBLIOTECARIOS



**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA
LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL
Y LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO**

Cúcuta, 1 de junio de 2021

Señores

BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS

Cúcuta

Cordial saludo:

Deisy Barbosa Duarte Y Saida Gutierrez Alvarez identificadas con la C.C. N°: 1.090.490.119 y 1.090.509.707, autores de trabajo de grado titulado: **PERDURABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN COLOMBIA, UNA APROXIMACIÓN AL ESTADO DEL ARTE** presentado y aprobado en el año: **2021** como requisito para optar al título de Administracion de Empresas; autorizamos a la biblioteca de la Universidad Francisco de Paula Santander, Eduardo Cote Lamus, para que con fines académicos, muestre a la comunidad en general a la producción intelectual de esta institución educativa, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en la página web de la Biblioteca Eduardo Cote Lamus y en las redes de información del país y el exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad Francisco de Paula Santander.
- Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet etc.; y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la ley 1982 y el artículo 11 de la decisión andina 351 de 1993, que establece que **“los derechos morales del trabajo son propiedad de los autores”**, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Deisy Barbosa Duarte
C.C. 1.090.490.119

Saida Gutierrez Alvarez
C.C. 1.090.509.707

Dedicatoria

A Dios porque sin él no hubiésemos podido hacer de esto posible.

A nuestros padres quienes fueron un pilar fundamental con el apoyo en la formación académica, enseñándonos valores y principios que nos permitieron crecer como persona íntegra para alcanzar la meta.

Hermanos y familiares: por cada palabra de aliento que nos dieron la fuerza para alcanzar el objetivo de ser profesionales.

Amigos: por acompañar y comprender durante todo el proceso académico el esfuerzo, el cansancio y tiempo dedicado a la elaboración y preparación de los compromisos académicos.

Agradecimientos

A Dios: le agradecemos por darnos la vida, la salud y la bendición de poder estudiar en la universidad, regalándonos la sabiduría y la fortaleza para permanecer y cumplir con lo que nos requerían durante el transcurso de la carrera.

A nuestros padres: les damos gracias por el apoyo incondicional que nos han brindado desde el primer momento que tomamos la decisión de hacer parte y matricularnos en la universidad, respetando y apoyando la elección del programa que decidimos estudiar.

A la profesora y directora Raquel Rivera: le agradecemos de corazón por todo el tiempo, dedicación, conocimientos proporcionados y paciencia durante el desarrollo de cada etapa de la investigación, permitiendo a través de cada asesoría, explicación y corrección que lleváramos a cabo la investigación.

Tabla de contenido

Resumen	13
Introducción	14
1 Problema de Investigación	15
1.1 Título	15
1.2 Descripción del problema	15
1.3 Formulación del Problema	17
1.4 Justificación	17
1.5 Objetivos	19
1.5.1 Objetivo General	19
1.5.2 Objetivos Específicos	19
1.6 Delimitación	19
2 Marco Referencial	20
2.1 Antecedentes de la Investigación	20
2.1.1 Antecedentes Internacionales	20
2.1.2 Antecedentes Nacionales	24
2.1.3 Antecedente Regional	30
2.2 Marco Teórico	31
2.3 Marco Conceptual	36
2.4 Marco Contextual	39

2.5	Marco Legal	39
3	Metodología	48
3.1	Tipo de Investigación	48
3.2	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	48
3.3	Análisis de la Información	49
3.4	Recursos	49
3.4.1	Humanos	49
3.4.2	Físicos	49
3.4.3	Financieros	50
3.5	Presupuesto	50
4	Resultados	51
4.1	Objetivo Específico 1	51
4.1.1	Factores Internos Favorables para la Perdurabilidad de las Microempresas	51
4.1.2	Factores Externos Favorables para la Perdurabilidad de las Microempresas	60
4.2	Objetivo Específico 2	63
4.2.1	Factores Internos Negativos para la Perdurabilidad de las Microempresas	64
4.2.2	Factores Externos Negativos para la Perdurabilidad de las Microempresas	80
4.3	Objetivo específico 3	88
4.3.1	Recorrido o Comportamiento de las Microempresas	88

4.3.2	Programas y Proyectos Liderados por Cámara de Comercio Seccional Cúcuta en Apoyo y Fortalecimiento a la Mipymes.	94
5	Análisis	99
5.1	Aspecto metodológico	100
5.2	Factores de la propuesta estratégica	101
	Conclusiones	113
	Bibliografía	117

Lista de figuras

Figura 1. Características de las microempresas en Colombia	18
Figura 2. Elementos internos favorables para la perdurabilidad de las microempresas	85
Figura 3. Elementos externos favorables para la perdurabilidad de las microempresas	86
Figura 4. Factores internos que generan impacto negativo en la perdurabilidad de las microempresas.	87
Figura 5. Factores externos que generan impacto negativo en la perdurabilidad de las microempresas	88
Figura 6. Empresas matriculadas, renovadas y canceladas	93
Figura 7. Programas y proyectos realizados en los últimos 3 años en Norte de Santander por las entidades territoriales para el fortalecimiento de las Mipymes	98
Figura 8. Perdurabilidad y crecimiento en la microempresa regional.	112

Lista de tablas

Tabla 1. Lineamiento factor innovación empresarial	102
Tabla 2. Lineamiento factor motivación laboral	104
Tabla 3. Lineamiento factor eficiencia y eficacia	105
Tabla 4. Lineamiento factor financiamiento	106
Tabla 5. Lineamiento factor visión estratégica	107
Tabla 6. Lineamiento factor plan estratégico	108
Tabla 7. Lineamiento factor competencia	109
Tabla 8. Lineamiento	111

Resumen

El objetivo de esta investigación es identificar el estado del arte en el ámbito colombiano frente a los factores que inciden en la perdurabilidad de las microempresas para un análisis y proyección de estas organizaciones en el mercado. Para llevar a cabo el objetivo general se estudiaron tesis, trabajos de grado, artículos con antecedentes internacionales, nacionales y regionales con énfasis en la perdurabilidad y ciclo de vida de las mipymes. Se consideraron principalmente autores en donde su enfoque investigativo hacen referencia a las palabras clave como perdurabilidad empresarial, ciclo de vida y longevidad. Para el desarrollo de la metodología se elabora una revisión documental como instrumento de recolección de datos. Como resultados de la investigación se analizaron 32 documentos donde se identifican y seleccionan los elementos o factores que han hecho hincapié interna y externamente afectando la perdurabilidad microempresarial.

Palabras clave: Perdurabilidad, microempresa, longevidad, estado del arte, ciclo de vida.

Introducción

Las mipymes en Colombia representan más de 90% del sector productivo nacional y generan el 35% del PIB y el 80% del empleo de toda Colombia, según cifras del DANE (Mintrabajo, 2019). Las microempresas hacen parte fundamental de la economía de un país, fortaleciendo la sostenibilidad, crecimiento y sustentabilidad del mismo, siendo éstas la fuente de empleo de más de 16 millones de colombianos. El aporte de la mipymes a la economía nacional y extranjera es notable, pero se ven enfrentadas a condiciones del entorno poco propicios, que afectan su productividad y competitividad en mercados cada vez más exigentes, que ponen en riesgo su perdurabilidad.

Esta investigación presenta el estado del arte de los elementos internos y externos que aportan favorablemente a las microempresas y aquellos factores que han generado un impacto negativo a la perdurabilidad de las mismas en Colombia; se elabora un estudio de tipo documental a través de las fuentes de investigación que se tienen en cuenta: tesis de grados, libros, capítulos de libros, memorias de ponencia y artículos científicos publicados en los últimos 10 años frente a la problemática de estudio, se realiza el proceso de la información con su análisis y categorías seleccionadas para una mejor comprensión del instrumento de recolección de datos.

Se propone un plan de estratégico que fortalezca tanto el desarrollo organizacional como la perdurabilidad de los emprendimientos y las microempresas en un contexto de frontera, realizando un recorrido en las zonas fronterizas para conocer el comportamiento en el tejido empresarial, y así, plantear objetivos estratégicos basados en la problemática empresarial que se presenta actualmente, el cual afecta el crecimiento económico de la región.

1 Problema de Investigación

1.1 Título

Perdurabilidad de las microempresas en Colombia, una aproximación al estado del arte.

1.2 Descripción del problema

La organización de las Naciones Unidas (ONU) considera que las Pymes son “la espina dorsal de la mayoría de las economías del mundo”. Así mismo desempeñan un papel fundamental en los países en desarrollo, según la información de la ONU hace referencia a que las pymes forman parte fundamental de la sostenibilidad económica de un país, ya sea que este pertenezca al primer o tercer mundo. Según los datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa, este tipo de negocios “representan más del 90% del total de empresas, generan entre el 60% y el 70% del empleo y son responsables del 50% del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial” (20 minutos, 2018). Es decir, las microempresas hacen parte fundamental de la economía de un país, fortaleciendo la sostenibilidad, crecimiento y sustentabilidad del mismo.

Por otra parte, en Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) desarrollan su actividad productiva en medio de una paradoja. De un lado, su aporte a la economía es incuestionable, pero, por el otro, existen condiciones y entornos que disminuyen su competitividad y no les permiten ser el motor que podría ser, sobre todo en épocas de desaceleración como la actual.

Mientras este segmento de empresas, que representa más de 90% del sector productivo nacional es responsable de 35% del PIB y genera 80% del empleo, según el DANE, por otro lado, su capacidad de producción está restringida por factores internos y externos, así lo ven diferentes actores de la vida económica nacional; puesto que las Mipymes generan alrededor del 67% del

empleo en Colombia (Dinero, 2017). Dado a esto, es evidente que, así como las Mipymes fortalecen la economía de un país, estas también se ven afectadas por el entorno o mercado en donde están ubicadas.

El aporte de la MiPymes a la economía nacional y extranjera es notable, pero se ven enfrentadas a condiciones del entorno poco propicios, que afectan su productividad y competitividad en mercados cada vez más exigentes, que ponen en riesgo su perdurabilidad. Enfrentándose al rápido fracaso empresarial que impide la continuidad del negocio, incluyendo las pérdidas financieras y económicas. Para Watson y Evertt (1996) considera a la quiebra como parte de un proceso jurídico que las empresas tienen que llevar a cabo para justificar su incumplimiento de pago a sus acreedores. La falta de liquidez puede ser propiciado tanto por factores internos (administración, capacidad de marketing, capacidad financiera, desarrollo tecnológico, entre otros) como externos (sistema tributario, inflación, tipo de cambio, etc.).

De acuerdo a unas investigaciones las razones por las cuales las empresas fracasan son: falta de un plan de negocios, insuficiencia de capital, inadecuado uso del financiamiento, vulnerabilidad de lo nuevo, excesiva carga financiera, cambios en la política industrial, falta de capacidad para acceso a nuevos mercados, carencia de habilidades gerenciales o errores de gestión (González et al. 2017, p. 4). Por consiguiente, las Mipymes se enfrentan a grandes desafíos que inciden directamente en su crecimiento empresarial, viéndose afectadas con factores tanto internos como externos mencionados anteriormente los cuales son los que determinan su perdurabilidad en el mercado.

1.3 Formulación del Problema

¿Cuáles han sido los principales aportes desde las investigaciones en Colombia frente a los elementos, características y factores que inciden en la perdurabilidad de las Microempresas en el país?

1.4 Justificación

Las Microempresas también teniendo en cuenta las pequeñas y medianas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (Rues), “en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas”, En valores reales, según este organismo gremial, a corte del primer trimestre de 2016 había en el país un total de 2’518.181 matrículas activas que corresponden a las Mipymes. De este total, 1’561.733 registros mercantiles son de personas naturales y 979.220 de sociedades (DINERO, 2016).

Con lo anterior, se entiende que las microempresas generan un gran impacto para la economía colombiana aportando desde sus escasos recursos, desarrollo y oportunidades de emprendimiento que fortalece la economía nacional. Sin pasar por alto el aporte significativo que ofrecen “las actividades de las personas naturales las cuales tienen un mayor impacto territorial y están más dispersas geográficamente en las regiones del país, correspondiendo también a unidades de menor tamaño y escala productiva” (Arias, 2016). Estas a su vez de una u otra manera agregan valor a la economía y el desarrollo empresarial de la nación.

En Colombia, la Gran Encuesta Pyme (GEP) Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) ha sido la principal fuente de información de la pequeña y mediana empresa del país, con el fin de medir el grado de dificultad que han presentado las microempresas para lograr su perdurabilidad en el mercado. Con este instrumento se han logrado identificar, a nivel histórico:

bajos niveles de acceso al financiamiento de las Pyme (inferiores a 45%), una fuerte correlación del sector con el desempeño macroeconómico del país, baja vocación exportadora reciente (cerca de 70% de las Pyme no exporta), y poca capacidad de innovación (30%-40% no realiza ninguna acción de mejoramiento), Londoño y Cortes (2017), es decir, las microempresas tienen un 45% de acceso a financiamiento, un 30% de oferta exportable y una capacidad de innovación del 60%. (Clavijo, 2018)

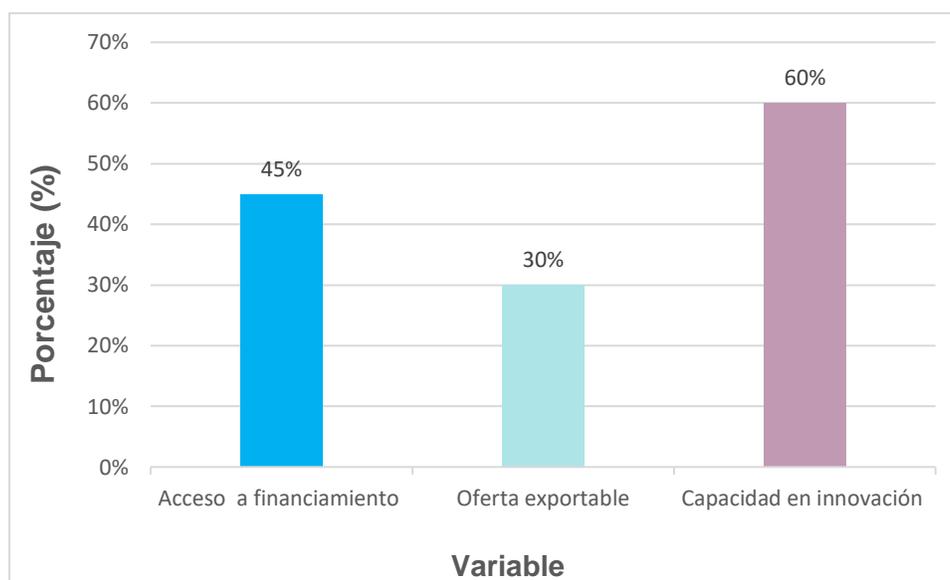


Figura 1. Características de las microempresas en Colombia

El sector microempresarial cuenta con una demanda significativa en el mercado empresarial, económico del país y a nivel mundial, la cual tiene expectativas hacia la academia ya que es la encargada de formar y educar a través del conocimiento a personas dispuestas, con interés de capacitarse y prepararse para contribuir a la solución de los más relevantes problemas de la sociedad colombiana. con lo anterior, se hace necesario que se realicen investigaciones de esta índole que permitan identificar factores que están teniendo protagonismo y relevancia en este sector empresarial; los cuales serán de apoyo y fortalecimiento académico, personal y social para

las instituciones que abordan dentro de sus currículos la formación administrativa. Generando un enfoque con una visión clara acerca de la problemática que se presenta en la sociedad y así mismo formule una solución pertinente para cubrir las necesidades presentadas en el sector microempresarial.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Identificar el estado del arte en el ámbito colombiano frente a los factores que inciden en la perdurabilidad de las microempresas para un análisis y proyección de estas organizaciones en el mercado.

1.5.2 Objetivos Específicos

Describir los elementos internos y externos que aportan favorablemente a las Microempresas para su supervivencia en el mercado colombiano, teniendo en cuenta las principales investigaciones nacionales que proporcionan información.

Analizar los factores que han generado impacto negativo en las microempresas afectando la perdurabilidad de las mismas, como base fundamental a la investigación.

Proponer un lineamiento estratégico como herramienta de apoyo y acompañamiento que fortalezca la perdurabilidad de las microempresas en un contexto de frontera.

1.6 Delimitación

El trabajo se limitará a realizar una aproximación de un estado del arte, donde se hará una revisión literaria con fuentes de investigaciones colombianas, de los últimos 10 años, analizando los argumentos presentados por los autores nacionales donde identifican los factores, características y problemáticas que generan un alto grado de incidencia en la perdurabilidad de las microempresas en Colombia, en la afectación del crecimiento y desarrollo en el mercado.

2 Marco Referencial

2.1 Antecedentes de la Investigación

2.1.1 Antecedentes Internacionales

La investigación que se realizó en el presente artículo llevó como título: Factores que determinan el dinamismo de las pymes en la comuna de Santiago, Chile, (Azúa et al. 2014). El objetivo de esta investigación fue determinar cuáles son los factores internos (propios de la empresa) y externos (concernientes al entorno) que permiten a las Pequeñas y Medianas Empresas de la Comuna de Santiago desempeñarse como empresas dinámicas dentro del mercado. Dentro de los propósitos de la investigación fue generar un análisis que permitiera determinar el dinamismo de las pymes, tomando como referencia aquellas empresas ubicadas en la Región Metropolitana, en la cual se concentra la mayor cantidad de las Pymes del país.

A raíz de la importancia que tienen las Pymes en Chile dado a que éstas ayudan al crecimiento del país y lo importante que es mejorar el apoyo a los emprendedores, se consideró necesario conocer lo que influye en ellas para que este tipo de empresas puedan seguir creciendo a lo largo del tiempo y no fracasen en el intento. Debido a esto diariamente se ven enfrentadas a distintas situaciones que afectan su supervivencia, y constantemente deben resistir a los cambios que en el entorno global se producen, por tal razón, las Pymes deben adaptarse a dichos cambios rápidamente y generar nuevas estrategias para poder enfrentarlos, es decir, deben trabajar por ser empresas dinámicas.

Dentro de la metodología para la investigación se realizaron dos análisis, uno de tipo cualitativo a través de tablas de frecuencia, y otro de tipo cuantitativo realizado mediante un análisis de Regresión Logística. El fundamento para hacerlo en dicho sector fue por la concentración en la comuna de mayor número de Pymes establecidas del país. Se visitaron 253 empresas de diferentes

rubros dentro de la Comuna de Santiago para lograr conseguir la muestra determinada de 24 Pymes.

De acuerdo a la investigación realizada, los análisis cuantitativos y cualitativos y a sus posteriores interpretaciones, donde se consideró sólo la coincidencia de las variables que incrementan la probabilidad del dinamismo dentro de los modelos propuestos con las variables calificadas con mayor importancia por los empresarios dentro del análisis descriptivo, se pudo establecer que los factores internos que influyen en el dinamismo de las Pymes son: activos fijos, activos financieros, capacidades en el área de recursos humanos y capacidades en el área de producción; y los factores externos son la aceptación de apoyo de la comunidad y las entidades de apoyo.

La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima, (Alva, 2017) El objetivo del presente estudio fue identificar los factores de mortalidad de las microempresas en el Perú desde la perspectiva de sus gestores, para analizar las principales causas que conllevan a la desaparición del negocio y lograr una orientación que permita plantear, posteriormente, un modelo de líneas y perspectivas empresariales que promuevan su crecimiento y desarrollo.

Para la investigación se tomaron datos los cuales arrojaron que la mortalidad de todas las empresas en el Perú ascendió a 5,6 % en el año 2014 en comparación con el 2013. Las microempresas en conjunto presentaron una tasa de 5,9 % en el mismo año. Sin embargo, las microempresas con ventas entre 0 y 2 unidades impositivas tributarias alcanzan una tasa de 13,3 %; las que venden entre 3 y 5 UIT alcanzan una tasa de 5,2 %; las que presentan ventas entre 6 y 13 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), una tasa de 4,5 %; y las demás alcanzan tasas de hasta 0,9 % (Ministerio de la Producción, 2015). De esto se pudo advertir que, a menores ingresos,

mayor mortalidad de las microempresas en el Perú, con lo cual se evidencia que las microempresas de subsistencia son las que padecen mayor mortalidad.

Con lo anterior, se hizo necesario identificar y evaluar los factores de mortalidad o fracaso de las microempresas como una tarea fundamental en el análisis de sus posibilidades de crecimiento y desarrollo, pues si bien genera empleo a un importante porcentaje de la población nacional, las ganancias que producen cada una de estas unidades productivas en promedio no son importantes, sino, por el contrario, mínimas.

La metodología aplicada para lograr identificar los factores de mortalidad de las microempresas en el Perú, se recogió información de ambos tipos de estudios, con el propósito de construir un instrumento que permita levantar información directamente de la unidad de análisis de la investigación, es decir, de los gestores de las microempresas. Este estudio se desarrolló con un enfoque mixto, es decir, cualitativo y cuantitativo, de carácter exploratorio, en el que se aplicaron las instancias de validación señaladas por Maletta (2015).

En la fase cualitativa, se realizó la revisión de la literatura sobre la mortalidad de las microempresas, y la recolección de información sobre los perfiles de las microempresas y sus gestores en el Perú, extraídos de fuentes oficiales. En la etapa cuantitativa, la información fue recolectada a través de una encuesta.

Como resultado obtenido se identificó que los principales factores de mortalidad se muestran la falta de publicidad, la situación económica del país, la alta cantidad de competencia ubicada cerca del negocio, la falta de plan de negocio y de mecanismos de control de efectivo y la dificultad para conseguir buenos trabajadores.

La presente Investigación de (Padilla et al. 2018) titulada “La dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes para el desarrollo del ciclo de vida de las pymes”, tomada

del artículo de Revista de Ecuador, Universidad Técnica de Ambato publicado en 2018. Teniendo como objetivo Indagar sobre la dinámica empresarial y el emprendimiento como factor determinante en el desarrollo del ciclo de vida de las PYMES de la zona III. El Ministerio de Industrias y Productividad (2012) destacó que en el Ecuador se suma alrededor de 472,150 unidades productivas que generan el 80% del empleo de todo el sector productivo del país, el sector cubre el 95% del tejido productivo y representó una importante evolución en sus niveles facturación, participación de compras públicas, formalización y asociatividad.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC (2015) la pequeña empresa registra 63.480 establecimientos registrados de manera oficial, es decir un 7,51% y respecto a la mediana empresa de tipo “A” 7.909 (0,94%) y tipo “B” 5.357 (0,63%), por cuanto la PYME actualmente representa el 9,8% de las empresas a nivel nacional. Respecto a la actividad de dichas empresas se obtiene que el principal sector económico son los servicios con el 39,10%. La investigación se apoyó en el método analítico sintético que implica el análisis, El método de análisis -síntesis. También de recurrió al método inductivo-deductivo que son dos enfoques opuestos a la investigación y a si mismo se llevó a cabo la técnica de encuestas y Análisis Documental.

En el estudio se consideró como población/universo a la totalidad de PYMES de la zona 3 (Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi y Pastaza) registradas de manera oficial a través del Servicio de Rentas Internas - SRI, en donde Chimborazo contó con 65732, Tungurahua 90856, Cotopaxi 53600, Pastaza 15212 para un total 225400; dado a esto se obtuvo una población 225400 y 384 Pymes. Los resultados expuestos son según las encuestas elaboradas la mayoría de las empresas iniciaron sus actividades debido a la necesidad que presentaba el mercado, Así también gran parte

de los emprendedores decidieron apertura la empresa porque tenían conocimientos previos sobre el manejo del negocio.

Un número significativo de microempresarios que abrieron sus empresas indican que no han alcanzado una adecuada estructura organizacional debido a que no se ha establecido de forma clara la descripción general del producto, el público objetivo, el mercado potencial, un organigrama estructural con el detalle de las principales personas y responsabilidades, así como las estrategias de marketing para captar un mayor número de clientes, lo que dificulta su expansión en el mercado; Por lo expuesto se establece que la mayoría de pequeños y medianos empresarios coinciden en que es importante promocionar programas de apoyo y asociatividad para las pymes. De acuerdo con la investigación realizada los principales emprendimientos de la zona 3 del Ecuador son: la producción alimenticia, la industria metalmecánica, y la producción artesanal, sectores que contribuyen al desarrollo socioeconómico del sector.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

La perdurabilidad empresarial en Colombia en los primeros cinco años de creación de empresas como factor de sostenibilidad y desarrollo económico (Peña, 2016), proyecto de grado publicado por la universidad Javeriana, como objetivo General está el Señalar las principales estrategias que deben implementar las nuevas empresas en Colombia para mejorar su desempeño y existencia en el largo plazo. Para su metodología utilizaron un enfoque de investigación mixto con datos cualitativos y cuantitativos, recolectados mediante encuestas, entrevistas a nuevos empresarios y observaciones específicas de su funcionamiento.

Para el logro de los objetivos se recopiló información relevante sobre perdurabilidad empresarial de estudios recientes, además de entrevistas a profundidad a dos académicos del área de organizaciones de la Pontificia Universidad Javeriana y un empresario y gerente de una

compañía privada del sector financiero, además una encuesta con cinco preguntas necesarias para determinar las principales causas externas e internas del fracaso de las empresas en el corto y mediano plazo.

Adicionalmente, se realizaron 109 encuestas a personal de la comunidad Javeriana, personas con empresas en funcionamiento y/o capacidad e intención de crear empresa. Como resultado se observó que los encuestados no le dan gran trascendencia al tema cultural en el fracaso de las empresas, si no que se van por aspectos organizacionales.

Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: un análisis con modelos de duración, (Santana, 2017), como objetivo general se encontró estimar la tasa de supervivencia de microempresas en Bogotá e identificar sus principales determinantes financieros. o son el 80% de las sociedades liquidadas anualmente (Superintendencia de Sociedades, 2013). Además, este tipo de negocios presenta problemas de formalización, acceso a crédito bancario y fortalecimiento del tejido empresarial. La mortalidad de las microempresas está asociada a falencias en la gestión que se traducen en falta de competitividad.

Se evidenció, dentro de tales falencias, ausencia de sistemas de información gerencial, ausencia de certificaciones de calidad, atraso y analfabetismo tecnológico, inadecuada gestión de riesgo y baja capacidad exportadora. Sin embargo, la principal razón para el cierre de un pequeño negocio es su quiebra financiera. La falta de generación de un flujo de caja que haga sostenible a la microempresa lleva a su liquidación, por lo que es necesario estudiar las variables asociadas a la salud financiera de la empresa, que sirvan como alertas de posible bancarrota en el corto y mediano plazo.

Este estudio utilizó una metodología con el objetivo de realizar un Análisis de supervivencia y modelos de duración, los modelos de duración estudian variables que tienen una longitud de

tiempo. Las unidades de observación en este tipo de estudios son eventos que tienen un inicio y un final en el tiempo, a partir del cual puede medirse su longitud temporal. Este es el caso de la muestra usada en el presente trabajo, donde se tienen microempresas con una fecha de inicio y una fecha de liquidación, pero algunas de las microempresas no han sido liquidadas y siguen en funcionamiento. Este tipo de observaciones que no han terminado al momento de realizar el estudio se denominan "observaciones censuradas".

Dentro de la Muestra se encontró que La base de datos usada corresponde a microempresas creadas y registradas en la ccb entre el 2006 y el 2013 (Cámara de Comercio de Bogotá, 2014). En total son 25.523 empresas, de las que 8.555 fueron canceladas en algún momento de ese mismo periodo. Es decir, del total de microempresas creadas en estos 8 años, el 34% fueron liquidadas y sobrevivió el 66%. El promedio de vida de estas empresas canceladas fue de 2 a 3 años.

Los resultados de la estimación de la función de supervivencia de Kaplan y Meier (1958) para la muestra utilizada, se observó que la función empieza en el momento cero, con 100% de supervivencia, y para el tercer año de vida de las microempresas ha sobrevivido cerca del 75% (0,7423) de estas. A partir del sexto año en adelante, el porcentaje de supervivencia es cercano al 50% (0,5223), resultado similar al referenciado por Cader y Leatherman (2011) para Estados Unidos. Una tasa de mortalidad del 50% para microempresas puede ser interpretada como una probabilidad del 50% de éxito al iniciar un pequeño negocio formal.

Factores que afectan la perdurabilidad empresarial en Leticia - Amazonas - Colombia (2000 - 2011), (Patricia, 2015), trabajo de investigación presentado por la Universidad Nacional de Colombia, tiene como objetivo identificar los factores que afectan la perdurabilidad empresarial en Leticia - Amazonas, durante el periodo de 2000 – 2011. El departamento del Amazonas sobrevive a partir de una economía básica sustentada en la extracción y comercialización de

madera, caucho y minerales como el oro. Adicionalmente la pesca y la agricultura complementan los ingresos de la región.

Los datos de la investigación se recopilaron a partir de la información suministrada de las empresas en la ciudad de Leticia - Amazonas, legalmente constituidas (que presentan registros de apertura y cancelación en la Cámara de Comercio del Amazonas), durante el periodo comprendido del 2000 al 2011, esta información fue analizada y depurada de acuerdo a los rangos del periodo a estudiar ya que se encontró datos por fuera del periodo a investigar.

La investigación está dirigida a identificar los factores que afectan la perdurabilidad en Leticia Amazonas en un periodo determinado, es decir empresas en la actualidad que no se encuentran existentes en el mercado, por lo tanto, para el estudio durante el trabajo de campo se combinaron métodos cuantitativos y cualitativos.

Para el método cuantitativo se depura la información dentro del periodo del estudio de investigación, para el caso del método cualitativo, se aplicaron 30 encuestas a los representantes legales de las empresas, orientadas a seleccionar e identificar los factores que llevaron al cierre de las empresas en la ciudad de Leticia. Las 30 empresas corresponden al 2,8% de la población total, lo cual se debe principalmente a que los registros en las Cámaras de Comercio no permitían la localización ni el contacto de los empresarios. No obstante, los empresarios que fueron encuestados abarcan las diferentes actividades comerciales y por ende servirán como una muestra representativa del total de las empresas durante la década estudiada.

Según el análisis de los resultados, 36 de los 40 factores planteados por Lefcovich (2004) fueron los que afectaron la perdurabilidad empresarial en la ciudad de Leticia durante los años 2000 – 2011, el factor que más ha influido en la perdurabilidad en las empresas en la ciudad de Leticia son motivos de carácter personal, los cuales van desde una separación de pareja, “envidia

de la gente” comentarios falsos, falta de interés por competir en el mercado, nueva idea de emprendimiento entre otros.

Estado del arte sobre problemáticas financieras de las pymes en Bogotá, Colombia y América Latina, (Gamez Tellez, Morales bautista, & Ramirez López, 2018), artículo presentado por la revista Económicas CUC – Universidad de la costa CUC, el artículo revisa y analiza el estado del arte que existe sobre los factores que originan problemáticas financieras de las pymes en Bogotá, Colombia y América Latina.

El enfoque de la investigación es cualitativo de alcance descriptivo y de tipo documental, ya que se basa en la revisión del estado del arte o literatura obtenida de bases de datos académicas como Ebsco, Jstor, Scielo, Science Direct y Scopus entre otras, se establecieron las variables financieras que se ven afectadas por este conjunto de factores para así establecer un origen y consecuencias de las problemáticas en las pequeñas y medianas empresas y determinar las conclusiones extraídas de la revisión documental.

Como resultado se identificaron los factores de innovación y tecnología, acceso a crédito, productividad y competitividad, planificación y asignación de recursos, configuración de la estructura de capital, manejo financiero y políticas públicas, como los que principalmente impactan a las pequeñas y medianas empresas en Bogotá, Colombia y América Latina según la revisión documental realizada. Adicionalmente se estableció como los objetivos financieros, la liquidez, solvencia y rentabilidad, generaban los principales impactos negativos en las empresas, los cuales originan las problemáticas financieras más comunes de las pymes.

Entre los principales hallazgos de esta revisión de artículos, se encontró que la falta de tecnología e innovación llegan a afectar negativamente la generación de valor para las empresas y causan impactos negativos en aspectos financieros. Por otro lado, el acceso a la financiación de las

pymes es limitado debido a que su operación es deficiente y presentan indicadores inadecuados para entidades bancarias, reflejando problemas de solvencia y capacidad de endeudamiento. Esto no les permite cumplir con los requisitos del sistema financiero, generando riesgo de crédito y como consecuencia tasas de interés elevadas.

Casa Dental Eduardo Daza Ltda. Un estudio de caso de perdurabilidad empresarial (Rodríguez Fernández, 2016), trabajo de grado presentado por el Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, el objetivo general es analizar La Casa Dental Eduardo Daza como un estudio de caso de perdurabilidad de Empresas de Familia.

En primera instancia se contextualiza y caracteriza las empresas de familia a nivel mundial a partir de una revisión de la literatura existente, para poder consolidar un marco referencial que permite una aproximación al estado del arte en el ámbito corporativo de empresas de naturaleza familiar, para luego analizar su dinámica actual en la economía colombiana, en un enfoque desde lo general a lo particular.

La investigación como estudio de caso fue cualitativa, el tipo de estudio por su alcance descriptivo y analítico, provino de fuentes secundarias, por lo tanto, los procesos de exploración, análisis y síntesis implica la revisión de artículos, investigaciones publicados en las principales bases de datos a nivel científico, tales como PROQUEST, ESBCO, Redalyc, Scielo, SCOPUS, entre otras bases de datos y publicaciones de entidades especializadas.

Los diferentes estudios sobre Empresas de Familia evidencian que existen dos características distintivas: uno, en casi todos los países estas empresas tienen una altísima participación en la creación de riqueza y dos tienen una altísima probabilidad de desaparecer. En todas las economías, en mayor o menor grado, conviven estos dos fenómenos tan significativos: su importancia económica y su vulnerabilidad.

En cuanto al estudio de caso de la firma Casa Dental Eduardo Daza Ltda., el estudio analítico realizado, deja grandes enseñanzas en términos de la persistencia, donde la innovación, el re direccionamiento estratégico y la búsqueda de alternativas frente a situaciones de crisis, le han permitido consolidarse como modelo de empresa familiar que ha superado la vulnerabilidad del relevo generacional, para convertirse en una empresa sólida económica y financieramente, lo cual, le puede representar nuevas oportunidad de expansión, crecimiento, diversificación y madurez corporativa.

2.1.3 Antecedente Regional

La Identificación del ciclo de vida de las MiPymes en la Ciudad de Ocaña, Norte de Santander (Pinzón Navas & Sánchez Plata, 2016), Mayuly Pinzón Navas, Marielena Sánchez plata; La investigación tuvo como objetivo general Identificar el ciclo de vida de las MiPymes en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander. El proyecto se enfocó en que en la ciudad aún no se conoce la caracterización del ciclo de vida de las mipymes, al igual que la actividad económica a la que pertenece cada una, de otra parte, no se ha realizado un análisis de las etapas en las que se encuentran las mipymes en la población.

Para su desarrollo se llevó acabo la metodología investigación descriptiva teniendo en cuenta una Población 4.744 Mipymes registradas en cámara de comercio de la ciudad de Ocaña; mientras que la muestra es 359 dueños de Mipymes.

Los Resultados de las 359 Mipymes existentes en Ocaña 325 se encuentran en la etapa inicial representando el 91% de la población encuestada, 32 están en la etapa de crecimiento con el 9% en la etapa de madurez no hay y en la etapa de declinación 2, lo que representa el 1%, en la búsqueda de alcance de los objetivos organizacionales, las Mipymes en etapas de elaboración

buscan alcanzar la colaboración de su recurso humano mediante la formulación de equipos de todas las funciones o divisiones.

2.2 Marco Teórico

Factores internos y externos

Teoría de recursos y capacidades: esta teoría es basada en las 5 fuerzas de Porter en donde sostiene también que los recursos y capacidades cada vez tienen un papel más relevante para definir la identidad de la empresa y que el beneficio de la empresa es consecuencia tanto de las características competitivas del entorno, como de la combinación y uso de las capacidades y recursos de que dispone. (Díaz Toro, 2010)

Teoría Económica Institucional: Se refiere a que la Teoría Institucional (North, 1990) “distingue factores o mecanismos ideados por la sociedad para conducir las relaciones o el comportamiento humano”. Las instituciones, los costos de transacción y el aprendizaje humano son aspectos claves que permiten identificar factores externos a las organizaciones y que condicionan el éxito empresarial.

La importancia de los factores externos en cuanto al crecimiento empresarial radica en que, dependiendo de las condiciones a las que se enfrente la empresa y el tipo de institución en la que ha sido clasificada, serán las decisiones y actuaciones que ésta tomará ante los constantes cambios del entorno logrando identificar oportunidades para aumentar su crecimiento y a su vez considerar las amenazas que la puedan afectar.

Con lo anterior, el dinamismo de las empresas con relación a diferentes variables, dentro de las cuales está el incremento del número de trabajadores, ventas, utilidades obtenidas, tamaño organizativo, y otros factores considerando características inherentes al dueño de la empresa o emprendedor.

Birch (1987) clasifica a las empresas dinámicas como “aquellas que incrementan su tamaño organizativo en más del 20% anual durante 3 o 4 años”.

Mengistae (2006) piensa que el dinamismo tiene relación con el grado de educación, la experiencia que posee el empresario y el tipo de sector en donde se desenvuelve su negocio.

Perdurabilidad

Teoría: perdurabilidad empresarial, anotaciones teóricas (Landazábal, 2012)

La Globalización puede ser asumida en relación con los procesos económicos y constituye una opción de la evolución del sistema mundo y su búsqueda de la constitución de una sociedad global. En torno a esto, puede asumirse una estrategia evolutiva eficiente a partir de la capacidad de construir información como consumo, y con ello garantizar la realización de la producción.

En base a esto, en el marco de relaciones globales, puede ser resultado de los cambios institucionales o a través del comercio ilegal. En similar sentido, los costos de transacción, si bien en términos de la productividad son muy significativos, en el esquema de la perdurabilidad, el problema radica en ubicarse dentro de un rango que permita endogenizarlos; y ello depende de las capacidades de los potenciales consumidores. Este es el escenario en el cual se organiza, por un lado, la regla “en caso de X, haga Y” y, por otro, las posibilidades de perdurar sujeto a los linderos establecidos en la estrategia evolutiva eficiente las empresas, en donde señala que la acción del empresario es la que origina las inestabilidades en el mercado, bien sea por sus capacidades de asumir riesgos o por vía de la innovación.

Equilibrios y empresas: En esta variable, el autor se refiere a que los juegos de carácter estratégico implican la capacidad de negociar, supuestas constantes, las variables funcionales empresariales, los intereses de productores y consumidores, de manera que se pueda garantizar la captura de renta y, fundamentalmente, se tenga la capacidad de intuir no solo los cambios

procedentes de los mercados más dinámicos, también el cambio cultural implícito en las funciones de consumo o de las funciones de uso que explican los factores financieros, comerciales, la consultoría empresarial avanzada y, en general, toda la gama de ofertas del sector servicios. Y para ello se requiere de un equilibrio inestable en las empresas, que incorpore las posibilidades de emprendimiento e intraemprendimiento.

Los cambios o desequilibrios son inducidos por las nuevas formas en las cuales se ejercen las dinámicas de los mercados. Estos pueden ser del orden tecnológico con productos nuevos, cambios en los procesos o cambios en la comprensión de los fenómenos que expresan culturalmente a una sociedad o parte de ella en un momento determinado.

Microempresa

Características Operativas

Adaptabilidad: Las microempresas según Cohen (1989) integran características productivas de una gran adaptabilidad. Las insuficientes inmobilizaciones en activo fijo, el papel central del trabajo personal y la posibilidad de contar con distintas clientelas. Causan una elevada flexibilidad que se manifiesta en los frecuentes cambios en los tipos de productos o en los servicios ofrecidos, en el mantenimiento simultáneo de distintas relaciones con el mercado y en la ocupación variable de mano de obra.

Generación de recursos: Para (Cohen, 1989) La microempresa es un tipo de organización que nace con un mínimo diseño y que tiene demandas difusas en materia de habilidades productivas y de capacidades para la reducida gestión empresarial entre lo que se evidencia están: compras de insumos, finanzas, ventas, entre otras. Debido a la transacción en el mercado, la microempresa pone de manifiesto la existencia de nuevos recursos en sus miembros en donde su fortaleza se centra en

la habilidad productiva se expande y permite aumentar la oferta, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, así como generar nuevos productos o servicios.

Riesgos crecientes: Las inmovilizaciones significativas que el crecimiento supone, está en que se tengan clientes ya establecidos con un patrón de demanda definido y la cristalización de las capacidades productivas hacen que la flexibilidad para modificar la producción o para intentar nuevas estrategias disminuya. Cada cambio permite que la microempresa tenga una reingeniería que genera posibilidades de crecimiento.

Cohen, define que, así como la flexibilidad se reduce, los riesgos aumentan. Si la actividad circunstancial e improvisada que da origen a la microempresa se hace permanente, las fuentes de riesgos se multiplican y van cambiando.

La racionalidad de la microempresa: Dentro de este contexto de racionalidad en las microempresas se resaltan alguna característica que ponen en manifiesto la forma en que son considerados ciertos aspectos que en las empresas de mayor dimensión aparecen como aspiraciones a lograr: la creciente autonomía, el crecimiento, la formalización en la división del trabajo y bienes de capital suficientes para enfrentar el crecimiento. Estos riesgos son evidenciados por las microempresas y en los cuales ellos esperan que sean superados, logrando que a causa de esto sea un producto de prohibición en su crecimiento organizacional.

Los riesgos del crecimiento: Para Cohen (1989) El carácter de microempresa sería un estadio del ciclo evolutivo que llevaría a la consolidación de una forma empresarial más compleja sobre la base de la acumulación de recursos y la penetración progresiva en los mercados formales.

El crecimiento es analizado por el microempresario como una fuente de éxito y como un generador de riesgos. Ese crecimiento permite la introducción a nuevos mercados, diversificar la producción y estabilizar la acumulación de recursos.

El nacimiento de la microempresa: Para el nacimiento de una microempresa se puede ver a través de dos grandes orígenes, que dan apertura en su puesta en marcha: la iniciativa de personas con la mentalidad de generar nuevos ingresos en donde estos individuos visualizan una oportunidad en donde, la microempresa se inicia enfrentando incertidumbres menores en materia de producto o de mercado. El conocimiento movilizado es parte del capital que los miembros aportan. En la otra situación, la incertidumbre es mayor. O, el resultado de la promoción de una agencia de desarrollo social que congrega a individuos para el desempeño de una actividad productiva aquí es donde los miembros disponen de escasos conocimientos en lo productivo y en lo comercial.

Ciclo de vida de las Mipymes

El ciclo de vida organizacional permite comprender las transformaciones que experimenta una organización como resultado natural de su crecimiento y desarrollo durante su existencia. Una concepción muy explícita acerca del ciclo de vida organizacional es la siguiente: “las organizaciones nacen, crecen y, al final, mueren” (Daft, 2011)

Etapas del desarrollo del ciclo de vida

Cada vez que una organización ingresa a una etapa en el ciclo de vida se modifica su funcionalidad. El entorno interno genera nuevas necesidades de cambio en todos los sentidos: estructura, procesos, estrategias etc. De igual manera, las demandas del entorno externo también cambian.

Para distinguir el desarrollo de las organizaciones se sugieren cuatro etapas:

Etapa empresarial: Esta etapa se puede relacionar con el desarrollo humano. Cuando un ser humano nace, requiere de toda la atención y ayuda de sus padres para seguir creciendo y poco a poco, con el tiempo, podrá ser autosuficiente

Etapa de colectividad: Cuando una organización logra solucionar la necesidad de liderazgo comienza el reto de hacer extensivos los propósitos y objetivos al personal.

Etapa de formalización: Cuando una organización se encuentra en esta etapa es porque se distingue en sus operaciones una característica específica: la formalización de los procesos. Hasta este punto se ha logrado establecer reglas, políticas, procedimientos y sistemas de control sustentados en documentos oficiales. En otras palabras, se burocratiza.

Etapa de elaboración: En este momento la burocracia que caracteriza a la etapa de formalización parece alcanzar su límite. Algunas características de la etapa de elaboración son: El control social y la autodisciplina reducen la necesidad de controles formales adicionales. Los administradores aprenden a trabajar dentro de la burocracia sin agravarla. Los sistemas formales se pueden simplificar y sustituir con equipos de administradores y fuerzas de tareas. Para alcanzar la colaboración es frecuente que se formen equipos de todas las funciones o divisiones de la compañía.

2.3 Marco Conceptual

Factores internos y externos: Son agentes que se encuentran dentro y fuera de una organización que generan en gran manera impactos significativos tanto como negativos y positivos; logrando afectar su estabilidad en su organización interna o en su gestión externa. Respeto a los factores internos el autor Luis y otros (Luis Guerras, 2009) el tamaño de la empresa, la innovación tecnológica, el apoyo de la alta dirección, el grado de compromiso internacional, el grado de eventualidad de la relación laboral entre empresa y trabajador, el nivel educativo de su fuerza de trabajo, el género de la mano de obra y la organización del trabajo.

La perdurabilidad: Según el diccionario de la Real Academia Española (RAE) se define como la condición de lo que dura mucho, por lo que, aplicado al contexto empresarial, una empresa perdurable, se caracteriza por tener varios años en funcionamiento. Según el concepto de perdurabilidad empresarial o resistencia empresarial (Rivera, 2010) está altamente asociado con la capacidad de las organizaciones para: absorber altos niveles de cambio, responder en forma temprana a estos cambios, manejar el cambio causando la menor disfunción, generar ventajas competitivas y alto rendimiento ante este cambio, dar respuesta positiva ante las circunstancias de adversidad y prosperar y ser sostenible durante largos periodos de tiempo. El concepto de perdurabilidad empresarial está relacionado con el concepto de éxito organizacional, según (Bermúdez, 2013), el éxito de las empresas suele asociarse con la consolidación, crecimiento, ganancia en cuotas de mercado, creación de empleo, beneficios para sus dueños, entre otros.

Estado del arte: (Gómez, Catalina, & Dumar, 2015) En el ámbito de la reflexión colombiana, Galeano Marín y Vélez Restrepo (2002) plantean que el estado del arte “es una investigación documental sobre la cual se recupera y trasciende reflexivamente el conocimiento acumulado sobre determinado objeto de estudio” (Rozo, 2018). Según Montoya (2005) el estado del arte, es un tipo de investigación documental, en el cual, se realiza un estudio de los escritos y textos acumulados a través del tiempo, sobre un tema de interés. En un principio, en los años 80, era utilizado para recopilar información especialmente en las ciencias sociales, sin embargo, con el paso del tiempo, se ha convertido en un tipo de investigación utilizada en muchos campos.

Pulido (2015) expone que, al realizar un estado del arte, no es necesario realizar un marco teórico para guiar la investigación, por el contrario, se realiza una investigación sobre teorías que ya han sido anteriormente establecidas. Se recomienda que se debe observar entre otros aspectos

para qué está hecha la investigación, el uso que se le está dando a la misma y el tema específico del cual trata la investigación que se alcanza a recomendar.

Investigación documental: Serie de métodos y técnicas de búsqueda, procesamiento y almacenamiento de la información contenida en los documentos, en primera instancia, y la presentación sistemática, coherente y suficientemente argumentada de nueva información en un documento científico, en segunda instancia. Disciplina metodológica que proporciona los métodos y técnicas para la búsqueda de información, y definida ésta como un sistema de signos, es necesario considerar la variada gama en que se presenta la información. Este tópico es importante por cuanto facilita al investigador discriminar la información que circula cotidianamente. (Tancara)

Mipymes: La pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo P, lexicalizado como pyme, o por la sigla PME) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. También existe el término MiPyme (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa (Mariano Alvarez, 2009).

Microempresa: Dentro del concepto para (Cohen, 1989) Es una unidad familiar de producción donde el propietario es quien lleva acabo la mayoría de las actividades del negocio, esta unidad debido a su tamaño, capacidad para absorber entre tres a 5 personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o en todo caso personas de la comunidad en la que se ubica la microempresa.

Ciclo de vida: Según (Tour) es un conjunto de variables y pautas específicas, que siguen un comportamiento diferenciado a lo largo de los diversos estadios de vida de la empresa, y aplican esas variables o patrones como ejes para sistematizar y predecir su evolución.

Longevidad: Para (Kwee, 2009) la longevidad denota larga duración o continuidad. Esto significa que hay una sensación de continuidad de una generación del líder de una empresa a la próxima generación de líderes. Así mismo, (Montuori, 2000) define la longevidad corporativa como la habilidad de una organización de mantener su continuidad.

2.4 Marco Contextual

Colombia se localiza al noroeste del continente de América del sur. Al norte limita con la República de Panamá y el mar Caribe, por el oriente con las Repúblicas de Venezuela y Brasil, por el sur con las Repúblicas de Perú y Ecuador, y por el occidente con el Océano Pacífico. El país está dividido en 32 departamentos y un distrito capital (Bogotá), además de contar con seis grandes regiones: Andina, Caribe, Pacífica, Orinoquía, Amazonía e Insular. (República, 2017)

La investigación se limitará a realizar una aproximación de un estado del arte, teniendo en cuenta la recopilación de trabajos recopilados por investigadores, mediante la revisión, análisis y presentación ordenada de información.

2.5 Marco Legal

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

Artículo 38: Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad.

Artículo 333. La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley.

La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades.

La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial.

El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional.

La ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación. (Constitución política de Colombia, 1991)

LEY 590 DE 2000 "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa". (LEY 590, 2000)

Artículo 1°. Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto:

a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos;

b) Modificado por el art. 1, Ley 905 de 2004, Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;

c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;

d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;

e) Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas;

f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas;

g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;

h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales,

i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;

j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Según el decreto 957 de 2019 (Mincit, 2019) "Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamenta el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011."

Que el **artículo 2°** de la Ley 590 de 2000 "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas", modificado por el artículo 2° de la Ley 905 de 2004 y por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011, define las micro, pequeñas y medianas empresas, así:

"Artículo 2°. Definiciones de tamaño empresarial. Para todos los efectos, se entiende por empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica. en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, en el área rural o urbana. Para la clasificación por tamaño empresarial, entiéndase micro, pequeña, mediana y gran empresa, se podrá utilizar uno o varios de los siguientes criterios.

1. Número de trabajadores totales.
2. Valor de ventas brutas anuales.
3. Valor activos totales.

Para efectos de los beneficios otorgados por el Gobierno nacional a las micro, pequeñas y medianas empresas el criterio determinante será el valor de ventas brutas anuales.

Parágrafo 1°. El Gobierno Nacional reglamentará los rangos que aplicarán para los tres criterios e incluirá especificidades sectoriales en los casos que considere necesario.

Parágrafo 2°. Las definiciones contenidas en el artículo 2° de la Ley 590 de 2000 continuarán vigentes hasta tanto entren a regir las normas reglamentarias que profiera el Gobierno Nacional en desarrollo de lo previsto en el presente artículo".

ARTÍCULO 1°. Adiciónese el Capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, el cual quedará así:

CAPÍTULO 13

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS

SECCIÓN 1

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 2.2.1.13.1.1. Objeto. El presente Capítulo tiene por objeto reglamentar la clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, teniendo en cuenta para ello el criterio de ventas brutas, asimilado al de ingresos por actividades ordinarias anuales, acorde con lo previsto en el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el 43 de la Ley 1450 de 2011.

Artículo 2.2.1.13.1.2. Ámbito de Aplicación. Salvo en lo dispuesto en los párrafos de este artículo, el presente Capítulo se aplicará a toda clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Parágrafo 1. Lo establecido en el presente Capítulo no será aplicable para la procedencia de beneficios fiscales o tributarios, a menos que se establezca lo contrario en el beneficio fiscal o tributario específico.

Parágrafo 2. Lo dispuesto en el presente Capítulo no será aplicable a aquellos casos específicos en los que la Ley haya establecido criterios de aplicación diferentes.

Parágrafo 3. Las entidades públicas deberán programar dentro de su presupuesto asignado para cada vigencia los recursos destinados a la atención de los beneficios a los que tengan derecho las micro, pequeñas y medianas empresas. Dichos recursos deberán guardar coherencia con las cifras del Marco de Gasto de Mediano Plazo y el Marco Fiscal de Mediano Plazo vigentes.

SECCIÓN 2

CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO EMPRESARIAL

Artículo 2.2.1.13.2.1. Criterio para la clasificación del tamaño empresarial. Para efectos de la clasificación del tamaño empresarial se tendrá como criterio exclusivo los ingresos por actividades ordinarias anuales de la respectiva empresa.

El nivel de ingresos por actividades ordinarias anuales con base en el cual se determina el tamaño empresarial variará dependiendo del sector económico en el cual la empresa desarrolle su actividad.

Artículo 2.2.1.13.2.2. Rangos para la Definición del Tamaño Empresarial. Para efectos de la clasificación del tamaño empresarial se utilizarán, con base en el criterio previsto en el artículo anterior, los siguientes rangos para determinar el valor de los ingresos por actividades ordinarias anuales de acuerdo con el sector económico que se trate:

1. Para sector manufacturero:

- **Microempresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean inferiores o iguales a veintitrés mil quinientos sesenta y tres Unidades Valor Tributario (23.563 UVT).
- **Pequeña Empresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a veintitrés mil quinientos sesenta y tres Unidades de Valor Tributario (23.563 UVT) e inferiores o iguales a doscientos cuatro mil novecientos noventa y cinco Unidades de Valor Tributario (204.995 UVT).
- **Mediana Empresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a doscientos cuatro mil novecientos noventa y cinco Unidades de Valor Tributario (204.995 UVT) e inferiores o iguales a un millón setecientos treinta y seis mil quinientos sesenta y cinco Unidades de Valor Tributario (1'736.565 UVT).

2. Para sector servicios:

- **Microempresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean inferiores o iguales a treinta y dos mil novecientos ochenta y ocho Unidades de Valor Tributario (32.988 UVT).
 - **Pequeña Empresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a treinta y dos mil novecientos ochenta y ocho Unidades de Valor Tributario (32.988 UVT) e inferiores o iguales a ciento treinta y un mil novecientos cincuenta y uno Unidades de Valor Tributario (131.951 UVT).
 - **Mediana Empresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a ciento treinta y un mil novecientos cincuenta y un Unidades de Valor Tributario (131.951 UVT) e inferiores o iguales a cuatrocientos ochenta y tres mil treinta y cuatro Unidades de Valor Tributario (483.034 UVT).
3. Para el sector de comercio:
- **Microempresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean inferiores o a cuarenta y cuatro mil setecientos sesenta y nueve Unidades de Valor Tributario (44.769 UVT).
 - **Pequeña Empresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a cuarenta y cuatro mil setecientos sesenta y nueve Unidades de Valor Tributario (44.769 UVT) e inferiores o iguales a cuatrocientos treinta y un mil ciento noventa y seis Unidades de Valor Tributario (431.196 UVT).
 - **Mediana Empresa:** Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a cuatrocientos treinta y un mil ciento noventa y seis Unidades de Valor Tributario (431.196 UVT) e inferiores o iguales a dos millones ciento

sesenta mil seiscientos noventa y dos Unidades de Valor Tributario (2'160.692 UVT).

Parágrafo 1. Se considera gran empresa aquella que tiene ingresos por actividades ordinarias anuales mayores al rango superior de las medianas empresas, en cada uno de los sectores económicos descritos anteriormente.

Parágrafo 2. Para aquella empresa cuya actividad principal no corresponda exclusivamente a uno de los anteriores sectores, los rangos a aplicar serán aquellos previstos para el sector manufacturero.

Parágrafo 3. Cuando los ingresos de la empresa provengan de más de uno de los sectores contemplados en el presente Capítulo, se considerará la actividad del sector económico cuyos ingresos hayan sido más altos.

Parágrafo 4. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en conjunto con el Departamento Nacional de Estadística -DANE-, a la fecha de la entrada en vigencia del presente Capítulo establecerá, mediante acto administrativo, el anexo técnico de correspondencia de los tres sectores, manufactura, comercio y servicios con la Clasificación de las Actividades Económicas - CIIU Revisión 4.

Artículo 2.2.1.13.2.3. Definición de Ingresos por Actividades Ordinarias. Para efectos de la clasificación de que trata el presente Capítulo, se entenderá que el concepto de ventas brutas anuales se asimila al de ingresos por actividades ordinarias. Los ingresos por actividades ordinarias son aquellos que se originan en el curso de las actividades ordinarias de la empresa, tales como las actividades de operación y otras actividades que no son consideradas como actividades de inversión o financiación, de conformidad con el marco de información financiera aplicado por la empresa.

Dichos ingresos deberán corresponder a los del año inmediatamente anterior, con corte a 31 de diciembre, a la fecha de presentación de la solicitud de la propuesta o del trámite para el que se quiera hacer valer la clasificación establecida en este Capítulo, verificables de acuerdo con las normas vigentes.

Para las empresas que cuenten con menos de un año de existencia, sus ingresos por actividades ordinarias serán los obtenidos durante el tiempo de su operación, con corte al mes inmediatamente anterior a la fecha de presentación de la propuesta o del trámite respectivo.

Artículo 2.2.1.13.2.4. Acreditación del tamaño empresarial. Las empresas deberán acreditar su tamaño empresarial mediante certificación donde conste el valor de los ingresos por actividades ordinarias al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, o los obtenidos durante el tiempo de su operación, de la siguiente forma:

1. Las personas naturales mediante certificación expedida por estas.
2. Las personas jurídicas mediante certificación expedida por el representante legal o el contador o revisor fiscal, si están obligadas a tenerlo.

Para los anteriores efectos, deberán observarse los rangos de clasificación establecidos en el presente Capítulo.

Parágrafo. Para la aplicación de los incentivos del sistema de compras y contratación pública, la acreditación del tamaño empresarial se efectuará de acuerdo con lo previsto en el artículo 2.2.1.2.4.2.4 del Decreto 1082 de 2015 y demás normas que lo aclaren, modifiquen o adicionen.

Artículo 2.2.1.13.2.5. Registro de información de los ingresos por actividades ordinarias. El valor de los ingresos por actividades ordinarias anuales de las empresas deberá ser

reportado de manera obligatoria en el formulario de inscripción y actualización del Registro Único Empresarial y Social – RUES.

Para estos efectos, se seguirán las instrucciones que imparte la Superintendencia de Industria y Comercio, necesarias para la adecuación de los formularios de inscripción y actualización del Registro Único Empresarial y Social-RUES.

Parágrafo. Las Cámaras de Comercio podrán abstenerse de realizar la inscripción de la matrícula mercantil o la renovación en el evento en que la empresa no reporte en el formulario RUES los ingresos por actividades ordinarias anuales y la actividad económica.

3 Metodología

3.1 Tipo de Investigación

Para el desarrollo del presente trabajo de grado se elaborará una investigación de tipo documental que según Bernal (2017) es un proceso enfocado en la búsqueda, recopilación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales tales como: impresas, audiovisuales o electrónicas, con el fin de llevar a cabo el trabajo de grado se requiere de la metodología de revisión documental debido a que el propósito fundamental de este trabajo es el estado del Arte.

3.2 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Las fuentes de investigación que se tendrán en cuenta son: tesis de grados, libros, capítulos de libros, memorias de ponencia y artículos científicos publicados en los últimos 10 años frente a la problemática de estudio, en algunas bases de datos científicas como: Scopus, WOS, Gales, Google Académico, ScienceDirect; cuyo documentos cumplieran con características mencionadas anteriormente, se filtró la búsqueda hacia aquellos documentos en donde su enfoque estuviera dirigido con palabras claves como “la perdurabilidad, longevidad y ciclo de vida de las Mipymes

colombianas”. Se hizo indispensable realizar un tratamiento de la información mediante una recopilación de datos, que permitiera identificar el fenómeno de estudio a investigar.

Con base en la información recolectada se hace una síntesis para identificar, describir las variables o factores que determinan la perdurabilidad en las microempresas en Colombia siendo este la problemática planteada: Elementos internos y externos que aportan favorablemente a las Microempresas y los factores que han afectado la perdurabilidad de las microempresas.

3.3 Análisis de la Información

Los datos recopilados durante la investigación se ordenarán, se clasificarán, se registrarán y se codificarán en donde se estructurará y desarrollara una matriz de análisis de información relacionadas con elementos claves como autores, años de la investigación, objetivo o propósito, la descripción general del estudio y principales aportes en los que se ha centrado el interés de los investigadores.

3.4 Recursos

3.4.1 Humanos

Investigador Saida Lisbeth Gutierrez Alvarez

Código: 1213801

Investigador Deisy María Barbosa Duarte

Código: 1213811

3.4.2 Físicos

Teniendo en cuenta los recursos físicos necesarios para realizar la siguiente investigación, están:

Equipos: Tres (3) computadores portátiles.

Una (1) impresora multifuncional.

Un (1) cable USB.

Una (1) memoria USB.

Materiales: Útiles básicos (Lápices, sacapuntas, borrador, lapicero, libretas de apuntes).

Servicio de internet.

3.4.3 Financieros

De acuerdo al tamaño de la investigación, su alcance geográfico, su complejidad y cada uno de los factores a tener en cuenta para la elaboración de la misma, se ha establecido que el monto de los recursos necesarios para la realización y ejecución de este proyecto supera a \$1'596.534, según, los recursos financieros serán proporcionados por los miembros del equipo de investigación, ya que esto evitará que se generen atrasos en los trámites para la ejecución del estudio, entre los recursos estimados se encuentran, los costos por servicios personales y los gastos generales.

3.5 Presupuesto

Teniendo en cuenta el diseño metodológico y la magnitud de la investigación, se ha efectuado un estimado de recursos imprescindibles para la ejecución del proyecto, en donde, se resaltan los costos y gastos en los que el equipo de investigación incurrirá para alcanzar su objetivo.

4 Resultados

4.1 Objetivo Específico 1

Describir los elementos internos y externos que aportan favorablemente a las Microempresas para su supervivencia en el mercado colombiano, teniendo en cuenta las principales investigaciones nacionales que proporcionan información.

4.1.1 Factores Internos Favorables para la Perdurabilidad de las Microempresas

Factor Talento Humano

Habilidades y Capacidades de los Empresarios

En una investigación se encontró que los empresarios entrevistados coinciden en afirmar que ellos tienen características psicológicas y habilidades que les han permitido ejercer con éxito sus actividades empresariales y entre ellas las más predominantes son: la Confianza en sí mismo, la vitalidad y el entusiasmo, la visión de futuro, la iniciativa y las habilidades de comunicación, técnicas y de manejo de relaciones personales (Franco & Urbano 2010). El empresario debe contar una con unas habilidades que como lo mencionan los autores le permiten desarrollar sus funciones administrativas de una forma correcta llevando su empresa al crecimiento y perdurabilidad en un mercado competitivo.

Según los autores en otra investigación enfatizan en cuanto a las características y habilidades del equipo fundador al crear la empresa y en la actualidad, los propietarios de las empresas dinámicas las consideran como un recurso valioso que les permite la dirección de las mismas hacia el crecimiento (Franco & Urbano 2014). Según lo anterior, es fundamental que el empresario desarrolle y fortalezca sus habilidades y capacidades para formar una empresa que permanezca en el mercado a pesar de las dificultades y obstáculos que se presenten en el tiempo, obteniendo así mismos resultados de crecimiento y desarrollo empresarial.

Para Reina y Callejas (2015) “se encuentra que son varias las capacidades y habilidades que debe tener un directivo para manejar de la mejor manera una empresa. Debe contar con dos elementos claves que son la formación y la experiencia, y adicionalmente se espera que sea una persona que se adapte al cambio, que tenga una visión general de la compañía, pueda gestionar la incertidumbre que existe en el mercado, sea creativo y esté orientado a la innovación” (Reina & Callejas, 2015). Un emprendedor y empresario debe contar con habilidades que faciliten direccionar con destreza una empresa y que a la vez esta tenga la capacidad de sobrevivir en el mercado nacional.

Las cualidades de un empresario deben marcar un ahora y un después en un sistema emprendedor como el que se vive actualmente, tan lleno de competitividad y que cada día avanza en muchos aspectos como tecnología y comercialización y estos requieren de nuevas habilidades que permitan generar nuevas ideas de llevar al mercado sus productos o servicios más rápido al mercado. “Las cualidades del propietario y sus competencias se convierten en un valor añadido importante, pues permiten una transferencia de información marcando un factor diferencial de competitividad, agregando valor al mercado”, agregan (Bravo et al. 2017).

Buena Disposición de los Empleados

Para los investigadores Franco y Urbano citados anteriormente los empresarios consideran los recursos humanos como otro de los factores de gran importancia para el éxito de las empresas; teniendo como un elemento muy importante el que sus empleados sean multifuncionales y que estén dispuestos aprender. Dado a esto, se puede decir que para que una empresa tenga éxito y perdure en el mercado es necesario contar con una mano de obra dispuesta a crecer y estén dispuestos a capacitarse y aprender de todo para alcanzar la eficacia y eficiencia que requieren las empresas competitivas.

La investigación realizada por (Peña, 2016) demostró que “las compañías sobresalientes cuentan con personal que ha entendido la importancia de la disciplina, pero no como algo obligado, sino como una forma de hacer las cosas más sencillas, con objetivos claros, para así llegar al gran objetivo que la compañía se ha plantado”. El talento humano disciplinado y comprometido es un factor que le da un valor agregado a las empresas y permite crecer y desarrollar su potencial.

Tener presente el estado en que se encuentra el trabajador e identificar su proceso de adaptación esto permite una correlación en el rendimiento de sus funciones, sintiéndose motivado por un grupo de trabajo que lo fortalece e incentiva a dar su mejor versión.

“Donde se confirma que para que un empleado se sienta motivado debe existir una interacción entre el individuo y la situación que se esté viviendo en el momento” (Nava et al. 2017).

Para Domínguez (2017) “Una empresa para lograr condiciones de perdurabilidad debe enfocarse en el componente, identificación la parte organizacional en mayor grado, además de buscar la diferenciación. De igual manera, la dinámica social de los empleados y la formalización soporte para las decisiones” (Domínguez, 2017, p. 52). Una empresa debe estar bien enfocada y determinada en sus objetivos a alcanzar y en pro de ello es que le permitirá dirigir y controlar la dinámica de su talento humano, conociendo en qué momento se hace necesario tomar decisiones que ayuden y fomenten trabajar para lograr las metas propuestas.

Conocimiento del Entorno y del Mercado

Las microempresas actúan en un entorno que cambia continuamente, es de vital importancia conocer el mercado para poder reaccionar a aquellos cambios. Reina y Callejas (2015) dicen que conocer el entorno, el mercado y los clientes por parte de directivos y empleados es fundamental para el soporte y crecimiento de la empresa a futuro. Mientras que (Romero & Puin 2017) mencionan que una organización es inteligente si utiliza su información para crear innovaciones,

nuevos conocimientos o hace uso de ella para controlar los procesos correctamente y reforzar a la empresa.

Para Domínguez (2017) una empresa que perdura es la que ajusta su funcionamiento a las condiciones del entorno y del mercado. Domínguez en su investigación cita a De Geus (1997) quien considera que las empresas que resisten son las que tienen la capacidad de aprender de las experiencias del entorno, así cuentan con la oportunidad de perdurar y crecer en un ámbito que no controlan. Domínguez también cita a Peña (2010) que habla de la teoría del aprendizaje organizativo, dice que para permanecer en el tiempo se debe conocer el entorno donde se desenvuelve la empresa y tener la capacidad de promover los cambios en respuesta a los desafíos del entorno. Además, Domínguez expone que el dinamismo del sector ha ocasionado que los comerciantes se adapten a las exigencias del público, explorando nuevos mercados mediante estrategias para seguir operando. Es clave para una empresa aprender de las experiencias que se obtienen en el mercado con el propósito de alcanzar ventajas competitivas.

Peña (2018) cita a Caicedo (2011) quien destaca el conocimiento del entorno y del mercado que consiste en determinar las dinámicas del mercado y el resultado de la publicidad de los productos según las ventas. Peña también cita a Collins y Porras (1994) que aconsejan a las empresas centrarse en lo que más se destacan haciendo y no a lo que aspiran lograr, se debe producir e innovar para conquistar un mercado rentable, la empresa debe pasar por ciclos de maduración y crecimiento que llevarán a la empresa al éxito.

Factor Organizacional

Capacidades Organizativas

Los autores Franco y Urbano (2010) durante su investigación a cuatro empresas estudiadas que “las capacidades organizativas comunes son: manejo excelente de las relaciones con clientes y

Proveedores, enfoque de la empresa al servicio, conocimientos de los clientes, Conocimiento del producto, actualización constante de los propietarios mediante Formación y capacitación técnica, conocimiento del sector industrial, buena manejo de inventarios, transferencia del conocimiento entre empleados, cumplimientos de los compromisos con los clientes, bancos y estado, establecimientos de procesos y Controles, buen manejo financiero”. Las capacidades organizativas permiten una formación integral en todo lo que involucra la creación de una empresa para que la misma obtenga un resultado satisfactorio año tras año llevando una buena organización en sus áreas que la componen.

Cada área de una empresa es un complemento cooperativo que logrando trabajar en conjunto pueden aportar conocimientos y experiencias significativas para el alcance de los objetivos que tenga la organización, el área de producción y comercial necesitan desarrollarse bajo una planeación administrativa bien organizada para que pueda llevarse a cabo la elaboración de un producto o prestación de un servicio ante un mercado exigente y globalizado; “Las capacidades organizativas estratégicas permiten la heterogeneidad de la PYME y la generación de ventajas competitivas, los empresarios en su mayoría, consideran como las más importantes, las desarrolladas en las áreas de producción y comercial. En las empresas dinámicas se nota mayor desarrollo de las áreas de administración y finanzas” Franco y Urbano (2010).

Definir su misión y visión hacia el futuro, donde se tenga en cuenta la buena implementación de todos los elementos organizacionales como las estrategia, políticas y reglamentos que permitan direccionar los propósitos de la organización, también reconocer como importante al capital de trabajo donde se implementen programas que le permita al empleado un crecimiento personal y social, donde se cree una cultura organizacional en la que cada colaborador considere el éxito de la empresa como propia (Cerón & Torres 2017). Una buena implementación de recursos,

estrategias, capacitaciones y programas que fortalezcan y ayuden al buen desarrollo de una organización dentro de la empresa permitirá llevar a cabo la misión y lograr una visión determinante para lograr los objetivos proyectados.

Domínguez (2017) “Obedece entonces a aspectos de planificación estratégica y la relación de la empresa con los grupos de interés, vinculándolos en la toma de decisiones. Este factor involucra las políticas de dirección”. La planificación estratégica contribuye a una organización adecuada con una comunicación asertiva con los grupos de interés que se vinculan desde el inicio a la empresa para desarrollar y distribuir sus productos; conllevando a la ventaja competitiva que busca toda empresa para su crecimiento y perdurabilidad en el mercado.

Una excelente y serena gestión integral la contribuye en una organización coordinada permitiendo herramientas administrativas encargadas de condicionar la producción de una calidad garantizada y de una fabricación y precisión en los productos a comercializar; y, por tanto, para que se lleve a cabo todo lo mencionado anteriormente, se hace necesario una pertinente y colaboración de un grupo de personas enfocadas y comprometidas a solucionar cualquier novedad para lograr las metas de la empresa. “La capacidad organizativa requiere una Gestión Integral: relacionada con las políticas de dirección, planeación estratégica y la vinculación de grupos de interés” (Peña 2018).

Eficiencia y Eficacia en los Procesos y en la Organización

“La gestión de la eficiencia y la eficacia en los procesos representan para la empresa comercial reducciones significativas en los costos de operación y comercialización y, por ende, mayor utilidad operativa, lo que se traduce en mayor rentabilidad para los propietarios maximizando su riqueza” (Anaya 2014, p. 41) cita a Oscar Leon García, (2009) del libro administración financiera fundamentos y aplicación. Esto consiste, en que es necesario llevar una buena gestión de la

eficiencia y la eficacia en cada proceso que se genere para la fabricación o prestación de servicio que se entrega al cliente, esto permitirá una significativa y sostenida rentabilidad de la empresa.

La organización administrativa requiere de gran atención para la formulación de los objetivos en donde, cada uno de ellos requieren ser planeados estratégicamente siendo organizados en tiempo y espacio, y así mismo llevando un direccionamiento y control por parte del personal encargado; “En lo referente a la gestión administrativa, se hace mención a la consecución de objetivos y metas propuestas por la organización mediante un proceso administrativo definido en planear, organizar, dirigir y controlar; y cumpliendo con un proceso para obtener un producto final existe la motivación hacia el personal operario y administrativo” (Navas et al. 2017).

Para Domínguez (2017) “Define este factor como el conjunto de actividades desarrolladas dentro de la organización con el fin de transformar los datos, tanto internos como externos en información útil para la toma de decisiones”. Los procesos eficientes permiten y conducen rápidamente al crecimiento de la empresa, ellos permiten reconocer e identificar a tiempo factores externos que fortalecen el sistema operativo interno permitiendo tomar acciones inmediatas para evitar posibles problemas tanto a corto como a largo plazo.

La orientación de los adecuados procedimientos tanto administrativos como operativos logran una organización correcta para llevar a cabo una excelente manufactura y un agradable servicio al cliente esto permitiendo una rápida aceptación en el mercado. Como lo afirma Peña (2018) la “Eficiencia en los procesos: formulación de procesos dentro de la empresa, y el adecuado ordenamiento de las acciones pertinentes”.

Factor operativo

Innovación

La innovación es sinónimo de ventaja competitiva y se debe recalcar en el empresario, como lo menciona (Reina & Callejas 2015) “Se espera que sea una persona que se adapte al cambio, que tenga una visión general de la compañía, pueda gestionar la incertidumbre que existe en el mercado, sea creativo y esté orientado a la innovación”. Un empresario requiere una mente abierta que esté dispuesto a enfrentar nuevos cambios y aceptar una nueva realidad para el mejoramiento y desarrollo de su empresa, la innovación cada día se hace aún más necesaria puesto que el mercado a diario esta cambiante y esto hace que se requiera agregar un valor diferencial para hacer el producto o servicio más atractivo y genere una buena expectativa de adquisición.

Para Peña (2016) “La creatividad para generar ideas innovadoras y anticiparse al cambio, esta es la clave del comienzo con un propósito solido que permita empezar acabar con las tasas de mortandad empresarial”. De acuerdo a lo anterior, la vida empresarial es un reto creativo e innovador dispuesto aceptar los requerimientos de un mercado tan competitivo y exigente, en donde el emprendedor es necesario que desarrolle ideas innovadoras con pilares creativos que sobresalgan fortaleciendo su estabilidad y rentabilidad.

La innovación siempre debe estar presente para lograr una permanencia positiva en el mercado, el empresario cada día requiere vivir y enfrentar nuevos retos que representan crecimiento, desarrollo y sostenibilidad en el tiempo, así como lo concluyen en su investigación (Nava et al. 2017) “Se concluye que las empresas que busquen una auto sostenibilidad se deben apoyar, y basarse en teorías administrativas que ya han sido aplicadas y analizadas por expertos, pero también a este gran conocimiento; se debe tener la valentía de querer afrontar retos que requieran innovación y deseo de instruirse, no importando la longevidad a que se llegue, porque las competencias son lo que se traspasa a las siguientes generaciones”.

En este sentido, “Es fundamental el desarrollo de la innovación de productos y procesos, así como la implementación de un modelo de negocio diferenciador, todo ello en pro de obtener resultados acordes a la planeación estratégica a largo plazo” Rincón y Moreno (2018). Para lograr un producto diferenciador es necesario implementar procesos altamente innovadores que faciliten obtener resultados satisfactorios en transcurso del tiempo planeado.

Es evidente, para que una empresa perdure en el mercado debe contar con una ventaja competitiva que forme ese valor agregado a los productos y servicios, esto de la mano de un buen uso de ideas innovadoras que fomenten y fortalezcan la toma de decisiones para el bien común de la organización.

La innovación es uno de los factores que mayor importancia tienen en las estrategias desarrolladas a largo plazo, la implementación de nuevos procesos, nuevos productos hacen que se genere una importante diferenciación entre los productos de la competencia, cuando una empresa reinvierte sus utilidades en innovación mejora los procesos, se vuelve más eficaz y empieza a competir realmente en el mercado por su valor agregado haciendo que exista mayor crecimiento en la organización (Moreno 2018).

La disposición de aceptar y desarrollar nuevos días que permitan un cambio significativo en la creación de valor que desea la empresa le ayudara a crecer tanto interna y externamente. “La tolerancia a nuevas ideas: propenden por la innovación, los cambios, las ideas excéntricas que crean valor agregado” (Peña 2018).

Factor Financiero

Rentabilidad de las Microempresas

La rentabilidad genera un estabilidad objetiva que permite planear a mediano y largo plazo, como lo menciona Cerón y Torres (2017) en donde “observan que la mayoría de las empresas

tienen planeado invertir en nuevos productos, ampliación de la planta física, compra de maquinaria o equipo y mejoras en los procesos de la empresa, Área financiera, se concluye que el capital inicial para la creación de las empresas en su mayoría fue de capital propio y que las empresas están interesada en invertir para potencializar su labor”. Se puede observar, que una empresa que su visión es de crecer y perdurar en el mercado tiene como objetivos la implementación y el desarrollo de nuevas adquisiciones tanto físicas como administrativas que ayuden a mejorar en la calidad de los bienes y servicios. Mientras que (Hernández, 2013) concluye que los activos iniciales de las microempresas según el periodo de estudio, son favorables en relación a la supervivencia.

Por otra parte, Santana (2017) comenta sobre la rentabilidad la cual “Se encuentra que mientras que una rentabilidad operativa es el principal factor positivo que incide en la duración. Alcanzar una rentabilidad significativa en un mercado tan competitivo y global superara el tiempo de prueba logrando una permanencia”.

La rentabilidad es un resultado de grandes retos y desafíos a los cuales se tienen que enfrentar los microempresarios para llevar a cabo sus ideas de negocio al mercado; para Rincón y Moreno (2018) es definida como el grado de colaboración y sociabilidad en un grupo humano o la interacción social en el equipo de trabajo, la que ocasiona un efecto significativo en el éxito de la empresa debido (a los resultados que se pueden llegar a generar).

4.1.2 Factores Externos Favorables para la Perdurabilidad de las Microempresas

Factor Mercadeo

Adaptabilidad y Estrategias de Mercadeo

Las estrategias de mercadeo se cran para cumplir el objetivo de lograr las ventas y una ventaja competitiva, para cumplir lo esperado se debe adaptar exitosamente a los cambios inesperados del

entorno. (Vanegas & Pérez 2014) mencionan que la planeación y el mercadeo son comunes, es decir, tienen mayor influencia para mantenerse en el mercado. Igualmente, hace referencia a que las mipymes poseen ventajas frente a empresas grandes ya que tienen mayor fortaleza para adaptarse al cambio.

De igual forma, Nava et al. (2017) exponen que la adaptación al mercado es una estrategia deductiva, porque se analiza a la competencia para implementar lo observado y generar utilidades. Por otro lado, citan a Sallenave (citado en Flint, 1999) y Restrepo et al (2009) sostienen que la flexibilidad ante los cambios del entorno en que se desenvuelva la organización y la respuesta a los cambios del mercado, son el producto de la perdurabilidad o sostenimiento de una empresa.

Así mismo, Fornaris (2018) afirma que la adaptabilidad ante el cambio se debe ajustar a una teoría administrativa, perfeccionar los productos y retroalimentarse con los hábitos de otras empresas. La empresa debe tener la suficiente inteligencia para ajustarse al ambiente y reinventar para mantenerse y crecer constantemente.

Por otro lado, (Caderón 2018) dice que conocer el mercado es importante para la toma de decisiones asertivas en cuanto a la gestión del negocio, el desarrollo de la competencia, la transformación del mercado y la oportuna adaptación de los cambios es primordial conocerlos. Según resultados de encuesta de la Cámara de Comercio de Bogotá, el tiempo de funcionamiento de una empresa es un elemento esencial para definir su capacidad de adaptación en el mercado y de sostenibilidad.

Competencia

La competencia es cuando los productores y consumidores ofrecen bienes y servicios en el mercado y eligen donde y a quién comprarle. García (2016) evidencia que la competencia excesiva es un grave problema, ya que hay más oferta que demanda en productos y servicios, por

consiguiente, los microempresarios deberán diferenciarse de la competencia mediante el producto estrella para generar ganancias en clientes y dinero. Además, Cerón y Torres (2017) manifiestan que es necesario tener en cuenta a la competencia para determinar el precio de venta de los productos y/o servicios, esto no define la perdurabilidad de la empresa, pero si genera valor a las estrategias. Además, Nava et al. (2017) según el manual de innovación, afirman que al crear o mejorar productos, procesos o servicios generarán beneficios para los clientes como la calidad y buen precio, así la organización obtendrá mejores resultados para afrontar las amenazas del entorno y a la competencia, lo que ocasiona un crecimiento sostenible y un incremento a nuevas oportunidades.

Igualmente, (Rincón & Moreno 2018) citan a Sepúlveda y Reina (2016) quienes coinciden en que para ser competitivos se debe tener formación y experiencia para conseguir el éxito de los negocios. También cita a Corona Treviño (2002) dice que esta variable se compone de formación empresarial, prácticas administrativas, laborales y productivas, la innovación y progreso tecnológico, si la empresa goza de estos elementos será prospera y productiva. Rincón y Moreno en los resultados obtenidos dicen que con la competitividad se busca cumplir con las necesidades del consumidor final.

Factor Externo

Instituciones Formales e Informales

Las instituciones son las normas y reglas restrictivas que rigen la sociedad, que condicionan y dirigen el marco de las relaciones que se producen en ella (North, 1990). Las instituciones evolucionan con el tiempo mediante el proceso de aprendizaje acumulativo de los seres humanos (transmisión entre generaciones de las creencias culturales, valores, costumbres, moral, ética, entre otras). Franco y Urbano (2010) expresan que las instituciones con mayor influencia en el éxito de

una empresa son la especialización y la alta tecnología, el apoyo financiero y de la comunidad. También encontraron que los empresarios sienten que el desempeño de las empresas está limitado por el comportamiento de la industria, por el acceso a la financiación y por el apoyo de la comunidad; otro resultado encontrado es que las instituciones formales e informales influyen en el éxito de las pymes.

Del mismo modo, Franco-Ángel y Urbano (2014) mencionan que las instituciones formales son las que tienen variables de conocimiento de política económica y social, conocimiento sobre medidas y entidades de apoyo, las de legislación sobre desarrollo empresarial y las de características del sector industrial como el tamaño y concentración del mercado, la competencia, tecnología, especialización; mencionan cada una de ellas con su correspondiente indicador. Pero también nombra la variable cultura con sus indicadores, como institución informal quién a su vez tiene subfactores como la influencia de la comunidad, la influencia de familiares y amigos en la creación y en el desempeño de la empresa, la cultura regional, y la participación en redes sociales y empresariales.

Sin embargo, (Galindo & Ramírez 2017) dicen que en las instituciones formales es positivo al obtener negociaciones en el sector económico y en las instituciones informales la ayuda de amigos y la probación y el apoyo por parte de la comunidad. Los microempresarios deben cambiar la mentalidad y comprender que el desarrollo de una empresa depende de varios factores como cambios estructurales, de actitudes y conductas.

4.2 Objetivo Específico 2

Analizar los factores que han generado impacto negativo en las microempresas afectando la perdurabilidad de las mismas, como base fundamental a la investigación.

4.2.1 Factores Internos Negativos para la Perdurabilidad de las Microempresas

Factor Talento Humano

Experiencia del Fundador y su Formación en el Área Administrativa

El panorama empresarial en Colombia es complejo, la normatividad es extensa y dispersa y los empresarios no tienen la preparación académica y/o los recursos necesarios para contratar personal capacitado en esos temas; y en la práctica se alejan de lo que representan esos beneficios creados para la supervivencia empresarial Marrugo (2010, p. 84). Un lado negativo que no permite el crecimiento y perdurabilidad como lo expresan los autores es la falta de experiencia en una formación académica que les permita manejar una empresa con conocimientos intelectuales los cuales son fundamentales para entender el rumbo que lleva el mercado nacional e internacional.

Según Anaya (2014) define “Las empresas en general demuestran poco interés en la gestión de protocolos de relevo generacional, lo que es, un factor determinante en la longevidad de las empresas; presentan una ineficiente gestión del conocimiento y débiles políticas de vinculación y retención de los empleados”. Según lo anterior, las empresas presentan ineficiencia en la formación de conocimiento que facilite el buen manejo administrativo y operario, en donde el colaborador forma parte principal para llevar a cabo los procesos.

Sus resultados señalan Reina y Callejas (2015) que la experiencia previa en la misma industria está positivamente relacionada con la productividad, pero no con la rentabilidad. La experiencia es un factor que facilita desarrollar procesos para obtener una productividad. Y también, Entre los aspectos destacables en este apartado se encuentra la imperante necesidad que tiene el empresario de hacer crecer su empresa de manera rápida, olvidando en ciertos momentos del ciclo de vida de la empresa, la adaptabilidad a cada una de las circunstancias y la falta de planificación estratégica de los objetivos, Peña (2016).

Para (García 2016) el nivel de escolaridad de los empresarios, el desconocimiento del mercado, el nivel de escolaridad de los empleados y la falta de conocimientos en el manejo de las estructuras de costos, administrativa y financiera de la empresa. Sin embargo, para lograrlo Romero y Puin (2017) dicen que es necesaria la aplicación de conocimientos administrativos que, en algunos casos, no son claros para los gerentes de las pymes. Por lo tanto, la para la adecuada implementación es importante el acompañamiento o la formación en administración de las personas encargadas del proceso.

Mientras que es la investigación de Leal y Valderrama (2017) muestra “El estudio realizado arrojó que alrededor del 85% de empresas presentaban escasas experiencias frente a temas relacionados con sistemas de control interno”. Esto muestra, que las empresas no cuentan con un alto nivel de experiencia requerida para el adecuado manejo y organización interno.

La dinámica y el intercambio de experiencias con los empresarios se constituyó además en un factor de observación, análisis disciplinar y aprendizaje social capitalizado por estudiantes y docentes dentro del proceso de formación y complementación profesional, y en donde “La baja participación de los microempresarios en compromisos académicos y con su propia empresa afecta el desarrollo y crecimiento de sus organizaciones” Escobar C. y Escobar R. (2017).

Los autores (González, et al. 2017) observan que “En este mismo rango de alerta están los aspectos de planeación como son: la formulación de visión, la diferenciación y la planeación estratégica. Y en alerta amarilla pero no menos importantes: la gestión financiera, la gestión de los procesos, el diseño del organigrama, el proceso del control, la toma de decisiones, y el conocimiento del entorno”. Una empresa que no conozca sus procesos internos está destinada al fracaso que no tendrá en cuenta los requerimientos pertinentes para alcanzar una mejora continua que le permita sobrellevar una administración correcta para alcanzar los objetivos propuestos.

La experiencia profesional contribuye un alto de grado de madurez para la permanencia en el mercado de dicha empresa, el no contar con dicha experiencia provocara un desplome de la organización interna de la empresa, en donde “Existe mayor número de liquidación en estas empresas al ser el grupo de empresas más vulnerable ya que no logran acumular la experiencia y fortaleza económica y operativa y al no contar con una adecuada estrategia a largo plazo” Caderón (2018)

Capacitación de los Empleados

El talento Humano de una empresa lo comprende una mano de obra calificada y no califica, la cual hace parte de cada proceso aportando desde sus conocimientos empíricos hasta sus experiencias y habilidades profesionales que permiten un desempeño satisfactorio para una buena administración; pero como todo no es perfecto, es necesario que ese talento humano que compone la empresa se prepare y capacite cada día más logrando la excelencia en la eficiencia y eficacia en sus tareas, esas personas deben pasar por unos procesos que profesionalmente facilitaran ese buen aprendizaje y aunque no son procesos muy agradables ante el trabajador es fundamental que se realice, y esos son “los procesos críticos son inducción, formación y entrenamiento como lo afirma Marrugo (2010).

El autor Cuevas (2013) expone que: “Desafortunadamente, cuando una empresa entra en crisis económica, normalmente tiende a reducir y a eliminar el presupuesto destinado para la capacitación de sus empleados; dejan a un lado una de las principales herramientas que le permitirían mejorar en sus indicadores de competitividad e innovación”. Por lo tanto, el no controlar y medir los recursos destinados a la preparación y capacitación del talento humano provocando una ventaja competitiva con un valor agregado, perjudicaría la estabilidad y supervivencia de la empresa.

Con relación a la capacitación laboral (Porrás & Valencia 2015) expresan lo siguiente “generalmente las empresas se preocupan de capacitar a sus empleados cuando éstos entran a trabajar, con el objeto de que aprendan las tareas que deben llevar a cabo”. De acuerdo a lo dicho por las investigadoras, el no dar importancia a una capacitación permanente o periódica al talento humano con el que cuenta la empresa es sinónimo de fracaso e inestabilidad organizativa, esto impidiendo el crecimiento a largo plazo; y Quintero (2018) complementa diciendo que “Se reconoce hoy que es rentable para las empresas y en general, para el desarrollo económico de una sociedad, invertir en la capacitación y en la educación de los empleados”.

Selección, Inducción y Rotación de los Empleados

La poca gestión en las políticas de vinculación y retención de los empleados; “sin contar con procesos de selección que garantizaran empleados competentes” Anaya (2014). Los procesos de vinculación son altamente exigentes para alcanzar una retención y selección de un personal competente que fortalezca el talento humano ya existente complementando con sus conocimientos y habilidades necesarias para el desarrollo de las tareas establecidas y que vaya más allá de lo que se le exige; si una empresa no establece un adecuado protocolo de contratación está destinada al fracaso en su desarrollo de sostenibilidad.

También, lo afirma García (2016) en su investigación “La falta de procesos de selección de los empleados; como se pudo establecer, la carencia de procesos de contratación y de niveles adecuados de preparación de los empleados contratados”. Sigue agregando (Leal & Valderrama 2017) en donde describe que “falta de selección adecuada, robos por parte del personal, rotación del personal, pueden ser por causa de no tener unos procesos por áreas implementados, que indiquen que se debe hacer, como se debe hacer, quienes son los encargados, los riesgos que estos procesos tienen y las actividades de control con las que se mitigan estos riesgos”.

Como lo menciona Quintero (2018), Un problema mayor tiene que ver con la alta rotación de personal que afecta el normal desarrollo de las operaciones y con este una ausencia de programas adecuados de capacitación para disminuir las pérdidas por disminución en los procesos de producción asociados a la inexperiencia de los nuevos empleados. La escasa atención al proceso de selección e inducción del personal, la carencia de motivación de los empleados es una debilidad que va directamente relacionada con la baja productividad para la perdurabilidad y estabilidad de la empresa.

Factor Mercadeo

Control de Calidad

El control de calidad es una estrategia para fortalecer el progreso en la calidad ofrecida, consta de establecer planes, mecanismos e instrumentos en una empresa para la mejora o perfeccionamiento de la calidad del producto o servicio y la productividad. Con respecto a lo anterior, Cuevas (2013) cita un estudio realizado por Pérez (2003) de la Pontificia Universidad Javeriana que ratificó que la gran mayoría de las mipymes en Bogotá no realizan control de calidad desde el comienzo de su cadena productiva, solo se dedican a inspeccionar el resultado final, es decir, como quedó el producto al término de su elaboración. Tampoco cuentan con una estrategia para controlar las reposiciones, quejas y reclamos que se puedan presentar. Incluso, Cuevas menciona que el control de calidad es una de las amenazas que puede perjudicar a las mipymes colombianas.

De hecho, (Garzón 2018) dice que la calidad de los procesos y productos es uno de los motivos por los que fracasan las empresas que se introducen al mercado, esto puede perjudicar a corto, mediano o largo plazo, considerando la trascendencia que le dé el emprendedor y si realmente se lleva a cabo. Por otro lado, Quintero (2018) señala que recibir el certificado de calidad es una

acción de mejora que deben tener las pymes, y resalta que la calidad de producción de las medianas empresas no es constantemente la deseada o esperada, por el motivo de que los controles de calidad son insuficientes o no cuentan con ellos.

Acceso a Nuevos Mercados y Productos

Acceder a nuevos mercados y nuevos productos es de vital importancia para una empresa, se deben crear estrategias a la hora de diseñar y producir un bien o servicio para mayor satisfacción del cliente y así expandir y crecer en tamaño y productividad. Por esta razón, González et al. (2017) revelan las razones por las que fracasan las empresas, entre ellas se encuentran indefensas a lo nuevo y la falta de capacidad para acceder a nuevos mercados. (Rojas et al. 2017) también mencionan la falta de capacidad para acceder a nuevos mercados y que las empresas son vulnerables a lo nuevo como motivos de fracaso. Aunque un pequeño porcentaje de los establecimientos logran reconocimiento y posicionamiento, se vuelven empresas de costumbre, manejan los mismos procesos y el mismo segmento de mercado, y no se enfocan en abrir nuevos mercados e ir creciendo.

En el mismo sentido, Quintero (2018) plantea el lanzamiento de nuevos productos y la diversificación de mercado como acciones de mejoramiento para las pymes. Y, cita a Rodríguez (2004) que señala la competencia desleal, el contrabando y la informalidad como factores fundamentales que impiden el acceso a mercados y con ello el crecimiento de las pymes. Igualmente, Caderón (2018) concluye que es necesario que las pymes pongan en práctica estrategias que encaminen a la organización a crecer y generar valor en el largo plazo, una de las estrategias significativas a implementar es poder ser competitiva mediante la creación de nuevos procesos, nuevos productos, ser innovadora para sobresalir en el mercado y perdurar a lo largo del tiempo.

Factor Organizacional

Desarrollo de la Empresa

El desarrollo de una empresa entrelaza varios elementos con los que el empresario puede llevar a una organización a alcanzar los objetivos. Elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación, todo lo anterior mediante un concepto integrador que puede generar un impacto positivo en las organizaciones mediante el reconocimiento de las capacidades del capital humano. Por tal motivo, Cuevas (2013) explica que la investigación y el desarrollo de las mipymes colombianas es tal vez el tema más crítico, sumando a lo anterior la cultura del país que no comprende la importancia de enfocarse en este punto. Mientras que Anaya (2014) demuestra mediante un estudio realizado que hay falta de gestión en los procesos de planeación estratégica y toma de decisiones están enfocados en el servicio al cliente y la disminución de costos.

Además, Romero y Puin (2017) citan a Rojas, Grillo y Mosquera (2010) quienes revelan que el trabajar al día a día ocasiona no sólo daños financieros a las pymes, sino que complica el conocimiento de la empresa, por tal motivo, dificulta el adecuado manejo de la organización e imposibilita el desarrollo de la capacidad empresarial para la competencia en los mercados. Romero y Puin también mencionan que tomar decisiones a partir de información confiable y la verificación de la planeación es relevante para el desarrollo de la empresa, ya que los dos aspectos se deben entrelazar para alcanzar el desarrollo armonioso de la entidad y así asegurar su permanencia y crecimiento en el mercado. Entonces, concluyen que a una empresa le resulta costoso el no tener información confiable a la que puedan acceder en el momento que sea necesario, por ello es esencial que las políticas de las empresas sean razonables con los planes de desarrollo y los procedimientos adecuados para el respectivo control.

En igual forma, González et al. (2017) revelan que el desarrollo social y económico es significativo para la dinámica empresarial, porque permite generar empleo, aumentar capital, bienestar y desarrollo. Sin embargo, en el desarrollo empresarial cabe la posibilidad de riesgo y fracaso de las empresas que inician en el mercado. Por otro lado, Leal y Valderrama (2017) explican que los problemas en la ejecución, planeación deficiente, falta de indicadores, conflicto entre accionistas son las principales causas de fracaso organizacional.

Así mismo, (Escobar C. & Escobar R. 2017) exponen que el incremento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas determinaron que la perdurabilidad en el mercado no fue consistente para lograr continuar y progresar, sino que tienden a desaparecer, y presentan problemas como carencia de conocimientos administrativos y contables, falta de experiencia en la actividad empresarial, excesiva inversión en activos fijos, escasez tecnológica y de publicidad. También, la baja participación de los microempresarios en obligaciones académicas y con la propia empresa entorpece el desarrollo y crecimiento de las organizaciones.

Por otro lado, (Quintero 2018) cita a Montilla y Montero (2011) quienes definen el desarrollo empresarial como un aprovechamiento de las empresas a las oportunidades de negocio, se obtiene beneficios, aumenta en tamaño y así se vuelven perdurables. Luego, cita a Delfín y Acosta (2016) ellos señalan que el desarrollo empresarial enlaza diferentes elementos para que el empresario lleve a la organización a alcanzar los objetivos. Factores como crecimiento económico, cultura organizacional, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. Obtener el desarrollo empresarial le concederá al empresario aprovechar las oportunidades que se le presentan.

Desarrollo de Tecnología

La tecnología es un recurso esencial para las empresas que se encuentran en proceso de crecimiento, es una herramienta con la que se puede lograr la optimización de mejora de los

procesos de la organización, estar actualizadas en cuanto al tema tecnológico para aumentar la competitividad y el desarrollo. Entonces, Reina y Callejas (2015) citan a Zevallos (2006) quien dice que la tecnología pocas veces es tomada en cuenta por las mipymes, ya que los directivos y empleados consideran otros factores como primordiales. Del mismo modo, Romero y Puin (2017) citan a Zevallos (2002) que explica que el bajo grado de adopción tecnológica es una de las causas por lo que las pymes se desenvuelven en condiciones poco beneficiosas. Inclusive, Leal y Valderrama (2017) aluden a que el Departamento Nacional de Planeación (2015) menciona que las empresas se centran en crear programas en las áreas que mayor dificultad presentan, una de ellas es la tecnología, para obtener fortalecimiento y progreso, de esta manera utilizan los recursos apropiadamente.

Mientras que, Escobar C. y Escobar R. (2017) analizan la carencia tecnológica como un problema que presentan las microempresas para sobrevivir en el mercado con inclinación a desaparecer. Y también exponen que gran parte de los microempresarios no utilizan página web, porque no conocen de su funcionamiento y el costo de la herramienta, tampoco aprecian la importancia de la tecnología para hacer visible los negocios. Garzón (2018) indica la intensidad tecnológica es una variable microeconómica que incide en la probabilidad de fracaso de una empresa.

Por otra parte, Quintero (2018) nombra a Reyes (2007) que indica los limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico como una desventaja de las pymes. Quintero luego cita a Pérez (2004) que realizó un estudio en el que concluyó con diez problemas centrales de las pymes, uno de ellos es la carencia de tecnología avanzada en procesos. De igual forma, Domínguez (2017) en investigación realizada alude a Peters y Waterman señalan que las empresas perdurables se centran

en el cliente y no en el producto o tecnología, es decir, no consideran la tecnología como un factor relevante para el progreso de las empresas.

Plan Estratégico

Un plan estratégico es una herramienta que reúne los requerimientos que necesita la organización para el cumplimiento de la misión y visión, también define las acciones que son indispensables para alcanzar lo deseado. No obstante, (Marrugo, 2010) dice que en las mipymes no existe cultura de planeación y toman decisiones cuando la situación lo amerita, sin antes analizar las variables que puedan afectar la decisión que se tome.

Para Cuevas (2013) las microempresas se dedican a sobrevivir día a día y por ello olvidan temas de gran interés como lo es la planeación estratégica y la elaboración de estrategias, para combatir los factores externos que las afectan. También concluyó que la planeación estratégica es una de las amenazas que puede afectar al sector mipymes. Ahora bien, Anaya (2014) mediante una encuesta deduce que la falta de gestión en el desarrollo de la planeación estratégica afecta a la perdurabilidad de las microempresas, ya que estas se dedican la mayoría de tiempo al servicio al cliente y la disminución de costos. De igual forma, Peña (2016) manifiesta que un aspecto a sobresalir es la superación del empresario para hacer que su negocio crezca de manera apresurada, aunque en ciertos momentos olvidan el ciclo de vida de la empresa, la adaptabilidad a cada situación que se presente y la falta de planeación estratégica de los objetivos.

Por el contrario, Leal y Valderrama (2017) explican que lo primero que debe realizar una empresa es concretar un plan estratégico que les permita precisar lo que son el presente, y luego proyectar al largo plazo. Las pymes tienen que dejar de pensar en el ahora y convertirse en visionarios. Así mismo, Escobar C. y Escobar R. (2017) interpretan la falta de planeación estratégica como un problema que fomenta el cierre de las microempresas y hace parte del área

administrativa. Incluso, Quintero (2018) menciona que las pymes se centran a trabajar día a día y tienen un límite a corto plazo, es decir, tienen una carencia de planeación estratégica formal. Después, hace referencia a que la planeación estratégica es necesaria para permanecer y crecer en el mercado. Algunas pymes son administradas por los propietarios, quienes laboran con modelos antiguos que fueron efectivos en su momento, pero el mundo va en continuo cambio, las empresas se deben adaptar y actualizar.

Plan de Negocios

Un plan de negocios es un documento formal que tiene como función planificar, financiar, evaluar y administrar la actividad comercial, es esencial para un negocio exitoso y rentable. Por esta razón, Cuevas (2013) dice que un gran porcentaje de las mipymes son creadas en un factor empírico, muy pocas tienen un plan de negocios, lo que conlleva a que no superen la barrera de dos años de vida. La falta de elaboración de un plan de negocios compete es una de las grandes fallas de las mipymes. Del mismo modo, Farfán (2014) habla de las dificultades administrativas y estratégicas que poseen las empresas colombianas, las cuales ocasionan un alto nivel de mortalidad.

Para González et al. (2017) la falta de un plan de negocios es una de las causas por las cuales las empresas fracasan. Al igual que para Rojas et al. (2017) la falta de un plan de negocios es una de las razones por lo que fracasan las empresas. Mientras que (Fornaris 2018) explica que un plan de negocios es uno de los retos más difíciles que confronta las entidades con la humanidad. Deben tener la capacidad de reformar y restaurar según los cambios del mercado. Y Caderón (2018) expone según encuesta de la Cámara de Comercio de Bogotá que los motivos para que las organizaciones clausuren es la falta de preparación y conocimiento en temas administrativos y

financieros, no cuentan con información estratégica y de la competencia, esto hace que se les dificulte fijar un plan de negocio.

Factor Operativo

Productividad

La productividad tiene como objetivo medir la eficiencia de la producción por cada proceso, es decir, realizar los procesos con menos recursos para producir una misma cantidad, de esta manera se obtendrá mayor productividad y agilidad en los procedimientos y una adecuada utilización de los recursos. Por ello, Romero y Puin (2017) mencionan a Zevallos (2002) que dice que las pymes no cumplen con sus funciones en las mejores condiciones y esto influye en que haya baja productividad. Por su parte, Galindo y Ramírez (2017) explican que la insuficiencia en la productividad se debe a los inadecuados modelos administrativos. Aunque algunos empresarios se esfuerzan en estar actualizados, sin embargo, existen deficiencias en la dirección de las pymes, debido a esto se presenta disminución de la productividad y competitividad, lo que conlleva al cierre prematuro. De hecho, Garzón (2018) indica que la productividad es una variable microeconómica que influye en la probabilidad de fracaso.

Tamaño de la Empresa

El tamaño es la magnitud o dimensión de la estructura de la empresa, también se miden según número de empleados, volumen de activos y por la cantidad de ingresos de actividades ordinarias, según el ministerio de comercio, industria y turismo (MINCIT). Es por ello que, Leal y Valderrama (2017) mediante una investigación encontraron que un pequeño porcentaje de microempresas lograron sobrevivir. Se cita a mejía (2002) quien manifiesta que los procesos planteados por los modelos para grandes empresas son de cierto modo difícil de realizar para empresas de menor tamaño, por tal motivo, el sistema de control para las pequeñas y medianas empresas (SICOP)

formula procedimientos más sencillos que no demanden tanto tiempo ni recursos para reforzar el óptimo funcionamiento de las organizaciones. Implementar un sistema de control interno en una compañía sin importar su tamaño, siempre resultará favorable para la mejora de procedimientos, estar listos para afrontar los cambios del mercado, reconocer la oportunidad para mejorar.

Romero y Puin (2017) manifiestan que las empresas por su tamaño y en varios casos por la falta de estructura organizacional adecuada, no cuentan con un sistema con el que puedan llevar un control de los procesos. Debido a ello, el manejo de información no es adecuado, lo que dificulta entender la realidad de la organización.

Por otro lado, Garzón (2018) menciona a Martínez (2016) quien indica que el tamaño inicial de las compañías es un componente esencial para conocer su permanencia en el mercado. Garzón expone que el tamaño es una variable microeconómica que incide en la probabilidad de fracaso de las empresas. Igualmente, hace referencia a que un alto porcentaje de microempresas o empresas de menor tamaño, son las que tienden a desaparecer en Colombia. Además, explica que el tamaño de las microempresas es directamente proporcional a los recursos que dispone, los propietarios deben buscar alternativas que les proporcione un crecimiento de recursos para salir al mercado con un emprendimiento de buen tamaño, evitando un elevado nivel de endeudamiento.

Factor Financiero

Financiamiento

El financiamiento consiste en contribuir con dinero y recursos para la obtención de bienes o servicios. Debido a lo anterior, (Romero 2013) deduce que la pequeña y mediana empresa que fracasa se identifica por poseer un nivel alto de apalancamiento a largo plazo, altas deudas, un bajo grado de activos líquidos, siendo éstos últimos los que se pueden convertir a dinero en un corto plazo sin perder valor, por éstas razones las pymes no obtienen lo necesario para pagar la deuda.

Por su parte Porras y Valencia (2015) mencionan a Martínez quien realizó una investigación, en la cual destacó el endeudamiento como un determinante de fracaso empresarial. Así como (Romero et al. 2015) indican que las obligaciones financieras, proveedores y las cuentas por cobrar hacen que las compañías fracasen debido al exceso en el endeudamiento.

Por consiguiente, García (2016) dice que un consejo que deben tomar los microempresarios es que, para el inicio de un emprendimiento busque personas a las que conozca, como amigos y familiares para tener un refuerzo en el apalancamiento, ya que no es adecuado ni beneficioso que posea deudas a la hora de inaugurar el negocio, por tal motivo, se recomienda contar con socios que inviertan en el proyecto. Inclusive, González et al. (2017) aluden a Fredland y Morris (1976) que menciona el inadecuado uso del financiamiento como una variable de fracaso. Por su parte, Galindo y Ramírez (2017) según resultados de encuesta realizada con un alto porcentaje la financiación inadecuada, es una de las características por la cual las empresas dejan de funcionar. Citan a Molina y Sánchez (2017) que desarrollaron una revisión literaria donde hallaron que el acceso a financiamiento es uno de los obstáculos de las microempresas.

De igual forma, Leal y Valderrama (2017) nombran el financiamiento ubicado dentro del factor finanzas, como un problema de fracaso para las mipymes. Así mismo, Rojas et al. (2017) explica que los problemas de financiación es una causal de fracaso de las mipymes. Por su parte, Santana (2017) indica que, si las organizaciones ingresan al mercado con un nivel alto de deuda y un alto endeudamiento financiero, menor será la supervivencia en el mercado.

Para terminar, Garzón (2018) en investigación realizada concluyó que la primera causa determinante de fracaso de los emprendimientos es el financiamiento, que incluye el tamaño del negocio, las inversiones a realizar, el nivel y tipo de endeudamiento. Además, menciona el siguiente párrafo que hace referencia al tema tratado:

En Reina Gutierrez, W, Sepúlveda Rivillas, C. I. & González Uribe, G. J. (2016), aporta un análisis cuantitativo de los factores que afectan la sostenibilidad de las empresas y concluye que los emprendimientos en su creación son frágiles debido a los bajos niveles de operación y que los altos niveles de endeudamiento los expone a diferentes niveles de riesgo, respecto a esto explica que el apalancamiento financiero se convierte en una dificultad que no aporta valor sino que lo destruye, de tal forma es más conveniente garantizar los recursos necesarios con dinero del emprendedor o de fuentes menos costosas, adicional plantea que un crecimiento planeado y estructurado que genere propuestas de valor para sus clientes generará un mayor sustento en el tiempo. (p. 9)

Activo

Es un factor de rentabilidad relativo a los activos, es decir, la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles. Romero (2013) dice que cuanto mayor sea su apalancamiento con deudas a largo plazo, mayor es la probabilidad de fracaso; significa que parte del activo está financiado por deudas a largo plazo.

Las empresas consideradas perdurables y que fueron objeto de estudio se ven afectadas por el tener activos improductivos, que generar estancamiento de dinero y por ende pérdidas e improductividad (Gómez & Villarreal 2013)

Capital

Un estudio realizado por (Cuevas 2013) concluye que “El principal obstáculo al que se enfrentan el 27 % de los emprendedores al querer comenzar un proyecto de empresa es la falta de capital”. Por otro lado, Porras y Valencia (2015) afirman que una microempresa fracasa porque esta “Capital limitado solo a lo que pueda aportar el dueño”.

Uno de los mayores problemas que tienen las personas para crear empresa es la falta de capital financiero, por este motivo, en muchas ocasiones deben acudir al sistema financiero para capitalizarse, siendo éste uno de los principales obstáculos que existen para el segmento microempresarial, pues la falta de garantías impide que muchas personas puedan concretar sus ideas de negocio.

De ahí la importancia de esclarecer las causas más comunes del fracaso de las Pymes. Muchos son los factores que inciden en el fracaso de las Pymes, el entorno cambiante, la poca capacidad de producción, la capitalización y equilibrio financiero, los insuficientes sistemas de información.

Gestión Financiera

La gestión financiera son los procesos que se enfocan en obtener, conservar y manejar dinero, a través de billetes y monedas o cheques y tarjetas de crédito, para emplear de manera óptima los recursos de la compañía. Es por ello que, Reina y Callejas (2015) mediante un artículo analizaron las causas de siniestralidad de las pymes y una de ellas es la gestión financiera, ya que es usual hallar defectos e informalidades en el sistema contable y esto obstaculiza comprender la situación real de la empresa, para hacer el respectivo control y tomar las medidas necesarias. Recomendaron que los futuros emprendimientos se pueden enfocar en el apoyo a la gestión financiera.

Por otro lado, García (2016) realizó una encuesta en la que encontró que el emprendedor no realizaba de manera adecuada una planeación financiera, por tal motivo, no contaban con el capital correspondiente para iniciar el negocio. De igual manera, González (2017) proponen la gestión financiera como un factor que las mipymes deben fortalecer, para llevar a cabo un buen manejo financiero y un negocio próspero y productivo. Así mismo, Domínguez (2017) dice que la gestión financiera es un elemento de gran peso, en el cuál los propietarios de las empresas se deben orientar para llegar a lo propuesto o deseado y mantenerse perdurables en el mercado.

Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos que las empresas deben pagar independientemente de su nivel de producción, éstos no dependen de los ingresos que genere la empresa. Entonces, Gómez y Villarreal (2013) explican que para que una empresa sea perdurable debe tener un buen manejo de los costos fijos, las empresas al utilizar de manera eficiente los recursos podrán responder ante cualquier gasto adicional que se presente. Tal como García (2016) que hace referencia a los costos fijos como una causa para el cierre de las empresas. Incluso destacó que los emprendedores de microempresas no tenían el conocimiento de lo que significan los costos fijos en una organización, debido a esto las empresas pueden llegar a la quiebra, ya que es un factor de gran importancia porque el pago de éstos es obligatorio.

4.2.2 Factores Externos Negativos para la Perdurabilidad de las Microempresas

Factor Mercadeo

Promoción y Publicidad

La promoción y la publicidad son técnicas que atraen clientes y dan a conocer a la organización. La promoción es una herramienta para informar, persuadir y recordar al público los productos que la empresa ofrece, procurando influir en sus actitudes y comportamientos, y la publicidad son un conjunto de estrategias para dar a conocer los productos a la sociedad. Galindo y Ramírez (2017) cita a Morales (2006) quién dice que las microempresas no cuentan con estrategias claras para distribuir el producto, lo cual dificulta llegar a los clientes meta por la falta de estudio de mercado, inadecuados canales de distribución, comunicación y promoción. De igual manera, cita a Rey y Suárez (2010) que dicen que las empresas podrían verse afectadas al producir y promocionar un producto o servicio que no es necesario.

Para Leal y Valderrama (2017) el mercadeo ha progresado constantemente y se ha convertido en un aspecto importante para las empresas, ya que da a conocer el producto, los beneficios y las diferenciales; en la investigación hallaron que los problemas principales de las empresas fueron la promoción o publicidad, punto de venta inadecuado. Además, Escobar C. y Escobar R. (2017) encontraron que algunos microempresarios no utilizan la publicidad por motivos de desconocimiento de la herramienta, se limitan a esperar la llegada de los clientes; la mayoría no contaba con capital para invertir en este recurso; otros empresarios no se inquietan por buscar nuevos clientes, es decir, es bajo el nivel de uso de publicidad. Garzón (2018) nombra la publicidad como una variable microeconómica de probabilidad de fracaso.

Estudios de Mercado

Un estudio de mercado se fundamenta en el análisis e investigación de la viabilidad de un proyecto empresarial con el fin de percibir la respuesta del mercado ante un nuevo producto o servicio. Por tanto, Cuevas (2013) habla de la inteligencia de mercados y dice que se debe estar al tanto de la competencia para sobrevivir al mercado actual y se debe identificar en que se enfocan los competidores; Cuevas cita a Kotler (2008) y dice que una pequeña o mediana empresa es idónea para realizar una investigación de mercados.

Mientras que García (2016) explica que los microempresarios no conocen el mercado local y piensan que la creación de un nuevo producto los mantendrá en el mercado siendo competitivos. En cambio, Nava et al. (2017) en el ejemplo de estudio se encontró que no están dispuestos a elaborar estudios de mercado para detectar nuevas necesidades, solo se apoyan en lo que hace la competencia, ya que lo que buscan es mantener la marca; ven el estudio de mercado como una inversión que le traerá costos muy altos y poca utilidad.

No obstante, Galindo y Ramírez (2017) explican que las microempresas no cuentan con estrategias para comercializar el producto, lo que implica no poder cubrir las necesidades de los clientes por falta de estudios de mercado para crear la estrategia de precios; la ausencia de un estudio de mercado facilita el cierre de las empresas. Aunque Quintero (2018) cita a Pérez (2004) quién realizó un estudio en el que concluye diez problemas centrales de las pymes y allí se encuentra la poca realización de estudios de mercado.

Factor Operativo

Informalidad y Contrabando

La informalidad son las actividades y formas de producción que son desempeñadas por personas que reciben ingresos y sus condiciones de trabajo no están reguladas bajo un marco legal y el contrabando es una actividad ilegal que radica en comerciar con productos evadiendo impuestos. Por consiguiente, García (2016) indica que el alto nivel de informalidad es un factor por el que las microempresas fracasan, por el motivo de no hacer un análisis del mercado y piensan que la creación de una empresa consiste en adquirir un espacio y colocar un letrero sin antes hacer la debida planeación de lo que se requiere para proyectar la empresa a futuro y no tener inconvenientes por falta de capital.

Ahora bien, Galindo y Ramírez (2017) hacen referencia a que la informalidad empresarial y laboral impide la competitividad, por esta razón se deben centrar en la innovación. Mientras citan a Gómez (2017) asegura que el contrabando está deteriorando el sector y podría quebrar; mencionan a Franco (2012) quien comenta que las pequeñas empresas tienen que atravesar por barreras para sobrevivir en el mercado, entre ellas los precios del contrabando que no cuentan con la misma calidad. La competencia desleal por los productos de contrabando es una de los factores que deben manejar las empresas, así también los productos de contrabando extranjero son críticos

para el progreso de una microempresa. De hecho, Rojas et al. (2017) exponen que las mipymes están siendo perjudicadas por la competencia desleal debido al contrabando y la informalidad y por este motivo se presentan caídas en las ventas.

Factor Financiero

Impuestos

Los impuestos son pagos obligatorios que las personas y empresas hacen al Estado, lo hacen para poder suministrar bienes y servicios, los impuestos para el Gobierno son su principal fuente de ingresos. Por ejemplo, (Farfán 2014) explica que las empresas que fracasan en el intento de salvarse dejan un impacto negativo a la economía del país porque no generan empleo, ni aporte al PIB, ni pago de impuestos. Por su parte, García (2016) según encuesta realizada explica que los altos impuestos son una causa del cierre o quiebra de las microempresas.

Factor Externo

Medidas de Apoyo (Gobierno y Comunidad)

Reina y Callejas (2015) comentan que la comunidad y los programas de apoyo y desarrollo empresarial es uno de los factores que determina si una MiPyme será exitosa o fracasará. Así como, las mipymes tienen un efecto favorable en la economía y desarrollo social del país se necesita la colaboración del Gobierno mediante programas, proyectos y políticas de estado que impulsen las ideas de negocio y de esta manera se evita o reducen las altas tasas de mortalidad que se presentan. Del mismo modo, Peña (2016) dice que la falta de apoyo de capital de riesgo presenta una decaída para el progreso de los nuevos proyectos, porque al crear una empresa débil y sin los soportes necesarios, tan solo es cuestión de tiempo para que el proyecto tenga una fuerte caída a causa de no contar con el apoyo organizacional requerido.

Por otra parte, González (2017) indican que uno de los motivos por los que las empresas fracasan es por los cambios en la política industrial, siendo esta un conjunto de medidas tomadas por administraciones públicas para del desarrollo y progreso de parte o todo el sector de fabricación, así como otros sectores de la economía, el Gobierno toma las medidas para mejorar la competitividad y la capacidad de las empresas. De igual forma, Galindo y Ramírez (2017) citan a Taxis, Aguilar y Ramírez (2015) ellos sugieren que las estrategias de un país en lo referente a la política económica en lo relacionado con el progreso empresarial, deben originar un apoyo a los nuevos emprendimientos y a los ya existentes. Galindo y Ramírez también mencionan que el apoyo estatal colombiano contiene insuficiencias para motivar a la innovación y fomentar el uso de tecnologías avanzadas para aumentar el recaudo y la efectividad de las microempresas que, con el plan de estrategias orientado a crear procesos de innovación accedan a fabricar y distribuir lo elaborado.

Sin embargo, Rojas et al. (2017) explican que los cambios en la política industrial es una de las razones por lo que las empresas quiebran. Así mismo, los establecimientos que pagan arriendo se ven afectados por la insuficiencia en políticas eficientes por parte del Gobierno que favorezcan a los vendedores, arrendatarios y propietarios de locales.

Formalización para el Gobierno

Al formalizar una empresa se tiene gran probabilidad de iniciar y crecer competitivamente en el mercado, llegar a tener acceso a créditos bancarios y comenzar a trabajar con empresas de mayor tamaño para que la organización se fortalezca de manera sensata. Por tal motivo, Marrugo (2010) manifiesta que el Gobierno se fijó en lo importante que son las microempresas para la economía nacional y para disminuir la pobreza y el desempleo, crearon proyectos que simplifican los trámites para fundar nuevas empresas. A pesar de que promueven la disminución de procesos para crear

empresa, no se percibe agilidad en ello ya que aún hay gran cantidad de procedimientos por cumplir y se toma mucho tiempo para cumplirlos a totalidad.

Por el contrario, Domínguez (2017) evidencia mediante una investigación que los empresarios presentan poco interés de participar en eventos y asociarse con entidades gubernamentales porque al ser parte de las iniciativas del Estado no encuentran beneficios. Además, Garzón (2018) indica las reformas de mercado como una variable macroeconómica que incurre en la probabilidad de fracaso de empresas. Del mismo modo, Quintero (2018) indica que las pequeñas empresas son más vulnerables a la inspección y control gubernamental. En igual forma, explica que las reformas tributarias y los diversos cambios en los reglamentos laborales afecta a las empresas y empresarios; las pymes deben disminuir el impacto que dichos cambios pueden ocasionar dentro de la organización.

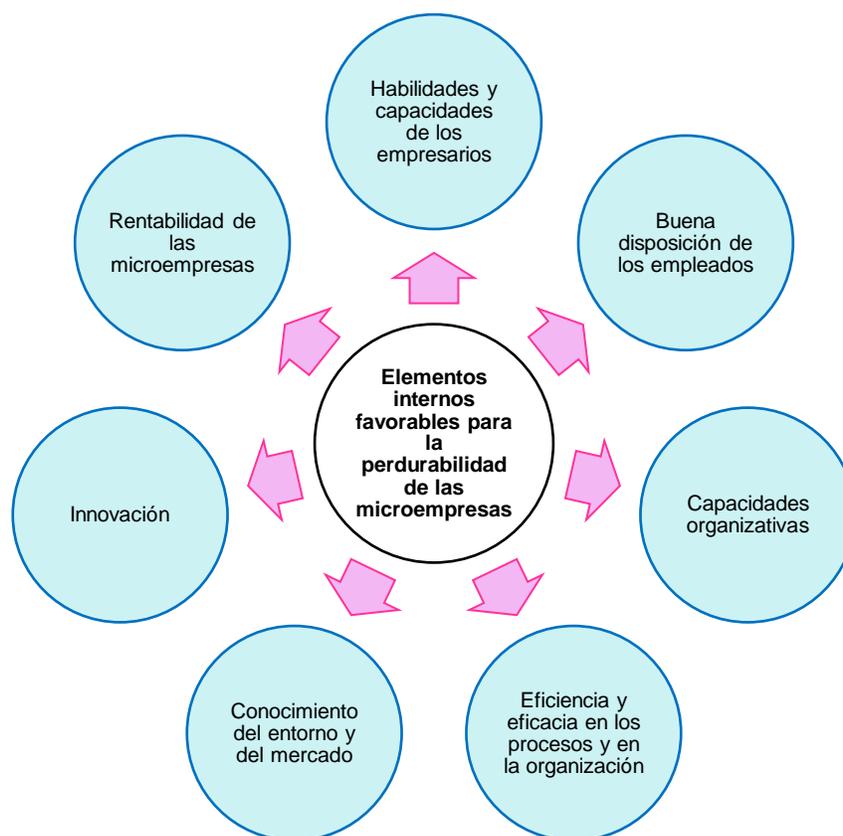


Figura 2. Elementos internos favorables para la perdurabilidad de las microempresas

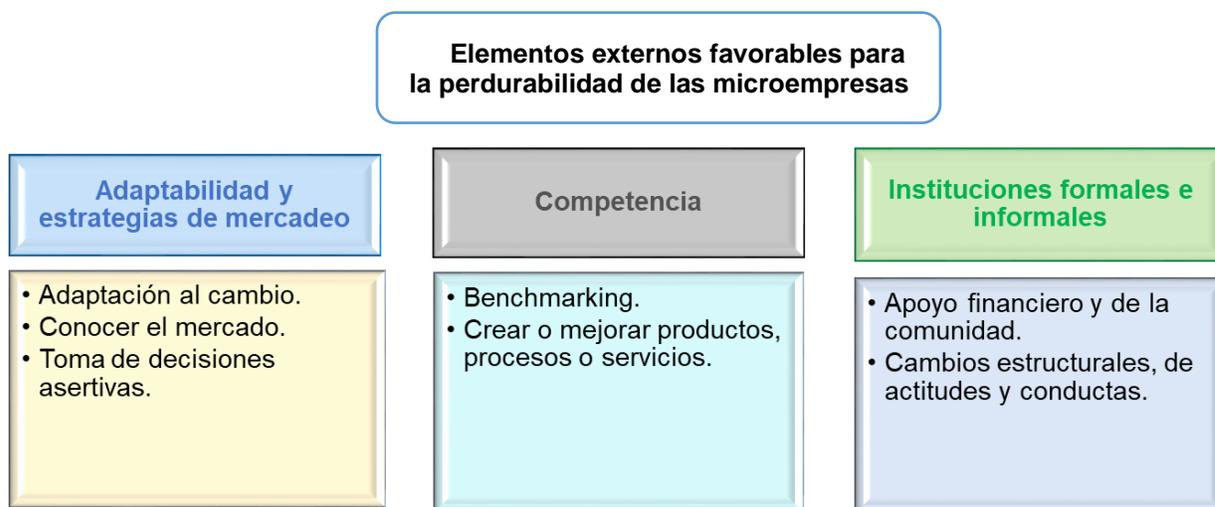


Figura 3. Elementos externos favorables para la perdurabilidad de las microempresas

Factores internos que generan impacto negativo en la perdurabilidad de las microempresas.

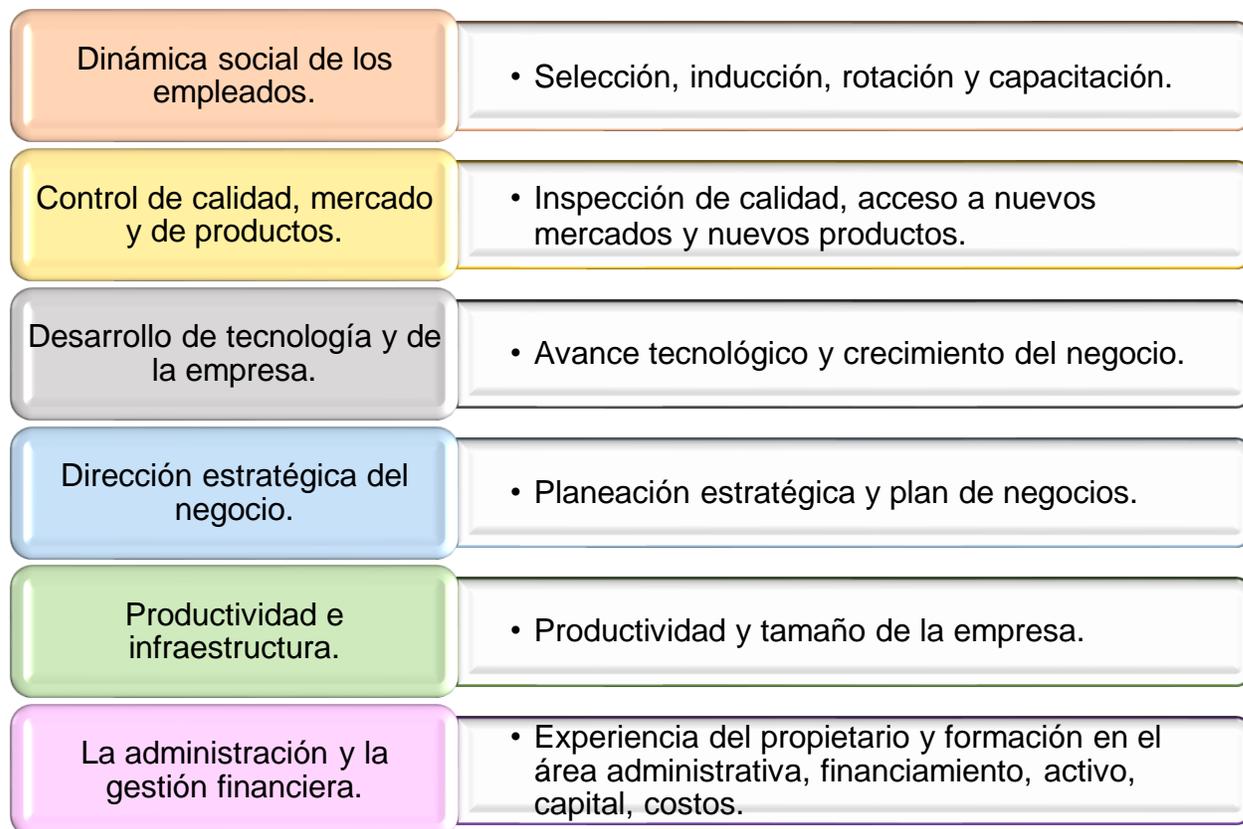


Figura 4. Factores internos que generan impacto negativo en la perdurabilidad de las microempresas.



Figura 5. Factores externos que generan impacto negativo en la perdurabilidad de las microempresas

4.3 Objetivo específico 3

Proponer un lineamiento estratégico como herramienta de apoyo y acompañamiento que fortalezca la perdurabilidad de las microempresas en un contexto de frontera.

4.3.1 Recorrido Comportamiento de las Microempresas

Data Cúcuta presenta el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cúcuta sobre las empresas vigentes con corte al 31 de diciembre de 2016, allí mencionan que “uno de los principales factores que influyen en el crecimiento de una economía es el tejido empresarial que ésta posea,

es decir, el número de empresas, sus actividades económicas, tamaño empresarial, entre otras” (Observatorio Económico, 2016, p.1). Por tal motivo, al cierre del año 2016 se crearon 10.668 empresas. También, se evidencian las renovaciones en la cámara de comercio que para el año 2016 fueron 29.498 empresas renovadas. Además, se revela que al final del año se cancelaron 6.902 empresas. Por otro lado, la distribución por tamaño empresarial con corte al 31 de diciembre del 2016, se divide en 96,4% para microempresas, un 3,1% lo conforman las pequeñas empresas, un 0,7% las medianas empresas y un 0,1% las de gran tamaño, al término del año existen 46 grandes empresas, 246 medianas y 1.196 pequeñas.

Por consiguiente, en el cuadro comparativo del registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cúcuta 2018, al 31 de diciembre del año 2017 se matricularon o consolidaron 8.238 empresas. Luego, se expone que durante los meses de enero, febrero y marzo de cada año es deber de los establecimientos renovar la matrícula mercantil, lo cual para el año 2017 al cierre de mes diciembre, 30.777 negocios renovaron la matrícula. Por último, se expone que 7.792 empresas fueron canceladas en el año 2017.

Por otro lado, Data Cúcuta en el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cúcuta explica la cantidad de empresas matriculadas, renovadas y canceladas en el año 2018. En ese orden de ideas, en el año 2018 se matricularon 9.497 empresas a 31 de diciembre, con una variación de 15,3% en relación al mismo periodo 2017. Después, se describe la cantidad de empresas que realizaron renovaciones hasta el 31 de diciembre del 2018 que en total fueron 31.597, lo que corresponde a una variación de 2,7% en comparación al año 2017, se muestra un análisis que dice, “La renovación de la matrícula mercantil dio como resultado que el 85% de las renovaciones a corte del 31 de diciembre de 2018, se realizaran durante el primer trimestre del año” (Observatorio Económico, 2018, p. 1).

Así mismo, en el informe se presenta las empresas que realizaron cancelaciones al finalizar el año 2018, en su totalidad fueron 6.611 empresas canceladas. Al cierre del año 2017 las empresas canceladas fueron 7.792, lo que quiere decir, que se presentó una variación de -15,2% en relación al año anterior. Seguidamente, se demuestra la distribución por tamaño empresarial corte al 31 de diciembre 2018, por tanto, se conoce que el 97% de la estructura empresarial de la Cámara de Comercio de Cúcuta la conforman las microempresas, un 3% lo constituyen las pequeñas empresas, un 1% las medianas empresas y un 0,1% las grandes empresas. Dentro del total de empresas vigentes al terminar el año 2018 se encuentran 50 grandes, 281 medianas, 1.246 pequeñas y 43.537 microempresas.

Durante el periodo enero a septiembre 2019 se han creado o matriculado 9.400 empresas, en relación al mismo periodo 2018 se presenta una variación de 19,6%. Mientras que, se presentaron 31.523 renovaciones en lo corrido del año 2019 hasta el mes de septiembre, lo cual equivale a una variación de 3,5% al mes de septiembre 2018. De igual forma, de enero a septiembre 2019 se cancelaron 2.578 empresas, con respecto al mismo ciclo 2018 se manifiesta una variación de 4,3%, según el informe de gestión de la Cámara de Comercio de Cúcuta 2019.

El tejido empresarial es uno de los principales factores que influyen en el crecimiento de una economía, que unido a la generación de empleo se logra obtener una mejora en la riqueza y bienestar de las sociedades. En un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Cúcuta se destaca que las Mipymes representan el 99,7% del tejido empresarial del departamento y contribuyen en gran medida al Producto Interno Bruto (PIB) que para el 2018 según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) presentó un crecimiento de 3,1%, mejorando el del año 2017 (-0,7%).

También, la investigación ilustra que el tamaño empresarial del tejido empresarial de Norte de Santander interpreta que el 95,23% son microempresas, el 3,68% son pequeñas empresas, el 0,86% son medianas empresas el 0,23% son de gran tamaño.

Según fuente compite 360, la personaría jurídica se clasifica en 81% persona natural y un 19% sociedades. Por otro lado, mencionan que las empresas del departamento son jóvenes, un 61,10% tiene entre 1 y 5 años de fundada, luego un 19,01% tienen entre 6 y 10 años de creación, le sigue un 15,8% que tienen entre 11 y 20 años y tan sólo 4,81% tiene más de 21 años. Muchas empresas vencen el valle de la muerte dominando el entorno competitivo, alcanzado mediante la innovación y la inversión. De cada 100 empresas creadas 40 no sobrepasan el año de vida y 59 si perduran en el mercado, esto para el año 2018.

El Departamento Norte de Santander cuenta con tres cámaras de comercio, la Cámara de Comercio de Cúcuta con una jurisdicción en 18 de los 40 municipios (45%), la Cámara de Comercio de Ocaña con 12 municipios (30%) y la Cámara de Comercio de Pamplona con una jurisdicción en 10 municipios.

El departamento cuenta con 59.973 empresas registradas entre las tres Cámaras de Comercio. En la Cámara de Comercio de Cúcuta se encuentra registrado el 85% del tejido empresarial del departamento, es decir 51.464 empresas vigentes, seguido de la Cámara de Comercio de Ocaña con 5.087 empresas lo que equivale al 8,5% y La Cámara de Comercio de Pamplona representando el 5,7% de la totalidad de empresas de Norte de Santander, traduciéndose en 3.422 unidades productivas. ((C.C.C.), 2020, p. 6)

En los primeros seis meses del 2020 se registraron 5.394 empresas nuevas en la cámara de comercio de Cúcuta con un descenso del 13% respecto al año anterior debido a la emergencia sanitaria declarada en el país, lo que presentó una caída fuerte del 82% en el mes de abril con

relación al mismo mes del 2019. Mientras que las renovaciones de matrícula al 31 de marzo 2020 registraron un total de 12.711, disminuyeron un 41% en comparación al anterior año. Al ser el 2020 un año irregular, el Gobierno Nacional amplió la fecha de renovación de matrícula, en abril se evidenció una fuerte caída con una renovación de 376 matrículas mercantiles, en mayo se presentaron ajustes y junio cerró con 3.760 renovaciones, para un total 18.331, por lo cual, se presentó una baja tasa de renovación con respecto al año anterior.

Por otro lado, en el mes de junio se suman 1.192 cancelaciones, esto muestra una variación negativa de 79% respecto al mismo periodo de 2019 para abril y mayo se presentaron bajos comportamientos y durante el mes de estudio se cancelaron 220 empresas.

Es una época de reinención para el tejido empresarial, con un único fin el lograr salir adelante de este difícil escenario por el que se atraviesa, es por esto que desde la Cámara de comercio de Cúcuta se quiere ofrecer sostenibilidad, formalización empresarial y ser más incluyentes, con el fin de convertirse en una entidad generadora de cambio para la región, más cercana a la comunidad en general y eficiente en el manejo de los recursos, resaltando no solamente el servicio del registro público sino también en el acompañamiento en la creación de empresas y en el acompañamiento de cómo aprovechar los beneficios que el Gobierno nacional ha otorgado por medio de créditos, así como el apoyo continuo en capacitaciones virtuales y webinars de interés que permita que el sector empresarios pueda sobrellevar y salir de la mejor manera de esta coyuntura. (C.C.C., 2020, p. 17)

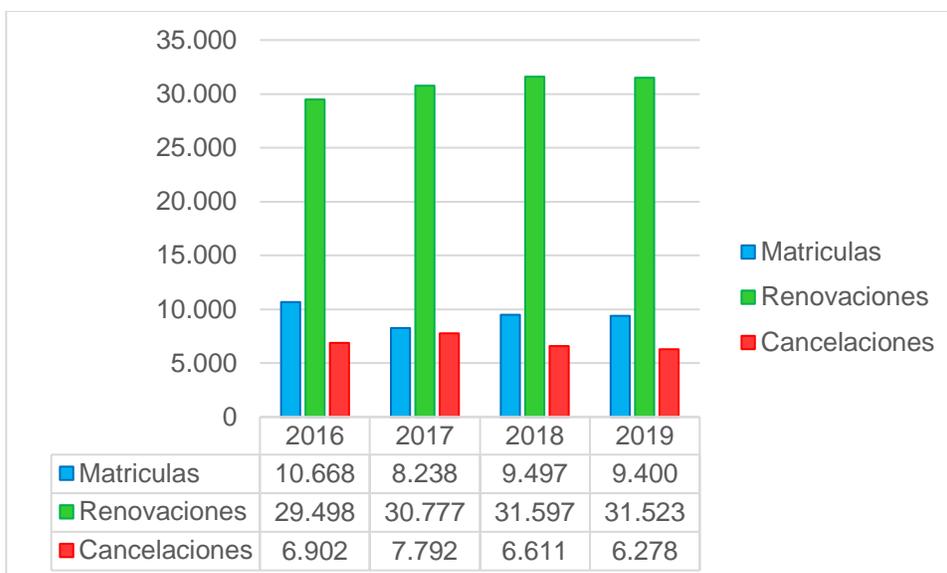


Figura 6. Empresas matriculadas, renovadas y canceladas

Frente a la métrica empresas que realizaron matriculas de 2016 a 2019 fueron las siguientes; matriculadas a corte 31 de diciembre del año 2016 fueron 10.668, para el año 2017 se crearon 8.238 establecimientos hasta el 31 de diciembre, en el año 2018 a mes diciembre las empresas registradas fueron 9.497 y al cierre del mes de septiembre de 2019 se inscribieron 9.400 negocios. Por otra parte, se presenta la información de las empresas que realizaron renovaciones en los últimos cuatro años, iniciando con el año 2016 que se renovaron 29.498 a mes de diciembre, luego en el 2017 al mes de diciembre se registraron 30.777 renovaciones, después se indica que para el año 2018 a diciembre se renovaron 31.597 establecimientos y, por último, hasta el mes de septiembre de 2019 se evidencian 31.523 renovaciones.

Las cancelaciones son la anulación o suspensión de un documento, por ello se explica la cantidad de empresas que realizaron cancelaciones desde el año 2016 hasta 2019, allí se evidencia una fluctuación año tras año. Por lo tanto, a diciembre 2016 se cancelaron 6.902 empresas, además al mismo mes de 2017 se presentaron 7.792 cancelaciones, siendo éste el año donde más se

anularon los registros mercantiles, después se demuestra que 6.611 establecimientos fueron anulados al cierre del mes de diciembre del año 2018 y finalmente 6.278 empresas realizaron cancelaciones hasta el mes de septiembre del año 2019.

4.3.2 Programas y Proyectos Liderados por Cámara de Comercio Seccional Cúcuta en Apoyo y Fortalecimiento a la Mipymes.

Programa Empréndelo

EMPRENDE YA

El programa Emprende Ya tiene como objetivo principal establecer un modelo de acompañamiento empresarial que incluya todos los aspectos técnicos, organizacionales, legales y económicos, con el propósito de estructurar empresas con potencial de crecimiento, rápido, rentable y sostenible y convertirlas en medianas empresas en un espacio de cinco años. Para llevar a cabo este programa se realizan las siguientes actividades: Diagnóstico de entrada /salida, Estructuración Modelo de negocio para incubación y aceleración, Pitch Comercial e Informe de salida /Resultados acompañamiento y, Como resultado del proceso de acompañamiento, diez (10) empresas fortalecidas en las fases de incubación y aceleración dentro del marco del programa Emprende YA, Norte de Santander.

“DINAMIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS DE JÓVENES DE BAJOS RECURSOS”

Como enfoque fundamental se tiene en cuenta el apoyo y acompañamiento a los jóvenes emprendedores de escasos recursos. Para dar a conocer el propósito de los programas se realizaron sensibilizaciones durante los meses de marzo a noviembre del año 2017, el cual se logró sensibilizar un total de 533 personas. Se capacitaron tres grupos de emprendedores en el taller de habilidades blandas, contando con la participación de 78 emprendedores. También para ello

realizaron los talleres de capacitación grupal, correspondiente a la fase de fortalecimiento empresarial, en las áreas de: Mercadeo y ventas, Administración y normas legales, Producción y gestión técnica, Financiera, Direccionamiento estratégico.

REACTIVACIÓN DE LA RED REGIONAL DE EMPRENDIMIENTO

Establecer lineamientos estratégicos de enfoque de la Red de Emprendimiento como vehículo para el desarrollo de la competitividad a partir de las nuevas apuestas empresariales, alineadas con la Política de Desarrollo Productivo. Como actividades principales se realizaron encuentros y talleres para dar a conocer plan de acción en donde, Se llevó a cabo durante ese año la organización de tres mesas de trabajo: mesa 1 con entidades de la región que apoyan el emprendimiento, mesa 2 con empresarios representativos del sector y mesa 3 con emprendedores y empresas en edad temprana.

PROGRAMA ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS FORMALES

El desarrollo de este programa tiene como objetivo intervenir para alcanzar una formación a 60 talleres satélite en temas de lean manufacturing, el cual le brinda herramientas para mejorar su productividad; así mismo se beneficiaron 15 empresas ancla del sistema moda en temas de productividad. Así mismo se beneficiaron 15 empresas ancla del sistema moda en temas de productividad; además, 40 personas pertenecientes a empresas del sistema moda, entidades y academia, hicieron el Diplomado en Lean Manufacturing, esto con el fin de dejar capacidad instalada en la región y talento humano capacitado.

Transformación de unidades de desarrollo empresarial en centros TIC de desarrollo empresarial CTDE 018-17

Esta transformación logra fortalecer las capacidades de atención al desarrollo empresarial en tecnologías de la información, por medio de la transferencia metodológica de un modelo de

atención, con el fin de fomentar la apropiación de las TIC como una de las principales herramientas para la transformación digital, la innovación y la productividad de las empresas.

La mismas, cuenta con una aplicación y elaboración de talleres para transferir conocimientos y herramientas

Programas liderados por ministerio de las tecnologías de la información y comunicación (MINTIC) e impulsa Colombia, en asocio con la cámara de comercio de Cúcuta y acopio seccional Norte de Santander

CENTROS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL (CTDE)

Los CTDE son una estrategia conjunta de los ministerios de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y el de Comercio Industria y Turismo, a través de impulsa Colombia, y en alianza con los gremios del país, como una apuesta para brindarles a los empresarios las herramientas necesarias para que se apropien de las tecnologías y así mejorar su productividad y convertirse en los motores de la reactivación económica de su región.

COLOMBIA PRODUCTIVA

Con estas mejoras se busca que las microempresas desarrollen estrategias comerciales para llegar a más clientes, posicionar mejor sus productos y servicios y optimizar sus finanzas para aumentar su rentabilidad, teniendo como objetivo apoyar a las microempresas para que sean más rentables, ahorren costos y aumenten sus ventas; dentro de sus actividades, todos los negocios que participen en Fábricas de Productividad recibirán hasta 50 horas de acompañamiento especializado en cualquiera de las cinco líneas de líneas de trabajo del programa: mercadeo estratégico, mercadeo y ventas, finanzas, logística y producción. Este proyecto genera una iniciativa que permitirá el incremento en al menos 8% en los indicadores de productividad de los negocios.

Programa liderado por la Universidad Francisco de Paula Santander y la alcaldía de la ciudad de Cúcuta

CÚCUTA EMPRENDE 2019

El emprendimiento es base de la economía y por tanto la región se está fortaleciendo por las microempresas, la UFPS a través del programa busca formar emprendedores integrales y capacitar microempresarios que impulsen la economía de la región mediante la creación y fortalecimiento de unidades productivas en zonas vulnerables de la ciudad. Comienza con un alistamiento y preselección, formación, creación del plan de negocio, entrega de los incentivos para el inicio y puesta en funcionamiento del proyecto.

Alrededor de 2.500 personas de sectores vulnerables reciben asesoría y acompañamiento permanente por parte de la Secretaría del Banco del Progreso y la UFPS, contando con un escenario oportuno para el desarrollo de sus ideas de innovación y emprendimiento que aportan al crecimiento socioeconómico de la ciudad y al mejoramiento de la calidad de vida.}

Programa Liderado por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y Colombia Productiva SENA INNOVA (Productividad para las Empresas)

Es el programa creado en el marco del convenio entre el Sena y Colombia Productiva con el objeto de "Aunar esfuerzos para la implementación de la línea programática de fomento a la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas". Para fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas, así como la sofisticación de productos y servicios, logrando de esta manera cerrar las brechas de productividad y competitividad del aparato productivo del país; A través de convocatorias dirigidas a las empresas se cofinanciarán proyectos que conduzcan a la innovación y sofisticación de sus productos y servicios, mediante la incorporación o transferencia de conocimientos, tecnologías y mejores prácticas

Programas de acompañamiento a las microempresas dirigido por la secretaria banco del progreso, (plan de desarrollo municipal)

FORTALECIMIENTO DEL BANCO DEL PROGRESO DE LA CIUDAD DE CÚCUTA

Como objetivo principal el programa de fortalecimiento permite gestionar ante la Banca Privada el acceso a líneas de crédito para la creación y fortalecimiento de nuevos emprendimientos, que garanticen e incentiven a la población económicamente activa a la generación de nuevas empresas en la Ciudad y Fortalecer Microempresas ya existentes. Para alcanzar el objetivo se realiza la intermediación ante Entidades Financieras, Organizar Ferias Empresariales, Conformar nuevos Grupos de Ahorradores en la Ciudad de Cúcuta.

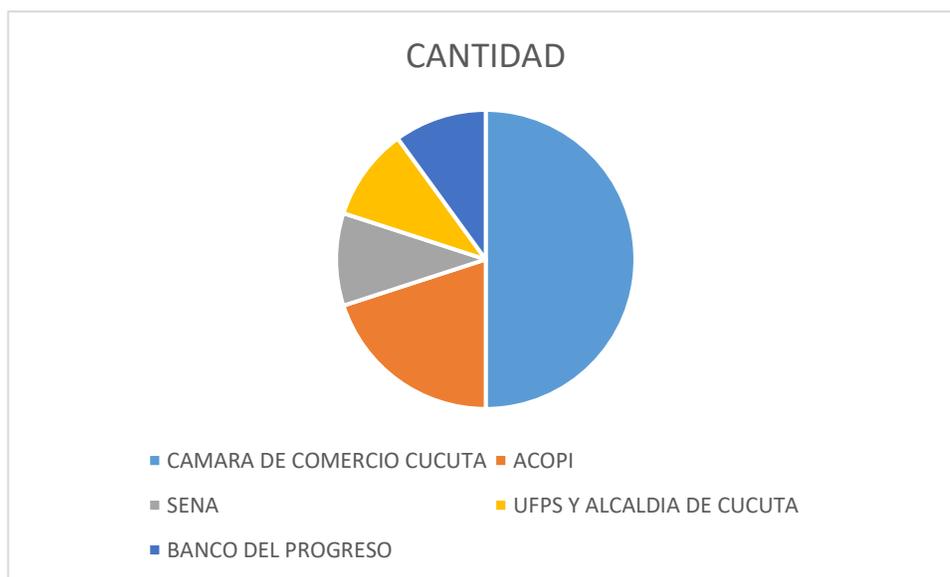


Figura 7. Programas y proyectos realizados en los últimos 3 años en Norte de Santander por las entidades territoriales para el fortalecimiento de las Mipymes

5 Análisis

Se indagó sobre el recorrido o comportamiento de las microempresas en contexto de frontera donde se habló del número de empresas matriculadas, renovadas y canceladas en los últimos cuatro años. Según los datos aportados por la Cámara de Comercio de Cúcuta (CCC) sobre el tejido empresarial, siendo este un factor fundamental que contribuye al crecimiento de una economía, es decir, la cantidad de empresas, sus funciones económicas, tamaño empresarial, entre otras.

Al revisar los datos se evidencia una disminución año tras año de las empresas matriculadas, por el contrario, se observa que la cantidad de empresas que realizaron renovaciones del año 2016 a 2019 aumentó, y, para terminar, se presentaron fluctuaciones en la métrica de empresas canceladas, ya que un año incrementaba y al siguiente se reducía el número de negocios que anulaban los registros mercantiles.

Con respecto a los programas y proyectos que se han desarrollado en los últimos tres años para favorecer al desarrollo de la microempresa en la región. Entre ellos se encuentran los liderados por la Cámara de Comercio de Cúcuta (CCC) en apoyo y fortalecimiento de las mipymes, en el que se halla el programa Empréndelo, este programa comprende cuatro proyectos, los cuales son: emprende ya; dinamización y fortalecimiento de emprendimientos de jóvenes de bajos de recursos; reactivación de la red regional de emprendimiento y el programa encadenamientos productivos formales. Del programa empréndelo también hace parte el programa transformación de unidades de desarrollo empresarial en centros TIC de desarrollo empresarial CTDE 018-17.

Además, los programas liderados por el ministerio de las tecnologías de la información y comunicación (MINCIT) e impulsa Colombia, en asocio con la cámara de comercio de Cúcuta y Acopi seccional Norte de Santander, allí se encuentran el proyecto centros de transformación digital empresarial (CTDE) y el proyecto Colombia productiva. Otro de los programas que se

hallaron es el liderado por la Universidad Francisco de Paula Santander y la alcaldía de la ciudad de Cúcuta, con el proyecto Cúcuta emprende 2019.

Así mismo, el programa liderado por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y Colombia productiva con el proyecto SENA Innova (productividad para las empresas), y finalmente el programa de acompañamiento a las microempresas dirigido por la secretaría banco del progreso (plan de desarrollo municipal) con el proyecto fortalecimiento del banco del progreso de la ciudad de Cúcuta.

5.1 Aspecto metodológico

A partir de los últimos 10 años se realizó un estudio detallado a 32 documentos nacionales entre los que se encontraron tesis, trabajos de grado y artículos de investigación como fuente secundaria para identificar los factores claves que han permitido la perdurabilidad de las empresas a nivel externo como factores internos. La investigación arrojó información de aquellos elementos permitiendo evidenciar los que hacían hincapié en la longevidad de las microempresas, entre los factores estudiados se encontraron los siguientes: capacidades y habilidades de los empresarios, adaptabilidad y estrategias de mercadeo, la competencia, capacidades organizativas, innovación, eficiencia y eficacia en la productividad, financiamiento y responsabilidad legal y tributaria. La selección de estos elementos se llevó a cabo mediante una clasificación de los que estaban más involucrados en la determinación de la perdurabilidad de la empresa en Colombia.

Con esta información recolectada se analizó la problemática de estudio planteada y así mismo lograr identificar esos factores con lo que está sucediendo en el contexto fronterizo que está afectando el crecimiento y perdurabilidad de las microempresas que tanto aportan al desarrollo económico del país. Hay que mencionar, además que las empresas a diario se enfrentan a diferentes problemáticas que no les permite funcionar naturalmente y lograr superar el ciclo de vida, para

ello, el lineamiento estratégico que se presentará, dará a conocer los objetivos estratégicos que de conformidad a las necesidades que se muestran permitirán alcanzar resultados satisfactorios si se logran involucrar en el desarrollo económico empresarial. Para ello, se darán a conocer estrategias que aportaran un direccionamiento claro y eficaz para el cumplimiento de los objetivos, fortaleciendo y apoyado con socios estratégicos que prestaran un servicio eficiente, aportando conocimiento y aprendizaje cuando se requiera.

Y, para estudiar si las estrategias se llevaran a cabo con permanencia, se hará uso de indicadores de gestión, los cuales, permitirán medir el alcance de los objetivos planteados. Este aporte para el lineamiento estratégico será como resultado a los estudios realizados por el estado del arte y el comportamiento económico empresarial que han presentado las microempresas en las regiones fronterizas de Colombia.

5.2 Factores de la propuesta estratégica

Innovación Empresarial

La innovación, desarrollo o mejora de productos o servicios es necesario para toda empresa, ya que cada vez el mercado es más competitivo. Por lo que, permite aprovechar los recursos para obtener beneficios, estar a la vanguardia de las necesidades y tendencias, y utilizar herramientas para optimizar los procesos, ofrecer nuevos productos o servicios y posicionarse en el mercado e impulsar el crecimiento empresarial.

Schumpeter (1934) consideraba la innovación como la capacidad para introducir en el mercado nuevos productos o servicios, la innovación de bienes ya existentes, abrir nuevos mercados, implementar nuevos mecanismos de producción, buscar nuevas fuentes para la obtención de materia prima, o la aplicación de nuevos procedimientos para permanecer activos y competitivos ante la industria. Así mismo, Freeman (1997) sugiere que la innovación es el proceso de incorporar

la tecnología existente y el esfuerzo para la creación o mejora de los productos, servicios o procesos. Según los autores mencionados anteriormente, la innovación es incluir en el mercado nuevos o mejorados productos, servicios o procesos que contribuyan a permanecer activos y productivos.

Por otro lado, Drucker (1986) habló sobre la innovación y el emprendimiento, haciendo referencia a que la innovación es una herramienta del emprendimiento, siendo el medio por el cual el emprendedor establece nuevos recursos para generar riqueza o abastece a los recursos existentes con más capacidad para producir capital. Por lo tanto, el emprendimiento innovador no hace referencia al tamaño ni edad de una empresa, sino a su tipo de actividad, es decir, el centro de esta actividad es la innovación, ya que es el esfuerzo de introducir un cambio basado en el potencial económico o social de una empresa.

Para este factor de innovación empresarial se presenta el siguiente lineamiento:

Tabla 1. Lineamiento factor innovación empresarial

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Incrementar los procesos de innovación organizacional en las microempresas, implementando nuevos modelos, más ágiles, creativos y productivos en un contexto de frontera.	<ul style="list-style-type: none"> *Implementación de nuevos (o mejores) procesos de fabricación, logística o distribución. *Introducción de nuevos métodos organizativos (gestión del conocimiento, de la calidad, del trabajo, de las relaciones externas de la empresa y el funcionamiento interno de la empresa). *Implementación de un sistema transaccional (sistema para control de inventarios). *Capacitación en el uso de las herramientas TICs a los trabajadores. 	<ul style="list-style-type: none"> *Ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones (MinTIC). *Colciencias. *Cámara de Comercio de Cúcuta. *Unidades de emprendimiento de universidades regionales. 	<ul style="list-style-type: none"> *Nuevos modelos de negocios. *Número de empresarios en implementación de métodos organizativos. *Mejoramiento en la organización de los productos de la empresa. *Porcentaje de colaboradores de la compañía que apropien las TIC en sus cargos.

Motivación laboral en las organizaciones

Los trabajadores son uno de los pilares más significativos de una organización, es por ello la gran importancia de motivarlos, que se sientan productivos e importantes en su lugar de trabajo.

Cuando los colaboradores se sienten satisfechos y productivos, se comprometen con la empresa y de esta manera se aumenta la productividad y el trabajo en equipo en las diferentes áreas del negocio, y también se identifican con los valores corporativos.

Para Chiavenato (2000), la motivación se relaciona con la conducta humana, relación que se fundamenta en el comportamiento causado por factores internos y externos, en los que el deseo y las necesidades generan el empeño necesario para incentivar al individuo a realizar las actividades para el logro de los objetivos. Por lo cual, conocer las costumbres y hábitos son factores de gran importancia para motivar a los colaboradores, ya que al comprender aquellas tradiciones se anima a que los trabajadores sean perseverantes y alcanzar lo deseado.

Por tanto, se puede destacar, que la motivación es la suma o resultado de interacciones entre el individuo y los estímulos que le ofrece a la empresa para crear elementos que impulsen y motiven al logro de los objetivos. Mediante un esfuerzo propio los trabajadores alcanzan las metas de la organización y se sienten satisfechos al cumplir con las expectativas planteadas, de hecho, al lograr lo proyectado se mejoran las condiciones laborales, el colaborador se motiva y logra llegar a una sensación de autorrealización.

Por otra parte, McClellan (1989) mediante la teoría de la motivación humana que se enfoca en tres necesidades, sostiene que los individuos poseen necesidad de logro, poder y afiliación. La necesidad de logro conlleva a que el trabajador se imponga metas elevadas para sobresalir y lucha por el éxito; la necesidad de poder la poseen los que buscan prestigio y status, desean influir y controlar a otras personas, tienden a preocuparse por conseguir reconocimiento que por tener un desempeño eficiente; y por último gozan de necesidad de afiliación aquellas personas que necesitan formar parte de un grupo, crean un buen clima laboral, les agrada mantener

comunicación con los demás miembros de la organización, se sienten satisfechos al trabajar en equipo, y esto ayudará a la consecución de las metas trazadas por la empresa.

Para el factor motivación laboral en las organizaciones se expone el siguiente lineamiento:

Tabla 2. Lineamiento factor motivación laboral

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Incrementar la motivación laboral siendo éste uno de los elementos que permiten elevar la efectividad en el trabajo, de forma eficiente y en el menor tiempo posible.	<ul style="list-style-type: none"> *Desarrollo de habilidades para el empoderamiento laboral. *Flexibilidad en los espacios de trabajo e impulsar un ambiente laboral que fomente el crecimiento y desarrolle la integridad de los trabajadores. *Reconocimiento laboral al trabajo bien realizado por parte de los colaboradores de la empresa continuamente. 	<ul style="list-style-type: none"> *SENA. *Ministerio de protección social. *Academia (Programas en la línea social, principalmente psicología y trabajo social). 	<ul style="list-style-type: none"> *Número de colaboradores que participan en programas de desarrollo y motivación en el trabajo. *Índice de satisfacción y felicidad en los puestos de trabajo. *Número de colaboradores con alto nivel de efectividad.

Eficiencia y eficacia en procesos productivos

El mejoramiento de los procesos en relación a la forma de realizarlos teniendo en cuenta elementos como eficiencia y eficacia genera un impacto positivo en la mejora de la competitividad de las empresas frente al mercado. Ya que la eficacia consiste en hacer las cosas correctas, cumpliendo los objetivos y la eficiencia es hacer las cosas bien, con buenos resultados y menor cantidad de recursos.

De hecho, para autores como Koontz y Weihrich (2004), los elementos inmersos en este componente de productividad son la eficiencia y la eficacia, definen el primero como la forma de alcanzar metas con la menor cantidad de recursos y el segundo como el cumplimiento de objetivos. Así pues, dichos autores mencionan la definición y diferencia de éstos grandes factores que influyen en el proceso productivo.

Así mismo lo afirman Robbins y Coulter, quienes destacan que la eficacia consiste en hacer las cosas correctas, es decir, conseguir por completo las metas de la organización; y la eficiencia la definen como hacer bien las cosas, es la capacidad que tiene la empresa para lograr óptimos resultados con una menor inversión. En efecto, ser eficaz es cumplir con las expectativas que se tienen planteadas, conservando el agrado de lograr un óptimo proceso productivo; y ser eficiente es alcanzar los resultados planeados con la mínima cantidad de insumos o recursos para obtener una productividad beneficiosa.

Para este factor eficiencia y eficacia en procesos productivos se presenta el siguiente lineamiento:

Tabla 3. Lineamiento factor eficiencia y eficacia

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Incorporar nuevos métodos en la gestión de procesos productivos que incorporen eficiencia y eficacia para la fabricación de productos o prestación de servicios y evitar posibles problemas tanto a corto como largo plazo.	*Mejoramiento productivo de las microempresas en la capacidad y control de producción. *Fortalecimiento de actividades de innovación en procesos y productos.	*Ministerio de comercio, industria y turismo. *Sistema Nacional de apoyo para las MiPymes *Procolombia. *Innpulsa Colombia.	*Capacidad utilizada/capacidad instalada. *Nuevos o mejorados procesos productivos.

Financiamiento

La falta de financiamiento es una de las fuentes que afecta la perdurabilidad en el tiempo de los negocios, por ello las empresas necesitan de fuentes de financiamiento para el proceso de crecimiento y el logro de los objetivos que se procesan a corto y largo plazo. A través de las fuentes de financiamiento se logra desarrollar las estrategias mediante la inversión, lo que permite aumentar la producción, la innovación tecnológica, expandirse, adquirir equipos y la supervivencia en el mercado.

En este sentido, Gitman (1996), argumenta que el financiamiento se identifica como un conjunto de recursos monetarios que se utilizan para llevar a cabo una actividad económica, y que regularmente son préstamos que sirven de complemento a los recursos propios.

Así mismo los autores Boscán y Sandrea (2006) indican que el financiamiento está compuesto mediante el desarrollo de estrategias de operación por medio de inversión, lo que permite un aumento en la producción, progresar, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que beneficie a la organización u obtener oportunidades que promueva el mercado.

Por tanto, el acceso a fuentes de financiamiento respalda proyectos de desarrollo empresarial principalmente orientados hacia el fortalecimiento de la infraestructura, la tecnología, el talento humano y por consiguiente se crea un mayor respaldo en la ventaja competitiva para llegar al mercado actual o desarrollo de nuevos mercados.

Para el factor financiamiento se presenta el siguiente lineamiento:

Tabla 4. Lineamiento factor financiamiento

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Conectar a los microempresarios a un sistema de financiamiento a largo plazo, donde no se vea afectada la rentabilidad y sostenibilidad en el mercado.	*Educación financiera para los microempresarios. *Cultura para la gestión de proyectos cofinanciados en el fortalecimiento empresarial.	*Bancoldex. *Fondo financiero de proyectos de desarrollo (FONADE). *Fondos nacional de garantías. *Fondo emprender. *SENA. *Innpulsa Colombia. *Colciencias. *Programa de inversión banca de las oportunidades. *Estrategia nacional de inclusión financiera.	*Numero de microempresarios capacitados para el buen manejo de los recursos financieros en sus negocios. *Número de proyectos de fortalecimiento empresarial postulados ante entidades nacionales.

Visión estratégica

La visión estratégica es la habilidad de comprender y prepararse para los cambios del mercado, por tal motivo, los ejecutivos deben ser visionarios para encontrar oportunidades de negocio, tener

los objetivos claros, crear aliados y conocer las tendencias para entender las fortalezas y debilidades de la empresa. Todas estas cualidades le permitirán al empresario tomar decisiones adelantándose a los acontecimientos o a los cambios que se puedan presentar en el mercado. Aunque la visión cambia con el tiempo debido a que adquiere experiencia y esto conlleva a un mejor camino para la perdurabilidad de la organización.

La visión estratégica para Sainz (2012) es la que permite estudiar los procesos de la administración, planificación, organización, ejecución y control con el propósito de conseguir una ventaja competitiva que se pueda mantener en el tiempo y sea defendible ante la competencia, mediante ajustes de bienes y recursos con los que cuenta la empresa, con el fin de cumplir los objetivos de los trabajadores en la organización.

Por consiguiente, los empresarios deben tener una cultura de visión estratégica, ya que se utiliza como mecanismo para percibir y percatarse de los acontecimientos en el mercado, también sirve para tomar decisiones estratégicas y evitar inconvenientes a futuro.

Para el factor visión estratégica se expone el siguiente lineamiento:

Tabla 5. Lineamiento factor visión estratégica

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Desarrollar nuevos segmentos de mercados a través de una visión estratégica que permita llevar los productos o servicios y posicionarlos en donde no son conocidos para obtener nuevos clientes potenciales.	*Observación e identificación de nuevas oportunidades de mercado. *Aprovechamiento en las áreas de oportunidad. *Conocimiento de las debilidades y fortalezas que identifiquen a los microempresarios.	*La academia *SENA *Cámara de comercio de Cúcuta. *Centro de innovación de desarrollo tecnológico	*Porcentaje de participación de productos o servicios en el mercado. *Número de empresarios dispuestos a nuevos cambios y oportunidades de mejora. *Diagnóstico de la posición competitiva de la empresa.

Plan estratégico

Tener un plan estratégico ayuda en el orden y la asignación de prioridades, se piensa en lo que se quiere a futuro, ayuda a la empresa a crear objetivos y establecer métodos para conseguirlos. Es fundamental que el plan sea útil, confiable y adaptado a la realidad y a los recursos que tiene la empresa.

El plan estratégico para Brenes (2003) consiste en un proyecto que comprende un diagnóstico de la situación actual de la empresa, unas estrategias y el orden cronológico de las acciones y los recursos que permita lograr la posición deseada. Es decir, la elaboración de un plan ayuda a que la organización se proyecte a futuro, siguiendo una serie de procesos que permitirán un mejor posicionamiento en el mercado y la posibilidad de darse a conocer.

Para el factor plan estratégico se propone el siguiente lineamiento:

Tabla 6. Lineamiento factor plan estratégico

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Orientar a los microempresarios en la gestión para el desarrollo de una planeación estratégica, donde se identifique la misión y la visión como componentes esenciales para alcanzar una perdurabilidad empresarial.	*Estudio detallado de la situación actual de la microempresa. *Participación de todos los integrantes de la organización. *Identificación del mercado objetivo.	*Endeavor. *Cámara de comercio de Cúcuta. *Academia a través de prácticas.	*Porcentaje de microempresas que tienen experiencia en la actividad que realizan. *Índice de conocimiento de los trabajadores sobre la filosofía de la organización. *Cantidad de productos adquiridos por cada comprador/ total de compradores.

Competencia

Actualmente el análisis de los competidores genera información valiosa para la identificación de la posición competitiva de una empresa, ya que se analizan las condiciones de los competidores en el entorno económico o en la industria en que se desarrolla el negocio o empresa. Al conocer a

la competencia, se puede crear un valor agregado en los productos o servicios que cumpla con las expectativas y necesidades de los consumidores.

De esta manera, Kotler y Keller (2012) es su libro llamado dirección de marketing, dicen que “la competencia incluye todas las ofertas rivales reales y potenciales, así como los sustitutos que un comprador pudiera considerar” (p. 35). Por tanto, en la competencia se aplican una serie de habilidades o destrezas que mediante estrategias se pueda llegar a minimizar costos, maximizar ganancias y mantenerse activas, sólidas y competitivas en el mercado.

Además, Porter (1985) habla sobre la competitividad y la explica como la capacidad que tiene una empresa para fabricar y comerciar los productos con las mejores condiciones de precio, calidad, que sea de conformidad y agrado para los consumidores.

También Porter (1990) indica que la competencia es “la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograrlo, se basa en el aumento de la productividad. (Suñol, 2006, p. 181)

Para este factor competencia se expone el siguiente lineamiento:

Tabla 7. Lineamiento factor competencia

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Analizar constantemente a los competidores de su producto o servicio para identificar las oportunidades en el mercado.	*Sistema de información de mercadeo para un monitoreo de los competidores. *Innovación en los productos y servicios a precios accesibles. *Segmentación correcta del mercado objetivo.	*Cámara de comercio de Cúcuta. *SENA *Academia a través de prácticas o proyectos de gestión social. *Unidades de emprendimiento de universidades.	*Necesidades y demandas del cliente frente a la organización *Número de clientes potenciales. *Diagnóstico de competitividad.

Formalización empresarial

La formalización empresarial permite a las empresas realizar sus funciones legalmente, esto genera una mayor confianza a los clientes, y permite el acceso a diferentes servicios, recursos y oportunidades para una mejor rentabilidad, sostenibilidad y competitividad, lo que permite la participación en nuevos mercados.

Por tal motivo, la Organización Internacional del trabajo (OIT, 2017) explica el provecho que se obtiene al formalizar una empresa:

Los beneficios generados por la formalización empresarial es la creación de más y mejores empleos, poder eliminar la competencia desleal entre formales e informales y, generar mayores ingresos fiscales para ser invertidos en bienes y servicios públicos que, permiten mejorar la calidad de vida de las personas y la competitividad de los territorios. (CCSM, 2017, p. 1)

Por otro lado, el consejo privado de competitividad (2017) manifiesta lo que significa formalizar una organización de la siguiente manera:

La formalización empresarial realmente es un proceso multidimensional, que las empresas van cumpliendo paralelamente al incremento de la productividad y la generación de utilidades, la cual les permita ir asumiendo los respectivos costos que acarrearán cada una de estas dimensiones. Por tal motivo, el diseño de las políticas públicas o programas para fomentar la formalización deben partir de este planteamiento, para que las empresas que deciden entrar al camino de la formalización, sientan el proceso como una escalera que van subiendo poco a poco, mas no como un abismo en cuanto a costos y obligaciones. (CCSM, 2017, p. 19)

Por tal motivo, la formalización empresarial se interpreta como una forma legal de introducción social, ambiental y económica de las empresas al mercado, para incrementar la productividad, tener acceso al sistema financiero, mantenerse productivos y generar utilidades.

Para el factor formalización empresarial se presenta el siguiente lineamiento:

Tabla 8. Lineamiento

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	SOCIOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES DE GESTIÓN
Fortalecer los procesos de sensibilización para el fortalecimiento o inserción en la formalización empresarial como oportunidad de crecimiento de los negocios.	*Programas de sensibilización para la formalización. *Formar vínculos comerciales con aliados estratégicos para la venta o formalización de sus productos o servicios.	*Cámara de comercio de Cúcuta. *DIAN	*Número de empresas dispuestas a conocer sobre la formalización empresarial. *Número de empresas ligadas a la actividad o proveedores que faciliten el desarrollo.

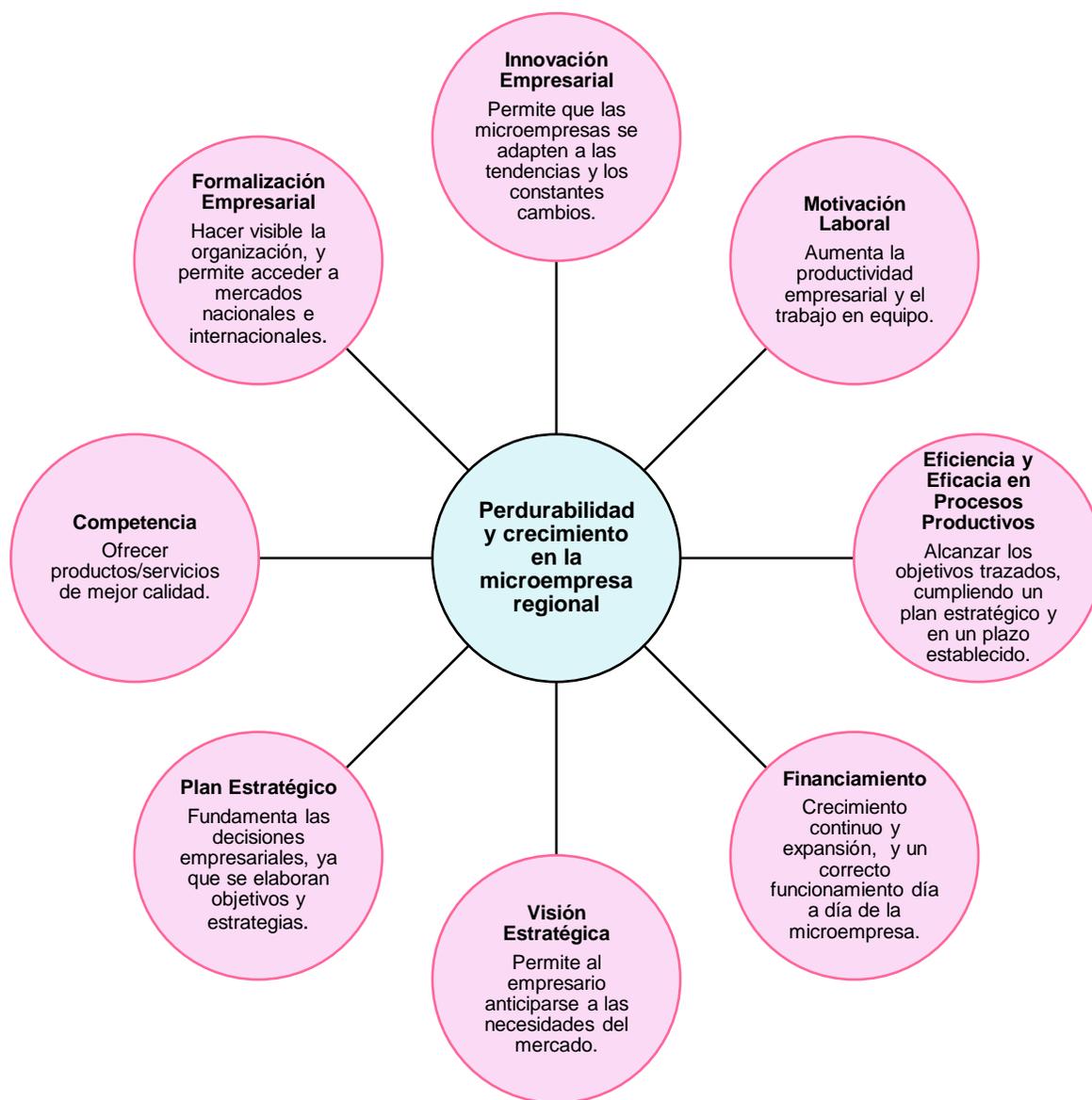


Figura 8. Perdurabilidad y crecimiento en la microempresa regional.

Conclusiones

Las microempresas generan un gran impacto para la economía colombiana aportando desde sus escasos recursos, desarrollo y oportunidades de emprendimiento que fortalece la economía nacional generando un porcentaje significativo al empleo en Colombia. Por tanto, es un fenómeno que se ha venido estudiando en los últimos años como perdurabilidad en las empresas principalmente en la costa caribe (Barranquilla y Cartagena), en la región andina (Bogotá, Bucaramanga, Antioquia, Norte de Santander y Armenia) y en la región caribe (valle del Cauca).

En el proceso de identificación de elementos internamente en la microempresa a nivel Colombia aportan a la perdurabilidad se encuentran factores como: el talento humano como elemento que recalca las habilidades y capacidades de los empresarios, buena disposición de los empleados y el conocimiento del entorno y del mercado. También se destaca el factor organizacional haciendo énfasis en las capacidades organizativas, eficiencia y eficacia en los procesos y en la organización. Seguidamente se identificó el factor operativo en el cual, la innovación hace peso importante en la productividad de las empresas. Así mismo, el factor financiero muestra la rentabilidad de las microempresas.

También se identificaron elementos externos que favorecen la perdurabilidad, entre ellos, se observó el factor de mercadeo como resultado en la adaptabilidad, estrategias de mercadeo y la competencia que permite medir el nivel de competitividad al cual están enfrentados los empresarios.

Por otra parte, se estudiaron los factores internos que generan impacto negativo al buen desarrollo afectando directamente la perdurabilidad de las microempresas como el factor talento humano donde la experiencia del fundador y su formación en el área administrativa representa una variable con alto grado de dificultad si no es manejada a tiempo, por ende, si no hay una adecuada

capacitación, selección, inducción y rotación de los empleados puede representar inconvenientes y consecuencia a corto, mediano y largo plazo en el crecimiento y permanencia de las microempresas en el país. Otro elemento, y no menos importante es el mercadeo, en donde si no se hace una buena gestión de control de calidad y el acceso a nuevos mercados y productos puede obstaculizar el desarrollo sostenible de la empresa. Por otra parte, se analizaron los siguientes factores que en su mal direccionamiento y visión estratégica tales como gestión administrativa, la baja productividad, deficiencia en la gestión financiera y debilidad en la administración de las inversiones causan problemas significativos a las organizaciones donde la microempresa no tiene la capacidad para salvaguardar sus recursos propios por causa de los altos costos fijos y esto lleva a que tenga la necesidad de recurrir al endeudamiento colocando en riesgo su perdurabilidad en el mercado.

En cuanto a los factores externos negativos se evidenciaron los elementos que están directamente relacionados con el macroambiente del mercado en donde las condiciones están altamente volátiles, dinámicas, cambiantes y la alta competencia, las microempresas no cuentan con estrategias claras para distribuir el producto, lo cual dificulta llegar a los clientes potenciales por la falta de estudio de mercado, inadecuados canales de distribución, comunicación y promoción.

Además, se analizaron factores operativos como la informalidad y contrabando las altas tasas impositivas en el estado colombiano no favorecen la perdurabilidad microempresarial a pesar de los alivios y apoyos que ha brindado el gobierno en los últimos años a los microempresarios, sin embargo, se siguen presentando ese tipo de factores externos que no inciden positivamente en la permanencia en el mercado.

En Norte de Santander está avanzando en el proceso de fortalecimiento empresarial liderado por entidades tales como la cámara de comercio de la ciudad, la academia, el servicio nacional de aprendizaje-SENA, las entidades gubernamentales y el sector privado. En donde a través de programas y proyectos han favorecido paulatinamente la sostenibilidad del tejido empresarial característico de la región, entre los programas se encuentran “emprende ya”, Colombia productiva, Cúcuta emprende 2019, SENA innova, entre otros.

Es importante destacar que se elaboraron ocho (8) líneas estratégicas que se priorizan una vez se realizó el estado del arte frente al proceso de perdurabilidad en las microempresas se relacionan desde el concepto de la revisión se relacionan en estas: la innovación (desarrollo o mejora de productos o servicios que es necesario para toda empresa), la motivación laboral (es la suma o resultado de interacciones entre el individuo y los estímulos que le ofrece a la empresa para crear elementos que impulsen y motiven al logro de los objetivos), la eficiencia y la eficacia en los procesos productivos (genera un impacto positivo en la mejora de la competitividad de las empresas frente al mercado), el financiamiento (permite un aumento en la producción, progresar, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos), la visión estratégica (es la habilidad de comprender y prepararse para los cambios del mercado), la importancia de elaborar un plan estratégico (ayuda en el orden y la asignación de prioridades), añadir valor agregado para ser diferente a la competencia y ser preferidos por los consumidores y alcanzar una formalización adecuado haciendo cumplimiento a los requisitos y estatutos existentes para formar legalmente una empresa.

Recomendaciones

Las autoras del presente trabajo de investigación realizado sugieren las siguientes recomendaciones para alcanzar la perdurabilidad de las microempresas en la región.

Se recomienda a la academia como ente orientado al fortalecimiento y desarrollo hacia las microempresas, seguir aportando su conocimiento a partir de la investigación y extensión en el contexto empresarial dado en la región, con la responsabilidad de incentivar el espíritu emprendedor teniendo en cuenta la necesidad que se presenta en las microempresas.

Es necesario que entidades públicas que brindan apoyo y acompañamiento a las microempresas continúen capacitando a los empresarios para que sigan creciendo en conocimiento tanto académico como administrativo, logrando dirigir y organizar de una forma más inteligente donde puedan sobrevivir ante la alta competitividad del mercado, estableciendo planes a mediano y largo plazo indiferentemente de los gobiernos que en su momento estén ejerciendo el control, en donde haya una política pública en el largo plazo para fortalecer el desarrollo de las microempresas.

Para alcanzar la perdurabilidad de las microempresas y obtener buenos resultados a largo plazo logrando estabilidad y crecimiento, es necesario tener en cuenta los 8 lineamientos estratégicos que se desarrollaron juntamente con sus estrategias para alcanzar la permanencia en el mercado.

Bibliografía

- 20minutos. (01 de 07 de 2018). La ONU considera que las pymes son la espina dorsal de la economía y las mayores empleadoras del mundo. La ONU considera que las pymes son la espina dorsal de la economía y las mayores empleadoras del mundo.
- Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *Economía y Desarrollo*, 158(2), 76-90.
- Amorós, E. (2007). *Comportamiento organizacional: en busca del desarrollo de ventajas competitivas*. Universidad Católica de Santo Toribio de Mogrovejo. Escuela de Economía.
- Anaya Vélez, E. J. (2014). *Factores determinantes de la perdurabilidad de las empresas mipymes comerciales en el Municipio de Sincelejo–Sucre: apreciaciones de los directivos* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Colombia, Bogota. Recuperado de <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/52160>
- Azúa González, D., Ross Pineda, D., & Palavecino, L. (2014). Factores que determinan el dinamismo de las pymes en la comuna de Santiago - Chile. *Trilogía*, 118 - 137. Recuperado de <https://repositorio.utem.cl/bitstream/handle/30081993/986/revista-trilogia-facultad-administracion-economia-vol26-n36-2014-Azua-Ross-Letzkus.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bermudez, C. G. C. (2013). *Identificación de los factores determinantes de éxito de los pequeños negocios en una muestra en la región centro-oriental de Puerto Rico* (Tesis doctoral), Universidad del Turabo, Puerto Rico. Recuperado de http://ut.suagm.edu/sites/default/files/uploads/Centro-Estudios-Doctorales/Tesis_Doctorales/2013/CGColon.pdf

- Bernal, P. (2018). *La Investigación en Ciencias Sociales: Técnicas de recolección de la información*. Universidad Piloto de Colombia.
- Bravo García, S., Prieto Pulido, R., Rojas, A., & Pulido, W. (2017). Caracterización de las microempresas. Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia. En R. Prieto Pulido., J. García Guilianny. (Ed). *Gerencia de las organizaciones un enfoque empresarial*. 9-42. Universidad Simón Bolívar, Cúcuta-Barranquilla. Recuperado
- Caderón Moreno, L. (2018). Perspectiva de crecimiento sostenible para microempresas y pymes en Bogotá. *Uniempresarial*. 1-15. Recuperado de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/22481/TFCE%20C122p.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CCSM, C. d. (2017). Formalidad Empresarial Un proceso multidimensional, no un estado binario. Recuperado de <https://www.ccsm.org.co/servicios-empresariales/servicios-ofertas-empresariales/estudios-economicos/investigaciones-e-indicadores-economicos/send/78-investigaciones/50058-formalidad-empresarial-magdalena.html>
- Cerón Manrique, K., & Torres Ramos, L. F. (2017). Estudio sobre la perdurabilidad de emprendimientos empresariales de la ciudad de Cali. Obtenido de <https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/422/FUCLG0016587.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Clavijo, S. (25 de abril de 2018). Resultado de la Gran encuesta a las Microempresas 2018. La República.
- Cohen, E. (1989). *Microempresas y economía popular*. ILPES.
- Congreso de la Republica de Colombia (1991). *Constitución política de Colombia*. Recuperado de <https://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Colombia/colombia91.pdf>

- Cuevas Oviedo, M. F. (2013). Identificación de las principales amenazas de las mipymes colombianas que han afectado su perdurabilidad a través del tiempo. *Revista Questionar*, 71 - 81. Recuperado de <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/6317/1/COL0041544-2013-1-II.pdf>
- Daft, R. L. (2011). *Teoría y diseño organizacional*. Mexico: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.,
- Díaz Toro, J. (2010). *Aportes a la Administración*. Obtenido de Biblioteca Virtual de derecho, economía y ciencias sociales: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/658/TEORIA%20DE%20RECURSOS%20Y%20CAPACIDADES.htm>
- Dinero. (2 de 02 de 2017). Los retos que enfrentan las mipymes en Colombia. Los retos que enfrentan las mipymes en Colombia.
- Domínguez Contreras, S. D. (2017). Perdurabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Sincelejo: un enfoque econométrico. *Diálogo de saberes*, 161. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Susana_Dominguez_Contreras/publication/336568552_PERDURABILIDAD_EN_LAS_EMPRESAS_COMERCIALES_DE_LA_CIUDAD_DE_SINCELEJO/links/5da64269299bf1c1e4c37383/PERDURABILIDAD-EN-LAS-EMPRESAS-COMERCIALES-DE-LA-CIUDAD-DE-SINCELEJO.
- Escobar Cazal, E. A., & Escobar Reyes, G. (2017). Capacitación y asesoría para la perdurabilidad de microempresas en Fusagasugá, Colombia. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 75 - 86.
- Farfán Buitrago, D. Y. (2014). Proyecto de investigación vida y muerte empresarial estudios empíricos de perdurabilidad. *Revista Le Bret*, (5), 317-329. Recuperado de

http://www.innovacesal.org/innova_public/app/webroot/archivos/publica/area04_tema04/239/archivos/eco_adm_interdisc_01_2013.pdf

Fornaris Farfán, J. S. (28 de abril de 2018). *Causas que determinan el fracaso y deterioro de la actividad económica en las microempresas familiares Caso Pintovar hermanos limitada*. (Tesis de especialización). Universidad la Gran Colombia

Franco Angel, M., & Urbano Pulido, D. (2010). El éxito de las pymes en Colombia: un estudio de caso en el sector salud. estudios gerenciales.

Franco Angel, M., & Urbano, D. (2014). Dinamismo de las PYMES en Colombia: un estudio corporativo de empresas. revista Venezolana de Gerencia.

Galindo Tovar, S., & Ramírez Charry, J. A. (2017). Factores asociados a la supervivencia de las microempresas de confecciones en Bogotá.

Gamez Tellez, A. M., Morales bautista, M. C., & Ramirez López, C. T. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras de las pymes en Bogotá, Colombia y América Latina. Económicas CUC, 77 - 94.

García Garzón, J. (2016). Factores que impiden la sostenibilidad de las microempresas en el sector comercio en Armenia, Quindío. Obtenido de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11526/Juliana_GarciaGarzon_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Garzón Moreno, K. X. (2018). Causas determinantes de fracaso de emprendimientos en Colombia antes de los 5 años. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/17782>

Gómez Pérez, K. D., & Villarreal Pereira, E. (2013). Determinantes del éxito empresarial para compañías que han perdurado los últimos cinco años en Colombia. Obtenido de <https://repositorio.utb.edu.co/bitstream/handle/20.500.12585/1425/0065083.pdf?sequence=1>

- Gómez, M., Catalina, G., & Dumar, J. (2015). El estado del arte: una metodología de investigación. *Revista Colombiana de Ciencias Sociales - Universidad de Antioquia, Colombia*, 20.
- González Díaz, J. E., Cuisman, K., & Hernández, P. D. (2017). Perdurabilidad empresarial de la mipymes de la ciudad de Cartagena: un estudio de caso. *Universidad Pontificia Bolivariana*, 19.
- Hernández, C. (2013). Supervivencia de las microempresas en el departamento del Magdalena 2009-2012: un enfoque logístico. *Perfil de Coyuntura Económica*, 197 - 204.
- Hernández-Ascanio, J., Tirado-Valencia, P., & Ariza-Montes, A. (2016). El concepto de innovación social: ámbitos, definiciones y alcances teóricos. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 172 y 189.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Dirección de marketing (Duodécima edición)*. México: 2012.
- Kwee. (2009). *Dimensión Empresarial*.
- Landazábal, N. S. (2012). *la perdurabilidad empresarial anotaciones teoricas. la perdurabilidad empresarial anotaciones teoricas*. Bogota, Colombia.
- Leal Murcia, P. A., & Valderrama Rodríguez, P. A. (2017). Caracterización del impacto de los sistemas de control interno en la supervivencia de las mipymes en Colombia en los últimos años. Obtenido de https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/001/710/1/FAA-spa-2017-Characterizacion_del_impacto_de_los_sistemas_de_control_interno_en_la_supervivencia_de_las_Mipymes.pdf
- LEY 590. (10 de Julio de 2000). *disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Santa Fe de Bogotá, Colombia.
- Luis Guerras, s. G. (2009). **ANÁLISIS DE LOS FACTORES INTERNOS QUE INFLUYEN EN LA FORMACION DE EMPRESA. DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA DE LA EMPRESA.**

- Mariano Alvarez, J. D. (2009). manual de micro, pequeña y mediana empresa: una mejora a los sistemas de informacion. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/43436065_Manual_de_la_micro_pequena_y_mediana_empresa_una_contribucion_a_la_mejora_de_los_sistemas_de_informacion_y_al_desarrollo_de_las_politicas_publicas
- Marrugo Rincón, E. W. (2010). Incidencia de los beneficios de las mipymes en la supervivencia de las microempresas del Centro Histórico de Cartagena. *Aglala*, 76 - 85.
- Mintrabajo. (2019). "MiPymes representan más de 90% del sector productivo nacional y generan el 80% del empleo en Colombia": ministra Alicia Arango. Bogotá: Ministerio de Trabajo.
- Montuori. (2000). Perdurabilidad empresarial: concepto, estudios, hallazgos. *Scielo*, 105 - 115.
- Nava Sarmiento, E., Jaimes Mora, S., & Barrera Rodríguez, L. (2017). Factores que inciden en la perdurabilidad de una empresa familiar del sector agroindustrial. En *gerencia de las organizaciones, un enfoque empresarial* (págs. 205-247). Barranquilla y Cúcuta.
- North, D. (1990). La teoría económica institucional. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*.
- Padilla Martínez, M. P., Lascano Pérez, L. F., & Jiménez Silva, W. R. (2018). La dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes para el desarrollo del ciclo de vida de las pymes. *Revista Publicando*, 308 - 325.
- Patricia, M. (2015). Factores que afectan la perdurabilidad empresarial en Leticia - Amazonas - Colombia (2000 - 2011). Obtenido de <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/53816/patriciamarinlujan.2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Peña, G. P. (2018). Aproximación y análisis de las variables determinantes del fracaso de la pequeña empresa en Colombia. Bogota, Colombia: Universidad La Gran Colombia.

Peña, R. A. (2016). La perdurabilidad empresarial en Colombia en los primeros cinco años de creación de empresa como factor de sostenibilidad y desarrollo económico. Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/36745/Ramiro%20Andr%c3%a9s%20Pe%c3%b1a%20G%c3%b3mez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pinzón Navas, M., & Sánchez Plata, M. (septiembre de 2016). Identificación del ciclo de vida de las mipymes en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander.

Porras Hernández, L. V., & Valencia Arce, L. V. (2015). Análisis del fracaso financiero empresarial de microempresas en la ciudad de Tuluá durante el periodo 2011 - 2013. Obtenido de <http://dspace.uceva.edu.co:8080/bitstream/handle/123456789/445/TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Quintero Reatiga, J. S. (10 de abril de 2018). Las pymes en Colombia y las barreras para su desarrollo y perdurabilidad. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/17949/QuinteroReatigaJuanSebastian2018.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

RAE. (s.f.). la perdurabilidad.

Reina Serrano, D., & Callejas Mendoza, M. J. (2015). Causas de siniestralidad de las mipymes en Colombia: Factores internos. Obtenido de <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/7793>

República, B. d. (2017). Red Cultural del Banco de la República en Colombia. Obtenido de https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Posici%C3%B3n_astron%C3%B3mica_y_geogr%C3%A1fica_de_Colombia#:~:text=en%20La%20enciclopedia-,Cu%C3%A1l%20es,occidente%20con%20el%20oc%C3%A9ano%20Pac%C3%ADfico.

- Revista Dinero (14 de abril de 2016). Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia. Recuperado de: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Rincón Bernal, B. d., & Moreno Argüello, D. X. (2018). Perdurabilidad empresarial y factores de éxito en emprendimientos femeninos en Colombia. *Ciencia Unisalle*, 1 - 21.
- Rivera, H. P. (2010). Dialnet. Obtenido de <https://www.educacion.gob.es/teseo/imprimirFicheroTesis.do?idFichero=7MJ8WsNZIbk%3D>
- Rodríguez Fernández, R. (2016). Casa Dental Eduardo Daza Ltda. Un estudio de caso de perdurabilidad empresarial. Obtenido de <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/11868/RodriguezFernandez-Rodrigo-2016.pdf?sequence=6&isAllowed=y>
- Rojas Guillen, N., Sierra Ospina, L. V., Puentes Mora, G. A., Montoya Sierra, C. J., & Rodríguez Escarraga, P. A. (2017). Factores externos que influyen en la perdurabilidad de las Mipymes del sector comercial de prendas de vestir en el municipio de Villavicencio. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/handle/20.500.12494/13697>
- Romero Espinosa, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, 235 - 277.
- Romero Espinosa, F., Malgarejo Molina, Z. A., & Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. Elsevier, 29 - 41.
- Romero Rincón, C. F., & Puin Orench, N. L. (2017). El Balance Score Card (BSC), una herramienta estratégica para la perdurabilidad de las pymes. *Ciencia Unisalle*.

- Rozo, A. J. (noviembre de 2018). Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de <file:///C:/Users/saida/Downloads/Trabajo%20de%20Grado%20estado%20del%20arte.pdf>
- Santana, L. (2017). Determinantes de la supervivencia de las microempresas en Bogotá: Un análisis con modelos de duración. *Innovar Journal*, 51 - 61.
- Silva, M. P. (2018). La dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes para el desarrollo del ciclo de vida de las pymes. *Revista Publicando*, 18.
- Suñol, S. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y sociedad*, 179- 198.
- Tancara, c. (s.f.). La investigación documental. Obtenido de <http://scielo.org.bo/pdf/rts/n17/n17a08.pdf>
- Tour, P. B. (s.f.). ciclo de vida de las empresas.
- Vanegas, J. G., & Pérez Rosas, L. (2014). Análisis comparativo de la supervivencia en pymes: evidencia desde Antioquia y Puebla. Obtenido de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Analisis%20comparativo%20de%20la%20supervivencia%20en%20pymes,%20evidencia%20desde%20Antioquia%20y%20Puebla.pdf>