

Año 28  
No. Especial 9, 2023  
ENERO-JUNIO



Año 28  
No. Especial 9, 2023  
Enero-Junio

# Revista Venezolana de Gerencia



UNIVERSIDAD DEL ZULIA (LUZ)  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Centro de Estudios de la Empresa

ISSN 1315-9984

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons  
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.  
[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es\\_ES](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es_ES)



# Leasing como herramienta de financiamiento para las MIPYME del sector del calzado del municipio de Cúcuta

Rueda Vera, Gerson\*  
Casadiego Duque, Yair Rolando\*\*  
Avendaño Castro, William Rodrigo\*\*\*

## Resumen

El objetivo fue determinar si hay o no diferencias entre el conocimiento sobre el leasing en relación con la aceptación del leasing y los beneficios del arrendamiento financiero como herramienta de financiación por parte de las MIPYME en la industria del calzado del municipio San José de Cúcuta (Norte Santander-Colombia). Metodológicamente la investigación tuvo un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y correlacional. La muestra estuvo compuesta por 50 empresas del sector calzado en el municipio de San José de Cúcuta. El instrumento manipulado fue un cuestionario tipo likert de 5 alternativas. Los resultados evidencian que las empresas que tienen conocimiento de los tipos de contrato que le permite comprar un activo correlacionan positivamente con solicitar el financiamiento del bien, si permite una oportunidad de crecimiento para la empresa. Se concluyó, que la aceptación del leasing como herramienta de financiamiento para las MIPYME del sector del calzado del municipio de Cúcuta viene dada en primer lugar por el conocimiento que tenga la empresa sobre el leasing, seguido de la optimización de la gestión financiera y fiscal del bien o activo, con lo cual, la empresa preserva su efectivo para las necesidades del negocio evitando un shock en el flujo de caja.

**Palabras clave:** leasing; arrendamiento financiero; mipyme; sector calzado.

Recibido: 05.12.22

Aceptado: 13.03.23

\* Magister en Gerencia de Empresas, mención Finanzas por la Universidad Nacional Experimental del Táchira - UNET, Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Francisco de Paula Santander, (Cúcuta-Colombia). Email: [gersonruedavera@ufps.edu.co](mailto:gersonruedavera@ufps.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9032-7100>

\*\* Magister en Planificación Global por la Universidad Pedagógica El Libertador, Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Francisco de Paula Santander, (Cúcuta-Colombia). Email: [yaircasadiego@ufps.edu.co](mailto:yaircasadiego@ufps.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3649-8042>

\*\*\* Doctor en Ciencias Sociales y Humanas por la Universidad Javeriana, Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Francisco de Paula Santander, (Cúcuta-Colombia). Email: [williamavendano@ufps.edu.co](mailto:williamavendano@ufps.edu.co) ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7510-8222>

# Leasing as a financing tool for MSMEs in the footwear sector in the municipality of Cúcuta

## Abstract

The objective was to determine whether or not there are differences between the knowledge about leasing in relation to the acceptance of leasing and the benefits of financial leasing as a financing tool by MSMEs in the footwear industry of the San José de Cúcuta municipality (North Santander - Colombia). Methodologically, the research had a quantitative, descriptive and correlational approach. The sample consisted of 50 companies in the footwear sector in the municipality of San José de Cúcuta. The instrument used was a Likert-type questionnaire with 5 alternatives. The results show that companies that are aware of the types of contracts that allow them to buy an asset correlate positively with requesting the financing of the asset, if it allows an opportunity for growth for the company. It was concluded that the acceptance of leasing as a financing tool for MSMEs in the footwear sector of the municipality of Cúcuta is given in the first place by the knowledge that the company has about leasing, followed by the optimization of the financial and fiscal management of the good or asset, with which the company preserves its cash for business needs avoiding a cash flow shock.

**Keywords:** leasing; financial leasing; MSMEs; footwear sector.

## 1. Introducción

Las MIPYME, la conforman las micros, pequeñas y medianas empresas. Para las Naciones Unidas, tienen una enorme contribución al provecho de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, pues, representan el 90 % del número total de empresas en el mundo, proporcionan entre el 60 % y el 70 % de los puestos de trabajo del mundo y contribuyen con el 50 % del PIB mundial. En Colombia, según datos de DANE, incorporan el 90% del sector productivo y del tejido empresarial el 99%, del PIB aproximadamente el 40% del y la fuerza laboral del dicho representa el 89,2% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2021, 2022)

Al considerar, las políticas en América Latina sobre las MIPYMES, se observa que tienen como objetivo aumentar su competitividad, "buena parte de la población y de la economía dependen de su actividad y desempeño" (Pereira, 2019: 40) Incluso, bajo la epidemia de 2020, los gobiernos de los distintos países emitieron políticas que involucraron impuestos, arrendamientos, financiamiento, costos operativos y otros aspectos, con el fin de ayudar a las MIPYMES a superar las dificultades.

En Colombia, a pesar de la caída de los ingresos en muchas de las empresas por dicha pandemia del COVID-19, se excluyó de las disposiciones del precepto los acuerdos de arrendamiento financiero-leasing

del Decreto 579 (Presidencia de la República de Colombia, 2020), por ser inexecutable según el Dictamen C-248 de 2020 de la Corte Constitucional. Ello, trajo como consecuencias que muchas empresas no pudieran acceder algún arrendamiento financiado leasing.

Aunque, luego, en las políticas gubernamentales tuvo su reactivación en el estado colombiano, según la Cámara de Comercio de Cúcuta (Cámara de Comercio de Cúcuta, 2022), los recursos fue por \$350 mil millones para que las MIPYME logren costear egresos de capital de trabajo e innovación y otros tipos de leasing como maquinaria y equipo, bienes inmuebles, otros.

En esa dirección, el leasing como actividad relacionada con el arrendamiento financiero está tipificado y determinado en el artículo 2.2.1.1.1 del Decreto 2555 (Presidencia de la República de Colombia, 2010). Extrayendo lecciones de la revisión de la literatura sobre el leasing. El mismo es una alternativa de financiamiento (Gómez & Osorio, 2013), igualmente, el leasing posibilita a las MIPYME, ampliar su acceso a la financiación a corto y medio plazo (Chorén, 2015), igualmente, a manera instrumento de financiamiento, mejora la renta (Torrel & Cubas, 2017).

No obstante, en opinión de Paternina et al, (2018) algunas pocas MIPYME del Sector de Calzado utilizan las alternativas de financiamiento como un mecanismo de transformación en tecnologías en su proceso de fabricación. Pareciera que existe un desconocimiento porque Álvarez y Giraldo (2020) destacan que solo el 52% utilizan los créditos bancarios, a pesar de que es provechoso acudir a créditos, pues, los costes fijos por propiedad o recursos propios es bajo, siendo una alternativa de financiamiento para el negocio.

Continuando en la misma línea, en la ciudad de Cúcuta, el sector calzado presenta igual situación, a pesar de que la zona fronteriza del Norte de Santander tiene como ventaja comparativa que la región cuenta con salida a la exportación por Venezuela. Siendo beneficio el sector calzado y su manufactura y movilidad de mano de obra competente (Departamento Nacional de Planeación, 2007). En palabras de Romero y Monroy (2017), este sector muestra una frágil articulación con entes estatales y privados que impulsen el progreso de dicho sector, desaprovechan intervención pública del Estado nacional, departamental o municipal que fomenta y protege la producción y competitividad de los diversos sectores empresariales.

A su vez, este sector industrial en la ciudad de Cúcuta, de acuerdo con Cárdenas et al, (2019) busca satisfacer las necesidades de innovación tecnológica en las MIPYMEs, con la ventaja de tecnologías de última generación para el proceso de elaboración de productos o servicios. Esta adquisición incorpora tecnología moderna para crecer en volúmenes de fabricación, reducir los tiempos de elaboración y costos y, optimizar la calidad y, con ella, la rentabilidad. De allí, que las empresas de leasing deben ser capaces de evaluar el valor de los activos físicos porque el impacto del leasing financiero es sobre la inversión (Salazar et al, 2011).

Cabe destacar, que el leasing es un arrendamiento financiado que se basa en el activo, estos activos arrendados son, por lo tanto, una forma inherente de garantía del convenio de arrendamiento. Puesto que, el leasing florece “una operación de entrega a título de arrendamiento de bienes adquiridos para el efecto, financiando

su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado...” (Presidencia de la República de Colombia, 2010).

En general, existen, varias modalidades de relación entre las partes dentro de las clases de leasing utilizadas, de acuerdo con Pérez (2016):

- a) Leasing financiero, igualmente es aceptado como “arrendamiento financiero”, “arrendamiento de equipo” y “arrendamiento con pago total”, significa que cuando una empresa necesita equipo, no lo compra en efectivo o con un préstamo de una institución financiera, sino que lo financia mediante un arrendamiento, alquila el equipo arrendado o el equipo comprado al arrendatario para su uso, el arrendatario paga el alquiler a la empresa de arrendamiento de manera regular de acuerdo con el contrato, y un método de financiamiento que devuelve, renueva o retiene la compra después de que vence el arrendamiento. También, es un alquiler que transfiere básicamente todos o la mayoría de los riesgos y beneficios concernientes con la posesión de los activos, y la propiedad de los activos puede transferirse o no al final.
- b) Leasing operativo, también conocido como arrendamiento comercial, es la simetría del arrendamiento financiero, y es un arrendamiento de activos que ocurre para satisfacer necesidades temporales o estacionales en uso operativo. El arrendamiento operativo es una forma de arrendamiento a corto plazo, que se refiere a una forma de arrendamiento en la que el propietario del activo no solo proporciona al locatario el derecho a utilizar el equipo, sino que también proporciona al arrendatario mantenimiento, seguro, reparación y otros servicios especializados. Servicios técnicos (no se requiere arrendamiento financiero para prestar este servicio). Sus características comerciales son las siguientes: la elección del objeto arrendado la determina el arrendador, el objeto arrendado es generalmente un equipo de propósito general o un equipo con alto contenido técnico y alta velocidad de actualización
- c) Lease back, es una actividad que radica en que el arrendador de un activo, mueble o inmueble, lo revende a una empresa de alquiler y luego lo contrata para arrendarlo.
- d) El “Renting” es similar al arrendamiento operacional, es una convención donde una entidad financiera tiene el compromiso de entregar un bien o activo a un cliente en régimen de arrendación y por un lapso determinado de tiempo. Por su parte, el cliente se obliga a pagar la renta periódica, la renta, incluyendo el uso del inmueble, así como los gastos de mantenimiento y seguro que cubra cualquier reclamación en su contra.
- e) El “Leasing” Internacional se refiere a la actividad de transacción en la que el arrendatario en un país alquila el equipo de producción requerido del arrendador en otro país mediante el pago de una determinada renta. Es una de las formas de utilizar capital extranjero. Bajo este arreglo, la compañía de leasing adelanta fondos, compra equipos y los arrienda a los usuarios. El usuario paga el alquiler y obtiene el derecho

a utilizar el equipo. Después del vencimiento, el arrendatario puede rescindir lo convenido en el contrato de alquiler, renovar el contrato de arrendamiento o retener la compra.

- f) Los arrendamientos apalancados y los arrendamientos con retroarrendamiento, que son ampliamente utilizados en el mundo, son dos formas especiales derivadas de los arrendamientos financieros. Los arrendamientos apalancados involucran en su mayoría elementos de capital más grandes. El arrendador generalmente solo paga el 20%-40% del precio total del equipo, y el resto de los fondos son hipotecados por el equipo arrendado y prestados por instituciones financieras.

Por consiguiente, este artículo ofrece un avance en torno al campo científico concerniente al leasing como instrumento de financiamiento de la MIPYME del sector del calzado del municipio de Cúcuta, ya que según Gómez y Osorio (2013) por medio del leasing las empresas invierten en toda clase de bienes mueble e inmueble generadores de rédito, en la que destacan: Máquinas de producción y equipos, oficinas, equipos o unidades de cómputo, vehículos, entre otros.

En este, se considera que un arrendador confía en la capacidad del arrendatario (la micro, pequeña o mediana empresa) para generar suficientes flujos de efectivo para pagar las rentas del alquiler del bien arrendado (en lugar de confiar en los otros activos del arrendatario o en su historial crediticio), pues se refleja en la situación patrimonial al reconocer el bien arrendado. Además, Estos arriendos concentran un financiamiento dentro de la cancelación a realizar desde el

punto de vista organizativo y técnico, según normativa internacional existente designada como IAS 17 Leases (Lambreton & Rivas, 2017).

En lo práctico, saber las percepciones de los empresarios de las empresas inscritas en la Cámara de Comercio de Cúcuta, ya que todavía se proporciona muy poca información teórica o empírica para comprender el leasing como una opción de financiamiento, sus preeminencias competitivas oportunas de la operación, beneficios tributarios (Salazar et al, 2011) y "mantienen el control sobre todos o casi todos los beneficios económicos del activo a través del arrendamiento a pesar de que en esencia el arrendatario no tiene la propiedad legal del activo"(Fernández, 2009: 253). De allí, se plantea la siguiente interrogante: ¿existe alguna relación del conocimiento sobre el leasing con respecto a la aceptación del leasing que permiten los beneficios del arrendamiento como herramienta de financiación por parte de las MIPYME en la industria del calzado del municipio San José de Cúcuta (Norte Santander – Colombia)?

Por lo tanto, el objetivo del artículo es determinar si hay o no diferencias entre el conocimiento sobre el leasing en relación con la aceptación del leasing y los beneficios del arrendamiento financiero como herramienta de financiación por parte de las MIPYME en la industria del calzado del municipio San José de Cúcuta (Norte Santander-Colombia).

## **2. Consideraciones metodológicas de la investigación**

Investigación bajo un enfoque cuantitativo, de tipo descriptiva y

correlacional, ya que, primero, se podría utilizar los datos recabados para "probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías" (Hernández, Fernández y Baptista, 2014), además, describir el grado de conocimiento que tienen sobre el leasing como herramienta de financiación por parte de las MIPYMES del sector calzado para determinar y si se acepta dicha herramienta.

Además, la indagación tiene como propósito "examinar la relación entre variables o resultados de variables" (Bernal, 2010), pues, pretende comprobar la relación o asociación que existe entre el leasing financiero y la noción de la misma, estableciendo así, la apreciación de aceptación que tienen de los arrendamientos financieros las MIPYME de dicho sector. Al mismo tiempo, es de campo que para Arias (2012) se adopta como la estrategia que el investigador responda al problema planteado y se realizó en tres fases: diseño de investigación, recolección de datos e información, análisis y desarrollo.

La población está determinada por sus particularidades definitorias, donde concuerdan sus características; estuvo compuesta por 450 empresas inscritas en la Cámara de Comercio de Cúcuta. La muestra es de tipo intencional, pues, obedece a los elementos muestrales seleccionado por aquellas empresas que quisieron participar en la investigación; por ello, la muestra es de 50 empresas para conformar dicha muestra, de este modo, tiene un margen de error de 13,1% y un nivel de confianza del 95%. Al mismo tiempo, por la necesidad del investigador (Namakforoosh, 2007), condicionada por la problemática y por los objetivos del estudio (Arias, 2012), donde el 50,00% son Microempresas,

seguido de otro 40,00% de pequeñas empresas y el resto son Medianas empresas (10,00%).

Las variables estudiadas son: el arrendamiento financiero y el conocimiento sobre leasing para su aceptación como herramienta financiera en las MIPYME en la ciudad de Cúcuta. También, es importante destacar que las hipótesis correlacionales explican las relaciones entre dos o más variables (Hernández et al, 2014).

### **3. Conocimiento sobre el leasing para la aceptación como herramienta financiera en las MIPYMES de la ciudad de Cúcuta**

A continuación, se presenta el análisis tanto descriptivos y correlacionales, en donde se identificaron los elementos asociados al conocimiento sobre el leasing para la aceptación como herramienta financiera en las MIPYMES de la ciudad de Cúcuta, el cual fue construido a partir del alcance planteado en el objetivo general.

#### **3.1. Análisis descriptivo**

A continuación, se describen los resultados obtenidos con la aplicación del cuestionario sobre la aceptación del leasing como herramienta de financiamiento para las MIPYME del sector del calzado del municipio de Cúcuta. En la investigación se determinó que las empresas de dicho sector, les interesa un financiamiento para los siguientes bienes que generan rentas (muebles o inmuebles): Maquinara y equipos para la elaboración de calzados (70,00%); Vehículo (4,00%); equipo de computación y software contables

(10,00%) e Inmueble (16,00%).

### 3.2. Conocimientos sobre el leasing

Una vez estimada la información relacionada al análisis descriptivo se tomaron en cuenta aspectos relacionados

con los conocimientos sobre el leasing (Tabla 1). La Tabla 1, muestra los datos sobre el conocimiento que tienen las empresas micros, pequeña y medianas (MIPYME) del sector calzado del Municipio Cúcuta sobre el leasing o arrendamiento financiero.

**Tabla 1**  
**Conocimiento sobre el leasing**

	Ítem	Opciones	No	Porcentaje
Conocimiento sobre el leasing	3 Tiene usted, conocimiento de que los tipos de contrato le permite comprar un bien que tenga arrendado	Siempre	6	12,00%
		Casi siempre	4	8,00%
		A veces	10	20,00%
		Casi nunca	16	32,00%
		Nunca	14	28,00%
	4 Tiene usted, conocimiento de las entidades autorizadas para realizar este tipo de contrato	Siempre	0	0,00%
		Casi siempre	15	30,00%
		A veces	10	20,00%
		Casi nunca	18	36,00%
		Nunca	7	14,00%
	5 Tiene usted, conocimiento sobre la normativa aplicable en Colombia para los Contratos de Leasing.	Siempre	0	0,00%
		Casi siempre	5	10,00%
		A veces	2	4,00%
		Casi nunca	15	30,00%
		Nunca	28	56,00%
	6. Tiene usted, conocimiento que por medio del Leasing consiguen financiar todos los bienes activos (muebles o inmuebles) que generan renta para la empresa	Siempre	5	10,00%
		Casi siempre	5	10,00%
		A veces	2	4,00%
		Casi nunca	24	48,00%
		Nunca	14	28,00%
	7. Tiene usted, conocimiento de que el Leasing incrementa el capital fijo, para las empresas que tienen pocas garantías patrimoniales para solicitar un crédito bancario	Siempre	0	0,00%
Casi siempre		6	12,00%	
A veces		3	6,00%	
Casi nunca		22	44,00%	
Nunca		19	38,00%	

Fuente: Elaboración propia a partir de la frecuencia de los datos obtenidos.

Se determinó en el ítem 3, que el 60,00% de las MIPYME del sector calzados encuestados nunca y casi nunca tienen conocimiento de los tipos de contrato que le permite comprar un bien para su arrendamiento. El

resto, manifestaron tener a veces un conocimiento (20,008%) y siempre y casi siempre otro 20,00%.

De igual manera, se comprobó en el ítem 4, que el 50,00% de las empresas encuestadas nunca y casi nunca

conocen las entidades autorizadas para realizar este tipo de contrato (leasing). Será porque el 86,00% (ítem 5) nunca y casi nunca tienen conocimientos sobre la normativa aplicable en Colombia para los Contratos de Leasing.

Asimismo, en el ítem 6, el 76,00% de las empresas encuestadas declararon que nunca y casi nunca tienen conocimientos que las empresas y personas naturales pueden financiar todos los activos (muebles o inmuebles) generadores de renta a través del Leasing. Por ello, en el ítem 7, declararon que tienen un desconocimiento (82,00% entre las alternativas nunca y casi nunca) de que el Leasing incrementa el capital fijo, para las empresas que no tienen suficientes garantías patrimoniales para solicitar un crédito bancario.

Los resultados encontrados en los ítems 3, 4, 5, 6 y 7, se deduce que algunas MIPYME del sector estudiados, desconocen los beneficios y ventajas competitivas que le otorga las alternativas del arrendamiento financiero, dado que el arrendamiento de equipos y arrendamiento de máquinas, entre otros activos, es un método de

financiación común para las empresas, que aumenta la flexibilidad de los fondos (Gómez & Osorio, 2013).

Al mismo tiempo, ayuda a estas empresas a satisfacer necesidades de activos para la producción con una pequeña cantidad de dinero para socorrer a la empresa para acelerar el crecimiento con el fin de crecer de manera constante y ser rentables (Torrel & Cubas, 2017). En otras palabras, combina el servicio financiero del crédito físico y el crédito bancario en las condiciones de la producción en masa moderna para el desarrollo integrado de las MIPYME del sector calzado y ejerce un papel importante en la aceleración de la circulación de productos básicos a nivel local, nacional e internacional.

### 3.3. Aceptación del leasing

Los hallazgos relacionados sobre Aceptación de Arrendamiento financiero o leasing, destacan la perspectiva financiera y Beneficios del arrendamiento financiero (Leasing). La Tabla 2, da a conocer las perspectivas financieras de las MIPYME del sector calzado.

**Tabla 2**  
**Perspectiva financiera de las MIPYMEs del sector Calzado de la Ciudad de Cúcuta**

	Ítem	Opciones	No	Porcentaje
Perspectiva financiera	8. A la hora de decidir por un medio de financiación para la inversión, usted, por cual optaría.	Leasing	30	60,00%
		Préstamo	20	40,00%
	9. Dentro de las políticas de la empresa está la idea de expandir su negocio o adquirir maquinaria de última tecnología en el caso de fondos insuficientes.	Siempre	30	60,00%
		Casi siempre	14	28,00%
		A veces	6	12,00%
		Casi nunca	0	0,00%
		Nunca	0	0,00%

Cont... Tabla 2

		Siempre	20	40,00%
Perspectiva financiera	10. Ha indagado sobre las diferentes alternativas de financiamiento que le ofrece el mercado y los beneficios que estas tienen para usted cómo MIPYMES.	Casi siempre	8	16,00%
		A veces	2	4,00%
		Casi nunca	12	24,00%
		Nunca	8	16,00%
		Siempre	25	50,00%
	11. Considera utilizar el endeudamiento, al momento de la elección de una herramienta de financiación de un activo para uso y goce a cambio de una cancelación de renta periódica, a pesar de que la posesión del bien es de la compañía que lo arrienda.	Casi siempre	13	26,00%
		A veces	6	12,00%
		Casi nunca	4	8,00%
		Nunca	2	4,00%
		Siempre	5	10,00%
	12. Considera la financiación 100% de un activo al momento de buscar financiamiento.	Casi siempre	27	54,00%
		A veces	18	36,00%
		Casi nunca	0	0,00%
Nunca		0	0,00%	
Siempre		0	0,00%	
13. Considera la financiación a largo plazo al momento de buscar financiamiento de un activo.	Casi siempre	29	58,00%	
	A veces	11	22,00%	
	Casi nunca	7	14,00%	
	Nunca	3	6,00%	

Fuente: Elaboración propia a partir de la frecuencia de los datos obtenidos.

Se comprobó que 60,00% (ítem 8) de las MIPYMES encuestadas optarían por un contrato leasing a la hora de decidir por un medio de financiación para la inversión. El resto mencionó que un préstamo (40,00%). Mientras que en el ítem 9, se verificó que un 88,00% de las MIPYME del sector estudiado consideran siempre y casi siempre la idea dentro de las políticas de la empresa de expandir su negocio o adquirir maquinaria de última tecnología en el caso de poseer fondos insuficientes.

Aunque, solo el 56,00% (ítem 10) de las mismas empresas encuestadas siempre y casi siempre han indagado

sobre las diferentes opciones de financiamiento que le brinda el mercado y los beneficios que estas tienen para su negocio. El resto, un 40,00% nunca y casi nunca han averiguado al respecto y otro 4,00% a veces.

Pero el 76,00% de las MIPYME del sector calzado, consideran siempre y casi siempre utilizar el endeudamiento, al momento de elegir una herramienta de financiación de un activo para uso y goce a cambio de cancelar una renta periódica, a pesar de que la posesión del bien es de la compañía que arrienda.

De los cuales el 64,00% (ítem 12) siempre y casi siempre consideran la

financiación del cien por ciento del activo al momento de buscar financiamiento. El resto, a veces (36,00%). Siendo casi siempre y siempre el financiamiento a largo plazo (ítem 13) la opción escogida por el 58,00% de dichas empresas. Las demás empresas, a veces (22,00%) y nunca y casi nunca un 20,00%

Los hallazgos de los ítems 8, 9, 10 y 11, establecen, por un lado, que más de tres cuartas partes de las empresas MIPYME del sector calzado de la ciudad

de Cúcuta no tienen mucho capital de trabajo para comprar los artículos o activos que necesitan como equipos y maquinaria de última tecnología para sus negocios, pero dichas empresas se orientan por la innovación tecnológica para el proceso de fabricación de los productos o servicios que proporciona (Cárdenas et al., 2019).

Los ítems del 14 al 16 expuestos en la tabla 3, representan la apreciación que tienen las MIPYME del sector calzado sobre los beneficios del leasing financiero.

**Tabla 3**  
**Apreciación de las MIPYME del sector calzado sobre los beneficios del arrendamiento financiero (Leasing financiero)**

	Ítem	Opciones	No	Porcentaje
Beneficios arrendamiento financiero (Leasing financiero)	14. Piensa recurrir a un financiamiento de un activo si le permite una oportunidad de crecimiento.	Siempre	35	70,00%
		Casi siempre	15	30,00%
		A veces	0	0,00%
		Casi nunca	0	0,00%
		Nunca	0	0,00%
	15. Utiliza el financiamiento de un activo si le disminuye la tasa de costo a favor de su empresa.	Siempre	33	66,00%
		Casi siempre	16	32,00%
		A veces	1	2,00%
		Casi nunca	0	0,00%
		Nunca	0	0,00%
	16. Utiliza el financiamiento de un activo si le proporciona un crédito fiscal positivo.	Siempre	33	66,00%
		Casi siempre	15	30,00%
A veces		2	4,00%	
Casi nunca		0	0,00%	
Nunca		0	0,00%	

Fuente: Elaboración propia a partir de la frecuencia de los datos obtenidos.

Donde se comprobó que en el ítem 14, que el 100,00% de las empresas del sector calzado participantes consideran que siempre y casi siempre piensan en recurrir a un financiamiento de un activo si le permite una oportunidad de

crecimiento. Entretanto, en el ítem 15, el 98,00% de las MIPYME de dicho sector indicaron que siempre y casi siempre utilizan el financiamiento de un activo si le disminuye la tasa de costo a favor de su empresa.

Asimismo, se conoció en el ítem 16, por parte de los encuestados entre las alternativas siempre y casi siempre aplican el financiamiento de un activo si le proporciona un crédito fiscal positivo (96,00%).

Lo hallado en los ítems 14, 15 y 16, permite inferir que casi la totalidad de empresas micro, pequeña y medianas de la Ciudad de Cúcuta del sector calzado conocen que la renta pagada por el arrendamiento financiero puede ser deducida de los ingresos según el concepto de gasto al solicitar arrendamientos financieros para maquinaria y equipos de producción, equipos de cómputos, entre otros, a un precio preferencial o adquirir directamente la propiedad del equipo lo que aumenta la flexibilidad del uso financiero al invertir poca cantidad de con la ayuda a las empresas a acelerar el crecimiento.

Lo que concuerda con Salazar et al, (2011) quienes señalan que ser objeto de un beneficio en el régimen fiscal se puede describir como preeminencias competitivas oportunas de la operación. A su vez, se deduce que el arrendamiento de equipos también es una práctica frecuente de las MIPYMES del Calzado para solicitar préstamos corporativos. Se puede comprobar que

las funciones de financiamiento que brindan el arrendamiento financiero al arrendatario no solo como objetivo la obtención de fondos, sino que su intención específica de financiamiento también es evidente al financiar y ampliar su acceso a la financiación a corto y medio plazo(Chorén, 2015).

### **3.4. Análisis Correlacional**

Una vez la información sistemática y clasificada y con base en el aspecto correlacional donde se cruzan o se miden dos variables a través de las tablas de contingencia, con el fin de establecer una relación estadística entre las mismas, mostrar el análisis de significancia aproximada y observar el nivel de asociación de los ítems que se encuentran conectadas entre si y su resultado.

El estadístico de la tabla 4, con respecto al pensar en recurrir al financiamiento de un activo si permite una oportunidad de crecimiento revelaron, por un lado, que las empresas tienen conocimiento de los tipos de contrato que le permite comprar un bien y correlaciona positivamente con solicitar el financiamiento de un activo si permite una oportunidad de crecimiento ( $p < 0.05$ ).

**Tabla 4**  
**Conocimiento sobre el tipo de contrato para comprar un bien y su interés en el financiamiento que permita una oportunidad de crecimiento**

Medidas simétricas		Valor	Error típ. asint. <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Sig. aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	0,765	0,017	22,129	0,018
	Gamma	0,758	0,018	22,389	0,018
Medida de acuerdo	Kappa	0,514	0,029	18,166	0,001
N de casos válidos		50			

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticos ordinales (tabla de contingencia).

Asimismo, el valor  $p=0,018$ , es menor de 0,05 y el coeficiente Tau-b de Kendall demuestra que la correlación de estas dos variables es de 0,765, siendo la concordancia moderada ( $kappa=0,514$ ), es decir, un acuerdo del 51,4% en la relación. A su vez, la asociación ( $gamma=0,758$ ) entre los ítems observados es buena, mostrando

una correspondencia entre las variables.

A mayor Conocimiento sobre el leasing mayor será la comprensión de los beneficios arrendamiento financiero (Leasing financiero). Se probó en la tabla 5, que la probabilidad asociada al análisis ( $p$ ) es menor a 0,05 ( $p=0,012$ ). Se encontró una correlación de nivel bajo entre variables estudiadas (Tau-b de Kendall= $0,374$ ).

**Tabla 5**  
**Conocimiento de las entidades autorizadas para realizar contrato de compra y sus requerimientos sobre las alternativas de financiamiento**

Medidas simétricas		Valor	Error típ. asint. <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Sig. Aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	0,374	0,016	18,486	0,012
	Gamma	0,374	0,016	18,486	0,012
Medida de acuerdo	Kappa	0,299	0,031	11,187	0,001
N de casos válidos		50			

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticos ordinales (tabla de contingencia).

Los resultados muestran que la correlación es positiva en la correspondencia de las variables y dejan distinguir que a mayor conocimiento de las entidades autorizadas para realizar contrato que le permite comprar un bien que tenga arrendado mayor será la indagación sobre las diferentes opciones de financiamiento que brinda el mercado y los beneficios que estas tienen para la empresa. Debido que,

aumenta la Perspectiva financiera de los empresarios del sector en relación al Conocimiento sobre el leasing. Aunque, la concordancia de acuerdo es 29,9% ( $kappa=0,299$ ).

Se presenta una correlación positiva en la tabla 6, siendo  $p=0,003$  y que es menor ( $p < 0,05$ ), Tau-b de Kendall ( $tb$ ) fue de 0,615, arrojando una buena correlación y una asociación moderada ( $gamma=0,615$ ) entre las interrogantes observadas.

**Tabla 6**  
**Conocimiento sobre normativa en Colombia para los Contratos de Leasing y arrendamiento. Uso del financiamiento de un activo a través de crédito fiscal positivo**

Medidas simétricas		Valor	Error típ. asint. <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Sig. Aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	0,615	0,031	43,106	0,003
	Gamma	0,615	0,031	43,106	0,003

Cont... Tabla 6

Medida de acuerdo	de Kappa	0,195	0,005	7,147	0,001
N de casos válidos		50			

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticos ordinales (tabla de contingencia).

Los resultados indican una relación entre las variables. Mostrando que a mayor conocimiento sobre la normativa aplicable en Colombia para los Contratos de Leasing mayor será utilizado el financiamiento de un activo si le proporciona un crédito fiscal positivo.

No obstante, la concordancia de acuerdo ( $\kappa=0,195$ ) es baja (19,5%) para aumentar los beneficios

del arrendamiento financiero (Leasing financiero). Por tanto, se puede determinar que al tener deficiencia en los conocimientos sobre la normativa aplicable en Colombia para los contratos de leasing se hace más difícil la comprensión del leasing financiero y su uso a favor para la compañía. En la Tabla 7, se evidenció que p se encuentra por debajo de 0,05.

Tabla 7

### Leasing y el conocimiento sobre el financiamiento de activos para empresas y personas naturales, financiación de un activo y pago de renta periódica

Medidas simétricas			Valor	Error tip. asint. <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Sig. Aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall		0,796	0,012	27,952	0,002
	Gamma		0,796	0,012	27,952	0,002
Medida de acuerdo	de Kappa		0,644	0,035	17,615	0,001
N de casos válidos			50			

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticos ordinales (tabla de contingencia).

En este caso  $p=0,002$ . Por otro lado,  $\tau_b$  fue de 0,796, lo que indica una correlación buena entre el estudio de estas variables. Estos resultados pudieran revelar, que al tener mayor conocimiento por medio del Leasing se pueden financiar todos los bienes activos que generan rentas (muebles o inmuebles) mayor será la consideración por parte de las MIPYME del sector calzados en utilizar el endeudamiento, al momento de elegir una herramienta de financiación de un

bien activo para uso y goce a cambio de la cancelación de una renta periódica, a pesar de que la posesión del bien sea de la compañía que arrienda.

Con una moderada concordancia de acuerdo del 66,4% ( $\kappa=0,664$ ). Se encontró entre los ítems observados en la Tabla 8, una correlación positiva con el valor  $p<0,05$ , siendo el valor  $p=0,001$ . La relación fue de 0,431 en el Tau-b de Kendall ( $\tau_b$ ) y una asociación  $\gamma=0,431$ .

**Tabla 8**  
**Conocimiento sobre el leasing y el incremento del capital fijo para las empresas que no tienen suficientes garantías para solicitar un crédito bancario y sus beneficios**

Medidas simétricas		Valor	Error tip. asint. <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Sig. Aproximada
Ordinal ordinal	por Tau-b de Kendall	0,431	0,022	19,906	0,001
	Gamma	0,431	0,022	19,906	0,001
Medida acuerdo	de Kappa	.112	,032	13,081	0,002
N de casos válidos		300			

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticos ordinales (tabla de contingencia).

Lo concerniente sobre el leasing y el conocimiento de que el Leasing incrementa el capital fijo, para las empresas que no tienen suficientes garantías patrimoniales para solicitar un crédito bancario y aquellos beneficios arrendamiento financiero (Leasing financiero) donde se utilizaría el financiamiento de un activo si le disminuye la tasa de costo a favor de su empresa, el cruce de las variables puede aseverar que existen una relación, ya que el conocimiento sobre el leasing muestra la utilización del financiamiento de un activo si le disminuye la tasa de costo a favor de su empresa y, por ende, al tener el conocimiento de que el leasing incrementa el capital fijo, las empresas tenderían a para solicitar un crédito bancario, puesto que no tienen suficientes garantías patrimoniales.

Aunque bajo porcentaje en la concordancia de acuerdo ( $\kappa=11,2\%$ ) en el uso por parte de las empresas micro, pequeña y medias del sector calzado de la ciudad de Cúcuta y lo que aportan los conocimientos sobre el leasing para el financiamiento de activos.

Por otra parte, a modo de discusión y considerando la hipótesis de investigación planteada. Primero,

se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ), para admitir la hipótesis alternativa ( $H_1$ ) debido a que se halló que el arrendamiento financiero está significativamente relacionado con el conocimiento sobre el leasing por parte de los empresarios de las MIPYME para su aceptación como herramienta financiera. Por tanto, se proporciona respuesta al objetivo de investigación del presente proyecto, donde se comprobó que el conocimiento sobre el leasing influye en la aceptación del leasing como herramienta financiera en las MIPYME del sector calzado de la ciudad de Cúcuta.

Esta correspondencia desde la perspectiva del leasing financiero como método moderno de arrendamiento financiero que tiene las características de financiación conveniente, plazo flexible y optimización financiera para mejorar la empresa (Pérez, 2016) está estrechamente integrada con la economía de la empresa y el conocimiento de la norma aplicable en Colombia.

Se observó que las empresas del sector calzado han investigado sobre las diferentes alternativas de financiación que permiten obtener los recursos precisos para el sostenimiento,

desarrollo, progreso e innovación de sus actividades, pero pareciera que dada la situación económica de Cúcuta por zona de frontera no resulta viable adquirir una obligación bancaria. Aunque, se debe aclarar que dichas empresas poseen el conocimiento, pero no adquieren el contrato debido, pues pareciera que no cumplen con los requisitos que establecen las entidades financieras. (Gómez & Osorio, 2013).

Igualmente, un gran número de los dueños o empresarios del sector calzado no tienen una idea del todo clara que este tipo de contrato ayuda en su historial crediticio siendo un factor para el apalancamiento de recursos (Álvarez & Giraldo, 2020), estos servicios prestados por las entidades especializadas son una herramienta, adicional a la situación anterior, donde la propiedad está financiada al 100%, se preserva el flujo de efectivo de la compañía al finalizar el arrendamiento con opción a compra, de este modo, el arrendatario puede recomprar el inmueble a un precio muy atractivo (Pérez, 2016) teniendo una rentabilidad de la empresa (Torrel & Cubas, 2017).

#### **4. Conclusiones**

Los empresarios de las MIPYME del sector calzado se muestran abiertos a la adquisición de un leasing financiero. Ello, se debe, primeramente, desde la perspectiva de los activos, no existe una diferencia significativa en la inversión de las compañías de arrendamiento no financiero y las compañías de arrendamiento financiero por parte de las empresas del estudio. De este modo, la apreciación es positiva para aprovechar esta herramienta de financiación, porque permite una oportunidad de desarrollo, al disminuir la tasa de costo a favor de su

empresa y proporciona un crédito fiscal positivo al mismo tiempo sin afectar el equilibrio económico de su negocio.

Segundo, se basan en aspectos para optimizar la rentabilidad, producción y un equilibrio en el flujo de caja mediante la adquisición de activos de producción y equipos, ya que, en la práctica, proporciona a las MIPYME del sector calzado de Cúcuta una herramienta de financiamiento que van desde un contrato de alquiler habitual hasta el contrato de venta a plazos (disfrazado), lo cual, se debe a la extensa variedad de formas que pudieran adoptar un leasing. De allí que, piensen que para tener una empresa estable se podría aprovechar el leasing como una oportunidad de crecimiento a través del financiamiento de un activo.

Al mismo tiempo, la aceptación del leasing como herramienta financiera desde la perspectiva de los gerentes de las empresas de Calzados se debe a operaciones a largo plazo y el deudor tiene pocas posibilidades de rescindirlo antes de término. Es decir, contiene una simplificación y modulación del financiamiento, permitiendo financiar el 100% de la inversión del activo de manera flexible, incluida el IVA y los gastos de transporte o instalación. En otras palabras, se apropia de la financiación, provienen del mercado interbancario de capitales, a las especificidades de la actividad económica y la duración del uso del equipo, pudiendo modular las rentas de acuerdo con la rentabilidad esperada de la inversión y su ciclo de flujo de caja específico.

Por lo tanto, se concluye, que la aceptación del leasing como instrumento de financiamiento para las MIPYME del sector del calzado del municipio de Cúcuta, viene dada en primer lugar por el conocimiento que tenga la

empresa sobre el leasing, seguido de la optimización de la gestión financiera y fiscal del bien o activo, con lo cual, la empresa preserva su efectivo para las necesidades del negocio evitando un shock en el flujo de caja, incluso, se podría pagar IVA sobre los alquileres que facturan, el cual es integralmente recuperable si está sujeto a él.

A su vez, permite un equilibrio financiero al aumentar la capacidad de endeudamiento, pues, las inversiones financiadas mediante arrendamiento financiero conservan la línea de crédito de inversión en la entidad financiera y en la suma de los casos no demandan ninguna garantía particular. Permitiendo realizar importantes ahorros fiscales, preservando la estructura financiera de la empresa.

## Referencias bibliográficas

- Álvarez, A., & Giraldo, F. (2020). *Principales factores que inciden en el desarrollo empresarial de las MiPymes del sector calzado, en la localidad Antonio Nariño en la ciudad de Bogotá*. [Trabajo de Grado. Universidad de La Salle]. [https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas\\_comercio/606/](https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/606/)
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. (6ta. ed). Editorial EPISTEME, C.A.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. (3ra ed). Pearson Educación.
- Cámara de Comercio de Cúcuta. (2022, agosto 2). Nuevos recursos disponibles para las mipymes. Camara de Comercio de Cucuta. <https://www.cccucuta.org.co/noticias-7-m/2552-nuevos-recursos-disponibles-para-las-mipymes.htm>
- Cárdenas, J. A., Cristancho, J., Sayago, N., & Ureña, Y. (2019). Análisis del nivel de productividad y formulación de estrategias para el mejoramiento de la productividad y competitividad de las mipymes de calzado ubicadas en San José de Cúcuta, Colombia. *Revista RELAYN micro y pequeña empresa en Latinoamérica*, 3(1). [https://redib.org/Record/oai\\_articulo2214304-an%C3%A1lisis-del-nivel-de-productividad-y-formulaci%C3%B3n-de-estrategias-para-el-mejoramiento-de-la-productividad-y-competitividad-de-las-mipymes-de-calzado-ubicadas-en-san-jos%C3%A9-de-c%C3%BAcuta-colombia](https://redib.org/Record/oai_articulo2214304-an%C3%A1lisis-del-nivel-de-productividad-y-formulaci%C3%B3n-de-estrategias-para-el-mejoramiento-de-la-productividad-y-competitividad-de-las-mipymes-de-calzado-ubicadas-en-san-jos%C3%A9-de-c%C3%BAcuta-colombia)
- Chorén, M. (2015). El Leasing como herramienta de financiación. [Tesis de pregrado, Universidad F.A.S.T.A.].
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística-DANE. (2021). Boletín Técnico Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) Diciembre 2021. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/bol\\_ipc\\_dic22.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/bol_ipc_dic22.pdf)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE. (2022). Comunicado de prensa. Producto Interno Bruto (PIB). Cuarto trimestre y año 2021. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/CP\\_ISE\\_dic2021.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/CP_ISE_dic2021.pdf)
- Departamento Nacional de Planeación. (2007). Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. Documento regional, Norte de Santander. <https://economia.uniandes.edu.co/sites/default/files/webproyectos/santurban/SANTANDER-AGENDA-INTERNA-PARA-LA-PRODUCTIVIDAD-Y-COMPETITIVIDAD.pdf>
- Fernández, Y. (2009). El arrendamiento financiero y operativo. *Pecunia: revista de la Facultad de Ciencias*

- Económicas y Empresariales, Extra* 1, 243-261.
- Gómez, D., & Osorio, A. (2013). El Leasing: Una alternativa de financiación para las EMPRESAS [Tesis de pregrado. Universidad de San Buenaventura Seccional Medellín]. <https://bibliotecadigital.usb.edu.co/server/api/core/bitstreams/c9bb53fa-b4a0-4c08-a563-42bb94bce5f5/content>
- Hernández, R., Fernández, C y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*.
- Lambreton, V., & Rivas, E. (2017). Nueva norma de arrendamiento IFRS 16 Leases y su impacto financiero y contable. *Mercados y Negocios*, 36, 75-96.
- Namakforoosh, M. N. (2007). *Metodología de la investigación*. Editorial Limusa.
- Paternina, L., Aldana, M., Gómez, L., & Cabezas, J. (2018). Alternativas de Financiamiento para Mipymes del Sector de Calzado en el Barrio Restrepo como Instrumento de Inversión en Tecnologías en su Proceso de Producción. Fundación Universitaria Compensar. <https://repositoriocrai.ucompensar.edu.co/handle/compensar/4456>
- Pereira, C. (2019). Actualidad de la gestión empresarial en las pymes. *Apuntes Contables*, 24, Article 24. <https://doi.org/10.18601/16577175.n24.03>
- Pérez, W. (2016). El Leasing Financiero un medio para mejorar los resultados de la industria. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 11(11), 139-154.
- Presidencia de la República de Colombia. (2010). Decreto 2555 de 2010 Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=40032>
- Presidencia de la República de Colombia. (2020). Decreto 579 de 2020. Por el cual se adoptan medidas transitorias en materia de propiedad horizontal y contratos de arrendamiento, en el marco del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=113819>
- Romero, Y. A., & Monroy, R. (2017). Estrategias para mejorar la productividad y competitividad de las empresas de Calzado de Cúcuta. *Revista ESPACIOS*, 38(39). <https://www.revistaespacios.com/a17v38n39/17383901.html>
- Salazar, N., Cabrera, P., & Becerra, A. (2011). El impacto del leasing financiero sobre la inversión y el empleo en las firmas colombianas. Cuadernos de Fedesarrollo. <http://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/164>
- Torrel, J., & Cubas, E. (2017). *El leasing financiero como herramienta de financiamiento para mejorar la rentabilidad en la empresa Hudbay Minerals INC*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte.]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/22274?show=full>