

Tipo de artículo: investigación

## Financiamiento del emprendimiento y estrategias para su fortalecimiento: caso Ocaña, región del Catatumbo

**Revista En Contexto**  
Tecnológico de  
Antioquia, Colombia  
ISSN: 2346-3279  
E-ISSN: 2711-0044  
Periodicidad: Semestral  
Enero - Junio 2025  
encontexto@tdea.edu.co



Doi:  
10.53995/23463279.1688  
Recibido:24/06/2024  
Aprobado: 20/11/2024

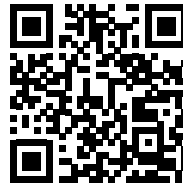
### Cómo citar

Mosquera Carrascal, A.,  
Jurado Zambrano, D. A.,  
& Ruedas Mosquera, W.  
A. . (2025). Financiamiento  
del emprendimiento  
y estrategias para su  
fortalecimiento: caso Ocaña,  
región del Catatumbo.  
*Revista En-Contexto*, 13(23).  
183-232 <https://ojs.tdea.edu.co/index.php/encontexto/article/view/1688>

*Entrepreneurship Financing and  
Strategies for Its Strengthening: The  
Case of Ocaña, Catatumbo Region*

*Financiamento do empreendedorismo  
nas MiPymes da Colômbia: Caso  
Ocaña, Norte de Santander*

Por: Adriana Mosquera Carrascal<sup>1</sup>;  
Diego Armando Jurado Zambrano<sup>2</sup> &  
William Adrián Ruedas Mosquera<sup>3</sup>



**Resumen:** El emprendimiento es una estrategia de desarrollo económico territorial fundamental en cualquier geografía y en especial en Ocaña, Norte

<sup>1</sup> Magister en Administración y Organizaciones. Docente de tiempo completo planta Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña, Ocaña (Colombia), investigador Junior por MinCiencias, integrante del grupo de investigación Gidse de la Ufpo. Contacto: amosquerac@ufpo.edu.co. Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-5993-1529>

<sup>2</sup> Magíster en Ingeniería Administrativa, Universidad Nacional de Colombia. Docente Tiempo Completo. Integrante del Grupo de Investigación LABGITAP y del Laboratorio de Innovación Pública, Escuela Superior de Administración Pública, Medellín, Colombia, Contacto: diego.jurado@esap.edu.co, Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6666-6444>

<sup>3</sup> Magister en gestión financiera, (en trabajo de grado), Economista por la Universidad Industrial de Santander UIS. Profesional Universitario de la Oficina de Autoevaluación Institucional de la Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña, Ocaña (Colombia). Contacto: waruedasm@ufpo.edu.co. Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-4684-7728>

de Santander, por su función central en la región del Catatumbo, zona que ha sido profundamente afectada por la violencia asociada a la producción y comercialización de cultivos ilícitos, provocando un alto número de muertes violentas y el desplazamiento forzado continuo de la población campesina; una crisis que se ha intensificado en los últimos años dejando un sin número de fallecidos por el enfrentamiento entre grupos guerrillero. Con este panorama, el apoyo al financiamiento del emprendimiento debería ser una prioridad dentro de estas zonas, como una alternativa para diversificar la actividad económica y fomentar la recuperación de la región. Por lo tanto, el propósito de este documento es determinar el emprendimiento y las estrategias para su fortalecimiento en Ocaña como zona del Catatumbo. El tipo de investigación utilizada es de corte cualitativo de estudio de caso, específicamente, de las 12 instituciones financieras que operan en la región geográfica del Catatumbo. Sus hallazgos permiten plantear siete estrategias como mecanismo para fortalecer el financiamiento del emprendimiento, como contribución al sostenimiento económico y social. Se concluye que es necesario alinear la política pública y el apoyo privado, con el fin de apoyar financieramente de manera efectiva el emprendimiento en Colombia.

**Palabras Clave:** Emprendedor; Emprendimiento; Financiamiento colectivo; Financiamiento emprendedor.

**Abstract:** Entrepreneurship is a fundamental territorial economic development strategy in any geography, especially in Ocaña, Norte de Santander, due to its central role in the Catatumbo region. This area has been deeply affected by violence associated with the production and commercialization of illicit crops, leading to a high number of violent deaths and the continuous forced displacement of the

rural population. This crisis has intensified in recent years, resulting in countless deaths due to clashes between guerrilla groups. Given this situation, supporting entrepreneurship financing should be a priority in these areas as an alternative to diversify economic activity and promote the region's recovery. Therefore, the purpose of this document is to determine entrepreneurship financing and strategies for its strengthening in Ocaña, within the Catatumbo region. The research follows a qualitative case study approach, specifically analyzing the twelve financial institutions operating in the Catatumbo region. The findings outline seven strategies as mechanisms to strengthen entrepreneurship financing, contributing to economic and social sustainability. The study concludes that aligning public policy and private support is essential for effectively financing entrepreneurship in Colombia.

**Keywords:** Entrepreneur; Entrepreneurship; Crowdfunding; Entrepreneurial finance.

**Resumo:** O empreendedorismo é uma estratégia de desenvolvimento econômico territorial fundamental em qualquer geografia e, especialmente, em Ocaña, Norte de Santander, devido ao seu papel central na região de Catatumbo, uma área que foi profundamente afetada pela violência associada à produção e comercialização de cultivos ilícitos, causando um alto número de mortes violentas e o contínuo deslocamento forçado da população camponesa; uma crise que se intensificou nos últimos anos, deixando inúmeras pessoas mortas devido ao confronto entre grupos guerrilheiros. Nesse contexto, o apoio ao financiamento do empreendedorismo deve ser uma prioridade nessas áreas, como uma alternativa para diversificar a atividade econômica e promover a recuperação da região. Portanto, o objetivo deste artigo é determinar o empreendedorismo e as estra-

tégias para seu fortalecimiento em Ocaña como uma zona de Catatumbo. O tipo de pesquisa utilizado é um estudo de caso qualitativo, especificamente das 12 instituições financeiras que operam na região geográfica de Catatumbo. Seus resultados nos permitem propor sete estratégias como mecanismo para fortalecer o financiamento do empreendedorismo, como uma contribuição para a sustentabilidade econômica e social. Conclui-se que é necessário alinhar as políticas públicas e o apoio privado para apoiar financeiramente o empreendedorismo de forma eficaz na Colômbia.

**Palavras-chave:** Empreendedor; Empreendedorismo; Financiamento coletivo; Financiamento empreendedor.

**Códigos JEL:** M13, M21, M29.

## Introducción

El emprendimiento es una estrategia clave para el desarrollo económico de cualquier territorio, ya que contribuye a la generación de empleo, la innovación y el fortalecimiento del tejido empresarial. En Ocaña, Norte de Santander, especialmente reviste una importancia significativa, debido a su ubicación central en la región del Catatumbo; un territorio marcado por la violencia derivada de la producción y comercialización de cultivos ilícitos, que ha provocado un alto número de muertes violentas y el desplazamiento forzado de la población campesina, intensificando la crisis social y económica en los últimos años. En este contexto, es preciso fortalecer el emprendimiento, mediante el acceso a financiamiento como necesidad apremiante, pues representa una alternativa para diversificar la actividad económica y fomentar la recuperación de la región del Catatumbo.

Aunque ha existido y existirá, la investigación sobre las fuentes de financiamiento para emprendedores siempre será fundamental para comprender cómo pueden acceder los emprendedores a recursos que les permita desarrollar sus negocios, Chan et al. (2021), primordialmente, en un contexto geográfico como la zona del Catatumbo. Sin embargo, se sabe poco sobre la lógica específica de este territorio utilizada por los emprendedores para gestionar estos recursos y hacer crecer sus emprendimientos (Weigand, 2019). En economías emergentes, los recursos financieros son precisos para la adquisición de materias primas, de capital humano y de activos financieros, principalmente, en entornos políticamente desafiantes como el colombiano (Jaim, 2022).

Colombia, como país en desarrollo, ha promovido políticas para el fomento al emprendimiento mediante variadas leyes promulgadas; la más reciente fue la Ley 2069 de 2020, que restablece el marco regulatorio para fortalecer el emprendimiento y facilitar el acceso al financiamiento (Congreso de la República, 2020). El financiamiento es un factor determinante en el desempeño empresarial, ya que facilita la innovación, Ashourizadeh et al. (2022), Frare & Beuren (2021), la cual, a su vez, puede atraer capital de riesgo (Coronel-Pangol et al., 2022). Sin embargo, no todos los mecanismos de financiamiento favorecen la innovación; por ejemplo, el capital de riesgo tiene un impacto positivo, pero limitado, en el desarrollo empresarial (Hemmert et al., 2022).

En este sentido, tan importante es el financiamiento que se le considera una de las condiciones estructurales del entorno para el emprendimiento e implica la

presencia de fuentes de financiamiento y la facilidad para acceder a ellas; pese a ello, en Colombia, de acuerdo con los expertos, no existen suficientes fuentes de financiamiento para los emprendedores colombianos (Laverde et al., 2022); razón por la cual, los emprendedores del Catatumbo deben trabajar de manera estratégica para lograr recaudar los fondos (Chan et al., 2021).

Con respecto a lo que se tiene, existen fuentes formales e informales de financiamiento; entre las primeras se encuentran los préstamos bancarios, capitales de riesgo y el financiamiento de capital; dentro de las informales están los préstamos familiares o de amigos y los ahorros personales; la utilización de cualquiera de estas dos fuentes, dependerá de la capacidad para proporcionar garantías, el grado de control de la organización, la estructura del mercado financiero, el tamaño de la empresa, sus activos entre otros factores (Ashourizadeh et al., 2022).

En este sentido, las MiPymes emprendedoras, por lo general, suelen enfrentar dificultades para acceder a financiamiento, debido a su incapacidad para demostrar solvencia económica, la falta de garantías, los problemas de asimetría de información, Baloyi & Khanyile (2020), Colombo (2021), la selección adversa, Gama et al. (2022) y la alta tasa de fracaso que caracteriza a estas organizaciones (Baloyi & Khanyile, 2020). Además, enfrentan incertidumbre sobre su viabilidad tecnológica, su capacidad de gestión y su competitividad (Berger & Hottenrott, 2021). Esto explica por qué los emprendedores colombianos tienen dificultades para acceder a fuentes de financiamiento tradicionales e innovadoras, como capital propio, créditos bancarios, subsidios públicos, inversionistas informales, ángeles inversionistas, capital de riesgo, oferta pública de venta y *crowdfunding* (Laverde et al., 2022).

De acuerdo con el informe GEM Colombia, las fuentes de financiamiento más utilizadas por los emprendedores colombianos son el capital propio, el crédito bancario y los préstamos de inversionistas informales, siendo esta última la más recurrida, debido a la escasa capacidad de endeudamiento y las altas tasas de interés (Laverde et al., 2022). Esta situación plantea la necesidad de investigar la oferta de financiamiento disponible para las MiPymes emprendedoras, razón por la cual se lleva a cabo este estudio, que busca identificar estrategias de financiamiento relevantes en economías en desarrollo.

La investigación acerca del financiamiento de emprendimientos presenta una brecha reveladora en relación con Ocaña, región del Catatumbo, un territorio con características demográficas, socioeconómicas y políticas particulares, las cuales

dificultan el acceso a capital para los emprendedores en cualquiera de sus etapas y, principalmente, al iniciar su idea de negocios. Actualmente, no se ha logrado estudiar a fondo cómo las MiPymes en esta zona acceden a fuentes de financiamiento, qué obstáculos enfrentan en la obtención de recursos y qué estrategias podrían optimizar su acceso al capital. Igualmente, no se conoce las características de los mecanismos de financiamiento existentes aún, sabiendo la importancia de su impacto en la sostenibilidad y crecimiento de los emprendimientos. Por falta de este conocimiento, se limita la capacidad de diseñar estrategias ajustadas a las necesidades específicas de los emprendedores en el Catatumbo, obstaculizando la consolidación del emprendimiento robusto en la región.

Bajo esta perspectiva, el presente documento pretende aportar al cierre de esa brecha respondiendo a la pregunta: ¿Cuáles son los mecanismos de financiación y las estrategias más relevantes para el fortalecimiento del proceso emprendedor en las MiPymes pertenecientes a economías emergentes? Se conoce que las instituciones gubernamentales utilizan modelos ineficientes de financiamiento, Baloyi & Khanyile (2020), Bowmaker-Falconer & Herrington (2020), que no favorecen la supervivencia empresarial. Además, los emprendedores del Catatumbo no reconocen sus necesidades financieras estratégicamente, lo que dificulta la elección de la fuente de financiamiento más adecuada, Bamata & Phiri (2022), razón por la cual, es necesario aportar estrategias que suministren oportunidades de acceso a financiamiento y contribuyan al desarrollo socioeconómico.

Para alcanzar este objetivo, la investigación adopta un enfoque cualitativo, permitiendo un análisis de las dinámicas de financiamiento y sus estrategias de fortalecimiento para la labor emprendedora del Catatumbo. Se incorpora un diseño de estudio de caso y se seleccionan 12 entidades financieras que operan en la región, con el propósito de comprender sus criterios, políticas y mecanismos de apoyo al emprendimiento. A través de entrevistas semiestructuradas, se identificaron las fuentes de financiación que fortalecen el acceso al financiamiento para las MiPymes del Catatumbo. A partir de estos hallazgos, se diseñaron siete estrategias de financiamiento adaptadas a las particularidades del contexto local de Ocaña, zona del Catatumbo, buscando fortalecer la sostenibilidad y el crecimiento de los emprendimientos en este territorio colombiano.

Los resultados de la investigación señalan distintos mecanismos de microcrédito y de líneas de financiamiento que permitieron diseñar siete estrategias clave: primero, la creación de una Comisión Universidad-Empresa-Estado para el financiamiento del emprendimiento en Colombia; segundo, diseño de un

portafolio de financiamiento ofrecido por instituciones financieras y el Estado; tercero, capacitaciones financieras para emprendedores; cuarto, la elaboración de rutas de financiamiento personalizadas; quinto, el diseño de un conjunto de servicios que brinden ventajas a los emprendimientos en sus fases iniciales; sexto, la difusión de opciones de financiamiento; y séptimo, la organización de eventos de *networking* empresarial.

De forma general, este documento presenta una estructura similar al común de los artículos científicos que incluyen: la Sección 1, que contiene la introducción; en la Sección 2 se revisa la literatura relevante en este campo; en la Sección 3 se describe la metodología utilizada; en la Sección 4 se presenta los hallazgos de la investigación relacionados con las dos proposiciones planteadas; en la Sección 5 se exponen las limitaciones, futuras líneas de investigación y conclusiones.

## 1. Revisión de la literatura

### 1.1. Emprendimiento como centro del desarrollo económico de regiones adversas

El emprendimiento es un eje central en el desarrollo socioeconómico, especialmente en regiones con contextos adversos (Acs et al., 2009). En aquellas economías en desarrollo o emergentes, se ha demostrado que el impulso emprendedor contribuye a la generación de empleo, la innovación y la diversificación productiva (Bosma et al., 2018). No obstante, es el acceso al financiamiento una de las principales barreras para el crecimiento de los negocios en estas regiones (Stam & van de Ven, 2021).

En el contexto global propio de las economías emergentes, se ha demostrado que el emprendimiento ayuda significativamente a la generación de empleo, la innovación y la diversificación productiva; por ello, el acceso al financiamiento es fundamental para el crecimiento de los negocios emprendedores en estas regiones. Por ejemplo, en Venezuela se han identificado factores clave de gestión económica estratégica para el emprendimiento tipo Pyme, destacando la importancia de la innovación y la adaptación al mercado, y en Perú se ha analizado el ecosistema de innovación y emprendimiento, señalando desafíos y oportunidades presentes en el contexto peruano (Alizo & Escalona, 2012).

En relación con el emprendimiento en el contexto colombiano, concretamente en el Catatumbo, esta limitación se ve agravada por desafíos adicionales como



la violencia, la desigualdad económica y la inestabilidad social. A pesar de estos obstáculos, se han implementado programas para apoyar a los emprendedores locales, que han sido documentados por investigaciones recientes desarrolladas en Ocaña; se ha avanzado en el diseño de rutas de emprendimiento en la búsqueda del fortalecimiento de las capacidades de los emprendedores locales, con el objeto de proporcionarles las herramientas necesarias para el éxito (Mosquera et al., 2021). Otros aportes importantes son los realizados por la Unidad para las Víctimas que ha entregado recursos a personas afectadas por el conflicto armado en Ocaña y el Catatumbo, apoyando sus iniciativas de negocio y proyectos educativos, lo que evidencia un reconocimiento del emprendimiento como una vía para la reconstrucción social y económica (Unidad para las Víctimas, 2024).

En este sentido, es evidente que, en Ocaña como región del Catatumbo colombiano, el impulso emprendedor ha sido un eje central y una estrategia clave en la promoción del progreso social y económico y son escasas las investigaciones que han realizado al respecto. En la literatura científica respecto a las fuentes de financiamiento en esta región, se llevó a cabo la caracterización del ecosistema de emprendimiento del municipio de Ocaña, donde se establecieron los actores clave presentes en este territorio que apoyan el emprendimiento de esta zona del Catatumbo, tan devastada por la violencia producto de la producción y comercialización de cultivos ilícitos (Mosquera et al., 2021).

## 1.2. Financiamiento como condición estructural del emprendimiento

La disponibilidad y accesibilidad de fuentes de financiamiento son determinantes para la consolidación de los emprendimientos, ya que permiten la adquisición de activos, la contratación de talento humano y la inversión en innovación (Ashourizadeh et al., 2022). Existen fuentes formales e informales de financiamiento, desde préstamos bancarios y capital de riesgo hasta ahorros personales y redes de apoyo social (Cumming et al., 2019). Sin embargo, en economías emergentes, el acceso a financiamiento tradicional es limitado, lo que obliga a los emprendedores a recurrir a alternativas menos estructuradas (Gama et al., 2023).

Cada región o país posee un sistema de financiamiento que puede configurarse como la presencia de actores, reglas y prácticas determinadas mediante las cuales se agrupan fondos, se identifican los objetivos de financiamiento, se realiza la respectiva inversión y se monitorean los fondos al mismo tiempo que se apropian los rendimientos (Hemmer et al., 2022).

Con excepción de algunos empresarios que, sin experiencia previa en la fabricación del producto ofertado y sin financiamiento público ni grandes patrocinadores privados, logran fundar, no solo una sino varias organizaciones, Ferriani et al. (2020), la falta de financiamiento, influye negativamente en el crecimiento y desarrollo de las organizaciones (Chan et al., 2021). Por lo contrario, el financiamiento trae importantes beneficios o efectos positivos, logrando un mejor desempeño, Hemmert et al. (2022), que van desde el logro de la transformación económica, y una mayor contribución al Producto Interno Bruto (PIB) de las Pyme, hasta la generación de empleo, Baloyi & Khanyile (2020), y la mejora en el bienestar general; sin embargo, los emprendedores del Catatumbo tienen dificultad para encontrar y acceder a recursos externos de financiamiento, lo cual es uno de los principales problemas en la etapa de inicio de la MiPyme (Beknazarov et al. (2020), Boğa & Topcu (2020), Coronel-Pangol et al. (2022), y una de las tareas más vitales durante la creación de estas organizaciones, que requieren recursos financieros para explotar las oportunidades identificadas y para obtener los tan anhelados beneficios (Colombo, 2021).

Para gestionar el financiamiento de las MiPymes, los emprendedores deben realizar un proceso efectivo en busca de un mayor ingreso financiero, con el fin de aumentar la probabilidad de completar las actividades de creación de empresas (Hossinger et al., 2023). Lo anterior, teniendo en cuenta que los empresarios de alta calidad podrían atraer mejor financiamiento adicional y negociar de mejor forma, Ewens et al. (2022), ya que se ha descubierto que el acceso al financiamiento influye en las aglomeraciones de empresas emergentes, especialmente, el fortalecimiento de las instituciones formales, como los mercados de capital, los mercados laborales y las regulaciones y políticas de apoyo, que influyen en el espíritu empresarial de nuevas organizaciones (Hemmert et al., 2022).

Por lo anterior, es prioritario que el empresario tome conciencia de la etapa inicial de puesta en marcha de la organización que incluye la investigación de mercado, las estrategias de negocios, el plan de negocios, la cantidad y fuente de capital y la ubicación; lo anterior, junto con las habilidades directivas, específicamente la gestión estratégica, la administración general, la gestión financiera, la comunicación y el marketing; debido a que estas dos (la conciencia de la puesta en marcha y las habilidades directivas) influyen positivamente en el acceso de las Pymes a fuentes de financiamiento gubernamentales, corporativas y personales/sociales, lo cual permite que las Pymes tomen conciencia de sus necesidades de financiamiento y estén mejor preparadas para elegir la fuente de financiamiento externa más ajustada a sus necesidades, Bamata & Phiri (2022);

Coronel-Pangol et al. (2022), por esta razón, es muy importante la capacitación, debido a que los jóvenes emprendedores necesitan orientación y asesoramiento, tanto como apoyo financiero (Freiling & Oestreich, 2022).

Estas necesidades de financiamiento, es decir, el capital financiero es un recurso particularmente crucial para la supervivencia de las empresas, Forrester & Neville (2021); Frare & Beuren (2021), y difieren dependiendo la etapa de vida en la cual se encuentre la MiPyme. En su etapa inicial, los problemas financieros son, si no el principal, uno de los mayores factores del abandono del emprendimiento, junto con la baja rentabilidad muchas veces derivada de esta, Laverde et al. (2022); evidenciando que la intención emprendedora de los jóvenes se asocia positivamente con el desempeño financiero (Hemmert et al., 2022).

Lo anterior explica porque la falta de financiamiento es uno de los desafíos comunes que enfrentan las organizaciones, Franzke et al. (2022) y suele ser el factor de apoyo gerencial más inhibitor dentro del proceso de comercialización por la escasez en la provisión de recursos (Burkholder & Hulsink, 2022); además, el acceso restringido al financiamiento retrasa la viabilidad empresarial, desalentando a las organizaciones a solicitar financiamiento, porque esperan que sus solicitudes sean rechazadas, Casey et al. (2022), Forrester & Neville (2021), por ende, las organizaciones emprendedoras necesitan contar con una amplia gama de opciones de financiamiento para mantener su sostenibilidad (Choban & Hashim, 2022). Con lo cual se busca evitar el desistimiento del emprendimiento.

La literatura registra herramientas de financiamiento de los emprendimientos, tanto para hombres como para mujeres, aunque estas últimas tienen menos éxito en la obtención de recursos (Figueroa-Domecq et al., 2022); algunos son los fondos gubernamentales, los fondos familiares, el *crowdfunding*, el financiamiento de capital y los préstamos bancarios (Hemmert et al., 2022), entre otros.

Estas fuentes de financiamiento son consideradas, a excepción de los recursos provenientes del sector bancario, la próxima tendencia de inversión o métodos de financiamiento alternativos que, eventualmente, desplazará las otras formas tradicionales, lo que implica, de algún modo, el camino hacia la inclusión financiera de los emprendedores del Catatumbo al democratizar finanzas con las diferentes alternativas de inversión, Ferreira et al. (2022) y así los emprendedores pueden beneficiarse de una amplia y variada cartera de apoyo financiero al hacer crecer sus negocios, Forrester & Neville (2021), debido a que permite al emprendedor

buscar, adquirir, administrar y hacer crecer una empresa respaldada por el apoyo financiero de los inversionistas (Freiling & Oestreich, 2022).

Entre las formas de financiamiento, es preciso mencionar el Fondo de capital de riesgo o intermediarios financieros especializados en invertir en organizaciones consideradas con potencial de crecimiento significativamente alto (Santillán et al., 2015). Es un sistema de financiamiento que junto con los ángeles inversionistas se constituyen en una de las principales fuentes de financiamiento para emprendedores, convirtiéndose en una fuente atractiva de financiamiento alternativo, diferente al de la banca tradicional, cuyo propósito es fortalecer las organizaciones emergentes y los emprendimientos potenciales que no han tenido la posibilidad de acceder a las fuentes tradicionales de financiamiento (Coronel-Pangol et al., 2022).

En este sistema se establecen compromisos de aportes de capital por parte de terceros que invierten en varios proyectos de riesgo que pertenecen a emprendedores. Cada fondo es administrado por un socio general, quien representa los intereses del fondo e interviene en la toma de decisiones y administración del proyecto emprendedor y es por medio de él que se realizan los aportes de capital (Jiménez, 2008). También, pueden participar en el aporte de capital más no directamente en la administración del proyecto personas naturales o fondos de inversión institucionales, llamados socios inversionistas de riesgo. En general, el capital es suministrado de forma proporcional de acuerdo con el avance del proyecto y al final de este, se liquida y distribuye entre los aportantes y el emprendedor las participaciones derivadas de la ganancia o pérdida con respecto al aporte original (Jiménez, 2008).

Sin embargo, el capital de riesgo es utilizado para financiar organizaciones nacientes de base tecnológica, por representar las tasas de rendimiento más atractivas, minimizando el riesgo que le representa a los inversionistas depositar elevadas sumas de capital demandadas por esta clase de proyectos (Laverde et al., 2022). En este sentido, se evidencia que cuando dos contrapartes se encuentran, es decir el emprendedor y el inversionista, cada uno de ellos tiene poder de negociación bien sea para aceptar los términos del contrato o para ir en busca de un nuevo inversionista o de un nuevo emprendedor, según sea el caso, buscando que se ajuste más a sus expectativas (Ewens et al., 2022).

Otro mecanismo de financiamiento específicamente en Colombia es El Fondo Sidecar, el cual se estableció con el propósito de fortalecer económicamente a

las *startups* en sus primeras etapas de desarrollo. Este fondo combina recursos financieros procedentes, tanto del sector público como del sector privado, lo que resulta en un aumento significativo de la rentabilidad. Esto se debe a la combinación de capital proveniente de entidades gubernamentales (capital público) y de organismos multilaterales (capital privado). La contribución del gobierno, no solo proporciona financiamiento, sino que también ofrece apoyo y orientación valiosa para los proyectos.

En el caso del financiamiento que proviene específicamente de recursos públicos es controvertido, debido a que proviene de fondos del sistema tributario que se transfieren a organizaciones privadas y se justifica la inversión en la medida que se obtiene éxito y en consecuencia la sociedad recibe futuros beneficios al aumentar el índice de empleo y la generación de nuevo tejido empresarial, por lo que estos financistas se someten a un escrutinio mayor referente a la toma de decisiones (Johansson et al., 2021).

Por esta razón, este enfoque permite a los inversores aportar capital, que luego será respaldado por el gobierno. En este contexto, es importante destacar que cuando se generen ganancias el Estado solo recuperará la inversión inicial y un interés menor (como bonos del Tesoro u otros instrumentos similares), mientras que el excedente de interés generado se mantendrá en manos del inversor (Innpulsa Colombia, 2015). Esta herramienta motiva el aumento y la participación de inversores atraídos por la mayor rentabilidad por operar conforme a las dinámicas de los mercados, creando valor, rentabilidad y disminuyendo el riesgo (Semana, 2013).

Sin embargo, se enfrenta a desafíos en relación con la utilización de fondos públicos en iniciativas de inversión privada. Además, depende de la presencia de un intermediario experto en las negociaciones entre las partes involucradas para garantizar el adecuado desarrollo del emprendimiento (Innpulsa Colombia, 2015).

Siguiendo con las herramientas para la financiación del emprendimiento, es preciso mencionar el Fondo de capital semilla; entendiendo que el capital semilla es concebido como el capital inicial invertido en la creación de una nueva organización y el fondo de capital semilla, es entonces, la inversión pública en recursos realizada a una organización en su etapa de vida inicial (Umaña, 2019). Es catalogado como el mecanismo efectivo para apoyar el éxito en la generación de nuevas empresas con potencial de crecimiento, especialmente, en la etapas de gestación y de atravesar por el valle de la muerte (Fracica et al.,

2011). Este método de financiamiento busca generar un rendimiento anual promedio del 25% para sus inversores y requiere un mayor nivel de conocimiento especializado en el sector para invertir el capital. Por lo general, se utiliza para respaldar proyectos en sus primeras etapas de desarrollo (Innpulsa Colombia, 2015). Aunque en Colombia existe poca experiencia en el manejo de estos fondos, esta herramienta aporta a la construcción de un mecanismo efectivo de financiamiento de organizaciones (Fracica et al., 2011).

El financiamiento bajo este enfoque pretende potenciar el rendimiento inteligente del capital mediante la mentoría proporcionada para fortalecer las empresas emergentes y en comparación con otros dos fondos, las inversiones en este tipo de financiamiento son de menor cuantía. Es significativo destacar que un desafío importante se relaciona con el conocimiento especializado requerido en el sector económico de inversión, con un enfoque particular en el sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), debido a su ciclo de negocio más breve, sin embargo, este enfoque ofrece la ventaja de obtener rendimientos de inversión más rápidos (Innpulsa Colombia, 2015).

Además, es importante destacar el papel de las aceleradoras para seguir con las fuentes esenciales de financiamiento para el emprendimiento, debido a que ellas proporcionan a los emprendedores un conjunto de herramientas administrativas eficaces que aceleran el desarrollo de proyectos en comparación con otros vehículos de inversión similares, pero llevar a cabo este proceso suele ser costoso, lo que puede tener un impacto, tanto en los financiadores como en los emprendedores. En correspondencia a la similitud con los fondos de capital semilla, las aceleradoras tienden a ser más atractivas en sectores económicos donde los proyectos se desarrollan de manera más rápida.

Entre los desafíos más significativos que enfrentan las aceleradoras se incluyen la presión temporal, debido a su corto plazo de implementación, la dependencia del éxito de los proyectos, la percepción de los emprendedores al tener que ceder una mayor participación en su empresa, la dificultad para encontrar mentores con la experiencia necesaria y la falta de evidencia de rentabilidad en algunos casos, ya que este modelo es relativamente nuevo en comparación con otros (Innpulsa Colombia, 2015).

Asimismo, las redes de ángeles inversionistas hacen parte de las alternativas de financiamiento; el término ángel inversionista hace referencia a un individuo, quien independiente o colectivamente, invierte su propio capital en nuevas orga-

nizaciones, generalmente caracterizadas por poseer un alto grado de crecimiento (Colombo, 2021). Sin embargo, no solo la rentabilidad es tenida en cuenta, sino que existen ciertas condiciones que los emprendedores deben poseer para atraer financiamiento de los ángeles inversionistas, Coronel-Pangol et al. (2022), como lo son la posesión de productos patentados, la singularidad del producto, la innovación, el lenguaje positivo, la simpatía del emprendedor, proyectar integridad, responsabilidad social y valor moral, dar a conocer su necesidad y el factor diferenciador de su emprendimiento (Parhankangas & Ehrlich, 2014); sin embargo, la tasa de rechazo tan alta que tienen los emprendedores se debe a su incapacidad para cumplir con los requisitos de los inversores (Chan et al., 2021).

Este modelo de financiamiento permite la provisión directa de capital por parte de uno o más inversores ángeles. La contribución es de naturaleza financiera y la recuperación de la inversión se realiza a través de créditos o mediante dividendos, con la expectativa de obtener un rendimiento entre 10 y 30 veces la inversión inicial (Parhankangas & Ehrlich, 2014). Sin embargo, este enfoque presenta desafíos significativos, como la incertidumbre que surge al exponerse en una red, la falta de inversores profesionales que aporten el elemento de sabiduría en cuanto al valor del capital y la desconfianza mutua entre las partes al concretar la participación en la inversión (Innpulsa Colombia, 2015).

Prosiguiendo con los instrumentos de financiamiento, es fundamental mencionar que el *crowdfunding* es otro de ellos y corresponde al método de financiamiento alternativo crucial para microempresarios y nuevas empresas, Ferreira et al. (2022), que han surgido muchas veces, por el deseo de un mayor ingreso financiero (Hossinger et al., 2023); está constituida por empresas financieras basadas en plataformas tecnológicas conocidas como *fintech*, Cicchiello et al. (2021), y se define como una fuente de financiamiento que provee capital para una organización, proyecto o iniciativa, donde una fuente profesional de financiamiento proporciona una parte del capital y la otra es otorgada por un grupo de personas ligeramente definido, organizado mediante el Internet y solo participa con el objeto de respaldar el propósito determinado para el cual se adquiere el capital (Bock et al., 2022). Entre los tipos de *crowdfunding* se encuentran la donación, la deuda, el capital, la recompensa y las microfinanzas en línea, que permite a los prestamistas individuales financiar a emprendedores individuales (P. A. M. Gama et al., 2022).

Esta fuente permite recaudar fondos de conjuntos diversificados de inversores, democratizando el acceso al financiamiento empresarial, Cicchiello et al. (2021);

mediante la implementación de las mejores prácticas del sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación, TIC, como notificaciones automáticas, redes sociales y gamificación, se persigue la optimización de un proceso eficaz. Esto se da aprovechando la disminución de la confianza en el sector financiero, con el objetivo de mejorar las posibilidades de atraer financiamiento de tipo *Fin-tech*, Cojoianu et al. (2021), en donde las instituciones de microfinanciamiento realizan variadas funciones en las plataformas digitales, tales como realizar pagos, monitorear préstamos, mantener registros, crear y publicar perfiles, evaluar a los emprendedores, impulsar campañas que busquen ayudar a financiarlos y establecen los criterios obligatorios para asociarse con las instituciones de microfinanciamiento (P. A. M. Gama et al., 2022).

Este mecanismo de financiamiento de capital en rápido crecimiento en el contexto de las finanzas empresariales, funciona con un gran número de inversores que se conectan, principalmente, mediante plataformas en línea y aportan fracciones de capital para la propiedad de la organización y funciona eficientemente en la etapa inicial; sin embargo, sigue siendo un reto competir con muchos más, para los emprendedores atraer la atención de los inversionistas (Colombo, 2021). También, es fundamental las prácticas organizacionales enfocadas en generar confianza en la plataforma, en el proyecto, en los usuarios y en todo el sistema de financiamiento (Ferreira et al., 2022).

Lo anterior, debido a que es prioritario para desarrollar un ecosistema empresarial eficaz y que se mantenga en el tiempo, trabajar para construir su reputación entre los prestamistas, quienes se preocupan por recuperar su capital y reinvertir en el futuro, brindando una mayor sensación de seguridad a los inversores y garantizarles que sus fondos se destinarán a buenas causas (P. A. M. Gama et al., 2022).

En el contexto de países emergentes, como el caso de los latinoamericanos, ha sido reglamentado; en Colombia, por ejemplo, el Decreto 1357 del 31 de julio de 2018, es el que reglamenta el *crowdfunding* como una actividad de financiamiento colaborativa; sin embargo, lamentablemente es poco utilizado por los emprendedores, Laverde et al. (2022), y a pesar de su potencial, variedad y popularidad se considera en ocasiones como una opción de financiamiento arriesgada en consecuencia a que participen extraños a través de una plataforma tecnológica, por lo que la confianza es esencial para involucrar a los seguidores y a los organizadores (Ferreira et al., 2022).



El *crowdfunding* muestra la presencia predominante de microfinanciadores, que en su mayoría son actores internacionales, aunque tradicionalmente se ha dirigido hacia microdonantes en lugar de microinversionistas. Esta plataforma aprovecha las redes sociales para generar un efecto viral y establece un filtro económico para los proyectos financiables. El uso de métodos de pago en línea mejora la percepción del riesgo y, al mismo tiempo, reduce los costos y permite mantener la identidad del inversor en el anonimato durante el proceso. Sin embargo, el *crowdfunding* presenta algunas debilidades, como la falta de una masa crítica de microfinanciadores, la limitada adopción de la cultura de pagos en línea, la complejidad de los procesos legales, los costos elevados de transacción y la ausencia del componente de capital inteligente (Innpulsa Colombia, 2015).

Buscando abarcar un significativo número de instrumentos para el financiamiento del emprendimiento, es preciso hacer mención al microcrédito, también denominado financiamiento bancario, el cual es un determinante clave del crecimiento de las organizaciones, Casey et al. (2022), debido a que la falta de capital es el mayor factor de la dependencia del financiamiento mediante deuda (Baloyi & Khanyile, 2020); sin embargo, las empresas nuevas y más pequeñas tienen una menor probabilidad de financiación, debido a que enfrentan restricciones en el financiamiento del capital, Karlsson (2021) y, paradójicamente, las pequeñas empresas dependen abrumadoramente del financiamiento obtenido de las instituciones financieras (Forrester & Neville, 2021).

Lo anterior denota que este sistema es inaccesible para aquellos emprendimientos en etapa temprana que son incapaces de proporcionar garantías y demostrar una capacidad de endeudamiento requerida por la entidad financiera, debido a que las entidades bancarias buscan reducir el riesgo y el estrés que les genera la colocación de capital de difícil recuperación, por lo cual reducen los préstamos, aún aquellos respaldados por prenda hipotecaria, ocasionando una disminución en la generación del emprendimiento y en consecuencia una disminución relativa del empleo, reduce la productividad laboral, la innovación y el crecimiento (Doerr, 2021).

En atención a esto, las entidades financieras otorgan microcréditos solo a los emprendimientos que se encuentran en la etapa de consolidación, ya que estos cumplen con las garantías por ellos exigidas, de tal manera, que logren el control sobre la cartera, es decir, los bancos regulan el capital con el objeto de disminuir los riesgos y de aumentar la resiliencia del sector financiero, Doerr (2021), como alternativa, los emprendedores del Catatumbo utilizan las entidades solidarias

para financiarse. Entre ellas están las cooperativas de crédito, las cajas de ahorro y las asociaciones de ahorro y crédito, como sistemas de financiamiento para los emprendedores (Coronel-Pangol et al., 2022, Forrester & Neville, 2021).

En Colombia, tampoco es fácil la obtención de créditos bancarios ni la contratación de servicios financieros a un costo razonable, Laverde et al. (2022), por lo que es usual en las pequeñas empresas respaldar los créditos con hipotecas de sus viviendas o activos personales, generalmente, con el propósito de iniciar o expandir su negocio, Doerr (2021); contando a su favor que esta práctica de hipotecar la vivienda para respaldar el emprendimiento es permitida en varios países, tras reformas del mercado crediticio, que permite la liberación del sector financiero estimulando la economía, especialmente, durante procesos de recesión (Jensen et al., 2022); aun así, el caos político que muchas veces experimentan países como Colombia que se encuentran en desarrollo, es un factor limitante para acceder a préstamos bancarios, Jaim (2022), por lo que es un compromiso de las entidades financieras encontrar soluciones y desarrollar programas que permitan la inversión en el emprendimiento de las organizaciones, Kooli et al. (2022), especialmente, en periodos de crisis de estas pequeñas empresas, debido a la afectación que sufren por falta de recursos (Verbivska et al., 2022).

Por lo anterior, es preciso manifestar que además de las herramientas de financiamiento, en Colombia, existen iniciativas públicas como el Fondo Emprender, instrumento mediante el cual se fomenta y financia la creación de organizaciones lideradas por poblaciones específicas, como los aprendices Sena, profesionales en formación universitaria y los propiamente en ejercicio que se han graduado recientemente (Echecopar et al., 2015).

El Fondo Emprender se gestó mediante la Ley 789 de diciembre de 2002 y facultó al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, para su creación. Inició operaciones en el año 2004, es una de las principales fuentes de recursos que permiten la creación de organizaciones emprendedoras en este país. Es a través de convocatorias nacionales desarrolladas por el fondo emprender que los emprendedores participan por el financiamiento de sus iniciativas empresariales (Fracica et al., 2011).

## 2. Metodología

### Método de investigación

En relación con la metodología cualitativa empleada, esta se concentra en la investigación de casos, particularmente en las 12 instituciones financieras que operan en la región geográfica del Catatumbo. Este enfoque se aplica con el propósito de ofrecer un análisis minucioso, siguiendo el enfoque de Eisenhardt (1989), para determinar las estrategias empleadas por estas entidades financieras al brindar apoyo económico a los emprendedores.

### Alcance del estudio de casos

El propósito de los estudios de casos en esta investigación consiste en identificar y detallar las medidas adoptadas por las instituciones financieras, con el objetivo de respaldar económicamente los proyectos emprendedores en la región del Catatumbo. Con este propósito en mente, se llevó a cabo un trabajo de campo que se extendió durante seis meses, lo que permitió obtener acceso a la información necesaria, según lo recomendado por Stake (1999), para describir las iniciativas implementadas por estas entidades financieras, con el fin de proporcionar recursos económicos a los emprendimientos.

### Selección del estudio de casos

Conforme a la perspectiva de Eisenhardt (1989), la selección de casos representa un elemento crítico en la investigación, ya que la población de casos define el conjunto de sujetos del cual se extraerá la información o se recopilarán datos. Esta elección facilita el control de las variaciones y la determinación de las limitaciones con el objetivo de poder generalizar los hallazgos. La metodología de la investigación sigue la estrategia de selección de casos múltiples propuesta por Yin (2018), que implica una selección cuidadosa de los casos que se espera arrojen resultados similares, contrastantes o anticipados. De acuerdo con esta estrategia, se eligieron deliberadamente las instituciones financieras ubicadas en el municipio de Ocaña, en la región del Catatumbo, las cuales proporcionaron resultados convergentes. Por lo tanto, la muestra de investigación fue seleccionada intencionadamente, Aguinis & Solarino (2019), centrándose en las 12 instituciones financieras que ofrecen sus servicios en Ocaña.

## **Técnica de recolección de información**

La recolección de datos de los 12 casos de estudio se llevó a cabo mediante entrevistas estructuradas realizadas a los gerentes o sus representantes. Estas entrevistas sirvieron como fuente de información clave para adquirir los hallazgos, los cuales se organizaron y registraron en tablas y notas con el propósito de construir una narrativa coherente basada en los datos cualitativos obtenidos. Siguiendo la sugerencia de Aguinis & Solarino (2019), las interacciones y respuestas de los participantes se documentaron en formato de Word, en forma de anotaciones, con el fin de capturar una amplia gama de información proporcionada durante las entrevistas.

## **Protocolo de los estudios de casos**

Se elaboró un protocolo siguiendo la metodología de Yin (2018), quien destaca la importancia de la formalidad de los estudios de casos como una herramienta guía para el investigador. Este protocolo estuvo constituido por las cuatro secciones fundamentales que lo conforman:

La sección A proporcionó una visión general de los estudios de casos, incluyendo el objetivo, la audiencia, el problema de investigación planteado, el marco teórico, las fuentes clave relacionadas con la financiación del emprendimiento, así como las preguntas que orientan los estudios de casos y las proposiciones.

La sección B abordó los procedimientos para la recopilación de datos, lo cual englobó las medidas de protección para los sujetos entrevistados, la identificación de posibles fuentes de datos, la presentación de las credenciales de los investigadores y otros aspectos logísticos relevantes.

La sección C detalló las preguntas que el investigador utilizó durante los estudios de casos, proporcionando referencias que respaldan la evidencia recopilada.

La sección D estableció un esquema provisional para el informe de los estudios de casos, incluyendo el formato de datos, las pautas para el uso y presentación de documentación adicional, así como la información bibliográfica necesaria.

## **Codificación de datos y códigos de primer orden**

Luego de recopilar los datos de los estudios de casos, se procedió con la sistematización de estos datos. Se implementó la estrategia de codificación abierta, reconociendo que el proceso resultó abrumador, debido a la aparición de un gran número de categorías. Para abordar esta situación, se identificaron similitudes y diferencias entre estas categorías, con el propósito de reducir su cantidad, creando así aquellas que se consideraron fundamentales y significativas (Gioia, 2021). A estas categorías se les asignaron etiquetas o descripciones coherentes con las fuentes de financiamiento identificadas para apalancar los emprendimientos.

Este proceso se llevó a cabo en el marco de un metaanálisis que integró las perspectivas de los entrevistados, con lo que se encontró en la literatura, en las páginas Web de las entidades financieras y la teoría relevante (Gioia, 2021). Esto permitió presentar los hallazgos obtenidos, tal como se detalla en la siguiente sección.

## **Análisis de los datos y códigos de segundo orden o de orden superior (teórico)**

Estas categorías de segundo orden surgieron a partir del conjunto de categorías de primer orden, lo que implicó destilar los temas emergentes de segundo orden y organizarlos en dimensiones agregadas de segundo orden, como lo sugiere (Gioia, 2021). La estructura de los datos se utilizó para ilustrar las relaciones entre los términos de primer orden, los temas de segundo orden y sus dimensiones respectivas.

Fue de vital importancia dar dinamismo a esta estructura de datos mediante la interpretación fundamentada. Esto implicó exponer las relaciones entre los conceptos emergentes que describen las diversas formas de financiamiento que las entidades financieras ofrecen a los emprendedores. De esta manera, se pudieron destacar claramente las conexiones entre los datos obtenidos en el proceso anterior y la teoría pertinente (Gioia, 2021).

## **Divulgación de los datos**

Se procedió con una presentación meticulosa y precisa de los hallazgos, respaldada por evidencia que se hace visible mediante las citas de los entrevistados o informantes. Estas citas se alinearon con los datos organizados en las dimensiones y se presentaron en la estructura de los datos, utilizando la interpretación fundamentada. Lo anterior, permitió mostrar las conexiones de los hallazgos

con la teoría. Este esfuerzo coordinado incluyó la presentación de la estructura de los datos, la interpretación fundamentada, la narrativa y las tablas generadas en este proceso (Gioia, 2021).

Mediante este enfoque, se construyó una discusión sólida en la que se detallaron los hallazgos y se delinearon los aspectos teóricos y prácticos. Se integraron los datos con la teoría para comunicar explícitamente las conexiones entre los datos, la teoría emergente y la literatura investigada (Bansal & Corley, 2012) . Con este enfoque implementado, se aspira a enriquecer el conocimiento sobre las fuentes de financiamiento ofertadas por las instituciones financieras presentes en Ocaña, zona del Catatumbo.

### 3. Resultados

#### 3.1 Proposición 1. Las entidades financieras ofertan microcréditos y productos de financiamiento que fortalece el emprendimiento en la zona del Catatumbo

Los casos estudiados y analizados cumplen con el objetivo de identificar las fuentes de financiamiento de los emprendedores pertenecientes a la región del Catatumbo, zona devastada por la violencia causada por la producción y comercialización de cultivos ilícitos.

A continuación, se presenta la codificación realizada de los estudios de casos.

Tabla 1

Códigos primer orden	Códigos segundo orden	Proposiciones
<b>Clases de financiamiento</b>		
Capital de trabajo	Microcréditos	<b>P1</b> Las entidades financieras ofertan microcréditos y productos de financiamiento que fortalece el emprendimiento en la zona del Catatumbo
Pagos de nómina		
Inversión de activos		
Compra de herramientas		
Remodelación	Productos de financiamiento	
Otros		

**Estrategias de mejora**

Aunar esfuerzos Universidad - Empresa – Estado	Apoyo de la Universidad	<b>P2</b> El diseño de estrategias puede fortalecer el financiamiento del emprendimiento en la zona del Catatumbo
Capacitaciones		
Rutas de financiamiento		
Financiamiento etapa inicial	Apoyo Institucional	
Difusión financiamiento etapa inicial		
Actividades de <i>networking</i>	Apoyo del Estado	
Estrategias de mejora		

*Nota.* La tabla muestra la codificación final realizada a los estudios de caso donde se puede apreciar los códigos de primer y segundo orden, así como también las dimensiones que dieron origen a las proposiciones. Fuente. Elaboración propia.

Los resultados de la investigación permitieron analizar los sistemas de financiamiento ofrecidos por las entidades financieras a lo largo de las distintas etapas de desarrollo de las organizaciones, en la etapa inicial, la etapa intermedia y la etapa de consolidación. Este estudio se llevó a cabo en el contexto del territorio colombiano, involucrando un total de 12 entidades financieras que poseen un portafolio diversificado de servicios.

Los hallazgos obtenidos ofrecen una visión holística y detallada de las prácticas de financiamiento proporcionadas por estas entidades, así como su relación con el ciclo de vida organizacional. Mediante un análisis riguroso de los datos recopilados, se ha buscado identificar las estrategias y enfoques más efectivos en cada etapa, con el objetivo de proporcionar una perspectiva valiosa para la comunidad académica y empresarial en el campo del financiamiento.

**Tabla 2. Financiamiento para el emprendimiento**

Entidad Financiera	Financiamiento del emprendimiento zona del Catatumbo	
	Propósito	Microcrédito enfocado a:
<b>Banco Agrario</b>	Impulsar el progreso del agro y las familias	Agricultura, ganadería, pesca, silvicultura y agroindustria.
<b>Bancamía</b>	Busca el desarrollo productivo de los emprendedores vulnerables	Desarrollo productivo de emprendedores

<b>Bancolombia</b>	Promover el desarrollo económico sostenible	Crecimiento de la idea de negocio
<b>Banco Caja Social</b>	Contribuye a superar la pobreza en Colombia	Crecimiento del negocio con el Crédito productivo,
<b>Banco de Bogotá</b>	Construir el país y facilitar el acceso a la banca	Crediprogreso, capital de trabajo o la compra de activos
<b>Banco W</b>	Promover la inclusión a través de las microfinanzas	Fortalecimiento y crecimiento del negocio
<b>BBVA</b>	Poner al alcance de todas las oportunidades de la nueva era	Emprendedores, condiciones de pobreza y de exclusión para sacar adelante sus negocios
<b>Crediservir</b>	Ofrecer servicios financieros innovadores de fácil acceso	Capital semilla para respaldar emprendedores en sus fases iniciales,
<b>Crezcamos</b>	Impulsar el progreso de las comunidades de menos ingresos con servicios financieros inclusivos	Credinegocio, servicios financieros a familias emprendedoras
<b>Davivienda</b>	Busca hacerles la vida más fácil a las familias con un manejo financiero innovador	Financiamiento de las necesidades internas y externas de las empresas
<b>Financiera Comultrasan</b>	Cooperativa de ahorro y crédito que brinda soluciones financieras	Financian la ampliación, renovación e inversión en los negocios de los microempresarios
<b>Fundación de la mujer</b>	Impulsar el desarrollo de las mujeres empresarias	Microcréditos a emprendedoras en soluciones microfinancieras.

Fuente: elaboración propia basada en los resultados de la investigación.

Al realizar la investigación sobre las 12 instituciones financieras en Colombia, se han identificado diferentes enfoques en relación con el apoyo al emprendimiento. Algunas de estas instituciones han implementado programas destinados a fomentar una cultura emprendedora en el país, reconociendo la importancia del espíritu empresarial para el desarrollo económico (Hemmert et al., 2022). Otras instituciones se centran en ofrecer educación financiera, brindando a los emprendedores los conocimientos necesarios para administrar eficientemente sus finanzas y tomar decisiones informadas.



Además, algunas instituciones financieras respaldan específicamente los esfuerzos empresariales, incluido el emprendimiento social, el cual busca generar un impacto social y ambiental positivo. Estas iniciativas destacan el papel de las empresas en la promoción del bienestar y la sostenibilidad.

Aunque el panorama se vea prometedor, es importante destacar que, a pesar de estos esfuerzos, ninguna de las instituciones financieras examinadas ofrece una línea de crédito dedicada exclusivamente a respaldar empresas en sus fases iniciales. Este hallazgo representa y resalta la existencia de una carencia en el acceso a financiamiento para los emprendedores en Ocaña, zona del Catatumbo, que se encuentran en las primeras etapas de desarrollo empresarial (Beknazarov et al., 2020, Boğa & Topcu, 2020, Coronel-Pangol et al., 2022). Lo anterior, podría atribuirse a un mayor nivel de riesgo asociado con las empresas en sus etapas iniciales, lo que podría hacer que las instituciones financieras sean más cautelosas al ofrecer financiamiento en esta fase. Por ello, se invita a que en futuras investigaciones se profundice en el análisis de las causas y consecuencias de tal situación, y considerar posibles medidas para promover un mayor apoyo financiero a los emprendimientos en su fase inicial.

Po otra parte, se evidencia una tendencia común en todas las instituciones financieras de ofrecer financiamiento durante las etapas de crecimiento y consolidación. Esto sugiere que las organizaciones en estas etapas son consideradas más atractivas y viables para recibir apoyo financiero, posiblemente, debido a su historial de crecimiento y la mayor probabilidad de éxito en sus operaciones (Doerr, 2021).

A continuación, se presenta un resumen de cada caso ligado a cada una de las instituciones y sus acciones relacionadas con el emprendimiento:

**Banco Agrario:** En la entrevista el entrevistado (E1) destacó que “el Banco Agrario de Colombia S.A. es una entidad financiera de carácter estatal con un enfoque primordial que radica en la prestación de servicios bancarios dirigidos al sector rural”. En cuanto al destino del financiamiento, precisó que “nuestra atención se centra en el financiamiento de actividades relacionadas con la agricultura, la ganadería, la pesca, la silvicultura y la agroindustria”; igualmente, señaló que “sí, a través de nuestra Banca de Microfinanzas, respaldamos el crecimiento y desarrollo de microempresarios”, aunque aclaró que “no ofrecemos financiamiento específico para emprendimientos en sus etapas iniciales”. Esta entidad financiera presenta una amplia variedad de productos y servicios

financieros diseñados para impulsar la productividad de los negocios (Banco Agrario, 2023).

**Bancamía** tiene su enfoque en respaldar el desarrollo productivo de emprendedores mediante la oferta de productos y servicios financieros adaptados a sus requerimientos. Aunque brindan financiamiento a empresas en diversas etapas, no tienen un enfoque particular en la fase inicial de emprendimientos. (Bancamía, 2023). El entrevistado (E2) explicó que “Bancamía es el primer banco de microfinanzas creado en Colombia, el 14 de octubre de 2008, como resultado de la unión de la Corporación Mundial de la Mujer Colombia, la Corporación Mundial de la Mujer Medellín y la Fundación Microfinanzas BBVA”. Destacó que su propósito es “apoyar el desarrollo productivo de los emprendedores vulnerables, a través de productos y servicios financieros diseñados a la medida de sus necesidades y realidades”. Asimismo, señaló que “trabajamos para contribuir en la inclusión financiera, el empoderamiento económico de las mujeres, la disminución de las desigualdades y la reducción de la pobreza, facilitando el progreso de las microempresas, que representan la mayor fuerza productiva del país”.

En cuanto a su modelo de operación, indicó que “como parte de la Fundación Microfinanzas BBVA, trabajamos con un modelo que llamamos ‘Finanzas Productivas’, que vivimos a través de la entrega de servicios financieros, capacitación y acompañamiento para que personas en situación de vulnerabilidad progresen a través de los excedentes que generan sus actividades productivas”.

Por otro lado, **Bancolombia**, en el proceso de apoyo a emprendedores, ofrece diversas formas de financiamiento adaptadas a las necesidades de los pequeños empresarios. Según el entrevistado (E3), la entidad proporciona productos, servicios, canales de asesoría y formación, buscando que los emprendedores se mantengan actualizados en áreas clave como administración, finanzas y comercialización. Entre las opciones de financiamiento disponibles, destacan el Microcrédito, destinado a aumentar la productividad de los emprendedores con montos desde un SMMLV, y la Cartera de Fomento, que apoya el comercio nacional e internacional, así como el crecimiento en infraestructura o la producción agropecuaria.

Además, la Cartera Ordinaria se presenta como una alternativa a mediano y largo plazo para financiar capital de trabajo o inversiones, mientras que el producto Credipago ofrece un crédito rotativo flexible. Todo esto se complementa

con cursos y consultorías, brindando herramientas clave para fortalecer el negocio y mejorar su competitividad. Además, se involucró en la iniciativa “Titanes Caracol”, en colaboración con Caracol Televisión, con el propósito de respaldar a aquellos emprendedores que están buscando transformar la realidad de Colombia. Esta iniciativa, que abarca todo el país, se enfoca en brindar apoyo a emprendedores en diversas categorías, especialmente aquellos que se dedican al emprendimiento social (Bancolombia & Titanes Caracol, 2023). Igualmente, acompaña el proceso de crecimiento del emprendimiento originado al materializar una idea de negocio para volverla competitiva y alcanzar el éxito.

En el caso del **Banco Caja Social**, su principal enfoque radica en proporcionar servicios financieros a segmentos de menores ingresos en Colombia, mediante el Crédito productivo para crecimiento del emprendimiento (Banco Caja Social, 2023). Al abordar al entrevistado (E4) este destacó que el Banco Caja Social ofrece una serie de productos financieros diseñados específicamente para apoyar a los emprendedores y pequeños empresarios. Según su declaración, “en la Caja Social, contamos con varias soluciones de crédito adaptadas a las necesidades de los microempresarios”; entre esos productos, mencionó el Crédito Productivo, destinado a financiar la compra de muebles y enseres productivos, tales como estanterías, vitrinas y herramientas, lo que contribuye a mejorar los espacios de trabajo y la actividad del negocio; también, resaltó la importancia del Capital de Trabajo, que permite a los emprendedores cubrir gastos esenciales como el pago a proveedores, la adquisición de inventarios y las reparaciones de equipos.

En relación con las otras opciones de financiamiento, el entrevistado mencionó la Compra de Cartera, un producto que permite a los microempresarios centralizar sus deudas, combinando el microcrédito y el crédito productivo en una sola operación. También, destacó el crédito para Maquinaria y Equipos, que facilita la compra o reparación de activos clave para la operación de los negocios. Finalmente, mencionó el crédito para Mejoras y Reparaciones Locativas, destinado a financiar proyectos que mejoren las instalaciones físicas de los establecimientos.

El entrevistado también mencionó las ventajas de estos productos, señalando que uno de los principales beneficios es el servicio personalizado, donde “nuestros asesores especializados acompañan a los microempresarios en su crecimiento y desarrollo”; asimismo, hizo énfasis en la facilidad de acceso a créditos de menores cuantías y en la atención directa en la red de oficinas, donde los asesores se desplazan hasta los negocios para brindar un servicio cercano y adaptado a las necesidades de los emprendedores, pero no cuenta

con programas específicos de financiamiento dirigidos a emprendedores en su etapa inicial (Banco Caja Social, 2023).

El **Banco de Bogotá** ofrece una línea de crédito especial llamada “Crediprogreso”, destinada a capital de trabajo o la compra de activos para emprendedores que cumplan con ciertas metas y proyectos (Banco de Bogotá, 2023). El entrevistado (E5) explicó que Crediprogreso es una opción de crédito diseñado para financiar emprendimientos o ideas de negocio, ya sea para la compra de activos fijos o para capital de trabajo. Según su declaración, “si deseas financiar activos fijos, puedes hacerlo con un plazo de hasta 60 meses, y si el financiamiento es para capital de trabajo, el plazo máximo es de 36 meses”. Destacó que uno de los mayores beneficios de este crédito es que “no necesitas demostrar experiencia crediticia y el estudio de crédito no tiene costo”. Además, agregó que los emprendedores pueden acceder a “descuentos en la tasa de crédito de acuerdo con su experiencia crediticia”.

En cuanto al proceso de financiamiento, el entrevistado mencionó que es flexible, ya que “puedes elegir el plazo de financiamiento que mejor se ajuste a lo que buscas”. Resaltó también que la cuota es “fija durante toda la vigencia del préstamo”, lo que ofrece mayor seguridad a los emprendedores. A nivel de apoyo adicional, indicó que Crediprogreso ofrece “atención personalizada en tu negocio”, lo que permite a los emprendedores contar con acompañamiento en todo momento.

Finalmente, señaló que Crediprogreso está dirigido a microempresas, tanto formales como informales, en sectores comerciales, industriales, agropecuarios y de servicios. Destacó que, si las ventas anuales de una empresa están entre 1 millón y 1.999 millones, el banco ofrece un “portafolio de productos y servicios adaptado a las necesidades de su negocio”. Además, mencionó que, en alianza con MisiónPyme, han lanzado el Premio Gacela MisiónPyme 2024, un reconocimiento dirigido a pequeñas y medianas empresas que destacan por sus prácticas de inclusión, sostenibilidad e innovación. También, ofrecen microcréditos y servicios de libre destino. Estos son de gran importancia para el mantenimiento de las empresas (Casey et al., 2022).

El **Banco W** se orienta hacia los sectores menos privilegiados, tanto en términos sociales como económicos, personas en condiciones de pobreza y de exclusión para que puedan sacar adelante sus negocios. Sin embargo, es importante mencionar que para acceder a ciertos servicios financieros de este banco se

requiere que los individuos tengan un mínimo de seis meses de experiencia con su negocio (Banco W, 2023). Este requisito puede generar dificultades en el acceso al financiamiento para emprendimientos en sus etapas iniciales. En cuanto a los resultados, el entrevistado explicó que el Banco W ofrece una línea de crédito destinada a aquellos microempresarios que buscan financiar la compra de maquinaria, equipos o inmuebles nuevos o usados, así como surtir sus negocios con materia prima, insumos, inventarios y otros gastos operativos. Afirmó que “si lo que buscas es comprar maquinaria, equipos o inmuebles para tu negocio o bien surtir tu negocio con materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos o de funcionamiento, el Banco W tiene una línea de crédito perfecta para ello”. Destacó que esta opción está dirigida a microempresarios que han estado operando su negocio por más de un año y que buscan hacer crecer sus empresas.

En cuanto a la línea de crédito Gotahorro, el entrevistado señaló que este producto permite a los microempresarios generar un capital de trabajo de manera sencilla, ya que el ahorro está incluido en el valor de las cuotas, lo que les permite “generar un dinero extra para invertir en su negocio”. Resaltó que los emprendedores pueden solicitar préstamos que oscilan entre 400.000 y 1.500.000 pesos. Además, destacó la tasa fija durante toda la vigencia del préstamo, lo que brinda previsibilidad. También, mencionó que los pagos pueden realizarse de forma semanal o quincenal en los diversos canales de servicio del banco, lo que facilita el proceso de pago.

Finalmente, el entrevistado señaló que uno de los mayores beneficios de Gotahorro es que permite a los microempresarios no solo acceder a financiamiento, sino también ahorrar mientras pagan su crédito, lo que les brinda “un flujo de caja más flexible y la oportunidad de reinvertir en el crecimiento de su negocio”.

El **Banco BBVA** es una entidad financiera de España con presencia internacional, destacada por su enfoque en la digitalización y la innovación en servicios bancarios; su modelo de negocio prioriza la inclusión financiera y el desarrollo económico, proporcionando soluciones adaptadas a las necesidades de individuos, pequeñas y medianas empresas, así como grandes corporaciones; asimismo, ha impulsado iniciativas relacionadas con la sostenibilidad y el acceso al crédito, incluyendo programas de microfinanzas para sectores con dificultades para acceder a financiamiento tradicional. (BBVA, 2019).

En cuanto a los resultados, el entrevistado (E7) manifestó que existen diversas opciones de financiamiento disponibles para empresas y emprendedores, adaptadas a sus necesidades específicas. Según el entrevistado, el banco ofrece un amplio portafolio de créditos diseñados para impulsar el crecimiento de negocios de cualquier tamaño, permitiendo a los emprendedores seleccionar el crédito que mejor se ajuste a sus objetivos y llevar a cabo proyectos de inversión para mejorar su competitividad en el mercado.

Igualmente, destacó varias opciones de financiamiento, entre ellas, créditos para el fortalecimiento del comercio exterior y para el sector de la construcción, que permiten financiar proyectos en estas áreas y mencionó el Agrocrédito como una opción clave para fortalecer el capital de trabajo en proyectos agroindustriales; además, dijo que está disponible el Agrocrédito Largo Plazo, que financia la siembra, sostenimiento y cosecha de especies vegetales, así como la compra de maquinaria y equipos nuevos o usados; también hizo saber que en cuanto a las cuentas por cobrar o pagar, existe la posibilidad de transformarlas en efectivo a través de créditos específicos.

Otro producto es el alivio de flujo de caja, el entrevistado explicó que el banco ofrece productos como la Compra de Cartera, que permite a las empresas generar ahorros mediante una mejor tasa de interés y plazos de hasta 60 meses. También destacó el Confirming, que ofrece liquidez inmediata a los proveedores y simplifica los procesos de pago a los mismos. En cuanto a proyectos del sector construcción, destacó el Constructor Profesional, un crédito diseñado para financiar proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS), que cubre el menor valor entre el 65% de las ventas del proyecto y el 80% de los costos totales.

Además, el banco ofrece financiamiento para proyectos de vivienda sostenible, con tasas diferenciales. El entrevistado también mencionó opciones para necesidades a corto plazo, tales como el Credi30, un crédito diseñado para cubrir pagos de impuestos, aduanas o ICA, con plazos de hasta 30 días. Además, se cuenta con el Credifast, que cubre necesidades de capital de trabajo a corto plazo, y el Credinómina, que permite financiar el pago de la nómina sin incurrir en sobrecostos. Finalmente, el entrevistado señaló que el banco tiene opciones específicas para proyectos de inversión en el sector agropecuario, alineadas con las actividades de Finagro, un fondo destinado al financiamiento del sector agropecuario.

**Crediservir** es una cooperativa sin fines de lucro especializada en ahorro y crédito con presencia en la zona del Catatumbo, como Ocaña y Convención, y

además en varias regiones de Colombia, como Abrego, San Alberto y Aguachica. Esta cooperativa ha establecido una colaboración a través de un convenio con la Cooperación Alemana GIZ y la Unión Europea. Utilizando los recursos donados, Crediservir se dedica a respaldar emprendedores en sus fases iniciales, ofreciéndoles capital semilla para financiar sus proyectos (Crediservir, 2023).

En la entrevista (E8) sobre las opciones de financiamiento que ofrece Crediservir a los emprendedores, se destacó una variedad de líneas de crédito adaptadas a distintas necesidades. Según el entrevistado, “en Crediservir, ofrecemos diversas líneas de crédito que se ajustan a las necesidades de los emprendedores. Por ejemplo, tenemos la Línea Crecer, que permite solicitar créditos desde \$500.000 hasta \$500.000.000, con opciones de garantía como codeudores o hipoteca. Esta línea tiene la flexibilidad de cuotas fijas o variables, dependiendo de la preferencia del emprendedor”.

Adicionalmente, destacó que el plazo de los créditos se puede ajustar según la capacidad de pago del solicitante y que “la consulta a las Centrales de Riesgo no tiene costo, lo que facilita el acceso a crédito para muchos emprendedores”. Y en relación con los beneficios adicionales de la Línea Crecer, mencionó que uno de los aspectos más atractivos es el seguro de vida a deudores, el cual “cubre el pago total de la obligación en caso de muerte por cualquier causa o invalidez”, esto ofrece una capa extra de seguridad para los emprendedores. Además, subrayó la rapidez en el proceso de aprobación, indicando que la respuesta es “ágil”, lo que facilita el acceso al financiamiento.

Otras opciones que abordó el entrevistado fue la Línea Volviendo al Campo, destinada a proyectos agropecuarios, la cual cuenta con una tasa de interés preferencial. Afirmó que “esta línea tiene como objetivo apoyar a los emprendedores en el sector agropecuario, contribuyendo a mejorar su calidad de vida y generar un impacto económico y social en la región” y agregó que existe el Cupo Rotativo, una modalidad que permite a los emprendedores disponer de recursos de manera flexible, cubrir necesidades inmediatas y liberar el cupo asignado una vez realizado el pago.

Por último, habló sobre la Línea Verde, dirigida a proyectos de protección y cuidado del medio ambiente, la cual ofrece una tasa de interés preferencial; afirmó que “está orientada a financiar actividades agropecuarias y de recursos ambientales, la adquisición de medios de transporte ecológicos, energías limpias, gestión de residuos, tecnologías eficientes, entre otros”; agregó que el impacto

de esta línea es doble, ya que no solo contribuye al desarrollo económico de los emprendedores, sino también a la mejora del entorno, “promoviendo el desarrollo sostenible y creando un impacto duradero en la región”. Crediservir ofrece una gama de opciones de financiamiento diseñadas para apoyar a los emprendedores en diversas áreas, desde el agro hasta el sector ambiental, con condiciones flexibles y beneficios adicionales que refuerzan el compromiso con el desarrollo empresarial y social.

**Crezcamos** ofrece servicios financieros a familias emprendedoras, principalmente en el sector rural, y brinda el crédito “Credinegocio” para personas sin experiencia crediticia. No requieren factura ni cámara de comercio, lo cual facilita el acceso a microempresarios formales e informales (Crezcamos, 2023). En la entrevista realizada, se destacó el amplio portafolio de productos financieros que Crezcamos ofrece para apoyar a los emprendedores. La entidad proporciona diversas opciones de financiamiento que se adaptan a las necesidades de los pequeños empresarios, comenzando con el crédito de Capital de Trabajo, que cubre montos entre \$1.160.000 y \$696.000.000, con plazos de 6 a 36 meses. Este producto está diseñado para ayudar a los emprendedores a solventar sus necesidades operativas y de funcionamiento, un apoyo crucial para mantener en marcha los proyectos de negocio.

Además, Crezcamos ofrece créditos para la adquisición de Maquinaria y Equipos, con montos entre \$1.160.000 y \$696.000.000, y un plazo de 6 a 120 meses. Señaló que esta línea de crédito está orientada a aquellos emprendedores que necesiten renovar o adquirir maquinaria esencial para el desarrollo de su actividad económica. También, el entrevistado mencionó los créditos dirigidos a la compra de Muebles y Enseres Productivos, con montos que varían entre \$1.160.000 y \$139.200.000, a un plazo de 6 a 72 meses, lo que permite a los emprendedores mejorar sus espacios de trabajo y optimizar sus operaciones.

En cuanto a los Vehículos Productivos, informó que Crezcamos también ofrece créditos con montos de hasta \$696.000.000 y un plazo de 6 a 120 meses, con el objetivo de facilitar la compra de vehículos para la operatividad del negocio. Esta línea de crédito es ideal para emprendedores que necesitan transporte de mercancías o vehículos para ofrecer servicios.

Otro producto clave que ofrece Crezcamos es el crédito de Libre Inversión, el cual permite a los emprendedores financiar desde ideas de negocio hasta proyectos de remodelación empresarial. Este tipo de crédito es especialmente



flexible, permitiendo que los fondos sean utilizados según las necesidades del emprendedor.

En relación con las ventajas, el entrevistado destacó la flexibilidad de los montos y plazos, que se ajustan a las necesidades específicas de los emprendedores, permitiendo una mayor facilidad de acceso al financiamiento para áreas cruciales como el capital de trabajo, maquinaria, vehículos y más. Esta amplia gama de productos financieros contribuye significativamente al crecimiento y sostenibilidad de los emprendedores en diversos sectores.

En lo que respecta a **Davivienda**, ofrece créditos para financiar las necesidades, tanto internas como externas de las empresas; es importante resaltar su iniciativa denominada “Emprende País”, que opera a través de la Fundación Bolívar Davivienda; el propósito de este programa es la creación de un entorno nacional de emprendimiento destinado a hacer una contribución positiva a la economía del país, con un enfoque centrado en generar riqueza, empleo y una mejor calidad de vida para la población en general. (Fundación Bolívar Davivienda, 2023).

Al realizar la entrevista (E10), destacó el compromiso de Davivienda con el apoyo a los emprendedores, ofreciendo una variedad de productos financieros pensados para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de las pequeñas y medianas empresas. Según el entrevistado, uno de los productos clave que ofrece el banco es el préstamo de Capital de Trabajo, que puede ser desembolsado a través de dos opciones: un giro a la cuenta de compensación del cliente o mediante la negociación de divisas con la mesa de dinero; este préstamo, calificado como una operación de endeudamiento externo, requiere que los clientes informen la operación al Banco de la República antes de su desembolso.

Por otra parte, el entrevistado detalló las condiciones de estos créditos y mencionó que pueden tener un plazo de hasta 10 años, con pagos de capital e intereses en plazos trimestrales o semestrales, adaptándose a las necesidades específicas de cada emprendedor; dijo que “los plazos flexibles y la posibilidad de ajustar los pagos según el flujo de caja son una gran ventaja para los emprendedores” y destacó que esto facilita la gestión de los recursos.

Además de estos préstamos, Davivienda ofrece el Capital de Trabajo Libre Inversión, que tiene una tasa preferencial permanente para las Pymes Mujeres, permitiéndoles cubrir diversas necesidades operativas, como pago de nómina, proveedores, arriendos y servicios públicos. Este crédito, con un plazo de

hasta 36 meses, ayuda a las microempresas a financiar su actividad diaria de manera más ágil.

Además, el entrevistado subrayó el enfoque del banco en apoyar proyectos de inversión a largo plazo. “Los créditos de largo plazo que ofrecemos están diseñados para financiar proyectos de inversión, como adquisición de activos, construcción o ampliación de plantas, proyectos tecnológicos o capitalización”; estos productos están orientados a apoyar a las empresas en su desarrollo y expansión, con plazos que superan el año para proyectos que requieran mayor tiempo y recursos.

Por ello, Davivienda se presenta como un aliado estratégico para los emprendedores, con soluciones financieras flexibles, adaptadas a las necesidades de cada empresa, y con un énfasis en proyectos que fomenten la competitividad, la inversión y la sostenibilidad de los negocios; El entrevistado concluyó, “estamos comprometidos con el crecimiento de los emprendedores, brindando las herramientas necesarias para su éxito a largo plazo”.

La **Financiera Comultrasan** es una cooperativa de origen santandereano especializada en ahorro y crédito. Es una empresa de derecho privado sin ánimo de lucro que ofrece soluciones financieras a microempresarios. Su enfoque es apoyar la ampliación, renovación e inversión en los negocios de los microempresarios, brindando préstamos para capital de trabajo o compra de activos fijos productivos. Siguiendo la línea de lo dicho por (Coronel-Pangol et al. (2022), Forrester & Neville (2021), la financiera ofrece asesoría y acompañamiento en decisiones financieras para ayudar a los microempresarios a hacer crecer sus negocios, pero no proporciona capital para emprendimientos en etapa inicial. (Financiera Comultrasan, 2023).

En la entrevista con el representante de Financiera Comultrasan, se discutieron diversas opciones de apoyo financiero dirigidas a emprendedores y microempresarios. Según el entrevistado, uno de los productos más relevantes es el crédito microempresarial, destinado a aquellos negocios clasificados en sectores como servicio, agropecuario, industrial y minero. Este crédito permite satisfacer diversas necesidades empresariales, tales como la compra de activos fijos o el financiamiento de capital de trabajo. El entrevistado destacó que “en Financiera Comultrasan tenemos todo lo necesario para satisfacer las necesidades de los emprendedores, sobre todo aquellos con actividades de servicios, agropecuarias, industriales y mineras”.

Además, se mencionó la línea Micro 2X3, dirigida a microempresarios que necesitan recursos para ampliar, renovar o invertir en sus negocios. Esta línea de crédito se presenta como una herramienta sencilla y efectiva para impulsar el crecimiento de los pequeños negocios. E11 explicó que “la línea Micro 2X3 es especialmente pensada para ti que eres microempresario. Te dará los recursos necesarios para que tengas la oportunidad de ampliar, renovar o invertir en tu negocio”.

Para los emprendedores con negocios más pequeños o ambulantes, Financiera Comultrasan ofrece el Microcrédito Economía Popular, diseñado específicamente para facilitar el acceso a financiamiento con solo presentar la cédula. Destacó que “si tienes un negocio ambulante o micronegocio, esta línea de crédito es fácil de acceder y te permitirá seguir adelante sin complicaciones”.

El entrevistado también resaltó la importancia del Crédito Pyme, una opción ideal para microempresarios que ejecutan actividades en sectores como servicios, agropecuarios, industriales, comerciales y mineros. Este crédito permite financiar proyectos de expansión y mejora. Según el entrevistado, “el Crédito Pyme es perfecto para microempresarios que desean ampliar, mejorar o expandir su negocio, con condiciones pensadas para fortalecer proyectos en crecimiento”.

Por último, Financiera Comultrasan ofrece el Cupo Empresarial, una solución financiera flexible con un cupo rotativo que se puede utilizar en cualquier momento. El entrevistado subrayó que “cuando realizas pagos o abonos, el cupo se libera y puede ser utilizado nuevamente, permitiendo que todos tus proyectos se puedan llevar a cabo”.

En resumen, el entrevistado afirmó que Financiera Comultrasan se dedica a ofrecer soluciones financieras adaptadas a las necesidades de los emprendedores, desde los más pequeños hasta los de mayor escala, ayudando a financiar la expansión, renovación y capital de trabajo de los negocios.

La **Fundación de la Mujer** otorga microcréditos a emprendedores de microempresas, brindando soluciones microfinancieras y educación financiera. No obstante, carecen de un portafolio de productos específicos para empresas en su primera etapa de crecimiento (Fundación de la mujer, 2023).

En la entrevista realizada con (E12, representante de Fundación de la mujer, se destacó el compromiso de la institución con el apoyo a los emprendedores, especialmente, a aquellos que desean modernizar sus negocios o se encuentran en

sectores agropecuarios y rurales. Según el entrevistado, la Fundación de la mujer ofrece productos financieros clave, como la Línea Modernización, destinada a microempresas que buscan modernizarse y crecer. Este producto incluye opciones de financiamiento para activos fijos, reformas y formalización, permitiendo a los emprendedores financiar la compra de maquinaria, equipos, vehículos y bienes muebles. Mencionó que “esta línea está diseñada para ayudar a los microempresarios a renovar y adaptar sus negocios, facilitando el acceso a recursos para mejorar sus instalaciones, adquirir nuevas tecnologías y cumplir con las normativas necesarias como registros sanitarios y certificaciones de calidad”.

Además de la Línea Modernización, explicó que la Línea Rural y Agropecuaria es fundamental para aquellos emprendedores que se dedican a la producción y transformación de bienes agropecuarios. “Contamos con productos como Agropecuario y Agromujer, que están pensados para financiar actividades dentro del sector agroindustrial, como la producción de bienes agropecuarios, piscicultura, apicultura, abonos orgánicos, huertos familiares, y más”. Estos productos están orientados a apoyar a los emprendedores rurales en todas las fases de sus procesos productivos, desde la siembra hasta la comercialización de sus productos.

Los beneficios de estos productos son claros, el representante resaltó la flexibilidad que ofrecen las líneas de crédito: “Lo que más valoran los emprendedores es la posibilidad de acceder a financiamiento ajustado a sus necesidades. Además, al enfocarnos en sectores clave como la agroindustria, les brindamos la oportunidad de diversificar sus actividades y mejorar sus procesos productivos”. También, destacó la importancia de ayudar a los emprendedores en la formalización de sus negocios y en la adquisición de herramientas que les permitan ser más competitivos en el mercado.

Finalmente, mencionó que los emprendedores interesados en estos productos pueden acercarse a Fundación de la mujer para obtener orientación y apoyo personalizado durante todo el proceso de solicitud de crédito. “Estamos aquí para ayudar a los emprendedores a que logren sus metas y crezcan de manera sostenible, especialmente aquellos en sectores productivos y rurales”.

### **3.2 Proposición 2. El diseño de estrategias puede fortalecer el financiamiento del emprendimiento en la zona del Catatumbo**

Se evidencia que, a pesar de existir diversas fuentes de financiamiento para emprendimientos en Colombia, como los ya mencionados, el Fondo de Capital

de Riesgo, el Fondo Sidecar, el Fondo de Capital Semilla, las aceleradoras, las Redes de Ángeles Inversionistas, los *Crowdfunding* y el Microcrédito, los emprendimientos ubicados en la región del Catatumbo se ven limitados en su acceso a estas alternativas, optando casi exclusivamente para financiarse con microcréditos. Por tanto, es fundamental que los esfuerzos se centren en superar las barreras que limitan el acceso al financiamiento y fortalecer el ecosistema emprendedor en el Catatumbo, promoviendo así el crecimiento económico sostenible, la generación de empleo y el desarrollo integral de la región.

Esta situación plantea un desafío importante para los actores involucrados en el ecosistema emprendedor y el desarrollo económico de la región. Es necesario implementar estrategias adicionales y específicas que permitan facilitar el acceso al financiamiento de los emprendimientos del Catatumbo, promoviendo la inclusión financiera y brindando apoyo integral en sus etapas iniciales. Es así como propondremos algunas estrategias que podrían ayudar al ecosistema emprendedor de la región del Catatumbo.

Considerando el panorama anterior, se proponen siete estrategias para fortalecer el emprendimiento en el ámbito financiero a través de la alianza entre universidades, empresas y el Estado:

1. La creación de la Comisión Universidad-Empresa-Estado para el financiamiento de emprendedores en Colombia. Este comité se encargará de establecer y fortalecer las relaciones entre las universidades, las empresas y el gobierno, con el objetivo de generar alternativas de financiamiento viables y sostenibles para los emprendimientos en todas las etapas de su ciclo de vida. El comité se enfocará en establecer alianzas estratégicas con entidades financieras, tanto del sector público como privado, con el fin de desarrollar programas y mecanismos específicos de financiamiento para los emprendedores del Catatumbo. Estos recursos financieros permitirán a los emprendedores financiar sus proyectos y hacer realidad sus ideas innovadoras. Además, el comité trabajará en estrecha colaboración con las universidades para fomentar la creación de incubadoras y aceleradoras de empresas, donde los emprendedores podrán recibir capacitación, asesoramiento y mentoría por parte de expertos en el campo empresarial (Freiling & Oestreich, 2022). Estas iniciativas contribuirán al fortalecimiento de las capacidades de gestión de los emprendedores, mejorando así sus posibilidades de éxito en el mercado (Hemmer et al., 2022).

2. Diseñar un portafolio de financiamiento ofrecido por instituciones financieras y el Estado. Esta iniciativa se basa en la colaboración entre instituciones financieras, el Estado y las universidades, aprovechando los conocimientos de los grupos de investigación y la experiencia del sector financiero y productivo. Se propone la creación de programas de financiamiento adaptados a las necesidades de los emprendedores del Catatumbo en etapas iniciales, incluyendo líneas de crédito preferenciales, fondos de inversión de riesgo y subvenciones específicas. Los grupos de investigación universitarios brindarán asesoramiento técnico y científico, así como apoyo en la formulación de planes de negocio sólidos (Freiling & Oestreich, 2022). Además, se buscará compartir información y mejores prácticas en el análisis de la viabilidad financiera de los emprendimientos. El Estado implementará políticas y programas para fomentar la financiación, como incentivos fiscales y simplificación de trámites.
3. Ofrecer capacitaciones financieras para emprendedores. Esta iniciativa busca promover la educación financiera como una herramienta esencial para que los emprendedores del Catatumbo adquieran los conocimientos y competencias necesarios en materia financiera. A través de estas capacitaciones, los emprendedores podrán desarrollar habilidades para la toma de decisiones acertadas, gestionar eficientemente sus recursos financieros, comprender los conceptos clave de contabilidad y finanzas, y evaluar la viabilidad financiera de sus proyectos. Además, se les brindará información sobre las diferentes fuentes de financiamiento disponibles, así como estrategias para mitigar los riesgos financieros y garantizar la continuidad de sus negocios.
4. Diseñar rutas específicas de financiación para emprendimientos. Se diseñarán rutas específicas de financiamiento en consonancia con la legislación colombiana y los mecanismos de participación disponibles. Para ello, se llevará a cabo una investigación exhaustiva y precisa para organizar la información relevante y establecer las rutas que contemplen las distintas opciones de financiamiento existentes. Estas rutas incluirán, tanto fuentes de financiamiento público como privado, Bamata & Phiri (2022), Coronel-Pangol et al. (2022), así como programas y convocatorias específicas dirigidas a los emprendedores del Catatumbo en sus diferentes etapas de desarrollo. Una vez diseñadas, se promocionarán y divulgarán ampliamente, utilizando diversos canales de comunicación y eventos especializados, con el objetivo de que los emprendedores conoz-

can las diferentes alternativas disponibles y puedan acceder a los recursos financieros necesarios para impulsar sus proyectos.

5. Diseñar un conjunto renovado de servicios que aporte ventajas a los emprendimientos en sus fases iniciales. Este portafolio de servicios será presentado en forma de un documento que proporcionará información valiosa y práctica de manera clara y dinámica. El documento destacará las diferentes herramientas de financiamiento disponibles para los empresarios en esta etapa, tales como líneas de crédito preferenciales, programas de microfinanzas, subvenciones y fondos de inversión de riesgo. Además, se incluirán detalles sobre los requisitos de elegibilidad, los plazos de solicitud y los beneficios asociados a cada opción de financiamiento. El objetivo principal del nuevo portafolio de servicios será facilitar el acceso a recursos financieros para los emprendedores en etapa inicial, proporcionándoles una guía clara y práctica que les permita aprovechar al máximo las oportunidades de financiamiento disponibles y contribuir al crecimiento y desarrollo de sus proyectos empresariales.
6. Promover la difusión de las opciones de financiamiento disponibles para emprendimientos en sus fases iniciales a través de medios de comunicación alternativos, como las redes sociales y plataformas electrónicas, con el fin de llegar de manera eficaz a los emprendedores y al público interesado. A través de campañas de difusión estratégicas y contenidos relevantes, se proporcionará información detallada sobre los distintos mecanismos de financiamiento existentes, tales como fondos de inversión, programas de microcréditos y subvenciones, entre otros. Además, se destacarán los requisitos, plazos y beneficios asociados a cada opción de financiamiento, con el objetivo de orientar a los emprendedores del Catatumbo en la búsqueda de recursos financieros para sus proyectos (Casey et al., 2022). Esta difusión activa y de fácil acceso contribuirá al fortalecimiento del entorno emprendedor al promover, tanto la disponibilidad como el conocimiento de las opciones de financiamiento para emprendimientos en sus fases iniciales (Bamata & Phiri, 2022, Coronel-Pangol et al., 2022).
7. Organizar eventos de *networking* empresarial. Estas ruedas de negocios serán instancias donde se reunirán actores clave del ecosistema emprendedor, incluyendo instituciones financieras, instituciones de educación superior y representantes del gobierno local. El objetivo principal de estas ruedas de negocios será promover la creación de alianzas estratégicas y sinergias entre los diferentes actores, facilitando el acceso a recursos

financieros, el intercambio de conocimientos y la identificación de oportunidades de colaboración. Además, estas instancias permitirán fortalecer la red de contactos y generar un ambiente propicio para la generación de nuevos proyectos y negocios.

En la Tabla 3 se presenta de manera estructurada un resumen de las actividades propuestas para cada una de las estrategias formuladas.

**Tabla 3. Estrategias para la asociación entre la Universidad, Instituciones financieras y el Estado colombiano**

Estrategia	Actividad
La creación de la Comisión Universidad-Empresa-Estado para el financiamiento de emprendimientos en Colombia.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A través de organismos gubernamentales, convocar a las universidades y a las instituciones financieras para establecer el Comité Universidad-Empresa-Estado, dedicado al financiamiento de emprendimientos.</li> <li>2. Explicar y fundamentar la razón detrás de la creación del comité.</li> <li>3. Diseñar la estructura organizativa del comité.</li> <li>4. Establecer el comité.</li> <li>5. Elaborar el plan de trabajo del comité.</li> <li>6. Asignar roles y responsabilidades a cada integrante del comité.</li> <li>7. Realizar un seguimiento y supervisar el cumplimiento de las tareas asignadas.</li> </ol>
Diseñar un portafolio de financiamiento ofrecido por instituciones financieras y el Estado	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reunir información sobre las ofertas de financiamiento proporcionadas por las instituciones financieras.</li> <li>2. Crear de forma clara y práctica un catálogo de las opciones de financiamiento ofrecidas por las instituciones financieras.</li> <li>3. Promocionar el catálogo de financiamiento entre las instituciones que forman parte de la Red de Emprendimiento local, utilizando un enfoque educativo y accesible.</li> </ol>
Ofrecer capacitaciones financieras para emprendedores	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planear la convocatoria.</li> <li>2. Coordinar la convocatoria.</li> <li>3. Llevar a cabo las sesiones de capacitación financiera programadas.</li> </ol>
Elaborar rutas de financiamiento personalizadas para emprendimientos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definir las opciones de financiamiento proporcionadas por las instituciones financieras.</li> <li>2. Organizar convocatorias para brindar orientación a los emprendedores acerca de las rutas de financiamiento más apropiadas.</li> <li>3. Apoyar el proceso de acceso al financiamiento de acuerdo con la ruta seleccionada.</li> <li>4. Supervisar el progreso en el acceso al financiamiento.</li> </ol>



Diseñar un conjunto renovado de servicios que aporte ventajas a los emprendimientos en sus fases iniciales	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Colaborar con los miembros del Comité de Financiamiento para emprendedores en la creación de un potencial catálogo de servicios financieros destinados a los emprendedores.</li><li>2. Presentar la propuesta de catálogo a cada institución financiera.</li><li>3. Facilitar y gestionar la implementación de la oferta de servicios financieros propuesta.</li></ol>
Promover la difusión de las opciones de financiamiento disponibles para emprendimientos en sus fases iniciales	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Llevar a cabo un análisis de las instituciones existentes que brindan financiamiento a emprendimientos con capital semilla.</li><li>2. Desarrollar un catálogo que incluya a estas instituciones y que detalle los métodos de acceso y los requisitos correspondientes.</li><li>3. Promocionar el catálogo de servicios financieros de capital semilla en eventos relacionados con el emprendimiento.</li></ol>
Organizar eventos de <i>networking</i> empresarial	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Convocar a las instituciones que proporcionan financiamiento de capital semilla para emprendimientos.</li><li>2. Invitar a emprendedores que cuenten con planes de negocios sólidamente estructurados.</li><li>3. Facilitar la rueda de negocios mediante la presentación y argumentación de los emprendimientos ante las instituciones que aportan capital semilla.</li><li>4. Fomentar la obtención de recursos financieros para los emprendimientos a través de esta iniciativa.</li></ol>

Fuente: elaboración propia basada en los resultados de la investigación.

## 4. Limitaciones, futuras líneas de investigación y Conclusiones

### 4.1 Limitaciones y futuras investigaciones

Como sucede con todo estudio, también este posee sus limitaciones. En primer lugar, debido a la metodología empleada, existió un límite para la recolección de datos al utilizar una muestra intencional de las 12 instituciones de financiamiento presentes en Ocaña, zona del Catatumbo, la cual conlleva a que los resultados se limiten a explicar el fenómeno del financiamiento solo en este territorio, por lo tanto, se invita a realizar estudios futuros que involucren otras zonas de Colombia y del mundo con características similares a esta, especialmente relacionadas con pertenecer a territorios adversos caracterizados por sufrir el flagelo de la violencia.

En segundo lugar, la investigación cualitativa realizada podría ser complementada con estudios futuros cuantitativos que lleven a comparaciones de las variables de financiamiento en emprendedores, para llegar a generalizaciones,

debido a que el estudio cualitativo realizado solo permite presentar particularidades del fenómeno observado en relación con las fuentes de financiamiento y el diseño de estrategias para su fortalecimiento.

## **Conclusiones**

Este estudio ha indagado sobre los sistemas de financiamiento ofrecidos por diversas instituciones financieras para emprendimientos en sus etapas iniciales, de crecimiento y de consolidación. A través del análisis de información proveniente de 12 instituciones financieras, se ha evidenciado la falta de líneas de crédito específicas para emprendimientos en etapa inicial. No obstante, se ha identificado que existen esfuerzos significativos por parte de estas instituciones en promover la cultura emprendedora, brindar capacitaciones financieras y apoyar el desarrollo empresarial.

Frente a esta situación, se plantea la implementación de estrategias integrales destinadas a impulsar el financiamiento de emprendimientos en sus fases iniciales. Estas estrategias abarcan la creación de un Comité Universidad-Empresa-Estado, dedicado a respaldar emprendimientos, el desarrollo de un catálogo de servicios financieros específicamente diseñados para esta etapa, la amplia difusión de las fuentes de financiamiento disponibles, la promoción de encuentros de negocios y la oferta de programas de capacitación financiera dirigidos a los emprendedores en la región del Catatumbo.

La colaboración entre la Universidad, las empresas y el Estado se convierte en un elemento crucial para impulsar el financiamiento de emprendimientos, en particular aquellos que se encuentran en sus primeras etapas. Es alentador observar que el sector bancario en Colombia ha reconocido esta necesidad y ha establecido soluciones que respaldan el espíritu emprendedor. Estas instituciones comprenden la importancia fundamental que el emprendimiento desempeña como impulsor del desarrollo económico del país, creador de empleo y fortalecedor del entramado empresarial.

Estas conclusiones señalan la necesidad de fortalecer el ecosistema emprendedor en Colombia, a través de la creación de alianzas estratégicas y la implementación de políticas y programas que faciliten el acceso a recursos financieros en las etapas iniciales de los emprendimientos. Es fundamental contar con un entorno propicio que estimule la innovación, el desarrollo económico y la generación de empleo. Las propuestas presentadas en este estudio representan pasos concretos

hacia la consecución de este objetivo y su implementación efectiva contribuirá al fortalecimiento y crecimiento del ecosistema emprendedor en el país.

Es claro que no solo es necesario diseñar estrategias de fortalecimiento del emprendimiento en esta zona del Catatumbo, sino también llevar a cabo su implementación de manera diligente en todo el territorio nacional. Solo a través de este enfoque se podrá alcanzar un aumento sostenible en la productividad, la competitividad y el desarrollo económico del país. Esto requiere una colaboración constante y coordinada entre la Universidad, las empresas y el Estado, así como un compromiso decidido por parte de todas las partes involucradas.

## Referencias

- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B. & Carlsson, B. (2009). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32 (1), 15–30. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9157-3>
- Aguinis, H. & Solarino, A. M. (2019). Transparency and replicability in qualitative research: The case of interviews with elite informants. *Strategic Management Journal*, 40 (8), 1291–1315. <https://doi.org/10.1002/smj.3015>
- Alizo, M. A. & Escalona, M. (2012). Factores clave de gestión económica estratégica del emprendimiento tipo Pyme, vinculados al mercado en Venezuela. *Cuadernos Del Cendes*, 29 (79), 21–55. <https://www.redalyc.org/pdf/403/40324004003.pdf>
- Ashourizadeh, S., Saeedikiya, M., Aeeni, Z. & Temiz, S. (2022b). Formal sources of finance boost innovation: Do immigrants benefit as much as natives? *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 10(2), 41–59. <https://doi.org/10.15678/EBER.2022.100203>
- Baloyi, F. & Khanyile, M. B. (2020). Innovative mechanisms to improve access to funding for the black-owned small and medium enterprises in South Africa. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 14(1), 1–14. <https://doi.org/10.4102/sajesbm.v14i1.578>
- Bamata, N. H. & Phiri, M. A. (2022). Optimizing access to external finance by small and medium-sized enterprise start-ups: Towards the development of a conceptual framework. *Journal of Governance and Regulation*, 11(1), 125–140. <https://doi.org/10.22495/jgrv11i1art12>

- Bancamía. (2023). *Bancamía*. <https://www.bancamia.com.co/>
- Banco Agrario. (2023). *Banco Agrario*. <https://www.bancoagrario.gov.co/empresas/pyme>
- Banco Caja Social. (2023). Banco Caja Social. <https://www.bancocajasocial.com/portalservlet/microempresarios>
- Banco de Bogotá. (2023). *Crediprogreso*. <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/bancas/para-ti/banca-microfinanzas/creditos/crediprogreso>
- Banco W. (2023). *Banco W*. <https://www.bancow.com.co/personas-con-negocio/>
- Bancolombia & Titanes Caracol. (2023). Titanes Caracol. <https://titanes.noticias.caracoltv.com/>
- Bansal, P. & Corley, K. G. (2012). What's different about qualitative research? *Academy of Management Journal*, 55(3), 509–513. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5465/amj.2012.4003>
- BBVA. (2019). *Open Talent BBVA*. <https://www.bbvaspark.com/contenido/es/open-talent/>
- Beknazarov, B., Niyazbekova, R., Amirseitov, U., Kokenova, A., Daurbayeva, M. & Aitkazina, M. (2020). Development of entrepreneurship and forms of self-employment in the innovative sectors of the economy. *Entrepreneurship and Sustainability*, 8 (2), 209–228. [https://doi.org/http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2\(13\)](https://doi.org/http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2(13))
- Berger, M. & Hottenrott, H. (2021). Insights Start-up subsidies and the sources of venture capital. *Journal of Business Venturing Insights*, 16 (July), 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2021.e00272>
- Boğa, S. & Topcu, M. (2020). Creative economy a literature review on relational dimensions, challenges, and policy implications. *Economics*, 8 (2), 149–169. [https://doi.org/DOI: https://doi.org/10.2478/eoik-2020-0014](https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.2478/eoik-2020-0014)
- Bosma, N., Content, J., Sanders, M. & Stam, E. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. *Small Business Economics*, 51(2), 483–499. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0012-x>

- Bowmaker-Falconer, A. & Herrington, M. (2020). Igniting start-ups for economic growth and social change. In *Global Entrepreneurship Monitor South Africa (GEM SA) 2019/2020 report*. <https://www.gemconsortium.org/news/igniting-startups-for-economic-growth-and-social-change-in-south-africa>
- Burkholder, P. & Hulsink, W. (2022). Academic intrapreneurship for health care innovation: the importance of influence, perception, and time management in knowledge commercialization at a university's Medical Centre. *The Journal of Technology Transfer*, 0123456789. <https://doi.org/10.1007/s10961-022-09974-6>
- Casey, C., Bates, T., & Farhat, J. (2022). Linkages between regional characteristics and small businesses viability. *Small Business Economics*, 59, 785–800. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00703-9>
- Chan, S., Hor, T., Chang, A., Oliveira, R. T. de, & Davidsson, P. (2021). From the theories of financial resource acquisition to a theory for acquiring financial resources: How should digital ventures raise equity capital beyond seed funding? *Journal of Business Venturing Insights*, 16, e00278. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2021.e00278>
- Choban, U. & Hashim, N. A. (2022). Social networks and entrepreneurs – Does personal networks matters? *Journal Pengurusan*, 64, 79–89. <https://doi.org/https://doi.org/10.17576/pengurusan>
- Cicchiello, A. F., Kazemikhasragh, A. & Monferra, S. (2021). In women, we trust! Exploring the sea change in investors' perceptions in equity crowd-funding. *Gender in Management: An International Journal*, 36(8), 930–951. <https://doi.org/10.1108/GM-10-2020-0309>
- Cojoianu, T. F., Clark, G. L., Hoepner, A. G. F., Pažitka, V. & Wójcik, D. (2021). Fin vs. tech: are trust and knowledge creation key ingredients in *fintech* start-up emergence and financing? *Small Business Economics*, 57, 1715–1731. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11187-020-00367-3>
- Colombo, O. (2021). The use of signals in new-venture financing: A review and research agenda. *Journal of Management*, 47(1), 237–259. <https://doi.org/10.1177/0149206320911090>

- Congreso de Colombia. (2020). *Ley 2069 del 31 de diciembre de 2020*. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=151264>
- Coronel-Pangol, K., Orden-Cruz, C. & Paule-Vianez, J. (2022). Bibliometric analysis of alternative financing for entrepreneurship. *Management Letters*, 22(2), 167–182. <https://doi.org/10.5295/cdg.211559kc>
- Crezcamos. (2023). *Credinegocio*. <https://crezcamos.com/prestamos-en-linea/credito-para-negocio/>
- Cumming, D., Johan, S., & Zhang, Y. (2019). The Role of Due Diligence in Crowdfunding Platforms Journal of Banking and Finance, forthcoming The Role of Due Diligence in Crowdfunding Platforms. *Journal of Banking and Finance, Forthcoming*, 108(31), 589–607. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.105661>
- Doerr, S. (2021). Stress tests, entrepreneurship, and innovation. *Review of Finance*, 25(5), 1609–1637. <https://doi.org/10.1093/rof/rfab007>
- Echecopar, G., Angelelli, P., Galleguillos, G., & Schorr, M. (2015). *Capital semilla para el financiamiento de las nuevas empresas: Avances y lecciones aprendidas en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532–550. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385>
- Ewens, M., Gorbenko, A. & Korteweg, A. (2022). Venture capital contracts. *Journal of Financial Economics*, 143(1), 131–158. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.06.042>
- Ferreira, V., Papaoikonomou, E. & Terceño, A. (2022). Unpeel the layers of trust! A comparative analysis of crowdfunding platforms and what they do to generate trust. *Business Horizons*, 65(1), 7–19. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.bushor.2021.08.004>
- Ferriani, S., Lazerson, M. H. & Lorenzoni, G. (2020). Anchor entrepreneurship and industry catalysis: The rise of the Italian Biomedical Valley. *Research Policy*, 49(8), 104045. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104045>

- Figuroa-Domecq, C., Jong, A. De, Kimbu, A. N. & Allan, W. (2022). Financing tourism entrepreneurship: a gender perspective on the reproduction of inequalities. *Journal of Sustainable Tourism*, 1–21. <https://doi.org/10.1080/09669582.2022.2130338>
- Financiera Comultrasan. (2023). *Financiera Comultrasan*. <https://www.financieracomultrasan.com.co/es>
- Forrester, J. K. & Neville, F. (2021). An institutional perspective on borrowing discouragement among female-owned enterprises and the role of regional female empowerment. *Journal of Business Venturing*, 36(6), 106156. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106156>
- Fracica, G. N., Matíz, F. J. B., Hernández, G. & Mogollón, Y. (2011). Capital semilla para la financiación de *startups* con alto potencial de crecimiento en Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 71, 126–146. <https://doi.org/10.21158/01208160.n71.2011.555>
- Franzke, S., Wu, J., Jintae, F. F. & Chan, Z. X. (2022). Female entrepreneurship in Asia: a critical review and future directions. *Asian Business & Management*, 21(3), 343–372. <https://doi.org/10.1057/s41291-022-00186-2>
- Frare, A. B. & Beuren, I. M. (2021). Job autonomy, unscripted agility and ambidextrous innovation: analysis of Brazilian *startups* in times of the Covid-19 pandemic. *Revista de Gestao*, 28(3), 263–278. <https://doi.org/10.1108/REG-01-2021-0005>
- Freiling, J. & Oestreich, M. (2022). Is business succession by the search fund model an option for Central Europe? *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 10(2), 81–96. <https://doi.org/10.15678/EBER.2022.100205>
- Fundación Bolívar Davivienda. (2023). *Emprende país - Fundación Bolívar Davivienda*. <https://www.fundacionbolivardavivienda.org/programas/emprende-pais/>
- Fundación de la mujer. (2023). *Fundación para la mujer*. <https://portales.fundaciondelamujer.com/creditos/page-microcredito-para-microempresas>
- Gama, A., Correia, R., Augusto, M. & Duarte, F. (2023). Third-party signals in crowdfunded microfinance: which microfinance institutions boost crow-

- dfunding among refugee entrepreneurs? *Small Business Economics*, 61(2), 559–586. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00708-4>
- Gama, P. A. M., Correia, E. R., Augusto, M. & Duarte, F. (2022). Third party signals in crowdfunded microfinance: which microfinance institutions boost crowdfunding among refugee entrepreneurs? *Small Business Economics*, 1–28. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00708-4>
- Gioia, D. (2021). A systematic methodology for doing qualitative research. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 57(1), 20–29. <https://doi.org/10.1177/0021886320982715>
- Hemmert, M., Cross, A. R., Cheng, Y., Kim, J.-J., Kotosaka, M., Waldenberger, F. & Zheng, L. J. (2022). New venture entrepreneurship and context in East Asia: a systematic literature review. In *Asian Business & Management* (Vol. 21, Issue 5). Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/s41291-021-00163-1>
- Hossinger, S., Block, J., Chen, X. & Werner, A. (2023). Venture creation patterns in academic entrepreneurship: the role of founder motivations. *The Journal of Technology Transfer*, 48(1), 68–125. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09904-y>
- Innpulsa Colombia. (2015). *Resumen ejecutivo EDI10: Diseño. Diseño de herramientas para el financiamiento de emprendedores dinámicos e innovadores en etapa presemilla, semilla y temprana en Colombia*. [https://www.innpulsa.com/sites/default/files/2020-12/Resumen\\_Ejecutivo\\_EDI10.pdf](https://www.innpulsa.com/sites/default/files/2020-12/Resumen_Ejecutivo_EDI10.pdf)
- Jaim, J. (2022). Problems of political unrest: women in small businesses in Bangladesh. *New England Journal of Entrepreneurship*, 25(1), 48–69. <https://doi.org/10.1108/NEJE-01-2021-0004>
- Jensen, T. L., Leth-Petersen, S. & Nanda, R. (2022). Financing constraints, home equity and selection into. *Journal of Financial Economics*, 145(2), 318–337. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.10.012>
- Jiménez, L. F. (2008). Capital de riesgo e innovación en América Latina. *Revista de La CEPAL, Diciembre* (96), 173–187.



- Johansson, J., Malmström, M., Wincent, J. & Parida, V. (2021). How individual cognitions overshadow regulations and group norms: a study of government venture capital decisions. *Small Business Economics*, 56, 857–876. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11187-019-00273-3> How
- Karlsson, J. (2021). Firm size and growth barriers: a data-driven approach. *Small Business Economics*, 57, 1319–1338. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11187-020-00350-y>
- Kooli, C., Shanikat, M. & Kanakriyah, R. (2022). Towards a new model of productive Islamic financial mechanisms. *Business Performance Management*, 23(1–2), 16–33. <https://doi.org/10.1504/IJBPM.2022.10042788>
- Laverde, F. P., Tinoco, F. F. O., Rubio, N. P., Moreno, J. A. B., Martínez, A. C. R., López, M. L., Gómez, E. A., Parra, L. D. B., & Gómez, L. N. (2022). *Nuestro reto: impactar la dinámica emprendedora colombiana. GEM Colombia 2021–2022*. Global Entrepreneurship Monitor – Colombia. <https://gemcolombia.co/wp-content/uploads/2022/11/GEM-Colombia-2021-2022.pdf>
- Mosquera, A. C., Vergel, D. Q. & Bayona, R. A. T. (2021). *Ecosistema de emprendimiento. Un compromiso de las instituciones de la región* (1 Edición). Ecoe Ediciones Limitada.
- Parhankangas, A. & Ehrlich, M. (2014). How entrepreneurs seduce business angels: An impression management approach. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 543–564. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.08.001>
- Santillán, R. J. S., Gaona, E. D. & Hernández, N. A. P. (2015). El perfil del emprendedor que apoyan los fondos de capital privado/capital emprendedor en México. *Contaduría y Administración*, 60(1), 149-174. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.08.011>
- Semana. (2013). *Nace un fondo de inversión conjunta para empresas innovadoras*. <https://www.semana.com/actualidad/noticias/articulo/nace-fondo-inversion-conjunta-para-empresas-innovadoras/171560/>
- Stake, R. (1999). *Investigación con estudio de casos*. (Segunda). Ediciones Morata.

- Stam, E. & van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809–832. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
- Umaña, V. M. R. (2019). Capital semilla y la ecuación de inversión en emprendimiento. *Anuario de Investigación*, 8, 59–71. <https://doi.org/10.5377/aiunicaes.v8i0.8341>
- Unidad para las Víctimas. (2024, mayo 31). *Unidad para las Víctimas entregó 100 unidades de negocio para fortalecer emprendimientos de familias desplazadas del Catatumbo*. <https://www.unidadvictimas.gov.co/es/sala-prensa/unidad-para-las-victimas-entrego-100-unidades-de-negocio-para-fortalecer-emprendimientos>
- Verbivska, L., Al-Ababneh, H. A., Korbutiak, A., Panchenko, A., & Ippolitova, I. (2022). The impact of e-business on entrepreneurship development in the context of COVID-19. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 19(December), 1824–1838. <https://doi.org/10.37394/23207.2022.19.164>
- Weigand, C. (2019). Beyond the finance paradigm: The entrepreneurial logic of financial resource acquisition from an effectuation perspective. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 11(5), 440–460. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2019.102243>
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.