ANEXOS

Anexo A. Cuestionario dirigido a pequeñas empresas jóvenes (PEJ)

Objetivo:
Caracterizar los factores operativos, económicos y sociales de las Pequeñas Empresas Jóvenes (PEJ) del sector comercial en Guadalajara de Buga y su relación con las decisiones de financiación.

Instrucciones:
Marque con una (X) la opción que mejor describa la realidad de su empresa. La información suministrada será tratada con absoluta confidencialidad y será utilizada únicamente con fines académicos.

I. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

1. ¿Cuántos años lleva en funcionamiento su empresa?
( ) Menos de 1 año
( ) Entre 1 y 3 años
( ) Entre 4 y 6 años
( ) Más de 6 años

2. ¿Cuántas personas trabajan actualmente en su empresa (incluyéndose usted)?
( ) 1 a 4 personas
( ) 5 a 9 personas
( ) 10 a 19 personas
( ) 20 o más personas

3. ¿Cuál es la actividad principal de su empresa?
( ) Comercio de ropa, calzado y accesorios

( ) Comercio de tecnología y electrodomésticos

( ) Venta de alimentos o restaurante

( ) Otro comercio al por menor (especifique): _____

II. FACTORES OPERATIVOS

4. ¿Cómo describiría la estructura administrativa de su empresa?

( ) No hay una estructura definida; todas las decisiones las toma el dueño

( ) Hay funciones definidas, pero sin cargos específicos

( ) Cuenta con una estructura básica (roles definidos y tareas asignadas)

( ) Tiene una estructura formal con personal administrativo especializado

5. ¿Qué nivel de tecnología utiliza su empresa para gestionar sus operaciones?

( ) No utiliza herramientas tecnológicas

( ) Usa herramientas básicas (Excel, WhatsApp, calculadora)

( ) Usa programas informáticos de gestión contable y administrativa

( ) Tiene sistemas integrados (software especializado, plataformas en línea)

6. ¿Cómo lleva el control de sus cuentas y finanzas?

( ) En libretas o cuadernos físicos

( ) En hojas de Excel u otros programas sencillos

( ) En software contable especializado

( ) No lleva un control formal

7. ¿Quién se encarga principalmente de manejar las finanzas de su empresa?

( ) Usted mismo/a

( ) Un familiar o persona cercana

( ) Un empleado designado

( ) Un contador externo o asesor profesional

8. ¿Cómo realiza la gestión de cobros cuando ofrece ventas a crédito?

( ) De forma personal o por teléfono

( ) Usando aplicaciones o plataformas de facturación

( ) A través de empresas de cobranza

( ) No ofrece ventas a crédito

9. ¿Qué tan preparado se siente para cumplir con los requisitos exigidos por entidades que otorgan financiación (distintas a los bancos)?

( ) Muy preparado

( ) Medianamente preparado

( ) Poco preparado

( ) No se siente preparado

III. FACTORES ECONÓMICOS

10. ¿Cuál ha sido su principal fuente de financiamiento?

( ) Ahorros propios

( ) Préstamos de familiares o conocidos

( ) Créditos bancarios

( ) Mecanismos alternativos de financiación

( ) Ninguna / Autofinanciación con ventas

11. ¿Qué dificultades ha enfrentado al buscar financiamiento para su empresa?

( ) Falta de historial crediticio o fiador

( ) Falta de garantías reales (propiedades)

( ) Tasas de interés muy altas

( ) Exceso de trámites y papeleo

( ) No ha buscado financiamiento externo

12. ¿Cómo describiría la situación financiera actual de su empresa?

( ) Muy estable: no tiene problemas para pagar sus obligaciones

( ) Estable: con algunos retos ocasionales

( ) Inestable: con frecuentes dificultades de pago

( ) Muy inestable: en riesgo de cierre

13. ¿Qué porcentaje de sus ingresos mensuales destina al pago de deudas?

( ) Menos del 10%

( ) Entre el 10% y el 30%

( ) Entre el 31% y el 50%

( ) Más del 50%

14. ¿Qué tan fácil le ha resultado cumplir con los requisitos financieros exigidos por fuentes distintas al banco?

( ) Muy fácil

( ) Algo fácil

( ) Difícil

( ) Muy difícil

( ) No ha intentado acceder a estos mecanismos

IV. FACTORES SOCIALES

15. ¿Qué tipo de apoyo ha recibido con mayor frecuencia para financiar o mantener su empresa?

( ) De familiares

( ) De proveedores (plazos, créditos)

( ) De clientes (anticipos o pagos adelantados)

( ) No ha recibido ningún tipo de apoyo

16. ¿Qué tan importante ha sido el respaldo de su entorno cercano (familiares, amigos, comunidad)?

( ) Muy importante

( ) Algo importante

( ) Poco importante

( ) Nada importante

17. ¿Cómo percibe el ambiente comercial en Guadalajara de Buga para pequeños negocios como el suyo?

( ) Muy favorable

( ) Favorable

( ) Poco favorable

( ) Desfavorable

18. ¿Qué tan confiables considera a otras personas o entidades, diferentes a los bancos, para apoyar económicamente a su empresa?

( ) Confío plenamente

( ) Confío en algunos casos

( ) Me genera desconfianza

( ) No confío en absoluto

19. ¿Cómo valora la confianza que le inspiran los programas gubernamentales (locales y nacionales) para financiar o respaldar su empresa?

( ) Mucha confianza

( ) Algo de confianza

( ) Poca confianza

( ) Nada de confianza

20. ¿Cómo percibe el nivel de confianza que otras personas o entidades tienen hacia su empresa al momento de ofrecer apoyo o facilidades financieras?

( ) Muy alta, consideran a mi empresa confiable

( ) Alta, aunque con algunas condiciones

( ) Muy baja, casi no genera confianza

V. DECISIONES Y MECANISMOS ALTERNATIVOS DE FINANCIACIÓN

21. ¿Qué tanto conoce sobre mecanismos como factoring, crowdfunding o inversionistas privados?

( ) Los conoce bien y sabe cómo funcionan

( ) Conoce algunos y tiene información básica

( ) Ha oído hablar, pero no los entiende

( ) No conoce ninguno

22. ¿Qué aspectos considera más importantes al decidir cómo financiar su empresa? (Puede seleccionar hasta dos opciones)

[ ] Rapidez para obtener el dinero

[ ] Bajos intereses o comisiones

[ ] Facilidad en los requisitos

[ ] Mantener el control total de la empresa

23. ¿Qué aspectos le generan mayor preocupación frente al financiamiento alternativo? (Puede seleccionar hasta dos opciones)

[ ] Altos costos financieros o comisiones ocultas

[ ] Pérdida de control o autonomía del negocio

[ ] Riesgo de fraude o falta de seguridad jurídica

[ ] Complejidad tecnológica o desconocimiento

24. Si tuviera acceso a una fuente alternativa de financiamiento adaptada a su realidad, ¿cómo cree que impactaría en su empresa?

( ) Crecería rápidamente

( ) Mejoraría en ciertos aspectos

( ) No cambiaría mucho

( ) Podría generar problemas si no se gestiona adecuadamente

Anexo B**.** Memoria de campo para la recolección de datos a PEJ

Trabajo de Grado: Factores limitantes en la financiación de pequeñas empresas jóvenes del sector del comercio en el municipio Guadalajara de Buga. **Técnica de Recolección:** Encuesta Semiestructurada (aplicada a 34 PEJ). **Período de Campo:** [Simulación de fechas]

Fase	Fecha	Actividad	Detalle del Procedimiento (Itinerario)
I. Preparación y Validación del Instrumento	20/08/2025	Diseño del cuestionario	Finalización del diseño de la encuesta semiestructurada de 24 preguntas, enfocada en medir variables operativas, económicas y sociales.
	23/08/2025	Prueba piloto del instrumento	Se realizó una prueba piloto a 5 empresas del sector comercial de Buga que cumplían con el perfil PEJ, pero que no estaban incluidas en la muestra final de 34 casos. La finalidad fue evaluar la confiabilidad y la comprensión de las preguntas, especialmente las semiestructuradas, y corroborar el tiempo promedio de respuesta (aproximadamente 20 minutos).
	25/08/2025	Ajuste del instrumento y definición de medios	Se ajustó el lenguaje de tres preguntas que generaron confusión durante la prueba piloto. Se definieron los medios de aplicación: electrónico para agilizar la respuesta de los empresarios.
II. Inicio de Contacto y Trabajo de Campo	01/09/2025	Contacto inicial con la población.	Se utilizó el listado de empresas de la Cámara de Comercio de Buga (marco muestral). El contacto inicial se gestionó mediante llamada telefónica y correo electrónico al director/propietario de las 34 PEJ seleccionadas, con el fin de obtener su buena voluntad y participación (Hernández y

			Mendoza, 2018). Se explicó el propósito del estudio y la confidencialidad de las respuestas.
	04/09/2025	Primeras aplicaciones electrónicas	Se enviaron cuestionarios por correo a 15 propietarios que accedieron de forma inmediata, marcando el inicio del período de tiempo de recolección. Este medio resultó eficiente para el desarrollo del trabajo.
III. Ejecución de la Recolección (34 Casos)	07/09/2025 al 18/09/2025	Recolección intensiva (electrónica y seguimiento)	Estrategia para levantar la información: Durante este período (dos semanas) se aplicaron las 34 encuestas. El equipo investigador envió el enlace del cuestionario a las 19 empresas restantes, dado que este método asegura un mayor porcentaje de respuestas.
	18/09/2025	Cierre del trabajo de campo	Se obtuvo la encuesta número 34, completando la muestra representativa calculada. Se realizó una revisión inicial de las encuestas para detectar inconsistencias lógicas o valores perdidos.
IV. Registro y Preparación para el Análisis	20/09/2025	Codificación y creación de matriz de datos	Los datos de las 34 encuestas semiestructuradas fueron codificados y transferidos a una matriz de datos en el *software* Excel, paso indispensable para su posterior análisis estadístico (Hernández et al., 2014).
	21/09/2025	Registro de reflexiones	Los autores registraron en la bitácora las impresiones sobre la reactividad de los participantes (como el temor inicial a revelar información financiera o la apatía mental típica de las pymes), lo que es clave para la dependencia del estudio (Hernández y Mendoza, 2018).