

**PRINCIPALES BRECHAS EN LOS MECANISMOS DE FINANCIACIÓN PARA LAS
PYMES EN COLOMBIA**

**MAIN GAPS IN THE FINANCING MECHANISMS OF SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES IN COLOMBIA**

Artículo de Revisión Bibliográfica

**Catalina Cardona Gaviria¹
María del Carmen Villada Álzate²**

Asesor

Jonhly Alexander Muñoz

**Fundación Universitaria del Área Andina
Facultad de Ciencias Administrativas
Especialización en Gerencia Financiera
Bogotá D.C. 2022**

¹ Contadora Pública, Politécnico Jaime Isaza Cadavid

² Administradora de Empresas, Universidad de Medellín

RESUMEN

El presente artículo se enfocó en caracterizar las principales brechas en los mecanismos de financiación para las PYMES en Colombia, a partir de la revisión de literatura que permitió determinar que estas brechas están dadas desde la propia esencia de las PYMES, es decir su tamaño reducido, el tener pocos empleados, ser generalmente de carácter familiar y por limitantes políticas que no regulan las exigencias de las entidades prestadoras de servicios financieros y la tramitología de legalización que no es proporcional a la capacidad de la pequeña y mediana empresa. De esta manera se recomienda que a partir de los hallazgos se den soluciones partiendo desde el aspecto educacional que cimiente la estructura y manejo de la PYME y se aborden las demás variables desde una reglamentación equilibrada.

Palabras clave: PYMES, brechas en financiación, mecanismos de financiación, pequeña y mediana empresa.

ABSTRAC

This article focused on recognizing the main gaps in financing mechanisms for SMEs in Colombia, We based on a literature review that allowed us determining that these gaps are given from the very essence of SMEs, that is because of their reduced size, they have few employees, they have being generally family-oriented and due to political limitations that do not regulate the demands of financial service providers and the legalization process that is not proportional to the capacity of small and medium-sized companies. In this way, it is recommended that based on the findings, solutions are given starting from the educational aspect that underpins the structure and management of the SME and the other variables are addressed from a balanced regulation.

Keywords: SMEs (Small and Medium enterprises), financing gaps, financing mechanisms, small and medium enterprises.

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas PYMES son un factor fundamental en la generación de empleo y en el crecimiento de la economía de un país y para poder existir y consolidarse requieren disponer de recursos financieros, esta es una de las razones por las que necesitan acudir a las fuentes de financiación. Raufflet (2012), ha evidenciado que este tipo de empresas no logra permanecer en el mercado por mucho tiempo, debido a sus altas tasas de extinción, en las que el 80 % de las PYMES no logra superar los dos años, debido a que en el desarrollo de sus actividades enfrentan diferentes retos, para los cuales no muchas están preparadas y, por tanto, se ocasiona el cierre de estas, trayendo consigo una escasez de empleos y un declive en la economía.

Barquero (2003) ha señalado que los dos principales problemas de las PYMES son su estructura financiera y la escasez de capital de trabajo, así como la carencia de recursos humanos altamente capacitados. Las PYMES colombianas tienen dificultades con respecto a la consecución de recursos que les permita su sostenibilidad en el tiempo, viéndose afectadas a menudo por altas tasas de interés que aumentan los gastos, para cubrir dicha financiación y requisitos que por su naturaleza no pueden cumplir. Por eso caen en errores como financiarse con organizaciones no legales que suponen fácil y rápido acceso pero que en últimas son insostenibles.

Por tal motivo este trabajo de revisión bibliográfica parte del objetivo caracterizar las principales brechas en los mecanismos de financiación para las PYMES en Colombia que son las causales de que este tipo de empresas no puedan consolidarse e impactar positivamente en la economía nacional. Se desarrolla un documento que describe el problema partiendo desde la situación internacional para luego abordar el contexto nacional, permitiendo concretar unas causas y efectos de la problemática.

Seguidamente se hace un recorrido por antecedentes de orden investigativo, gubernamental, institucional y académico que se han realizado en la última década y que dan soporte a la existencia de la problemática. Así mismo se estructura un marco teórico que aborda temáticas pertinentes al tema central de esta revisión, tal cual lo son las políticas públicas de

financiamiento para las PYMES en Colombia, las características de este financiamiento y las principales variables que afectan el acceso a la posibilidad de financiación.

Para terminar el documento se presentan los resultados recopilados que datan de esas brechas que afectan a las PYMES en su posibilidad de financiación y que, si bien ya son reconocidas, necesitan ser priorizadas para poder ser tratadas, luego se presenta una discusión de resultados que presenta una postura crítica sobre todo a la forma como se aborda la situación problema y finalmente se presentan las conclusiones que cierran el proceso de revisión indicando en términos generales que la inclusión es indispensable para que los sistemas financieros contribuyan a lograr un desarrollo económico social sostenible y no se refiere únicamente a elevar los bajos niveles de acceso financiero sino también a mejorar las políticas, el uso y conocimiento del sistema financiero por parte de aquellos actores que lo forman.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las Pequeñas y Medianas Empresas PYMES, como unidades económicas desempeñan un papel relevante tanto en las economías desarrolladas como en los países en desarrollo, siendo un elemento clave para la transformación política y económica de cualquier país en la expansión del sector privado y dando mayor fuerza a la actividad emprendedora.

El concepto de PYME difiere entre países, dado que los criterios utilizados para clasificar a una empresa varían según el contexto económico, jurídico, político y sociológico de cada Estado. De este modo al no tener estos criterios claramente establecidos en todos los países, no existe una definición uniforme de PYME a nivel internacional, sin embargo, los criterios que se utilizan más comúnmente son el número de empleados, considerando que albergan entre 10 y 250 trabajadores, dándoles de este modo distinción entre las microempresas con menos de 10 empleados y las grandes empresas con más de 250, también se distinguen por el volumen de negocios y el patrimonio de la empresa. Según El Centro de Comercio Internacional (ITC, 2015) a veces se utilizan también otras variables para definir e identificar la PYME, como el grado de formalidad, los años de experiencia y el monto de la inversión inicial.

Sin importar finalmente la clasificación que se otorgue, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2019) indica que en todos los países donde tienen presencia, las PYMES no sólo crean empleo, sino que actúan también como motores del crecimiento económico y el desarrollo social. En la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las PYMES representan más del 50% del producto interior bruto (PIB), índice que alcanza hasta un 70% según algunas estimaciones mundiales. Además, las PYMES tienden a contratar a una mayor proporción de personas pertenecientes a grupos con menos oportunidades de encontrar empleo, como los jóvenes, los trabajadores de edad, madres cabeza de hogar y los trabajadores menos calificados.

Lo anterior prioriza para las autoridades responsables la formulación de políticas públicas para el desarrollo de las PYMES. En el caso de América Latina y el Caribe, en datos de la OCDE (2019) el 99.5% de las empresas de la región son PYMES y casi nueve de cada 10 compañías se

clasifican como microempresas. Las PYMES general el 60% del empleo productivo formal a nivel regional.

Sin embargo, pese a la importancia en el desarrollo económico de las naciones y que las microempresas y las pequeñas y medianas empresas engloban como ya se ha indicado en porcentajes, más de dos tercios de la totalidad del empleo en el mundo y, además, generan la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo, la OIT (2019) refiere que, las PYMES continúan enfrentándose con importantes desafíos en lo que concierne a las condiciones de trabajo, la productividad, el nivel de informalidad de sus actividades y el acceso a financiación. Este último desafío, se hace especialmente notorio cuando se toma como término de comparación la gran empresa.

En el caso de Colombia las PYMES representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, sobre todo en las economías emergentes, donde realizan un aporte fundamental a las exportaciones y al comercio. De acuerdo con Confecámaras que agrupa a todas las cámaras de comercio del país, existen aproximadamente 1.500.000 micro, pequeñas y medianas empresas en el Registro Único Empresarial RUES. Esta cifra incluye a personas naturales y a personas jurídicas. Esta clasificación se realiza, por lo general, con base en el valor de los activos reportados por las empresas.

En correlación con los porcentajes de Latinoamérica, en Colombia, las PYMES se han constituido en el principal cimiento del crecimiento económico del país, se estima que generan más del 80% del empleo, el 90 % del sector productivo nacional y aportan el 32% del producto interno bruto (DANE, 2019). Vale la pena tener en cuenta que el verdadero tamaño y aporte de las PYMES puede estar subestimado, debido a la informalidad que se presenta en este segmento empresarial.

Por igual las PYMES colombianas tienen obstáculos en su desarrollo, teniendo gran influencia las limitantes para acceder a financiamiento, la tramitología para poder constituirse legalmente, muchas de ellas tienen un déficit de financiación importante y gran dependencia del crédito, incluidas las fuentes informales de crédito, así como dificultades en cuanto al flujo de efectivo. También se suma que son pequeñas o relativamente pequeñas y poco diversificadas, con

frecuencia de carácter familiar, tienen pocos empleados o ninguno y dificultades para contratar y retener personal. Además, presentan dificultades para separar patrimonios, por lo que la quiebra de la empresa suele repercutir directamente en el patrimonio personal y familiar lo que aumenta la vulnerabilidad a las dificultades financieras, y dificultades para enajenar o vender la empresa. Desde el punto de vista de las entidades financieras se señala la dificultad para acceder a información sobre las PYMES y sus actividades comerciales, o la asimetría de la información, es uno de los problemas más importantes que impide la financiación externa, ya que a menudo es demasiado costoso para los prestamistas reunir la información necesaria para evaluar la solvencia de una PYME.

En atención a este problema se desarrolla un artículo de revisión bibliográfica que permite ahondar en las brechas que se presentan en la accesibilidad al financiamiento por parte de las PYMES en Colombia.

CAUSAS

Las brechas en el acceso al financiamiento para las PYMES se traducen en dificultades y negativas cuando solicitan préstamos, porque son pequeñas o relativamente pequeñas y poco diversificadas, con frecuencia de carácter familiar, por tener pocos empleados. También el no formalizar su situación, la poca expansión de mercados. Además, presentan dificultades para separar patrimonios y dificultades para enajenar o vender la empresa. Otra causa que la poca información sobre la PYME que permita soporte a la entidad financiera sobre sus actividades comerciales, o la asimetría de la información.

EFFECTOS

En consecuencia, las brechas en el acceso al financiamiento para las PYMES repercuten en su desarrollo, en la proyección a nuevos mercados y en la posibilidad de legalizarse y en su crecimiento en general. A nivel interno, las PYMES al no tener capital para posibilitar su diversificación, tampoco pueden vincular nueva mano de obra, aumentar su producción, modernizarse, lograr solvencia y abrirse a mercados internacionales lo que también tiene efectos en su aporte al crecimiento de la economía regional y nacional.

OBJETIVOS

General

Caracterizar las principales brechas en los mecanismos de financiación para las PYMES en Colombia.

Específicos

Describir el enfoque de la política pública para financiamiento PYME en Colombia.

Determinar las características del financiamiento para las PYMES en Colombia.

Analizar las principales variables que afectan el acceso a financiamiento para las PYMES en Colombia.

JUSTIFICACIÓN

En 2015, todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas aprobaron los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible como parte de la Agenda 2030, en la cual se estableció un plan de acción a favor de las personas, el planeta y la prosperidad, con una centrada intención en el fortalecimiento de la paz universal y el acceso a la justicia, reconociendo por igual que el mayor desafío del mundo actual es la erradicación de la pobreza y aseverando que sin lograrla no puede haber desarrollo sostenible.

De este modo La Agenda, planteó 169 metas integradas e indivisibles que abarcan las esferas económica, social y ambiental y entrelazan una estrategia para regir los programas de desarrollo mundial hasta el año 2030, momento en el que se deben evaluar los logros. Al adoptarla, los Estados se comprometieron a movilizar los medios necesarios para su implementación mediante alianzas centradas especialmente en las necesidades de los más pobres y vulnerables.

En este sentido el desarrollo de las PYMES debe ser visto como un área estratégica para la construcción de un sistema económico competitivo y esencial para el futuro del trabajo, que escale desde lo regional, para tener un impacto global, y no sólo desde la óptica de la creación de empleo y el crecimiento económico, sino también como motores de la innovación, la sostenibilidad y la competencia en los mercados, lo que en últimas se transforma en calidad de vida para las familias, las comunidades y los países.

En general para todos los países miembros de las Naciones Unidas y en este caso específico para Colombia al prestar apoyo a las PYMES con miras a dar respuesta a los desafíos a los que se enfrentan y superarlos, se mejoran los medios de vida de las personas que las dirigen, de quienes trabajan para ellas y de todos aquéllos que confían en los productos y servicios que brindan estas empresas.

Es preciso entonces, estrechar cada vez más las brechas que limitan la accesibilidad al financiamiento de las PYMES y frenan su crecimiento y también entierran las ideas de los nuevos emprendedores que desean hacer una apuesta. Por tanto, con el desarrollo del presente artículo de

revisión bibliográfica además de identificar esas principales brechas en los mecanismos de financiación para las PYMES en Colombia y que frenan sus dinámicas de expansión y crecimiento o que las obligan a desaparecer, se pretende aportar con los resultados de esta valoración una evidencia de la importancia que tiene el fortalecimiento de las PYMES para dar firmeza al piso económico del país y para el logro de los ODS y adicional al indicar claramente las posibilidades que se brindan en la actualidad para el acceso al financiamiento para las PYMES se platee una inquietud hacia la formulación de nuevas alternativas y políticas.

ANTECEDENTES

En la última década, se han realizado varios estudios en los que se ha analizado la cuestión del acceso de las PYME a la financiación, se ha observado que muchas de ellas tienen un déficit de financiación importante y se ha subrayado que tropiezan con numerosos obstáculos cuando solicitan préstamos, ya sea por su tamaño, su administración o por operar en el sector informal.

La Encuesta de Empresas del Banco Mundial (BM) 2010, permitió recolectar información detallada sobre el uso del financiamiento externo por parte de la PYMES en el mundo, se tomó información para el análisis de las respuestas de 12.855 empresas en 30 países latinoamericanos y del Caribe y de 1.802 firmas en Brasil. Aunque es una información que ya data de más de una década los resultados arrojados, ofrecen una base para analizar la problemática de las PYMES en cuanto a las brechas para acceder al financiamiento en la región (Banco Mundial, 2010).

En el análisis de la encuesta El Banco Mundial clasifica las empresas en dos grupos, aquellas que no sufren restricción financiera y aquellas que sí la sufren, sea total o parcialmente. Estas últimas son firmas que han aplicado a préstamos o líneas de crédito y que fueron rechazadas por bancos, mientras que las que tienen restricción total son aquellas que se abstuvieron de aplicar, por las condiciones del mercado o por otras razones. Empresas sin restricción financiera son las que han tenido acceso al financiamiento externo o que han podido usar sus recursos propios.

Con lo anterior se determinó que casi el 38% de las empresas encuestadas en todas las regiones en 2010 sufría restricción financiera. Teniendo mayores restricciones las empresas de África subsahariana, Asia Oriental y el Pacífico y Asia del Sur. En América Latina y el Caribe la situación era algo mejor: menos del 32% de las compañías estaba en esa categoría.

También se señaló que para el 2010, América Latina y el Caribe tenía el porcentaje más bajo de empresas con una restricción financiera total (9%) entre los mercados emergentes; sin embargo, tenía el segundo porcentaje más alto de empresas con una restricción parcial. Ello significa que las empresas acudían a fuentes distintas a los bancos y otros intermediarios financieros para el capital de trabajo, como el crédito de proveedores. Esto significa que las

empresas de la región, como las del resto del mundo, independientemente del tamaño, utilizan de manera preferente recursos propios y la causa puede estar vinculada a las dificultades de acceso.

El financiamiento con recursos propios ha sido una modalidad frecuente y condicionante para las PYMES, cuestión que se evidencia en el documento *Eliminando barreras: El financiamiento a las PYMES en América Latina* compilado por Ferraro (2014) en el marco del Programa de Cooperación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPA y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo AECID.

De esta manera la inversión total incluida, es decir, la correspondiente al capital de trabajo y al capital fijo, que se financia con fondos propios es del 72% en todas las regiones del mundo, mientras que en el caso de América Latina y el Caribe es del 63%, el porcentaje más bajo entre todas las regiones. En promedio, más del 80% de las empresas pequeñas se financia con recursos internos (Ferraro, 2014).

En la actualidad se reconoce que las PYMES desempeñan un papel fundamental en el crecimiento económico, la creación de empleo, el desarrollo local y regional y la cohesión social de los países. Es por esto y como lo reseña Rojas (2017) en el artículo *Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina* que en la medida en que algunos gobiernos buscan generar más empleo y elevar la productividad, han vuelto su atención hacia los obstáculos que tiene el sector de pequeñas y medianas empresas para financiar sus inversiones y expandir operaciones. Se recalca que el sector ha tenido dificultades en acceder a recursos por décadas, pero la situación se agravó en muchos países con la crisis financiera, disparando las alarmas de los organismos internacionales y las agencias de gobierno. Como resultado, desde 2011-2012 algunas regiones han implementado nuevos enfoques de intervención y refinado los existentes, tomando en cuenta el surgimiento de la economía colaborativa y la existencia de nuevos intermediarios.

Por igual el artículo de revisión bibliográfica *Estado del arte sobre problemáticas financieras en PYMES: estudio para América Latina* (Leitón y López, 2018) presenta las principales problemáticas financieras que afrontan las pequeñas y medianas empresas de algunos

países latinoamericanos y permite que se ahonde en las brechas que los empresarios deben enfrentar, evidenciando que este tipo de empresas no logra permanecer en el mercado por mucho tiempo y que el 80 % de las PYMES no logra superar los dos años, ya que en el desarrollo de sus actividades enfrentan diferentes retos, para los cuales no muchas están preparadas y, por tanto, se ocasiona el cierre de estas, siendo una de las principales razones la imposibilidad de acceder a los recursos, tanto financieros como intelectuales, que requiere la PYME para su funcionamiento, y a la incapacidad de sus directivos para gestionarlos de forma exitosa. Es por esto que el disminuir las brechas en el financiamiento toma gran relevancia para las PYMES en Latinoamérica, pues sin el acceso a fuentes de financiación y sin flujos suficientes, la empresa no puede operar y tiene menos posibilidades para sobrevivir.

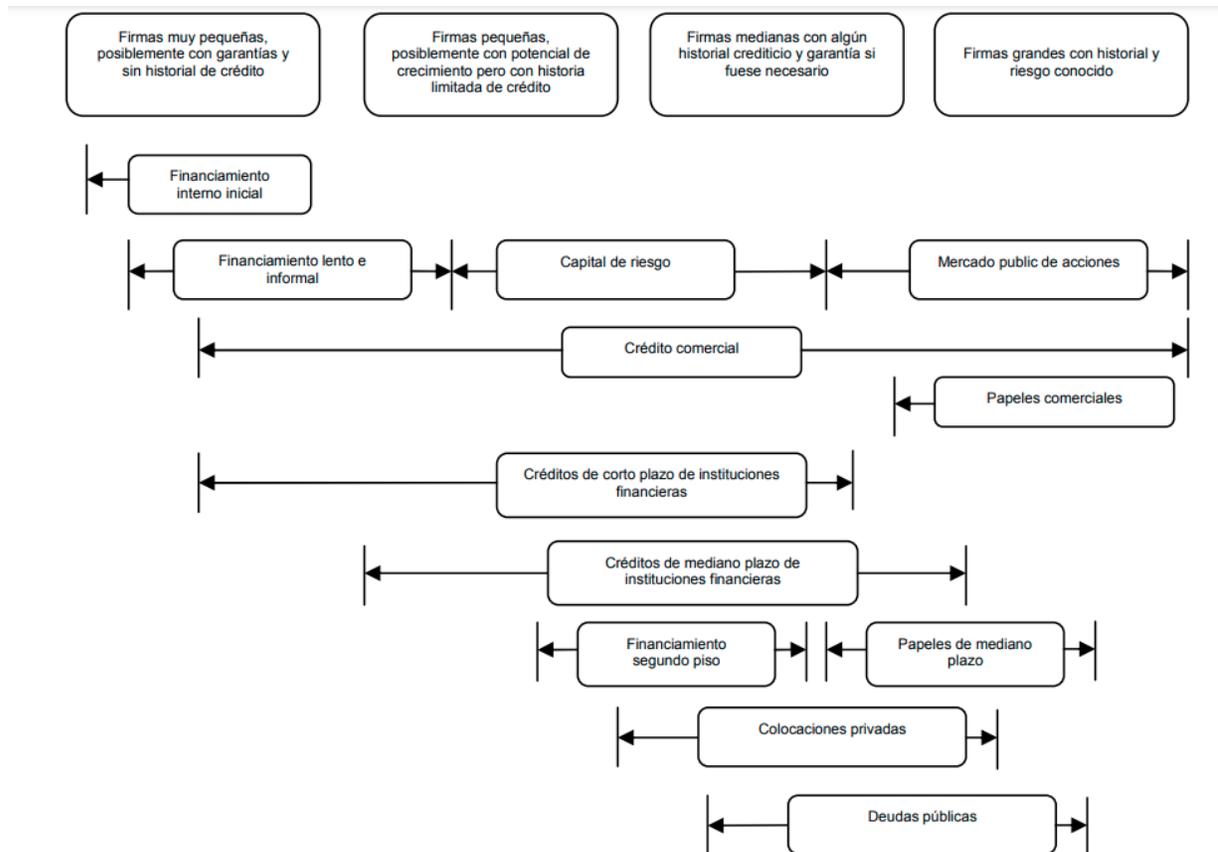
En relación con el tema que ocupa esta revisión de literatura, también se reconocen algunos trabajos que permiten tener una visión de la situación para las PYMES en Colombia, así, Trujillo, Gamba y Arenas (2016) en el trabajo monográfico *Las dificultades de las PYMES en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles*, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, mencionan que factores como como el lento crecimiento de la economía mundial, la crisis de mercados, la volatilidad de los mercados financieros, disminución de la demanda externa y factores internos asociados con la disminución de la inversión y la desaceleración del consumo, afectan en forma directa a las PYMES, teniendo en cuenta la participación que tienen en el mercado y es en este aspecto donde deben entrar a operar las diferentes políticas económicas de los gobiernos, las cuales deben estar dirigidas hacia la estimulación de la inversión, del empleo, fácil acceso a la financiación, pero indican también los autores que desafortunadamente muchas de estas políticas se traducen en cargas impositivas que terminan afectando a las PYMES y acrecentando las brechas en los mecanismos de financiación.

MARCO TEÓRICO

Enfoque de la política pública para financiamiento pyme en Colombia

Las políticas colombianas para el acceso al financiamiento se han direccionado a lograr mayor eficiencia en la asignación de los recursos públicos involucrados. Con ese objetivo, el enfoque de la política ha cambiado desde la asignación de crédito subsidiado, en las décadas de los ochenta y noventa, hacia el desarrollo de instrumentos que garanticen el acceso en condiciones de eficiencia y vinculando también al sector privado.

Figura 1. Fuentes de financiamiento y tamaño de las empresas



Fuente. Berger y Udell, 1998

Esta intervención del estado en el financiamiento a las PYMES, como ya se ha mencionado, se justifica en su potencial de crecimiento que impacta la economía del país. El marco de desarrollo y evolución de los productos financieros para las pymes puede explicitarse mediante un proceso en el que resultan importantes el tamaño de la empresa y su historial de crédito. Berger y Udell (1998), diseñaron un esquema (*Figura 1*) que permiten ver como solo las grandes empresas tienen acceso a todas las modalidades de financiamiento, seguidas de las firmas medianas.

La prestación de los servicios financieros a las PYMES depende principalmente de que tengan una historia crediticia, del grado de formalidad, expresado sobre todo en los niveles de información que puedan brindar y de las posibilidades de presentar garantías, que son los aspectos que las políticas de apoyo a PYMES deben buscar transformar de modo tal de acercar el financiamiento a estos segmentos de manera eficiente.

Características del financiamiento para las PYMES en Colombia

Para abordar las características del financiamiento para las PYMES en Colombia es importante acercarse a los instrumentos relacionados con el financiamiento en el país y describir los rasgos generales más relevantes del sistema financiero colombiano, ya que todo en conjunto marca las diferenciaciones y brechas que sufren las PYMES en el acceso a capital.

Estructura del sistema financiero colombiano

En Colombia en la década de los noventa, se implementó una reforma financiera orientada a promover una estructura y operación del sistema financiero bajo reglas de mercado más que de intervención. Mientras la reforma de principios de los noventa (ley 45 de 1990) definió una estructura de matriz y filiales para el sector, con el tiempo se han ido consolidando varios grupos financieros, junto a una tendencia paulatina al fortalecimiento de un esquema de multibanca, en el cual los principales servicios financieros se prestan bajo un mismo techo.

En efecto, después de la reforma financiera de 2009 (ley 1328 y decretos complementarios) los bancos comerciales pueden hacer operaciones de crédito y de *leasing*, pero

no de bolsa, ni actividades fiduciarias o de *factoring*. Según Zuleta (2013), estas operaciones deben realizarse por medio de filiales bancarias. Por su parte, la red bancaria también puede ser utilizada para la distribución de productos de seguros y se complementa con la existencia de intermediarios financieros no bancarios. En este entorno institucional se desenvuelve el financiamiento a las PYMES.

En Colombia la tipología de entidades de crédito es la siguiente: bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y cooperativas financieras. Los bancos comerciales captan recursos a la vista y a plazo que colocan en el corto y mediano término. Las compañías de financiamiento no pueden captar recursos a la vista, sino a plazos y se orientan al crédito para segmentos específicos, tales como comercio, transporte y bienes de consumo durable. Las corporaciones financieras se especializan en crédito de mediano y largo plazo para proyectos productivos, principalmente de grandes empresas. Las cooperativas financieras tienen una modalidad de captación de recursos a través de sus cooperados y entregan crédito para consumo y necesidades de microempresas y PYMES. Las entidades que otorgan crédito de primer piso a las PYMES son los bancos comerciales, las compañías de financiamiento y las cooperativas financieras. Estas entidades son cada vez más activas en este segmento en condiciones de mercado (Banco de la República, 2021).

Productos y servicios de entidades financieras privadas

La necesidad del financiamiento nace del actuar cotidiano de las empresas, las cuales demandan recursos para realizar gastos de diversa índole. Por ejemplo, en el corto plazo deben hacer frente a los pagos a los trabajadores, cobros a proveedores e imprevistos sucedidos dentro de los procesos de producción como pueden ser daños de la maquinaria, alquileres y leasing. Mientras que en largo plazo los montos adicionales de capital permiten la creación, expansión y fusión empresarial (Berggrun, 2006).

En Colombia, las PYMES tienen acceso al crédito a través de esquemas de primer y segundo piso, como el de arrendamiento financiero, *factoring* y fondos de capital privado. El arrendamiento financiero o *leasing* es una forma de uso y/o adquisición de un bien, que hace posible su arrendamiento con pago de cánones periódicos y la opción de compra mediante un

pago al finalizar el contrato. El *factoring* permite la compra de facturas como forma de anticipo financiero, principalmente para que las PYMES proveedoras de grandes empresas descuenten sus ventas a plazo.

Los fondos de capital privado o capital de riesgo colocan recursos de inversión en proyectos productivos de manera transitoria, influyendo en la administración y desarrollo de la empresa. La prestación de servicios de crédito por parte de entidades de primer piso se realiza tanto en bancos de mercado masivo como en bancos y entidades financieras especializadas.

Otra estrategia iniciada en el gremio de los aseguradores y de algunas compañías de seguros, consiste en impulsar microseguros para personas naturales y PYMES.

Financiación de las PYMES

Los bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y cooperativas financieras, ofrecen créditos a mediano y largo plazo bajo requisitos establecidos por el contexto de las políticas nacionales. Algunas fuentes de financiación son asequibles, mientras otras son más costosas; algunas ofrecen una adquisición única de servicios financieros, mientras que otras ofrecen productos especializados; unas exigen garantía prendaria, mientras otras no. La mayoría de los créditos que se tramitan para las PYMES, se hacen bajo la figura de crédito comercial.

El crédito comercial según la Superintendencia Financiera de Colombia (2019) son todos los créditos distintos a los de vivienda, de consumo y microcrédito. El crédito comercial comprende los créditos ordinario, preferencial o corporativo y el de tesorería. Se considera que un cliente es preferencial o corporativo cuando éste posee los elementos necesarios para entrar a pactar una tasa de interés. El crédito preferencial o corporativo se define para plazos superiores a 30 días.

De igual forma se entiende como crédito de tesorería aquel crédito otorgado a clientes preferenciales o corporativos a un plazo inferior o igual a 30 días, dirigidos a atender necesidades de liquidez de corto plazo.

En la actualidad las entidades bancarias en Colombia ofrecen para acceder a estos recursos plazos de financiación entre 12 y 36 meses y advierten que las PYMES pueden contar con el respaldado del Fondo Nacional de Garantías FNG.

Por ejemplo, en el caso de corresponder a la línea especial para capital de trabajo del FNG, se deberán cumplir los requisitos establecidos por el Gobierno Nacional; los cuales son, entre otros, certificación del nivel de ventas y de la actividad económica, no presentar una mora superior a 30 días en el sistema financiero, encontrarse al día en la entrega de los soportes en caso de tener créditos anteriores respaldados por el programa de nómina (Grupo Bancolombia, 2019)

Así mismo, si el crédito corresponde a la línea especial para pago de nómina, se deberán cumplir también los requisitos establecidos por el Gobierno Nacional; los cuales son, entre otros, los recursos desembolsados deberán ser destinados únicamente para el pago de las nóminas de los empleados, se debe aportar la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA) del mes anterior y el monto del crédito podrá ser hasta del valor total de la nómina, incluidos los parafiscales y la seguridad social estipulados en dicha planilla más el valor de la comisión del FNG. Se deberá acreditar el comprobante de pago de la nómina financiada (Grupo Bancolombia, 2019)

Principales variables que afectan el acceso a financiamiento para las PYMES en Colombia

Existen importantes retos de financiación en el segmento de las PYMES en Colombia, los cuales se relacionan principalmente con variables como el bajo acceso al financiamiento formal, la alta exclusión voluntaria al financiamiento formal, la alta proporción de créditos formales destinados a proveer liquidez y no a inversión, el bajo acceso a fuentes alternativas de financiamiento como el *leasing* y el *factoring*, y finalmente y con gran relevancia y preocupación

las necesidades de mayor educación financiera.

Bajo acceso al financiamiento formal

De acuerdo con el estudio hecho Zuleta para la CEPAL (2013), las empresas que tienen crédito presentan un mayor crecimiento en ventas, márgenes de producción e inversión en maquinaria y equipo, mientras que las empresas que no tienen crédito tienen una mayor probabilidad de que sus ventas permanezcan iguales. El crédito entonces se convierte en una herramienta financiera que potencializa el crecimiento empresarial.

Es así como la limitación en el acceso al crédito adecuado es uno de los principales motivos por los que las PYMES no crecen. Para estas empresas es más difícil afrontar situaciones de crisis o invertir para modernizar sus operaciones e innovar cuando no tienen acceso a fuentes de financiación formales.

Además, como resultado de las limitaciones en el acceso al crédito formal, las PYMES se ven obligadas en muchos casos a recurrir a fuentes inapropiadas de financiación para apalancarse, como son los créditos informales, que resultan en estructuras financieras que no se adaptan a sus necesidades, las cuales, por lo general, tienen una inclinación hacia el corto plazo y elevados costos.

El punto central del crédito informal está en la legalidad o ilegalidad que éste presente. El carácter de ilegalidad del crédito informal está ligado no a la informalidad, aunque la informalidad en ocasiones puede ser vista como un delito. Como lo mencionan Santa María y Rozo (2009) en Colombia se puede entender por informalidad el no contar con un registro mercantil, sin embargo, una persona que ofrezca un crédito informal en primera instancia no está incurriendo en un delito ejemplo de ello puede ser el préstamo de un familiar.

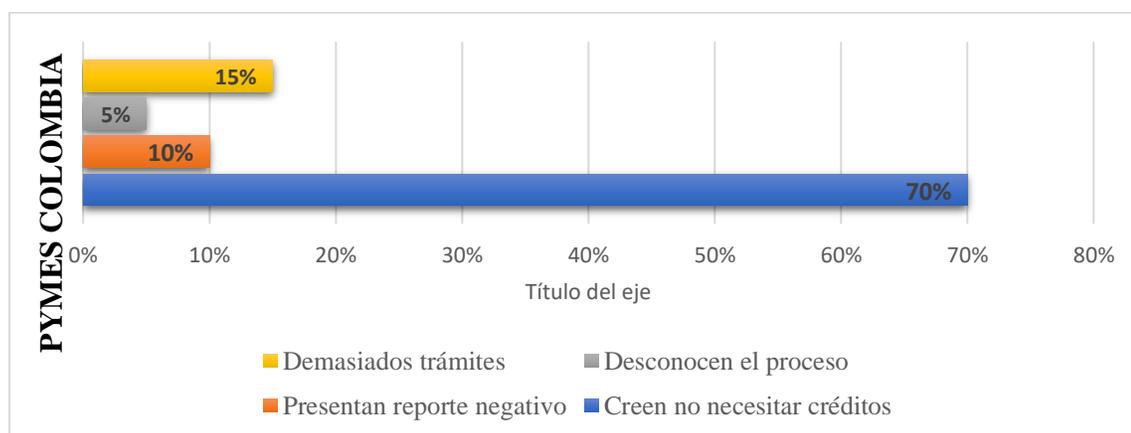
Por ende, el carácter de ilegalidad del crédito informal lo puede dar los métodos de coacción que se ejerzan en el cobro de este, como pasa actualmente en Colombia con la modalidad de crédito denominado gota a gota o cuentagotas, que es pagado a través de pequeñas cantidades de dinero, con una frecuencia de pago relativamente más corta que la que ofrece la banca tradicional, pero con altas tasas de interés que pueden oscilar entre la superación de la tasa mínima

estipulada por la ley 599 del año 2000 artículo 305, y hasta tasas mensuales del 15% (Asobancaria, 2019).

Exclusión voluntaria al financiamiento formal

La exclusión voluntaria de los empresarios PYMES es alta y está asociada a temas intrínsecos de los empresarios y la educación financiera. El Estudio de Inclusión Financiera EDIF 2018, realizado por la Banca de Oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia, (*Gráfico 1*) alrededor del 70% de los medianos y pequeños empresarios sin créditos formales no los han solicitado porque considera que no los necesitan y el 10% porque estaban reportados negativamente ante una central de información, es decir, que previendo que les iban a negar su solicitud decidieron no hacerla. Para las Pymes, de acuerdo con la³ (GEP 2020-II), dirigida por el Centro de Estudios Económicos ANIF, el argumento más relevante para no solicitar crédito es que no lo necesita industria (73% pequeña y 61% mediana), comercio (59% pequeña y 61%) y servicios (60% pequeña y 66% mediana) (*Gráfico 2*). Las otras razones tuvieron una participación mucho menor, pero destacan los procesos demasiado largos para las empresas industriales medianas (14%), el exceso de trámites para las pequeñas de servicios (13%).

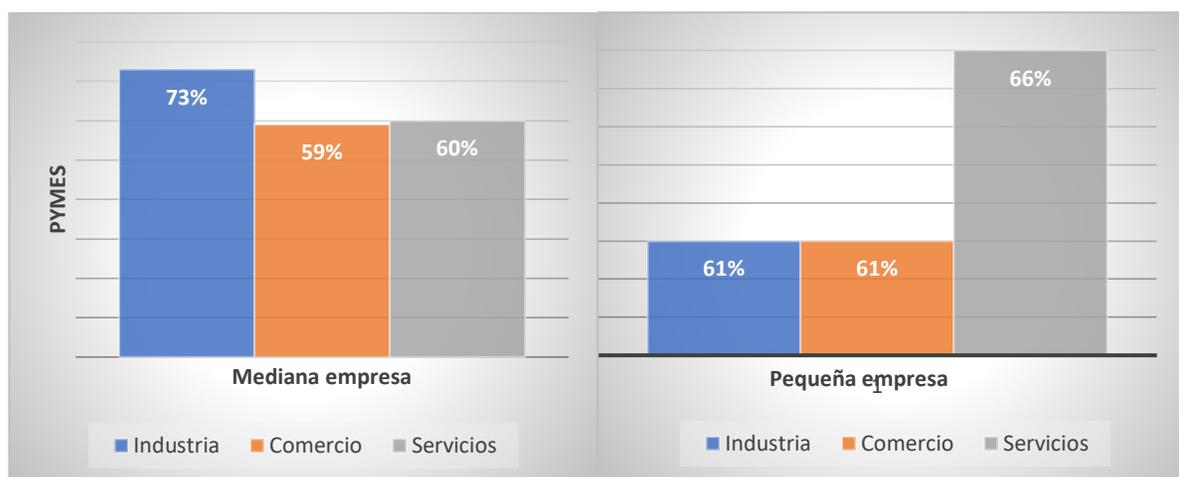
Gráfico 1. Exclusión voluntaria del financiamiento



Fuente. Elaboración propia a partir de datos recopilados en el Estudio de Inclusión Financiera EDIF 2018

³ La Encuesta fue realizada durante los meses de enero y febrero de 2021 por Cifras & Conceptos, firma encuestadora encargada del trabajo de campo de la GEP desde el año 2014. En esta última lectura, se entrevistó a 1.843 empresarios Pyme de 18 departamentos de los sectores de industria, comercio y servicios, los cuales a su vez pertenecen a los 21 subsectores económicos con mayor participación de pequeñas y medianas empresas.

Gráfico 2. Razones para no solicitar crédito mediana y pequeña empresa

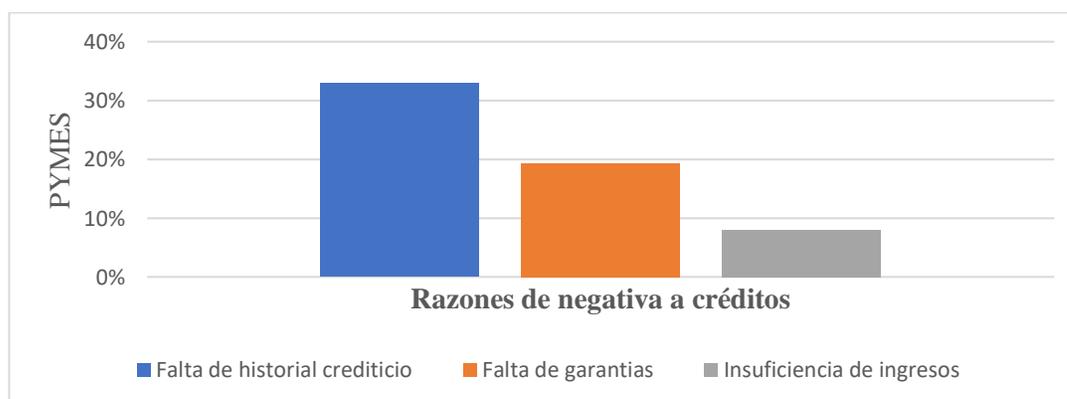


Fuente. Elaboración propia a partir de datos de la Gran Encuesta PYME Nacional 2020 II

Usar el argumento de no necesitar créditos se asocia a un tema de autoexclusión, el cual puede asociarse con la falta de educación financiera, patrones culturales, falta de confianza al sistema financiero y la voluntad de la PYME de querer mantener la deuda del negocio controlada.

Es importante mencionar que en datos del reporte del EDIF 2018 las principales razones por las que se negaron créditos a PYMES fueron la falta de historial crediticio (33,8%), la falta de garantías (19,3%) y la insuficiencia de ingresos (8,0%) (Gráfico 3). En consecuencia, queda el desafío de cómo incluir al sistema empresarios que no tienen historial crediticio y carecen de garantías. Elementos que son un común denominador en los emprendedores.

Gráfico 3. Razones de negativa a solicitudes de créditos PYMES

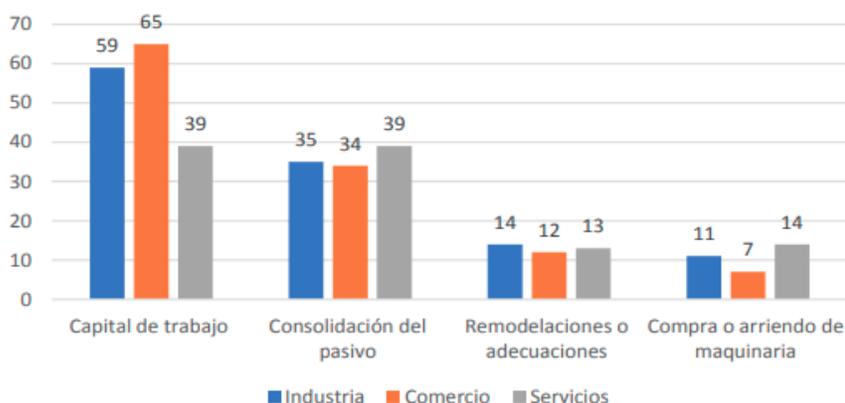


Fuente. Elaboración propia a partir de datos del reporte EDIF 2018

Destinar los créditos formales a liquidez y no a inversión

El EDIF 2018, permitió evidenciar que los créditos que se otorgaron a los empresarios PYMES no fueron prioritariamente destinados a inversión. De acuerdo con la GEP (2019-II), el principal destino de los recursos estuvo asociado con la compra de materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos o de funcionamiento (77% industria, 87% comercio y 56% servicios). Es decir, que más de la mitad de los encuestados usaron los préstamos para obtener liquidez (*Gráfico 1*), mientras que menos del 30% de los encuestados realizó remodelaciones o adecuaciones para ampliar la capacidad productiva; y menos del 13% de los empresarios lo usó para comprar o arrendar maquinaria. Asimismo, el 35% de los pequeños y medianos empresarios encuestados utilizaron las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de capital de trabajo. A su vez, el 60,8% de los créditos con ONG fueron destinados a capital de trabajo.

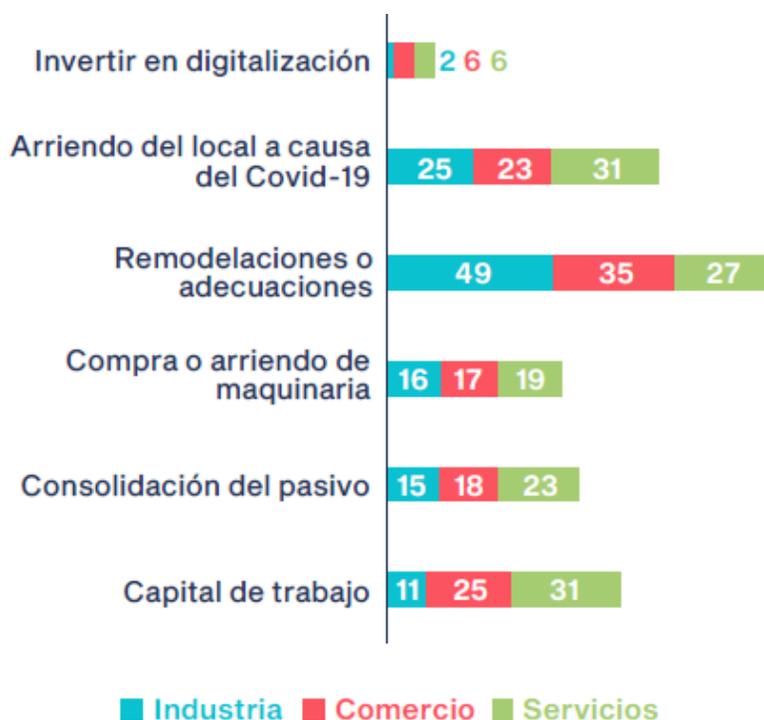
Gráfico 4. Destino de los recursos de créditos recibidos 2019



Fuente. Gran Encuesta PYME Nacional 2019 II.

Por otro lado, según la GEP 2020 II (*Gráfico 3*) al indagar sobre qué destino les dieron las PYMES a los recursos de crédito, se encontró que buena parte invirtió en remodelaciones o adecuaciones (49% industria, 35% comercio y 27% servicios), seguido del capital de trabajo (11% industria, 25% comercio y 31% servicios). y, desafortunadamente, el arriendo de los locales por causa del Covid-19 (25% industria, 23% comercio y 31% servicios).

Gráfico 5. Destino de los recursos de créditos recibidos 2020



Fuente. Gran Encuesta PYME Nacional 2020 II.

De esta manera se evidencia que existe un problema de liquidez en las empresas PYMES del país que impide que el crédito sea utilizado para hacer inversiones de largo plazo y, por el contrario, funcione como una herramienta para suplir las necesidades de recursos financieros de su día a día.

Bajo acceso a fuentes alternativas de financiamiento

El *factoring* es una herramienta financiera que le permite a las empresas obtener liquidez a partir de la negociación de sus facturas por cobrar. En esencia, en virtud de un contrato con una entidad autorizada para realizar operaciones de *factoring*, la empresa recibe de manera anticipada el dinero de su venta a cambio de asumir un porcentaje por concepto de descuento de dichas facturas.

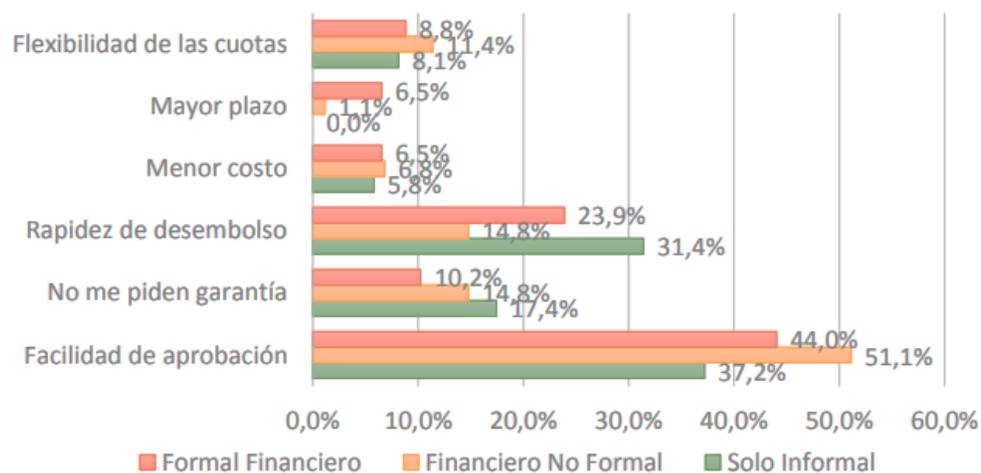
A pesar de que el *factoring* es una alternativa de financiamiento para suplir problemas de liquidez, es poco utilizada por los empresarios PYMES. Lo mismo sucede con otras fuentes alternativas de financiamiento como el *leasing*, que es un mecanismo de financiación mediante el cual una entidad financiera, sea un establecimiento bancario o una compañía de financiamiento (comúnmente conocida como arrendador), por instrucción de un cliente solicitante (denominado arrendatario o locatario), adquiere un activo de capital, el cual está bajo propiedad de la entidad, y se lo entrega al locatario en arrendamiento financiero u operativo para su uso y goce por un periodo de tiempo a cambio de un pago periódico de una suma de dinero, denominado “canon”(Asobancaria, 2019).

Las principales limitaciones para que los empresarios PYME, recurran a estos instrumentos financieros se relacionan con el desconocimiento de esta herramienta, la alta informalidad empresarial y los costos elevados. Según la GEP 2018, las PYMES prefieren financiarse con recursos propios (20,1% en promedio) o con proveedores (24%).

Necesidad de mayor educación financiera

Según el EDIF 2018, los mecanismos informales de financiamiento fueron calificados por los pequeños y medianos empresarios de manera similar a los formales en varios atributos. Indicando preferencia (*Gráfico 4*), por aspectos como la rapidez de los desembolsos (23,9% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 31,4% solo informal) y la no necesidad de garantías fueron catalogados de manera más positiva en los mecanismos informales (10,2% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 17,4% solo informal).

Gráfico 6. Atributos de escogencia de las MYPES para acceder a crédito



Fuente. Banca de las Oportunidades y Superintendencia Financiera de Colombia. Estudio de Inclusión Financiera 2018

Por otro lado, la flexibilidad de las cuotas tuvo una calificación similar (23,9% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 31,4% solo informal), al igual que el menor costo (23,9% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 31,4% solo informal). Siendo este último un resultado contraintuitivo debido a que la diferencia en tasas es significativa. Además, numerosos pequeños y medianos empresarios usan tarjeta de crédito para financiarse y hacer inversiones, la cual tiene un costo más alto en comparación con otros productos de crédito.

Por ende, se evidencia que, a la hora de solicitar un crédito, los empresarios no conocen y comparan las distintas opciones que hay en el mercado, aspecto que es relevante para la toma de decisiones informada.

RESULTADOS

Como resultados de la revisión bibliográfica sobre las principales brechas en los mecanismos de financiación para las PYMES en Colombia, se tiene que siendo el tamaño una característica inherente de las pequeñas y medias empresas, a su vez genera obstáculos en los procesos de acceso a financiación y limitan las posibilidades, mientras que las grandes empresas tienen acceso a todas las modalidades de financiamiento.

Adicional se identifican otras características que amplían estas brechas. Una de las principales barreras identificada es la recurrente informalidad que se agudiza ante la tramitología y los costos que se exigen para que una PYME se legalice y no son proporcionales a su tamaño e ingresos. También se suma la falta de un inmueble físico que las entidades financieras evalúan como garantía de compromiso.

Las anteriores restricciones están dadas en un limitado acceso a préstamos de largo plazo por las exigencias y requisitos que les piden las entidades financieras a los empresarios o para aquellas personas que quieren establecer una nueva PYME, tales como falta de garantías o garantías limitadas, no contar con un historial crediticio, ni estudios de proyecciones financieras, de mercado o planes de negocios. De igual manera las entidades crediticias indican los elevados costos para poder recopilar la información necesaria para realizar los estudios de crédito.

Se interpretan de esta manera fallas en los mercados de financiamiento que afectan especialmente a las PYMES donde sus bajos niveles de capital limitan su productividad y la generación de flujos de ingresos necesarios para el autofinanciamiento. Además, como ya se ha mencionado, su frágil organización interna, crea dificultades en la disponibilidad de información contable fiable que permita dar forma a un plan financiero cuando solicitan un crédito.

A nivel nacional, las PYMES pueden acceder al financiamiento a través del microcrédito ofrecido por las diferentes entidades que conforman el sistema financiero colombiano, obviamente cumpliendo con los requerimientos de cada entidad. Se reconoce que, si se ha dado una evolución en el sector, por ejemplo, se da la posibilidad de que la empresa solicite un crédito

en una entidad financiera privada que usa recursos de redescuento en el banco de desarrollo empresarial y comercio exterior de Colombia (BANCOLDEX), el cual es una entidad de origen pública. Adicionalmente, por medio del intermediario financiero la empresa solicita el otorgamiento de colaterales al Fondo Nacional de Garantías (FNG), produciéndose así una interacción entre instrumentos públicos y el intermediario privado que supondría favorecería el acceso al crédito.

Sin embargo, a pesar de los diferentes programas del gobierno se siguen encontrado dificultades para que las PYMES puedan acceder a estos recursos, puesto que la documentación necesaria para solicitar el crédito corresponde a la política de crédito de cada entidad financiera y es esta quien se encarga del estudio y aprobación. Por igual, la tasa de interés va a depender de la modalidad de crédito y del plazo. La tasa de interés que aplica BANCOLDEX se denomina tasa de redescuento, que es la tasa de interés que BANCOLDEX le cobra a la institución financiera con la que el empresario tramita el crédito y a su vez el intermediario financiero incluye unos puntos adicionales y define finalmente la tasa para el usuario. Tasa que en últimas se convierte en alta para el plazo del crédito.

Otra variante es que, en muchos casos, los empresarios PYME no tienen la capacidad para estimar adecuadamente sus necesidades de servicios financieros. Existe también cierta desconfianza frente a las entidades bancarias, por tanto, se antepone el uso de recursos propios como primera opción frente a la financiación externa y si no se tienen se recurren a fuentes de financiación que no son legales y son demasiado costosas.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Frente a los resultados que se encuentran, se evidencian las debilidades estructurales a nivel macroeconómico si se tiene en cuenta la importancia de las PYMES en el desarrollo de la economía y como se menciona en la justificación de este artículo, el apalancar a las PYMES, significa una estrategia hacia el alcance de los ODS que finalmente apuntan a bienestar y desarrollo social. Si no se da reconocimiento a este aporte de la pequeña y mediana empresa en la dinámica económica del país, pues difícilmente se atenderán las soluciones.

Un punto importante es que si se sabe que la no legalización de la PYME es una de las principales razones para que esta no pueda al menos postularse a una posibilidad de financiamiento, es entonces apremiante que modifiquen los requisitos y costos bajo un principio de proporcionalidad y simplificación de trámites de algunos de los procedimientos existentes en el registro mercantil. Si esto no se cambia, es apenas lógico que se siga teniendo bajo acceso al financiamiento y que no se tenga el impacto esperado de las PYMES en la economía nacional.

Por tanto, se considera que muchas de estas brechas pueden ser reducidas o eliminadas con medidas de política pública por parte del gobierno que den respuesta desde la base que ocasiona las limitantes de acceso. Se reconoce la evolución que ha tenido el sistema, si bien, la falencia de garantías de las PYMES colombianas ha tratado de solventarse mediante el FNG, es como si las entidades financieras excluyeran a las PYMES, talvez en un temor de asumir los riesgos de financiarlas y por esto limitan las opciones crediticias y aumentan los obstáculos a partir de los requisitos que deben cumplir las pequeñas y medianas empresas, lo que en últimas sigue manteniendo la brecha. Si las exigencias siguen estando bajo el criterio del intermediario financiero y no se da una unificación, y dejando a éste la asignación de las tasas de interés, el FNG no tomará el significado que debería para el empresario.

Por idiosincrasia el Colombia tiene el impulso de emprender, pero esta energía sin el acompañamiento y educación financiera es difícil que pueda tener buenos resultados, no tiene sentido que se hagan unos esfuerzos por ampliar el abanico de posibilidades de acceso en la búsqueda de mejorar la economía del país, sino se educa, es entonces la falta de formación,

experiencia una de las brechas a atenderse y que darían solución a otras problemáticas paralelamente.

Se puede determinar que la situación actual de las PYMES en Colombia muestra muchos matices y una serie de variables que se vieron agudizadas a partir de la contingencia ocasionada por la pandemia Covid-19. Tal es el caso de la temporalidad, que siempre ha supuesto un riesgo y del destino que se le da dentro de la PYME a el capital.

CONCLUSIONES

Para desarrollar su objeto social y para invertir, las empresas necesitan disponer de recursos financieros, que le ayuden de manera significativa a mantenerse en equilibrio y competencia dentro del mercado, por esto es necesario fomentar el dinero generado por la empresa, tanto a nivel interno como externo, aunque en su mayoría estas fuentes son facilitadas por el sector financiero, permitiendo disponer de liquidez para implementar proyectos propios de su actividad económica, y poder realizar inversiones en evolución empresarial, fortalecimiento, crecimiento y sostenibilidad de sus operaciones en el corto, mediano y largo plazo. De esta manera, se menciona reiteradamente que las posibilidades de acceso a las distintas fuentes de financiación en Colombia han venido cambiando, debido al crecimiento de la economía del país y que el apoyo ha venido aumentando por parte de las entidades gubernamentales como no gubernamentales, las cuales dan garantía al financiamiento y al crédito de las PYMES en el largo plazo. Sin embargo, se evidencia partir del rastreo de información que siguen existiendo limitantes políticas que impiden aumentar la competitividad y promover el desarrollo tecnológico, junto con la posibilidad de ampliación de mercados. Si bien se ha logrado un avance, el problema de las brechas de acceso al financiamiento de las PYMES, debe abordarse en un orden que analice y priorice las causas desde su parte inicial, primero el aspecto educacional que da cimiento y estructura, seguido por aspectos como la proporcionalidad de requisitos legales, la organización interna de la PYME, la unificación de requisitos por parte de las entidades financieras, la asesoría sobre las mejores alternativas de financiación y las tasas de interés apoyadas en el FNG y que avalen créditos a mediano y largo plazo de una forma justa y accesible.

REFERENCIAS

- Asobancaria. (2019). Los peligros de los préstamos gota a gota. Recuperado en <https://www.sabermassermas.com/los-peligros-de-los-prestamos-gota-a-gota/>
- Banca de las Oportunidades y Superintendencia Financiera de Colombia. (2018). Estudio de Inclusión Financiera EDIF 2018. Recuperado de <https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-06/RIF%20FINAL.pdf>
- Banco de la República (2021). Reporte de situación de crédito en Colombia, Junio. Recuperado de <https://www.banrep.gov.co/es/reporte-de-la-situacion-del-credito-en-colombia>
- Banco Mundial. (2010): *Datos de las Encuestas de Empresas*. Enterprise surveys Disponible en: <https://www.enterprisesurveys.org/content/dam/enterprisesurveys/documents/ES-Services.pdf>
- Barquero, I. (2003). El estado y la Competitividad de la Micro pequeña y mediana empresa, colección cuadernos de desarrollo humano sostenible 21/ Honduras: Programa de las Naciones Unidas.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. Journal of Banking and Finance, 22, 613-673. Recupero de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426698000387>
- Berggrun, L. (2006). La fusión de Bancolombia, Conavi y Corfinsura: una aplicación de la metodología de estudio de eventos. Estudios Gerenciales, Vol. 22 No. 100 - Julio/Septiembre 2006. p.p 83-102. Extraído el 8 de octubre, 2013. Disponible en: Biblioteca Digital. Universidad Icesi. <http://hdl.handle.net/10906/991>
- Centro de Comercio Internacional ITC. (2015). *Perspectivas de competitividad de las PYMES: Conectar, competir y cambiar para un crecimiento inclusivo*. Recuperado de https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/SME_Outlook_Lowres_Spanish.pdf
- Centro de Estudios económicos ANIF. (2019). Gran encuesta PYME Nacional 2019 – II. Recuperado de <https://www.anif.com.co/file-category/gran-encuesta-pyme-nacional/>
- Centro de Estudios económicos ANIF. (2020). Gran encuesta PYME Nacional 2020 – II. Recuperado de <https://www.anif.com.co/encuesta-mipyme-de-anif/gran-encuesta-pyme-nacional/>
- Departamento Administrativo nacional de Estadística DANE (2019). *Censo económico de Colombia*. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por->

tema/comercio-interno/censo-economico-de-colombia/censo-economico-de-colombia-2022

- Eduardo Alfonso Trujillo Niño, E., Gamba Plata, M. y Arenas Rojas, L. (2016). *Las dificultades de las PYMES en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles*. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Recuperado de <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3784/Las%20dificultades%20de%20las%20Pymes%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20Colombia%20para%20lograr%20ser%20competitivas%20y%20sosteni.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ferraro, Carlos. (2014): *Eliminando barreras. El financiamiento a la PYME en América Latina*. CEPAL. Disponible en <https://www.cepal.org/es/publicaciones/35358-eliminando-barreras-financiamiento-pymes-america-latina>
- Grupo Bancolombia. (2019). Crédito para PYMES. Recuperado de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/credito-pymes>
- Laitón Ángel, S Y. y López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en PYMES: estudio para América Latina. *Revista EAN*, 85, 163–179. DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Organización Internacional del Trabajo OIT. (2019). *El Poder de lo pequeño: hay que activar el poder de las PYMES*. Recuperado de <https://www.ilo.org/infostories/es-ES/Stories/Employment/SMEs#intro>
- Raufflet, E. (2012). *Responsabilidad Social Empresarial*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.
- Rojas, Laura. (2017). *Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina*. Corporación de Estudios para Latino América. Disponible en <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf>
- Santa María, S. Mauricio y Rozo V. Sandra. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Revista Desarrollo y Sociedad*, n.o 63 (2009): 269-296. Disponible en <https://doi.org/10.13043/dys.63.7>
- Zuleta, Luis Alberto. (2013). *Política pública e instrumentos de financiamiento a las pymes en Colombia*. CEPAL-AECID. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3894/1/S2011060.pdf>