

opción

Revista de Antropología, Ciencias de la Comunicación y de la Información, Filosofía,
Lingüística y Semiótica, Problemas del Desarrollo, la Ciencia y la Tecnología

Año 34, agosto 2018 N°

86

Revista de Ciencias Humanas y Sociales

ISSN 1012-1537/ ISSNe: 2477-9385

Depósito Legal pp 198402ZU45



Universidad del Zulia
Facultad Experimental de Ciencias
Departamento de Ciencias Humanas
Maracaibo - Venezuela

Estructura financiera de la microempresa colombiana¹

Rafael Portillo Medina², rportill3@cuc.edu.co
Lissette Hernández Fernández³, lhernand31@cuc.edu.co
Tito Crissien Borrero⁴, rectoria@cuc.edu.co
Luis Alvear Montoya⁵, alvearl@cuc.edu.co
Gabriel Velandia Pacheco⁶, gveland1@cuc.edu.co
Universidad de la Costa-CUC, Barranquilla (Colombia)

Resumen

El estudio de la microempresa en Colombia es muy importante. Su contribución al producto, al empleo y a la distribución del ingreso, lo sustenta. El objetivo de este artículo es analizar la estructura financiera de las microempresas colombianas. El enfoque epistemológico es el empírico-inductivo, con un diseño de investigación no experimental de campo, un tipo de estudio descriptivo - transeccional. La técnica utilizada es la encuesta, mediante la aplicación de un cuestionario a propietarios o directores de 1601 microempresas ubicadas en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Entre los resultados destaca, que en la estructura financiera tienen relevancia los ahorros propios o de familiares como fuente de financiamiento, seguido de bancos y financieras, suplidor y gobierno.

Palabras clave: Microempresa; estructura financiera; autofinanciación; garantías; crédito bancario.

¹Artículo resultado del desarrollo del proyecto de investigación intitulado “Estrategias para el desarrollo de la microempresa en Iberoamérica” liderado y coordinado por la Fundación Análisis Estratégico para el Desarrollo de la PYME” (FAEDPYME) conjuntamente con universidades iberoamericanas miembros de la Red Internacional de investigadores en MIPYMEs adscrita a esta organización; por el nodo Colombia participaron la Universidad de la Costa, ICESI, Universidad del Valle, Universidad de La Sabana, Universidad Externado, Universidad Simón Bolívar, Universidad Santiago de Cali, Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín y Universidad Libre de Bogotá.

² Magíster en Gerencia de Empresas – Mención Financiera. Especialista en Planificación. Economista. Docente – Estudiante del doctorado en Ciencias económicas de la Universidad del Zulia (LUZ), (Venezuela). Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (LUZ) (Venezuela), y en la Universidad de la Costa (CUC) (Barranquilla, Colombia).

³ Doctora en Ciencias Humanas. Magíster en Gerencia de Empresas – Mención Financiera. Magíster en Economía – Mención Macroeconomía y Política Económica. Economista. Docente – Investigadora adscrita al Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (LUZ) (Venezuela). Actualmente en estancia de investigación en la Universidad de la Costa (CUC) (Barranquilla, Colombia).

⁴ Magister en Educación. Magister en Administración. Administrador de Empresas. Rector de la Universidad de la Costa (CUC). Docente – Investigador de la Facultad de Educación y Ciencias Económicas de la Universidad de la Costa (CUC) (Barranquilla, Colombia).

⁵ Contador Público. Cursando Maestría en Administración. Docente – Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la Costa (CUC) (Barranquilla, Colombia).

⁶ Contador Público. Magister (C) en Administración de Empresas e Innovación. Docente – Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la Costa (CUC) (Barranquilla, Colombia).

Financial structure of microenterprise in Colombia

Abstract

The study of microenterprise in Colombia is very important. Its contribution to the product, the employment and the distribution of the income, sustains it. The objective of this article is to analyze the financial structure of Colombian microenterprises. The epistemological approach is the empirical - inductive. Research design: non-experimental field. Type of descriptive and transectional study. Technique used: the survey. Instrument: questionnaire applied to owners or directors of 1601 microenterprises located in Bogotá, Medellín, Cali and Barranquilla. Among the results, the financial structure has its own or family savings as a source of financing, followed by banks and financial institutions, supplier and government.

Keywords: Microenterprise; financial structure; self-financing; guarantees; bank credit.

1. INTRODUCCIÓN

El significado que tiene la microempresa en Colombia, así como en el resto de países latinoamericanos, se fundamenta en la importancia de su actividad como base económico-social. El número de microempresas en Colombia, para el año 2005, según el censo económico, fue de 1.336.051 unidades productivas, representando el 92,60% del total de empresas (1.422.117). Estas contribuyen con el 58,67% del empleo y son en su mayoría empresas familiares de los estratos 1, 2 y 3 (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas – DANE -, 2005). Desde el punto de vista social, se

consideran una buena vía para reducir la pobreza. De ahí su incorporación a las políticas públicas mediante incentivos, apoyo profesional y asesorías.

Entre las ventajas de este tipo de unidades económicas destacan: la flexibilidad con la que actúan, tanto a nivel de personal, como en término de la disponibilidad geográfica, adaptabilidad del producto al mercado, transformación rápida, y toma de decisión ágil y oportuna.

No obstante, las ventajas señaladas, las microempresas enfrentan múltiples obstáculos para su desarrollo. Uno de los más importantes es el financiamiento a largo plazo, fundamental como soporte de la inversión y el crecimiento en los negocios.

El limitado acceso a los préstamos de largo plazo se explica, entre otros, por las exigencias y requisitos que les solicitan las entidades financieras a los empresarios o a aquellas personas que quieren establecer un negocio nuevo. La mayor parte de las microempresas no disponen de las garantías o avales exigidos, no cuentan con un historial crediticio, además de presentar debilidades en el manejo y suministro de la información financiera y contable, es decir, algunas no llevan registros contables adecuados y no saben estructurar los proyectos financieros cuando solicitan un crédito.

Es esta desventaja en materia de financiación la que hace emerger la necesidad de regímenes especiales que ayuden a la consolidación y el mantenimiento del micro y pequeño empresario.

En Colombia las políticas públicas que involucran a las MIPYME se han orientado a superar las restricciones estructurales y a mejorar las condiciones mediante el acceso a recursos públicos. En la historia legislativa del país se pueden identificar tres hechos fundamentales en materia de leyes para el apoyo al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: el primero fue el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (1984); el segundo fue la Ley 590 del Congreso (2000); y el tercero, la Ley 905 del Congreso (2004), que articulan la normatividad sectorial y el acceso de recursos a los pequeños productores.

Además, el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) recomienda políticas hacia las micro, pequeñas y medianas empresas a ser puestas en ejecución por el gobierno nacional, de conformidad con lo que se establezca en el respectivo Plan Nacional de Desarrollo.

Estas políticas de atención se han dirigido, por una parte, hacia la colocación de recursos financieros en cabeza de las entidades privadas que atienden al sector, vale decir las instituciones microfinancieras, y de manera reciente la banca formal; y por otra parte, hacia aquellas entidades tanto públicas como privadas que brindan capacitación y asesoría, asumiendo que ellas son las más idóneas para realizar esta actividad, dado que poseen el conocimiento de las características particulares del grupo objetivo y de su riesgo asociado.

El objetivo de estas iniciativas es que dichas empresas se constituyan en una fuente creciente de generación de ingresos y empleo de calidad, de tal forma que logren insertarse y posicionarse en los mercados nacionales e internacionales (Departamento Nacional de Planeación – DNP –, 2006, 2007).

La debilidad en materia de financiamiento para la microempresa ha sido reconocida por instituciones públicas y privadas, además de numerosos autores (LECUONA, 2014; SAAVEDRA & BUSTAMANTE, 2013; ZULETA, 2011). De allí que uno de los objetivos del proyecto de investigación “Estrategias para el desarrollo de la microempresa en Iberoamérica” sea analizar la estructura financiera o fuentes de financiación empleadas por las microempresas, siendo el caso colombiano, objeto del presente artículo.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Microempresa. Concepto y características

En el campo de las ciencias económicas y administrativas, aún no existe acuerdo en torno al concepto de microempresa. Comúnmente, la microempresa es un objeto de estudio abordado conjuntamente con la pequeña y mediana empresa, denominándoseles con las siglas MIPYME. Dada su contribución al empleo y a la solución del problema de la pobreza, en los últimos tiempos se le ha

dedicado más atención. El presente artículo y la investigación que lo enmarca es ejemplo de ello.

En Latinoamérica en particular, cada país ha establecido parámetros de clasificación atendiendo a sus contextos especiales, pudiendo llegar a diferir significativamente del resto. Según expertos del Banco Mundial, en un estudio realizado en 76 países se detectaron más de 60 parámetros diferentes para clasificar a las empresas por su tamaño; los criterios más utilizados suelen ser: empleo, ventas o ingresos, activos, inversiones, entre otros (AYYAGARI, DEMIRGUC-KUNT AND BECK, 2003; ZEVALLOS, 2003). También suelen utilizarse valores diferentes para cada sector empresarial: manufactura, comercio, servicios, agropecuario. Existe mayor nivel de consenso al momento de señalar otras características de las MIPYME, al definir las como unidades productivas que son manejadas por sus propietarios, persiguen un fin lucrativo, independientemente de su personalidad jurídica, no tienen una posición dominante en su sector y presentan dificultades para acceder a mercados financieros formales (MALHOTRA, CHEN, CRISCUOLO, FAN, HAMEL y SAVCHENKO, 2007).

En el caso colombiano, la definición de las MIPYME como estrato productivo está contemplada en la legislación del país (Congreso de Colombia, Ley 590 de 2000, modificada por las Leyes 905 de 2004, 1111 de 2006 y 1151 de 2007), en la cual se establecen como parámetros de clasificación el personal y los activos totales. Especialmente, esta categorización jurídica hace referencia a micro,

pequeñas y medianas empresas, como unidades de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana.

En el marco de la normativa antes mencionada, las microempresas en Colombia se definen como aquellas que poseen un número no superior a 10 trabajadores o sus activos totales alcancen un valor inferior a 500 salarios mínimos legal vigente (SMMLV), excluida la vivienda.

En cuanto a las principales características de la microempresa, en documento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) organismo multilateral que ha realizado varias investigaciones sobre el tema microempresarial, BERGER (citado por RAMIREZ, MUNGARAY y GUZMAN, 2009), considera a la microempresa como: a) una unidad de producción de subsistencia, b) que normalmente se encuentra al margen del marco regulatorio, c) cuyo propietario realiza la mayoría de las funciones, d) sus empleados suelen provenir del seno familiar, e) no hacen una separación entre los recursos de la familia y los de la empresa, f) realizan actividades económicas diversas, a pequeña escala, g) utilizan poca tecnología, h) su capital no es mucho y, i) enfrentan pocas barreras a la entrada y salida.

PERRY et al. (citado por RAMIREZ, MUNGARAY y GUZMAN, 2009) refuerzan lo planteado anteriormente expresando

que las microempresas y la informalidad van de la mano, pues hasta tres cuartas partes del empleo informal en países latinoamericanos es generado por ellas, predominando los trabajadores por cuenta propia.

2.2 Estructura financiera y financiamiento

A los efectos de este artículo, se entenderá como estructura financiera al conjunto de fuentes de financiamiento que procuran las microempresas con el propósito de iniciar sus actividades y darles continuidad a sus operaciones. La estructura se conforma mediante el orden de importancia otorgada por el microempresario a la fuente de financiamiento.

HERNÁNDEZ (2000) expresa, que las fuentes de financiamiento de las empresas están referidas a la capacidad de generación u obtención de los recursos para llevar a efecto la actividad productiva. Estas fuentes pueden ser, según el horizonte temporal o plazo de devolución, de largo plazo y corto plazo; y según su origen de carácter externo o interno, esta última es la que se conoce como autofinanciación o recursos propios. Asimismo, dependiendo de la fuente o institución que provea los recursos será de naturaleza pública o privada.

En la teoría financiera, también se habla de fuentes de financiamiento formales e informales.

GALINDO (2002), plantea que la naturaleza y características de las microempresas desembocan en determinados impedimentos, cuyas consecuencias no han sido consideradas en la teoría sobre los distintos productos y operaciones financieras. Se han dedicado formidables esfuerzos a ensalzar las cualidades de las tradicionales fórmulas de financiación, sin atender a la efectividad de su aplicación potencial.

La colocación de recursos para el sector microempresarial, es un negocio que reúne una serie de particularidades que lo diferencian considerablemente de las demás operaciones crediticias, que atiende un mercado con acentuadas limitaciones técnicas y competitivas, y baja disponibilidad de recursos propios para su desarrollo. Como elementos determinantes, que inciden en las dificultades de acceso al crédito, se tienen: 1) El no disponer de los registros contables de su actividad empresarial, careciendo así de las condiciones tradicionales para acceder a los créditos bancarios; 2) La mayor parte de los bancos no cuentan en sus estructuras con departamentos especializados en microempresas, lo que implica que las entidades financieras no posean un conocimiento amplio de la totalidad de los mercados; 3) Las microempresas presentan, habitualmente, un bajo profesionalismo en el staff gerencial, lo que implica que posean dificultades para proveer información a los bancos.

Además, las instituciones financieras consideran a las microempresas sectores de alto riesgo, donde la probabilidad de default de cada agente es alta; y aunque en el mercado financiero existen empresas que brindan información (monitoreo) sobre la calidad del

comportamiento de los agentes en lo que se refiere a su conducta pasada, esta información será válida para aquellos agentes con desempeño en el sector, por lo tanto, no será relevante para los agentes nuevos. La incertidumbre en el comportamiento de dichos agentes seguirá existiendo y esta situación penaliza la creación de nuevas empresas (FERRARO, 2011).

Asimismo, en el mercado financiero las garantías aparecen como elementos condicionantes de los contratos de préstamos. La hipoteca y la prenda son las formas tradicionales de garantías utilizadas para asegurar que los fondos prestados posean el destino comprometido, y simultáneamente, asegurar que el prestamista nunca pierda el derecho de recuperar el capital. Si las garantías son suficientes para cubrir la totalidad del riesgo que asumen, entonces probablemente no habrá racionamiento en los fondos solicitados (SAAVEDRA & LEÓN, 2014).

2.3 Teorías sobre la asimetría de la información

Estas teorías se basan en la desigual información que poseen los agentes sobre la dinámica del mercado. Empresarios y representantes de entidades financiadoras actúan en búsqueda de su mejor posición. Esto lleva al hecho de que puedan presentarse situaciones de alto riesgo como la selección adversa y riesgo moral. En el caso de las microempresas en especial, dadas las

características que las definen, el resultado desfavorable también puede ser el racionamiento del crédito.

En función de lo arriba expuesto, las teorías que destacan al momento de explicar el comportamiento de las empresas al definir sus estrategias de financiamiento y escoger su estructura financiera, son las siguientes: a) La teoría de la jerarquía financiera, b) La teoría del ciclo de vida financiero.

En la Teoría de la Jerarquía Financiera, DONALDSON (1961) y, MYERS y MAJLUF (1984; citado por BRENES y BERMUDEZ, 2013) establecen un orden de preferencias de financiamiento, donde las empresas, en primera instancia se financian mediante recursos propios como beneficios retenidos y aportaciones de los propietarios, en caso de requerir fondos extras, recurrirán a préstamos bancarios y en último lugar a emisión de acciones; el origen de esta preferencia podría ser el costo del financiamiento

Asimismo, en la Teoría del Ciclo de Vida Financiero, BERGER y UDELL (1998. Citado por PLA, 2011) explican que las necesidades financieras evolucionan conforme las empresas atraviesan sus etapas de vida. Las empresas jóvenes deben recurrir más a los recursos propios o al crédito comercial y, a medida que la empresa crece, puede contar con más posibilidades hasta acceder a

la deuda pública por medio de la emisión de acciones o financiación a largo plazo.

3. METODOLOGÍA

Este artículo se derivó del desarrollo de una investigación intitulada "Estrategias para el desarrollo de la microempresa en Iberoamérica", realizada con universidades iberoamericanas miembros de la Red Internacional de Investigadores en MIPYME adscrita a la Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FAEDPYME). Al nodo Colombia le correspondió el levantamiento de la información del país, mediante la participación de las siguientes universidades pertenecientes a esta red: Universidad de la Costa CUC, Universidad ICESI, Universidad del Valle, Universidad de La Sabana, Universidad Externado, Universidad Simón Bolívar, Universidad Santiago de Cali, Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín y Universidad Libre de Bogotá, quienes recopilaron la información en sus respectivas ciudades para posteriormente consolidar la información nacional.

El enfoque epistemológico seguido en la investigación es el empírico - inductivo, con un diseño de investigación no experimental de campo, y un tipo de estudio descriptivo- transeccional. Como fuentes de recolección de información de carácter primario, se recurrió a la técnica de la encuesta, mediante el uso de un instrumento,

modalidad cuestionario, aplicado a propietarios, directores o administradores de las microempresas en Colombia.

El instrumento estuvo conformado por veintiséis (26) preguntas estructuradas, cuyas opciones de respuesta fueron: selección simple y la escogencia mediante una escala del 1 al 5, donde las escalas 1 y 2 están referidas a la zona de poco importante, la 3 es medianamente importante, y las escalas 4 y 5 hacen referencia a la zona muy importante.

Los aspectos consultados se organizaron en las siguientes áreas: datos generales, motivos para la creación de la empresa, expectativas y satisfacción con la empresa, financiación de la empresa e ingresos de la familia, infraestructura y TIC en la empresa, administración de la empresa y, problemas y dificultades a los que se enfrenta la empresa.

La muestra se fundamentó en los principios del muestreo estratificado, fijándose los siguientes estratos: sectores de actividad económica (excluyendo las actividades móviles) (ver tabla 1); ubicación geográfica: la zona urbana de las ciudades Barranquilla (468 empresas), Bogotá (507 empresas), Cali (400 empresas) y Medellín (226). Total: 1601 empresas; y según estrato socio económico dentro de las ciudades: estratos 1 al 6; de la siguiente forma: estratos 1 al 3, 1265 empresas (79%); estratos del 4 al 6, 336 empresas (21%).

Tabla 1. Sectores analizados

1. Tiendas de abarrotes y misceláneas	11. Fabricantes y reparadores de zapatos
2. Panaderías	12. Textil y confecciones
3. Artes gráficas (papelería, imprentas ...)	13. Industria agroalimentaria
4. Salones de belleza	14. Muebles y madera
5. Talleres mecánicos (Reparación de vehículos)	15. Comercio de informática
6. Farmacias	16. Servicios de Transporte (Bus, taxi, camiones)
7. Carnicerías	17. Bares y restaurantes
8. Talleres de maquinado (tornos, fresas, laminado ...)	18. Talleres de artesanías
9. Manufacturas de plástico	19. Hoteles, hostales, casas rurales
10. Servicios de consultoría a empresas.	20. Otros

Para conseguir una muestra representativa de microempresas en cada ciudad participante se planteó como objetivo inicial que el error máximo de estimación no superase los 5 puntos porcentuales y un nivel de confianza del 95%. En el desarrollo del trabajo, dada la dificultad de conocer la población total de microempresas por razones como falta de estadísticas (o estadísticas desactualizadas), se optó por el escenario de poblaciones infinitas, lo que condujo a una mayor rigurosidad en la fijación del error muestral.

Para determinar el peso porcentual de cada estrato dentro de la muestra se tomaron como referencia los siguientes parámetros:

1. Para la distribución por macro sector económico de actividad a nivel país se emplearon los resultados del informe que sobre este

tipo de empresas realizó el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia(DANE)en el año 2012: comercio 62,2%; servicios 27,1%; e industria 10,7%; luego para la distribución por sectores específicos por ciudad, se usaron como referencia los datos que se encontraron a disposición en las alcaldías de las ciudades, quedando de la siguiente manera: industria 160 empresa (10,7%), comercio 996 empresas (62,2) y servicios 445 empresas (27,1).

2. Para la distribución por estrato social se organizaron en dos grupos, considerando el barrio donde se ubica el microestablecimiento: grupo 1 (estratos del 1 al 3) y grupo 2 (estratos del 4 al 6); y se volvió a tomar como referencia el estudio señalado, de esta manera un 79% se recolectó en el primer grupo y un 21% en el segundo (ver tabla 4).

3. Otro aspecto que se consideró fue la comparabilidad entre países, para tal fin se empleó como criterio la definición de microempresa según número de trabajadores. En esta investigación se le identifica como aquella unidad económica que dispone entre 1 y 10 trabajadores (incluido el propietario).

Tras la delimitación de la muestra, entre los meses de mayo y agosto del año 2014 se procedió a la recogida de información mediante entrevistas personales a los microempresarios. En total se aplicaron 1.601 instrumentos en las ciudades de Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla.

Posterior a la recolección de la información, se procedió a la tabulación y procesamiento de los datos a través del software SPSS®.

4. ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS COLOMBIANAS

4.1 Características contextuales de las microempresas colombianas

Antes de entrar al análisis de la estructura financiera de las microempresas colombianas, es pertinente elaborar un contexto de las mismas, mediante la mención de las principales características derivadas de los resultados obtenidos en la investigación que dio origen a este artículo : Su ubicación geográfica es urbana, tal como se indicó en el punto de la metodología; se localizan en un 51% en zonas residenciales, un 39 % en zonas comerciales y un 10% en barrios humildes; un 60,3 % funciona en espacios alquilados y un 39,7 % en espacios propios; considerando el género del propietario, un 42,9% tienen como propietario un hombre; 30,5% una mujer; 4,6% varios hombres como propietarios y 2,8% varias mujeres como propietarias; en relación al nivel de formación del microempresario, 44,8% posee educación básica o media; 27,4% universitaria; 22,9 % educación técnica y 4,9 % sin educación formal. En cuanto a la edad de la microempresa, un 80,6 % se ubican como jóvenes, entendiendo por joven aquellas que tienen 10 años o menos de creadas y un 19,4% como maduras, con más de 10 años de creadas. Al calcular el promedio de edad se obtuvo que tienen 4 años en promedio de creadas; A la

consulta de si cumplen con la normativa laboral vigente en el país relacionada con el pago del salario mínimo, prestaciones sociales y afiliación a la seguridad social, 71,0 % no cumplen y 29% si lo hacen.

En otro aspecto, en cuanto a sus procesos administrativos, los administradores de este tipo de empresas, deben desarrollar habilidades particulares que les permitan responder a las exigencias del entorno dentro de una mayor limitación de recursos, sin dejar de considerar los demás rasgos característicos de este tipo de negocios. Lo que repercute en que las microempresas no pueden ser entendidas bajo la misma lógica de otro tipo de organizaciones (VELANDIA, HERNÁNDEZ, PORTILLO, ALVEAR, y CRISSIEN, 2016).

Observando las características de la microempresa colombiana derivadas del estudio, se confirma que cumplen con varios de los rasgos descritos en la teoría sobre este tipo de negocio: son informales, lo que se concluye de la declaración de no cumplir con la normativa legal y laboral, y más de un 70 % cuentan con un solo propietario.

Un detalle positivo a destacar pensando en un factor que contribuye a la perdurabilidad de la empresa, es que 95 % de los microempresarios cuentan con educación formal, de los cuales más del 70 % tienen educación básica o media, y universitaria.

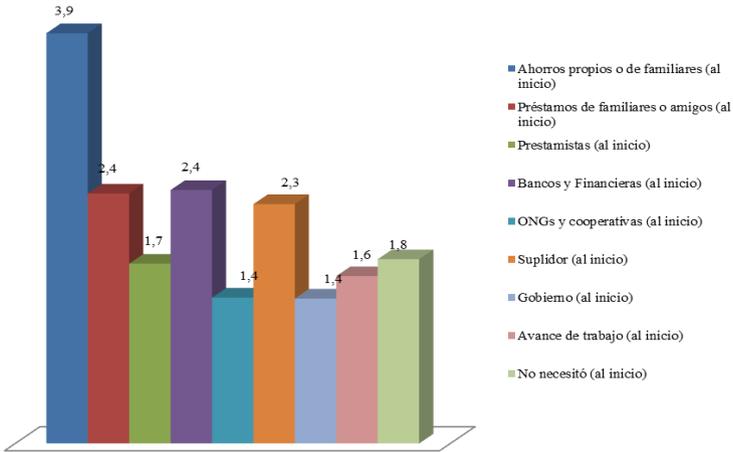
Otra característica destacable es que son predominantemente jóvenes y dirigidas en su mayoría por hombres; aunque la presencia del género femenino también es importante.

4.2 Fuentes de financiamiento

Del análisis de los resultados logrados con la aplicación del instrumento, se puede establecer la estructura financiera y cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las microempresas⁷, tanto al inicio del negocio como en la actualidad.

Las microempresas colombianas al iniciar su operación en el mercado emplean como fuente principal de financiamiento, los ahorros propios del fundador (es) y/o de sus familiares, es decir, que recurren a la autofinanciación o recursos propios. En una escala del 1 al 5, cuyos límites significan poco importante y muy importante respectivamente, ahorros propios o de familiares representa 3,9 (importante), seguido por bancos y financieras (2,4) y préstamos de familiares o amigos (2,4), y suplidor (2,3), calificadas estas últimas como poco importantes. Esto se refleja en el Gráfico 1, al apreciar la importancia manifestada por los empresarios a las diferentes opciones planteadas (estructura).

Gráfico 1. Fuentes de financiación para iniciar la empresa



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del instrumento (2014).

La decisión de utilizar el autofinanciamiento al iniciar el negocio es un comportamiento del microempresario que se ajusta a los contenidos de la teoría de la jerarquía financiera y a la teoría del ciclo de vida financiero, enunciadas en el punto del marco teórico. Según la teoría de la jerarquía financiera, se establece un orden de preferencias de financiamiento, donde las empresas en primera instancia, se financian mediante recursos propios. En este caso entendemos la fuente de ahorros propios o de familiares como recursos propios dadas las características de la microempresa. La teoría del ciclo de vida financiero, plantea que las empresas jóvenes deben recurrir más a los recursos propios o al crédito comercial al inicio de sus operaciones.

El uso de bancos y financieras aparece como una fuente secundaria o como poco importante, sin embargo, está por encima de otras que al inicio del negocio o dada la naturaleza de las microempresas deberían ser más utilizadas, tales como avances de trabajo y el gobierno cuyos costos financieros son bastantes bajos.

Al considerar el grado de importancia que les asignaron los microempresarios a las fuentes de financiamiento para iniciar y operar su empresa, tomando en cuenta la edad (jóvenes o maduras), por ciudad y a nivel total, (ver tabla 6), se observa que en general en todas las ciudades la fuente ahorros propios o de familiares ocupa el primer lugar con una calificación de 4,0(importante), después siguen con un peso de 2,4 (poco importante) y prácticamente igualados: prestamos de familiares y amigos, bancos y financieras, y suplidor. Al discriminar en jóvenes y maduras se repite la observación anterior.

Si se sigue lo que dictan las teorías de la jerarquía financiera y del ciclo de vida financiero, en la edad madura las microempresas deberían darle una mayor ponderación al crédito bancario y de otras instituciones financieras, sin embargo, los resultados no nos muestran ese comportamiento. En este caso, se acerca más la explicación hecha arriba, en el marco teórico, en cuanto al racionamiento financiero, dado los elementos determinantes que inciden en las dificultades de acceso al crédito de la microempresa, entre otros: 1) El no disponer de los registros contables de su actividad empresarial, careciendo así de las condiciones tradicionales para acceder a los créditos bancarios; 2) La mayor parte de los bancos no cuentan en sus estructuras con

departamentos especializados en microempresas, lo que implica que las entidades financieras no posean un conocimiento amplio de la totalidad de los mercados; 3) Las microempresas presentan, habitualmente, un bajo profesionalismo en el staff gerencial, lo que implica que posean dificultades para proveer información a los bancos. Todo esto lleva a un racionamiento del crédito hacia este tipo de empresa.

Al enfocar el análisis en la importancia que se les otorga a las fuentes de financiación para iniciar y operar la empresa, según sectores de actividad económica, por parte de los microempresarios (ver tabla 7), estos manifestaron una preferencia por ahorros propios o de familiares, adjudicándole 4,1; 3,9 y 3,9 (importante), en los sectores servicios, industria y comercio respectivamente. Luego siguen: préstamos de familiares y amigos, bancos y financieras, y proveedor, igualados con calificaciones de poco importante. Si se toma en cuenta la selección de las fuentes de ahorros propios o de familiares, y la de préstamos de familiares y amigos, se evidencia la inclinación de este tipo de empresario por las fuentes menos costosas. Esto puede deberse a que el microempresario prefiere un financiamiento de bajos costos financieros para operar el negocio y de esa forma reducir costos, o tiene limitaciones como las señaladas en párrafos anteriores, para acceder a otro tipo de financiamiento como el bancario o gubernamental, por ejemplo.

Tabla 6. Fuentes de financiación para iniciar y operar su empresa según edad
(Total y por ciudad)

	BARRANQUILLA		BOGOTÁ		CALI		MEDELLÍN		TOTAL	
	Jóvenes	Maduras	Jóvenes	Maduras	Jóvenes	Maduras	Jóvenes	Maduras	Jóvenes	Maduras
Ahorros propios o de familiares	3,9	3,7	3,8	3,9	4,1	4,3	3,9	4,0	3,9	4,0
Préstamo de familiares o amigos	2,1	2,3	2,7	2,4	*	2,3	2,3	2,5	2,4	2,4
Prestamistas	1,7	1,7	2,0	1,9	1,6	1,5	1,4	1,6	1,7	1,7
Bancos y financieras	2,3	2,3	2,5	2,2	2,5	2,6	2,6	2,5	2,4	2,4
ONGs y cooperativas	1,3	1,3	1,5	1,4	1,4	1,1	**	1,5	1,2	*
Supplier	2,2	2,6	**	2,2	2,1	2,2	2,7	**	2,5	2,8
Gobierno	1,3	1,5	1,5	1,5	1,3	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4
Avance de trabajo	1,5	1,5	1,8	1,8	1,5	1,3	*	1,8	1,8	1,6
No necesitó	1,6	1,6	1,6	1,6	2,1	2,0	1,8	1,9	1,8	1,8

Jóvenes (hasta 10 años) y maduras (más de 10 años) Diferencias estadísticamente significativas: (*); P<0,1; (**); P<0,05; (***) P<0,01

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del instrumento (2014)

Tabla 7. Fuentes de financiación para iniciar y operar su empresa según sector de actividad (Total y por ciudad)

	BARRANQUILLA			BOGOTÁ			CALI			MEDELLÍN			TOTAL			
	Servicio	Industria	Comercio	Sig	Servicio	Industria	Comercio	Sig	Servicio	Industria	Comercio	Sig	Servicio	Industria	Comercio	Sig
Ahorros propios o de familiares o amigos	4,2	3,8	3,8		3,8	3,9	3,7		4,3	3,9	4,2		4,1	3,9	4,1	*
Préstamo de familiares o amigos	2,2	1,9	2,2	*	2,8	2,7	2,6		2,3	2,2	2,3		2,7	2,6	2,5	
Préstamos	1,5	1,8	1,7		1,8	2,0	1,9		1,6	1,6	1,6		1,5	1,5	1,4	
Bancos y financieros	2,3	2,0	2,5	**	2,8	2,4	2,3	**	2,5	2,6	2,4		2,6	2,6	2,4	
ONGs y cooperativas	1,3	1,2	1,4	**	1,5	1,5	1,5		1,5	1,3	1,3		1,5	1,3	1,4	
Proveedor	2,1	2,2	2,4		2,1	2,1	2,3		2,2	2,5	2,3		2,2	2,6	2,7	*
Gobierno	1,4	1,2	1,5	**	1,5	1,5	1,5		1,3	1,2	1,2		1,3	1,4	1,3	
Avance de trabajo	1,5	1,3	1,5	**	1,7	1,9	1,7		1,6	1,7	1,3	***	1,5	1,9	1,6	**
No accedió	1,5	1,3	1,8	**	1,7	1,6	1,6		2,1	1,9	2,2		1,6	1,8	2,1	**

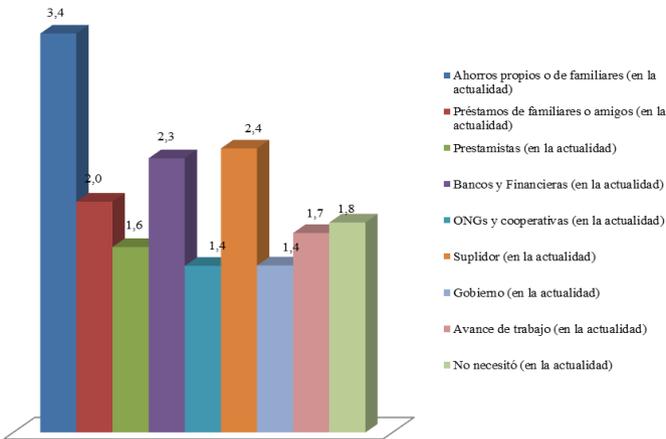
Diferencias estadísticamente significativas: (*); P<0,1; (**); P<0,05; (***) P<0,01

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del instrumento (2014).

Hasta aquí se ha hecho el análisis, con base en las respuestas de los microempresarios ante la consulta del uso de fuentes de financiamiento al inicio de sus operaciones. A continuación, se hará tomando en cuenta las respuestas del uso de las fuentes de financiamiento en la actualidad y se hará una comparación con el análisis previo.

En orden de importancia las fuentes de financiamiento utilizadas por los empresarios en la actualidad (ver Gráfico 2), son: ahorros propios o de familiares con 3,4 (importante), seguido de suplidor 2,4 (poco importante), bancos y financieras 2,3 (poco importante) y préstamos de familiares o amigos 2,0 (poco importante). Con escasa diferencia en relación a los demás, suplidor se ubica en un segundo lugar, fuente de muy bajo costo si se sabe administrar. Bancos y financieras se ubicó por encima de préstamos de familiares o amigos.

Gráfico 2. Fuentes de financiación de la empresa en la actualidad



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del instrumento (2014)

Comparando con la estructura de las fuentes de financiamiento utilizadas al inicio de operaciones, las diferencia que se encuentra es el uso preferente de suplidor por encima de bancos y financieras, y préstamos de familiares o amigos. El uso de la fuente de suplidor o proveedor es común en la actividad empresarial como fuente de corto plazo y se basa en la confianza que se crea mediante el constante vínculo entre las partes.

En relación al uso de las fuentes de financiamiento, en la actualidad, según la edad y por ciudades, (ver tabla 8), en las empresas jóvenes ahorros propios o de familiares aparece en el primer lugar con un peso de 3,4 (importante), seguido de suplidor, y bancos y financieras con 2,3 cada uno, (poco importante). En las empresas maduras, nuevamente ahorros propios o de familiares ocupa el primer lugar con 3,4 (importante), suplidor con 2,8 (poco importante), y bancos y financieras con 2,5 (poco importante). Por ciudades, el orden de importancia de las fuentes de financiamiento antes descrito se mantiene para todas las ciudades, con excepción de Bogotá, en la que ahorros propios o de familiares tiene un nivel de importante con 3,2 para las empresas jóvenes y maduras; bancos y financieras con 2,4 (poco importante) para las empresas jóvenes y maduras; y suplidor 2,3 (poco importante), para empresas jóvenes y maduras respectivamente.

Al comparar la estructura de las fuentes de financiamiento, en la actualidad, según la edad y por ciudades con las mismas dimensiones, al inicio de operaciones, se aprecia pequeñas diferencias que no llevan a ninguna conclusión. La empresa madura recurre, prácticamente, a las mismas fuentes de financiamiento que la joven, evidenciándose, en este caso, que la madurez no trajo consigo un cambio significativo en el uso de la fuente de financiamiento.

La estructura financiera de las microempresas, en la actualidad, por sectores de actividad económica y ciudades, (ver tabla 9), se caracteriza por tener el siguiente orden de importancia: en los sectores servicios e industria, ahorros propios o de familiares se ubica en el primer lugar con 3,4 y 3,3 respectivamente, (importante), y el comercio 3,5 (importante). Luego aparece bancos y financieras con 2,4, tanto para el sector servicios como industria y 2,3 para el sector comercio (poco importante). El tercer lugar lo ocupa suplidor con 2,2 para el sector servicio, 2,4 para industria y 2,5 para comercio, (poco importante). Al observar la estructura por ciudades, esta mantiene el mismo orden que el descrito anteriormente.

Tabla 8. Fuentes de financiación de la empresa en la actualidad según edad
(Total y por ciudad)

	BARRANQUILLA		BOGOTÁ		CALI		MEDELLÍN		TOTAL			
	Jóvenes	Maduras	Sig.	Jóvenes	Maduras	Sig.	Jóvenes	Maduras	Sig.	Jóvenes	Maduras	Sig.
Ahorros propios o de familiares	3,4	3,6		3,2	3,2		3,6	3,7		3,3	3,3	
Préstamo de familiares o amigos	1,7	1,9		2,3	2,2		1,9	1,7		2,1	1,8	
Prestamistas	1,5	1,9	***	1,8	1,7		1,5	1,2	*	1,4	1,5	
Bancos y financieras	2,0	2,3		2,4	2,4		2,3	2,6	*	2,6	2,8	
ONGs y cooperativas	1,4	1,4		1,6	1,4	*	1,3	1,2		1,5	1,3	
Suplidor	2,4	2,9	**	2,3	2,3		2,3	2,9	***	2,5	3,1	**
Gobierno	1,4	1,6	*	1,6	1,4		1,3	1,1		1,5	1,5	
Avance de trabajo	1,5	1,7		1,9	1,8		1,6	1,4		2,0	1,9	
No necesitó	1,6	1,5		1,6	1,7		2,1	2,2		1,9	2,2	

Jóvenes (hasta 10 años) y maduras (más de 10 años) Diferencias estadísticamente significativas: (*) P<0,1; (**) P<0,05; (***) P<0,01

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del instrumento (2014).

Tabla 9. Fuentes de financiación de la empresa en la actualidad según sector de actividad (Total y por ciudad)

	BARRANQUILLA				BOGOTÁ				CALI				MEDELLÍN				TOTAL			
	Servicio	Industria	Comercio	Sig.	Servicio	Industria	Comercio	Sig.	Servicio	Industria	Comercio	Sig.	Servicio	Industria	Comercio	Sig.	Servicio	Industria	Comercio	Sig.
Ahorros propios o de familiares	3,4	3,2	3,7	**	3,1	3,4	3,1		3,7	3,5	3,6		3,2	3,3	3,4		3,4	3,3	3,5	
Préstamo de familiares o amigos	1,7	1,3	2,0	**	2,3	2,3	2,1	*	1,8	1,8	2,0		2,1	2,0	2,0		2,0	1,9	2,0	
Préstamistas	1,5	1,5	1,6		1,7	1,9	1,8		1,4	1,3	1,5		1,6	1,4	1,4		1,5	1,6	1,6	
Bancos y financieros	2,3	2,0	2,1		2,7	2,3	2,4		2,1	2,7	2,3	**	2,6	2,7	2,3		2,4	2,4	2,4	
ONGs y cooperativas	1,3	1,2	1,6	**	1,6	1,6	1,5		1,4	1,2	1,3		1,7	1,4	1,4		1,4	1,4	1,5	
Proveedor	2,3	2,3	2,6		2,3	2,2	2,4		2,2	2,5	2,4		2,2	2,8	2,7		2,2	2,4	2,5	**
Gobierno	1,4	1,2	1,5	**	1,6	1,5	1,5		1,3	1,2	1,3		1,4	1,5	1,4		1,4	1,4	1,4	
Avance de trabajo	1,5	1,3	1,6	**	1,7	2,1	1,8	**	1,6	1,9	1,4	*	1,6	2,1	1,7		1,6	1,9	1,6	**
No necesario	1,4	1,4	1,8	**	1,7	1,6	1,6		2,0	1,9	2,3	*	1,8	2,0	2,3		1,7	1,7	1,9	**

Diferencias estadísticamente significativas: (*) P<0,1; (**) P<0,05; (***) P<0,01

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del instrumento (2014)

Comparando la estructura financiera de las microempresas, en la actualidad, por sectores de actividad económica y ciudades, con las microempresas en la etapa de inicio, se observa que en orden de importancia ahorros propios o de familiares ocupa el primer lugar (importante) tanto al inicio de operaciones como en la actualidad. En el segundo lugar hay diferencias, ya que al inicio la microempresa utiliza prestamos de familiares o amigos mientras que en la actualidad usa la banca y financieras (poco importante ambos). En tercer lugar, utilizan al suplidor o proveedores tanto al inicio como en la actualidad (poco importante).

Al reflexionar en torno a las etapas estudiadas de las microempresas (inicio y actualidad) se observa con preocupación cómo en la fase de inicio no se recurre al financiamiento del gobierno, más aún cuando en Colombia se ha venido trabajando desde el sector público por crear leyes, instituciones y programas de apoyo a este tipo de unidades económicas⁸, lo que puede aducirse el poco conocimiento por parte de los nuevos empresarios de las oportunidades que este sector ofrece.

Por otra parte, cuando se aborda la financiación en la etapa actual de las microempresas, transcurridos tres años y más en algunos casos⁹, llama la atención el hecho de que siga figurando con poca importancia el financiamiento bancario y de financieras, cuando por el tiempo en el mercado deberían contar con los elementos para cumplir con los requisitos exigidos por las entidades financieras. Otra explicación a este comportamiento o conducta pudiese ser, que el

microempresario prefiera utilizar fuentes menos costosas que las bancarias para funcionar, procurando competir en costos. Sin embargo, a la hora de pensar en una ampliación de la capacidad productiva o crecimiento, los usos de este tipo de fuente resultarían insuficientes y limitante en comparación con la bancaria.

Asimismo, en esta problemática juega un rol importante la información¹⁰, durante los años de crecimiento tanto el mercado de bienes como el mercado de crédito y de capital cuentan con escasa o nula información de las empresas, con lo que el acceso a los mercados financieros es muy difícil (CARDONE y CAZORLA, 2001). La denominada asimetría informativa que se produce en la concesión de crédito, origina importantes fallos en dicho mercado, en términos de selección adversa, es decir, las entidades de crédito están incentivadas a denegar el crédito a aquellos clientes que parezcan estar más interesados.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A pesar de la preponderancia de las microempresas en la economía del país, el problema de su financiamiento sigue vigente, no obstante, las iniciativas dirigidas al diseño de instrumentos legales, creación de instituciones y programas para el apoyo financiero a este tipo de organizaciones.

Los esfuerzos provenientes del Estado han resultado insuficientes, dado el tamaño de este conglomerado en la economía del país, que representa según el DANE (2005) el 92,6% del total de empresas, ya que el sistema financiero colombiano se caracteriza por una baja profundización y por estar basados, casi exclusivamente, en las entidades de intermediación.

Las microempresas colombianas aún perciben desatención por parte del sector financiero formal, y una baja disponibilidad de instrumentos financieros con condiciones que se adapten adecuadamente a sus necesidades. Aunque este sector financiero revela y manifiesta cada vez más su intención por ofrecer mayores servicios para las microempresas, los obstáculos permanecen para acceder a cualquier instrumento financiero formal debido a que, desde el punto de vista de los plazos como de los costos, son demasiados exagerados y no se acoplan a sus necesidades. Además, se presentan también la falta de garantías o colaterales y obstáculos regulatorios.

Asimismo, está teniendo importante peso la falta de información por parte de los directivos de las microempresas sobre las instituciones, programas e instrumentos existentes en materia de financiamiento; así como también la ausencia de información de los intermediarios financieros sobre las microempresas en cuestión.

En consecuencia, dado las dificultades enunciadas, las microempresas optan por hacer uso de los ahorros del fundador y/o familiares, los cuales nunca van a ser suficientes para la creación y

sostén de dicha unidad económica; o buscan entidades que pueden resultar más asequibles, aunque no menos costosas y con mayor plazo (proveedores o crédito de familiares, amigos o extra bancario).

Esta desventaja en materia de financiación, plantea la necesidad de diseñar e instrumentar regímenes especiales que ayuden a la consolidación y el mantenimiento del microempresariado.

La estrategia debe considerar reducir los costos de transacción¹¹ económicos y financieros para las microempresas, y establecer mecanismos que ayuden a mejorar la posición desfavorable en que se encuentran estas unidades productivas. Los costos fijos tienen para las microempresas, dado su tamaño, un mayor peso relativo que para la gran empresa. Además, dicha estrategia debe esforzarse por reducir los requerimientos burocráticos y expandir el acceso al crédito.

En este sentido, se proponen entre las principales estrategias a considerar en los regímenes especiales o esquemas de políticas públicas dirigidos a las microempresas, las siguientes:

1. Diseño de un sistema microfinanciero con la presencia de instituciones públicas y privadas para la creación y consolidación de las microempresas. Pudiendo ser estas instituciones departamentos o unidades dependientes de los bancos tradicionales. Fortalecido por la presencia de las sociedades de garantías recíprocas, las cuales contribuirán a

subsana el problema de los colaterales (avales o garantías) exigidos para un financiamiento a las microempresas.

2. Diseñar un abanico de productos financieros para el microempresario, acorde a la realidad de las mismas, en término de montos financiables, tasas de interés, plazos, requisitos, tiempos de tramitación, entre otros; que permitan la reducción de los costos económicos y de transacción de dicha gestión.

3. Disponer de un equipo idóneo que instruya al microempresario cuando acuda a la institución a la hora de solicitar el apoyo financiero. Dicha asesoría debe consistir en presentar cada instrumento diseñado y necesidad específica a atender.

Esta actividad de promoción de los instrumentos disponibles para los microempresarios debe hacerse tanto en la institución, como a través de promotores que visiten los propios establecimientos.

4. Los microempresarios, por su parte, desde el inicio de su empresa deben organizar y ordenar la información económica - financiera que van generando en su gestión. Deben comenzar a preparar y tener disponible los requisitos mínimos que se exigen al momento de solicitar un financiamiento.

Notas

⁷ La escala empleada en los reactivos o preguntas es del 1 al 5, para medir el grado de importancia en el uso de las fuentes de financiamiento: 1 y 2, definen el rango de poco importante, 3 medianamente importante y, 4 y 5 rango de muy importante.

⁸ En Colombia entre los instrumentos legales creados destacan la Ley 590 de 2000, y 905 de 2004; y entre las instituciones fundadas para el apoyo a las MIPYME, cabe mencionar: el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME), el Banco de Desarrollo Empresarial Colombiano (BANCOLDEX), el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO), el Sistema Nacional de Apoyo y Promoción de las MIPYME, y el Fondo Nacional de Garantías.

⁹ Las microempresas estudiadas se clasificaron en jóvenes (hasta 10 años de fundadas) y maduras (más de 10 años), las primeras representaron el 80,6% de la muestra objeto de estudio, y las segundas constituyeron el 19,4% restante. En éstas el promedio de antigüedad es de 43,63 meses (aproximadamente 3 años y medio).

¹⁰ La información en los orígenes de la ciencia económica había sido menospreciada en favor de la hipótesis del mercado perfecto. “Sin embargo, paulatinamente, se le va reconociendo como recurso, cuyo tratamiento correcto adquiere cada vez mayor importancia” (Selva, 1993. En Cardone y Cazorla, 2001).

¹¹ Los costos de transacción son los costos ocasionados de su desempeño en la actividad productiva empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AYYAGARI, Meghana;DEMIRGUC-KUNT, Asli and BECK, Thorsten. 2003. **Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database.**En World Bank Policy Research Working Paper, 3127: 1–34. doi: <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-3127>
- BRENES, Lizette. y BERMUDEZ, Ligia. 2013. “Condiciones actuales del financiamiento de las MIPYME costarricenses”. En **Revista Tec Empresarial**. Vol. 7, No.: 2: 29-39. Disponible en: http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/1511/1403 Consultado el: 21.03.2017
- CARDONE, Clara. y CAZORLA, Leonardo. 2001. **New Approaches to the analysis of the capital structure of SMEs: Empirical Evidence from Spanish firms.** En Business Economics Series03, Working Paper 01-10: 1–21. Disponible en: <http://docubib.uc3m.es/WORKINGPAPERS/WB/wb011003.pdf> Consultado el: 20.04.2017
- CONGRESO DE COLOMBIA. 2000. Ley 590 para la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. 10 de julio. Bogotá (Colombia).
- CONGRESO DE COLOMBIA. 2004. Ley 905 que modifica la Ley 590 para la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. 2 de agosto. Bogotá (Colombia).

- CONGRESO DE COLOMBIA. 2006. Ley 1.111 por la cual se modifica el estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. 27 de diciembre. Bogotá (Colombia).
- CONGRESO DE COLOMBIA. 2007. Ley 1.151 por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010. 24 de julio. Bogotá (Colombia).
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (DANE). 2005. Censo económico. Bogotá (Colombia).
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP). 1984. Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa. Bogotá (Colombia).
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP). 2006. Plan Nacional de Desarrollo. Bogotá (Colombia).
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP). 2007. Plan Nacional de Desarrollo. Bogotá (Colombia).
- FERRARO, Carlos. (Comp.). 2011. **Eliminando barreras: El financiamiento a las PYMEs en América Latina**. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/35358-eliminando-barreras-financiamiento-pymes-america-latina> Consultado el: 10.02.2018
- GALINDO, Alfonso. 2002. **Perspectiva actual de las fuentes de financiación en la empresa. En La economía de mercado: virtudes e inconvenientes**. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/AGLPerspectivactual.PDF> Consultado el: 21.04.2017
- HERNÁNDEZ, Lissette. 2000. **El financiamiento de la pequeña y mediana industria (PYMI) en la región zuliana (Sector confección, 1998–1999)**. (Tesis inédita de maestría). Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela.
- LECUONA, Ramón. 2014. **Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes Colombia, Costa Rica y México**. Serie financiamiento para el desarrollo. Santiago de

- Chile: Naciones Unidas. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/37046> Consultado el: 24.11.2017
- MALHOTRA, Mohini.; CHEN, Yanni.; CRISCUOLO, A. Iberto; FAN, Qimiao.; HAMEL; Iva. & SAVCHENKO, Yevgeniya. 2007. **Expanding Access to Finance: Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises.** World Bank Institute Learning Resources Series. doi: <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-7177-0>
- PLA, Alberto. 2011. **Problemas de la asimetría de información en las pymes. Un aporte para la reducción del racionamiento del crédito a empresas pymes en la Argentina, Buenos Aires.** Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Doctorado. Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1205_PlaAJ.pdf Consultado el: 14.07.2017
- RAMIREZ, Martín.; MUNGARAY, Alejandro. & GUZMAN, Nidia. 2009. “Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California”. En **Revista Región y Sociedad.** Vol, 21(44): 71-90. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/regsoc/v21n44/v21n44a3.pdf> Consultado el: 30.01.2018.
- SAAVEDRA, María. & BUSTAMANTE, Sara. 2013. “El problema de financiamiento de la PYME y el sistema nacional de garantías en Colombia”. **Revista Contaduría Universidad de Antioquia.** No.: 62: 69-88. Disponible en: [file:///C:/Users/asus/Downloads/1.4.46ElproblemadefinanciamientodelaPYME%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/asus/Downloads/1.4.46ElproblemadefinanciamientodelaPYME%20(1).pdf) Consultado el: 14.11.2017
- SAAVEDRA, María., & LEÓN VITE, Elda. 2014. “Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana”. En **Revista Universitaria Ruta.** Vol.16, No.:2: 5-31. Disponible en: <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/497/0C> Consultado el: 02.02.2018
- VELANDIA, Gabriel; HERNÁNDEZ, Lissette; PORTILLO, Rafael ALVEAR, Luis & CRISSIEN, Tito. 2016. “Rasgos de la administración de la microempresa en Barranquilla, Colombia”.

En Revista Espacios.Vol. 37, No.: 09: 7-18. Disponible en:
[file:///C:/Users/asus/Downloads/10%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/asus/Downloads/10%20(1).pdf) Consultado el:
14-11-2017

ZEVALLOS, Emilio. 2003. “Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina”. **Revista CEPAL**. Vol. 79,53-70. Disponible en:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10874/079053070_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y Consultado el
14.11.2018

ZULETA, Luis. 2011. **Política pública e instrumentos de financiamiento a las pymes en Colombia**. Documentos de Proyectos No.420. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Disponible en:
<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3894/S2011060.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Consultado el: 19.06.2017



UNIVERSIDAD
DEL ZULIA

opción

Revista de Ciencias Humanas y Sociales

Año 34, N° 86, 2018

Esta revista fue editada en formato digital por el personal de la Oficina de Publicaciones Científicas de la Facultad Experimental de Ciencias, Universidad del Zulia.
Maracaibo - Venezuela

www.luz.edu.ve

www.serbi.luz.edu.ve

produccioncientifica.luz.edu.ve