

Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas

Financial management practices and performance in Colombian and Mexican SMEs

Yesica Mayett Moreno
Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla-
UPAEP, Facultad de Administración de Empresas., México
yesica.mayett@upaep.mx

 <https://orcid.org/0000-0002-7585-6060>

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456071633006>

William Zuluaga Muñoz
Director de programa. Universidad EAN- Colombia,
Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias
Económicas., Colombia
wzuluaga@universidadean.edu.co

 <https://orcid.org/0000-0002-0929-1997>

Mauricio Javier Guerrero Cabarcas
Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias
Económicas., Colombia
mjguerrero@universidadean.edu.co

 <https://orcid.org/0000-0002-4455-1678>

Recepción: 08 Febrero 2022

Aprobación: 16 Mayo 2022

RESUMEN:

La escasa utilización de indicadores clave de desempeño financiero en Mipymes latinoamericanas reduce su competitividad. Objetivo: dimensionar el grado de utilización de criterios financieros y no financieros. Método: se encuestaron por conveniencia 74 dueños de Mipymes colombianas y mexicanas (2018, 2020); la prueba no paramétrica de la mediana contrastó diferencias. Resultados y hallazgos: Para emprender los mexicanos realizan pocos estudios técnicos, financieros o de mercado e invierten mayor tiempo en tramitar licencias sanitarias y seguro social. El conocimiento sobre tasas de interés y rendimiento en acciones fueron similares en ambos países. En financiación, recurren a fondos internos más que a bancos por las altas tasas de interés. La aprobación de crédito fue menor en Colombia, considerando el acceso a financiación un obstáculo. Originalidad: Primer estudio sobre la escasa utilización de indicadores financieros clave en Mipymes urbanas Bogotá-Puebla. Limitaciones: estudio exploratorio, tamaño de la muestra reducido y muestreo no aleatorio.

PALABRAS CLAVE: Evaluación financiera, obstáculos al financiamiento, desempeño organizacional, Mipymes, Bogotá, Puebla.

ABSTRACT:

The lack of control through key performance indicators in Latin-American SMEs might inhibit their competitiveness. Objective: To evaluate the adoption of financial and non-financial indicators. Methods: exploratory research; considered surveys from 74 Colombian and Mexican SMEs (2018, 2020); we used a non-parametric test to compare differences. Results and findings: Before launching a business, Mexican SMEs did not give much attention to technical, financial, or market studies but invested more time in sanitation and social security permissions. Knowledge about interest rates or stocks returns was similar in both countries. Cash-in-hand and loans from friends mainly finance their operation due to high bank interest rates. Colombian 's loan application rejection rates were higher, which made them consider financing a significant constraint. Originality: between 40.5% and 68.9% of respondents do not adopt financial or non-financial indicators (mainly Colombians). Limitations: to increase the sample size according sectors and regions using random sampling is recommended.

KEYWORDS: Financial evaluation, financial obstacles, organizational performance, SMEs, Bogotá, Puebla.

INTRODUCCIÓN

Las Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) representan cerca del 99.5% de empresas en Latinoamérica y dan empleo a aproximadamente 60% del empleo formal, su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) es de 25% (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2020, 2021a; Organisation for Economic Cooperation and Development [OECD], 2019) a diferencia de los países en la Unión Europea cuya aportación en dicho rubro es cercano al 50% (Comisión Europea, 2020; OECD, 2019; World Bank [WB], 2022). Algunos rasgos que les caracterizan son su heterogeneidad, la especialización en productos de bajo valor agregado en el sector comercio, servicios y manufacturas básicas en el mercado doméstico, baja inversión en actividades de innovación (investigación y desarrollo), y limitado acceso a crédito, lo que incide en su falta de competitividad (Ardic- Alper et al., 2013; Comisión Económica para América Latina [CEPAL], 2020; Dini y Stumpo, 2018; INEGI, 2019a).

No obstante, existen una serie de externalidades que acentúan las barreras a las Mipymes como la informalidad, el crimen organizado, la corrupción, la ausencia de políticas públicas integrales y de largo plazo, los criterios homogeneizadores (cualitativos y cuantitativos) para clasificarlas, entre otros. De acuerdo con la OECD (2019) la financiación para pequeñas y medianas empresas (Pymes) es clave para fondar sus actividades de innovación y expansión y alcanzar su potencial expresando barreras para ello. Laitón-Ángel y López- Lozano (2018) y Gamez- Téllez, Morales- Bautista y Ramírez- López (2018) compilan estas problemáticas de las Pymes en Latinoamérica referentes a temas de su gestión financiera en cuanto a que la formación financiera de los directivos es escasa, el proceso de planeación estratégica no incluye análisis financiero; hay una incorrecta interpretación de estados financieros; existe desconocimiento directivo de las oportunidades de los mercados financieros; se observa una gestión inadecuada de los activos y los recursos disponibles para la producción.

El objetivo del presente estudio fue dimensionar el grado de utilización de criterios financieros y no financieros en algunas Mipymes en las ciudades de Bogotá, Colombia y Puebla, México. Lo anterior para generar mayor conocimiento sobre su desempeño y proponer algunas prácticas financieras que puedan ser adoptadas en pro de su competitividad. Los objetivos particulares fueron: a) inferir los aspectos generales detrás del emprendimiento, estudios previos realizados y facilidad (inversión en tiempo, trámites administrativos) en las Mipymes acorde a cada país; b) mostrar el nivel de utilización, conocimiento de las diferentes técnicas financieras y obstáculos al financiamiento que enfrentan al emprender las Mipymes estudiadas; c) Discernir la cultura de adopción de prácticas financieras en las actividades diarias de éstas Mipymes.

Marco Teórico: importancia de las Mipymes, gestión financiera y desempeño. Gran parte de las bases de la economía se apoyan de los emprendedores, particularmente en épocas de crisis, pues la creación de empresas brinda opciones de desarrollo local, generación de empleo y cohesión social. Los emprendedores vinculan capacidades individuales y grupales, desarrollo de nuevos productos, nuevas formas de organización y producción, haciendo frente a la incertidumbre y otros obstáculos. No obstante, el proceso de creación y supervivencia de las empresas, particularmente las Mipymes, requiere la participación y esfuerzo de todos los sectores (Almanza, Calderón y Vargas, 2017; Melián y Campos, 2010). La OECD (2017) destaca que el desempeño de las Mipymes depende, entre otros, del acceso a recursos como capital humano, energía, conocimiento y tecnología y capital. Desafortunadamente se ha detectado una insuficiencia de recursos y políticas para este subsector, así como falta de evaluaciones integrales sobre eficacia y eficiencia de las instituciones y programas (CEPAL, 2020; OECD, 2019, 2020). Si se omiten los temas de gestión, los encadenamientos con otras áreas productivas se antojan difíciles de alcanzar; por lo que el análisis integral de todas las variables es estratégico. Respecto a su estructura de capital, las Mipymes adolecen de una adecuada combinación de deuda y patrimonio debido a un diagnóstico erróneo de la necesidad de la empresa, lo cual

lleva a problemas de liquidez. De igual manera, el acceso a financiación y créditos es difícil y enfrentan altas tasas de interés.

Desde la teoría de la gestión financiera, pueden distinguirse dos tipos de decisiones financieras fundamentales de sus directivos: las de corto plazo, para la gestión del capital de trabajo; las de largo plazo, asociadas a la inversión y la financiación (Baker y Powell, 2009). Las decisiones de inversión se enfocan en el uso de técnicas financieras que buscan determinar si los beneficios justifican las inversiones a realizar en los proyectos de creación de empresa o proyectos internos de la empresa. Estas técnicas incluyen: Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR), comparación de ratios financieros con empresas similares (conocida como Análisis de múltiplos) y Periodo de Recuperación (Baker, Singleton y Veit, 2011), entre otras.

Por su parte, las decisiones de financiación se enfocan en la preferencia, origen y proporción de uso de fondos internos de la empresa, las utilidades retenidas o recursos externos, así como las fuentes de financiación por deuda o por capital. Se destaca aquí la Teoría del Orden Jerárquico (Pecking Order Theory) en la cual se afirma que la empresa evita emitir deuda o patrimonio dado que la asimetría en la información entre los inversionistas y los directivos de la empresa disminuyen el valor de estas fuentes de financiación externa, dándole prioridad a los fondos generados internamente (Myers y Majluf, 1984). En Latinoamérica se destacan el estudio de Maquieira, Preve y Sarria-Allende (2012) sobre las decisiones de inversión y financiación de empresas de Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela; así como el estudio de Tejos y Larre (2021) sobre el uso de la Teoría del Orden Jerárquico usando datos de empresas de Brasil, Chile, México y Perú.

Para el caso de la relación entre la financiación de Mipymes y nuevas empresas, Beck, Demirguc-Kunt y Levine (2005) encontraron una asociación fuerte y positiva entre el desarrollo de las Pymes y el crecimiento económico usando datos de 45 países incluyendo México y Colombia. Por su parte Kersten et al. (2017) documentaron un efecto significativo entre la financiación de Mipymes, la inversión de capital, el desempeño de la empresa y la generación de empleos. Para Latinoamérica el Banco de Desarrollo de América Latina, la Corporación de Estudios para Latinoamérica y Rojas (2017), señalan múltiples fallas que generan las barreras de financiación de Pymes y nuevos emprendimientos en la oferta, en la demanda y en las institucionales asociadas.

Gestión financiera de Mipymes en Colombia y México. A nivel Latinoamérica algunos autores (Laitón-Ángel y López-Lozano, 2018; CEPAL, 2020; Lederman et al., 2014; OECD, 2019, 2020) puntualizan las brechas a nivel de prácticas de gestión empresarial señalando que, con la excepción de México, las prácticas de gestión de los países de Latinoamérica (y algunos en El Caribe) se asemejan más a las de las empresas chinas e indias que a las de los países de ingreso alto, también que enfrentan mayores costes laborales, y que esta mala gestión acentúa su desventaja competitiva. Otros factores explicativos de dicho rezago se relacionan con la formación de habilidades gerenciales, así como de factores externos (la inseguridad, clima de violencia, ausencia de transparencia y garantías institucionales, excesivos trámites para abrir un negocio, entre otros).

En Colombia, las Mipymes generan el 80.0% del empleo del país y constituyen el 90.0% del sector productivo nacional (Confecámaras, 2021; Moreno, 2019). En términos de financiación, estas empresas usan en su mayoría fuentes de corto plazo (84.0% del pasivo). Al analizar la composición de la financiación de terceros, el endeudamiento con instituciones financieras sólo representa 9.0% del activo, por lo que podría inferirse que no presentan condiciones para potenciar su apalancamiento con recursos bancarios (OECD, 2017, 2020; Vera-Colina et al., 2014). Un gran logro en dicho país fue el reconocimiento de diferentes niveles de emprendimiento de alto impacto y oportunidad, respecto de aquellos basados en la necesidad, donde estos últimos eran objeto de políticas sociales y de subsidios. Si bien no todas se encuentran en etapa incipiente y otras están en etapa de madurez o con mayor crecimiento, sería importante detectarlas para su oportuno apoyo (CEPAL, 2020; Confecámaras, 2017; 2018). En el tema de fracaso empresarial en Mipymes colombianas (Vera-Colina et al., 2014) destacan que la mayoría de estudios se concentran en indagar los

factores externos (disponibilidad de mecanismos de crédito, los trámites administrativos, relaciones con sector gubernamental, con instituciones financieras, con proveedores, distribuidores, personal, entre otros), de allí la relevancia de realizar estudios enfocados en su ambiente interno, su gestión financiera y en el desempeño deficiente, que podría afectar el resto de las operaciones de la organización. Por su parte, (Pardo-Martínez y Alfonso, 2015) señalan la insuficiencia de ingresos (21.9%), problemas de financiamiento (18.8%) y excesivos gastos operativos (17.1%) como los primeros tres factores de fracaso de los emprendimientos en Colombia desde el aspecto financiero. La informalidad, la escasa capacidad logística y administrativa para cumplir con las regulaciones, el bajo nivel educativo de sus dueños, también podrían incidir en que las Mipymes establezcan alianzas estratégicas, y tener representatividad en consejos locales y regionales e incidir en el diseño de una política pública de largo plazo.

En México, acorde a la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Mipymes (INEGI, 2019a, 2019b, 2020), del total de empresas existentes en 2018, el 97.3% fueron microempresas, 2.3% son pequeñas y 0.3% medianas. En términos financieros, apenas el 28.2% de las Mipymes realiza control de su gestión usando de tres a cinco indicadores claves de desempeño y apenas 8.8% monitorea de diez a más indicadores, mientras que 66.5% de las microempresas no utiliza ningún resultado clave para mejorar su operación. Adicionalmente, si a las Mipymes se les ofreciera un crédito bancario, siete de cada diez no lo aceptarían, seis consideran que son caros, y dos de cada diez expresaron que no lo necesitan. Por otro lado, gran parte de los programas gubernamentales se han centrado en las capacidades de gestión de producción, comercial, talento humano y otras relacionadas con los créditos e indicadores financieros, pero al parecer son escasos los programas que busquen desarrollar capacidades en ciencia, tecnología e innovación, o de articulación productiva e inserción a cadenas de valor.

MÉTODO

El presente fue un estudio de diseño exploratorio (Malhotra, 2008), por lo que los resultados no pueden extrapolarse utilizó fuentes de información primaria y secundaria. Para comprobar los objetivos “a”, “b” y “c”, se requirió de información primaria la cual se obtuvo de 74 dueños (as) de Mipymes [(38 en Bogotá, Colombia y 36 en Puebla, México, ambos centros urbanos)], a quienes se les aplicó una encuesta semiestructurada de 63 ítems que incluía respuestas de opción múltiple, dicotómicas y con escala Likert; así como algunos datos demográficos (edad, escolaridad, giro del negocio, número de empleados, antigüedad de la empresa y país). Utilizando un muestreo por conveniencia, la encuesta se administró en 2018 y 2020 tanto de forma personal como electrónica en la plataforma Google Forms®. Los datos recabados se analizaron con el Software IBM SPSS® Versión22; para registrar diferencias entre países nos basamos en la prueba no paramétrica de la mediana para muestras independientes (Malhotra, 2008). Para el objetivo “d”, se consultó información secundaria de las encuestas empresariales del Banco Mundial (INEGI, 2021b; Navarro, Zúñiga y Llorente, 2017; WB 2021a, 2021b, 2021c, 2021d, 2021e).

Los países de estudio, Colombia y México, se consideran economías de ingreso neto medio a alto (WB, 2020). A pesar de sus diferencias en tamaño de población (50.3 millones y 127.6 millones, respectivamente), y en su crecimiento anual (4.3% en Colombia y 2.1% en México durante el periodo 2000- 2019), ambos países experimentan importantes semejanzas además de su cercanía física y cultural. Sus tasas de urbanización son muy similares (entre 80.0- 81.0 %); el índice de Gini de 45.5 y 47.4, respectivamente, y la concentración del ingreso (donde el 10% de los mexicanos y el 10% de los colombianos concentran del 33.8% al 41% de la riqueza, respectivamente), (INEGI, 2021b, 2022a, 2022b; Navarro, Zúñiga y Llorente, 2017; WB 2021a, 2021b, 2021c, 2021d, 2021e).

RESULTADOS

Del perfil de los y las encuestadas (Tabla 1) en su mayoría (77.0%) tienen edad entre 21 y 40 años, con licenciatura y posgrado (87.8%), giro industrial 16.2% y de servicios (47.3%).

Tabla 1. Perfil de los Encuestados en Ambos Países.

Categoría		Colombia (n=38)	México (n=36)	Total (n=74)	Porcentaje
Edad	21-30	14	16	30	40.5
	31-40	14	13	27	36.5
	41-50	10	1	11	14.8
	51-60	0	3	3	4.1
	>60	0	3	3	4.1
Último grado de estudios concluido	Secundaria	1	3	4	5.4
	Preparatoria	3	2	5	6.8
	Licenciatura	9	21	30	40.5
	Posgrado	25	10	35	47.3
Giro de su negocio	Comercializadora	8	16	24	32.4
	Industrial	10	2	12	16.2
	Electrónica	0	2	2	2.7
	Consultoría	11	0	11	14.9
	Otra	9	16	25	33.8
No. de empleados	1- 10	35	27	62	83.8
	11- 20	2	7	9	12.2
	21-30	0	1	1	1.4
	31- 150	1	1	2	2.7

Elaboración propia

Por el número de empleados de hasta 10 (83.8%), pequeñas (de 11 hasta 30 empleados), 13.6% y medianas (de 31- 150 empleados) en el 2.7% de las empresas encuestadas, se deduce que se trata de Mipymes (Diario Oficial de la Federación [DOF], 2009); así mismo se consideran empresas jóvenes con hasta 10 años (85.2%). Referente a los aspectos generales de emprendimiento, estudios previos realizados y facilidad en las Mipymes de Puebla, México y Bogotá, Colombia. De forma global la principal razón por la que surgió su idea de negocio en ambos países fue a través de familiares (57.2%), por necesidad (35.7%), y por amigos (38.0%). Encontramos diferencias significativas entre países y acorde al giro del negocio, por ejemplo, en México la decisión está basada en amistades (27.8%) y necesidad (22.8%); por su parte en Colombia la experiencia (10.5%), la oportunidad (15.8%) y otros factores (28.9%) tienen un porcentaje más alto (Tabla 2).

Tabla 2. Cómo surgió la idea de su negocio.

	Familiares	Amigos	Necesidad	Experiencia	Oportunidad	Otros
Colombiana (n=38) ^a	21.1	7.9	15.8	10.5	15.8	28.9
México ^a (n=36)	36.1	27.8	22.2	0.0	5.6	8.3
Total	57.2	35.7	38.0	10.5	21.3	37.3

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. Otras razones: proyecto académico, pasión por las flores, era un negocio que ya tenían, la empresa donde trabajaban cerró y se dedicaba a lo mismo.

^aExisten diferencias entre países y acorde al giro del negocio (nivel de significancia [sig]= 0.000)

En ambos países se aprecia un porcentaje bajo en cuanto a la realización de estudios previos a la apertura de su negocio, particularmente más en México, sin diferencias significativas (Tabla 3).

Tabla 3. Estudios realizados previo a la apertura de su negocio.

Estudios realizados		Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Estudio financiero	Sí	42.1	27.8	26.0
	No	57.9	72.2	48.0
Estudio de mercado	Sí	63.2	55.6	44.0
	No	36.8	44.4	30.0
Estudio técnico	Sí	55.3	44.7	35.0
	No	38.9	61.1	39.0
Otro	Sí	23.7	16.7	15.0
	No	76.3	83.3	59.0

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes

Referente a los permisos de operación requeridos para la apertura de un negocio, en Bogotá únicamente 55% requirieron de uno mientras 97% de los poblanos tuvieron que tramitar permisos (existen diferencias entre países, sig= 0.000).

Para operar su negocio en Bogotá poco más de la mitad (55.3%) tuvo que conseguir permiso mientras que en Puebla fue mucho más alto (97.2%), siendo este dato acorde a la problemática experimentada en Colombia de baja formalización, pues alrededor del 75 % de las microempresas en el país no están registradas y el nivel de declaración y pago de impuestos es bajo (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2019).

Cada país enfrenta una serie de trámites y el tiempo para obtenerlo en promedio para ambos fue de 1 a 2 semanas. No obstante, los permisos de sanidad y del Seguro Social fueron uno de los más tardados particularmente en Puebla (de 3 a 4 semanas en su mayoría), lo mismo ocurre en el tiempo para conseguir la licencia de operación, donde se encontraron diferencias significativas entre países (Tabla 4).

Tabla 4. Permisos y tiempo invertido en la apertura de su negocio.

Categoría	Semanas	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Licencia de operación ^a	1 a 2	13.2	36.1	24.3
	3 a 4	2.6	27.8	14.9
	> 4	10.5	19.4	14.9
Agua	No tuve que conseguirlo	73.7	16.7	45.9
	1 a 2	5.3	33.3	18.9
	3 a 4	2.6	5.6	4.1
	> 4	2.6	11.1	6.8
Luz	No tuve que conseguirlo	89.5	50.0	70.3
	1 a 2	5.3	47.2	25.7
	3 a 4	0.0	25.0	12.2
	> 4	2.6	0.0	1.4
Gas	No tuve que conseguirlo	92.1	27.8	60.8
	1 a 2	5.3	30.6	17.6
	3 a 4	0.0	11.1	5.4
	No tuve que conseguirlo	94.7	58.3	77.0
Predial	1 a 2	5.3	27.8	16.2
	3 a 4	2.6	11.1	6.8
	> 4	0.0	2.8	1.4
	No tuve que conseguirlo	92.1	58.3	75.7
Sanidad ^a	1 a 2	5.3	19.4	12.2
	3 a 4	15.8	22.2	18.9
	> 4	10.5	8.3	9.5
	No tuve que conseguirlo	68.4	50.0	59.5
IMSS o Seguro Social ^a	1 a 2	13.2	25.0	18.9
	3 a 4	7.9	19.4	13.5
	> 4	0.0	13.9	6.8
	No tuve que conseguirlo	78.9	41.7	60.8
Otros trámites	1 a 2	13.2	8.3	10.8
	3 a 4	0.0	5.6	2.7
	> 4	10.5	5.6	8.1
	No tuve que conseguirlo	76.3	80.6	78.4

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. ^a Existen diferencias entre países (sig= 0.000).

Nivel de educación financiera de los empresarios encuestados. Para conocer el nivel de utilización, y conocimiento de los criterios financieros de los empresarios encuestados se les pidió realizar dos cálculos básicos de la tasa de interés. En su mayoría (91.7% de colombianos y 92.1% de mexicanos) contestaron acertadamente esta aseveración, ya que el monto en dos años sería mayor a \$102 USD. Lo anterior refleja buen entendimiento del valor del dinero en el tiempo para una inversión en ambos países.

Sin embargo, a la hora de combinar el análisis de rentabilidad y la inflación, dudaron más al integrar el componente inflacionario, particularmente los colombianos (78.9%) respecto al 66.7% de los mexicanos, ya que se tendría un monto menor de capital acumulado en la cuenta con una inflación mayor a la tasa de interés.

La respuesta a “si comprar acciones de una sola empresa suele ofrecer rendimientos más seguros que comprar acciones de un fondo que invierte en diferentes empresas” es ¿cierta o falsa? (78.4%) se inclinó a contestar que efectivamente es falsa lo cual demuestra que la mayoría de encuestados de ambos países comprende el concepto de diversificación del riesgo en una inversión.

Financiación interna respecto a financiación externa de las empresas encuestadas. En cuanto al dinero requerido para la operación diaria de su establecimiento financiada, en su mayoría (39.2%), los empresarios de ambos países recurrieron a “fondos internos o utilidades retenidas” y en segundo término (12.2%) a “prestamistas, amigos, conocidos, bonos, etc.”. Los préstamos de bancos privados o públicos, las compras a crédito de proveedores o instituciones no financieras fueron menos utilizadas (6.8%) [Tabla 5].

Tabla 5. Operación diaria financiada por fuentes externas. s

	Fondos internos o utilidades retenidas	Préstamos de bancos: privados y públicos	Préstamos de instituciones financieras no bancarias	Compras a crédito a proveedores y anticipos de clientes	Otros: Prestamistas, amigos, conocidos.	Ninguna
Colombia (n=38)	39.5	5.3	0.0	2.6	10.5	42.1
México (n=36)	38.9	8.3	2.8	5.6	13.9	30.6
Total	39.2	6.8	1.4	4.1	12.2	36.5

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes

Estos resultados son consistentes con la Teoría del Orden Jerárquico que postula la preferencia de los empresarios por el uso de fuentes de financiación internas frente a las externas, con resultados similares obtenidos para Latinoamérica por Maquieira, Preve y Sarria-Allende (2012) y para Colombia por (Vera-Colina et al., 2014). Acorde a datos de (OECD, 2020; WB, 2022) La preferencia por financiación externa a nivel Global (72.8%), Latinoamérica (55.9%) y México (64.1%), siendo únicamente menor en el caso de Colombia (43.8%)

En cuanto al uso de los recursos por parte de las empresas encuestadas, los empresarios mexicanos invirtieron más en algún activo fijo nuevo o usado comparado con los colombianos; esto también se observó acorde al giro del negocio. En ambas situaciones se mostraron diferencias significativas.

Dejando fuera aquellos empresarios que no tuvieron que invertir en infraestructura, el gasto en maquinaria nueva o usada, terrenos y edificios y gasto total en promedio para ambos países fue de 1 a \$10,000 USD; se observaron diferencias significativas acorde al país y al giro del negocio (Tabla 6).

Tabla 6. Gasto en dólares para adquisición de infraestructura. s

Concepto	Monto en dólares	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Maquinaria nueva o usada, vehículos y equipos ^{a, b}	0	34.2	22.2	28.4
	1- 10,000	44.7	41.7	43.2
	10,001- 20,000	7.9	8.3	8.1
	20,001- 50,000	10.5	5.6	8.1
	Más de 50,000	2.6	22.2	12.2
Terrenos y edificios incluyendo expansiones y renovaciones de estructuras existentes	0	65.8	47.2	56.8
	1- 10,000	18.4	19.4	18.9
	10,001- 20,000	5.3	8.3	6.8
	20,001- 50,000	2.6	5.6	4.1
	Más de 50,000	7.9	19.4	13.5
Gasto total ^c	0	23.7	16.7	20.3
	1- 10,000	36.8	27.8	32.4
	10,001- 20,000	13.2	11.1	12.2
	20,001- 50,000	15.8	11.1	13.5
	Más de 50,000	10.5	33.3	21.6

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. a Existen diferencias entre países (sig= 0.037). b Existen diferencias acorde al giro del negocio (sig= 0.004). c Existen diferencias acorde al giro del negocio (sig= 0.006)

Aquellos que requirieron financiamiento acudieron principalmente a fondos internos tanto en Colombia (50.0%), como en México (36.1%) [Tabla 7], en Colombia fueron más altas las compras a créditos (11.1%) y acudir a prestamistas, amigos, conocidos (16.7%).

Tabla 7. Proporción en dólares, de activos fijos financiada s

Concepto	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Fondos internos o utilidades retenidas (%/ \$)	50.0	36.1	43.2
Aportes sociales o emisión de nuevas acciones	5.3	5.6	5.4
Préstamos de bancos: privados y públicos (%/ \$)	7.9	2.8	5.4
Compras a crédito a proveedores y anticipos de clientes (%/ \$) ^a	2.6	11.1	6.8
Otros: (Prestamistas, Amigos, conocidos, bonos, etc.), indique cuál (%/ \$)	7.9	16.7	12.2
Ninguno ^b	26.3	27.8	27.0

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. a Existen diferencias acorde al número de empleados (sig = 0.019). b Existen diferencias acordes a la edad (sig= 0.041)

Del acceso y obstáculos del financiamiento de los participantes, en ambos países, la mayoría de los empresarios (75.7%) tienen una cuenta corriente de cheques o ahorros, sin embargo, la facilidad de hacer sobregiros (13.5%), y la disponibilidad de líneas de crédito (31.1%) es escasa. Esta disponibilidad varía acorde al giro, la escolaridad y la edad de los encuestados (Tabla 8).

Tabla 8. Acceso a financiamiento bancario. s.

Concepto	Respuesta	Colombia (n=38) %	México (n=36) %	Total %
Cuenta corriente (de cheques) o de ahorros ^a	Sí	73.7	77.8	75.7
	No	26.3	16.7	21.6
	No sé/ no recuerdo	0.0	5.6	2.7
Facilidad de hacer sobregiros ^{b,c}	Sí	13.2	13.9	13.5
	No	78.9	58.3	68.9
	No sé/ no recuerdo	7.9	27.8	17.6
Una línea de crédito o préstamo de una institución financiera	Sí	15.8	47.2	31.1
	No	81.6	50.0	66.2
	No sé/ no recuerdo	2.6	2.8	2.7

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. a Existen diferencias acorde al giro del negocio (sig = 0.036). b Existen diferencias acorde a escolaridad (sig= 0.018). c Existen diferencias acorde a edad (sig= 0.003).

En promedio prevalece el otorgamiento de créditos por parte de bancos privados o comerciales, preferentemente en México (58.3%), comparado con Colombia (26.3%) donde las instituciones financieras no bancarias fueron las más solicitadas (28.9%); esto varía acorde al número de empleados que las empresas encuestadas tienen (Tabla 9). Adicionalmente, destaca una proporción significativa de aprobación de líneas de crédito o préstamos en Colombia (60.5% en el 2019), frente a una proporción significativa en México (50% anterior a 2017).

Tabla 9. Tipo de institución financiera que le otorgó crédito o préstamo.

Razones de no haber tenido necesidad de crédito o financiamiento para la operación de su establecimiento	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
No se necesita un préstamo, el establecimiento tiene suficiente capital	21.1	33.3	27.0
Los procedimientos/trámites para la aplicación son eran complejos	7.9	2.8	5.4
Las tasas de interés no eran favorables	18.4	13.9	16.2
Los requerimientos de garantías eran muy altos	7.9	0.0	4.1
El tamaño del préstamo y el plazo eran insuficientes	5.3	2.8	4.1
No se pensó que fuera aprobado.	15.8	0.0	8.1
Otros	10.5	5.6	8.1
No lo sé/ no recuerdo	13.2	41.7	27.0

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. a Existen diferencias acorde al número de empleados (sig= 0.010). b Existen diferencias entre países (sig= 0.004). c Existen diferencias acordes a escolaridad (sig= 0.000).

Referente al valor de la línea de crédito otorgada por un banco privado o comercial, un promedio importante de los empresarios no recurrió a créditos (47.3%), particularmente en Colombia (55.3%). Quienes solicitaron uno, éste osciló en promedio entre \$600 y \$10,000 USD y para México entre \$10,001 y \$30,000, u \$80,001 o más.

Por su parte 23.7% de los colombianos requirieron de garantía, mientras que sólo 11.1% de los mexicanos les fue solicitado este requisito, siendo datos muy inferiores comparados con los que existen a nivel mundial (75.7%), los reportados para Latinoamérica (62.3%), en Colombia (60.5%) y en México (67%), sugiriendo condiciones blandas de los créditos otorgados (WB, 2010). En cuanto a la garantía solicitada, fueron activos personales (6.8%), otras formas de garantía (9.5%) y múltiples garantías (y 6.8%) con un valor muy variable ya que puede ser entre 1– 10,000 USD o más de 50,000 USD.

Al momento de ser encuestados, 36.5% del o la propietaria del establecimiento tenían algún préstamo personal para financiar sus actividades, especialmente los colombianos 42.1% respecto a los mexicanos 30.6%; el 22% de estos últimos aplicaron para algún crédito. Respecto a la principal razón para no recurrir a un financiamiento, fue porque ya contaban con algún capital (27.0%) principalmente los mexicanos (33.3%), o también porque las tasas de interés no eran favorables especialmente para 18.4% de los empresarios colombianos (Tabla 10).

Tabla 10. Razones de no haber recurrido a un crédito o financiamiento. s

Respuesta a solicitud de crédito o préstamo	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Fue aprobada completamente	26.3	47.2	36.5
Fue aprobada parcialmente	7.9	5.6	6.8
La aplicación fue negada	7.9	5.6	6.8
La aplicación fue retirada	2.6	0.0	1.4
La aplicación está en proceso	2.6	0.0	1.4
No lo sé/ no recuerdo	52.6	41.7	47.3

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes

En temas de solicitudes de crédito a 5.6% de los mexicanos les fue negada su solicitud, en contraste con 7.9% de los colombianos (Tabla 11). En definitiva, esta negación es menor que el resultado a nivel global (10.4%) pero mayor al resultado observado para Latinoamérica y El Caribe (3.3%) [WB, 2010].

Tabla 11. Respuesta de solicitudes de crédito o préstamos.

Acceso a financiación es obstáculo a,b	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Definitivamente sí	23.7	5.6	14.9
Probablemente sí	15.8	11.1	13.5
Regular	21.1	27.8	24.3
Probablemente no	18.4	25.0	21.6
Definitivamente no	21.1	30.6	25.7

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes

Aunque en promedio 28.4% de los encuestados de ambos países contestaron como probable o definitivo que el acceso a financiación sea una gran restricción para su empresa (Tabla 12), este porcentaje es mayor para Colombia (39.5%) frente a México (16.7%). Esto decir, en Colombia podría ser mucho más alto el acceso que el promedio reportado por el Banco Mundial (WB, 2010) donde en Latinoamérica y El Caribe el acceso a financiación como restricción ronda el 17.5% y a nivel Global el 23.4%.

Tabla 12. Acceso a la financiación como obstáculo para la operación.

Técnica	Frecuencia	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Valor Presente Neto (VPN) ^a	Siempre	5.3	2.8	4.1
	Casi siempre	10.5	25.0	17.6
	Algunas Veces	26.3	27.8	27.0
	Nunca	57.9	44.4	51.4
Tasa Interna de Retorno (TIR)	Siempre	21.1	5.6	13.5
	Casi siempre	10.5	25.0	17.6
	Algunas Veces	26.3	27.8	27.0
	Nunca	42.1	41.7	41.9
Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR)	Siempre	7.9	2.8	5.4
	Casi siempre	10.5	16.7	13.5
	Algunas Veces	23.7	19.4	21.6
	Nunca	57.9	61.1	59.5
Relación Precio de la Acción /Utilidades (Múltiplos) ^b	Siempre	10.5	0.0	5.4
	Casi siempre	2.6	19.4	10.8
	Algunas Veces	18.4	30.6	24.3
	Nunca	68.4	50.0	59.5
Valor Presente Ajustado (VPA)	Siempre	2.6	2.8	2.7
	Casi siempre	5.3	5.6	5.4
	Algunas Veces	15.8	33.3	24.3
	Nunca	76.3	58.3	67.6
Periodo de recuperación (simple) ^{c,d,e}	Siempre	10.5	8.3	9.5
	Casi siempre	5.3	33.3	18.9
	Algunas Veces	31.6	30.6	31.1
	Nunca	52.6	27.8	40.5

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. a Existen diferencias acorde a escolaridad (sig= 0.013). b Existen diferencias acorde a edad (sig= 0.003).

De la adopción de criterios de evaluación financiera en la operación de las empresas. El tercer objetivo, referente a discernir por país el nivel de utilización y conocimiento de algunas técnicas financieras en las actividades cotidianas de las Mipymes encuestadas arrojó que, para el último año fiscal, en promedio únicamente el 52.6% de los establecimientos colombianos tenía sus estados financieros revisados y certificados por un auditor externo, mientras que apenas el 25.0% de los mexicanos contaban con ambos

rubros. Referente a la utilización de las técnicas de VPN, la TMAR y la Relación Precio de la Acción y el Valor Presente Ajustado poco más de la mitad, en ese orden, mostró que entre 59.4%- 67.6% de los empresarios en ambos países no la utilizan. En promedio la TIR y el Periodo de Recuperación Simple fueron las que utilizan más (58.1%- 59.5% respectivamente). En general el promedio de utilización de estas técnicas sigue siendo bajo especialmente para las empresas colombianas (Tabla 13).

Tabla 13. Utilización de técnicas financieras para proyectos o adquisiciones.

Técnica	Frecuencia	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Periodo de recuperación (descontado) ^a	Siempre	7.9	2.8	5.4
	Casi siempre	0.0	19.4	9.5
	Algunas Veces	15.8	16.7	16.2
Índice de rentabilidad o Relación Beneficio Costo ^b	Nunca	76.3	61.1	68.9
	Siempre	23.7	8.3	16.2
	Casi siempre	13.2	36.1	24.3
Tasa de Retorno Contable o Tasa de retorno en libros de los activos	Algunas Veces	21.1	22.2	21.6
	Nunca	42.1	33.3	37.8
	Siempre	2.6	0.0	1.1
Análisis de Sensibilidad (Ej: Escenarios optimista, más probable, pesimista)	Casi siempre	5.3	16.7	10.8
	Algunas Veces	15.8	27.8	21.6
	Nunca	76.3	55.6	66.2
Valor en Riesgo (VaR) o análisis de simulación	Siempre	10.5	2.8	6.8
	Casi siempre	15.8	19.4	17.6
	Algunas Veces	21.1	30.6	25.7
Incorporamos las “opciones reales” de un proyecto cuando lo evaluamos	Nunca	52.6	47.2	50.0
	Siempre	5.3	2.8	4.1
	Casi siempre	0.0	19.4	9.5
	Algunas Veces	26.3	13.9	20.3
	Nunca	68.4	63.9	66.2
	Siempre	7.9	2.8	5.4
	Casi siempre	13.2	22.2	17.6
	Algunas Veces	15.8	30.6	23.0
	Nunca	63.2	44.4	54.1

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. ^aExisten diferencias acordes a escolaridad (sig= 0.006).

^bExisten diferencias acordes a escolaridad (sig= 0.009). ^cExisten diferencias entre países (sig= 0.027).

^dExisten diferencias acorde al giro del negocio (sig = 0.033). ^eExisten diferencias acorde a la edad (sig = 0.045)

De forma complementaria, se les preguntó por la utilización de las técnicas financieras para decidir cuáles proyectos o adquisiciones realizar o continuar, encontrándose que en promedio los empresarios de ambos países nunca o algunas veces utilizan el periodo de recuperación (68.9%- 16.2%, respectivamente), el índice de rentabilidad (37.8%- 21.6%), la tasa de retorno contable (66.2%- 21.6%), el análisis de sensibilidad (50.0%- 25.7%), el valor en riesgo (66.2%- 20.3%) o la incorporación de “opciones reales” al evaluar un proyecto (54.1%- 23.0%) [Tabla 14].

Tabla 14. Utilización de técnicas financieras para proyectos o adquisiciones.

Técnica	Frecuencia	Colombia (n=38)	México (n=36)	Total
Periodo de recuperación (descontado)^a	Siempre	7.9	2.8	5.4
	Casi siempre	0.0	19.4	9.5
	Algunas Veces	15.8	16.7	16.2
	Nunca	76.3	61.1	68.9
Índice de rentabilidad o Relación Beneficio Costo	Siempre	23.7	8.3	16.2
	Casi siempre	13.2	36.1	24.3
	Algunas Veces	21.1	22.2	21.6
	Nunca	42.1	33.3	37.8
Tasa de Retorno Contable o Tasa de retorno en libros de los activos	Siempre	2.6	0.0	1.1
	Casi siempre	5.3	16.7	10.8
	Algunas Veces	15.8	27.8	21.6
	Nunca	76.3	55.6	66.2
Análisis de Sensibilidad (Ej.: Escenarios optimista, más probable, pesimista)	Siempre	10.5	2.8	6.8
	Casi siempre	15.8	19.4	17.6
	Algunas Veces	21.1	30.6	25.7
	Nunca	52.6	47.2	50.0
Valor en Riesgo (VaR) o análisis de simulación	Siempre	5.3	2.8	4.1
	Casi siempre	0.0	19.4	9.5
	Algunas Veces	26.3	13.9	20.3
	Nunca	68.4	63.9	66.2
Incorporamos las “opciones reales” de un proyecto cuando lo evaluamos	Siempre	7.9	2.8	5.4
	Casi siempre	13.2	22.2	17.6
	Algunas Veces	15.8	30.6	23.0
	Nunca	63.2	44.4	54.1

Elaboración propia. Datos expresados en porcentajes. aExisten diferencias por antigüedad de la empresa (sig= 0.045). bExisten diferencias acorde a edad (sig= 0.037)

ANÁLISIS

Respecto al objetivo “a” de este estudio, a nivel general podemos inferir algunas diferencias y similitudes en las Mipymes estudiadas, por ejemplo, en la idea del nuevo negocio, para los mexicanos la decisión obedece a amistades y necesidad, mientras para los colombianos la experiencia y la oportunidad. Es interesante notar que para el emprendimiento, los mexicanos demostraron menos interés en realizar estudios técnicos, financieros o de mercado, lo cual podría incidir en su extinción OECD, 2020; Owens y Wilhelm, 2017). Por otro lado encontramos un interés en desarrollar capacidades internas asociadas al uso de tecnologías blandas (métodos y procesos de apoyo a la empresa) y monitoreo del entorno (Maranto-Vargas y Gómez-Tagle Rangel, 2007). Los factores exógenos que ralentizan el emprendimiento fueron los permisos que han de conseguir para operar, particularmente en México se observa mayor tiempo para trámite de licencias de sanidad y de operación que se extienden de 3– 4 semanas (Lederman et al., 2014).

Referente al objetivo “b”, en general, más del 50% de los empresarios de ambos países acertó a las preguntas que reflejan su nivel de educación financiera, siendo mayor al indicador del Colombia y México acorde a hallazgos de S&P Global FinLit Survey (2021). Referente al nivel de utilización y conocimiento de las técnicas

financieras, los cálculos de tasa de interés y de rendimiento en la compra de acciones en una o diferentes empresas fueron similares en ambos países.

En cuanto al objetivo “c”, en el rubro de financiación para las operaciones cotidianas, se observó que recurren en mayor magnitud a fondos internos, utilidades retenidas, prestamistas, amigos, conocidos, comprobándose la Teoría del Orden Jerárquico, y los hallazgos de otros organismos (CEPAL, 2020; Cofecámaras, 2021; INEGI, 2019a, 2019b, 2020; Word Bank, 2022). Las Mipymes encuestadas tratan de evitar acudir a bancos privados o públicos, incluso para la adquisición de algún activo fijo o infraestructura, porque consideran que las tasas de interés son altas, además de que el otorgamiento de una línea de crédito requiera garantías principalmente para los colombianos, afectando su posibilidad de apalancamiento con recursos bancarios (INEGI, 2019a, 2019b; Vera-Colina et al., 2014). Por ello es comprensible que los colombianos no cuenten con un préstamo personal, ni hayan aplicado para alguno, porque piensan que no sería aprobado. De hecho, el porcentaje de aprobación a una línea de crédito es más baja en Colombia que en México, lo cual seguramente es razón para que en Colombia se considere el acceso a la financiación como un obstáculo (41.4%) en mayor medida que en México (29.6%) (WB, 2010; Owens y Wilhelm, 2017).

Dentro de la cultura de adopción de prácticas financieras sanas en las actividades diarias de las Mipymes encuestadas, se confirma la baja utilización de indicadores de desempeño, en concreto, el bajo uso de técnicas para evaluar inversiones (Maquieira, Preve y Sarria-Allende, 2012), ya que en promedio, el nivel de utilización de las técnicas financieras fue muy bajo (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2022; INEGI, 2019a, 2019b). Por ejemplo, únicamente 52.6% de los establecimientos colombianos tenía sus estados financieros revisados y certificados por un auditor externo, mientras que apenas el 25.0% de los mexicanos contaban con ambos rubros. El Periodo de recuperación simple (40.5%), pasando por la TIR (41.9%), el Análisis de sensibilidad (50%), el VPN (51.4%), la evaluación de opciones “reales” (54.1%), la TMAR y la Relación precio de la acción/ utilidades (ambas 59.5%), la Tasa de retorno contable y el Valor en riesgo (ambas 66.2%), el Valor presente ajustado (68.9%), así como el Periodo de recuperación descontado (68.9%) en ese orden, no son adoptados por las empresas participantes en este estudio.

Acorde a estudios de Maquieira et al. (2012) la mayoría de los empresarios consultados no usa criterios financieros para evaluar potenciales inversiones, pero tienen una mayor preferencia a usar el Periodo de Recuperación simple (9.5%) que el VPN (4.1%). El único indicador con una mayor utilización por los empresarios fue el índice de rentabilidad (62.2%) o Relación Beneficio/Costo, el cual, paradójicamente, según Vélez-Pareja y Nieto (2000) no es un indicador de la rentabilidad del proyecto y se usa poco por la gran empresa en Colombia. En términos generales, los promedios de subutilización son mayores en Colombia comparados con México, a excepción de la TMAR. La baja cultura de adopción de estas prácticas es preocupante pues de igual manera podría incidir negativamente en la supervivencia y ventaja competitiva de las empresas estudiadas (Consejo Privado de Competitividad, 2017; Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera [CIEEF], 2017; Lederman et al., 2014).

DISCUSIÓN

Existe una clara divergencia entre los resultados de educación financiera de los empresarios y el uso de técnicas de evaluación financiera de inversiones en las empresas encuestadas. Por lo anterior, surge el reto entre académicos y directivos de las Mipymes, de armonizar el conocimiento sobre educación financiera con las técnicas de evaluación buscando mejorar la competitividad de éstas, aportando a la productividad y a la generación de empleo (ANAPLAN, 2018; Consejo Privado de Competitividad, 2017; CIEEF, 2017; Ministerio de Educación Nacional, 2014; World Economic Forum, 2018).

El desempeño financiero es un componente importante de la eficiencia en las organizaciones, pero no el único, por lo que resulta esencial visualizado sistémicamente y completarlo con estudios enfocados en el ambiente interno y cultura organizacional (Romero- Espinosa, Melgarejo- Molina y Vera-Colina, 2015),

la tecnología, los procesos y estructura interna, el conflicto poder y política, entre otros (Daft, 2019). La adopción de buenas prácticas financieras, deben conocerse y divulgarse con particular énfasis en las empresas emergentes (startups) y aquellas con fines sociales (ANAPLAN, 2018; BID, 2022; Pinto- Prieto, Becerra-Ardilla y Gómez- Floréz, 2013; WB, 2022). Aunque el análisis de causas que expliquen la quiebra empresarial de las empresas no fue objeto de estudio, se sugiere incorporarlas usando variables de falla o banca rota de las MiPyMes, siguiendo los criterios de Pardo-Martínez y Alfonso (2015).

Limitaciones del estudio. Al ser una investigación exploratoria, tuvo un tamaño de muestra reducido y muestreo por conveniencia, aplicado a grandes centros urbanos, por lo que los resultados son aproximativos. Futuras investigaciones deberán ampliar el tamaño de la muestra, incluyendo otros sectores, y regiones (urbanas y rurales), utilizando un muestro probabilístico; y encuestas cara a cara.

Contribución Autores

Yesica Mayett Moreno: Recolección y Modelamiento de los datos recolectados, Análisis de resultados y revisión de redacción.

William Zuluaga Muñoz: Idea original, Marco Teórico, Metodología, Análisis formal.

Mauricio Javier Guerrero Cabarcas: Búsqueda de artículos en bases de datos, Redacción de resultados y conclusiones.

REFERENCIAS

- Almanza, R., Calderón, P. y Vargas, J. G. (2017). Retos del Emprendedor en México. FACE: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. 17, 55-64. <https://doi.org/10.24054/01204211.v1.n1.2017.710>
- ANAPLAN. (2018). The State of Connected Planning. Executive findings from the inaugural State of connected Planning report. <https://www.anaplan.com/es/solutions/planning-budgeting-forecasting-software/>
- Ardic- Alper, O. P., Hommes, M., Stein, P. y Benno, W. (2013). Closing the credit gap for formal and informal micro, small, and medium enterprises. World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/804871468140039172/Closing-the-credit-gap-for-formal-and-informal-micro-small-and-medium-enterprises>
- Baker, H. K. y Powell, G. (2009). Understanding Financial Management: A Practical Guide. John Wiley & Sons.
- Baker, H. K., Singleton, J. C. y Veit, E. T. (2011). Survey Research in Corporate Finance: Bridging the Gap between Theory and Practice. In OUP Catalogue. Oxford University Press. <https://ideas.repec.org/b/oxp/obooks/9780195340372.html>
- Banco de Desarrollo de América Latina, Corporación de Estudios para Latinoamérica y Rojas, L. (2017). Situación del financiamiento a PyMEs y empresas nuevas en América Latina. <https://cafscioteca.azurewebsites.net/handle/123456789/1076>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2022). IDB Projects. <https://www.iadb.org/en/projects>
- Beck, T., Demircuc-Kunt, A. y Levine, R. (2005). SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence. Journal of Economic Growth. 10(3), 199-229. <https://doi.org/10.1007/s10887-005-3533-5>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>
- Comisión Europea. (2020). Unleashing the full potential of European SMEs. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_20_426
- Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera. (2017). Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia (ENEEF). <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2018-02/Documento%20Final%20Educaci%C3%B3n%20financiera%20EEF%2023%20junio.pdf>
- Confecámaras. (2017). Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia. <https://www.confecamaras.org.co/noticias/545-confecamaras-presenta-dos-estudios-en-los-que-analiza-los-factores-que-explican-el-exito-y-fracaso-de-las-empresas-en-colombia-y-las-claves-para-su-crecimiento-extraordinario>

- Confecámaras. (2018). Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia. https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos_An%C3%A1lisis_Econ%C3%B3mico/Cuaderno_demografia_empresa/Cartilla17.pdf
- Confecámaras. (2021). Dinámica de Creación de empresas en Colombia. <https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2022/Informe%20Din%C3%A1mica%20de%20Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas%202021.pdf>
- Consejo Nacional de Política Económica y Social. (2019). Política de Formalización Empresarial. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3956.pdf>
- Consejo Privado de Competitividad. (2017). Educación. Informe de competitividad 2016- 2017. <https://compite.com.co/informe/informe-nacional-de-competitividad-2016-2017/>
- Daft, R. L. (2019). Teoría y Diseño Organizacional. Cengage.
- Diario Oficial de la Federación. (2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/50882/A539.pdf>
- Dini, M., y Stumpo, G. (Eds.). (2018). Mipymes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/S1800707_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gamez- Téllez, A. M., Morales- Bautista, M. C. y Ramírez- López, C. T. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras de las Pymes en Bogotá, Colombia y América Latina. *ECONÓMICAS CUC*. 39(2), 77-94. <https://doi.org/10.17981/econcuc.39.2.2018.05>
- Kersten, R., Harms, J., Liket, K. y Maas, K. (2017). Small Firms, large Impact? A systematic review of the SME Finance Literature. *World Development*. 97, 330-348. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.04.012>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019a). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/enaproce2018pres.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019b). Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2018. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enafin/2018/doc/ENAFIN2018Pres.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas. Datos nacionales. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021a). Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2021. <https://www.inegi.org.mx/programas/edn/2021/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021b). México—Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2020. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2020/doc/enigh2020_ns_presentacion_resultados.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2022a). Cuéntame de México. <https://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/default.aspx?tema=P>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2022b). Directorio de empresas y establecimientos. <https://www.inegi.org.mx/temas/directorio/>
- Laitón- Ángel, S. Y. y López- Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: Estudio para América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*. 85: 163-179. <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., y Rigolini, J. (2014). El Emprendimiento en América Latina: Muchas empresas y poca innovación. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0284-3>
- Malhotra, N. 2008. Investigación de Mercados, un Enfoque Aplicado. Prentice Hall.
- Maquieira, C. P., Preve, L. A., y Sarria-Allende, V. (2012). Theory and practice of corporate finance: Evidence and distinctive features in Latin America. *Emerging Markets Review*. 13(2), 118-148. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2011.11.001>

- Maranto-Vargas, D., y Gómez-Tagle Rangel, R. (2007). Development of internal resources and capabilities as sources of differentiation of SME under increased global competition: A field study in Mexico. *Technological Forecasting and Social Change*. 74(1), 90-99. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2005.09.007>
- Melián, A. y Campos, V. (2010) Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis. *Revista de Estudios Cooperativos*. 100, 43-67. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/36164/>
- Ministerio de Educación Nacional. (2014). Mi Plan, mi vida y mi futuro. Orientaciones pedagógicas para la educación económica y financiera. Ministerio de Educación Nacional. https://www.mineducacion.gov.co/1780/articulos-343482_archivo_pdf_Orientaciones_Pedag_Educ_Economica_y_Financiera.pdf
- Moreno, J. C. M. (2019). Prospectiva de las políticas gubernamentales del modelo de financiación en el crecimiento de las Pymes en Colombia. *Contexto*. 8. <https://doi.org/10.18634/ctxj.8v.0i.980>
- Myers, S. C. y Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*. 13(2), 187-221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Navarro, O. L. A., Zúñiga, F. A., y Llorente, T. C. (2017). El ingreso y su distribución en Colombia. Hogares o empresas: ¿quién debe tributar? Documentos de proyectos. CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43129/1/S1701024_es.pdf
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2019). Latin America and the Caribbean 2019: Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American countries. OECD. https://www.oecd-ilibrary.org/development/latin-america-and-the-caribbean-2019_d9e1e5f0-en
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2018). Financing SMEs and Entrepreneurs 2018. An OECD Scoreboard. OECD. <https://doi.org/10.1787/061fe03d-en>
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2017). Financing SMEs and Entrepreneurs 2017. An OECD scoreboard. OECD. <https://www.oecd.org/employment/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm>
- Owens, J. V. & Wilhelm, L. (2017). Alternative data transforming SME finance. World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/701331497329509915/Alternative-data-transforming-SME-finance>
- Pardo-Martínez, C. y Alfonso, W. (2015). Fracaso-empredimiento-Colombia.pdf. <https://thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2015/11/Fracaso-empredimiento-Colombia.pdf>
- Pinto- Prieto, L. P., L. E. Becerra- Ardilla y L. C. Gómez- Flórez. (2013). Análisis del sistema de gestión financiera sostenible de instituciones de educación superior públicas colombianas. *Revista Educación en Ingeniería*. 8(15): 1-11. <https://educacioneningenieria.org/index.php/edi/article/view/299/169>
- Romero- Espinosa, F., Melgarejo- Molina, Z. A., y Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*. 6(13). <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.003>
- S&P Global FinLit Survey. (2021). Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC). <https://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>
- Tejos, F. J. V. y Larre, H. P. (2021). Market Timing and Pecking Order Theory in Latin America. *Revista Finanzas y Política Económica*. 13(2), 345-370. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v13.n2.2021.4>
- Vélez-Pareja, I., y Nieto, G. (2000). Investment Decision-Making Practices in Colombia: A Survey. *Social Science Research Network*. <https://papers.ssrn.com/abstract=234640>
- Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., y Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: Una mirada desde sus indicadores financieros. *Innovar*. 24(53), 149-160. <https://doi.org/10.15446/innovar.v24n53.43922>
- World Bank. (2010). Enterprise Surveys—Topic: Finance. <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics>
- World Bank. (2020). World Bank Country and Lending Groups. <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>

- World Bank. (2021a). Consumption Country: Colombia. <https://datatopics.worldbank.org/consumption/country/Colombia>
- World Bank. (2021b). Consumption Country: Mexico. <https://datatopics.worldbank.org/consumption/country/Mexico>
- World Bank. (2021c). World Bank Country and Lending Groups – World Bank Data Help Desk. <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>
- World Bank. (2021d). World Development Indicators | DataBank. <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators>
- World Bank. (2021e). World Development Indicators. <http://wdi.worldbank.org/table/2.17>
- World Bank. (2022,). Small and medium enterprises (SMEs) Finance. Improving SME 's access to finance and finding innovative solutions to unlock sources of capital. <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
- World Economic Forum. (2018). The Future of Jobs Report. https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf