

La educación financiera como motor de las Mipymes en Colombia

- En Colombia, el 99,5% de las unidades de explotación económicas son Mipymes, lo que las convierte en el principal cimiento de la actividad productiva nacional. No obstante, las Pymes se caracterizan por presentar ciclos de vida sustancialmente cortos, debido principalmente a sus mayores tasas de fracaso. Sus ciclos de vida más cortos se derivan de unos menores niveles de conocimiento en materia económica y financiera, lo que les impide aprovechar las distintas opciones de financiamiento que les ofrece el mercado. En Colombia, las Mipymes tienen una probabilidad del 70% de fracasar en los primeros cinco años.
- Los problemas de acceso a la financiación se descomponen en dos frentes, el de insuficiencia de información (limitaciones para identificar cuál es la mejor manera de financiarse) y el de insuficiencia de cumplimiento de los requisitos técnicos para determinadas líneas de financiación.
- Una de las principales herramientas para solventar la problemática de insuficiencia de información y de cumplimiento de requisitos técnicos está en la educación financiera, la cual facilita la definición, estructuración y gestión de las necesidades de financiamiento de las Mipymes. En el caso colombiano, la falta de educación financiera ha generado que los pequeños y medianos empresarios apalanquen sus negocios con recursos propios y/o crédito con proveedores, ya que sienten que sus necesidades no son atendidas por la banca tradicional.
- Ante el notable aporte de la educación financiera para revertir la principal problemática de las Mipymes, desde Asobancaria se ha liderado la creación del portal Saber Más Empresarios, con el cual se pretende reducir las asimetrías de información, brindando métricas a la medida sobre finanzas personales, mercadeo, contabilidad, finanzas, administración, asuntos tributarios y jurídicos, con el fin de que las Mipymes puedan adoptar mejores decisiones financieras.

20 de junio de 2017

Director:

Santiago Castro Gómez

ASOBANCARIA:

Santiago Castro Gómez
Presidente

Jonathan Malagón
Vicepresidente Técnico

Andrés Rojas González
Vicepresidente Corporativo

Germán Montoya
Director Económico

Para suscribirse a Semana Económica, por favor envíe un correo electrónico a semanaeconomica@asobancaria.com

Visite nuestros portales:

www.asobancaria.com
www.yodecidomibanco.com
www.sabermassermas.com

Edición 1094

La educación financiera como motor de las Mipymes en Colombia

La estructura económica de los mercados está cimentada en las distintas unidades productivas o de servicios que la conforman. Dentro de la heterogeneidad de las mismas, la mayor visibilidad la suelen recibir las grandes corporaciones, como es apenas natural por el impacto en la generación de valor y empleo que cada una de estas puede generar a título individual. No obstante, el grueso de las unidades productivas o de servicios de una sociedad se concentra en micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), las cuales aglomeran alrededor del 67% del empleo y cerca del 38% del PIB. Por tanto, al ser la principal fuente de generación de trabajo e ingresos, las Pymes se constituyen como uno de los principales pilares de la estructura productiva.

No obstante, las Pymes se caracterizan por presentar ciclos de vida sustancialmente cortos, debido principalmente a mayores tasas de fracaso. En efecto, en Colombia las Mipymes tienen una probabilidad del 70% de fracasar en los primeros cinco años. La brevedad del periodo de vida se debe a los retos que tienen las Mipymes para generar los ingresos suficientes para ser rentables o para no perder la inversión, más que por fusiones o adquisiciones con otras compañías.

Una de las principales explicaciones de esta problemática está en que mientras las grandes empresas cuentan con personal especializado para la gestión de la liquidez en los contextos más retadores, las Mipymes presentan serias carencias en dicho conocimiento, para lo cual resulta fundamental la masificación de la educación financiera. Con un mayor conocimiento del financiamiento y de la naturaleza de cada una de las distintas opciones, las Mipymes pueden estructurar con mayor facilidad planes de negocios con parámetros que aumentan las probabilidades de acceder a la financiación.

Esta Semana Económica presenta una radiografía de los retos que experimentan las Mipymes colombianas para acceder a una financiación que les permita ser sostenibles, al tiempo que expone cómo la educación financiera es la herramienta más poderosa para solucionar dicha problemática. A su vez, detalla los esfuerzos que se lideran desde Asobancaria para la masificación la educación financiera de las pymes en todo el territorio nacional por medio del programa Saber Más Empresarios.

Las Mipymes en Colombia y sus retos de financiación

Existe un extenso menú de definiciones y clasificaciones para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) dependiendo de los criterios empleados, ya sean en términos de puestos de trabajo, o de niveles de ventas o activos, o por zonas geográficas e, incluso, por sector productivo. Así mismo, en distintos países hay más de una sola definición de acuerdo con los objetivos de clasificación, de manera que su definición depende, por ejemplo, de si es para acceder a un servicio financiero o para acceder al apoyo de una herramienta de política pública. Ahora bien, a nivel

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Isabel Mantilla Naranjo
Fernando Zúñiga Mojica
David González González
Sebastián Sanabria Niño

INSCRIBIRME A ESTE EVENTO



Todos **vinculados** por un objetivo

17º Congreso Panamericano
de Riesgo de Lavado de Activos
y Financiación del Terrorismo

13 y 14 de julio de 2017 Hotel Hilton - Cartagena



Una
oportunidad
para empezar
a figurar
entre
los mejores

Call for Papers
Contribuyendo al desarrollo
del sistema financiero

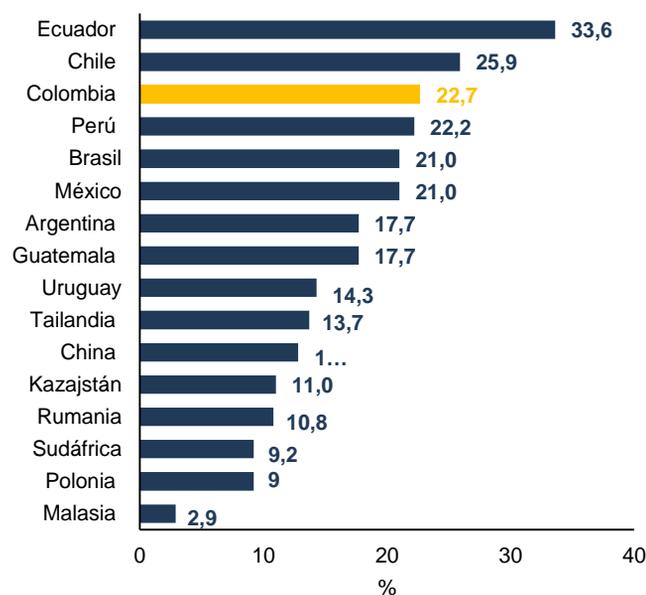
Para más información,
leer términos y condiciones.

INSCRIBIRME A ESTE EVENTO

internacional se entiende por Mipymes a las empresas cuyo capital es aportado por un número reducido de inversionistas, que responden a oportunidades de mercado de su entorno y son dirigidas por socios.

De acuerdo con las cifras del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), los países de América Latina destacan por sus altas tasas de actividad emprendedora¹ de unidades económicas, siendo muy superior en países como Ecuador (33,6%), Chile (25,9%) y Colombia (22,7%), con respecto a economías de nivel similar de ingresos y de la región (Gráfico 1).

Gráfico 1. Tasa de actividad emprendedora en países de ingresos medios en 2015



Fuente: General Entrepreneurship Monitor, 2015.

En Colombia, la definición y clasificación de las Mipymes se encuentra materializada en la Ley 905 de 2004², la cual tiene como objetivo estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes. Bajo este precepto las Mipymes se definen

como toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos grandes parámetros: número de trabajadores o activos totales.

De manera que las unidades de explotación económica que emplean menos de 10 trabajadores o cuyos activos totales no superan los 500 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV) – alrededor de 100.000 dólares – son denominadas microempresas. Por su parte, las empresas pequeñas son aquellas que cuentan con una nómina entre 11 y 50 trabajadores o con activos totales entre 501 y 5.000 SMMLV – alrededor de un millón de dólares. Finalmente, las empresas medianas contemplan un equipo humano hasta de 200 miembros o activos totales que no superen los 610.000 Unidades de Valor Tributario (UVT) – alrededor de 6,5 millones de dólares- (Tabla 1).

Tabla 1. Clasificación de las empresas en Colombia

Criterio	Mediana empresa	Pequeña empresa	Microempresa
Número de trabajadores	Entre 51 y 200	Entre 11 y 50	Hasta 10
Activos totales*	Valor entre 100.000 a 610.000 UVT	Entre 501 y menos de 5.000 SMMLV	Hasta 500 SMMLV

* Excluida la vivienda o locación donde se realice

Fuente: Elaboración propia con información de la ley 905 de 2004³.

En Colombia, la contabilidad de la información sobre la capilaridad empresarial está en construcción desde la tercera década del siglo XX, cuando las Cámaras de Comercio se coordinaron para trabajar en el Registro Mercantil. Hoy en día, con los avances tecnológicos se han logrado centralizar las métricas en el Registro Único Empresarial y Social (REUS) con la información asociada a las empresas legalmente matriculadas en el país, las

¹ La tasa de actividad emprendedora (TEA, por sus siglas en inglés) indica la capacidad de un país de involucrar a la población en la creación de empresas.

² Posteriormente, con la Ley 1450 de 2011, conocida como la Ley del Plan Nacional de Desarrollo "Prosperidad para Todos (2010-2014)" se estableció que se adicionará como criterio de clasificación las ventas brutas anuales. No obstante, dicho componente aún no ha sido reglamentado.

³ Para mayor información consulte la ley 905 de 2004 (Artículo 2): http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html.

cuales, en cuya renovación de matrícula anual se recopila la desagregación como sociedades, personas naturales, establecimientos, sucursales y agencias, así como la posibilidad de filtrar por sectores económicos, nivel de actividad, empleo, ventas, domicilio y cambios en las formas legales de las empresas, entre otras opciones.

A partir de la información que contiene el REUS, en Colombia se contabilizan actualmente alrededor de 1,4 millones de unidades de explotación económica, de las cuales cerca de 400.000 se registran como sociedades y aproximadamente 1 millón están inscritas como personas naturales, configurando en conjunto un incremento en volumen del 15,7% en lo corrido de la última década⁴. Del total de empresas, de acuerdo con Confecámaras, la clasificación por tamaños señala que el 92,1% son micro, el 5,9% son pequeñas, el 1,5% son medianas y tan solo el 0,5% corresponde a grandes empresas. En términos poblacionales, por cada 10.000 habitantes hay una empresa grande, 4 medianas, 17 pequeñas y 264 microempresas (Tabla 2).

Tabla 2. Caracterización de las empresas en Colombia por tamaño, 2015.

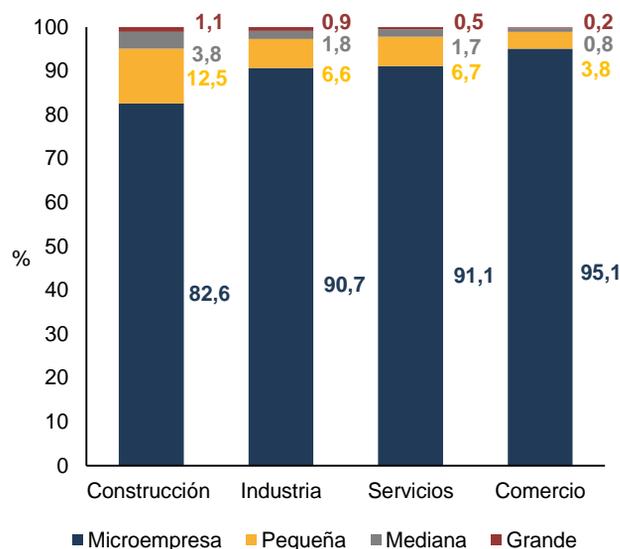
Tamaño	Total de empresas 2015	Estructura porcentual 2015	Densidad empresarial (Empresa/mil hab.)
Total	1.379.284	100	28,6
Microempresa	1.273.017	92,1	26,4
Pequeña	79.926	5,9	1,7
Mediana	19.980	1,5	0,4
Grande	6.361	0,5	0,1

Fuente: Confecámaras, 2016.

De manera que, debido a que alrededor del 72% del total de unidades de explotación económica son personas naturales, las microempresas son mayoritarias y se distribuyen transversalmente entre los distintos sectores productivos, con participaciones promedio por encima del 90% del total de empresas registradas, aunque, no obstante, con distintas intensidades, dependiendo de la naturaleza de cada actividad. De hecho, entre los sectores más grandes de Colombia (industria, servicio, comercio y construcción), las microempresas registran una mayor

predisposición hacia el comercio (95,1%) y una menor participación en la construcción (82,6%), haciendo que en la balanza entre sectores tanto las empresas pequeñas como medianas y grandes exhiban las mayores proporciones en la construcción y las menores en el comercio (Gráfico 2).

Gráfico 2. Distribución de empresas en Colombia por principales sectores y tamaño, 2015.



Fuente: Confecámaras, 2016.

En lo corrido de la última década, las cifras del REUS indican que entraron al mercado un total de 1.033.211 firmas y se cancelaron 991.911, lo que equivale a una tasa de entrada bruta o nacimientos promedio de 23,1% y una tasa de salida de 19,5%. Así, la tasa neta de entrada promedio es de 3,6%. Estas cifras indican que, en el país, por cada 100 empresas formales, entran 23 empresas nuevas al mercado y salen alrededor de 19. Por organización jurídica, se observa que las sociedades exhiben un crecimiento neto promedio de empresas del 7,3% anual, mientras que en personas naturales este se ubica en 2,4%.

Sin embargo, aunque en el país se crean muchas empresas cada año, la tasa de supervivencia de los nuevos emprendimientos es baja, 29,7%. Es decir, alrededor del 70% de las empresas creadas fracasa antes

⁴ Confecámaras entrega el estudio 'Nacimiento y supervivencia de las empresas en Colombia', volumen No. 11 de su Colección de Cuadernos de Análisis Económico, 2016.

de los primeros cinco años de vida, mientras en el grupo de países de la OCDE se registran niveles que oscilan entre el 48% y el 60%. Este aspecto pone de manifiesto la alta vulnerabilidad de las empresas nacientes para mantenerse en el mercado, ya que pocas de ellas consiguen consolidar su posición y crecer hasta convertirse en grandes empresas. Ahora bien, de acuerdo con Confecámaras, la supervivencia varía con el tamaño inicial de la empresa: las unidades económicas que inician sus operaciones en el segmento de grandes empresas registran una tasa de supervivencia del 71,4%, las medianas 68% y las pequeñas 60%; no obstante, para el caso de las microempresas, su supervivencia es del 29,1%. Este comportamiento se mantiene indistinto al sector donde las empresas desarrollen su actividad.

Esencialmente, la diferencia se explica por la brecha en el tamaño medio de los activos de las empresas al nacer, que en el caso de las sociedades el promedio es de \$21 millones y en personas naturales de \$3 millones. Un menor valor de activos implica menos garantías y, por ende, mayores restricciones para el acceso a financiamiento de inversiones en capital de trabajo y/o innovación, hecho que las hace más vulnerables ante las condiciones cambiantes del entorno y el mercado donde desarrollan su actividad.

La brevedad del periodo de vida se debe a los retos que tienen las Mipymes para generar los ingresos suficientes para ser rentables o para no perder la inversión, más que por fusiones o adquisiciones con otras compañías. Una de las principales explicaciones de esta problemática está en la incapacidad de sortear los vaivenes en la liquidez, propios de las fluctuaciones económicas y de los retos del mercado, para lo cual se requiere financiación. Mientras las grandes empresas cuentan con personal especializado para la gestión de la liquidez en los contextos más retadores, las Mipymes presentan serias carencias en dicho conocimiento, de allí que resulte fundamental la masificación de la educación financiera. Con un mayor conocimiento del financiamiento y de la naturaleza de cada una de las distintas opciones, las Mipymes pueden estructurar con mayor facilidad planes de negocios con parámetros que aumentan las probabilidades de acceder a la financiación.

Al evaluar los cambios en la participación de las fuentes de financiamiento se evidencia una marcada tendencia a la reducción de endeudamiento de alrededor de 10 puntos

porcentuales desde finales de la década de los noventa. Este porcentaje es sustituido por la utilización de recursos propios y proveedores, con un financiamiento a través del mercado de capitales marginal.

Ahora bien, las Mipymes pueden tener acceso a financiamiento a través de distintos instrumentos, pero que aún no han sido apropiados a plenitud. El sector financiero ha desarrollado esquemas de crédito a la medida de los emprendedores y empresarios, tales como el microcrédito, crédito para capital de trabajo, crédito de tesorería, crédito de redescuento y tarjeta de crédito empresarial. Por su parte, también se encuentran habilitadas otras opciones de financiación, las cuales se detallan a continuación:

- Líneas de financiamiento, Banca de segundo piso. Son entidades públicas que otorgan financiamiento a través de los bancos comerciales, es decir, no operan directamente con particulares.
- Financiamiento semilla. También llamado capital semilla, es un tipo de oferta de compra y venta de acciones, en el cual el inversor adquiere una parte de un negocio o una empresa a cambio de su inversión en la misma.
- El arrendamiento financiero o leasing es una forma de uso y/o adquisición de un bien, que hace posible su arrendamiento con pago de cánones periódicos y la opción de compra mediante un pago al finalizar el contrato.
- El factoring permite la compra de facturas como forma de anticipo financiero, principalmente para que las pymes proveedoras de grandes empresas descuenten sus ventas a plazo.
- Los fondos de capital privado o capital de riesgo colocan recursos de inversión en proyectos productivos de manera transitoria, influyendo en la administración y desarrollo de la empresa.

No obstante, en línea con lo que ocurre alrededor del mundo⁵, las Mipymes están sujetas a un déficit de entendimiento o educación en economía y finanzas que les permita aprovechar de mejor manera las distintas opciones de financiamiento que les ofrece el mercado y, así, enfrentar sus obstáculos.

⁵ Álvarez, Mariana; Abreu, Jose Luis- Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa, International Journal of Good Conscience, pag 65 – 104 [http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%2065-104.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%2065-104.pdf)

La literatura sobre la temática en América Latina sostiene que los problemas de acceso a la financiación se descomponen, principalmente, en dos frentes: el de insuficiencia de información y el de insuficiencia de los requisitos técnicos para determinadas líneas de financiación (Tabla 3). Naturalmente, al presentarse dificultades para llevar el control de las finanzas y para manejar la información de manera fiable, mayores son los riesgos de tomar decisiones subóptimas respecto a créditos e inversión, tanto a nivel de oferta como de demanda.

Tabla 3. Problemas del acceso al crédito

Insuficiencia de información

La existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de crédito. Al no contar con información sobre los proyectos empresariales, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras

Insuficiencia en los requisitos técnicos (Pymes)

Las pymes tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente.

Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de "El financiamiento a las PYMES en América Latina"⁶.

El rol de la educación financiera en la sostenibilidad de las Mipymes

A nivel internacional, la evidencia empírica exhibe que a mayor educación financiera, mayor capacidad para definir, estructurar y gestionar las necesidades de financiamiento, desagregando por los distintos tipos de opciones que se ofrecen en el mercado⁷. En el caso colombiano, la falta de educación financiera ha generado que los pequeños y medianos empresarios apalanquen sus negocios con recursos propios y/o crédito con

proveedores, ya que sienten que sus necesidades no son atendidas por la banca tradicional⁸. Sin embargo, se han hecho esfuerzos para promover e incentivar el aplacamiento a este sector mediante la creación de líneas de financiamiento y programas de subsidio a las Mipymes, de manera que se incremente la utilización de créditos hacia la banca tradicional y especializada. Aun así, el desconocimiento de estos instrumentos hace que los mismos no sean utilizados.

En adición, distintas investigaciones han examinado puntualmente cómo se materializan las mejoras en educación financiera en el desempeño de los proyectos. Puntualmente, se han encontrado relaciones positivas y con significancia estadística entre la educación financiera y la Rentabilidad Económica (ROA), la Rentabilidad Financiera (ROE) y el crecimiento del volumen de ingresos de la empresa⁹.

De manera que ante la evidencia de la importancia de la educación financiera para las Mipymes, cada vez toman mayor fuerza las iniciativas para impulsarla. Por tanto, distintas entidades internacionales promotoras del desarrollo económico han fomentado y coordinado políticas en las cuales se incluye la educación financiera. En particular, el grupo de los 20 países de mayores niveles de ingresos del mundo, que representan alrededor del 85% del PIB mundial, ha establecido un plan de trabajo para Mipymes en el cual, en conjunto con el robustecimiento del sistema de pagos, la educación financiera juega un rol protagónico. Además, se fijó una serie de principios orientadores que deben observar los países para la masificación de los servicios financieros dentro de los cuales se destaca la innovación, la competencia y la coordinación.

En América Latina, una de las principales referencias en la promoción de la educación financiera se encuentra en México. En el país azteca el público objetivo de su promoción se ha enfocado en la población más joven para fomentar el desarrollo de la inteligencia financiera y la generación de habilidades en su uso¹⁰. Sin duda alguna, mejorar la alfabetización financiera desde planes

⁶ Carlos Ferraro, Evelin Goldstein, Luis Zuleta, Celso Garrido, Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América latina, Página 11-13, http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/1/S2011124_es.pdf

⁷ Nunoo, Jacob; Kwaw Andoh, Francis- Sustaining Small and Medium Enterprises through Financial Service Utilization pag 2- 3,

⁸ Silvia Andrea Medina - Educación financiera, Apoyo a Pymes para el financiamiento de sus negocios, <http://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/843/TMF378.pdf?sequence=2>, pág. 59

⁹ Tânia Isabel Mendes Fernandes - Financial Literacy Levels of Small Businesses Owners and it Correlation with Firms' Operating Performance, pag 35-37

¹⁰ Tamayo, César E; Malagón, Jonathan - Ensayos sobre inclusión financiera en Colombia, pág. 262-265

Edición 1094

estudiantiles – enfocados a la población infantil y adulta – es una herramienta que se configura como una estrategia potencial para estimular el conocimiento sobre el sector financiero, aspecto relevante para que los futuros emprendedores de Mipymes tengan un mayor entendimiento sobre los servicios financieros que ofrece el mercado y la forma como pueden utilizarlos para sus operaciones empresariales.

De manera que las estrategias internacionales evidencian que tanto para las iniciativas de educación financiera como para cualquier otra que promueva un ambiente de crecimiento PYME, el mejor escenario de desarrollo es en donde las iniciativas sean debidamente coordinadas, de preferencia, por una unidad regulatoria en la que confluyan diversos actores del mercado.

En el caso colombiano, se ha encontrado que el uso de una herramienta web despierta el interés de los empresarios Mipymes en conocer más de cerca las diferentes entidades especializadas y no especializadas que funcionan en el mercado colombiano para el financiamiento de proyectos. Sumado a lo anterior, se demostró que a través de una página web de fácil acceso se puede asesorar al pequeño y mediano empresario de una forma más eficaz y rápida para lograr una mayor profundización financiera. El espacio virtual permite que el usuario que consulte la página se capacite de forma rápida y clara sobre los conceptos básicos que se deben tener en cuenta en la solicitud, estudio, otorgamiento y desembolso de un crédito con una entidad que financie el sector PYME (Tamayo & Malagón, 2017).

El liderazgo de Asobancaria en la educación financiera

Asobancaria junto con sus aliados, se encuentra desarrollando una plataforma web exclusiva para empresarios y emprendedores llamada “Saber más empresarios”. Este portal ayudará a reducir las asimetrías de información, brindando métricas a la medida sobre finanzas personales, mercadeo, contabilidad, finanzas, administración, asuntos tributarios y jurídicos. Lo anterior con un acceso y diseño de la información dependiendo del segmento de vida empresarial en el que se encuentre, los cuales se desagregan a continuación:

1. Segmento de emprendedores: Son personas que tienen una idea de negocio. El objetivo de la plataforma para este segmento es apoyar al emprendedor en la materialización de su idea con conceptos básicos.

2. Segmento emprendedores nacientes: Este hace referencia a empresarios con menos de dos años de operación. El objetivo para este segmento es solventar la necesidad de conocimientos, especialmente los dirigidos a la conservación y desarrollo del negocio ya emprendido, para así lograr su posicionamiento y consolidación en el mercado.

3. Segmento empresarios: Este grupo hace referencia a empresarios con más de dos años de actividad. La herramienta busca suministrar información sobre temas gerenciales de complejidad media – alta, que se consideran fundamentales para proyectar el crecimiento y expansión de una organización.

Esta plataforma estará habilitada para los más de 60.000 microempresarios del país, suministrando información y espacios necesarios para el desarrollo de aptitudes que permitan la toma de decisiones informadas con respecto a la creación, expansión y consolidación de una idea de negocio.

Conclusiones y consideraciones finales

En Colombia, el 99,5% de las unidades de explotación económicas son Mipymes, lo que las convierte en el principal cimiento de la actividad productiva nacional. Sin embargo, el nivel de supervivencia de las Mipymes en Colombia es relativamente bajo, toda vez que presentan serias dificultades para sortear los retos de generación de niveles de ingresos suficientes para ser rentables o para no perder la inversión. Una de las principales explicaciones de esta problemática está en la incapacidad de sortear los vaivenes en la liquidez, propios de las fluctuaciones económicas y de los retos del mercado, un aspecto para el cual se requiere financiación.

Las barreras de acceso a la financiación de las Mipymes se descomponen en dos frentes, el de insuficiencia de información y el de insuficiencia de cumplimiento de los requisitos técnicos para determinadas líneas de financiación. Naturalmente, al presentarse dificultades para llevar el control de las finanzas y para manejar la información de manera fiable, así como tener desconocimiento sobre las distintas opciones de financiación que coexisten en el mercado, mayores son los riesgos de tomar decisiones sub-óptimas respecto a créditos e inversión, tanto a nivel de oferta como de demanda.

Una de las principales herramientas para solventar la problemática de insuficiencia de información y de

Edición 1094

cumplimiento de requisitos técnicos está en la educación financiera, la cual facilita la definición, estructuración y gestión de las necesidades de financiamiento de las Mipymes. En el caso colombiano, la falta de educación financiera ha generado que los pequeños y medianos empresarios apalanquen sus negocios con recursos propios y/o crédito con proveedores, ya que sienten que sus necesidades no son atendidas por la banca tradicional. No obstante, se han desplegado esfuerzos para promover e incentivar el aplacamiento a este sector mediante la creación de líneas de financiamiento y programas de subsidio a las Mipymes, de manera que se incremente la utilización de créditos hacia la banca tradicional y especializada.

Ante el notable aporte de la educación financiera para revertir la principal problemática de las Mipymes, desde Asobancaria se ha liderado la creación del portal Saber Más Empresarios, con el cual se pretenden reducir las asimetrías de información, brindando métricas a la medida sobre finanzas personales, mercadeo, contabilidad, finanzas, administración, asuntos tributarios y jurídicos, para que las Mipymes puedan adoptar mejores decisiones de financiación de sus negocios. Ahora bien, la mejora del bienestar de las Mipymes pasa también por facilitar el acceso a los mercados, simplificando su tributación y promoviendo la formalización.

La profundización de la economía digital, en este escenario, desempeña un papel clave para mejorar la capacidad competitiva de las Mipymes en Colombia. Las herramientas digitales, como bien se señaló, despiertan un mayor interés en las Mipymes, principalmente por su acceso sencillo y económico. De manera que Saber Más Empresarios surge como respuesta del gremio a esta necesidad, buscando generar espacios de fácil acceso para el desarrollo de aptitudes financieras que permitan tomar decisiones acertadas que mejoren los indicadores y desempeño de las pymes, un hecho que redundará en un mayor bienestar y desarrollo económico.

Edición 1094

Colombia Principales Indicadores Macroeconómicos*

	2014		2015			2016					2017		
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total*	T1	Total Proy.
PIB Nominal (COP Billones)	757,0	192,5	197,1	202,4	207,1	799,3	209,3	214,0	216,2	223,1	862,7	224,5	916,2
PIB Nominal (USD Billones)	316,4	74,7	76,2	64,8	65,8	253,8	66,9	71,5	73,9	74,1	286,6	76,3	290,7
PIB Real (COP Billones)	515,5	131,1	132,0	133,6	134,5	531,3	134,6	135,2	135,3	136,6	541,6	136,2	551,3
Crecimiento Real													
PIB Real (% Var. interanual)	4,6	2,8	3,0	3,2	3,3	3,1	2,6	2,4	1,2	1,6	2,0	1,1	1,8
Precios													
Inflación (IPC, % Var. interanual)	3,7	4,6	4,4	5,4	6,8	6,8	8,0	8,6	7,3	5,7	5,7	4,7	4,6
Inflación básica (% Var. interanual)	2,8	3,9	4,5	5,3	5,9	5,9	6,6	6,8	6,7	6,0	6,0	5,6	...
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	2392	2576	2585	3122	3149	3149	3129	2995	2924	3010	3010	2941	3152
Tipo de cambio (Var. % interanual)	24,2	31,1	37,4	53,9	31,6	31,6	21,5	15,8	-6,3	-4,4	-4,4	-6,0	4,7
Sector Externo (% del PIB)													
Cuenta corriente	-6,1	-7,1	-5,5	-8,0	-6,1	-7,4	-5,1	-3,8	-4,8	-3,4	-4,4	...	-3,6
Cuenta corriente (USD Billones)	-19,5	-6,8	-5,3	-7,6	-6,1	-18,9	-3,6	-2,8	-3,6	-2,6	-12,5	...	-13,9
Balanza comercial	-3,6	-6,3	-4,6	-8,3	-7,5	-7,3	-5,4	-3,9	-4,7	-4,2	-4,6	...	-3,1
Exportaciones F.O.B.	20,2	15,9	15,8	17,3	15,8	17,9	12,9	14,0	14,0	14,9	14,2	...	10,2
Importaciones F.O.B.	23,9	22,1	20,4	25,6	23,3	25,1	18,3	17,9	18,7	19,1	18,8	...	13,3
Renta de los factores	-3,9	-2,4	-2,5	-2,0	-0,8	-2,2	-1,6	-1,8	-1,9	-1,4	-1,7	...	-1,8
Transferencias corrientes	1,4	1,5	1,5	2,3	2,2	2,1	1,9	1,9	1,8	2,2	2,0	...	1,6
Inversión extranjera directa	5,1	4,4	5,3	3,4	3,3	4,6	6,7	5,0	2,9	4,1	4,7	...	4,4
Sector Público (acumulado, % del PIB)													
Bal. primario del Gobierno Central	-0,2	0,0	0,8	1,0	-0,5	-0,5	0,2
Bal. del Gobierno Central	-2,4	-0,4	-0,2	-1,0	-3,0	-3,0	-0,9	-1,1	-2,7	...	-3,9	...	-3,3
Bal. estructural del Gobierno Central	-2,3	-2,2	-2,1	...	-2,0
Bal. primario del SPNF	0,7	0,6	1,8	1,8	-0,6	-0,6	1,0	2,1	1,8	...	0,9	...	0,5
Bal. del SPNF	-1,4	0,2	0,7	-0,4	-3,4	-3,4	0,2	0,5	-0,6	...	-2,6	...	-2,3
Indicadores de Deuda (% del PIB)													
Deuda externa bruta	26,8	36,5	37,1	37,5	37,9	37,9	40,4	41,2	41,1	42,5	42,5
Pública	15,8	21,8	22,2	22,4	22,7	22,7	24,2	24,8	24,8	25,2	25,2
Privada	11,0	14,7	14,9	15,1	15,2	15,2	16,2	16,3	16,3	17,2	17,2
Deuda bruta del Gobierno Central	40,5	39,8	40,5	45,3	45,1	45,1	43,6	44,4	45,1

Fuente: PIB y Crecimiento Real – DANE, proyecciones Asobancaria. Sector Externo – Banco de la República, proyecciones MHCP y Asobancaria. Sector Público – MHCP. Indicadores de deuda – Banco de la República, Departamento Nacional de Planeación y MHCP.

Edición 1094

Colombia Estados Financieros*

	abr-17 (a)	mar-17	abr-16 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	561.745	558.795	520.483	3,1%
Disponible	37.441	37.441	35.629	0,4%
Inversiones y operaciones con derivados	100.553	100.553	102.738	-6,5%
Cartera de crédito	401.736	398.438	360.743	6,4%
Consumo	108.718	108.097	96.336	7,8%
Comercial	230.724	228.561	208.743	5,6%
Vivienda	51.104	50.636	45.234	7,9%
Microcrédito	11.190	11.145	10.431	2,5%
Provisiones	20.220	19.782	16.382	17,9%
Consumo	7.507	7.323	5.962	20,3%
Comercial	10.277	10.070	8.339	17,7%
Vivienda	1.608	1.584	1.353	13,6%
Microcrédito	815	792	716	8,8%
Pasivo	490.077	487.468	451.967	3,6%
Instrumentos financieros a costo amortizado	425.496	423.342	388.044	4,8%
Cuentas de ahorro	157.234	154.348	157.741	-4,8%
CDT	145.800	144.525	112.398	23,9%
Cuentas Corrientes	47.200	48.970	47.068	-4,2%
Otros pasivos	2.718	2.718	2.709	-4,1%
Patrimonio	71.668	71.327	68.516	-0,1%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	2.891	2.316	3.399	-18,7%
Ingresos financieros de cartera	14.935	11.070	12.748	11,9%
Gastos por intereses	6.543	5.079	4.957	26,1%
Margen neto de Intereses	8.867	6.544	7.778	8,9%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	4,08	3,87	3,18	0,90
Consumo	5,66	5,36	4,84	0,82
Comercial	3,50	3,31	2,46	1,04
Vivienda	2,51	2,44	2,08	0,43
Microcrédito	7,92	7,61	6,97	0,94
Cubrimiento**	123,3	128,2	142,8	19,47
Consumo	122,0	126,4	127,8	-5,85
Comercial	127,3	133,2	162,3	-34,93
Vivienda	125,5	128,4	144,0	-18,52
Microcrédito	92,0	93,3	98,4	-6,39
ROA	1,55%	1,67%	1,97%	-0,4
ROE	12,60%	13,65%	15,63%	-3,0
Solvencia	16,13%	15,83%	15,51%	0,6

* Cifras en miles de millones de pesos.

** El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones.