



Universidad del
Rosario

Artículo: Análisis crítico de la insolvencia en MiPymes colombianas postpandemia:

Resiliencia financiera, transformación estructural y retos del marco normativo.

Autor

Juliana Ballen Rueda y Juana Granobles Umbarila

Director

Nicolás Pájaro

Facultad de Jurisprudencia

Semillero de Investigación de Insolvencia Empresarial

Universidad del Rosario

Bogotá - Colombia

2025

Índice

1. Introducción:	5
1.1. Planteamiento del Problema de Investigación	5
1.2 Marco Normativo Colombiano y sus Contradicciones	8
1.3 Hipótesis Central	10
2. Estado del Arte	10
2.1 Teorías Económicas de la Estructura de Capital	11
2.1.1 Teoría del Pecking Order	12
2.1.2 Teoría del Trade-Off	13
2.2 Evidencia Empírica Internacional	14
2.3. Concepto de insolvencia empresarial	17
2.4. Sobre la liquidez y sus aspectos económicos	18
2.5. Consecuencias del COVID 19	20
3. Medidas gubernamentales implementadas durante la pandemia	21
3.1. Contexto de la Crisis Sanitaria y Económica	22
3.2. Medidas transitorias en procesos de insolvencia y para mitigar los efectos de la pandemia en el sector empresarial	24
3.3. Barreras financieras	25
3.3.1. Liquidez y su impacto en la solvencia	25
3.3.2. Costo del financiamiento externo	27
3.4. Barreras no financieras	29
3.4.1. Asimetría informativa	29
3.4.2. Informalidad empresarial	30
4. Propuestas de un modelo integral de solvencia para Pymes	32
4.1. Reformas Normativas y de la estructura administrativa	32
4.1.1. Creación de juzgados especializados en Insolvencia específicamente para las MiPymes con equipos multidisciplinares	33
Unidades de mediación ágil	34
Impacto	36
4.1.2. Umbrales simplificados para deudas menores	37
4.2. Estrategias de educación financiera	38

4.3. Mecanismos alternativos de financiación	39
4.3.1. Crowdfunding.	39
4.3.2. Bonos Pyme.	40
5. Conclusiones generales	42
5.1. Hallazgos claves	42
5.1.1. Importancia de la estrategia y la vulnerabilidad de las MiPymes en Colombia	43
5.1.2. Factores determinantes de la insolvencia	43
5.1.3. Limitaciones y contradicciones del marco normativo	46
5.1.4. Consecuencias de la pandemia y resiliencia empresarial	47
5.2. Recomendaciones estratégicas.	48
Bibliografía	51

Resumen:

El presente artículo de investigación analiza de manera crítica el proceso de insolvencia en las MiPymes Colombianas posterior a la crisis sanitaria generada por el COVID 19, enfocándose en su resiliencia económica y financiera, cambios estructurales y análisis de datos. Adicionalmente, analiza e identifica que la alta informalidad, las dificultades de acceso a financiamiento de fuentes externas y las debilidades que presentan los administradores en gestión financiera, aumentan la vulnerabilidad del sector. A su vez, el artículo evalúa las medidas regulatorias que se implementaron durante la crisis sanitaria y como afectaron de manera negativa el crecimiento de las MiPymes. Por otro lado, incluye propuestas innovadoras como reformas a la estructura legislativa, educación financiera y distintos alternativos de financiación.

Palabras clave: MiPymes, insolvencia, informalidad empresarial.

Summary:

This research paper critically analyses the insolvency process in Colombian MSMEs after the health crisis generated by COVID 19, focusing on their economic and financial resilience, structural changes, and data analysis. In addition, it analyses and identifies that the high level of informality, the difficulties in accessing financing from external sources and the weaknesses of managers in financial management increase the vulnerability of the sector. The article also evaluates the regulatory measures that were implemented during the health crisis and how they negatively affected the growth of MSMEs. On the other hand, it includes innovative proposals such as reforms to the legislative structure, financial education, and different financing alternatives.

Key words: MSMEs, insolvency, business informality.

1. Introducción:

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) son el pilar esencial del tejido empresarial en Colombia y América Latina, no solo por su relevancia cuantitativa en la economía, sino también por su contribución a la creación de empleo, la innovación y la cohesión social. No obstante, a pesar de su importancia estratégica, las MiPymes se enfrentan a desafíos estructurales que amenazan su sostenibilidad y su potencial de crecimiento. Estos desafíos se evidencian en la dificultad para acceder a financiamiento, en las debilidades en la gestión financiera y contable, así como en una elevada tasa de informalidad. Problemas que se ven intensificados por la complejidad y las contradicciones del marco normativo actual.

En este escenario, es fundamental llevar a cabo un análisis crítico del problema de investigación, explorar las tensiones y vacíos en la regulación colombiana y analizar posibles soluciones innovadoras y efectivas para fortalecer este sector y su contribución al desarrollo económico del país.

1.1. Planteamiento del Problema de Investigación

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en América Latina, en la mayoría de los casos, superan el 90% del tejido empresarial en la mayoría de sectores económicos como en el comercio y en “*actividades comunitarias, sociales y personales*” (Dini & Stumpo, 2020). Adicionalmente, para un estudio realizado en 2009, se encontró que, de manera regional, las MIPYMES representan más del 60% en la generación de empleo de la región.

Teniendo en consideración estas cifras, es posible resaltar la importancia de las MiPymes como motor económico y social en la región. En Colombia, en un estudio realizado por el DANE en 2022, se muestra un panorama igualmente significativo: las MiPymes generan el 78% del empleo en el país, representan el 99% del tejido empresarial en Colombia (Infobae, 2022), de acuerdo con un informe entregado por BBVA a finales de 2024, aportan cerca del 40% del PIB nacional (Llanes, 2024). No obstante, a pesar de su relevancia, estas empresas enfrentan una alta vulnerabilidad estructural. Según un estudio de Confecámaras en 2023, su tasa de supervivencia a cinco años no supera el 33.5% (Confecámaras, 2023), lo que evidencia un problema sistémico que afecta tanto su sostenibilidad como su capacidad para contribuir al desarrollo económico del país.

Las causas de esta problemática se pueden agrupar en tres categorías, que explican su fragilidad y la complejidad de subsistir en la economía regional. En primer lugar, las crisis de liquidez recurrentes afectan su capacidad para cumplir con obligaciones financieras y operativas. Durante la pandemia de COVID-19, muchas de las empresas manufactureras reportaron retrasos en el cobro de cartera, lo que en consecuencia derivó en caídas de sus cadenas de suministro y pérdidas operacionales.

En segundo lugar, por la poca complejidad que requiere la conformación de una MiPyme, se evidenció una gestión financiera deficiente que limita su capacidad para anticipar y mitigar riesgos. Según un estudio realizado en Cali, en el año 2013, el 67.3% de MiPymes no contaban con un plan estratégico para el área de sistemas de información por lo que, se deduce las empresas no llevan un programa de contabilidad adecuada o tienen un sistema de software que

les permita una toma de decisiones informada frente a los riesgos sobrevinientes (Rodríguez, Erazo, & Castro, 2013).

Finalmente, el acceso limitado a financiación formal constituye un obstáculo crítico: según la banca de oportunidades en una encuesta realizada a los emprendedores, se denoto que las razones por las que los bancos niegan la financiación oscilan entre que no tienen un historial crediticio y que, por la novedad de su compañía, no cuenta con garantías que permitan respaldar un crédito. Así,

“Solo el 20,6% de los microempresarios había tenido acceso a algún crédito formal, mientras que los demás habían obtenido su préstamo de créditos formales no financieros (6,4%) y de mecanismos de crédito informal (7,5%). Aspecto que es aún más crítico en las empresas no formales, quienes utilizaron casi dos veces más las fuentes informales de financiación (8,2% empresas informales vs. 4,2% de las formales)” (Gómez & Avellaneda, 2019).

En Colombia, la informalidad es otro factor determinante que agrava la situación. Una gran cantidad de MiPymes operan sin registro mercantil actualizado ni sistemas contables formalizados. Un claro ejemplo de esta situación se refleja en una encuesta de Microestablecimientos de 2015, donde la informalidad laboral medida como falta de registro mercantil alcanzo el 28% de las empresas con hasta 5 trabajadores (Dini & Stumpo, 2020). Esta informalidad no solo limita su acceso al crédito formal sino también a beneficios fiscales y programas estatales diseñados para apoyar al sector. Esta desconexión entre las herramientas disponibles y su implementación efectiva refleja una brecha estructural que limita la posibilidad

de crecimiento de los emprendimientos en Colombia, denotando desigualmente por falta de recursos para acceder a los registros pertinentes que le otorguen personalidad jurídica.

1.2 Marco Normativo Colombiano y sus Contradicciones

En Colombia, el marco normativo que regula la actividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) tiene origen en leyes y políticas públicas cuyo objetivo es fomentar el desarrollo, formalización y financiación para la movilidad y éxito del mercado.

Entre las normas más relevantes, la Ley 590 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004, define y clasifica a las MiPymes según el valor patrimonial (activos) y el número de empleados. Mediante esta legislación, se logró el reconocimiento de las MiPymes en el tejido empresarial y se promovió su fortalecimiento a través de incentivos y programas de apoyo nacionales y financieros.

En este sentido, y teniendo como prioridad la financiación y situación económica de las MiPymes, la legislación colombiana plasma políticas orientadas al fácil acceso a crédito, como la creación de fondos de garantía, líneas de crédito especializadas y programas de asistencia técnica. Sin perjuicio de lo anterior, algunos estudios han encontrado que, la utilización de estas políticas por parte de las MiPymes es limitada. Un claro ejemplo de lo anterior es ocurre en Villavicencio. Una investigación de la Universidad de los Llanos (2015) encontró que, aunque existen líneas de crédito blandas y mecanismos estatales de apoyo, la banca privada sigue siendo la principal fuente de financiación externa, superando el 50% de la deuda total, mientras que los fomentos y apoyos estatales no entran a juego en el financiamiento de las empresas (Sánchez, 2015). Lo anterior, evidencia una brecha entre la normativa y su implementación efectiva en el territorio.

Otra de las grandes contradicciones entre la realidad y el marco normativo colombiano es la coexistencia de incentivos y la presencia de informalidad (empleo). Pues, si bien la ley es taxativa en los requisitos de oponibilidad de las empresas, como lo son el registro mercantil y la presentación de los estados financieros para acceder a beneficios y programas estatales, en la práctica muchas MiPymes operan sin cumplir estos requisitos. Motivo de lo anterior, es muy difícil que las empresas con baja formalización accedan a fuentes de financiación formales (como préstamos o créditos en las entidades bancarias autorizadas) y a los instrumentos estatales dispuestos en la legislación. La informalidad, por tanto, se convierte en un obstáculo estructural que el marco legal no ha logrado superar plenamente, a pesar de los esfuerzos normativos.

Por otro lado, el legislador colombiano, en su ansia por innovar en el apoyo a las MiPymes y regular la situación de crisis contextualizada en la pandemia del COVID 19, creó la Ley 2069 de 2020, mejor conocida como la Ley de Emprendimiento. El objetivo de esta legislación fue establecer un ambiente normativo que fomentara el emprendimiento y el crecimiento de las empresas nacionales, mediante medidas como la racionalización y simplificación de procesos, trámites y tarifas, así como incentivos para la contratación pública, el acceso a la financiación, la capacitación y la innovación.

En consonancia con lo anterior, posterior y recientemente se expidió la ley 2437 de 2024, que consolida y convierte en legislación permanente los mecanismos de reorganización y liquidación empresarial introducidos durante la emergencia económica por la pandemia.

En síntesis, la legislación en Colombia para las MiPymes tiene un especial énfasis en promover el desarrollo, la formalización y el acceso al financiamiento. Sin embargo, enfrenta contradicciones derivadas por la baja utilización de las herramientas introducidas en la

normativa, la persistencia de la informalidad y las dificultades de acceso a los mecanismos previstos.

1.3 Hipótesis Central

La hipótesis central, que resalta el objetivo de este artículo de investigación plantea la existencia de una correlación entre las medidas fomentadas y creadas al margen de la pandemia (COVID 19) y su influencia sobre las cifras de insolvencia y reorganización societaria de las MiPymes.

2. Estado del Arte

El análisis de la estructura de capital y las fuentes de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) ha sido examinado desde diversas perspectivas teóricas y empíricas, tanto a nivel global como en el ámbito colombiano.

Las teorías económicas relacionadas con la estructura de capital, como la teoría del Pecking Order y la teoría del Trade-Off, han proporcionado un marco para entender las decisiones financieras de las MiPymes, especialmente en contextos donde enfrentan restricciones de acceso al crédito y condiciones de mercado desfavorables.

Varios estudios han evidenciado que, en la práctica, las MiPymes tienden a priorizar el uso de recursos internos y a recurrir a la deuda externa en menor medida, siguiendo patrones que se explican por la jerarquía financiera y las limitaciones inherentes a su tamaño y capacidad de gestión. La evidencia empírica a nivel internacional y los análisis de casos recientes, en particular las lecciones aprendidas de la crisis generada por la COVID-19, permiten identificar

tendencias, desafíos y respuestas adoptadas por este sector empresarial. En este sentido, el presente apartado examina los principales enfoques teóricos, los hallazgos empíricos más significativos y las experiencias recientes que enriquecen la comprensión de la estructura financiera de las MiPymes y su capacidad de adaptación ante entornos cambiantes y de alta incertidumbre.

2.1 Teorías Económicas de la Estructura de Capital

La estructura de capital, que se refiere a la mezcla de recursos propios y ajenos que una empresa emplea para financiar sus actividades y expansión, ha sido un tema central para el análisis de la solvencia de las MiPymes.

Dos teorías clave han guiado el debate académico y práctico sobre las decisiones financieras que toman las empresas, incluidas las micro, pequeñas y medianas empresas, en situaciones de incertidumbre y asimetrías informativas: la teoría del Pecking Order y la teoría del Trade-Off.

La primera sostiene que las empresas priorizan las fuentes de financiamiento en función de su costo y disponibilidad, favoreciendo primero los recursos internos, luego la deuda y, por último, la emisión de acciones. Por otro lado, la teoría del Trade-Off propone que las empresas buscan alcanzar un equilibrio óptimo entre las ventajas fiscales de la deuda y los costos relacionados con el riesgo de insolvencia. Aunque estas teorías fueron inicialmente formuladas para grandes corporaciones, proporcionan marcos conceptuales útiles para examinar el comportamiento financiero de las MiPymes, especialmente en contextos donde el acceso al crédito formal es restringido y la gestión de riesgos es crucial para la continuidad del negocio.

2.1.1 Teoría del Pecking Order

La teoría de la jerarquía financiera (o teoría del Pecking Order), es uno de los análisis utilizados para explicar las decisiones de financiamiento de las grandes corporaciones, y últimamente, se ha utilizado para evaluar las decisiones financieras de las MiPymes. En consonancia con esta teoría, las empresas muestran especial preferencia en el uso de fuentes de financiación, priorizando los recursos internos (reorganización) como la reinversión de utilidades, y posteriormente, acuden a fuentes de financiación externa (deuda o crédito) y finalmente, optan por la emisión de nuevo capital (emisión de acciones).

Esta jerarquía es resultado de la existencia de asimetría entre la información que tienen los propietarios/ administradores de la empresa y los futuros accionistas o acreedores. De acuerdo con esta teoría y entendiendo que la última medida es la búsqueda de futuros accionistas o acreedores, es evidente que *“no es la actitud de los propietarios lo que obstaculiza la entrada de nuevos accionistas, sino la falta de inversionistas interesados en este tipo de negocios”* (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014).

Este es uno de los patrones que mejor representa el comportamiento de las MiPymes a nivel nacional. Lo anterior debido a que, la mayor parte de los recursos de financiamiento de estas empresas provienen de fondos propios o venta de patrimonio, seguido de pasivo a corto plazo y en algunos casos a largo plazo. Lo anterior, teniendo en cuenta la informalidad previamente mencionada y la dificultad de las empresas a acceder a formas de financiamiento.

Aquí es importante resaltar la importancia de la autofinanciación derivada del comportamiento descrito por la teoría del Pecking order, adicionalmente, se enfatiza en la preferencia de evitar la dilución de la propiedad o la pérdida de control de la empresa. Además, la dificultad de acceso al crédito externo y la presencia de costos asociados a la obtención de financiamiento, como garantías y tasas de interés, refuerzan la tendencia de las MiPymes a priorizar sus propios recursos antes que acudir al endeudamiento o a la búsqueda de nuevos socios (Sánchez, 2015) (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014)

Teniendo en cuenta lo anterior, se evidencia que la preferencia por la autofinanciación está relacionada con la necesidad de mantener la independencia y autonomía en la toma de decisiones. De esta forma, la teoría del Pecking Order, nos ofrece un marco teórico que resulta relevante para entender la estructura del capital de las MiPymes colombianas y las dificultades financieras que derivan en una falta de crecimiento y baja capacidad de sostenibilidad.

2.1.2 Teoría del Trade-Off

La teoría del equilibrio o balance (mejor conocida como teoría Trade Off) propone que las empresas evalúan y buscan un punto óptimo, un balance, donde los beneficios y los costos del endeudamiento se equilibran. Uno de los beneficios más importantes de esta teoría es el efecto fiscal favorable, esto debido a que, los intereses pagados a los acreedores por la deuda adquirida son deducibles de los impuestos, lo que genera una reducción en la carga tributaria de la empresa y aumenta su valor comercial.

Sin perjuicio de lo anterior, a medida que un emprendimiento aumenta su nivel de endeudamiento, se entiende un incremento a la par de los riesgos y costos asociados con la

asunción de la deuda, lo que genera costos de insolvencia, dificultad para ejecutar sus obligaciones financieras y la pérdida de confianza de los acreedores.

En el contexto colombiano, es de resaltar que, sin importar los incentivos de acceso a financiamiento ofertados por las políticas públicas y la normativa antedicha, las empresas tienden a huir del riesgo de endeudamiento y se abstienen de entrar en el sistema de financiamiento externo. Así, es de notar que el endeudamiento financiero representa una pequeña parte del activo total de la mayoría de las MiPymes, pues la mayor parte de los recursos derivan de fuentes internas y/o pasivos a corto plazo.

Lo anterior se deduce de las restricciones que enfrentan las MiPymes para acceder a créditos bancarios en condiciones favorables, y por los elevados costos de apalancamiento que ponen en riesgos los activos patrimoniales y la viabilidad del negocio.

Adicionalmente, la teoría del Trade Off nos ofrece un marco relevante para entender la preferencia de una estructura capital más conservadora, evitando los niveles elevados de explotación que ponen en riesgo la viabilidad del objeto social de las MiPymes. De lo anterior, que los empresarios consideran a la deuda como mecanismo útil para financiar inversiones y aprovechar la vulnerabilidad de las MiPymes frente a caídas o riesgos por demanda. Por esta razón, la toma de decisiones sobre el financiamiento externo suele estar guiada por una evaluación cuidadosa de los riesgos y beneficios, priorizando la estabilidad y la sostenibilidad a largo plazo sobre las ventajas fiscales inmediatas.

2.2 Evidencia Empírica Internacional

De manera amplia, a escala internacional, el acceso a financiamiento y la toma de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) demuestra patrones y desafíos. Algunos estudios han demostrado que, en América Latina y en otras regiones, las MiPymes enfrentan barreras significativas para acceder a servicios financieros. Esto como consecuencia de la alta informalidad, la falta de transparencia en la información financiera y los altos costos de transacción relacionados con la obtención de crédito.

En el contexto colombiano, es posible afirmar que, sin perjuicio del crecimiento del sector de microfinanzas y la llegada de nuevos actores el acceso al crédito formal se ve restringido por requisitos documentales y garantías que muchas de estas empresas no pueden satisfacer.

En este sentido, la profundidad y accesibilidad del sistema financiero, en países de baja y media renta, tienen una relación con el uso efectivo de los servicios financieros y la mejora en la accesibilidad tiende a tener un impacto positivo en la inclusión financiera de las MiPymes. Así, según Nathaly Mora y Ruben Castillo:

“La capacidad del sistema financiero para llegar a más sectores de la población depende a su vez de los factores que determinan la accesibilidad y encontraron que los aspectos demográficos (sucursales por número de habitantes) son más relevantes que los geográficos (sucursales por km²). Esto refuerza la idea de que, en estos países, la mejora

de la accesibilidad y la disminución de barreras [...] puede tener una positiva repercusión sobre el uso efectivo, como también sobre la profundidad” (Vargas & Tabares, 2014).

En sentido contrario, en la toma de decisiones por parte de las MiPymes se evidencia que los empresarios recurren a la intuición y experiencia personal como principal herramienta de solución de problemas, priorizando esto a la utilización de modelos formales o sistemas de apoyo estatales para la toma de decisiones. Según un estudio de Barranquilla, tanto las MiPymes como las empresas de grandes ingresos y personal, utilizan la intuición para la toma de decisiones pues existe una percepción de contar con modelos de simulación de riesgos que proporcionen información precisa y oportuna (Cabeza de Vergara & Muñoz Santiago, 2010).

A nivel europeo, la crisis derivada de la COVID-19 llevó a la adopción de políticas jurídicas orientadas a salvaguardar la viabilidad de las empresas, en especial de las MiPymes. En España, por ejemplo, se adoptaron moratorias concursales junto con mecanismos previstos para fomentar la negociación con los acreedores a fin de evitar la liquidación, así como la simplificación de la tramitación judicial y el fomento de los acuerdos extrajudiciales de pago. Estas experiencias evidencian lo necesaria que es la adaptación de los marcos reguladores y de insolvencia a los ciclos cambiantes de la economía y, seguramente, la robustez de estas estructuras sobre la capacidad de las MiPymes para gestionar crisis y acceder a herramientas financieras flexibles.

En general, la evidencia empírica a nivel internacional confirma que hay avances en la oferta de servicios financieros y en la adopción de herramientas de apoyo a la gestión para las

MiPymes. A pesar de estos avances, las MiPymes todavía se enfrentan a desafíos estructurales relacionados con la informalidad, la calidad de la información financiera y la capacidad de adaptación a entornos inciertos. La experiencia comparada sugiere que superar estos obstáculos requiere tanto el fortalecimiento de los sistemas financieros como la promoción de una cultura empresarial orientada a la profesionalización y la toma de decisiones informada.

2.3. Concepto De Insolvencia Empresarial

La insolvencia empresarial es normalmente entendida como la incapacidad de una persona, natural o jurídica, de cumplir con sus obligaciones a corto plazo normalmente por falta de liquidez.

En primer lugar, es importante traer a colación la ley 1116 de 2006, mediante la cual se regula el régimen de insolvencia empresarial en Colombia por medio de la *“protección del crédito y la recuperación y conservación de la empresa como unidad de explotación económica y fuente generadora de empleo”* (Ley 1116 de 2006 , 2006), la misma ley propone dos mecanismos principales. La primera es la reorganización, que se entiende como un proceso para reestructurar pasivos y reactivar la empresa. Y la segunda, se propone como un procedimiento para liquidar activos y distribuir el producto entre proveedores de manera ordenada.

Adicionalmente, en esta ley se define la insolvencia como las situaciones donde el deudor no puede cumplir con sus obligaciones exigibles, tanto por falta de liquidez, como por un desequilibrio patrimonial entre activos y pasivos.

Por otro lado, Mascareñas define la insolvencia como *“el rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras principalmente, al pago de intereses y a la amortización de las deudas”* (Diosa, Montes, & Taborda, 2010). Esta definición, en contraste con la otorgada por el autor Rodríguez,

“la insolvencia es una especial situación patrimonial del deudor que afecta o puede afectar a todos sus acreedores, a la totalidad de sus deudas, y que provoca o puede provocar su incumplimiento total o parcial en el momento de su vencimiento” (Gómez G. C., 2005).

Da las bases necesarias para seguir el concepto de insolvencia como la situación en la que los deudores, en este caso las empresas/ sociedades, no pueden cumplir con las obligaciones inmediata de sus acreedores por falta de liquidez o por un desequilibrio patrimonial.

2.4. Sobre La Liquidez Y Sus Aspectos Económicos

Para fines de la presente investigación, es necesario referirnos al término de liquidez como un concepto esencial en los análisis financieros y de gestión empresarial frente a las problemáticas enfrentadas por las MiPymes. En este contexto, entendemos la liquidez como el “flujo de caja” que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de manera pronta y a corto plazo, lo que quiere decir que, puede pagarlas con los activos de flujo patrimonial o tiene la capacidad de convertir sus activos en efectivo sin incurrir en pérdidas significativas o retrasos.

Según Betancur Diosa et al. (2010),

“la liquidez es uno de los puntos coyunturales a la hora de evaluar la continuidad de las Micro y Pequeñas Empresas. Si la empresa no tiene el efectivo suficiente para operar en el corto plazo tiene altas posibilidades de quebrarse, por lo general las empresas no se quiebran por la rentabilidad, se quiebran por falta de liquidez” (Diosa, Montes, & Taborda, 2010).

Este último enfoque únicamente resalta que, la falta de liquidez es una de las problemáticas esenciales de las MiPymes y más que la falta de utilidades es una de las causas más frecuentes para la interrupción de las actividades de comercio.

Ya desde la perspectiva contable, el término de liquidez se mide a través de los indicadores de razón corriente, siendo esto activo corriente sobre pasivo corriente, y mediante el concepto de prueba ácida, entendido como el activo corriente menos inventarios sobre el pasivo corriente. A raíz de estos indicadores, se puede determinar con cuanta facilidad las empresas o sociedades pueden cumplir con sus obligaciones inmediatas. De esta forma, “*los indicadores de liquidez, eficiencia y rentabilidad evidencian una situación desfavorable para el sector, obstaculizando la obtención de nuevos recursos*” (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014). En este mismo estudio, de las 4.168 MiPymes revisadas, la razón corriente en promedio fue de 2.8% y la prueba acida fue del 2.1%.

Lo anterior indica, que por más que las empresas cuenten con activos líquidos para cubrir el pasivo, existen muchas que enfrentan dificultades para mantener niveles de adecuados liquidez.

Es importante diferenciar los conceptos de liquidez de activos y la liquidez financiera.

Según Mascareñas, el riesgo de liquidez es

“la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la dificultad potencial en hacer líquido el activo poseído. Cuanto mayor dificultad se encuentre en vender el activo, sin tener que ofrecer una rebaja sustancial en su precio, mayor será el grado de riesgo de liquidez que conlleve” (Diosa, Montes, & Taborda, 2010).

Es por esto por lo que, la liquidez depende de factores más allá del saldo de caja, pues también recae en la capacidad de transformar activos en efectivo de manera ágil, rápida y sin pérdidas.

De esta forma, la liquidez de activos hace referencia a

“la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la dificultad potencial en hacer líquido el activo poseído. Cuanto mayor dificultad se encuentre en vender el activo, sin tener que ofrecer una rebaja sustancial en su precio, mayor será el grado de riesgo de liquidez que conlleve” (Diosa, Montes, & Taborda, 2010),

mientras que la liquidez financiera se encarga de evidenciar “*la capacidad de la empresa para atender sus compromisos en el corto plazo y son determinantes para el acceso a nuevas fuentes de financiación*” (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014).

En conclusión, la liquidez es comprendida como la capacidad de la empresa para suplir las necesidades que surgen a raíz de los compromisos a corto plazo con activos convertibles en efectivo, de manera ágil y oportuna.

2.5. Consecuencias Del COVID 19

El COVID 19, fue una situación de contexto mundial que impacto al sector empresarial general, obligando a la mayoría de los países a crear y legislar medidas excepcionales para proteger las economías nacionales y el crecimiento de las empresas. Un claro ejemplo de este se generó en España, pues mediante el Real Decreto-Ley 5/2021 se establecieron medidas moratorias concursales destinadas a beneficiar directamente el desarrollo y supervivencia de las MiPymes, permitiéndoles suspender pagos durante doce meses mientras diseñaban planes financieros viables (Ortiz P. H.-L., 2021) Esta es una de las medidas que, juntos con los subsidios estatales, lograron cubrir gran parte de los costos legales asociados con los procesos judiciales, en especial los concursales.

En Colombia, es imperativo recordar que, pese al contexto normativo y judicial siendo completamente distintos, las MiPymes terminaron evidenciando una alta caída y vulnerabilidad durante la pandemia, limitada por su capacidad de adaptación y la falta de herramientas jurídicas y de gestión financiera. Esta experiencia demostró que las empresas carecían de sistemas de información apropiados para prevenir riesgos, lo que las puso en una situación vulnerable debido a la exposición de sobreendeudamiento, la falta de liquidez y lo más significativo, la discontinuidad de las operaciones.

Estos contrastes resaltan que una implementación regulatoria efectiva requiere no sólo un diseño legislativo apropiado sino también una infraestructura institucional sólida que pueda adaptarse rápidamente a crisis económicas inesperadas.

3. Medidas Gubernamentales Implementadas Durante La Pandemia

La crisis económica generada a raíz del COVID 19 fue uno de los principales, por no decir el único, de los precursores que incidieron en las estructuras jurídico- administrativas de los Estados más que todo con respecto a las empresas emergentes y emprendimientos que estaban demostrando crecimiento a inicios del 2020. Estas circunstancias generaron una situación extraordinaria que evidencia una relación entre las medidas gubernamentales adoptadas y los procesos de insolvencia empresarial. Ante esta situación el gobierno colombiano inicio una serie de medidas legales para mitigar el impacto económico y social en materia de insolvencia, como se vio reflejado en los decretos legislativos 560 y 772 de 2020.

Esto introdujo un régimen especial, transitorio y flexible para la gestión de procesos concursales y la protección de las sociedades comerciales afectadas por la emergencia sanitaria.

3.1. Contexto de la Crisis Sanitaria y Económica

El COVID 19 fue una pandemia a nivel global que desencadenó en una crisis sanitaria, producto de estas situaciones en Colombia se desencadenó una crisis económica, afectando la productividad y crecimiento financiero del país. Motivo del impacto, se generó una contracción económica, con efectos directos en la liquidez y solvencia de las empresas, especialmente las MiPymes que constituyen, como ya se previó, el tejido empresarial colombiano.

Previo a la pandemia, Colombia estaba en un relativo crecimiento económico, con un crecimiento del PIB en 2019 de un 3.3% en comparación con un 0.1% de América Latina y el Caribe (Bonet, Ricciulli, Perez, & Galvis, 2020). Esto generó expectativas legítimas para que en

el 2020 se mantuviera e inclusive incrementara el crecimiento, sin embargo, en 2019 la caída de los precios internacionales y la crisis económica provocaron un fuerte choque económico.

Según el Banco de la república, en un artículo realizado a finales de 2020, las medidas de aislamiento generaron la reducción de un *“37% y un 49% producto de los periodos de cuarentena, el costo económico asociado está en el rango de 48 a 65 billones de pesos (4,5% a 6,1% del PIB) por una cuarentena de un mes”* (Bonet, Ricciulli, Perez, & Galvis, 2020).

Estas caídas reflejaron una reducción en el PIB de cerca del 6.8% lo cual derivó no solo de la caída de los sectores que dependen de la interacción presencial y las cadenas productivas complejas, sino porque la situación derivó en pérdida masiva de empleos, lo que desencadenó en un impacto fuerte a los grupos poblacionales débiles, aumentando la pobreza y desigualdad.

El impacto económico se trasladó a una reducción significativa de la liquidez de la empresa y problemas en cuanto al cumplimiento de las obligaciones financieras, lo que llevó al aumento del riesgo de quiebra. Fueron las mipymes las que más sufrieron, ya que suponían más del 90% de todos los negocios en Colombia, y gran parte del empleo en la nación se genera de esta rama económica, pero debido a la ausencia virtual de recursos financieros y la más limitada oportunidad para recibir en los formales de dinero.

La suspensión temporal de los negocios de las empresas o el cierre definitivo de empresas, la interrupción de las cadenas de abastecimiento y la reducción de la demanda provocaron un incremento en las peticiones de s ascendente sobre el sistema de competencia

tradicional. La crisis demostró la importancia de ajustar el marco regulatorio para proporcionar soluciones rápidas y versátiles que facilitaran la recuperación de las empresas y la conservación del empleo.

3.2. Medidas Transitorias En Procesos De Insolvencia Y Para Mitigar Los Efectos De La Pandemia En El Sector Empresarial

Es necesario iniciar con el decreto 560 de 2020, pues fue la primera respuesta normativa para insolvencia en el contexto de pandemia. Así, el objetivo inicial de la ley fue mitigar la extensión de los efectos de la medida sanitaria permitiendo la adopción de los procesos concursales (Decreto 560 de 2020, 2020).

Los rasgos principales de esta normativa fueron la suspensión y prórroga de términos procesales, creación e implementación de mecanismos extrajudiciales de negociación. Adicionalmente se establecieron condiciones de flexibilización del régimen concursal, fomentando la protección del empleo al enfatizar en preservar las fuentes de trabajo mediante el fomento de la conservación de las empresas como unidades económicas.

Por otro lado, con la evolución de la crisis y lo prolongado que se entendió ese periodo, el Decreto 772 completó y amplió las disposiciones del decreto 560, con la meta de proteger el orden económico y mitigar la extensión de los perjuicios (Decreto 772 de 2020). Los aspectos de esta ley, comprendidos a continuación, lograron fortalecer el marco jurídico para la atención de insolvencias en un contexto donde la crisis duro más de 2 años. Los aspectos más relevantes de esta normativa fueron el régimen especial que se creó para las pequeñas insolvencias, mecanismo

creado para simplificar los procesos de las micro y pequeñas empresas con activos menores a las cinco mil smmlv.

Por otro lado, se establecieron términos cortos para los trámites, se introdujeron cláusulas de maximización del valor de los activos del deudor para preservar la continuidad de la empresa.

En resumen, los decretos introdujeron una serie de mecanismos para atender las dificultades de los empresarios, como los procesos especiales para las MiPymes, con procesos abreviados y simples que reducen costos y tiempos; la negociación extrajudicial, y la suspensión temporal de las obligaciones.

3.3. Barreras Financieras

En el marco revisado, las empresas colombianas enfrentaron barreras financieras que impactaron su capacidad de mantenerse en solvencia. En este contexto, se entienden importantes la liquidez y el costo de financiamiento externo, los cuales se vieron afectados por la crisis económica.

3.3.1. Liquidez Y Su Impacto En La Solvencia

La liquidez, según el banco de la república se define como *“los fondos disponibles para realizar pagos inmediatos o, en otras palabras, mide la rapidez con la que un activo financiero puede convertirse en un medio de pago sin que pierda valor”* (República). Este fue uno de los principales desafíos para las compañías colombianas durante la pandemia, debido a la falta de producción que en su momento explicamos. Teniendo en cuenta un análisis del Observatorio

Iberoamericano de la MiPymes (2020-2021), aproximadamente el 72% de las microempresas en Colombia se vieron impactadas por la crisis, resultado de una notable disminución de su capacidad financiera para operar (Tovar & Ortiz, 2022). Esta reducción en la liquidez fue consecuencia directa de la caída en la demanda y a las restricciones sanitarias que limitaron la producción y venta de bienes y servicios.

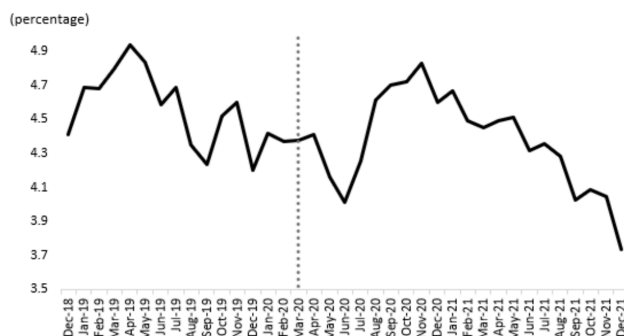
En efecto, la búsqueda de financiamiento externo para suplir los costos operativos, fue generado por la falta de liquidez de las MIPYMES, esto genero un incremento en el nivel de endeudamiento, generando un ambiente de incertidumbre y disminución de decisiones estratégicas de riesgos que podían derivar en grandes riesgos (Santiago-Santiago, 2022).

A esto se le suma un estudio de la Superintendencia de Sociedades, el cual reveló que, los indicadores financieros relacionados con la liquidez y la solvencia de las empresas se vieron deteriorados para el año 2020. Lo anterior, se entendió como un claro reflejo de la pandemia sobre la capacidad de pago y la necesidad de mecanismos de apoyo adicionales con el fin de prevenir la insolvencia de las MiPymes que recién empezaban a presentar un crecimiento financiero y posicionamiento en el mercado. La contracción económica y la disminución en la actividad productiva impactaron la generación de flujo de caja, dificultando el cumplimiento de obligaciones financieras y operativas.

Con el fin de mitigar los efectos derivados de la insolvencia, el gobierno colombiano implemento ayudas financieras y garantías de crédito que ayudaron a mejorar momentáneamente la liquidez de las empresas, poniendo “paños de agua tibia” a los problemas financieros que

presentaban la mayoría de las MiPymes. De acuerdo con un estudio del Banco de la República, las empresas que accedieron a estos beneficios bajaron las probabilidades de incumplir con las obligaciones ante acreedores que tenían términos de cumplimiento, sin embargo, esto solo duro mientras las medidas estaban en vigor (Gómez & Rodríguez-Novoa, 2024). Lo anterior pues, cuando los programas terminaron, las empresas volvieron al nivel de endeudamiento previamente presentado pues el crecimiento económico no tuvo un rápido crecimiento como el esperado, esto evidencio la fragilidad de la liquidez en el contexto de la pandemia y la post-pandemia.

Así, se muestra en la imagen a continuación sacada del artículo del Banco de la República sobre Préstamos morosos sobre el total de préstamos brutos (Gómez & Rodríguez-Novoa, 2024). En él se demuestra que, si bien hubo una disminución por la aplicación de las medidas, tan pronto estas se redujeron el comportamiento volvió a ser el mismo.



3.3.2. Costo Del Financiamiento Externo

Una vez revisado el tema de la liquidez, es relevante remitirse al financiamiento externo como otro de los obstáculos importantes dentro de la solvencia empresarial. Lo anterior debido a

que, aunque el acceso a los productos financieros digitales aumento en un 5.3% en 2020, los requisitos para adquirir el crédito empresarial estaban dotado de incertidumbres económicas, lo que hizo que se aumentara el riesgo que las entidades financieras estaban percibiendo (Santiago-Santiago, 2022).

Sin embargo, otros estudios internacionales han señalado que la intervención del gobierno a través de subsidios y reducciones de impuestos fue esencial para mantener la posición de las empresas en el mercado (Gutiérrez, Sarmiento, & Ramírez, 2023). Para mejorar el acceso a la financiación, los bancos públicos y de desarrollo colombianos, como Findeter, implementaron líneas de crédito con condiciones favorables en términos de pago, tiempo y periodo de gracia.

Sin perjuicio de lo anterior, los bancos del sector privado demostraron una desaceleración del desembolso crediticio, lo que mostro una mayor cautela sobre la evaluación del riesgo a lo largo de la pandemia por razones más que evidentes (Gutiérrez, Sarmiento, & Ramírez, 2023). Para muchas empresas, esto significó un aumento en el costo de financiamiento debido a que fue necesario soportar tasas más altas o condiciones más severas para la obtención de recursos.

Afectado por la crisis sanitaria y económica, el sector bancario colombiano también vio caer sus indicadores de rentabilidad durante el periodo 2016-2021 (GARCÍA & HURTADO, 2023). Esta circunstancia redujo la capacidad de los bancos para aumentar el crédito empresarial en condiciones favorables, lo que afectó el costo del financiamiento externo para las empresas.

Como conclusión general, la percepción de riesgo, la poca oferta crediticia privada por el contexto de crisis económica derivada de la pandemia y la dependencia de programas gubernamentales para facilitar el acceso a recursos tuvieron una gran influencia en el costo del financiamiento externo durante la pandemia. Cobra especial relevancia este contexto para las MIPYMES con menor poder de negociación y acceso a garantías, esta mezcla constituyó un obstáculo financiero que influyó en la viabilidad de las empresas.

3.4. Barreras No Financieras

Las PYMES en Colombia se enfrentan a barreras no financiera que restringen su posibilidad de acceder a créditos y a servicios formales como lo puede ser la asimetría informativa y la informalidad empresarial, los cuales a continuación se describen.

3.4.1. Asimetría Informativa

Esta figura es una de las razones por medio de la cual, las entidades financieras, perciben a las MiPymes como sujetos de alto riesgo. Esta percepción se fundamenta principalmente en la insuficiencia o falta de información que las MiPymes pueden entregar debido a que no cuentan con un sistema de almacenamiento de información y recolección que les permita organizarse y acoger los datos producto de su actividad económica, lo que eleva los costos de transacción y casi imposibilita la evaluación de su capacidad de pago. De esta forma, *“a decisión de escoger entre deuda y patrimonio por parte de las PYMES se ve afectada por tres dimensiones de la*

opacidad informacional: 1) verificación costosa, 2) riesgo moral y 3) selección adversa” (Mary A. Vera-ColinaI, 2014). De esto que la opacidad se entiende que genera una desconfianza en las entidades financieras, las cuales tienden a exigir mayores garantías y aplicar altas tasas de interés, lo que vuelve más costoso el alcance y dificulta el acceso al crédito para las PYMES.

Adicionalmente, en el contexto colombiano, *“los indicadores de liquidez, eficiencia y rentabilidad evidencian una situación desfavorable para el sector, obstaculizando la obtención de nuevos recursos”* (Mary A. Vera-ColinaI, 2014). Esto significa que, las MIPYMES al no tener información clara y confiable sobre la gestión financiera y económica de sus empresas, son limitadas a depender los recursos propios y pasivos a corto plazo, en lugar de acceder a fuentes externas de financiación.

3.4.2. Informalidad Empresarial

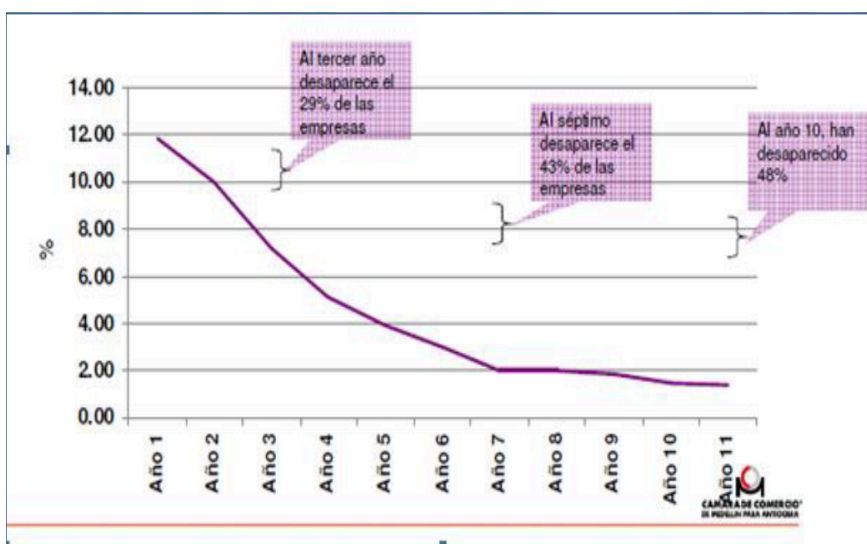
Por otro lado, la informalidad representa una de las características más relevantes para las micro y pequeñas empresas en Colombia, lo cual termina constituyendo una barrera significativa e importante para la sostenibilidad y acceso a financiamiento. De esta forma, el producto de la informalidad resulta siendo que

“muchas de estas empresas, o no llevan contabilidad, no la utilizan para tomar decisiones, o simplemente no aplican las normas contables de forma inadecuada, lo que tendrá repercusiones financieras, como el desconocimiento de su situación real a nivel económico, demandas laborales por no aplicar adecuadamente la norma, falta de información para solicitar créditos o suministro de información falsa con el fin de acceder a créditos, para los que no se cuenta con capacidad de pago, y una gran cantidad de

dificultades que pueden llevar a que la empresa entre en riesgo de continuidad” (Diosa, Montes, & Taborda, 2010).

Esto genera una falta de información confiable que dificulta tanto el acceso al crédito formal, como a la capacidad de anticipar y gestionar los riesgos que salen del mal manejo. A esto se le adiciona que la informalidad deriva de un fenómeno cultural llamado “la cultura del engaño” donde según los autores Diosa, Montes y Taborda, está configurado por “*cifras maquilladas de acuerdo a la necesidad del momento, evasión y fraude, estas prácticas no encajan de ninguna manera con una de las cualidades primordiales de la información contable, la veracidad*”.

Las consecuencias de este fenómeno se evidencian de manera clara en la supervivencia empresarial, según la Cámara de Comercio de Medellín, en los periodos comprendidos entre 1997 y 2007, “*al tercer año de existencia desaparecieron el 29% de las empresas creadas; el 43% desapareció al séptimo año; y en el año diez, habían desaparecido el 48% de las empresas legalmente constituidas*”.



(Diosa, Montes, & Taborda, 2010)

Por otro lado, a nivel nacional, es estimable que aproximadamente 700.000 MiPymes no están debidamente registradas, lo cual demuestra la tendencia a la informalidad. En este sentido, según estadísticas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en Colombia, “el 73% de las nuevas empresas no superan su primer año de vida” (Diosa, Montes, & Taborda, 2010).

En conclusión, el fenómeno de la informalidad empresarial en Colombia no solo está limitado a la falta de acceso de las MiPymes a fuentes de financiación y programas de apoyo, sino que asu vez, está incrementando la vulnerabilidad y el riesgo de discontinuidad. A esto se le suma que, la falta de registros, la ausencia de sistemas de información contables y la cultura del engaño; fenómenos que afectan de manera negativa la supervivencia y el crecimiento del sector.

4. Propuestas De Un Modelo Integral De Solvencia Para Pymes

Teniendo en cuenta el contexto proporcionado y en congruencia con lo expuesto, la meta final es lograr el fortalecimiento de las MiPymes no solo a nivel financiero sino también por medio de reformas estructurales a nivel administrativo y jurídico. De aquí que los hechos demostrados como la alta mortalidad empresarial, la informalidad y la falta de herramientas de gestión de riesgo ponen en evidencia la necesidad de una propuesta que contemple la gestión de riesgos, la prevención de caídas financieras y la gestión efectiva de la insolvencia.

4.1. Reformas Normativas Y De La Estructura Administrativa

La experiencia reciente y las pruebas empíricas demuestran que la legislación actual no atiende adecuadamente a las especificidades de las PYMES, particularmente en situaciones de

crisis. Por esta razón, es imprescindible progresar hacia reformas jurídicas que permitan el acceso a procedimientos de insolvencia ajustados a la situación de las pequeñas empresas y que fomenten la continuidad de la empresa.

4.1.1. Creación de juzgados especializados en Insolvencia específicamente para las MiPymes con equipos multidisciplinarios

Una de las soluciones que se proponen es el establecimiento de tribunales especializados en insolvencia de MiPymes, equipados con equipos técnicos de diversas disciplinas. Por medio de esta especialización, se facilitaría una administración eficaz y rápida en los procesos de competencia. Lo anterior teniendo en cuenta que las entidades específicas serían en áreas financieras contables y organizativas de pequeños patrimonios, que ayuden a suplir las necesidades descritas anteriormente.

Las demostraciones anteriores indican que la carencia de habilidades técnicas y la falta de datos financieros fiables son elementos que incrementan el peligro de discontinuidad en las MiPymes.

De esta manera,

“Muchas de estas empresas, o no llevan contabilidad, no la utilizan para tomar decisiones, o simplemente no aplican las normas contables de forma inadecuada, lo que tendrá repercusiones financieras, como el desconocimiento de su situación real a nivel económico, demandas laborales por no aplicar adecuadamente la norma, falta de información para solicitar créditos o suministro de información falsa con el fin

de acceder a créditos, para los que no se cuenta con capacidad de pago, y una gran cantidad de dificultades que pueden llevar a que la empresa entre en riesgo de continuidad” (Diosa, Montes, & Taborda, 2010).

La constitución de un equipo multidisciplinario de juristas, contadores y el área de gestión patrimonial permite diagnosticar con facilidad y al mismo tiempo con exactitud la viabilidad de una empresa emergente o en riesgo de quiebra. Esto también permitiría adaptar estrategias a cada caso para proponer cambios que resuelvan los problemas. Al mismo tiempo, esto permitiría que los empresarios y emprendedores tengan fácil acceso a la herramienta de un análisis financiero, lo cual previamente no se tiene y, gracias a esto, contaría con una nueva respuesta a situaciones de crisis.

Igualmente, la elevada mortalidad descrita en la sección anterior justifica por sí sola el por qué es necesario actuar en este momento. A esto se suma la lentitud en los trámites por insolvencia debido a la sobrecarga de trabajo judicial; esta sobrecarga podría ser uno de los problemas que resolvería el respaldo técnico a las decisiones del juez diseñadas para tomar rápidamente decisiones.

Unidades De Mediación Ágil

Como se explicó anteriormente, uno de los elementos clave de la propuesta es la inclusión de unidades de mediación ágil dentro de los juzgados. De esta manera, el modelo se fundamenta en la figura española del pre-pack concursal, la cual se inspira en los sistemas implementados en otros países, como los Países Bajos y el Reino Unido.

Este mecanismo les ofrece a los acreedores la oportunidad de iniciar negociaciones con las empresas antes de que se formalice la declaración del concurso. Como resultado de esta negociación, se han generado reducciones significativas en los costos procesales y, en muchos casos, se ha logrado evitar la liquidación de los negocios involucrados.

Inicialmente la medida se implementó en Barcelona y a grandes rasgos consiste en la preparación anticipada de la venta de las unidades productivas de las empresas que se encuentran en crisis, bajo la supervisión de un experto independiente propuesto y designado por el juez que está revisando la situación, previo a la declaración formal del concurso. Este proceso cumple con el objetivo de garantizar la ágil transmisión de los activos y evitar que se deprecie el valor de la compañía, lo que ha demostrado generar la continuación del negocio y la conservación de los empleos.

Adicionalmente, el impacto de las unidades de mediación es fácilmente demostrable mediante cifras concursales “durante 2020, el número de deudores concursados en España fue de 6.718, lo que representa una disminución del 13,6% respecto a 2019, a pesar de la gravedad de la crisis económica. De estos, 6.447 fueron concursos voluntarios (un 12,1% menos que el año anterior) y 271 necesarios (un 38,4% menos). La reducción en el número de concursos se atribuye, en parte, a la moratoria concursal y a la eficacia de los mecanismos de mediación y acuerdos extrajudiciales promovidos durante la emergencia” (Ortiz P. H.-L., 2021).

Por otro lado, la agilización del proceso en un componente central que ayudo el estancamiento de los procesos judiciales en esta área, esto debido a que se establecieron procedimientos preferentes para la tramitación de los incidentes concursales y la enajenación de unidades productivas. Lo anterior derivo en que se pudieran dar respuestas rápidas a situaciones críticas y de esta manera evitar la disminución del valor de las empresas en crisis. Esto se destaca en la forma en que la ley 3/2020

“considerará que el acuerdo extrajudicial de pagos se ha intentado por el deudor sin éxito, si se acreditara que se han producido dos faltas de aceptación del mediador concursal para ser designado, a los efectos de iniciar concurso consecutivo, comunicándolo al juzgado”.

Este modelo, adaptado a la jurisdicción colombiana y sus necesidades específicas, podría lograr que la venta de la unidad productiva de las entidades se realice en un corto plazo desde la presentación del concurso, evitando que se paralice la actividad o se configure una pérdida masiva de empleos.

Impacto

Se esperaría que, mediante la implementación de este modelo, se reduzcan los tiempos procesales a menos de doce meses, lo que aumentaría las tasas de éxito de los procesos. Adicionalmente, debido a la finalidad de velar por la protección de la empresa y la continuación de los negocios de la compañía si se encuentra la viabilidad estratégica y económica, esta propuesta también tendría el fin de disminuir los costos procesales y mejorar el acceso a mecanismos concursales para las MiPymes.

4.1.2. Umbrales Simplificados Para Deudas Menores

Los umbrales simplificados entran en una propuesta que busca solucionar una de las realidades de las MiPymes en el contexto colombiano, referente a los costos en los procedimientos concursales. Esto se genera como un obstáculo insalvable para los deudores de menor tamaño, debido a que suelen carecer de asesoría especializada para afrontar los procesos judiciales, lo que deriva en costos adicionales. El análisis anterior muestra, no solo que fue una experiencia universal, sino que las medidas adoptadas en situación de crisis no fueron suficientes para soportar el detrimento patrimonial y prendario de las MiPymes posterior a la pandemia.

Según Ruiz Sánchez, el 79% de las MiPymes en Colombia tienen activos inferiores a cinco mil millones de pesos y menos de 50 empleados, con recursos que provienen de financiación interna, “*generada por reinversión de utilidades y adición de capital*” (Sánchez, 2015). Lo anterior refleja que, gran parte de las obligaciones financieras son bajas en cuanto a créditos bancarios. Por otro lado, el mismo autor refleja que la financiación externa de la mayoría de las entidades analizadas tiene fuente en la banca comercial, mientras que el uso de mecanismos y/o ayudas estatales y líneas de crédito especializadas es muy bajo.

Bajo este supuesto, es evidente que el costo de financiación representa una carga alta para las empresas de esta categoría, pues en promedio, absorbe el 86% del margen operacional de las PYMES, dejando márgenes netos de utilidad muy bajos. Esto refleja la necesidad de

implementar una solución ágil y eficaz que permita disminuir los costos que pueden usarse en otras áreas de mejora de la compañía.

La creación de estos umbrales podría permitir que las MiPymes accedieran a mecanismos de reestructuración y liquidación más ágiles, que no frenen el negocio y que permitan el crecimiento financiero de las empresas. Esto, además de evitar la congestión de los juzgados, facilitaría la recuperación de las empresas con viabilidad y la salida de las más vulnerables.

4.2. Estrategias De Educación Financiera

Del análisis preliminar, queda claro que uno de los problemas es la falta de educación financiera entre los administradores de las MiPymes. Por ello, se debería poner énfasis en la consolidación de la sostenibilidad de las empresas, particularmente después de que ha salido a la luz que la mayoría de estas empresas carece de un plan estratégico de SI (Sistemas de Información). Esto es una manifestación de la ausencia de contabilidad formal, la dependencia de recursos internos y el bajo involucramiento de la tecnología en la gestión de liquidez y flujo de caja.

Dos alternativas para intentar equilibrar esta situación son, primero, elevar los estándares en contabilidad para renovar el interés en los cursos de formación vocacional que tienen el potencial de moverse hacia el comercio y el sector rural. El segundo enfoque implica promover el uso de plataformas digitales, como simuladores que anticipan los riesgos generados por las operaciones comerciales, lo cual puede resultar en la evaluación de fuentes de financiamiento y prever negociaciones con acreedores.

4.3. Mecanismos Alternativos De Financiación

Dentro de esta propuesta, se pretende responder a las limitaciones en cuanto al acceso de las MiPymes al crédito tradicional o financiamiento externo. Dentro del análisis realizado, se demuestra que, aunque hay un claro crecimiento del sector micro financiero, la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas sigue siendo baja y enfrenta barreas estructurales. Dos de los mecanismos alternativos que se traen a colación son el crowdfunding y los bonos PYME, que a continuación se explicaran.

4.3.1. Crowdfunding.

El crowdfunding, es una forma de financiación colaborativa por medio de la cual un grupo de personas, conocidos como aportantes, contribuye a la sociedad o negocio con recursos económicos dirigidos a un proyecto productivo, empresarial o social, mediante plataformas digitales. Según el decreto 1357 de 2018, el crowdfunding es

“La actividad de financiación colaborativa es aquella desarrollada por entidades autorizadas por la Superintendencia Financiera de Colombia, a partir de una plataforma electrónica, cuyo propósito es poner en contacto a un número plural de aportantes con receptores que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto productivo.” (Decreto 1357 de 2018 , 2018)

De esta manera, y teniendo en cuenta que las MiPymes en Colombia buscan su financiamiento principalmente “*con recursos propios, en menor grado con pasivos de corto plazo y en baja proporción con pasivos de largo plazo*” (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014), es evidente que hay una escasa diversificación de las fuentes o sistemas de financiamiento, esto da pie a que el Crowdfunding se tome desde una postura de innovación.

Esta postura se reconoce internacionalmente como una de las alternativas innovadoras para el acceso a capital, en especial para pequeñas empresas y emprendimientos que afectan a la banca tradicional. Esta problemática se refleja específicamente en Colombia, donde la falta de financiación externa es uno de los principales problemas del tejido empresarial.

Lo anterior se puede soportar teniendo en cuenta un estudio realizado en Villavicencio, donde se evidencia que el costo de financiación bancaria absorbe por lo menos el 86% del margen operacional de las empresas, dejando bajos márgenes netos, lo cual evidencia la necesidad de fuentes de financiamiento más asequibles y flexibles.

Algunos de los beneficios que se presentan al usar esta herramienta son: i. la reducción de barreras de acceso a la banca tradicional y a los sistemas de financiamiento, ii. Posibilidad de diversificación de fuentes de financiamiento, iii. Flexibilidad y rapidez para responder a las necesidades siempre que permiten campañas de financiación ágiles, iv. Inclusión financiera pues, dada la baja participación de las MiPymes en la cartera del sistema financiero colombiano, el crowdfunding logra contribuir a la inclusión de las empresas en el sistema financiero.

4.3.2. Bonos Pyme.

Otra de las herramientas que se proponen como método de financiación alternativa son los bonos PYME, estos se caracterizan por ser títulos valores de deudas emitidos por las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado de valores. Tienen como objetivo principal la obtención de recursos a mediano o largo plazo directamente de los inversionistas institucionales. Esta figura se encuentra regulada en la ley 964 de 2005 y son revisados por la superintendencia

financiera, la cual ha venido estableciendo distintos requisitos para facilitar el acceso de estas empresas al mercado de capitales.

De esta manera, los bonos PYME son

“Títulos de deuda emitidos por pequeñas y medianas empresas, inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores, que representan una obligación de pago de capital e intereses bajo condiciones preestablecidas, y cuyo objetivo es permitir a las PYMES acceder a fuentes alternativas de financiación en el mercado público de valores” (OECD, 2015).

Este tipo de financiamiento contribuye tanto a la diversificación de las fuentes de financiamiento empresarial, como a la reducción de la dependencia bancaria; lo cual mejora la transparencia en el gobierno corporativo de las empresas emisoras.

De esta forma, según Vera- Colina et al,

“en Colombia, otras operaciones son aún precarias, principalmente el acceso al mercado de capitales y el factoring. [...] El acceso a la financiación de las PYMES a través de instrumentos como los bonos PYME es muy bajo y está restringido, en la práctica, a empresas medianas o grandes con estructuras financieras más sólidas” (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014).

Lo anterior refleja que la correcta implementación de los bonos PYMES lograría aumentar el flujo de caja de las compañías para mejorar su liquidez y prevenir una eventual

insolvencia. Sin perjuicio de lo anterior, es importante que el estado se encargue de hacer la difusión de esta información para que los empresarios y administradores entiendan que es confiable y puede ser usado siempre que se tome con discreción.

5. Conclusiones Generales

En conclusión, el análisis que se ha desarrollado a lo largo del texto logra reflejar, determinar y examinar de manera profunda los factores estructurales, financieros y normativos que tienen alta incidencia con la vulnerabilidad de las PYMES frente a procesos de insolvencia, especialmente teniendo en cuenta el contexto post – pandémico producto de la crisis sanitaria del COVID -19 de 2020.

A raíz de nuestra revisión contextual y doctrinal sobre el marco legal en Colombia y las experiencias derivadas de la crisis, se evidenciaron limitaciones para las MIPYMES como la mejora en la gestión de solvencia empresarial.

De esta manera, a continuación, se presentará una síntesis de los hallazgos del estudio y las propuestas estratégicas encaminadas a fortalecer el sistema judicial de insolvencia y la sostenibilidad del sector.

5.1. Hallazgos Claves

Durante el análisis realizado se llegó a la conclusión de que las mayores problemáticas de las MiPymes están relacionadas con las barreras financieras y el costo de financiación externo. Estos hallazgos permitieron comprender la magnitud de la problemática y los riesgos a los que se

enfrenta este sector económico con respecto a la situación coyuntural de Colombia. A continuación, procederemos a desarrollar los aspectos y hallazgos más relevantes, integrando las perspectivas económicas, financieras, normativas y sociales.

5.1.1. Importancia De La Estrategia Y La Vulnerabilidad De Las Mipymes En Colombia

Las MiPymes en Colombia representan gran parte del tejido empresarial y mueven en gran medida la economía desde el punto de vista del producto interno bruto y la generación de empleo. De esta forma, las MiPymes representan casi el 99% del tejido empresarial colombiano, generando cerca del 78% del empleo y aportan cerca del 40% del PIB nacional. Sin embargo, se demostró que la tasa de supervivencia de las MiPymes en Colombia, por la forma en la que esta constituido el sistema financiero, es de menos de 5 años, siendo que solo el 33.5% de estas empresas supera ese término.

Lo anterior logro evidenciar que existe un problema sistémico de sostenibilidad y continuidad de la empresa, explicado por factores como la alta informalidad, la falta de confianza en los sistemas de financiamiento externo, la limitada capacidad financiera, la dificultad para acceder a fuentes de financiamiento formal y la poca implementación de los sistemas de información contable, junto con la previsión y el manejo de un buen sistema de riesgos.

5.1.2. Factores Determinantes De La Insolvencia

Según lo que vimos, los factores principales de insolvencia en Colombia son producto de una causa estructural y coyuntural, que logran agruparse en las siguientes categorías:

En primera medida la crisis de liquidez es una de las causas principales de la insolvencia, esto en motivo que la caja de flujo es insuficiente para cubrir las obligaciones inmediatas, lo que detona la insolvencia en primera medida. En medio de la pandemia, la demanda se contrajo y las medidas sanitarias redujeron masivamente los ingresos, afectando la capacidad de las empresas para realizar negocios y pagar sus obligaciones financieras. El 96% de las micro y pequeñas empresas vieron sus ventas caer más del 50%, y el 82% tenía capital para financiarse por uno a dos meses.

Por otro lado, la gestión financiera deficiente termina siendo otro de los principales factores. La mayoría de las pymes no tienen un plan estratégico en el área financiera y sistemas de información deficientes que dificultan la toma de decisiones y la anticipación de riesgos. El 67,3% de las pymes pueden considerarse como aquellas que no desarrollan un plan IS, por lo tanto, no hay formalización de la contabilidad y el negocio aún se lidera por intuición.

En tercer lugar, el bajo uso de financiamiento formal, siempre que solo el 20,6% de los microempresarios han utilizado crédito formal; el resto de las personas con ingresos utilizan mecanismos informales o no utilizan financiación externa en absoluto. Los puntos críticos son la falta de historial crediticio, la ausencia de garantías y las entidades financieras que lo ven como de alto riesgo. Esto es peor en las empresas informales, que aprovechan fuentes informales casi el doble que las empresas formales.

Otro de los factores se centra en el endeudamiento excesivo y costo. Esto se presenta cuando hay una deuda, generalmente es a corto plazo y con tasas altas, absorbiendo hasta un 86% del margen obtenido por las empresas. La ausencia de acceso a facilidades de crédito blando, junto con su dependencia en la banca privada, las hace altamente insolventes a cualquier tipo de impacto económico.

Adicionalmente, tenemos el factor de la informalidad empresarial, aquí, La falta de acceso al crédito, la incapacidad de licitar en contratos gubernamentales y una cultura de gestión que evade el sistema y manipula las cifras. Se cree que aproximadamente 700,000 pymes no están registradas correctamente, y el 73% de los nuevos negocios no duran el primer año.

Por último, hay dos factores no económicos que afectan directamente las cifras de insolvencia. Estos son, la asimetría en la información y la influencia de eventos externos. De esta forma, la asimetría de información representa la ausencia de información financiera creíble y verificable aumenta los costos de transacción y la evaluación de riesgos por parte de los acreedores, lo que conduce a mayores requisitos de garantía y tasas de interés. Por otro lado, la pandemia de Covid-19 y la crisis social de 2021 aumentaron la vulnerabilidad de las MIPYMES con cierres a gran escala, reducción de ingresos y despidos masivos. La economía de Colombia se contrajo un 6.8 por ciento en 2020, causando efectos devastadores en las regiones del Caribe y los Andes del país y en industrias como servicios y comercio.

5.1.3. Limitaciones Y Contradicciones Del Marco Normativo

Es cierto que la legislación colombiana sobre la insolvencia de las pymes ofrece un modelo muy sofisticado, pero en realidad se caracteriza por varias incompletitudes e inconsistencias que le impiden cumplir su potencial. En la práctica, las herramientas legales diseñadas para ayudar a las empresas en dificultades están en gran medida sin usar. Esto se debe, en parte, a que la banca privada sigue siendo la principal fuente de financiación y a que los programas de asistencia estatal no están dirigidos a la mayoría de las empresas que lo necesitan. El débil uso de tales instrumentos legales apunta a una gran distancia entre la ley sustancial y la práctica en el mundo empresarial.

Esta brecha se amplía con la discrepancia entre la normativa y la realidad en las MiPymes. Pero la gran mayoría de los emprendedores no actúan sobre estos beneficios legales porque no saben que es algo que pueden hacer; no tienen el dinero para llevarlo a cabo; o porque el proceso es confuso y abrumador. Además, la gran informalidad del sistema hace imposible recurrir a cualquier canal de apoyo y reestructuración.

Las medidas temporales implementadas durante la pandemia, tales como procesos de insolvencia simplificados, tuvieron algunos efectos positivos a corto plazo, pero fueron bastante pequeños y de corta duración. La tendencia de mortalidad empresarial no se revirtió y los problemas estructurales persistieron después de que estas medidas de apoyo excepcionales fueron retiradas. Esto demuestra que las medidas de apoyo de emergencia eran necesarias, pero no significa que no se deba tomar más acción para asegurar que la gestión de insolvencias para

las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se vuelva más efectiva y accesible a largo plazo.

En resumen, el análisis reciente confirma que la normativa colombiana está aún lejos de corresponder a las necesidades reales de las MiPymes. Los procedimientos deben simplificarse, y los instrumentos legales deben difundirse y hacerse accesibles. Adicionalmente, la normativa existente debe adaptarse a la especificidad del sector, especialmente su informalidad y gestión administrativa, esta es la única manera en que se puede aumentar la eficiencia y sostenibilidad del sistema de insolvencia y elevar el número de pequeñas y medianas empresas en el país.

5.1.4. Consecuencias De La Pandemia Y Resiliencia Empresarial

Esta vez, la pandemia de COVID-19 fue uno de los principales factores que contribuyeron a la insolvencia de las PYMES en Colombia en 2020, llevando a una crisis de liquidez sin precedentes.

Tal como se señaló en la investigación realizada, esto se reflejó en la pérdida de ingresos de las MiPymes y la incapacidad de llevar a cabo actividades normales, en el sentido de que alrededor miles de empresas se vieron obligadas a cerrar o suspender actividades temporalmente, poniendo así en peligro la estructura empresarial y los empleos en el país.

En un entorno extremadamente incierto para la supervivencia de los pequeños negocios, muchos de ellos se apresuraron hacia la digitalización y la exploración de alternativas creativas. Algunas empresas lograron reorganizarse y ajustarse al nuevo entorno del mercado adoptando herramientas digitales y probando nuevos canales de ventas y financiación. A pesar de estos

avances, la distancia tecnológica y la deficiencia de habilidades digitales por parte de los trabajadores comprimieron el alcance y la envergadura de tales visiones, dejando así a muchas PYMES a la zaga de las transformaciones sociales acentuadas por la crisis.

Esta crisis a fue afrontada con una serie de medidas de alivio financiero, incluyendo la apertura de líneas de crédito, garantías y subsidios dirigidos a amortiguar el golpe económico que las empresas más vulnerables llegaron a experimentar. Sin embargo, estos esfuerzos no fueron suficientes para contrarrestar la crisis a una escala proporcional al problema y el crecimiento económico a la apertura del mercado no fue el esperado. Esto extendió la búsqueda de liquidez y, para muchos, exacerbó el sobreendeudamiento, continuando para limitar la recuperación de estos negocios.

5.2. Recomendaciones Estratégicas.

Adicional a lo mencionado, durante el análisis se refleja la necesidad de desarrollar una estrategia integral y sostenible que a largo plazo que garantice la competitividad y sostenibilidad de este sector, que es un factor clave para el desarrollo de la economía nacional.

A continuación, se hará un resumen de las recomendaciones que intentan abordar las dificultades estructurales y situacionales observadas. Adicionalmente, qué acciones deberían llevarse a cabo tanto por parte del gobierno como del sector privado, así como de los propios emprendedores.

En primer lugar, es importante impulsar la formalización empresarial. Lo anterior debido a que, la alta informalidad es uno de los principales obstáculos para el acceso a financiamiento, la participación en programas estatales y la adopción de buenas prácticas de gestión, los cuales anteriormente se configuraron como factores propulsores de la insolvencia. Para revertir la situación, se deben crear estímulos fiscales y/o tributarios para el patrocinio,

junto con la simplificación del registro operativo y la emisión de campañas obligatorias para que los administradores comprendan las ventajas de la formalización. Estas últimas son necesarias para la efectividad de la transición que tiene como objetivo promover el cambio hacia la legalidad, en la medida en que permiten gestionar los flujos organizacionales y asumir obligaciones con los acreedores.

Adicionalmente, esta formalización podría acarrear el desarrollo de una cultura emprendedora con identidad corporativa, lo que puede llegar a generarse como palancas para el éxito futuro de las empresas.

Por otro lado, es necesario reforzar tanto la formación en gestión empresarial como los programas de educación financiera. El texto mostró que la mayoría de las PYMES carecen de un entendimiento sólido en gestión financiera, contabilidad y gestión de riesgos, lo que limita su capacidad para anticipar y remediar las crisis financieras. Por lo tanto, se aconseja desarrollar programas de formación continua para empresarios y gerentes en el campo de la planificación financiera, el uso de herramientas digitales, el análisis de costos-beneficios y la elaboración de planes de contingencia.

Lo anterior, junto con la promoción de cursos de alfabetización financiera y asesoría técnica especializada, marcaría una diferencia en la calidad de la toma de decisiones y la sostenibilidad de un negocio. Igualmente, los portales de formación en línea y las colaboraciones con universidades e institutos de formación de habilidades pueden ayudar a ampliar y enriquecer la calidad de estas iniciativas.

Una segunda acción o propuesta sugerida es suplir la necesidad de reformar y modernizar el sistema de regulación, para que este sea más comprensible, flexible y adaptado a la realidad de las MiPymes.

En la actualidad, los procedimientos concursales son complejos, costosos y poco conocidos para la mayoría de los administradores de las MiPymes, esto que limita su utilización y reduce el efecto de los beneficios que resultarían del uso correcto de los apoyos gubernamentales.

Esta propuesta trata sobre la creación de métodos diferentes y sencillos para las MiPymes, con plazos cortos, costos reducidos y requisitos adaptados con relación a la capacidad operativa y productiva de estas empresas. La instauración de juzgados especializados en insolvencia de MiPymes junto con la conformación de equipos multidisciplinarios, que incluyan expertos en distintas áreas, puede facilitar diagnósticos rápidos y la implementación de soluciones adaptadas a los casos particulares de las empresas en proceso de disolución o reestructuración. En este sentido, es importante promover la mediación y los mecanismos negociación extrajudicial, tomados en parte de modelos internacionales que ya hayan demostrado

éxito, lo anterior con el fin de reducir los tiempos y costos de los procesos y aumentar las posibilidades de recuperación empresarial.

En resumen, para abordar la situación de insolvencia en las PYMES de Colombia, se requieren políticas integrales que integren formalización, educación e inclusión financiera, modernización regulatoria y análisis del impacto para el uso del arreglo de insolvencias, acceso a fuentes alternativas de financiamiento, digitalización, cooperación de partes interesadas y prevención proactiva de crisis.

Solo a través de acciones concertadas y sostenidas en estas intervenciones estratégicas se aumentará la resiliencia del sector, lo que incluirá la reducción de la mortalidad empresarial y el posicionamiento de las PYMES como motores de crecimiento y desarrollo socioeconómico en el país. La pandemia nos ofreció un punto de reflexión para convertir las debilidades estructurales en áreas de mejora y crear un entorno empresarial más inclusivo que sea inmune o este protegido a choques similares en el futuro.

6. Bibliografía

Bonet, J. A., Ricciulli, D., Perez, G. J., & Galvis, L. A. (2020). Impacto económico regional del Covid-19 en Colombia: un análisis insumo-producto. *Banco de la Republica - investigaciones económicas*.

Decreto 560 de 2020 (Función Pública 2020).

Decreto 772 de 2020.

República, B. d. (s.f.). *Banco de la República* . Obtenido de Banco de la República : <https://www.banrep.gov.co/es/glosario/liquidez>

Tovar, I. P., & Ortiz, D. A. (2022). *Impactos del Covid 19 en las finanzas de las MIPYMES en Colombia: estudio Comparativo entre sectores* . Medellín: Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.

Santiago-Santiago, E. (2022). Apalancamiento financiero en tiempo de pandemia por covid-19 como estrategia de sostenibilidad de las empresas en Colombia. *Revista Investigación & Gestión*, 06-20.

Gómez, C., & Rodríguez-Novoa, D. (2024). Medidas de apoyo a las empresas, comportamiento de pago de crédito y riesgo crediticio. *Borradores de Economía* .

Gutiérrez, E. B., Sarmiento, J. E., & Ramírez, J. C. (2023). Determinantes del impacto financiero de la pandemia sobre las mipymes de Colombia. *Equidad y Desarrollo - Universidad de la Salle* .

GARCÍA, Á. M., & HURTADO, K. K. (2023). *EFFECTOS FINANCIEROS DEL COVID-19 EN LA OPERACIÓN BANCARIA DE COLOMBIA*. Medellín: TECNOLÓGICO DE ANTIOQUIA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS .

Mary A. Vera-ColinaI, Z. A.-M.-R. (2014). *Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros*. Bogotá : INNOVAR.

Diosa, M. Y., Montes, A. Y., & Taborda, R. T. (2010). *Riesgo de continuidad detectado a partir del análisis financiero en micro y pequeñas empresas de Medellín*. Medellín : Universidad de Antioquia.

Ortiz, P. H.-L. (2021). El derecho concursal de emergencia: Medidas normativas y buena praxis judicial. *Revista CEFLegal* 250, 39-72.

Sánchez, M. d. (2015). FUENTES Y MECANISMOS DE FINANCIACION EN LAS PYMES DE VILLAVICENCIO (COLOMBIA). *Revista Global de Negocios*, 93-110.

Ley 1116 de 2006 , Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones. (CONGRESO DE LA REPÚBLICA 27 de Diciembre de 2006).

Gómez, G. C. (junio de 2005). Insolvencia: evolución de un concepto. *Revista de Derecho Privado*, 34, 27-54.

Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Revista INNOVAR journal*, 149-160.

Decreto 1357 de 2018 (EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA 31 de Julio de 2018).

OECD. (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. Paris: OECD Publishing .

Dini, M., & Stumpo, G. (2020). *MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Infobae. (27 de Junio de 2022). *Infobae*. Obtenido de <https://www.infobae.com/america/colombia/2022/06/27/dane-el-78-del-empleo-en-colombia-es-generado-por-las-mipymes/>

Llanes, M. C. (2 de Febrero de 2024). *BBVA*. Obtenido de BBVA Research: <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/colombia-una-mirada-a-las-mipymes-en-colombia/>

Confecámaras. (16 de Mayo de 2023). *Red de Cámaras de Comercio (Confecámaras)*.
Obtenido de <https://confecamaras.org.co/segun-estudio-de-confecamaras-el-33-5-de-las-empresas-del-pais-sobreviven-al-termino-de-5-anos/>

Rodríguez, O. J., Erazo, S. C., & Castro, A. A. (2013). Determinantes de los planes estratégicos de los sistemas de información en las Pymes Colombianas: Caso Santiago de Cali-Colombia . *Entramado - Unilibre Cali*.

Gómez, P. A., & Avellaneda, D. L. (2019). *Financiamiento de las MiPymes en Colombia*. Área de Inteligencia Competitiva de la Banca de oportunidades de Colombia .

Vargas, N. M., & Tabares, R. C. (2014). Evolución de las principales variables de acceso de las Pymes al microcrédito en Colombia, 2002–mayo 2014 . *Magazín Empresarial*, 55-63.

Cabeza de Vergara, L., & Muñoz Santiago, A. E. (2010). ANÁLISIS DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES, VISIÓN DESDE LA PYME Y LA GRAN EMPRESA DE BARRANQUILLA. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 9-40.

Ortiz, P. H.-L. (2021). El derecho concursal de emergencia: medidas normativas y buena praxis judicial. *Revista CEFLegal*, 39-72.