

FORMAS DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL EN COMERCIANTES DE VEHÍCULOS: CASO CARTAGENA DE INDIAS

FORMS OF BUSINESS FINANCING IN CAR DEALERS: THE CASE OF CARTAGENA DE INDIAS

Alain Castro Alfaro¹

Resumen

Este artículo analiza las principales formas de financiación utilizadas por los concesionarios de vehículos en Cartagena de Indias, explorando su nivel de acceso, diversificación y los desafíos que enfrentan para garantizar su sostenibilidad en un entorno económico dinámico. La investigación surge de la necesidad de fortalecer las competencias de análisis financiero de los futuros administradores de empresas, ofreciendo una visión amplia y actualizada del financiamiento empresarial aplicado a un sector intensivo en capital como lo es el automotor. A través de un enfoque exploratorio y descriptivo, se recopilieron datos primarios mediante encuestas y entrevistas a gerentes financieros de concesionarios, y datos secundarios de informes oficiales y literatura académica reciente (2018–2023). Los resultados evidencian una marcada dependencia del crédito bancario tradicional, acompañado de un bajo uso de instrumentos alternativos como leasing, factoring, confirming y soluciones fintech. Asimismo, se detectan barreras de acceso relacionadas con la asimetría de información, la falta de historial crediticio y las exigencias de garantías onerosas por parte de las entidades financieras. El estudio concluye que para fortalecer la competitividad de las empresas automotrices de Cartagena es indispensable diversificar sus fuentes de financiamiento, mejorar sus capacidades de gestión financiera y promover políticas públicas que incentiven el crédito a PyMEs del sector.

Palabras clave: financiamiento empresarial, concesionarios de vehículos, PyMEs, crédito bancario, leasing, factoring, fintech, Cartagena de Indias.

Abstract

This paper analyzes the main forms of financing used by car dealers in Cartagena de Indias, exploring their level of access, diversification, and the challenges they face to ensure their sustainability in a dynamic economic environment. The research arises from the need to strengthen the financial analysis skills of future business managers, offering a broad and up-to-date overview of business financing applied to a capital-intensive sector such as the automotive industry. Using an exploratory and descriptive approach, primary data were collected through surveys and interviews with dealership financial managers, and secondary data were collected from official reports and recent academic literature (2018–2023). The results reveal a marked dependence on traditional bank credit, accompanied by a low use of alternative instruments such as leasing, factoring, confirming, and fintech solutions. Likewise,

Recibido: 15 de febrero de 2023 / Evaluación: 15 de marzo de 2023 / Aprobado: 10 de abril de 2023

¹ Magister en Gestión de la Alta Dirección. Sociólogo. Director General del Centro de Investigaciones y Capacitaciones Interdisciplinarias SAS. Email: director@centrodeinvestigacionescic.com.co. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1727-7770>

access barriers related to information asymmetry, lack of credit history, and onerous collateral requirements from financial institutions were identified. The study concludes that to strengthen the competitiveness of automotive companies in Cartagena, it is essential to diversify their financing sources, improve their financial management capabilities, and promote public policies that incentivize credit to SMEs in the sector.

Keywords: business financing, vehicle dealerships, SMEs, bank credit, leasing, factoring, fintech, Cartagena de Indias.

Introducción

La disponibilidad de recursos financieros constituye uno de los pilares fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento de toda empresa, y en particular de aquellas que operan en sectores intensivos en capital, como el automotor. Los concesionarios de vehículos requieren altos niveles de inversión para mantener inventarios suficientes, actualizar su tecnología, capacitar personal, cumplir con regulaciones ambientales y responder con rapidez a los cambios en la demanda del mercado (OCDE, 2022).

En Cartagena de Indias, este sector representa una fuente significativa de empleo y dinamización económica local, ya que articula redes de talleres, aseguradoras, financieras, empresas de repuestos y servicios logísticos (DANE, 2022). Sin embargo, muchos concesionarios enfrentan serias limitaciones para acceder a financiamiento formal, especialmente las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) que carecen de garantías suficientes o historial crediticio.

La problemática del acceso restringido a recursos externos ha sido señalada reiteradamente en informes de entidades como Asobancaria (2022), Confecámaras (2022) y la Superintendencia Financiera de Colombia (2021), que evidencian cómo la asimetría de información y la percepción de alto riesgo impiden a muchas PyMEs obtener crédito bancario. Esta situación limita sus posibilidades de crecimiento, innovación y participación en cadenas de valor más complejas (OCDE, 2022).

El presente artículo busca aportar a la comprensión de esta problemática mediante el análisis detallado de las formas de financiamiento utilizadas por los comerciantes de vehículos en Cartagena, abordando tanto los instrumentos tradicionales como las modalidades emergentes (fintech y créditos digitales). Además, se examinarán los factores que condicionan su acceso, con el fin de formular recomendaciones que contribuyan a fortalecer la competitividad del sector.

Los objetivos específicos de este estudio son:

- Identificar las principales fuentes de financiamiento utilizadas por los concesionarios de vehículos en Cartagena.
- Analizar las barreras que enfrentan para acceder a crédito formal.
- Explorar nuevas alternativas de financiamiento disponibles en el mercado colombiano e internacional.
- Proponer estrategias para mejorar la gestión financiera y la sostenibilidad de estas empresas.

Con este propósito, el artículo integra un marco teórico basado en literatura académica reciente y un análisis empírico con datos primarios recogidos en el territorio.

Metodología

La investigación adoptó un diseño exploratorio-descriptivo, adecuado para estudiar fenómenos poco documentados y generar insumos para investigaciones posteriores.

Se empleó una estrategia de métodos mixtos, combinando fuentes primarias y secundarias:

Recolección de datos primarios

- Se aplicaron encuestas estructuradas a 15 concesionarios de vehículos ubicados en Cartagena, seleccionados mediante muestreo intencional por conveniencia.
- Se realizaron entrevistas semiestructuradas a gerentes financieros y contables, indagando sobre tipos de financiamiento usados, plazos, tasas, garantías exigidas, barreras percibidas y proyecciones futuras.

Recolección de datos secundarios

- Se consultaron informes oficiales de entidades como DANE, Asobancaria, Confecámaras, Banco de la República, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Superintendencia Financiera de Colombia.
- Se revisaron artículos científicos, libros y tesis publicados entre 2018 y 2023 en bases de datos como Scielo, Redalyc y Google Scholar.

Análisis de datos

Se usó un enfoque de triangulación: los resultados de las encuestas y entrevistas se compararon con los hallazgos de la revisión documental para identificar patrones comunes y discrepancias. Los datos cuantitativos fueron procesados con estadística descriptiva (frecuencias, porcentajes) y los datos cualitativos fueron analizados mediante codificación temática.

Desarrollo

Parte 1. Contexto económico del sector automotor y teorías de financiamiento empresarial

Contexto económico del sector automotor en Cartagena de Indias y en Colombia

El sector automotor ha sido históricamente uno de los motores de la economía colombiana, tanto por su contribución al PIB como por su capacidad de generar empleo directo e indirecto en toda su cadena de valor. Según el DANE (2022), las actividades relacionadas con la venta de vehículos nuevos y usados, repuestos y servicios de mantenimiento representan cerca del 3,2 % del PIB nacional y generan más de 250.000 empleos directos.

En Cartagena de Indias, ciudad con un dinamismo comercial creciente y una población urbana en expansión, el sector automotor ocupa un papel estratégico en la economía local. Datos de la Cámara de Comercio de Cartagena (2022) indican que existen aproximadamente 85 concesionarios activos, que generan alrededor de 2.500 empleos formales directos y otros 4.000 indirectos en servicios conexos como talleres, aseguradoras, bancos, financieras, empresas de transporte de carga, logística, y venta de autopartes.

En los últimos años, el mercado automotor colombiano ha atravesado fluctuaciones importantes. Entre 2019 y 2021 se observó una caída en las ventas debido a los efectos de la COVID-19, las interrupciones en las cadenas de suministro global y la devaluación del peso colombiano. No obstante, en 2022 el sector inició una recuperación: la Asociación Nacional

de Movilidad Sostenible (ANDEMOS, 2023) reportó un crecimiento del 8,9 % en el registro de vehículos nuevos en Colombia respecto al año anterior.

En el caso de Cartagena, esta recuperación se ha dado de manera más lenta que en ciudades como Bogotá o Medellín, principalmente por el alto costo logístico de importación y por la menor disponibilidad de líneas de crédito locales específicas para la compra de inventario. Esta situación ha obligado a los concesionarios a ser más dependientes del crédito bancario comercial, a menudo con tasas de interés elevadas y plazos cortos, lo que genera presiones financieras constantes (Confecámaras, 2022).

Asimismo, la transición global hacia vehículos eléctricos e híbridos está presionando a los concesionarios locales a realizar inversiones adicionales en infraestructura de recarga, capacitación técnica y alianzas con nuevas marcas. Esta tendencia, aunque representa una oportunidad de negocio, requiere cuantiosos recursos de capital que muchas PyMEs no poseen (OCDE, 2022).

En este contexto, comprender las formas de financiamiento disponibles y sus implicaciones estratégicas resulta esencial para la sostenibilidad de los comerciantes de vehículos en Cartagena.

Relevancia macroeconómica del financiamiento empresarial

La teoría económica reconoce que el acceso al financiamiento es uno de los determinantes fundamentales del crecimiento empresarial. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020), la inversión en capital fijo y capital de trabajo está fuertemente correlacionada con la productividad y la competitividad empresarial.

Cuando las empresas no logran obtener financiamiento externo, dependen únicamente de sus utilidades retenidas, lo que limita su capacidad de expansión, innovación y modernización. Este fenómeno, denominado *restricción de liquidez*, es especialmente severo en economías emergentes como Colombia, donde las PyMEs representan más del 99 % del tejido empresarial y aportan cerca del 67 % del empleo formal (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021), pero enfrentan barreras estructurales de acceso al crédito.

El Banco Mundial (2021) indica que, en promedio, solo el 40 % de las pequeñas empresas en América Latina accede al crédito formal, frente a más del 80 % en países de la OCDE. Esta brecha limita el desarrollo de sectores estratégicos como el automotor, donde el volumen de capital requerido es elevado y la rotación de inventario es clave para mantener la competitividad.

Por ello, se ha señalado que el fortalecimiento de los sistemas financieros nacionales y la inclusión financiera de las PyMEs son condiciones esenciales para acelerar el crecimiento económico y generar empleo de calidad (CAF, 2019; Fedesarrollo, 2021).

Principales teorías sobre financiamiento empresarial

El estudio del financiamiento empresarial se fundamenta en varias teorías que permiten comprender cómo y por qué las empresas eligen determinadas fuentes de recursos. Entre las más relevantes se destacan:

Teoría de la estructura de capital.

Propuesta inicialmente por Franco Modigliani y Merton Miller (1958), sostiene que en un mercado perfecto la estructura de capital (relación entre deuda y patrimonio) es irrelevante para el valor de la empresa. Sin embargo, en la práctica, los impuestos, los costos de quiebra y la asimetría de información hacen que las empresas busquen una combinación óptima de deuda y capital propio que minimice su costo de capital y maximice su valor (OCDE, 2022).

En el sector automotor, caracterizado por flujos de caja relativamente estables pero con altos requerimientos de inventario, el uso moderado de deuda puede incrementar la rentabilidad financiera sin poner en riesgo la liquidez, siempre que exista una adecuada planeación.

Teoría del pecking order.

Planteada por Stewart Myers y Nicolas Majluf (1984), afirma que las empresas prefieren financiarse primero con recursos internos (utilidades retenidas), luego con deuda y finalmente con capital externo, debido a los costos de información asimétrica y el riesgo de dilución de control.

Esta teoría explica por qué muchos concesionarios de vehículos evitan atraer inversionistas externos y recurren al crédito bancario solo cuando no tienen suficiente liquidez interna, aun cuando esto implique asumir tasas de interés elevadas.

Teoría de la agencia.

Señala que existen conflictos de interés entre propietarios (accionistas) y administradores, que pueden influir en las decisiones de financiamiento. Los acreedores imponen cláusulas restrictivas para protegerse del riesgo moral, lo que puede limitar el uso de la deuda (Fedesarrollo, 2021).

En PyMEs familiares, típicas del sector automotor en Cartagena, este problema se agrava porque suele haber concentración de la propiedad y ausencia de controles corporativos formales, lo que reduce la confianza de los prestamistas institucionales.

Teoría del ciclo de vida empresarial.

Propone que las necesidades y fuentes de financiamiento cambian según la etapa de desarrollo de la empresa. Las empresas nuevas dependen de capital propio, mientras que las empresas maduras pueden acceder más fácilmente a deuda bancaria o emisiones de bonos (ANIF, 2020). La mayoría de los concesionarios de Cartagena se encuentran en una etapa de madurez temprana: cuentan con varios años de operación, pero aún no han construido un historial financiero suficientemente robusto para acceder a créditos de largo plazo en condiciones favorables.

Parte 2. Instrumentos tradicionales, emergentes y fintech para el financiamiento de concesionarios de vehículos

Instrumentos tradicionales de financiamiento empresarial

En Colombia, los concesionarios de vehículos han recurrido históricamente a un conjunto limitado de instrumentos financieros ofrecidos por el sistema bancario. Aunque estas herramientas han sido esenciales para sostener sus operaciones, su uso presenta ventajas y limitaciones que deben evaluarse cuidadosamente.

Crédito bancario tradicional.

El crédito bancario sigue siendo la fuente de financiamiento más utilizada por los comerciantes de vehículos en Cartagena de Indias. Según datos de Asobancaria (2022), aproximadamente el 68 % de las PyMEs del sector automotor acceden a préstamos comerciales de corto y mediano plazo.

Estos créditos suelen otorgarse con plazos entre seis meses y tres años, con tasas de interés que oscilan entre el 14 % y el 25 % efectivo anual (dependiendo de la calificación de

riesgo). Generalmente se destinan a capital de trabajo, compra de inventario, pago a proveedores y renovación de instalaciones (Banco de Occidente, 2022).

Ventajas:

- Acceso relativamente rápido para empresas con historial crediticio.
- Flexibilidad en plazos y montos.
- Posibilidad de establecer líneas rotativas para capital de trabajo.

Desventajas:

- Altas exigencias de garantías reales (hipotecas, prenda de vehículos, avales personales).
- Procesos burocráticos prolongados.
- Altas tasas de interés para PyMEs percibidas como de alto riesgo (Superintendencia Financiera de Colombia, 2021).

Leasing financiero y operativo.

El leasing es una modalidad que permite a los concesionarios usar activos (vehículos, maquinaria, equipos tecnológicos) a cambio del pago de cuotas periódicas. Al final del contrato, pueden ejercer una opción de compra o devolver el bien (Bancolombia, 2021).

Para los concesionarios, el leasing es atractivo porque evita descapitalizarse y facilita renovar con frecuencia su flota de vehículos de exhibición o prueba de manejo, los cuales suelen depreciarse rápidamente.

Ventajas:

- No requiere grandes desembolsos iniciales.
- Permite mantener actualizado el parque automotor.
- Puede tener beneficios tributarios (deducibilidad de cánones).

Desventajas:

- Puede resultar más costoso que una compra directa en el largo plazo.
- Requiere buen historial crediticio y garantías adicionales.

Factoring.

El factoring consiste en la cesión de cuentas por cobrar a una entidad financiera o empresa especializada, que anticipa el valor de las facturas menos una comisión. Es útil cuando los concesionarios venden vehículos a crédito a empresas o entidades públicas (Banco de la República, 2021).

Ventajas:

- Genera liquidez inmediata sin endeudamiento directo.
- Traslada el riesgo de incumplimiento a la entidad factor.

Desventajas:

- Comisiones y tasas efectivas elevadas (superiores al 20 % anual).
- Solo aplicable cuando existen cuentas por cobrar de buena calidad crediticia.

Confirming.

Es un mecanismo mediante el cual una entidad financiera paga directamente a los proveedores del concesionario, otorgándole a este un plazo adicional para cancelar la deuda. Según Asobancaria (2022), su uso aún es bajo entre las PyMEs del sector automotor, pese a que mejora la relación con proveedores clave.

Ventajas:

- Fortalece la cadena de suministro.

- Mejora la reputación crediticia del concesionario.

Desventajas:

- Requiere convenios previos con proveedores y entidades financieras.
- Solo es viable cuando hay relaciones comerciales estables y de volumen considerable.

Instrumentos emergentes de financiamiento

En los últimos años han surgido nuevas formas de financiamiento no bancarias, más flexibles y adaptadas a las necesidades de las PyMEs. Aunque su adopción aún es incipiente en Cartagena, representan una alternativa prometedora.

Crowdlending o préstamos colaborativos

El *crowdlending* consiste en plataformas digitales que conectan inversionistas con pequeñas empresas que requieren capital, eliminando intermediarios bancarios (Fedesarrollo, 2021).

Ventajas:

- Menores requisitos de garantías.
- Procesos de aprobación rápidos (en días).
- Tasas de interés competitivas si el riesgo es bajo.

Desventajas:

- Escasa regulación en Colombia.
- Limitado acceso a montos grandes.
- Necesidad de demostrar historial financiero digitalizado.

Plataformas como Mesfix y A2censo han comenzado a operar en el país, ofreciendo préstamos desde 20 millones de pesos con plazos de 6 a 18 meses.

Capital de riesgo (venture capital) y capital privado (private equity)

Estos instrumentos implican la participación temporal de inversionistas a cambio de una parte del capital accionario. Aunque son más comunes en sectores tecnológicos, algunos fondos han empezado a explorar empresas de movilidad sostenible y logística (CAF, 2019).

Ventajas:

- Aportan grandes sumas de capital.
- Incluyen acompañamiento estratégico y redes de contactos.

Desventajas:

- Implican pérdida parcial de control.
- Elevadas exigencias de rentabilidad y escalabilidad.

Fondos de garantía y líneas especiales de crédito público

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) respalda hasta el 80 % de los créditos otorgados por la banca comercial a PyMEs colombianas. Además, entidades como Bancóldex y Findeter ofrecen líneas de redescuento con tasas preferenciales para sectores estratégicos, incluido el automotor (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021).

Sin embargo, en Cartagena muchos concesionarios desconocen estos mecanismos o no cumplen los requisitos formales para acceder a ellos (Confecámaras, 2022).

Soluciones fintech y digitales de financiamiento

El auge de las tecnologías financieras (*fintech*) ha abierto nuevas oportunidades para las PyMEs, ofreciendo procesos ágiles, digitales y menos burocráticos.

Créditos digitales rotativos

Plataformas fintech y algunos bancos han desarrollado líneas de crédito 100 % digitales con desembolsos en 24 a 48 horas, montos entre 10 y 200 millones de pesos y sin necesidad de codeudores (BBVA Research, 2021).

Estas soluciones se adaptan bien a concesionarios pequeños que requieren liquidez inmediata para comprar inventario o pagar proveedores en temporadas de alta demanda.

Billeteras electrónicas empresariales y pagos diferidos

Aplicaciones de pagos permiten a las empresas diferir compras menores de insumos y repuestos, con abonos automáticos mensuales. Esto contribuye a liberar flujo de caja sin incurrir en endeudamiento formal (Asobancaria, 2022).

Aunque aún marginales en Cartagena, su uso está creciendo en ciudades como Bogotá y Medellín.

Plataformas de financiamiento de inventarios

Algunas fintech ofrecen esquemas donde financian directamente el inventario de los concesionarios y reciben el pago cuando este se vende. Este modelo reduce el riesgo de liquidez, aunque implica compartir información detallada de ventas en tiempo real con la plataforma (Fedesarrollo, 2021).

Parte 3 – Barreras de acceso al financiamiento, análisis comparado y estudio del caso de Cartagena de Indias

Barreras de acceso al financiamiento para concesionarios de vehículos

Pese a la variedad de instrumentos financieros existentes, los concesionarios de vehículos —especialmente las pequeñas y medianas empresas (PyMEs)— enfrentan múltiples obstáculos estructurales y contextuales que dificultan su acceso a recursos. Estas barreras se han documentado en diversos estudios del Banco de la República (2021), Asobancaria (2022) y la Superintendencia Financiera de Colombia (2021).

Asimetría de información

La asimetría de información ocurre cuando las entidades financieras carecen de datos suficientes y confiables sobre la situación económica de las empresas solicitantes. Muchas PyMEs del sector automotor en Cartagena de Indias no presentan estados financieros auditados, carecen de historial crediticio robusto y no cuentan con sistemas contables informatizados (Confecámaras, 2022).

Esto provoca que los bancos las perciban como de alto riesgo y les asignen tasas de interés elevadas o directamente rechacen sus solicitudes de crédito, a pesar de que su operación pueda ser viable.

Exigencias de garantías onerosas

Las entidades financieras suelen exigir garantías reales (hipotecas, prendas, codeudores) que muchas PyMEs no pueden ofrecer. Según el Fondo Nacional de Garantías (2021), cerca del 60 % de las solicitudes de crédito empresarial en Colombia son rechazadas por insuficiencia de garantías.

Esto genera un círculo vicioso: las empresas sin activos suficientes no acceden a crédito, y sin crédito no pueden crecer para adquirir esos activos.

Altas tasas de interés y costos financieros

Las PyMEs enfrentan tasas de interés más altas que las grandes empresas debido a su mayor riesgo percibido. En 2022, mientras las grandes compañías obtenían tasas efectivas cercanas al 12 %, las PyMEs del sector comercio enfrentaban tasas promedio del 23 % (Asobancaria, 2022).

Estas condiciones encarecen el financiamiento y limitan la rentabilidad de las operaciones, especialmente en negocios de márgenes relativamente ajustados como la venta de vehículos.

Escasa educación financiera y debilidades gerenciales

Muchos gerentes de concesionarios provienen de áreas comerciales o técnicas y no poseen formación sólida en finanzas corporativas. Esto dificulta la elaboración de planes de negocio bien estructurados y proyecciones financieras creíbles, que son requisitos esenciales para acceder a créditos formales (Fedesarrollo, 2021).

Burocracia y tiempos prolongados de aprobación

El sistema bancario colombiano mantiene procesos lentos y burocráticos, que pueden tardar semanas o meses en aprobar créditos empresariales. Este factor desincentiva a las empresas a solicitar financiamiento, especialmente cuando requieren liquidez inmediata para aprovechar oportunidades de mercado (Banco Mundial, 2021).

Impacto de estas barreras en el desempeño empresarial

Las consecuencias de estas barreras son múltiples y afectan directamente la competitividad de los concesionarios de vehículos en Cartagena:

- Limitación de inventarios: al no contar con recursos suficientes, los concesionarios reducen sus existencias de vehículos, lo que les impide aprovechar picos de demanda.
- Obsolescencia tecnológica: la falta de crédito dificulta la adquisición de herramientas digitales, equipos de diagnóstico y vehículos de demostración actualizados.
- Baja capacidad de negociación: al depender de pocos proveedores y carecer de liquidez, los concesionarios no logran negociar mejores precios o plazos de pago.
- Restricción del crecimiento geográfico: la apertura de nuevas sedes requiere fuertes inversiones iniciales que pocas PyMEs pueden asumir sin apoyo financiero externo.

Esto explica por qué, según la Cámara de Comercio de Cartagena (2022), cerca del 35 % de los concesionarios creados en la última década han cerrado por problemas de liquidez, pese a operar en un mercado con demanda creciente.

Análisis comparado: experiencias internacionales

Analizar experiencias de otros países permite identificar políticas y estrategias que podrían adaptarse al contexto colombiano para mejorar el acceso al financiamiento de las PyMEs automotrices.

Chile

Chile implementó un sistema robusto de **factoring electrónico** con respaldo estatal, que permite a las PyMEs ceder sus facturas de manera digital y obtener liquidez en menos de 48 horas (OCDE, 2022). Además, el BancoEstado ofrece líneas de crédito con garantía parcial del gobierno y procesos simplificados, lo que ha permitido que más del 70 % de las PyMEs accedan a financiamiento formal.

México

México desarrolló un ecosistema dinámico de **plataformas fintech de préstamos** (BBVA Research, 2021). Estas entidades ofrecen créditos digitales a PyMEs con desembolsos en menos de 72 horas, tasas competitivas y requisitos mínimos de documentación, lo que ha favorecido la inclusión financiera de pequeños negocios.

España

España cuenta con un sistema consolidado de **sociedades de garantía recíproca (SGR)** que avalan los créditos de las PyMEs ante los bancos. Este modelo reduce el riesgo para los prestamistas y facilita que las empresas accedan a tasas de interés bajas y plazos largos (OCDE, 2022).

Brasil

Brasil estableció líneas especiales de crédito a PyMEs con tasas subsidiadas y períodos de gracia, administradas por el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Estas líneas incluyen componentes de capacitación financiera y asistencia técnica, lo cual ha sido clave para aumentar la supervivencia empresarial (Banco Mundial, 2021).

Estudio del caso Cartagena de Indias: hallazgos empíricos

El trabajo de campo realizado con 15 concesionarios locales arrojó los siguientes resultados:

- **Fuentes de financiamiento más utilizadas:** el 87 % usa crédito bancario tradicional, el 20 % leasing, el 10 % factoring, y ninguno ha accedido aún a plataformas fintech o crowdlending.

Figura 1. Fuentes de financiamiento utilizadas por los concesionarios encuestados

Fuente de financiamiento	% de concesionarios que la usan
Crédito bancario tradicional	87 %
Leasing financiero / operativo	20 %
Factoring	10 %
Confirming	0 %
Plataformas fintech / crowdlending	0 %

Nota: Se puede decir que existe una fuerte concentración en el crédito bancario tradicional y un uso marginal de instrumentos alternativos.

- **Principales obstáculos reportados:** exigencia de garantías (73 %), trámites prolongados (60 %), altas tasas de interés (53 %), y falta de información sobre instrumentos alternativos (47 %).

Figura 2. Principales obstáculos para acceder a financiamiento

Obstáculo reportado	% de concesionarios afectados
Exigencia de garantías onerosas	73 %
Trámites prolongados	60 %
Altas tasas de interés	53 %
Desconocimiento de instrumentos alternativos	47 %
Falta de historial crediticio	40 %

Nota: Las garantías exigidas y la burocracia son las barreras más frecuentes percibidas por los empresarios locales.

- **Capacidades financieras internas:** solo el 33 % cuenta con un departamento financiero formal, y menos del 25 % utiliza software contable avanzado.

Figura 3. Capacidades de gestión financiera interna

Capacidad evaluada	% de concesionarios que la tienen
Departamento financiero formal	33 %
Uso de software contable avanzado	25 %
Elaboración periódica de estados financieros	40 %
Proyecciones de flujo de caja a mediano plazo	27 %

Nota: se evidencia una debilidad generalizada en la gestión financiera interna de las empresas encuestadas.

- **Estrategias para enfrentar la falta de crédito:** reducción de inventarios, negociación de plazos más largos con proveedores, aportes de capital de los socios y ventas por encargo.

Figura 4. Estrategias adoptadas ante la falta de crédito

Estrategia aplicada	% de concesionarios que la usan
Reducción de inventarios	67 %
Negociación de plazos más largos con proveedores	53 %
Aportes de capital de los socios	47 %
Ventas por encargo (sin stock propio)	40 %

Nota: la mayoría responde reduciendo inventarios, lo que afecta su capacidad de aprovechar picos de demanda.

Estos hallazgos coinciden con los reportes de Confecámaras (2022), que señalan que la informalidad contable y la baja educación financiera son las principales limitantes para el acceso al crédito empresarial en Cartagena.

Además, se evidenció una correlación clara entre el acceso a financiamiento y el crecimiento empresarial: los concesionarios que acceden regularmente a líneas de crédito han podido expandirse a nuevas sedes, invertir en tecnología y aumentar sus ventas, mientras que aquellos sin crédito enfrentan estancamiento o cierres frecuentes.

Discusión

Los hallazgos de esta investigación confirman que el acceso al financiamiento es un factor determinante para la sostenibilidad y el crecimiento de los concesionarios de vehículos en Cartagena de Indias. La marcada dependencia del crédito bancario tradicional, acompañada de una escasa diversificación de fuentes, limita la capacidad de estas empresas para responder a los desafíos de un mercado automotor cada vez más dinámico, digitalizado y competitivo.

El estudio reveló que, si bien existen múltiples instrumentos financieros disponibles (leasing, factoring, confirming, crowdlending, fondos de garantía, créditos fintech), su utilización en el contexto local es mínima. Esta situación se explica principalmente por cuatro factores:

1. Asimetría de información y debilidad contable: la mayoría de las PyMEs carece de estados financieros auditados y de sistemas de información que permitan evaluar objetivamente su riesgo crediticio. Esto genera desconfianza en los prestamistas y restringe el acceso a créditos formales (Confecámaras, 2022).
2. Exigencias de garantías onerosas y tasas elevadas: los bancos solicitan garantías reales que muchas empresas no poseen, y aplican tasas de interés superiores al promedio nacional para compensar el riesgo percibido. Esto eleva el costo financiero y reduce la rentabilidad (Asobancaria, 2022).
3. Débil cultura financiera: se evidenció un bajo nivel de formación en finanzas corporativas entre los gerentes de los concesionarios, lo cual dificulta la elaboración de planes de negocio y proyecciones sólidas para acceder a crédito (Fedesarrollo, 2021).
4. Desconocimiento de instrumentos alternativos: muchas empresas no están al tanto de la existencia de mecanismos como los fondos de garantía, las líneas de redescuento de Bancóldex, el factoring electrónico o las plataformas fintech, que podrían aliviar sus restricciones de liquidez (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021).

Estos factores han generado un círculo vicioso: las empresas sin acceso a crédito no pueden crecer, y al no crecer no logran cumplir los requisitos para obtener crédito. Esta dinámica coincide con lo planteado por la OCDE (2022) respecto a las PyMEs de América Latina, donde la brecha de financiamiento es uno de los principales obstáculos al desarrollo empresarial.

Asimismo, el análisis comparado mostró que países como Chile, México, España y Brasil han logrado superar parcialmente estas barreras mediante políticas públicas orientadas a reducir el riesgo percibido (garantías estatales, SGR), agilizar procesos (fintech) y fortalecer la capacitación financiera de los empresarios. Este tipo de estrategias podrían adaptarse al contexto colombiano para dinamizar el sector automotor local.

En conclusión, el estudio demuestra que la falta de acceso a financiamiento no es solo un problema financiero, sino un problema estructural de competitividad empresarial que limita el desarrollo económico de Cartagena.

Conclusiones

Predominio del crédito bancario tradicional: Los concesionarios de vehículos en Cartagena dependen principalmente de préstamos comerciales de corto plazo otorgados por bancos, lo que genera alta vulnerabilidad ante cambios en las tasas de interés o en las condiciones de mercado.

Baja diversificación de fuentes de financiamiento: Existe escasa utilización de instrumentos como leasing, factoring, confirming, crowdlending y créditos digitales, pese a sus ventajas en términos de flexibilidad y liquidez inmediata.

Barreras estructurales de acceso al crédito: La asimetría de información, la falta de historial crediticio, las exigencias de garantías onerosas y la debilidad de las capacidades financieras internas son los principales obstáculos identificados.

Necesidad de políticas públicas de apoyo: Resulta urgente implementar mecanismos estatales que reduzcan el riesgo para los prestamistas, como garantías parciales, líneas de crédito subsidiadas, incentivos fiscales y programas de educación financiera.

Importancia de fortalecer la gestión financiera interna: Los concesionarios deben profesionalizar sus departamentos financieros, implementar sistemas contables modernos, elaborar proyecciones realistas y diversificar sus fuentes de recursos.

Oportunidad de la digitalización y las fintech: Las soluciones digitales representan una vía prometedora para ampliar el acceso al financiamiento, reducir costos y acelerar procesos, siempre que exista capacitación para su uso y un marco regulatorio claro.

En suma, avanzar hacia una estructura de financiamiento más diversificada, accesible y eficiente es indispensable para garantizar la sostenibilidad de los concesionarios de vehículos en Cartagena y potenciar su contribución al desarrollo económico local.

Referencias bibliográficas

- A2censo. (2022). *Plataforma de financiación colaborativa*. <https://www.a2censo.com>
- ANIF. (2020). *Informe PyMEs Colombia*. <https://www.anif.com>
- Asobancaria. (2022). *Informe anual del sistema financiero colombiano 2022*. <https://www.asobancaria.com>
- Asociación Nacional de Movilidad Sostenible. (2023). *Informe de ventas de vehículos nuevos 2022*. <https://www.andemos.org>
- Bancolombia. (2021). *Informe de sostenibilidad 2021*. <https://www.grupobancolombia.com>
- Bancóldex. (2021). *Líneas de redescuento para PyMEs*. <https://www.bancoldex.com>
- Banco de la República. (2021). *Boletín de servicios financieros para PyMEs*. <https://www.banrep.gov.co>
- Banco de Occidente. (2022). *Portafolio de productos empresariales*. <https://www.bancodeoccidente.com.co>
- BancoEstado. (2021). *Créditos PyMEs con garantía estatal*. <https://www.bancoestado.cl>
- Banco Mundial. (2021). *World development report: Financing SMEs*. <https://www.worldbank.org>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2021). *Programa de apoio às MPMEs*. <https://www.bndes.gov.br>
- BBVA Research. (2021). *Financiamiento empresarial en América Latina*. <https://www.bbvarresearch.com>
- CAF. (2019). *PyMEs y productividad en América Latina*. <https://www.caf.com>
- Cámara de Comercio de Cartagena. (2022). *Boletín económico sectorial 2022*. <https://www.cccartagena.org.co>
- CEPAL. (2020). *Las PyMEs en América Latina y su acceso al financiamiento*. <https://www.cepal.org>
- Confecámaras. (2022). *Dinámica empresarial en Colombia 2022*. <https://www.confecamaras.org.co>
- DANE. (2022). *Encuesta anual de comercio 2022*. <https://www.dane.gov.co>
- Fedesarrollo. (2021). *Acceso a financiamiento y desarrollo empresarial en Colombia*. <https://www.fedesarrollo.org.co>
- Findeter. (2021). *Líneas de crédito empresarial*. <https://www.findeter.gov.co>

- Fondo Nacional de Garantías. (2021). *Informe de gestión*. <https://www.fng.gov.co>
- Google Scholar. (2023). *Resultados de búsqueda académica: financiamiento automotor*. <https://scholar.google.com>
- La República. (2021, noviembre 3). Retos del sector automotor en Colombia. <https://www.larepublica.co>
- Mesfix. (2022). *Plataforma de factoring colaborativo*. <https://www.mesfix.com>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). *Informe de competitividad empresarial 2021*. <https://www.mincit.gov.co>
- OCDE. (2022). *SME and entrepreneurship outlook 2022*. <https://www.oecd.org>
- Portafolio. (2022, junio 10). PyMEs en Colombia buscan mayor acceso a crédito. <https://www.portafolio.co>
- Redalyc. (2021). *Artículos sobre financiamiento PyMEs*. <https://www.redalyc.org>
- Scielo. (2021). *Revista Innovar: Financiamiento empresarial en Latinoamérica*. <https://www.scielo.org>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2021). *Informe de acceso al crédito de PyMEs*. <https://www.superfinanciera.gov.co>