

# **FACTORES CLAVES EN EL PROCESO DE ACCEDER A RECURSOS FINANCIEROS EN COLOMBIA PARA NUEVOS EMPRESARIOS**

**ANDRÉS FELIPE OTERO<sup>1</sup>**

## **RESUMEN**

Entendiendo que el apoyo financiero una variable crítica para el desarrollo de los procesos empresariales y consecuentes con la oportunidad creciente en fuentes de financiación; esta ponencia expone los factores claves de éxito para acceder a financiación orientados hacia tres direcciones diferentes pero complementarias. Por un lado, los que obedecen a elementos transversales a todo el proceso empresarial; en otra dirección, los factores que están relacionados por los análisis más relevantes del plan de empresa; y finalmente, los factores que debido a que fundamentan la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en el largo plazo, crecen en importancia en la medida que avanza el proceso empresarial.

**PALABRAS CLAVES:** Financiación, Empresa, Start-Up.

## **ABSTRACT**

Understanding that Financial support is being a critical variable for developing business processes and the growing opportunity with the number funding sources, this paper explains the key factors of success in accessing funding directed toward three different but complementary directions. On the one hand, the followers of essential elements in the entire business process, in another direction, the factors that are related by more relevant analysis of

---

<sup>1</sup> Andres Felipe Otero, Ingeniero Industrial de la Universidad del Valle, con Maestría en Ingeniería Industrial de la Universidad de los Andes (énfasis en dirección y gestión organizacional), certificado como consultor gerencial por el Centro de Comercio Internacional – CCI (Organización Mundial de Comercio - OMC). Actualmente se desempeña como profesor tiempo completo y director del Start-Upcafé de la Universidad Icesi, Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial. Cali-Colombia. Correo electrónico: [afotero@icesi.edu.co](mailto:afotero@icesi.edu.co)

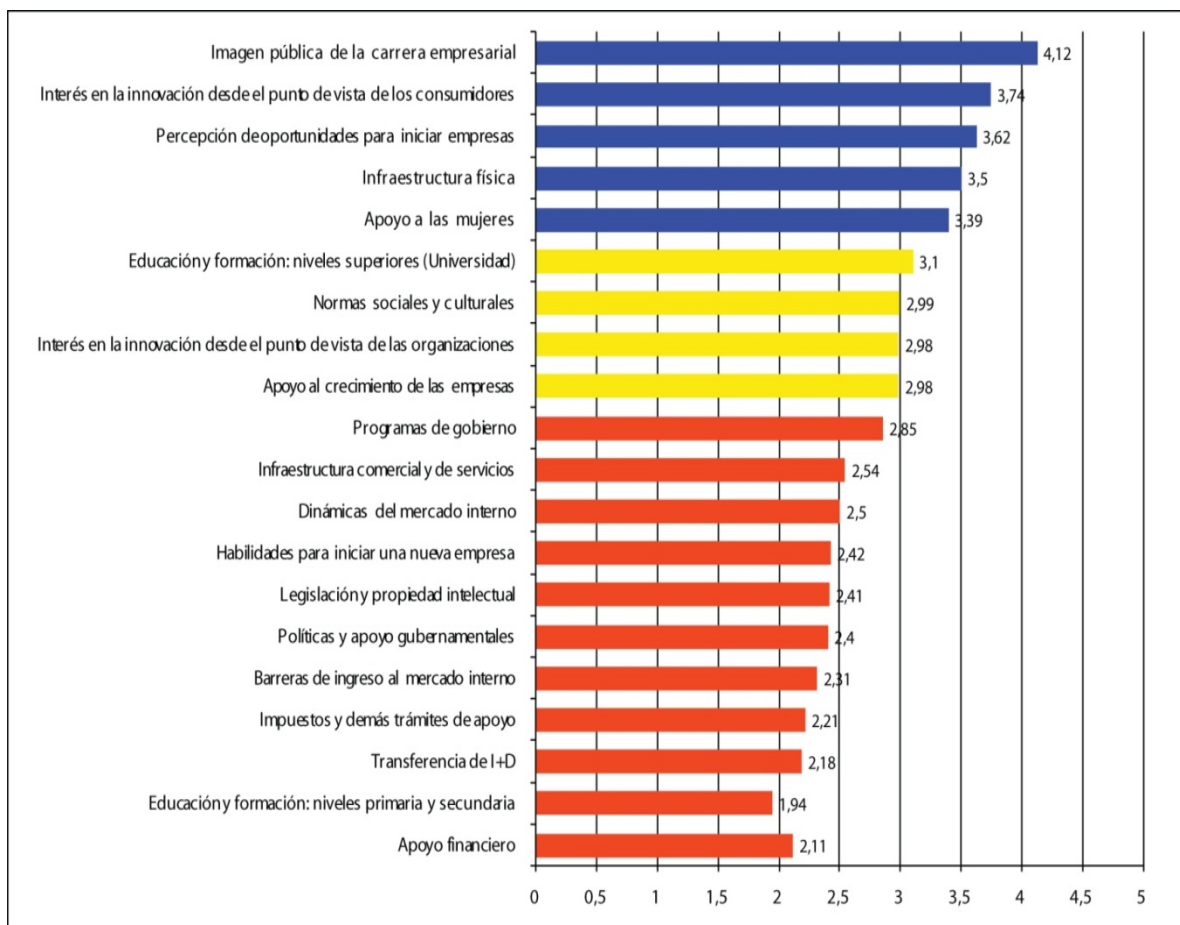
the business plan and finally the factors underlying the sustainability and growth of the company in the long run, that grow in importance as business process progresses.

**KEY WORDS:** Funding, enterprise, Start-Up.

## 1. INTRODUCCIÓN.

Según la opinión de expertos<sup>2</sup> consultados en el informe GEM Colombia 2009, uno de las 20 variables asociadas al proceso empresarial es el apoyo financiero. Como se observa en la gráfica 1, esta variable recibe una preocupante calificación de 2.11 que la ubica en el penúltimo lugar en calificaciones. Indudablemente, dado este resultado, es necesario investigar y proponer acciones que promuevan un escenario con mejores condiciones de acceso a recursos financieros.

**Gráfica 1. Resultados encuestas a expertos, Colombia, 2009**



Fuente: GEM Colombia 2009

<sup>2</sup> Encuesta a 34 expertos nacionales. GEM Colombia 2009.

En ese sentido, el portafolio de opciones de recursos financieros para empresas en Colombia, se identifican distintas fuentes que dependen del grado de madurez de la iniciativa empresarial.

Es así como, en la etapa de gestación esos recursos provienen de los empresarios fundadores, de familiares, de sus amigos, y de algunos inversionistas independientes externos que toman el riesgo de confiar sus recursos financieros e intelectuales en estos empresarios a cambio de una participación porcentual de la empresa reflejada en su patrimonio. Por otro lado, existen concursos como Destapa futuro, Ventures, TICs de las Américas y convocatorias del Estado que a través de Colciencias buscan aportar Capital semilla a iniciativas empresariales.

Para la etapa de Start-Up aparecen otras fuentes de financiación representadas por concursos tipo Premio Santander, Convocatorias tipo Fondo Emprender del SENA y ángeles inversionistas individuales o en pequeñas redes informales de inversión. Adicionalmente en esta etapa, se pueden considerar apoyos a la formalización de empresas que reducen en parte las necesidades de financiación, como lo es el caso de la Ley 1429 de de 2010, y la Ley 344 de 1996 que por otro lado apoya con recursos técnicos y económicos el desarrollo de empresas de base tecnológica a través de las incubadoras de empresas.

En esta etapa el empresario tiene también la oportunidad de acceder a recursos de financiación que impactan directamente los pasivos a través de entidades con líneas de crédito para creación de empresas, promovidos por entidades como la fundación Coomeva, o de Microcrédito o fomento empresarial en estratos socio-económicos bajos como en el caso de la Fundación Fase o bancos como el Procredit o el WWB.

Cuando la empresa se encuentra en su etapa de crecimiento y existe: (1) un historial que evidencie el desempeño de la empresa y de un producto o servicio probado; (2) un flujo de efectivo positivo; y por lo tanto, (3) se asume un menor riesgo para un proceso de financiación o inversión; los fondos de capital ofrecen al empresario tres diferentes posibilidades de financiación que: (a) impactan el patrimonio según una participación definida en acciones de la empresa, o (b) impactan el pasivo a través de deudas subordinadas a condiciones acordadas entre las partes, o (c) proponen alianzas comerciales donde se crea una

nueva empresa que integra el esfuerzo y actividades complementarias de empresas ya existentes para lograr mejores resultados.

En el caso de los ángeles inversionistas que ofrecen recursos de financiación en esta etapa, lo hacen a través de redes muy estructuradas, con órganos de dirección y procesos definidos, y tanto en este caso como en el de fondos de capital, las estrategias de salida y entrada en la participación de la empresa enmarcan claramente los intereses de este tipo de financiación. Los bancos también son actores importantes en esta etapa, especialmente en la etapa de consolidación de la empresa, cuando el empresario ha encontrado una velocidad estable de crecimiento, decidiendo mantenerse en ese nivel de evolución sin la opción de acceder al mercado de capitales o a cotizar en la bolsa.

Sobre el comportamiento de estas fuentes, se destaca en la tabla 1 un crecimiento en el número de fuentes de financiación procedentes de capital de riesgo y de inversionistas privados para las nuevas empresas y en crecimiento.

**Tabla 1. Apoyo Financiero, opinión de expertos.**

	2006	2008	2009
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2,47	2,17	2,32
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,44	2,61	2,53
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,42	2,28	2,34
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversionistas privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,81	2,06	2,06
Hay una oferta suficiente de capital de riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,33	1,75	1,94
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,79	1,5	1,52

Fuente: GEM Colombia 2009

Por otro lado teniendo en cuenta los montos de inversiones que se describieron en la tabla 2, la mayoría de los empresarios nacientes y de los nuevos empresarios colombianos no son clientes ni del capital de riesgo; ni de los procesos de salida a bolsa que aparecen en la etapa de consolidación de la empresa, ni de los inversionistas privados.

Según el informe GEM Colombia 2009 “... es necesario fortalecer los capitales semilla, las subvenciones públicas, la financiación bancaria y la conformación de redes de ángeles inversionistas en adición al estímulo del ahorro propio y de los recursos familiares, que como se sabe, son la fuente principal de capital para el arranque de las empresas. Este hecho requiere una política de estímulos a quienes acepten entrar como inversionistas en las nuevas iniciativas empresariales colombianas.”

**Tabla 2. Financiación de las nuevas empresas.<sup>3</sup>**

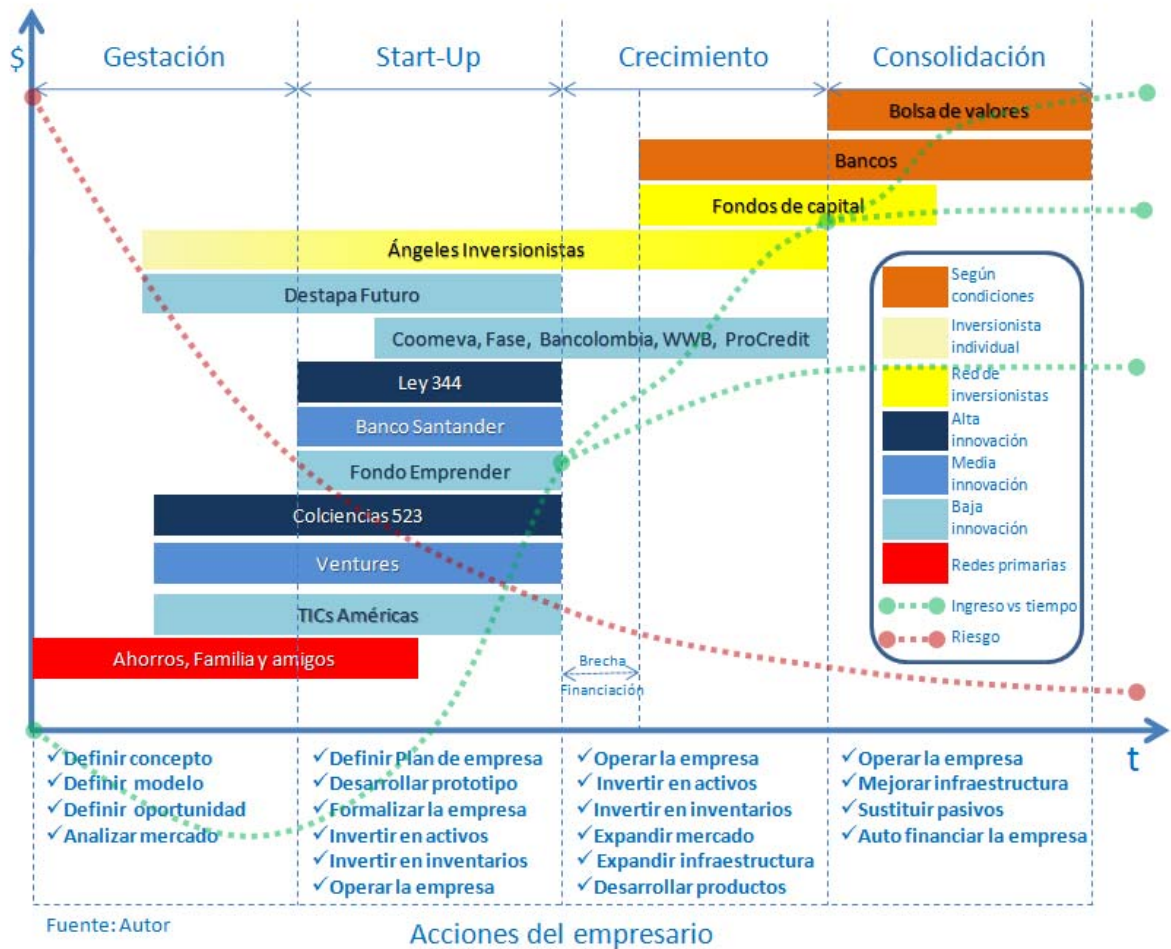
Financiación de nuevas empresas	2006	2007	2008	2009
Promedio de inversión requerida (pesos)	23.655.783	24.355.444	32.583.950	31.070.965
Moda (pesos)	5.000.000	5.000.000	10.000.000	10.000.000
Mediana (pesos)	10.000.000	5.000.000	10.000.000	10.000.000
% de casos por debajo del promedio	78,00%	76,00%	83,00%	80,90%

Fuente: GEM Colombia 2009

Finalmente, en la gráfica 2 se pueden observar como las inversiones o necesidades de financiación están marcadas por las acciones de los empresarios deben realizar en cada etapa para acelerar la tasa crecimiento en sus ingresos, pero cada vez menos pronunciados en el tiempo.

<sup>3</sup> 2025 Encuestas a la población adulta, entre 18 y 64 años de edad. GEM Colombia 2009.

**Gráfica 2.** Características de financiación en el proceso empresarial



Otros elementos que se pueden observar en la gráfica 2 y que aportan a la investigación, son:

- La importancia del capital semilla, justo en el momento en el que el empresario está pasando por el llamado “valle de la muerte”, en el cual ha comprometido su tiempo y recursos financieros propios o de sus redes primarias.
- La concepción de innovación para concursos y convocatorias, que puede variar en intensidad dependiendo del foco definido por la fuente de los recursos.
- La transformación de la figura de financiación a través de los ángeles inversionistas, los cuales en etapas tempranas actúan en forma individual, y al final del proceso lo hacen a través de redes estructuradas.

- El riesgo que asume el mecanismo de financiación según la etapa del proceso empresarial en la que interviene.
- La brecha de financiación antes de la aparición de los fondos de capital, en la cual, los empresarios no cuentan con la experiencia suficiente para acceder a mecanismos formales de financiación o los recursos financieros requeridos dado que no cumplen las condiciones mínimas demandadas por los fondos.
- Las dos posibilidades que se le presentan al empresario al iniciar las últimas etapas, enfrentando la disyuntiva de apalancarse en financiación para crecer, o no hacerlo y seguir con un crecimiento moderado.

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.**

Siendo el apoyo financiero una variable crítica para el desarrollo de los procesos empresariales y consecuentes con la oportunidad creciente en fuentes de financiación; Se hace necesario entender cuáles son los factores claves que debe tener en cuenta un empresario para aumentar sus posibilidades de acceso a recursos financieros con el atenuante de que cada fuente evalúa desde diferentes referentes las características comunes del proceso empresarial.

## **3. METODOLOGÍA.**

Para aportar a la solución del problema de investigación se realizaron 14 entrevistas exploratorias a personas<sup>4</sup> con experiencia reconocida en relación con procesos empresariales y mecanismos de financiación.

De la consolidación de estas entrevistas se definen características de los factores preliminares de éxito que son expuestos en esta ponencia y que serán validados en una posterior investigación con una encuesta a una muestra representativa de actores vinculados en este proceso.

## **4. FACTORES CLAVES PARA ACCEDER A FINANCIACIÓN.**

Como se muestra en la gráfica 3, los factores claves de éxito para acceder a financiación están orientados hacia tres direcciones diferentes pero complementarias. Por un lado, los que de ahora en adelante serán los factores “X”, obedecen a elementos transversales a todo el proceso empresarial, que cambian en ponderación en la calificación según los

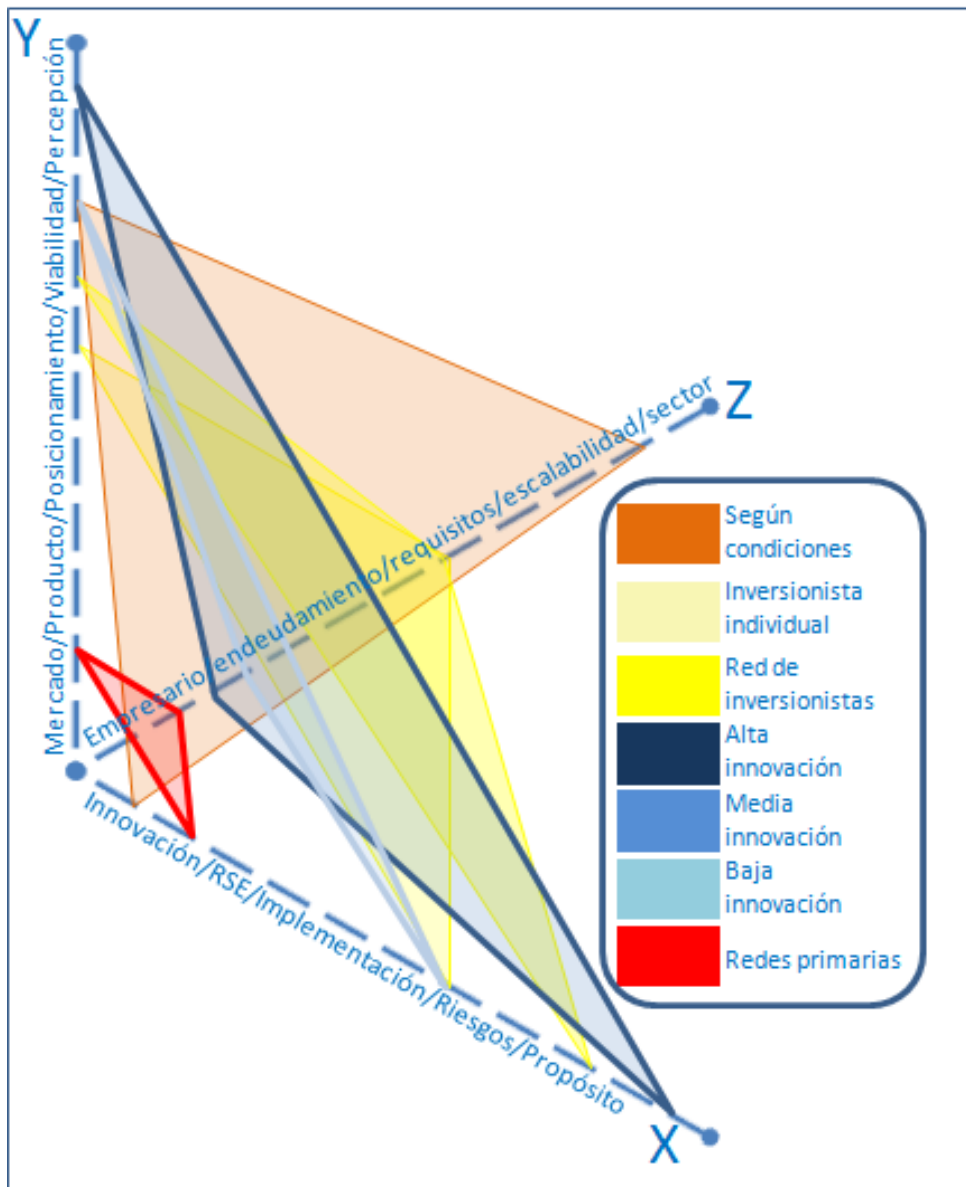
---

<sup>4</sup> Estas personas fueron: 2 empresarios, 2 asesores de proyectos, 3 evaluadores o jurados de proyectos, 2 ángeles inversionistas, 1 fondo de capital, 2 bancos, 2 organizadores de concursos. Cada uno con mínimo 3 años de experiencia en su actividad

orígenes de la fuente de financiación y sus intensiones para cada periodo de tiempo. En la gráfica estos cambios se reflejan en un plano triangular que identifica a las diferentes fuentes de financiación según la orientación de sus procesos de selección en coherencia con lo reflejado en la gráfico 2.

Desde esa base, los factores “Y”, están enmarcados por otro lado por los análisis más relevantes del plan de empresa; y finalmente, los factores “Z” que debido a que fundamentan la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en el largo plazo, crecen en importancia en la medida que avanza el proceso empresarial.

**Gráfica 3.** Comportamiento de factores claves para acceder a financiación.



Fuente: Autor



## **Factores X.**

En este eje se ubican 5 factores transversales a todo el proceso empresarial: innovación, responsabilidad social empresarial (RSE), capacidad de implementación, riesgos y el propósito de la entidad. El primero de ellos cada vez más importante en los procesos de acceso a recursos en las primeras etapas empresariales.

### **1. Innovación.**

En términos generales las fuentes de financiación acogen el significado de la innovación expuesto por la OCED 2005<sup>5</sup>, que la define como la introducción en el mercado de un nuevo o significativamente mejorado producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores.

Este concepto va ligado a distinciones en cuatro tipos de innovaciones: innovaciones en producto, proceso, marketing y organizacionales, incluyendo mejoras significativas en especificaciones técnicas, componentes y materiales, software incorporado, usabilidad por el usuario u otras características funcionales.

Es importante anotar que este factor toma mayor fuerza para los evaluadores del proyecto cuando se expresan políticas de investigación y desarrollo sostenibles en el largo plazo para la empresa, demostrando que la capacidad de innovación no muere en la primera idea.

Finalmente, aunque este punto es el que cada vez toma más peso en las evaluaciones de proyectos empresariales, existen diferentes percepciones sobre el mismo según sea la fuente o el evaluador del proyecto. Es recomendable entonces en cada caso, comprender cómo entiende la entidad este factor para validar la pertinencia del proyecto para la misma.

### **2. Responsabilidad social empresarial.**

En este factor entendido como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, tiene para las diferentes fuentes de financiación las siguientes inclinaciones:

---

<sup>5</sup> Innovación Tecnológica (Manual de Oslo - OCDE/ Eurostat 2005 - 3ª Edición).

- La generación de empleo directo enmarcada en necesidades regionales de atender esta problemática desde la creación de empresas. En este punto, y en algunos casos, se evalúa positivamente la vinculación de personal altamente calificado.
- La inclusión social, que en contrapeso al punto anterior implica la contratación de personas de la base de la pirámide o con alguna discapacidad física. Otro ámbito de esta inclusión es la posibilidad de beneficiar esta población a través de proveedores o clientes del producto o servicio desarrollado.
- El cuidado o aprovechamiento de los recursos naturales es otra inclinación de este factor, evaluado desde la forma en que la empresa identifica y expone el impacto de sus productos o servicios en el ámbito social, económico y ambiental en un contexto definido.

Finalmente, aunque este factor es muy importante en el proceso de evaluación, no es tan frecuentemente expuesto en los proyectos empresariales, y por lo tanto, a menos que el proceso de selección lo demande explícitamente, depende del conocimiento que los evaluadores puedan tener sobre los impactos de la empresa en este sentido.

### **3. Capacidad de implementación - Equipo multidisciplinario.**

Los casos de éxito se caracterizan principalmente porque tienen un equipo multidisciplinario, que han tenido algún tipo de experiencia previa con el tema de mercado y en el sector, y que gracias a estas experiencias pueden elaborar planes muy coherentes y claros para el medio en el que se desarrollan.

Se debe tener en cuenta que para cada clase de empresa, se exige unas capacidades técnicas, gerenciales, complementarias y características de los empresarios; pero que también que este equipo multidisciplinario se extiende a través de convenios y/o alianzas que logre convertir un proyecto en algo factible.

Los empresarios deben manifestar claramente cuáles son sus redes hacia: conocimiento, otros empresarios, canales de distribución, proveedores y clientes, porque son esas redes las que finalmente determinan el éxito del emprendimiento y una alta calificación en la evaluación de este factor.

Evidenciar un grupo empresarial, un personal ejecutivo y un personal operativo acorde a las necesidades de la empresa en el tiempo, fundamenta la posibilidad de implementar la empresa con éxito.

#### **4. Riesgos.**

En este factor el empresario debe exponer cuales son las variables y las barreras que están sometidas a una importante probabilidad de cambio, y prever cuales son los potenciales impactos de esos cambios, y en especial, exponer que está preparado con planes de acciones preventivas y correctivas para contrarrestar esos impactos.

Una herramienta que cobra relevancia en este factor de evaluación, es indicar que haría la empresa y el empresario en el peor de los casos para cada una de sus variables críticas.

#### **5. Propósito de la entidad.**

Cada fuente de financiación tiene propósitos fundamentales que deben ser considerados por el empresario a la hora de participar para acceder a sus recursos, esto es debido a que en algunos casos el conocer con anterioridad esos propósitos, podría desmotivar su participación debido a que, aunque el proyecto empresarial cumpla con todos los requisitos de admisión, este no está en: (1) la población que la entidad quiere beneficiar, o (2) el sector de interés, o (3) el tipo de empresario que se quiere favorecer, entre otros casos.

#### **Factores Y.**

En este eje se ubican 5 factores relacionados con la estructura de la empresa y áreas específicas de la misma: Mercado del producto, descripción del producto y modelo de empresa, esquema de posicionamiento, viabilidad y apreciación general del proyecto empresarial.

##### **1. Mercado (Segmento).**

En este eje identificar claramente el mercado del producto es el factor más importante en la evaluación de proyectos empresariales. En ese sentido el empresario debe tener identificado el segmento de mercado en el que su producto o servicio se va a comercializar. Para esto es importante que al participar en un proceso para acceder a recursos financieros,

exponga el perfil detallado de su mercado, el tamaño del mismo, el comportamiento del sector en el que se desenvuelve, la intensidad de la competencia actual y los elementos que evalúa el consumidor en los productos iguales o similares, entre otros elementos del análisis de mercado.

## **2. Descripción del producto y modelo (Necesidad).**

En muchos casos no es claro para los evaluadores cual es la necesidad que atiende el producto o servicio en el segmento de mercado. Por lo tanto, es muy importante en este factor que el empresario haga un esfuerzo en exponer como la combinación proporcionada de calidad, cantidad, costo y tiempo satisface una necesidad clara de mercado.

En este factor el empresario también debe definir claramente el modelo de empresa apropiado para atender la necesidad en el segmento de mercado seleccionado, en ese sentido, exponer en que eslabón de la cadena de valor se encuentra la empresa, y cuál será la relación con los elementos que la conforman, se convierte en un elemento claro de evaluación.

## **3. Esquema de Posicionamiento.**

La ventaja competitiva es un concepto desarrollado por Porter que busca enseñar cómo la estrategia elegida y seguida por una organización puede determinar y sustentar su suceso competitivo. Consecuente con esa definición, el empresario debe detallar un plan de implementación que relacione los procesos claves de la empresa, exponiendo el quién, cuándo y cómo de cada actividad.

En este factor el plan debe estar enfocado en destacar los elementos diferenciadores del producto o servicio y su evolución en el tiempo. Su evaluación está orientada a la claridad y coherencia con todas las áreas de la empresa, y la viabilidad de la ejecución del cronograma.

## **4. Viabilidad.**

Los aspectos económicos y financieros deben ser bien definidos; indicadores como el punto de equilibrio económico expresado en unidades vendidas, la tasa interna de retorno de acuerdo a los comportamientos de esta indicador en el sector específico, el capital de trabajo, el valor de la inversión total requerida y el periodo de su recuperación son los elementos que el evaluador observa en este factor.

## **5. Percepción general.**

Un factor no ponderado en este eje, pero que aparece recurrentemente en los procesos de evaluación, es la percepción subjetiva que puede influenciar positiva o negativamente el juicio del evaluador o del equipo encargado de esta misión. Esta percepción está principalmente marcada por los antecedentes del evaluador y su inclinación hacia uno u otro factor.

En este caso, el empresario debe estar en capacidad de identificar rápidamente el perfil del evaluador y procurar atender desde la presentación de la empresa las inquietudes o puntos de su interés. Sin embargo, es necesario aclarar que esta posibilidad es muy remota por el empresario, debido a que en la mayoría de los casos no se conoce con anterioridad el evaluador y el tiempo de exposición es muy corto para poder hacer una apropiada identificación.

## **Factores Z.**

En este eje se ubican 5 factores relacionados con el crecimiento y sostenibilidad de la empresa: las características del empresario, capacidad de endeudamiento, los requisitos mínimos de la entidad, las posibilidades de escalabilidad del proyecto empresarial y que pertenezca a un sector definido previamente por la entidad.

### **1. Empresario(s).**

Debido a que un factor determinante para la sostenibilidad y crecimiento de la empresa es el empresario que la lidera, las entidades de financiación buscan identificar que este tenga el compromiso y las competencias adecuadas para liderar la empresa. En este sentido, el proyecto empresarial debe justificar detalladamente porque debe ser liderado por el empresario, destacando las experiencias, conocimientos y habilidades que aportan significativamente a la gestión productiva de la empresa.

### **2. Capacidad de endeudamiento.**

El proyecto debe soportar un historial crediticio y comercial que evidencie el desempeño de la empresa, del empresario y de un producto o servicio probado; en este factor, evidenciar un crecimiento sostenido en ventas en los últimos años se convierte en un factor determinante para definir el momento y tipo de entrada de recursos financieros.

Adicionalmente, en este factor es evaluada la liquidez de la empresa, explorando en algunos casos cual es su composición de activos.

### **3. No cumple con los requisitos mínimos de la entidad.**

Cada fuente de financiación define unos requisitos mínimos para que el proyecto empresarial pueda acceder a sus recursos. Sin embargo, es muy frecuente encontrar que aunque son expuestos con claridad muchos empresarios se presentan incumpliendo uno o varios de los requisitos exigidos para participar. En este factor, el empresario debe procurar presentar la información en forma consistente, manifestar el monto y procedencia de la contrapartida, certificar el tiempo de constitución de la empresa o en algunos casos de afiliación a la entidad, entre otros puntos.

### **4. Escalabilidad.**

Especialmente en fuentes de financiación orientadas al riesgo este factor toma mayor importancia. El empresario debe justificar como el proyecto puede ser replicable o expandido con un potencial nivel de éxito. La combinación efectiva en este caso con factores de innovación y de mercado presentes en los otros ejes, son reconocidos por los evaluadores como puntos relevantes de evaluación en todos los proyectos.

### **5. Sector definido por la entidad.**

Según la composición de los miembros de la entidad y/o de los intereses y las fortalezas de la misma, están definidos unos sectores específicos en los cuales la entidad ofrece recursos. Teniendo esto como base, el empresario debe identificar si se encuentra o no en esa zona de interés, y si el caso es positivo, contextualizar bien su proyecto en términos del impacto y relevancia en ese sector.

## **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

- La combinación de factores definida por la fuente de financiación en los procesos de selección, se puede reflejar en la gráfica 3 como un plano triangular que se inclina hacia uno u otro eje dependiendo de la ponderación que la entidad le asigne a cada factor.

- El empresario debe realizar un proceso de diagnóstico previo a su intención de presentarse ante cada fuente de financiación, reconociendo si tiene desarrollados los factores de evaluación de la misma. Por otro lado, y aunque no hace parte de los objetivos de esta investigación, es necesario que el empresario valide si el proceso de desembolso de recursos es conveniente o no para su proceso empresarial.
- El proyecto empresarial en su evolución por las diferentes etapas empresariales, se enfrenta en diferentes momentos a la opción de recibir o no recursos para apalancar su crecimiento en el tiempo. Tener una hoja de ruta clara con base en los factores evaluados por las diferentes fuentes es un elemento a considerar como elemento de planeación estratégica de la empresa.
- Las diferencias y evolución de los criterios de selección expuestos históricamente por las fuentes de financiación, coinciden recientemente en tener como elementos principales los factores de innovación (X1), mercado (Y1) y el empresario (Z1).
- Sigue existiendo una brecha muy marcada entre el Start-Up y la etapa de crecimiento, cuando el empresario no tiene el historial suficiente para pasar a las otras fuentes de financiación. Es necesario entonces, que se fomente la extensión o aparición de concursos, convocatorias y/o capital de riesgo hacia ese intervalo de tiempo en el proceso empresarial.
- Siguiendo etapas de esta investigación estarán orientadas a cuantificar el peso de cada factor según su etapa de crecimiento y tipo de fuente de financiación. De esta forma el empresario y las entidades podrían tener un estándar de comunicación que facilite y haga más efectivos los procesos de presentación y selección respectivamente.

## **6. BIBLIOGRAFÍA**

- CÁRDENAS, Patricia. “Los Mecanismos Financieros para la creación de empresas”. Congreso Nacional de unidades de emprendimiento “15 propuestas para la creación de empresas y el desarrollo de la pyme”. Bogotá, 2006.
- CHURCHILL, Neil; V. L. Lewis. “Las cinco etapas en el crecimiento de las empresas”. Harvard Deusto Business Review, N° 17, 1984 , págs. 101-114.
- MANUAL DE OSLO. “Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación”. Tercera edición, Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE). 2005, págs. 23-24.

- PROGRAMA FINBATEC. “Las empresas de base tecnológica e innovadoras y su relación con los fondos de inversión en capital”. 1ª edición Colciencias, Bogotá, 2007.
- VARELA V. Rodrigo. "Innovación Empresarial: Arte y Ciencia en la Creación de Empresas" 3ª edición. Pearson Educación, Bogotá, 2008.
- VECIANA, José María. La creación de empresas. Un enfoque gerencial. Edición electrónica disponible en Internet: [www.estudios.lacaixa.es](http://www.estudios.lacaixa.es). 2005.
- STUART, Rogerio; Suaznabar, Claudia. “El acceso al financiamiento, un reto para la creación de empresas dinámicas”. Desarrollo Emprendedor, America Latina y la experiencia internacional / Hugo Kantis Editor. BID – Fundes. 2004, págs. 111-125.