

**ALTERNATIVAS DE FINANCIACION PARA PEQUEÑAS EMPRESAS  
INDUSTRIALES EN COLOMBIA**

**LIDA MARCELA CARDENAS PIÑA  
CARLOS ENRIQUE COLMENARES AYALA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE INGENIERÍAS FÍSICO-MECÁNICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES  
ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA  
BUCARAMANGA**

**2010**

**ALTERNATIVAS DE FINANCIACION PARA PEQUEÑAS EMPRESAS  
INDUSTRIALES EN COLOMBIA**

**LIDA MARCELA CARDENAS PIÑA  
CARLOS ENRIQUE COLMENARES AYALA**

**Monografía como requisito para optar el título de  
Especialista en Alta Gerencia**

**Directora  
LUZ STELLA RUEDA CADENA  
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE INGENIERÍAS FÍSICO-MECÁNICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES  
ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA  
BUCARAMANGA  
2010**

## *DEDICATORIA*

*A Dios, quien ha permitido que pueda salir adelante y alcanzar las metas deseadas.*

*A mi querida madre, forjadora a plenitud de este logro, quien con su amor, comprensión y dedicación de toda una vida ha sido apoyo incondicional y razón de ser de todos mis ideales.*

*A mis hermanos, para quienes espero que esta meta sirva de ejemplo y punto de superación.*

*A Marlene y Laura Sofia, quienes con su amor y ternura me han apoyado siempre y llenado de felicidad los años compartidos.*

*A mi familia y amigos, en quienes encontré siempre estímulos y apoyo para culminar esta nueva meta.*

*Carlos Enrique*

## DEDICATORIA

*A Dios quien me dio fortaleza para no decaer ante momentos difíciles y poder alcanzar las metas propuestas.*

*A mis amados padres que de manera incondicional, desde mis inicios como estudiante, de tan solo de 5 años de edad, me enseñaron con todo su amor y comprensión lo que es la responsabilidad y la entrega.*

*A mis queridos hermanos, a quienes deseo que mi esfuerzo les sirva de ejemplo para superarse cada día.*

*A mi amado esposo Adrian quien a pesar de que en ocasiones sufrió algunos descuidos debido a la dedicación a mi estudio, no dejó de apoyarme y brindarme todo su amor como lo ha hecho siempre.*

*A mi hija no nacida María Alejandra, la cual amo con todo mi corazón, quien día a día al verla y sentirla dentro de mí, me daba fuerza para no rendirme y ser su ejemplo de vida desde antes de su nacimiento, no importando los quebrantos de salud originados por el embarazo.*

*A mis familiares y amigos, en los cuales siempre encontré un eje alentador para llevar a feliz término mi especialización.*

*Lida Marcela*

## **AGRADECIMIENTOS**

A la profesora LUZ STELLA RUEDA CADENA por su asesoría en la dirección de la Monografía.

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	16
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
2. OBJETIVOS	19
2.1 OBJETIVO GENERAL	19
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	19
3. MARCO TEORICO DE LAS MICROEMPRESAS SUS CARACTERISTICAS Y CLASIFICACIÓN	20
3.1 LAS MICROEMPRESAS.	20
3.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS (MYPES).	22
3.3 CLASIFICACIÓN DE TIPOS DE MICROEMPRESA.	23
3.3.1 Producción agropecuaria tecnificada para el mercado moderno.	23
3.3.2 Comercialización.	23
3.3.3 Agroindustria.	24
3.3.4 Bienes o servicios no agropecuarios:	24
4. FUENTES DE FINANCIACIÓN E INCENTIVOS EXISTENTES PARA MICROEMPRESAS.	25
4.1 FUENTES DE FINANCIACION DEL MERCADO FINANCIERO.	25
4.1.1 Bancos.	28
4.1.1.1 Sobregiros.	29
4.1.1.2 Créditos ordinarios.	29
4.1.1.3 Cartas de crédito.	30
4.1.1.4 Carta de Crédito Internacional.	30
4.1.1.5 Aceptaciones Bancarias.	30
4.1.1.6 Descuentos de Bonos de Prenda.	30
4.1.1.7 Titulación de Activos.	30
4.1.1.8 Tarjetas de Crédito.	31

4.1.1.9 Descuentos.	31
4.1.1.10 Créditos de Fomento.	31
4.1.1.11 Créditos de fomento empresarial.	32
4.1.2 Corporaciones Financieras.	32
4.1.3 Compañías de Financiamiento Comercial:	32
4.1.3.1 Factoring.	32
4.1.4 La Fiducia .	33
4.1.5 Sociedades Fiduciarias.	34
4.1.5.1 Fiducia de inversión.	36
4.1.5.2 Fondo Común Ordinario.	36
4.1.5.3 Fondos Comunes Especiales.	37
4.1.5.4 Fondos Comunes Especiales en Moneda Extranjera.	37
4.1.6 Sociedades de arrendamiento financiero.	38
4.1.6.1 Leasing.	38
4.1.7 Fondos de Garantía.	41
4.1.7.1 El Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG).	41
4.1.7.2 El Fondo Agropecuario de Garantías S.A. (FAG).	43
4.1.8 Banca de las Oportunidades	43
4.2 FUENTES DE FINANCIACION ALTERNAS AL MERCADO FINANCIERO.	48
4.2.1 Socios.	48
4.2.2 Generación Interna de recursos.	48
4.2.3 Inversionistas.	48
4.2.4 Ángeles Inversionistas.	48
4.2.5 Crédito extrabancario.	49
4.2.6 Acciones ordinarias.	50
4.2.7 Acciones preferentes.	50
4.2.8 Bonos.	50
4.2.9 Banca mía.	50

4.2.10 Microfinanzas - Corporación para el desarrollo de las Microempresas (CDM) - Fundación FORD.	50
4.2.11 Fondos de Inversión de Capital Extranjero o Fondos País.	51
4.2.12 Fondos de capital de riesgo (FCR).	51
4.2.12.1. Fondos mutuos o private equity.	52
4.3 INSTITUCIONES OFICIALES ESPECIALES (BANCA DE SEGUNDO PISO).	54
4.3.1 Bancóldex y sus Centros Empresariales.	55
4.3.1.1 Modalidades de crédito.	56
4.3.1.1.1 Programa A Progresar.	57
4.3.2 Finagro.	58
4.3.2.1 Riesgo Tecnológico Compartido.	60
4.3.2.2 Financiación Protección Propiedad Intelectual.	60
4.3.2.3 Incentivo a la Capitalización Rural – ICR.	60
4.3.2.4 Créditos del Programa Especial de Fomento y Desarrollo Agropecuario.	61
4.3.2.4.1 Mecanismos de Aplicación.	61
4.4 FUENTES DE COFINANCIACIÓN.	62
4.4.1 Fondo Colombiano para la modernización y el desarrollo tecnológico de las Mipymes (Fomipyme).	62
4.4.2 Mipyme Digital.	64
4.4.3 Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).	64
5. DIFICULTADES QUE ENFRENTAN LAS MYPES PARA ACCEDER A RECURSOS FINANCIEROS	66
6. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PARA ACCESO A CRÉDITOS POR PARTE DE LAS MYPES	74
7. CLASIFICACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS FINANCIERAS MÁS FAVORABLES PARA LAS MYPES DEL SECTOR INDUSTRIAL	79

7.1 ALTERNATIVAS DE CREDITO.	79
7.1.1 Los créditos de fomento.	79
7.1.2 Leasing.	79
7.1.3 Fuentes de Cofinanciación.	79
7.1.4 Programa A Progresar.	80
8. CONCLUSIONES	81
9. RECOMENDACIONES	84
CIBERGRAFIA	86

## LISTA DE TABLAS

TABLA No.1. Productos ofrecidos por el Fondo Nacional de Garantías.	Pág. 41
TABLA No. 2. Comparativo de préstamos de Fondos de Capital de Riesgo y Créditos con Terceros.	53
TABLA No. 3. Principales instrumentos o herramientas de financiación de Finagro.	59
TABLA No. 4. Comparativo de costos financieros de créditos según tamaño de la empresa solicitante a julio de 2010	68

## RESUMEN

### TITULO:

ALTERNATIVAS DE FINANCIACION PARA PEQUEÑAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN COLOMBIA\*

### AUTORES:

LIDA MARCELA CARDENAS PIÑA – Ingeniera Agroindustrial  
CARLOS ENRIQUE COLMENARES AYALA. – Ingeniero Industrial\*\*

### PALABRAS CLAVES:

Alternativas de financiación, microempresas, Fuentes de Financiación, Dificultades de financiación, recursos financieros, Cofinanciación.

### DESCRIPCION:

Las Mypes Industriales en Colombia no cuentan con la suficiente financiación para fomentar su crecimiento y entre las principales causas se cuentan la falta de conocimiento de las alternativas de financiación y el incumplimiento de los requisitos para la obtención de estos recursos. Debido a lo anterior se ve la necesidad de dar a conocer las diferentes alternativas de financiación para que este importante grupo del sector de la economía Colombiana pueda desarrollarse y mantenerse en el mercado. Dentro de las alternativas de financiación se encuentran Fuentes del Mercado Financiero, Fuentes alternas al mercado financiero, Instituciones Oficiales Especiales o Banca de segundo piso y Fuentes de Cofinanciación cada una con tramites específicos para acceder a los recursos.

Entre las dificultades más frecuentes para la obtención de estos créditos están: los altos niveles de informalidad de las MYPES, demora en los tramites y tiempos de respuesta por parte de las entidades financieras, falta de evaluación de los empresarios de los proyectos a financiar, aumento de exigencias en cuanto a avales y garantías, requiriendo incluso garantías de carácter personal, múltiples requisitos para acceder a un crédito e incumplimiento de la mayoría por parte de las MYPES, altos costos de financiación en cuanto a tasas de interés, gastos y comisiones lo cual afecta especialmente a las operaciones de bajo monto.

Lo más recomendable para las Mypes es que los créditos después de aprobados solo sean desembolsados cuando sea requerido por la misma, que estén en continua capacitación y conocimiento de las nuevas alternativas para la obtención de créditos favorables.

\* Monografía

\*\* Facultad de Ingenierías Físico mecánicas- Escuela de Estudios Industriales y Empresariales.- Especialización en Alta Gerencia.- Directora Luz Stella Rueda Cadena. Ingeniera Industrial

## SUMMARY

### TITLE:

FINANCING ALTERNATIVES FOR SMALL INDUSTRIAL ENTERPRISES IN COLOMBIA\*

### AUTHORS:

LIDA MARCELA CARDENAS PIÑA - Agroindustrial Engineer.

CARLOS ENRIQUE AYALA COLMENARES. - Industrial Engineer \*\*

### KEY WORDS:

Alternative financing, microenterprise, financing difficulties, financial resources, co-financing.

### DESCRIPTION:

The Industrial Mypes in Colombia do not have sufficient funding to promote their growth and leading causes include the lack of knowledge of funding options and non-compliance of the requirements for obtaining these resources. Because of this we see the need to publicize the different alternatives of funding for this important sector of the Colombian economy can grow and survive in the market. Among the alternative funding sources are the Financial Market, Financial Market Alternate sources, Special Official Institutions or second-tier Banking and Co-financing sources, each with specific procedures for access to resources.

Among the most frequent difficulties in obtaining these credits are: high levels of informality of Mypes, delays in processing and response times by the financial institutions, lack of assessment on employers to fund projects, increased requirements in terms of guarantees and warranties, including requiring personal guarantees, multiple requirements for access to credit and non-compliance of the majority by the Mypes, high financing costs as interest rates, fees and commissions which particularly affects low amount transactions.

The best thing for Mypes is that when approved appropriations are disbursed only when required by it, which are in continuous training and knowledge of new alternatives to obtain favorable credit.

\* Monograph

\*\*Faculty of Mechanical Engineering Physics. - School of Industrial and Enterprise Studies. - Specialization in Management. Director Luz Stella Rueda Cadena. Industrial Engineer

## INTRODUCCION

En Colombia existen microempresas de diferentes sectores económicos, conformadas entre 1 y 10 trabajadores, donde en la mayoría de los casos sus empleados son familiares del dueño, no llevan una contabilidad ni manejan ningún tipo proyección organizada del negocio, la mayoría de empresas de este tipo no dura más de un año.

La principal causa para que la mayoría de las microempresas no duren más de un año es debido a la ausencia de recursos que harían factible solucionar sus actividades y proyectos de expansión y optimización de procesos, las cuales no llegan a este tipo de empresas por desconocimiento o por la falta de cumplimiento de requisitos necesarios para poder obtener créditos.

Debido a la gran importancia que tienen las microempresas en Colombia en lo relacionado con la generación de empleos, el sostenimiento de las mismas es de gran importancia para el desarrollo económico del País.

A nivel nacional se cuenta con un número de ofertas de servicios financieros, ya sea del sector público, privado o cooperativo, siendo el de mayor participación el sector privado el cual a su vez es quien tiene un mayor costo financiero para los créditos otorgados a MYPES, debido a su mayor percepción de riesgo.

Considerando esta problemática, y el hecho que la financiación se constituye en un factor crítico para la permanencia de las Mypes en el mercado, en el presente trabajo se hace una recopilación y explicación de las diferentes fuentes de financiamiento y cofinanciación que están a disposición de este tipo de empresas, fuentes que en su mayoría son propias del sector financiero, la cual servirá de orientación para aquellas personas o empresas que estén interesadas en buscar

recursos para su actividad. Sin embargo, a pesar de esta oferta de servicios de financiación, la consecución de fondos para las Mypes presenta dificultades las cuales se plantean en el desarrollo de este trabajo y además se dan algunas alternativas de solución para superarlas y poder acceder así a estos recursos.

Finalmente una vez conocidas las diferentes fuentes de financiación y de dar las pautas para superar las dificultades que impiden a las Mypes acceder a ellas se clasifican aquellas alternativas que son las más favorables para las Mypes del sector industrial.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Colombia está considerada como uno de los países donde sus habitantes cuentan con un gran espíritu emprendedor y esto se ve corroborado en el informe de Global Entrepreneurship Monitor – GEM; donde ocupa el segundo lugar a nivel mundial como país más emprendedor.

Estas ideas se ven materializadas inicialmente con la formación de negocios informales y microempresas, de los cuales solo el 30% aproximadamente se mantienen por más de un año, truncando el crecimiento sostenido del país.

Una de las principales causas para que este tipo de empresas no se mantengan de manera sostenida en el mercado se debe a la falta de recursos para financiar sus actividades, los cuales son fundamentales para su normal crecimiento y desarrollo, y aunque el país cuenta con una amplia gama de alternativas de financiamiento, desafortunadamente no llega en su mayoría a este tipo de empresas debido, por una parte, al desconocimiento de las diferentes ofertas de financiación que existen en el mercado acordes a sus necesidades, no solo en el país sino en el exterior, y por otra parte porque no se cumplen con los requisitos exigidos por los bancos para el otorgamiento de créditos, lo cual les permitiría surgir en un mercado no solo local sino internacional y a su vez acceder a otras fuentes de financiación con un menor costo.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 OBJETIVO GENERAL.**

Identificar y clasificar las alternativas de financiación que presentan las microempresas para acceder a recursos que les permitan financiar sus actividades, dando a conocer las diferentes alternativas de financiación que existen en el mercado y clasificar cuales son las alternativas más viables según el tipo de MYPES.

### **2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

1. Identificar los diferentes tipos de microempresas que existen en el país
2. Identificar las fuentes de financiación existentes dentro y fuera del país para las microempresas
3. Identificar los diferentes incentivos que existen para la creación y apoyo a las microempresas
4. Identificar las dificultades que tienen las empresas MYPES para acceder a fuentes de financiación
5. Presentar alternativas de solución que les permita a las MYPES acceso a créditos
6. Clasificar cuales de las alternativas de financiación son las más favorables dependiendo del sector al que pertenezca la MYPE.

### **3. MARCO TEORICO DE LAS MICROEMPRESAS SUS CARACTERISTICAS Y CLASIFICACIÓN**

#### **3.1 LAS MICROEMPRESAS<sup>1</sup>.**

Son creadas normalmente por personas de escasos recursos y se conforman aproximadamente entre 1 a 10 trabajadores.

La iniciativa de crear microempresas se genera ya sea porque los empleadores desean tener y generar empleos, por buscar otra forma de ingreso o por aprovechar determinadas habilidades y destrezas que pueden generar algún tipo de ingreso.

Sus activos no superiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Las microempresas presentan diferentes ventajas como que son una fuente generadora de empleos, no poseen una estructura rígida por tanto permite su transformación lo cual permite adaptar sus productos a los cambios del mercado; pero de igual manera como hay ventajas también hay desventajas como son la utilización de tecnologías ya obsoletas, falta de conocimientos y técnicas para aumentar la eficiencia, su producción se limita a un pequeño mercado y la dificultad para acceder al crédito es muy alta.

Según el censo empresarial realizado por el DANE en el año 2005 se destaca lo siguiente:

---

<sup>1</sup> En el presente trabajo nos referiremos a las Microempresas también como Mypes.

- Las microempresas conforman el 96,4% de los establecimientos, las pequeñas el 3,0%, las medianas el 0,5%, y las grandes 0,1%. Analizando el personal ocupado por este tipo de empresas se tiene que las microempresas representan el 50,3% del empleo, las pequeñas empresas el 17,6%, las medianas empresas el 12,9%, y las grandes empresas el 19,2%. En cuanto a su actividad y de acuerdo al Censo Multisectorial se encontró que el 49.9% de las microempresas se dedican a actividades del sector comercio, siendo la principal actividad el comercio al por menor (47.3%). El sector servicios agrupa el 39.1% de las microempresas, mientras que la industria tiene una participación de 11.1%.
- Las características más evidentes de una microempresa son, sus bajos niveles de asociatividad, son muy informales y el pequeño mercado en el cual se distribuyen sus productos, son poco tecnificados, tienen poca capacitación a su personal y es muy limitado el acceso al sector financiero.
- Más de la mitad de las microempresas no pagan impuestos (53%), que no llevan ningún tipo de registro contable (42%) y que no tienen un registro mercantil (45%), convirtiendo este tipo de empresas en empresas de alta informalidad, lo cual disminuye a medida que aumenta el tamaño de la empresa, aumentando la rentabilidad y su potencial expansión, facilitando el cubrimiento de los costos de operar en un sector formal de la economía.
- El mercado en el que se desenvuelve es limitado y tiene poca articulación con otras empresas, sus productos y servicios son vendidos en mercados locales a consumidores en su mayoría de bajos ingresos, poco exigentes en calidad, precio y no manejan volúmenes. Este tipo de empresas no tiene mucho interés de formalizar su actividad debido a que sus principales clientes son los consumidores directos.

- Las microempresas tienen maquinaria y equipos desactualizados y su recurso humano es semicalificado o no calificado, su acceso al sector financiero es limitado, normalmente su apalancamiento proviene de ahorros acumulados de la familia y los ingresos de trabajos anteriores el 72%; otra forma de apalancamiento es a través de préstamos de amigos y familiares (16%), financieramente se obtienen solo el 5% y por ONG el 4%.

### **3.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS (MYPES).**

Los aspectos que más caracterizan a este tipo de empresas son:

1. Existen diferentes tipos de pequeñas y medianas empresas entre ellas el sector de servicios cuya participación es del 59.2%, de allí le sigue el comercio con un 21.5% y la industria con un 19.3%.
2. La gran mayoría de empresas Mypes desarrolla prácticas empresariales informales, lo anterior por los altos costos que acarrea operar en la formalidad.
3. Según estudios realizados por Doing Business, Colombia ha avanzado en la manera en que se lleva a cabo los trámites asociados a la puesta en marcha de un nuevo negocio; por ejemplo antes se requerían de 19 pasos para iniciar un nuevo negocio ahora solo se requieren de 13, los costos percapita bajaron 9 puntos pasando de 29% al 20%, lo anterior gracias a los Centros de Atención Empresarial; aunque aún faltan cosas como es la reducción de trámites para afiliar a sus empleados a seguridad social, al ICBF y a las cajas de compensación entre otros.
4. Su desarrollo es limitado debido a su baja capacidad de innovación, su poca tecnología de información y comunicaciones (TICs), el limitado acceso al financiamiento adecuado, los problemas para la comercialización de sus productos

y la obtención de insumos, y la limitada participación en el mercado de la contratación pública.

### **3.3 CLASIFICACIÓN DE TIPOS DE MICROEMPRESA.**

En el país existen diferentes tipos de microempresas, como son las siguientes:

**3.3.1 Producción agropecuaria tecnificada para el mercado moderno.** Son articulaciones comerciales con el fin de explotar la producción agropecuaria, articulándose a través de relaciones contractuales de coordinación horizontal o vertical con diferentes agentes comerciales, donde se comprometen a cumplir las condiciones de calidad, homogeneidad, y oportunidad de entrega del mercado

Este tipo de microempresas van en proceso de modernización, tecnificación y vinculación contractual en el mercado; se diferencian de la producción primaria tradicional, la vinculación al mercado moderno y la modernización tecnológica. Se ubican aquí los proyectos tecnificados de producción de hortalizas, frutas y semejantes con destino a mercados modernos específicos.

**3.3.2 Comercialización.** Son unidades empresariales que surgen de integraciones de diferentes unidades de trabajo, con el fin de adquirir insumos o de comercializar productos, llegando así al mercado con la oportunidad, las cantidades y los diferentes requisitos de calidad y homogeneidad exigidos, permitiendo generar un valor agregado.

En esta franja se ubican los proyectos asociativos de comercialización que ponen en conocimiento ofertas importantes y que añaden a la producción primaria el valor de las actividades de postcosecha como selección, empaque y transporte, con miras a mercados modernos.

**3.3.3 Agroindustria:** Surgen de la unión de diferentes productores agropecuarios, con el fin de efectuar procesos agroindustriales de transformación o procesamiento de producción primaria, esto para así ser llevado al mercado con un valor agregado. Pertenecen a este tipo los proyectos agroindustriales adelantados por organizaciones campesinas, sean cooperativas o asociaciones de productores, o simplemente uniones temporales.

**3.3.4 Bienes o servicios no agropecuarios:** Se conforman por integrantes de la comunidad rural que no realizan actividades agropecuarias o no dedican todo su tiempo en esta actividad, realizando actividades extraprediales de producción de bienes y servicios; estas se dedican a comercializar y manufacturar madera, cuero, metal y diferentes servicios como los que giran alrededor del turismo ya sea tradicional o los agrologicos y ecológicos.

El promedio de antigüedad de este tipo de empresas es de 10 años.

## **4. FUENTES DE FINANCIACIÓN E INCENTIVOS EXISTENTES PARA MICROEMPRESAS**

Existen diferentes mecanismos que las empresas pueden usar para obtener recursos financieros, los cuales pueden ser utilizados para cubrir compromisos, cumplir objetivos de creación desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

En el momento en que se decida recurrir a un crédito se debe tener en cuenta la cantidad requerida pues solicitar menos recursos de los necesarios podría dejar incompleto el cumplimiento del objetivo y por encima generaría un dinero ocioso lo cual representa mayores costos para la empresa.

El capital financiero se puede obtener de endeudamientos, aporte de los socios y el de reinversión de utilidades, siendo esta última la mejor opción para el fortalecimiento y crecimiento de la empresa evitando así ser absorbidas por otras más hábiles o desaparecer por la ineficiencia.

### **4.1 FUENTES DE FINANCIACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO.**

Las empresas de todo tipo a nivel nacional cuentan con un amplio paquete de servicios financieros para atender sus necesidades de corto mediano o largo plazo, con diferentes condiciones como son tasas de interés y tiempos de amortización; permitiéndoles así, disponer de liquidez para implementar proyectos de creación empresarial, fortalecimiento, crecimiento y sostenibilidad, creando la rentabilidad suficiente para facilitar el pago financiero; en caso de presentarse dificultades para obtener estos créditos existe una alternativa que es la de el uso de intermediarios financieros, quienes consiguen el dinero a tasas más bajas que las ofrecidas en el mercado y con el apoyo de entidades de fomento, diseñan

programas especiales con diferentes condiciones de crédito, las cuales varían según la línea de crédito de apoyo.

Según información obtenida de la Superintendencia Bancaria de Colombia, a continuación se presentan los intermediarios o establecimientos de crédito a los que se puede tener acceso en el mercado financiero, con los instrumentos de mayor acceso al sector empresarial:

### **Organización del sistema financiero Colombiano.**

**1. Establecimientos de Crédito.** Captan recursos del público y lo ponen a disposición del mismo.

- Bancos
- Corporaciones Financieras
- Corporaciones de Ahorro y Vivienda
- Compañías de Financiamiento Comercial.

### **2. Sociedades de Servicios Financieros.**

- Fiducias (desempeñan cargos de confianza).
- Almacenes Generales de Depósitos (conservan y manejan mercancías y otorgan crédito).
- Administración de Fondos y de Cesantías (manejan y reconocen fondos para esas prestaciones).

**3. Sociedades de Capitalización.** Capitalizan ahorros y anticipan pagos por sorteos.

**4. Compañías de Seguros.** Realizan operaciones de seguro y reaseguro.

**5. Intermediarios de Seguros y Reaseguros.** Ofrecen y renuevan seguros y reaseguros.

**6. Otras entidades financieras.**

- Sociedades de Factoring (compran cartera).
- Sociedades de Leasing (arrienda bienes con opción de compra).
- Organismos Cooperativos de Grado Superior (captan recursos del público y conceden crédito)

**7. Entidades con régimen especial.**

- Finagro.
- IFI.
- FEN.
- Findeter.
- Bancoldex.
- Fonade.

**8. Instituciones de Orientación y Control.**

- Junta Directiva del Banco de la República.
- Superintendencia Bancaria (Ejerce funciones de supervisión y vigilancia del sector).
- Superintendencia de Valores (Ejerce funciones del mercado de capitales).
- Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (Para la protección de acreedores y depositantes).

**4.1.1 Bancos.** Según el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, los bancos “son instituciones financieras que tienen por función principal la captación de recursos en cuenta corriente bancaria, de otros depósitos a la vista o a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito”.

La actividad comercial bancaria inicio en 1920 con bancos extranjeros como Citibank, obteniendo su marco legal tres años después, en la actualidad los bancos son matrices de los grandes grupos financieros y conforman el esquema de multibanca, esto último debido a la apertura y la creciente incursión de agentes extranjeros.

Los bancos cuentan con tres secciones:

1. Sección bancaria, para la ejecución de negocios bancarios y comerciales.
2. Sección de ahorros, para recibir, reconociendo intereses por depósitos a la vista o a término.
3. Sección comercial, la cual es específica para los bancos hipotecarios, donde se realiza el negocio de recibir fondos de otros en depósito general y de usar éstos junto con su propio capital, para prestarlos y comprar o descontar pagarés, giros o letras de cambio.

Los bancos en Colombia tienen las siguientes facultades:

1. Descontar y negociar pagarés, giros, letras de cambio y otros títulos de deuda.
2. Recibir depósitos en cuenta corriente, a término y de ahorros.
3. Cobrar deudas y hacer pagos y traspasos.
4. Comprar y vender letras de cambio y monedas.
5. Otorgar crédito.

6. Aceptar para su pago, en fecha futura, letras de cambio que se originen en transacciones de bienes correspondientes a compraventas nacionales o internacionales.
7. Expedir cartas de crédito
8. Recibir bienes muebles en depósito para su custodia, según los términos y condiciones que el mismo banco prescriba y arrendar cajillas de seguridad para la custodia de tales bienes.
9. Tomar préstamos dentro y fuera del país.
10. Obrar como agente de transferencia de cualquier persona y en tal carácter recibir y entregar dinero, traspasar; registrar y refrendar títulos de acciones, bonos y otras constancias de deudas.
11. Celebrar contratos de apertura de crédito.
12. Otorgar avales y garantías, con sujeción a los límites y prohibiciones que establezcan la junta directiva del Banco de la República y el Gobierno Nacional.
13. Celebrar contratos de administración no fiduciaria de la cartera y de las acreencias de las entidades financieras que han sido objeto de toma de posesión para liquidación.
14. Realizar venta de mercaderías u otros objetos negociables por medio del mecanismo del martillo

Principales instrumentos ofrecidos por los bancos son:

**4.1.1.1 Sobregiros.** Es un cupo de crédito automático a corto plazo utilizado para cubrir necesidades de caja; éstas están regidas por la ley; la tasa de interés es más elevada que el ordinario.

**4.1.1.2 Créditos ordinarios.** Son préstamos otorgados a sus clientes en periodos de entre noventa días y un año según las políticas internas del banco, regidos por la ley.

**4.1.1.3 Cartas de crédito.** Este tipo de crédito está dirigido a operaciones de carácter internacional, entre un comprador y un vendedor que no se conocen o no se tienen confianza comercial, casi siempre se negocian a término fijo, pactados con intereses a una tasa variable sobre las tasas representativas del mercado internacional. Se cobran las comisiones de apertura y un seguro por no utilizarlo en el tiempo previsto. Cuando los pagos se realizan de contado se les llama cartas de confianza.

**4.1.1.4 Carta de Crédito Internacional.** Es un tipo de crédito donde el comprador de un país solicita a su banco nacional que le pida a un banco extranjero el pago de una mercancía a un proveedor en el momento en que este haga el despacho correspondiente.

**4.1.1.5 Aceptaciones Bancarias.** La forma de manejo es similar a una letra de cambio aceptada por un banco. Esta entidad elabora un documento donde asume la deuda de un comprador que tiene crédito en dicha entidad llamado título valor, donde se tendrá en cuenta las condiciones del pago, normalmente son pagos que no exceden plazos de un año, constituyendo la garantía de este pago. Este documento puede ser negociable por el vendedor en un mercado secundario. En caso de que este trámite se realice por una entidad no bancaria se le denomina aceptación financiera.

**4.1.1.6 Descuentos de Bonos de Prenda.** La financiación es otorgada por un banco o corporación financiera descontando bonos de prenda que expide un almacén general de depósitos con base a las mercancías almacenadas en sus bodegas o almacenes prendarios.

**4.1.1.7 Titulación de Activos.** Es el proceso mediante el cual se transforma en títulos valores, la cartera crediticia o los activos financieros. La operación bancaria es desarrollada por entidades diferentes según los pasos del crédito, así a una

entidad le corresponde la realización del crédito, a una segunda le corresponde la estructura financiera de transacción, una tercera estaría especializada en riesgo de crédito y por ultimo una cuarta de cobrar; al final un inversionista podría acceder a un crédito. La ingeniería financiera ha abierto la posibilidad de titular hipotecas públicas y privadas, contratos de leasing, cuentas de tarjetas de crédito, etc., la mayor ventaja es la desintermediación en especial para los constructores e inmobiliarios quienes accederán con mayor facilidad a recursos nuevos en mercados de capital. Las ventajas que tienen las titulaciones son: que este documento es considerado muy líquido, valoriza la finca raíz y facilita los desarrollos inmobiliarios de gran envergadura y facilita la negociación en la bolsa con muchas personas. La titulación inmobiliaria distingue tres modalidades de títulos: el de contenido crediticio, cuando el inmobiliario se compromete a pagar una renta fija; el de participación, cuyo beneficio está condicionado al éxito del promotor del inmueble; y el título mixto, que ofrece una rentabilidad fija y un porcentaje adicional dependiendo del comportamiento comercial del inmueble.

**4.1.1.8 Tarjetas de Crédito.** El denominado dinero plástico es muy utilizado actualmente por clientes de bancos y corporaciones, a estas personas se les asigna un cupo de crédito de seis, doce o dieciocho meses en la realización de sus compras, solo con presentar la tarjeta y tramitar un cupón. Es fácil de obtener después que ante la entidad que emite dicha tarjeta se compruebe respaldo de pago.

**4.1.1.9 Descuentos.** Es de gran ventaja para el beneficiario de los descuentos de títulos valor como pagares, giros y letras de cambio, entre otros, quienes reciben anticipadamente el valor total del título pudiendo así pagarle a un tercero.

**4.1.1.10 Créditos de Fomento.** Son créditos muy atractivos ya que poseen periodos muertos, plazos medianos y de baja tasa de interés en comparación con

el mercado bancario, es utilizado para estimular el crecimiento de determinados sectores como los agrícolas, ganaderos, industriales y exportadores.

**4.1.1.11 Créditos de fomento empresarial.** Es la modalidad de financiación en la que los recursos son puestos a disposición de los empresarios por el Gobierno Nacional (intermediarios financieros de segundo piso) de forma indirecta a través de los intermediarios financieros de primer piso (bancos comerciales).

**4.1.2 Corporaciones Financieras:** Su principal función es la captación de recursos de terceros a un plazo determinado, ellos lideran créditos que tienen como fin fomentar, promover creación, reorganización, fusión, transformación o expansión de empresas. Estas corporaciones ofrecen servicios de asesoría e infraestructura para conseguir financiación en mercados de capitales, permitiendo que la adquisición de estos recursos pueda ser por medio de inversionistas estratégicos o de portafolio.

**4.1.3 Compañías de Financiamiento Comercial:** Estas compañías son consideradas intermediarias del sistema bancario, su financiación va a operaciones de corto y mediano plazo, con créditos no mayores a tres años, se utiliza para compra de activos durables y vehículos, su costo es mayor que el crédito bancario, se tramita a través de tarjetas de crédito, y su herramienta especial de financiación se denomina Factoring.

**4.1.3.1 Factoring:** Se considera un contrato financiero administrativo, mediante el cual una entidad financiera se hace cargo del crédito y la cobranza comprando el crédito a un tiempo o cuantía determinada, su ventaja es que la empresa puede adquirir liquidez en corto plazo teniendo una cartera de mediano plazo, negociar en un corto tiempo con los proveedores permitiendo ventajas por un pago de contado. El cliente es la empresa que contrata los servicios del factor y el

comprador es la persona o entidad deudora del cliente. Su costo es un descuento sobre el valor real de las facturas, similar a la tasa de interés.

Este tipo de créditos también son ofrecidos por los bancos comerciales como parte de su portafolio de productos y servicios financieros, con base en estudios y análisis crediticios según las políticas internas. Este instrumento amerita un análisis especial sobre la rotación de la cartera y las facturas que se entregan como garantía. Los intermediarios revisan que las facturas sean generadas por empresas sólidas, debido a que las entidades financieras asumen el mayor riesgo.

**4.1.4 La Fiducia:** Para acceder a este tipo de préstamo es necesario construir un patrimonio autónomo entre la persona natural o jurídica con la fiduciaria, con el fin de fortalecer la rentabilidad de la empresa, según las metas propuestas por la entidad; en este caso la empresa paga una comisión por la administración de sus recursos a través de un porcentaje según la operación.

Este tipo de crédito para aquellas empresas que quieren invertir en capital de trabajo y no tienen las garantías suficientes.

La fiduciaria es la encargada de pagar todas las obligaciones adquiridas con los acreedores, contribuyendo al incremento productivo, lo que permite utilizar el flujo de caja en portafolios de inversiones temporales, las cuales generen una rentabilidad atractiva; además permite que empresas se acojan a la ley 550 (reestructuración pública de pasivos) la cual crea la posibilidad de conseguir recursos de financiación para seguir operando.

Las tasas de interés de la fiducia son competitivas en el mercado.

**4.1.5 Sociedades Fiduciarias:** Estas entidades están vigiladas por la Superintendencia Bancaria. Su principal función es realizar encargos fiduciarios que tengan como objetivo realizar inversiones, emitir bonos por cuenta de patrimonios autónomos o por cuenta de varias empresas, administrar bienes o ejecutar actividades relacionadas con el otorgamiento de garantías para terceros, a fin de asegurar el cumplimiento de obligaciones, la administración y vigilancia de los bienes sobre los que recaigan las garantías y hacer efectivas las mismas, de acuerdo con lo que la ley establece. Se especializan en la gestión de negocios, transacciones u operaciones por cuenta de terceros, además de asesores de sus clientes

Como Intermediarios financieros de estas entidades se cuentan todas las fiduciarias de las diferentes entidades bancarias.

Los principales deberes de las entidades fiduciarias:

1. Realizar en forma diligente la gestión que le haya sido encomendada, actuando siempre en beneficio de su cliente.
2. Mantener una total separación contable entre sus propios bienes y los que le hayan sido entregados por cada uno de sus clientes.
3. Seguir las instrucciones señaladas por su cliente en el contrato, o previstas en la Ley, a menos que se le haya permitido actuar del modo que más conveniente le parezca.
4. Proteger y defender los bienes que les hayan sido entregados, contra cualquier acto de terceros, de los beneficiarios e incluso del mismo fideicomitente.
5. Devolver al fideicomitente los bienes que éste le hubiere entregado, o transferirlos a quien corresponda según las instrucciones que hubiera recibido.
6. Rendir a sus clientes cuentas comprobadas de su gestión con la periodicidad que se acuerde y en todo caso, por lo menos cada seis meses.

Las obligaciones de las sociedades fiduciarias son las siguientes:

1. Deben manejar dichos negocios poniendo toda su diligencia y profesionalismo para lograr la finalidad encomendada.
2. La fiduciaria no puede garantizar un resultado concreto, pues éste depende de varios factores, como la buena gestión y las circunstancias propicias para el cumplimiento de la finalidad.
3. El no obtener el resultado acordado puede comprometer la responsabilidad de la sociedad fiduciaria, si fue como consecuencia de no haber actuado con diligencia. En este sentido, la responsabilidad de las fiduciarias es similar a la de un abogado o un médico en su profesión.
4. Rendir cuentas periódicas de su gestión a los fideicomitentes; la obligación de transferir los bienes fideicomitidos a quien corresponda conforme al contrato, etc.

El beneficiario de la fiducia tiene los siguientes derechos:

1. Exigir a la fiducia el cumplimiento fiel de sus obligaciones, y en caso de que las incumpla, solicitar la correspondiente indemnización de perjuicios, demostrando que la fiduciaria incurrió en culpa leve.
2. Oponerse, si la fiduciaria no lo hace, a cualquier embargo o ejecución de los bienes dados en fiducia.
3. Solicitar el Superintendente Bancario por causa justificada, la remoción de la fiduciaria y, si es del caso, el nombramiento de un administrador temporal que la reemplace.

A continuación se hará referencia a los productos y negocios fiduciarios más comunes. Sin embargo, no sobra ahora recordar que los productos y negocios fiduciarios pueden ser tantos cuanto las necesidades del cliente o su imaginación y la de la fiduciaria conciban.

Existen dos clases de fiducia aplicables a diferentes tipos de negociación, las cuales son:

**4.1.5.1 Fiducia de inversión:** Es cuando se entrega una suma de dinero para ser invertida rentablemente en títulos u otros activos según instrucciones del cliente, en beneficio suyo o de un tercero; este tipo de fiducia tiene dos modalidades:

1 Fideicomisos administrados individualmente: Llamados también Fideicomisos de Inversión Específicos. Las sumas de dinero entregadas a la fiduciaria son administradas en forma separada de las de otros fideicomisos de inversión y los títulos en los cuales están representadas dichas inversiones corresponden únicamente al fideicomitente.

2 Fideicomisos de inversión administrados en forma colectiva: Llamados Fondos. Los títulos en los cuales está representadas las inversiones del fondo no pertenecen a ningún fideicomitente en particular. Sin embargo, la fiduciaria mantiene una total separación jurídica entre los recursos de cada fideicomitente.

**4.1.5.2 Fondo Común Ordinario:** Se invierten los dineros que todos los depositantes de la fiduciaria, según la forma y las condiciones que la ley establece a través de la superintendencia Bancaria, al igual que los modelos de los contratos mediante los cuales se vinculan los distintos fideicomisantes al fondo común ordinario; estos dineros sólo pueden invertirse en títulos de renta fija emitidos, aceptados, avalados o garantizados en cualquier otra forma por la Nación y otras entidades de derecho público, el Banco de la República, los establecimientos de crédito vigilados por la Superintendencia Bancaria, las cajas de ahorros y los organismos cooperativos de grado superior de carácter financiero y en los títulos que autorice expresamente la Superintendencia Bancaria.

Para que estas inversiones sean efectivas la ley ha dispuesto en beneficio del fideicomitente que la fiduciaria debe velar porque se mantenga una determinada estructura de liquidez, que dentro del portafolio no haya títulos emitidos o garantizados por la fiduciaria, que no haya títulos de un mismo emisor aceptante o garante que representen más del 10% del portafolio, a menos que sean emitidos por entidades financieras, pues en este caso la participación máxima es del 20%, o a menos, también, que se trate de títulos emitidos por el Banco de la República que no tienen ninguna limitación, ningún fideicomitente puede mantener en el Fondo Común Ordinario, directamente, o por interpuesta persona, recursos por más del 5% del valor del fondo.

**4.1.5.3 Fondos Comunes Especiales:** Son administradas por fiduciarias, si acreditan la capacidad administrativa para hacerlo, quienes en ocasiones indican las inversiones que pueden hacerse con estos recursos, los cuales después de diseñados son ofrecidos a los posibles clientes, el fideicomitente indica donde deben ser invertidos los recursos.

Los reglamentos de administración y los modelos de contrato están sujetos a la aprobación de la Superintendencia Bancaria.

**4.1.5.4 Fondos Comunes Especiales en Moneda Extranjera:** Son fondos conformados en Colombia en pesos nacionales, que se invierten en títulos en el exterior, a través de bolsas de valores de otros países; la sociedad fiduciaria debe contar con una casa de bolsa en el respectivo país, con una o varias entidades financieras del exterior para la custodia de los títulos y con una asesoría financiera también en el exterior, la cual debe ser auditada por una firma especializada que tenga sede en Colombia y en los lugares donde se esté manejando este portafolio. La administración debe ser aprobada por la Superintendencia Bancaria.

**4.1.6 Sociedades de arrendamiento financiero:** Manejan contratos de arrendamientos de equipo y maquinaria con características muy específicas; son soportes de intermediación financiero y su herramienta de aplicación más importante es el leasing.

**4.1.6.1 Leasing.** Este tipo de crédito apoya la reconversión industrial de empresas medianas y pequeñas a más bajos costos que un crédito, donde el acreedor financia al deudor; se maneja como un arrendamiento, visto de manera operativa, funcionando de una manera muy sencilla, la empresa leasing arrienda el activo que ha comprado para el arrendador y este último paga cuotas previamente establecidas en un contrato; al finalizar el contrato el empresario puede comprar el activo. Esto se puede hacer con cualquier bien exceptuando la vivienda.

Se utilizan las mismas tasas del crédito bancario o en ocasiones hasta más bajas, con menores trámites, financiando la totalidad del valor del activo, procurando que en un tiempo corto se apliquen los beneficios ofrecidos en el producto.

Para la evaluación del riesgo se procede muy similar a como se otorgan los créditos financieros en entidades bancarias. Si el empresario o la empresa no cuentan con garantías suficientes, todas las operaciones de Leasing pueden llegar a contar con garantías automáticas hasta en un 50% a través del Fondo Nacional de Garantías.

El leasing es el principal medio de financiación utilizado por las empresas y personas para la adquisición de activos fijos productivos, además permite adquirir el activo de cualquier lugar del mundo en forma rápida, ya que la empresa Leasing se encarga de hacer los trámites de importación y nacionalización.

La operación leasing presenta ciertas ventajas que vale la pena destacar:

1. Se pueden usufructuar activos sin compromiso inicial de liquidez.
2. Los cánones de arrendamiento son deducibles como gastos para efectos tributarios.
3. Como no se registra como una deuda en los estados financieros, la razón de endeudamiento permanece constante.
4. Permite a las empresas contar con los nuevos desarrollos tecnológicos, y evolucionar sin compromiso cuando aparece la obsolescencia.
5. Es un sistema cuya tramitación suele ser más ágil que los procedimientos bancarios tradicionales.
6. Permite a los empresarios contar con equipos y maquinaria, sin sacrificar liquidez en el primer momento de la empresa.
7. Estimula la creación de mercados de segunda para equipos, vehículos y demás bienes comprometidos en éste sistema.
8. Con la adaptación de la legislación Colombiana se está manejando además el leasing habitacional.
9. Como el tiempo de duración de los contratos de leasing es por lo general de tres años, las compañías tienen que depreciar en forma acelerada sus bienes de capital.
10. Se podría pensar que la alta proporción de activos no monetarios que poseen las compañías de leasing, las desfavorece en el momento de efectuar los ajustes por inflación, pero como tienen que depreciar los activos durante el período del contrato, se compensan los ingresos derivados del ajuste por inflación con los ajustes negativos de la depreciación y el resultado tiende a ser nulo.
11. Las compañías de leasing suelen ser muy eficientes y son las que reportan mayores índices de rentabilidad en el sector, ya que manejan un gran número de negocios con muy poco personal; y dado que la captación de ahorros del público la adelantan a través de los comisionistas de bolsa mediante certificados de depósito a término, no tendrán que asumir mayores costos en nueva infraestructura.

12. Las compañías de leasing tienen la posibilidad de financiar a compradores externos de productos colombianos, en la misma forma, los importadores pueden utilizar a las compañías de leasing con la gran ventaja de que esta adelanta todos los trámites y entrega el producto nacionalizado en el sitio que elija la empresa compradora. Sin embargo, al emplear el leasing como mecanismo de financiación, se está renunciando a las deducciones tributarias de las depreciaciones y los intereses.

Cabe anotar que cuando no se contempla la opción de compra se suele denominar "leasing operativo".

Un contrato de Leasing se puede realizar a cualquier plazo, pero si se quiere tener derecho a los beneficios tributarios, la Ley establece un plazo mínimo dependiendo del tipo de activo así:

- Vehículos y equipos de cómputo: 24 meses.
- Maquinaria, equipo, muebles y enseres: 36 meses.
- Inmuebles: 60 meses.
- Proyectos de Infraestructura: 12 años o el plazo de la concesión.

Para adquirir el activo esto debe ser acordado desde el inicio de la negociación ya que es en la última cuota donde se paga el activo, acordando su valor desde el inicio de la negociación, el valor del activo en leasing es un porcentaje del valor del activo incluyendo el IVA.

Este porcentaje varía dependiendo del tipo de activo así:

- Equipos de cómputo, periféricos, equipos médicos especializados: 1%.
- Vehículos, maquinaria, muebles e inmuebles: 10%.

En el caso de Arrendamiento Operativo no se pacta opción de adquisición.

**4.1.7 Fondos de Garantía:** Son entidades públicas que a través de convenios como el Fondo Nacional de Garantías y el Fondo Agropecuario de Garantías, prestan apoyo en materia de garantías al sector empresarial por medio de alternativas de financiación que ofrecen intermediarios financieros, estas entidades públicas son no financieras.

**4.1.7.1 El Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG).** Es la entidad que facilita el crédito gracias al Gobierno Nacional, a las micro, pequeñas y medianas empresas, en todos los sectores de la economía excepto el agropecuario. Su principal función es respaldar los créditos ante el sistema financiero por personas naturales o jurídicas, hasta determinado porcentaje de este.

Para acceder a este fondo, se debe acudir al intermediario financiero con quien quiera adquirir el crédito y éste deberá brindarle la información requerida para acceder a este beneficio.

Los productos que ofrece el Fondo Nacional de Garantías se muestran en la tabla No. 1.

**TABLA No.1.** Productos ofrecidos por el Fondo Nacional de Garantías.

Producto	Característica
Garantías empresariales	Son las que respaldan las obligaciones contraídas por el segmento económico de las micro, pequeñas y medianas empresas. A través de esta línea se garantizan operaciones de crédito y leasing cuyo destino sea exclusivamente financiar capital de

Producto	Característica
	trabajo, inversión fija, capitalización empresarial, investigación, desarrollo tecnológico o creación de empresas que soliciten Mypes domiciliadas en Colombia, no calificadas en categoría de riesgo “D” o “E” y que pertenezcan a cualquier sector de la economía, excepto el agropecuario primario.
Garantías educativas	Son las que respaldan los créditos otorgados a favor de personas naturales para la financiación de matrículas universitarias.
Garantías VIS	Son las que respaldan los créditos para adquisición de vivienda nueva o usada, mejoramiento de vivienda y construcción en terreno propio, en la clasificación de Vivienda de Interés Social (VIS), de conformidad con la normatividad vigente.
Garantías institucionales	Son las que respaldan los créditos a deudores institucionales cuyo destino es, a su vez, otorgar créditos a la micro, pequeña o mediana empresa, o a personas naturales que soliciten créditos destinados a la adquisición, mejoramiento o construcción en sitio propio de soluciones de Vivienda de Interés Social (VIS).

Existen dos clases de garantías

- Automáticas:** Estas son solicitadas por medio de intermediarios financieros vinculados al Fondo Nacional de Garantías, los cuales estudian la viabilidad del leasing u operación crediticia y determinan la necesidad del uso de esta clase de garantías, dado que el monto se encuentre definido dentro de los productos de garantía automática, todo el trámite se realizará entre el Intermediario Financiero y el Fondo.

- **Individuales:** Si la cantidad de dinero solicitado es superior a los establecidos, el intermediario financiero, solicitará la garantía ante el Fondo Nacional de Garantías y el Fondo Regional de Garantías (FRG), remitiendo los documentos que se utilizaron de base para la aprobación crediticia o leasing.

**4.1.7.2 El Fondo Agropecuario de Garantías S.A. (FAG):** Fue creado por la Ley 21 de 1985, mediante el otorgamiento de garantías en el sector agropecuario, el Gobierno Nacional facilita el crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas, su principal objetivo es respaldar los valores redescontados de los créditos de trabajo e inversión hasta en un 80% del valor del capital para pequeños productores, un 60% para medianos productores y un 50% a grandes productores, según clasificación de las Resolución 05 de 2001, guiados a financiar nuevos proyectos de producción, comercialización, transformación primaria y capitalización del sector agropecuario, otorgados a los productores que no pueden ofrecer las garantías requeridas por los intermediarios financieros.

Está dirigido a las personas naturales y jurídicas que obtengan préstamos de las entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Bancaria y con créditos de redescuento ante Finagro. Quienes quieran acceder al FAG, deben pagar una comisión sobre el monto de la garantía vigente, la cual será de 1% anual anticipado para pequeños, el 2% anual anticipado para medianos y el 2,5% anual para grandes.

**4.1.8 Banca de las Oportunidades.** (Tomado de UN emprendedor. Consultorio Empresarial ISSN 1692-9675 – No. 10 – 1° Semestre de 2007 – [www.empresarial.unal.edu.co](http://www.empresarial.unal.edu.co). Universidad Nacional de Colombia. Sede Bogotá). La Banca de las Oportunidades es el conjunto de instrumentos diseñados para facilitar el acceso a crédito, ahorro, pagos, manejo de remesas y seguros a los colombianos de menores ingresos y a los que han tenido dificultad de acceso a

estos servicios financieros. Este es un programa de inversión administrado por el Banco de Comercio Exterior – Bancoldex.

El objetivo de la política de La Banca de las Oportunidades es entonces crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso al sistema financiero formal, mediante la provisión de crédito y otros servicios financieros, a las poblaciones que generalmente han sido excluidas de los mismos.

No hubiera sido eficiente haber creado un nuevo banco para alcanzar los objetivos de la Banca de las Oportunidades, pues lograr una cobertura en los 1.099 municipios del país con la infraestructura y el recurso humano que ello requiere sería demasiado costoso y demandaría tiempo que resulta excesivo ante las apremiantes necesidades del país. Por esta razón, resulta más eficiente y eficaz utilizar la red de instituciones existentes, aprovechando su conocimiento, experiencia e infraestructura y creando condiciones para que ofrezcan la cobertura geográfica y socioeconómica de servicios financieros que son el objetivo de la Banca de las Oportunidades. Estas condiciones se crean a través de reformas al marco regulatorio y de incentivos económicos como subsidios, cofinanciaciones y asistencia técnica.

Así las cosas, la Red de la Banca de las Oportunidades la constituyen los bancos, las compañías de financiamiento comercial, las cooperativas, las ONGs que hacen microcrédito y las cajas de compensación, ofreciendo cada uno los servicios que son acordes con su naturaleza. Adicionalmente, estas entidades cuentan con los recursos suficientes para satisfacer la demanda de crédito.

Cada entidad financiera que hace parte de la red de la Banca de las Oportunidades, con base en sus políticas de crédito, pondrá a disposición de los aspirantes las líneas de crédito existentes o creará nuevas líneas de crédito.

Por esta razón, la Banca de las Oportunidades no es una entidad financiera que atienda el público, tampoco es un banco de redescuento, no presta y no otorga garantías; es una estrategia de política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros de toda la población del país, con énfasis en aquella de bajos ingresos, con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico colombiano.

Los segmentos de población a los que va dirigida esta política son:

<b>Segmentos Objetivo</b>	<b>Meta</b>
Personas y familias de menores ingresos	Promover el acceso a servicios financieros y acceder al portafolio de productos financieros.
Microempresas	Promover el acceso a servicios financieros, ampliar acceso y diversificar productos financieros.
Pymes	Ampliar servicios y diversificar productos financieros.

- **REFORMAS AL MARCO REGULATORIO.**

**Certificación de tasas de interés por modalidad.** El Ministerio de Hacienda y Crédito Público expidió la reglamentación que autorizó a la Superintendencia Financiera certificar tasas diferenciales de interés, permitiéndole así a los intermediarios financieros, cooperativas y ONGs hacer costeables los créditos a las microempresas más pequeñas y facilitando su incursión hacia los segmentos de menores ingresos que hoy solo encuentran crédito en los agiotistas.

**Exención del Impuesto del 4 por mil.** En la reforma tributaria del año 2007 el Gobierno Nacional eliminó el impuesto del 4 por mil para retiros de cuentas de

ahorro hasta por \$7.340.900 mensuales. El valor de la exención se actualiza anualmente.

**Cuentas de ahorro de bajo monto.** La Superintendencia Financiera emitió la Circular externa 021 del 19 de abril de 2007 autorizando la apertura de cuentas de ahorro a nombre de los beneficiarios de Familias en Acción exceptuándolas de la obligación de diligenciar el formulario de vinculación de clientes y realización de la visita. Por otra parte se incluyó en el Plan Nacional de Desarrollo un artículo que elimina las inversiones forzosas sobre las cuentas de ahorro de bajo monto, para reducir los costos de administración a los cuentahabientes.

**Corresponsales no Bancarios.** Con base en la autorización dada por medio del decreto 2233 de 2006, que permitió a los intermediarios financieros contratar con terceros la prestación de determinados servicios financieros, por ejemplo supermercados, droguerías, panaderías, etc., con lo cual se busca facilitar a los clientes de una entidad la realización de transacciones y pagos más cerca de su localidad o barrio, al primer semestre de 2007 se contaba con 147 CNB abiertos por 9 bancos en 91 municipios y 3.392 puntos de atención del Citibank, en 397 municipios. Con estos se ha ampliado la cobertura a 35 municipios que antes no tenían presencia financiera.

- **ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN E INCENTIVOS**

Los recursos de la Banca de las Oportunidades se podrán destinar para la financiación de las siguientes actividades:

1. Estudios de reformas al marco regulatorio en los temas que se identifiquen como barreras de acceso al sistema financiero y de financiamiento en general.

2. Celebración de convenios con entidades que realizan actividades de microfinanzas para apoyar e incentivar la ampliación de cobertura, el diseño e introducción de nuevos productos financieros para los segmentos de la población a los cuales está dirigido la Banca de las Oportunidades.

En desarrollo de dichos convenios se podrá prever la compensación de costos y gastos asociados a la actividad microfinanciera. Para el efecto, se ha diseñado un sistema de asignación y ejecución de los apoyos e incentivos que permite el uso eficiente de los recursos. En ningún caso, tales apoyos e incentivos tienen carácter permanente.

3. Promoción de estrategias e instrumentos adecuados para el suministro suficiente, oportuno y pertinente de información a las autoridades y al público en general en los temas de microfinanzas.

4. Promoción de programas de educación financiera a la oferta y a la demanda.

5. Apoyo a instituciones que tengan como objeto prestar servicios de soporte técnico, tecnológico y operativo a entidades que adelanten actividades relacionadas con microfinanzas.

6. Promoción del diseño de nuevos productos financieros masivos para los segmentos de la población a quienes va dirigida la Banca de las Oportunidades.

7. Promoción y diseño de instrumentos que faciliten el acceso a recursos de capital de riesgo.

8. Promoción y diseño de instrumentos para emprendedores que faciliten el acceso a recursos, de tal forma que complementen y no dupliquen las actividades realizadas por el Fondo Emprender del SENA y otros instrumentos públicos.

9. Promoción de la celebración de acuerdos con entidades dedicadas a las microfinanzas, que establezcan objetivos y metas relacionados con la política.

Toda la información relacionada con la Banca de las Oportunidades se puede encontrar en la página [www.bancadelasoportunidades.gov.co](http://www.bancadelasoportunidades.gov.co)

## **4.2 FUENTES DE FINANCIACION ALTERNAS AL MERCADO FINANCIERO.**

Las fuentes de financiación alternas para iniciar una idea o fortalecer un negocio específico son las siguientes:

**4.2.1 Socios:** Son los recursos que aportan los socios de la empresa o proyecto, los cuales provienen de sus bienes y hacen parte del capital de la empresa.

**4.2.2 Generación Interna de recursos:** Son los recursos que se generan a partir de una inversión inicial, a través de ventas de contado, recaudo de cartera, anticipo de los clientes, utilidad del negocio, rendimientos de inversión producto de la colocación de los excedentes de tesorería, los cuales serán reinvertidos en el mismo negocio o uno nuevo.

**4.2.3 Inversionistas:** Son terceros quienes reciben el nombre de inversionistas de capital, los cuales temporalmente aportaran recursos al negocio, proyecto o empresa y están dispuestos a compartir tanto las utilidades como los riesgos que se presenten en los negocios hasta cuando se pacte la participación de estos terceros.

**4.2.4 Ángeles Inversionistas:** Son personas que realizan inversiones privadas, es decir que la totalidad del dinero a invertir es suyo y no provienen de créditos de ninguna índole, su principal motivación es la financiera, mostrando un patrimonio

consolidado. Normalmente se interesan en empresas que están iniciando, con altas expectativas de retorno de la inversión al igual que un alto riesgo. Esta persona no solo se involucra económicamente con el negocio sino que además participa con activos no financieros como la parte de consecución de clientes, contactos, trabajo, desplegando su experiencia, su renombre y todos los recursos necesarios para que cumpla las etapas de desarrollo sobre el tipo de negocio en el cual invirtió. Normalmente sus resultados financieros no son tan altos como se esperan, teniendo en cuenta el riesgo, pero este tipo de inversionistas guardan motivaciones intrínsecas que lo compensan. A cambio de estas inversiones, estas personas adquieren posiciones accionarias sin buscar la mayoría de la participación; normalmente este tipo de inversionistas se retiran a periodos mayores de los cinco años de haber puesto la inversión en dicha compañía vendiendo sus acciones. Los familiares y amigos del dueño de la empresa no entran dentro de esta clasificación en caso de invertir.

Normalmente invierten en proyectos que ofrecen el 20% de retorno como mínimo, actúan en un ámbito local cercano a su domicilio, ya que las inversiones realizadas les exigen estar relativamente cerca para poder estar presente con cierta frecuencia.

En Colombia un programa representativo de Ángeles Inversionistas es el que opera CREAME – Incubadora de Empresas de Antioquia, con las Redes de inversionistas ángeles que Capitalia Colombia diseña, estructura y opera con 200 inversionistas. Mayor información en [www.capitalia.sssoluciones.com](http://www.capitalia.sssoluciones.com).

**4.2.5 Crédito extrabancario:** Estos créditos se identifican por tener un alto costo financiero, con solicitudes de garantías fuera de lo normal. Estos recursos pertenecen a personas naturales o jurídicas no bancarias. Presentan un alto riesgo de incertidumbre frente a la procedencia de los recursos y las acciones a tomar de los prestamistas en caso de incumplimiento de pago.

**4.2.6 Acciones ordinarias:** Las acciones de este tipo son donde el inversionista está acompañando la empresa en épocas buenas y en épocas malas, no exigen un rendimiento fijo de su dinero a través del tiempo, pueden revisar los libros contables y tiene voz en la gestión de la empresa.

**4.2.7 Acciones preferentes:** Las acciones de este tipo tienen garantizado un rendimiento el cual se mide en términos porcentuales del valor de la acción y en caso de quiebra son prioritarios en la distribución del patrimonio.

**4.2.8 Bonos:** Son títulos de crédito para cualquier empresa, la adquisición de estos representa una hipoteca o derechos sobre los activos reales de la empresa y en caso de liquidación deben ser pagados primero que cualquier otro compromiso. Los bonos tienen garantizado un rendimiento independiente al de la empresa. Una de las figuras de los bonos son los **BOCEAS, Bonos Obligatorios Convertibles en Acciones**, donde las sociedades captan recursos en calidad de préstamo, reembolsable a mediano o largo plazo a cambio de una rentabilidad constante, estos pueden ser transformables legal y contractualmente, en acciones; cambiando de esta forma su condición de acreedor a accionista.

**4.2.9 Banca mía:** Es un banco social, con variados productos y servicios financieros, apoya los empresarios de la microempresa, principalmente mujeres y a la población de bajos recursos

**4.2.10 Microfinanzas - Corporación para el desarrollo de las Microempresas (CDM) - Fundación FORD:** Permite que el país disponga de un sistema financiero diverso, incluyente y sostenible que permita la generación de activos y la reducción de la pobreza. Su estrategia permite su innovación en la oferta de productos de microfinanzas y en el mejoramiento de la gestión del desempeño social de las Instituciones de Microfinanzas (IMFs), se realizaron investigaciones

de mercados en **microleasing** con siete intermediarios del mercado financiero y cinco departamentos del País. En Fondos Autogestionados de Ahorro y Crédito se firmó un convenio con la Banca de las Oportunidades para adaptar la metodología de Grupos de Autoayuda a las condiciones de Colombia y crear una red de facilitadores en diez departamentos, encargados de crear al menos trescientos veinte Grupos. En Fondos de Capital de Riesgo (**Venture Capital**) se adelantó un estudio de mercado y factibilidad y con base en los resultados se inicio el diseño de un fondo de capital semilla para Micro y Pequeñas Empresas - MYPES.

**4.2.11 Fondos de Inversión de Capital Extranjero o Fondos País:** Se realiza con patrimonio en Colombia o en el exterior, sus recursos están en divisas que aportan una o más entidades o personas naturales o jurídicas extranjeras, su finalidad es hacer inversiones en pesos en el mercado de valores en Colombia; estos dineros deben administrarse por un comisionista de bolsa o una fiduciaria, bajo inspección y vigilancia de la Superintendencia de Valores.

**4.2.12 Fondos de capital de riesgo (FCR):** En Colombia existe una muy baja oferta de recursos de financiación para empresas nacientes o en sus primeras etapas de desarrollo, ya que muy pocas entidades con agentes especializados quieren tomar este riesgo, de allí el origen de las fuentes de financiación alternas para la consecución de recursos a largo plazo, la cual permite repartir el riesgo en diferentes sectores.

Los FCR actúan como empresas intermediarias financieras entre inversionistas que desean un buen retorno de sus inversiones y nuevas empresas que buscan una financiación; su participación va entre 2 y 7 años de manera temporal aportando adicionalmente valor agregado en estrategia y operación gerencial; su objetivo es obtener un alto beneficio del éxito de las empresas receptoras de inversión

Si el fondo de capital de riesgo tiene predominancia del sector público, su principal objetivo es la generación del tejido empresarial tal como lo requiere cualquier sociedad o país que quiera mantener niveles de prosperidad y empleo para sus habitantes.

Las operaciones de capital de riesgo se realizan a través de:

**4.2.12.1. Fondos mutuos o private equity:** Cumplen una actividad financiera que consiste en la creación de una cartera de acciones de empresas no cotizadas en los mercados oficiales, que permite una estancia temporal, pero de largo plazo en las empresas que participan, convirtiéndose en un paso intermedio entre la financiación de capital de riesgo y el lanzamiento a los mercados públicos de capitales, de una empresa.

Los fondos mutuos no asumen altos riesgos y solo invierten en empresas con alto nivel de consolidación.

- Mercado de capitales.
- Incubadoras de base tecnológica.
- Programas de gobierno.

El capital de riesgo además de financiar, entrega conocimientos de empresarios con trayectoria en el mercado a aquellos que apenas inician en este.

El capital de riesgo es una opción interesante para empresas jóvenes en sectores de alto crecimiento y participaciones minoritarias en el mercado y así más riesgosa. Ya que estas empresas son un riesgo alto para acceder a un crédito tradicional con un intermediario financiero que espera un retorno estable a cambio de asumir un riesgo moderado.

El ciclo normal de una inversión de capital de riesgo está compuesto de 5 etapas:

a) Investigación y selección de oportunidades: El inversionista contacta o es contactado por empresas e incubadoras de empresas.

b) Análisis de oportunidades: A través de un “Business plan”, plan de negocios, base para el análisis del negocio.

c) Negociación de la participación y efectividad de la inversión: Se analiza el porcentaje de participación y se firma un acuerdo en donde se fijan derechos y deberes de las partes.

d) Acompañamiento de la inversión: Se supone un apoyo y asesoría gerencial al emprendedor, siendo esta característica, la que la diferencia de otras formas de inversión. Así la empresa de capital de riesgo agrega valor a las empresas en las que participa.

e) Desinversión (estrategia de salida): Se da una vez la empresa ha logrado una etapa de madurez, y es el momento en el cual la empresa de capital de riesgo recoge sus frutos y busca nuevas oportunidades de inversión.

En la Tabla No. 2 se muestra un resumen de las ventajas y desventajas que puede tener para la empresa la financiación con un Fondo de Capital de Riesgo comparado con una financiación de crédito con terceros.

**TABLA No. 2.** Comparativo de préstamos de Fondos de Capital de Riesgo y Créditos con Terceros.

<b>Tipo de Financiación</b>	<b>Ventajas para la Empresa</b>	<b>Desventajas para la Empresa</b>
<b>Capital de Riesgo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•No se requieren garantías reales</li> <li>•No hay tasas de interés.</li> <li>•Aporte profesional de terceros</li> <li>•Elementos de control más exigentes</li> <li>•“Venta de ideas”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Se requieren garantías intangibles o de control.</li> <li>•Puede haber dividendos para terceros</li> <li>•Sociedad de Terceros</li> <li>•Posibilidad de Recompra requiere de recursos al final del periodo.</li> </ul>
<b>Créditos de terceros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•No se cede propiedad</li> <li>•Políticas autónomas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Se requieren garantías reales.</li> <li>•Pagos permanentes del principal y los intereses.</li> <li>•“Venta de estados financieros”.</li> </ul>

#### **4.3 INSTITUCIONES OFICIALES ESPECIALES (BANCA DE SEGUNDO PISO).**

Este tipo de instituciones no tienen un trato directo con los usuarios que requieren alternativas de financiación, sino que utilizan a la banca de primer piso o banca comercial para presentar sus recursos.

Para solicitar el crédito a este tipo de entidad el empresario lo solicita a la banca de segundo piso, quien trasfiere esto a una banca de primer piso, solicitándole toda la documentación y presentación del proyecto o empresa para así hacer el análisis crediticio necesario según la política interna para otorgar el crédito. En caso de ser aprobado el intermediario financiero de primer piso le solicita a la banca de segundo piso la aprobación y posterior desembolso de recursos para ser de esta forma entregados al solicitante.

El Gobierno es su principal accionista. Entre las entidades financieras de segundo piso se encuentran Bancoldex, Finagro y Findeter.

**4.3.1 Bancóldex y sus Centros Empresariales.** Ofrece diferentes alternativas de crédito y asesorías a los empresarios, se encuentra ubicado en Bogotá, Cali, Barraquilla, Pereira y Bucaramanga;

Esta entidad ha formalizado alianzas con diferentes entidades bancarias, que benefician principalmente a micros y pequeñas empresas, ofreciendo un sistema de cupos especiales de crédito para variados segmentos empresariales. Uno de los cupos más importantes es el de “aProgresar”, el cual busca impulsar la productividad, competitividad, proyectos de modernización y mejoramiento de las Mypes.

Los servicios que ofrece esta entidad son: fuentes de financiación, garantías para créditos, formación gerencial, asesoría empresarial integral para emprendedores de empresa, soluciones en telecomunicaciones, consultoría especializada, elaboración de planes de negocios, programas de capacitación empresarial, asesoría gratuita en derecho comercial, laboral y tributario.

Este Instituto también otorga a los proyectos aprobados técnicamente por COLCIENCIAS y financieramente por el intermediario financiero, un INCENTIVO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, el cual consiste en el pago por adelantado de las primeras cuotas de capital de dicho préstamo hasta el equivalente a un porcentaje del crédito redescontado por esta Línea, en un porcentaje que puede ir del 25% al 50%.

Existen empresas que por su conformación no pueden cumplir con las diferentes garantías necesarias para acceder a estos crédito, siendo necesario el apoyo del Fondo Nacional de de Garantías, donde se otorga un una cobertura de riesgo de

hasta del 50% para empresas Mypes no exportadoras y de hasta el 70% para empresas Mypes exportadoras.

**4.3.1.1 Modalidades de crédito.** Las líneas de crédito que ofrece Bancoldex pueden financiar capital de trabajo, inversión fija, creación, capitalización y adquisición de empresas, así como consolidación de pasivos.

Capital de trabajo son los costos y gastos de la parte operativa, de las actividades de promoción, compra de materia prima, pago de mano de obra, otros gastos de fabricación, cartera, participación en ferias y misiones comerciales, envío de muestras al exterior, elaboración de material publicitario y realización de estudios de mercado, entre otros.

En inversión fija se financian la compra o leasing de bienes inmuebles, maquinaria, equipo y vehículos, así como la construcción de obras civiles o su adecuación, cultivos de mediano y tardío rendimiento, gastos de sostenimiento durante el período improductivo y la compra de terrenos asociados a la ejecución del proyecto.

En Creación, Capitalización y Adquisición de Empresas se financian a los socios o accionistas los aportes de capital requeridos para el desarrollo de su actividad. Estos podrán ser utilizados para cubrir las necesidades de capital de trabajo, inversión en activos fijos o diferidos, sustitución de pasivos, compra total o parcial de empresas. Así mismo, se financian los aportes para la creación de una nueva empresa, la adquisición de acciones o cuotas de interés social y el incremento del capital pagado necesario para el desarrollo de nuevos proyectos.

En cuanto a consolidación de pasivos se puede financiar la recomposición de los pasivos de la empresa, con el fin de mejorar las condiciones de plazo, tasa, o periodicidad de pago y ajustar los esquemas de amortización al flujo de caja de la

empresa. Podrán consolidarse todos los pasivos que registre la empresa, exceptuando las deudas con socios.

En estas líneas de crédito las condiciones financieras de plazo, tasa y periodo de gracia se pactan directamente con el intermediario financiero.

Estos conceptos pueden ser financiados en cada caso según las condiciones establecidas en cada línea o cada cupo especial diseñado por BANCOLDEx y comunicado a través de circulares externas que se pueden consultar en la página [www.bancoldex.gov.co](http://www.bancoldex.gov.co).

A continuación se hará un breve resumen del Cupo especial de apoyo a la productividad y competitividad – Programa a Progresar:

**4.3.1.1.1 Programa A Progresar.** Dirigido a Mypes que cuenten con un plan de acción y que estén desarrollando o inicien la implementación de un programa que mejore la productividad y competitividad empresarial, así como los socios o aportantes cuando se desarrolle el proyecto de adquisición de maquinaria y equipo mediante el esquema de capitalización.

Financia el 100% de las inversiones requeridas en activos fijos y diferidos orientadas a la modernización y ampliación de la capacidad productiva, desarrollo, adquisición y transferencia de tecnología, aumento del valor agregado en productos, plan de expansión internacional, programas para el control y mejoramiento del impacto ambiental, capitalización empresarial para ejecución de planes de inversión.

El plazo es desde 18 meses hasta 12 años.

Para todos los casos se ofrece la garantía instantánea que cubre hasta el 50% y la garantía semiautomática que cubre hasta el 70% del valor de los préstamos individuales que a favor de las MYPES otorguen los intermediarios financieros autorizados bajo todas las modalidades de Bancóldex.

Adicionalmente, cuenta con cupos especiales que atienden igualmente las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de los empresarios, en éstas existen recursos aportados por entes Gubernamentales que cubren el diferencial en tasa, para ofrecer a los empresarios condiciones financieras de plazo, tasa y períodos de gracia más favorables.

**4.3.2 Finagro.** Se considera una entidad de fomento que permite la financiación de todas las actividades de origen agrícola, pecuaria, de reforestación, artesanal y rural, después de que estos proyectos sean considerados técnica, financiera y ambientalmente viables; utiliza la red de entidades financieras de primer piso; sus créditos están dirigidos a financiar el capital de trabajo e inversión para la producción, comercialización y transformación primaria, a través de proyectos rentables, y técnica y ecológicamente viables.

Estos recursos son colocados mediante el redescuento, o por los intermediarios financieros con sus recursos propios en calidad de financiación a través de la banca de primer piso.

“El crédito de fomento agropecuario es aquel que se otorga a favor de personas naturales o jurídicas, para ser utilizado en las distintas fases del proceso de producción y/o comercialización de bienes originados directamente o en forma conexas o complementarias, en la explotación de actividades agropecuarias, piscícolas, apícolas, avícolas, forestales, afines o similares, y en la acuicultura” (Art.2, Ley 16 de 1990).

“El crédito de fomento se destinará primordialmente para impulsar la producción en sus distintas fases, capitalizar al sector agropecuario, incrementar el empleo, estimular la transferencia tecnológica, contribuir a la seguridad alimentaria de la población urbana y rural, promover la distribución del ingreso, fortalecer el sector externo de la economía, mejorar las condiciones sociales y económicas del sector rural del País” (Art.2, Ley 16 de 1990).

En la tabla No. 3 se resumen los principales instrumentos o herramientas de financiación de Finagro.

**TABLA No. 3.** Principales instrumentos o herramientas de financiación de Finagro.

<b>Líneas de Crédito</b>	<b>Características</b>
Capital de trabajo	Se financian costos directos requeridos para las diferentes actividades agropecuarias, comercialización o transformación de bienes productos, con un plazo máximo de 24 meses
Inversión	En plantaciones, mantenimiento, compra de equipo, animales, maquinaria y adecuación de tierras, infraestructura para el servicio de apoyo, tierras, vivienda rural e investigación, capitalización, compra y creación de empresas, infraestructura y equipos para actividades rurales.
Normalización cartera	Es útil para normalizar sus pasivos de origen financiero bajo las condiciones FINAGRO, en el momento de haber sido afectados los flujos de caja de la actividad productiva. Este beneficio solo puede usarse una vez.

Líneas de Crédito	Características
Incentivo a la capacitación Rural (ICR)	Es un beneficio económico que se otorga a una persona natural o jurídica, en forma individual y colectiva, por la ejecución de un nuevo proyecto que contribuya al crecimiento y la modernización del sector agropecuario, mejorando la competitividad, productividad y sostenibilidad de la producción.
Crédito asociativo	Es un esquema de financiación de actividades productivas el cual se desarrolla a través de alianzas estratégicas y por contrato de productores asociados en el sector agrícola

**4.3.2.1 Riesgo Tecnológico Compartido:** Financia proyectos de innovación y desarrollo tecnológico de alto riesgo comercial, desarrolladas por empresas micros, pequeñas y medianas, según definiciones y condiciones definidas en el Reglamento de Operaciones de esta línea.

**4.3.2.2 Financiación Protección Propiedad Intelectual:** Su objetivo es cofinanciar las actividades directamente relacionadas con la protección de intangibles, con orígenes en Colombia, los cuales deben ser protegidos en las modalidades de patentes de invención de productos y/o procedimientos y de modelos de utilidad de productos (equipos, máquinas, mecanismos, dispositivos, aparatos y otros relacionados).

**4.3.2.3 Incentivo a la Capitalización Rural – ICR.** Los Incentivos de Capitalización Rural (ICR), son recursos del Presupuesto Nacional, en convenio con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, administrados por Finagro, que se entregan como abono de dinero al crédito adquirido para proyectos de modernización de actividades productivas promoviendo la reconversión y

modernización del sector rural, áreas de adecuación de tierras, manejos de recursos hídricos, transformación primaria y comercialización de bienes de origen agropecuario, forestal y pesquero, plantación y manejo de cultivos perennes; este bono se otorga a aquellos productores que financiaron como mínimo el 40% de sus recursos, con recursos procedentes de un crédito redescontado por Finagro.

Este recurso permite que modernicen su actividad, mejoren las condiciones de productividad, competitividad, sostenibilidad y reduzcan los riesgos.

El monto máximo de entrega de dinero es de 500 salarios mínimos legales mensuales vigentes a una persona individual o colectiva, empresas privadas, micro, pequeña y mediana empresa, perteneciente a asociaciones con mínimo 20 asociados, o por alianzas estratégicas definidas por el Ministerio de Agricultura teniendo como máximo 5.000 salarios mínimos mensuales vigentes a la fecha de solicitud, en predios propios, arrendados o en usufructo, adjudicados a comunidades indígenas o comunidades negras, predios que son propiedades del conyugue o compañero (a) del solicitante.

#### **4.3.2.4 Créditos del Programa Especial de Fomento y Desarrollo Agropecuario.** Temática Producción agropecuaria para exportación.

En este tipo de créditos son beneficiarias las personas naturales y jurídicas que se dediquen a exportar total o parcialmente su producción de camarón, piscicultura, hortalizas, tabaco y frutas, con excepción del plátano y el banano, y se utilizan para financiar necesidades de capital de trabajo, inversión nueva de actividades productivas y la consolidación de pasivos de productores y comercializadores.

**4.3.2.4.1 Mecanismos de Aplicación.** Para hacerse acreedor del crédito el beneficiario deberá acreditar ante el intermediario financiero, además de cumplir con la documentación de Finagro, el trámite de las solicitudes de crédito ante los

intermediarios financieros como exportador y/o comercializador, además de la documentación establecida por FINAGRO. Para conocer con detalle los documentos necesarios para adquirir estos recursos es necesario ponerse en contacto con el intermediario financiero aprobado.

#### **4.4 FUENTES DE COFINANCIACIÓN.**

Son recursos utilizados para estimular el desarrollo de proyectos de actividad productiva, programas, proyectos y actividades dirigidas a crear empresas, a estimular la capacidad innovadora y el desarrollo tecnológico, a fomentar y promocionar las exportaciones, los cuales se otorgan por medio de convocatorias, ayudando con un porcentaje del dinero, a cumplir los objetivos del proyecto. La parte que pertenece a la contraparte beneficiaria, puede ser aportada en dinero o en especie. Este tipo de proyectos requieren de interventoría, además de estar sujetos a la entrega de resultados de acuerdo al plan operativo aprobado para realizar la condonación de los recursos.

Estos recursos no son reembolsables si el negocio demuestra viabilidad, genera empleo y aporta crecimiento económico en la región.

Entre las entidades que ofrecen recursos de Cofinanciación aplicables al sector de las MYPES se destacan:

**4.4.1 Fondo Colombiano para la modernización y el desarrollo tecnológico de las Mipymes (Fomipyme).** Es una entidad del Estado, adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, cuyo objetivo es cofinanciar programas, proyectos y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) y aplicar instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Se cofinancia hasta el 65% del valor de la propuesta, no

superando los 1.500 S.M.L.V por proyecto, teniendo en cuenta que los recursos del sector público no pueden superar el 85% del valor total de la propuesta.

El Fomipyme se creó mediante la ley 590 de 2.000 y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos al fomento y promoción, cuenta con 20.000 millones de pesos asegurados para los próximos 10 años y puede cofinanciar tareas de asistencia técnica, acompañamiento durante los procesos de pre-incubación para fomentar la creación de empresas.

Los estímulos para generación de empresas también intervinieron los aportes parafiscales destinados al Sena, ICBF, Cajas de Compensación Familiar a cargo de mipymes, a partir de julio de 2.000, con las siguientes reducciones:

75% para el primer año de operación.

50% para el segundo año.

25% para el tercer año.

Además de la creación del registro único empresarial que reduce los trámites de las mipymes ante el estado y contribuye a su formalización, se dispone de una línea para creadores de empresa a través del IFI, y el Fondo Nacional de Garantías.

Podrán presentar propuestas para hacerse acreedora a las Fomipyme: Las Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes empresas; Organizaciones oferentes de servicios de desarrollo empresarial y de apoyo a las MIPYMES (Fundaciones y Corporaciones; Gremios y Asociaciones de MIPYMES; Centros de Desarrollo Tecnológico; Centros de Desarrollo Productivo; Centros de Desarrollo Empresarial; Instituciones de Educación Superior; Cámaras de Comercio; Empresas de Consultoría Empresarial; Organizaciones de Economía Solidaria; Cajas de Compensación Familiar; y Oferentes de Servicios Empresariales con

experiencia comprobada); Consorcios y Uniones Temporales conformadas por MIPYMES, organizaciones y entidades de apoyo; Agencias de Desarrollo Económico Local – ADEL; Parques Tecnológicos; Sociedades de Participación Pública-Privada que se rijan por el derecho privado; y Redes Empresariales.

**4.4.2 Mipyme Digital.** Este programa liderado por el Ministerio de Comunicaciones pretende que las Mipymes adopten las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), apropiándose de las tecnologías, generando impacto positivo sobre su productividad y competitividad, desarrollando nuevos canales de comercialización de productos y servicios a través de e-business y el comercio electrónico. Los beneficiarios de este tipo de programa son los empresarios MIPYME de cadenas productivas de alto impacto regional, los proponentes, provienen de proyectos presentados por alianzas de empresas TIC de cada región, Operadores de Telecomunicaciones, Distribuidores de Hardware, Productores de Software y Servicios afines.

El tiempo máximo para la ejecución de este tipo de proyecto es de 4 meses, teniendo como monto máximo de financiación del 75% por el MinComunicaciones y otras fuentes como mínimo el 25%.

**4.4.3 Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).** Es una entidad que apoya la cofinanciación de diferentes proyectos de innovación y desarrollo tecnológico productivo, con el fin de fortalecer las capacidades tecnológicas de las empresas, esta se hace a través de convocatorias públicas.

Según la ley 344, el Sena cuenta con un programa que beneficia las empresas incubadoras, con proyectos de hasta 5 empleos con financiación de \$69.225.000, y con proyectos de más de 5 empleos con financiación hasta de \$83.070.000, y para recursos de fomento no reembolsables hasta \$103.000.000 por proyecto.

El Sena cuenta con el Fondo Emprender (FE), que nace de la ley 344 de 1996, artículo 16, el cual obliga a que dicha entidad destine el 20% de sus ingresos al desarrollo de programas de competitividad y desarrollo tecnológico productivo, financiando alternativas empresariales (capital semilla) de asociaciones de aprendices Sena, universitarios y profesionales, brindando a los jóvenes la oportunidad de montar su propia empresa, generando empleo y bienestar socioeconómico, inclinados hacia el sector rural, apoyando las empresas en regiones con menor nivel de desarrollo y buscar a través de convenios con gobiernos locales, contribuciones para ampliar el fondo.

Los beneficiados con los aportes del Fondo Emprender tendrán cinco años para cancelar el monto de los recursos prestados y contarán con los intereses más bajos del mercado.

El fondo financia los pagos requeridos para la constitución legal de la empresa y para la póliza de manejo de recursos exigidas por el Fondo, la adquisición de materia prima y bienes de capital integrados al patrimonio de la empresa, los cuales son necesarios para el proceso productivo; financia arrendamiento de lotes, terrenos, oficinas o locales para ejecutar el proyecto, muebles y enseres, registro de marcas y patentes, en otras palabras, todos los gastos relacionados y formulados en el plan de negocios.

El Fondo Emprender ha establecido cinco etapas para su funcionamiento consistentes en: presentación de proyectos; evaluación; selección; financiación y, seguimiento y acompañamiento a las empresas.

## **5. DIFICULTADES QUE ENFRENTAN LAS MYPES PARA ACCEDER A RECURSOS FINANCIEROS**

Como se ha visto hasta ahora, existen en el mercado diferentes alternativas de financiación a las cuales podrían acceder las Mypes, sin embargo de acuerdo a la información recopilada con empresarios de este sector, funcionarios bancarios encargados del área de créditos y experiencias personales en el manejo del departamento de crédito y cartera de las empresas donde laboramos, las Mypes encuentran dificultades para obtener financiación principalmente por las siguientes causas:

- Reducción de volumen de financiación.
- Aumento de exigencias en cuanto a avales y garantías, requiriendo incluso garantías de carácter personal. Adicionalmente la dificultad que se presenta en ocasiones para hacer efectivas las garantías hace que los bancos restrinjan el crédito hacia el sector de las Mypes. Este es un aspecto especialmente sensible para este tipo de empresas pues la mayoría carece de garantías elegibles para las instituciones financieras al no poseer grandes inversiones en activos fijos que puedan garantizar el pago del crédito o por falta de titulación de los bienes que pueden ser utilizados como garantía. Por lo demás las normas de Basilea, determinan para las entidades financieras la constitución de provisiones sustentadas en el hecho que deben ponderarse las garantías por mandato legal, al ejecutarse la evaluación y calificación permanente del crédito y consiguientemente del deudor. Por tanto, la carencia de garantías o deficiencia de las mismas por parte de las Mypes las convierte en un sector discriminado por la dificultad de acceder al crédito.

- Altos costos de financiación en cuanto a tasas de interés, gastos y comisiones lo cual afecta especialmente a las operaciones de bajo monto. Esto debido a la mayor percepción de riesgo que existe sobre las micro, pequeñas y medianas empresas y por los elevados costos operativos y transaccionales relacionados con la evaluación, administración y recuperación de los créditos. Este aspecto se ve reflejado en Tabla No. 4 donde se puede observar el diferencial de costos existentes según el tamaño de las empresas para algunas líneas de créditos en una entidad financiera:

**TABLA No. 4.** Comparativo de costos financieros de créditos según tamaño de la empresa solicitante a julio de 2010

Tipo de Crédito	Monto	Pequeña Empresa y Persona Natural			Mediana y Gran Empresa		
		Tasa	Comisión		Tasa	Comisión	
		(E.A.)	%	Mínima	(E.A.)	%	Mínima
Credifast	>50mm	15,25%	0,20%	-	14,00%	0,20%	-
	>100mm	15,50%	0,20%	-	14,25%	0,20%	-
Agrocrédito (Plazo 24 meses)	<200mm				DTF+5,0%		
	>200mm,< 400mm				DTF+4,0%		
	>400mm				DTF+3,5%		
Microcrédito	1 a 40mm	31,55%	1,00%	\$ 100.000			
Credipyme	>10mm,<100mm	17,30%	1,00%	\$ 30.000	16,60%	1,00%	\$ 30.000
Ordinario (Plazo 12 a 36 meses)	>100mm,<500mm	DTF+13,20%	1,00%	\$ 30.000	DTF+10,70%	1,00%	\$ 30.000
	>500mm	DTF+12,05%	1,00%	\$ 30.000	DTF+10,25%	1,00%	\$ 30.000

- Demoras en trámites y tiempo de respuesta por parte de las entidades financieras lo cual en la mayoría de los casos es reflejo de la escasa especialización que tienen los bancos respecto al microcrédito y las necesidades de financiación de las Mypes.
- Múltiples requisitos para acceder a un crédito e incumplimiento de la mayoría de los mismos por parte de las Mypes. Adicionalmente las empresas de tamaño micro y pequeño no cuentan con muchos empleados por lo que no tienen tiempo para atender la tramitología exigida por algunas entidades financieras para solicitar préstamos. El dejar pasar demasiado tiempo para poder obtener los escasos recursos necesarios puede ocasionar que la Mype pierda la oportunidad de su objetivo buscando el financiamiento para ello.
- Desconocimiento por parte de los empresarios acerca de los entes financieros, de las alternativas de crédito que ofrecen y sobre la tramitación y los mecanismos para acceder a algún crédito formal.
- Plazo de financiación no es acorde a las necesidades del sector pues generalmente se requieren recursos a largo plazo y los préstamos que se aprueban tienen plazos menores a los requeridos.
- Falta de evaluación, por parte de los empresarios, de los proyectos a financiar lo cual hace que las entidades financieras tengan poca confianza en ellos pues en la mayoría de los casos no existe una investigación sobre la viabilidad del proyecto y no hay seguridad de los flujos de efectivo que se generarán.
- Percepción de riesgo por parte de la banca e inversionistas en general hacia el sector por la no disponibilidad de información que en ocasiones hace que sea

catalogado como informal. Este aspecto se refleja en la poca o nula organización de los procesos contables, de información y de auditoría en este tipo de negocios, lo cual dificulta la evaluación crediticia y la viabilidad de la empresa y sus proyectos. Esto hace además que no se tenga un análisis certero sobre la solvencia suficiente de la empresa para poder cumplir con sus obligaciones al vencimiento del crédito.

Según Fedesarrollo (2007), los niveles de informalidad son mayores entre menor sea el tamaño de las empresas. Estos niveles de informalidad en las Microempresas se reflejan en el elevado porcentaje de empresas que no pagan impuestos (53,5%); que no llevan registros contables (49,6%), llevan otro tipo de contabilidad (25,3%) y que no tienen o no renuevan su registro mercantil (63,7%).

Esos altos índices de informalidad en las prácticas empresariales de las Microempresas reflejan su baja capacidad para llevar a cabo actividades rentables y con potencial de expansión que les permita cubrir los costos de operar en el sector formal de la economía. Los altos costos para adecuar la empresa a la normatividad legal, como son la obtención de licencias y permisos de funcionamiento, obtención de matrícula mercantil, licencias ambientales, organización contable, carga tributaria y de parafiscales, entre otros, unidos a la gran cantidad de papeleos que hay que hacer para ello, son los que ocasionan que el sector económico de las MYPIMES sea el de mayor informalidad.

- La mayoría de MYPES son empresas de poca antigüedad como unidad de negocio comparada con las empresas grandes lo cual hace que el proceso de análisis de crédito sea más dispendioso.

- Reducida escala de negocios y baja calidad de productos y servicios que las hacen poco competitivas, riesgo que aumenta ante el panorama de globalización de la economía actual.
- Costos de regulación del sector financiero. Al estar regulada la banca en cuestión de la información que le es necesaria para poder otorgar créditos a quienes lo solicitan, los bancos deben de realizar una investigación de la viabilidad crediticia de las empresas que buscan financiamiento. Estas regulaciones exigen el conocer sobre el historial crediticio del prestatario, la viabilidad de los proyectos del negocio solicitante, su situación económica actual y la existencia de garantías que puedan respaldar el crédito en caso de incumplimiento en el pago. Debido a esto, los bancos prefieren otorgar créditos a las compañías grandes, ya que al ser tan altos los costos administrativos del mismo banco pueden obtener un margen de utilidad mayor al otorgar préstamos de mayor envergadura. En cambio como las microempresas suelen pedir créditos menores, y al no ser proporcionales los costos de regulación al tamaño de la empresa, el margen de ganancia que percibe el banco por otorgar el préstamo se reduce tanto que la operación no es conveniente.
- El requerimiento de montos pequeños de financiamiento. Los montos de financiamiento necesarios para una MYPE suelen ser reducidos y con fines de inyección de capital de trabajo. Como las entidades financieras no tienen la certeza de que se puedan pagar rápidamente dichos créditos, por la incertidumbre que la microempresa pueda subsistir, imponen una tasa de interés más elevada y por lo tanto más costosa para las MYPES. Esto significa que al pedir prestado a corto plazo la empresa debe incurrir en mayores costos de financiamiento y por ende, utilidades menores.

Por otro lado muchas microempresas requieren de montos muy pequeños, que para los bancos no ofrecen ningún interés, ya que estas cantidades generan ganancias pequeñas en forma de intereses y requieren de administración, que es costosa. Adicionalmente algunas entidades financieras manejan montos mínimos de otorgamiento de créditos lo cual también se convierte en una barrera si el dinero requerido no alcanza a superar estos topes.

- Antecedentes negativos de crédito. Esta es una limitante más, debido a que los empresarios del micro y pequeño negocio pueden tener un historial crediticio malo en el manejo de sus cuentas bancarias personales, lo cual sucede con cierta frecuencia. En otras ocasiones la inexistencia de un historial crediticio también representa la posibilidad de una negación por parte de los bancos comerciales de conceder créditos.
- La caída en el financiamiento bancario. Este retroceso de la banca para otorgar créditos se debe a la crisis económica mundial iniciada en 1995 que se ha repetido a finales de la década de los 90's con la crisis financiera del sureste asiático y más recientemente en el 2007-2010 con la crisis generada por las hipotecas subprime en Estados Unidos. Esto se suscita por el incremento que perciben los bancos en el riesgo dada la desaceleración económica. El aumento en el riesgo de morosidad de créditos provoca una retirada de la Banca en cuanto al financiamiento del sector privado se refiere. Esto repercute directamente sobre la posibilidad del acceso a un préstamo por parte de las MYPES en el sector bancario, ya que se le daría preferencia a los aspirantes a crédito con mayor tamaño, experiencia y con mayores activos que otorgar como garantías.

- Falta de capacitación de los empresarios en lo referente a administración de recursos lo cual genera desconfianza y temor en endeudarse así sea a bajas tasas de interés.
- Falta de acceso y aplicación de nuevos conceptos tecnológicos y administrativos lo cual resta competitividad al negocio y dificulta su gestión para mantenerse en el mercado.

## **6. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PARA ACCESO A CRÉDITOS POR PARTE DE LAS MYPES**

Una vez conocidas las diversas dificultades que atraviesan las MYPES para acceder a recursos en el sector financiero, se plantean a continuación algunas pautas y sugerencias que correctamente implementadas podrían facilitar el acceso a financiación formal:

- El volumen de financiación destinado a MYPES podría ser aumentado si el Estado incentivara a las entidades financieras ya sea con otorgamiento de recursos a bajo costo, beneficios tributarios, subsidios, etc. de tal forma que haya motivación para colocar recursos a dicho sector a bajas tasas de interés.
- En el momento de tramitar algún tipo de crédito es necesario que las Mypes cuenten con bienes a nombre de la micro, pequeña o mediana empresa, los cuales servirán como respaldo evitando utilizar garantías de carácter personal. Las MYPES que tienen dificultades de financiamiento para desarrollar su negocio por falta de respaldo, pueden tramitar una herramienta que es apoyarse en el Fondo Nacional de Garantías que les permita acceder a recursos en el mercado formal y de esta forma mejorar sus costos y condiciones de financiamiento en cuanto a plazos, garantías o periodos de gracia y de paso incorporarse al sistema financiero formal creando una trayectoria crediticia que le permitirá acceder a nuevos recursos posteriormente. Estas garantías pueden otorgar una cobertura de riesgo de hasta el 50% para empresas Mypes no exportadoras y de hasta un 70% para empresas exportadoras, lógicamente para ser acreedor de este beneficio es necesario realizar unos trámites los cuales podrán ser consultados ante la entidad financiera en el momento de solicitar información al asesor financiero.

- En búsqueda de reducir los altos costos de financiación en lo relacionado con las tasas de interés, gastos y comisiones, una solución viable es buscar la forma de que varias micro, pequeñas o medianas empresas se unan ya sea en forma asociativa o por medio de un consorcio a término definido superior al periodo de pago de dicha deuda a adquirir, respaldando de esta forma en mayor medida el crédito a solicitar, generando mayor confianza y a su vez conlleva a una reducción en los costos de la financiación al ser asumidos por varias empresas y no individualmente, siendo esto realmente útil para este tipo de empresas.

- Para reducir al tiempo de trámite y respuesta al crédito solicitado ante las entidades financieras lo mejor es acudir a entidades que cuenten con áreas o departamentos especializados en el estudio de créditos para MYPES, es decir los microcréditos, y que adicionalmente dichas entidades financieras cuenten con convenios con las denominadas Banca de segundo piso, como son Bancóldex y sus Centros Empresariales, Finagro y Findeter.

Adicionalmente otra forma de agilizar estos trámites es que las Mypes tengan la claridad de los diferentes documentos, requisitos, exigencias y la totalidad de la información que se requiere para el trámite de estudio y aprobación de crédito. En este aspecto se debe tener en cuenta que cada entidad tiene sus propios requisitos particulares, por ello lo más recomendable es que antes de iniciar un crédito en determinada entidad financiera, la persona encargada de tramitarlo se acerque a dicha entidad, aclare todas las dudas con relación a los diferentes documentos y requisitos exigidos, asesorándose lo mayor posible, así no habrá pérdida de tiempo por devolución de documentos, atrasando o provocando la negación del crédito.

- En el momento en que la micro, pequeña o mediana empresa se decide por tomar un crédito ante una entidad financiera, lo primero que debe hacer es designar a una

persona perteneciente a la Mypes o valerse de los servicios de un asesor reconocido que apoye y se encargue de todos los trámites requeridos por la entidad financiera para acceder al crédito; esto con el fin de que esta persona o entidad de servicios se dedique en un 100% a estas diligencias, se debe tener en cuenta que la Mypes debe prestarle todo el apoyo que requiera dicha persona, es decir que en el momento que este solicite un documento, su entrega debe realizarse en el menor tiempo posible, reduciendo el tiempo de la aprobación del crédito desde el momento mismo de la recolección de los documentos.

- El empresario que requiera de algún tipo de crédito puede solicitar información en el área especializada en Mypes de cada entidad financiera, preferiblemente donde cuente con algún vínculo comercial pues esto ayuda a agilizar los trámites. También puede acceder a esta información consultando las páginas de cada entidad por Internet. Adicionalmente puede apoyarse en entidades como el SENA, Cámaras de Comercio, Agremiaciones del sector productivo al cual pertenezca, donde podrá recibir capacitación sobre las tramitologías exigidas y la organización interna que debe tener la empresa para suministrar dicha información y garantías.

- Las Mypes cuentan con una idea de negocio y experiencia para desarrollarla, pero por su misma estructura la mayoría de las veces carecen de personal capacitado que pueda elaborar y presentar el proyecto con todas las variables requeridas por las entidades financieras para su estudio y aprobación. Para solucionar este inconveniente es necesario que se busque asesoría externa ya sea con profesionales en el ramo, o a través de convenios con Universidades (Proyectos de Grado y consultorios financieros) o el SENA para que con su apoyo se pueda estructurar adecuadamente el proyecto a financiar y de esta forma se muestre claramente su factibilidad y así ser calificado favorablemente para acceder a recursos de crédito.

- El nivel de informalidad de las MYPES como consecuencia de falta de recursos para poder pagar una persona que lleve adecuadamente los registros contables puede solucionarse con la contratación conjunta entre varias empresas de un contador o empresa prestadora de este tipo de servicios que haga la respectiva teneduría de libros y maneje organizadamente y al día toda la información contable de cada una de las empresas contratantes. Esta contratación conjunta, además de minimizar costos, mostraría una mayor organización de la empresa ante las entidades financieras lo cual facilitaría el acceso a recursos requeridos.
- La poca antigüedad de la empresa hace que no se cuente con información histórica que facilite la elaboración de un estudio de crédito. Para contrarrestar esto, contar con un buen proyecto de negocio bien estructurado y sustentado facilitaría el acceso a recursos de financiación.
- Para lograr mayor competitividad, una estrategia viable sería la unión de varias MYPES del mismo sector o línea de producción para contratar conjuntamente los servicios de asesores y expertos que los capaciten y brinden apoyo en técnicas de calidad, negociación y demás temas que consideren de importancia para lograr este objetivo. Incluso podría contarse con el apoyo del SENA o de Universidades quienes podrían financiar estas capacitaciones al incluir parte de su personal en ellas. Adicionalmente con el apoyo de las Cámaras de Comercio podrían organizarse ruedas de negocios conjuntas para concretar ventas ya sea con clientes nacionales o en el exterior.
- Contar con un buen historial crediticio es básico para poder acceder a recursos a tasas favorables. Si por algún motivo se presentó un mal historial de crédito pero ya se solucionó el inconveniente, es importante que antes de tramitar cualquier

crédito se verifique que no aparezca con malas calificaciones vigentes en las centrales de riesgo y contar con el certificado de pago para demostrar el cumplimiento de sus obligaciones. Otra opción en caso de que los dueños de las MYPES tengan mal historial de pago es tramitar el crédito a nombre de la sociedad debidamente capitalizada con activos fijos o con aval de algún fondo de garantías como se comento anteriormente.

- Una forma de lograr que las MYPES cuenten con mejores condiciones de funcionamiento en cuanto a acceso a recursos, capacitación técnica y asesoría administrativa está en vincular al sector educativo con el sector productivo por una parte creando la cultura de emprendimiento empresarial en los estudiantes y por otro lado propiciando el ofrecimiento de cursos de formación para empresarios en áreas administrativas y técnicas a bajos costos y proporcionando fácil acceso a información sobre programas de apoyo para acceso a créditos en el sistema financiero, todo esto con el fin de mejorar su gestión e incrementar su competitividad. Adicionalmente es muy importante que todos estos esfuerzos sean difundidos a todos los empresarios para que los conozcan y utilicen adecuadamente.

- Lograr que se de una mayor divulgación a todo lo referente al acceso a los diferentes recursos de Fondos de Cofinanciación de tal forma que llegue efectivamente al sector de las Mypes y una vez conocidos, los busquen y puedan acceder a ellos.

## **7. CLASIFICACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS FINANCIERAS MÁS FAVORABLES PARA LAS MYPES DEL SECTOR INDUSTRIAL**

Según lo encontrado dentro del desarrollo de este documento se ha podido destacar que las alternativas financieras más favorables para las MYPES del sector industrial son:

### **7.1 ALTERNATIVAS DE CREDITO.**

**7.1.1 Los créditos de fomento.** Estos poseen periodos de gracia para el pago de capital y de intereses, plazos medianos y con una baja tasa de interés, comparado con el sector bancario tradicional.

**7.1.2 Leasing.** Los costos propuestos de reconversión industrial son más bajos que los costos ofrecidos por el sector financiero, se maneja como arrendamiento de equipos y maquinaria, la cual puede ser comprada al final del ejercicio comercial, funciona de una forma muy sencilla y practica para la MYPE, permiten la financiación total del valor del activo, los trámites para la adquisición de un leasing son menores que en una entidad bancaria, además puede llegar a contar con garantías hasta de un 50% a través del Fondo Nacional de Garantías.

**7.1.3 Fuentes de Cofinanciación.** Son recursos que se otorgan a través de convocatorias, donde se entrega un porcentaje de lo propuesto en un proyecto de inversión para mejoramiento o tecnificación de una MYPE ya sea en dineros o especies; según los resultados de viabilidad, generación de empleo y aporte de crecimiento económico en la región, estos recursos otorgados pueden ser no reembolsables siendo esto una forma de premiar un buen desempeño y desarrollo de lo propuesto.

Las entidades que ofrecen recursos de Cofinanciación aplicables al sector de las MYPES a las que se puede acudir son:

1. Fondo Colombiano para la modernización y el desarrollo tecnológico de las Mipymes (Fomipyme).
2. Mipyme Digital.
3. Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

**7.1.4 Programa A Progresar.** Este programa está en la capacidad de financiar hasta el 100% del proyecto propuesto por la MYPE en lo concerniente a activos fijos, los cuales deberán generar valor agregado al producto, obtener un plan de expansión internacional, mejorar el impacto ambiental y capitalizar la empresa, su plan de pago va desde los 18 meses hasta 12 años, ofrecen garantías instantáneas como máximo del 70% del valor del préstamos otorgados por intermediarios financieros autorizados por las modalidades de Bancóldex, poseen cupos que atienden necesidades de capital de trabajo a través de aportes Gubernamentales con plazos, tasas y periodos de gracia más favorables, lo cual beneficia a la MYPES.

## 8. CONCLUSIONES

Una vez estudiada y explicada la problemática de la financiación de las Mypes al igual que las posibles alternativas para su solución, se plantean las siguientes conclusiones:

- La s empresas Mypes en Colombia pueden acceder a diferentes fuentes de financiación buscando un mejoramiento en su productividad y eficiencia, ya sea por entidades bancarias de primer piso, entidades bancarias de segundo piso, entidades gubernamentales, entre otras, las cuales se encuentran detalladas en el presente documento.
- Aunque existen diferentes fuentes de financiación viables para las MYPES, el desconocimiento de las entidades a las cuales pueden acceder para ganar ciertos privilegios hace que este tipo de empresas tramiten financiaciones con costos de dinero más altos, ocasionando aumento de costos y reducción de rentabilidad; cabe aclarar que debido al alto riesgo que representa para las entidades financieras los préstamos de estos dineros, los intereses y el respaldo de los mismos son altos, generándoles mayores dificultades a las MYPES.
- La mayoría de las MYPES no tienen organizada su parte contable, muchos ni la llevan, esto dificulta la aprobación de un crédito en el momento de solicitar su estado de cuenta, un factor más para rechazar un crédito.
- El desconocimiento de los procedimientos al momento de solicitar los créditos en las diferentes entidades financieras generan continuos rechazos y atrasos en los proyectos, en la mayoría de los casos los solicitantes se abstienen

de seguir con el trámite después de varias devoluciones de documentos, por ello es necesario que en el momento en que la MYPE quiera solicitar un crédito encargue a alguien específico o contrate un tercero que tenga conocimiento y tiempo para sacar adelante este crédito en el menor tiempo posible.

- La preparación de la MYPE en el área financiera es mínima, en muchas ocasiones y su experiencia se limita a la creación de su empresa lo cual en varios casos no es nada financiero sino netamente empírico.
- Muchos pequeños empresarios temen pedir préstamos por desconocimiento de créditos blandos acoplados a sus necesidades y por el miedo al riesgo de perderlo todo precisamente por desconocimiento como se dijo anteriormente, por tal motivo se dedican a financiar su empresa con recursos propios, lo cual es muy costoso financieramente hablando además de ser muy limitados en la mayoría de los casos.
- Otros tipos de financiaciones a las cuales acceden MYPES son los créditos informales, los cuales son muy riesgosos y los créditos obtenidos con los proveedores, los cuales muestran una amplia viabilidad para este tipo de empresas.
- Las características de los créditos que son más favorables para las MYPES son aquellos con tasas bajas de interés, periodos de gracia y con posibilidades de créditos no reembolsables. Se debe tener en cuenta que estos recursos no están disponibles en todo momento, además de que su desembolso cuenta con muchas restricciones para su utilización.

- Actualmente el acceso a las líneas de crédito de bancos de segundo piso y las garantías ofrecidas para el beneficio de la MYPES se ha fortalecido, fortaleciendo así este tipo de empresas.

## 9. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta lo contemplado en el presente estudio, considerando la problemática que presenta la adquisición de créditos para las MYPES y la necesidad de las mismas buscando una mayor eficiencia y rentabilidad, se enuncian a continuación algunas recomendaciones.

- La demora en el otorgamiento de financiación debido en parte a la centralización de los procesos de los estudios de crédito puede contrarrestarse con la solicitud de estudios previos de crédito que una vez aprobados pueden ser desembolsados en el momento que la empresa lo requiera generando costo solo al momento de utilizarlo. Con esto se garantiza agilidad en el desembolso de los recursos cuando se requieran.
- A pesar del fortalecimiento alcanzado por las líneas de crédito a las MYPES, a estas aun les falta mucho para cubrir las necesidades de este tipo de empresas. Adicionalmente las Mypes pueden potencializar elementos de su estructura a través de asesorías con la empresa privada y universidades, lo cual fortalecería el conocimiento y por ende el desarrollo de estas empresas.
- Es importante y necesario que el Gobierno con sus diferentes entes continúe promoviendo, a través de diferentes medidas de estímulo, la generación de empresas MYPES, por su importante participación en la generación de empleo y producción nacional.
- Es necesario que el Gobierno junto con las entidades financieras estudie la posibilidad de aplicar planes de financiamiento que ayuden aún más al surgimiento y consolidación del sector empresarial de las MYPES

- Se debe capacitar y concientizar a aquellos empresarios pertenecientes o con miras de formar una MYPE sobre los pasos a seguir en caso de querer acceder a un crédito acorde a sus necesidades, a donde acudir para obtener la mejor financiación y donde obtener capacitación técnica y asesoría administrativa, que le permita mejorar sus condiciones de desarrollo empresarial.

## CIBERGRAFIA

- LAS CAJAS DE AHORRO COMO OPCION PARA EL FINANCIAMIENTO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS. {En línea}. {2005} disponible en ([http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/ladi/cabrera\\_d\\_r/capitulo4.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/capitulo4.pdf))
- POLITICA PÚBLICA Y CREACION DE EMPRESAS EN COLOMBIA. {En línea}. {2007} disponible en ([http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento\\_gestion/21/politica\\_publica\\_creacion\\_empresas.pdf](http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento_gestion/21/politica_publica_creacion_empresas.pdf)).
- 5 TIPS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO PYME. {En línea}. {Febrero de 2010} disponible en (<http://co.news.yahoo.com/s/17022010/79/n-business-5-tips-obtener-financiamiento-pyme.html>).
- LA CADENA DE FINANCIACIÓN: UNA NECESIDAD PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL A PARTIR DEL EMPRENDIMIENTO. Revista EAN No. 63. {En línea}. {2008} disponible en (<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=20611455005>).
- PROYECTOS DE FINANCIACION AMBIENTAL EN LA INDUSTRIA DEL CURTIEMBRE. {En línea}. {2004} disponible en (<http://vipri.udenar.edu.co/a.doc/FuentesFinanciacion2.pdf>).
- ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES: EL CASO DEL FACTORING. {En línea}. {2007} disponible en (<http://www.anif.org/includes/scripts/open.asp?ruta=/images/dynamic/articles/2141/SANDOVAL.ppt>).

- ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN PARA LAS PYMES. Asobancaria. {En línea}. {2008} disponible en ([http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub4606\\_2.ppt](http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub4606_2.ppt)).
- MIPYMES. Bancoldex. {En línea}. {2010} disponible en (<http://www.bancoldex.gov.co/asesorVirtual/data/mipymes.htm>).
- PYMES EN COLOMBIA. {En línea}. {2010} disponible en (<http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>).
- ALTERNATIVAS DE FINANCIACION Y CASOS EXITOSOS. ENCUENTRO NACIONAL DE INNOVACION Y EMPRENDIMIENTO 2008. Revista Acción. Cámara de Comercio de Cali. {En línea}. {2008} disponible en (<http://www.ccc.org.co/accion/101/f.html>).
- FUENTES DE FINANCIACION. {En línea}. disponible en (<http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DIFP/Bpin/CAP%2012.pdf>).
- POLITICA NACIONAL PARA LA TRANSFORMACION PRODUCTIVA Y LA PROMOCIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: UN ESFUERZO PÚBLICO-PRIVADO . 54° -Congreso Nacional de la Pyme 2007. {En línea}. {2007} disponible en ([http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/GCRP/Presentaciones\\_Renteria/Presenta\\_Conpes\\_Mipymes-Acopi\\_\(23\\_Ago\\_07\).pdf](http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/GCRP/Presentaciones_Renteria/Presenta_Conpes_Mipymes-Acopi_(23_Ago_07).pdf)).
- LA BANCA DE LAS OPORTUNIDADES. UN Emprendedor – No.10 1°

semestre de 2007. {En línea}. {2007} disponible en (<http://www.empresarial.unal.edu.co/descargas/UNE10.pdf>).

- FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO Y SU POTENCIAL PARA ARTICULARSE A LA RED NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO. XX Congreso Latinoamericano sobre espíritu empresarial Universidad ICESI 2009. {En línea}. {2009} disponible en ([http://www.icesi.edu.co/ctee2009/documentos/ponencias/oct7/paper/p4\\_maria\\_de\\_los\\_angeles\\_brice%C3%B1o.pdf](http://www.icesi.edu.co/ctee2009/documentos/ponencias/oct7/paper/p4_maria_de_los_angeles_brice%C3%B1o.pdf)).
- FINANCIAMIENTO. Caja de herramientas Infomipyme. {En línea}. disponible en (<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>)
- FUENTES DE FINANCIACION. ENTIDADES QUE COFINANCIAN PROYECTOS. {En línea}. {2007} disponible en (<http://www.mipymes.gov.co/pyme/verimp.asp?id=239&idcompany=43>).
- ABC DE LA PYME. {En línea} disponible en (<http://www.misionpyme.com/cms/index.php>).
- FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA PYMES DE BASE TECNOLÓGICA II. LEASING. MKM Publicaciones. {En línea}. {2007} disponible en (<http://www.mkm-pi.com/mkmpi.php?article203>).
- MAPA DE FUENTES DE FINANCIACION PARA LA PRODUCCION AGROFORESTAL SOSTENIBLE EN COLOMBIA. {En línea}. {2008}

disponible en ([http://www.patrimoniounatural.org.co/cargaarchivos/centroDoc/nancy\\_moreno\\_final\\_2.pdf](http://www.patrimoniounatural.org.co/cargaarchivos/centroDoc/nancy_moreno_final_2.pdf)).

- FUENTES DE FINANCIAMIENTO. {En línea}. disponible en ([http://www.pymesfuturo.com/Fuentes\\_financiamiento.htm](http://www.pymesfuturo.com/Fuentes_financiamiento.htm)).
- FINANCIAMIENTO MIPYMES. SENA. {En línea}. {2009} disponible en (<http://www.sena.edu.co/downloads/2009/emprendimiento/FINANCIAMIENTO%20MIPYMES.pdf>).
- DOCUMENTO CONPES 3484. Política Nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: Un esfuerzo público-privado. {En línea}. {2007} disponible en (<http://www.snc.gov.co/Es/Politica/Documents/Conpes%203484.pdf>).
- FACTORING, MECANISMO DE FINANCIACION PARA PYMES. {En línea}. {2009} disponible en (<http://www.vanguardia.com/informes/negocios/28432-factoring-mecanismo-de-financiacion-para-pymes>).
- APORTE DEL SISTEMA DE GARANTÍAS A LAS MYPE EN EL MERCADO FINANCIERO. Fogapi. {En línea} disponible en ([http://www.varianzablog.com/labs/fogapi/index.php?id=2&zem\\_contact\\_send\\_article=yes](http://www.varianzablog.com/labs/fogapi/index.php?id=2&zem_contact_send_article=yes)).
- FUENTES DE FINANCIAMIENTO. {En línea} disponible en (<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20IV/fuentes1.htm>).