FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES COLOMBIANAS ENTRE LOS AÑOS 2002 Y 2009.

Trabajo para optar al título de Especialista en Finanzas.

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
MEDELLÍN
ABRIL 2010

FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES COLOMBIANAS ENTRE LOS AÑOS 2002 Y 2009.

MILTON FERNANDO MONTOYA AGUDELO

RUBIEL ARTURO MORENO ZAPATA

SERGIO DE JESÚS SEPÚLVEDA ESPINOSA

Trabajo para optar al título de Especialista en Finanzas.

Asesor Metodológico: Gonzalo Jaramillo Hernández
Docente.

Asesor Temático: Nelson Caicedo
Docente del Trabajo de Grado

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
MEDELLÍN
ABRIL 2010

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Medellín; Abril de 2010.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a todas aquellas personas que de una u otra forma nos apoyaron y brindaron su comprensión y paciencia en nuestra labor y sobre todo a nuestras familias que han inculcado en nosotros la manera correcta de comportarnos en la vida y tomar las mejores decisiones frente a la misma.

AGRADECIMIENTOS

A todas aquellas personas que prestaron asesoría y brindaron sus conocimientos y lineamientos para la elaboración del nuestro trabajo de grado, a Nelson Darío Caicedo por su comprensión y ayuda frente a la guía para llevar nuestro proyecto de grado por el mejor camino, a aquellas personas que brindaron su ayuda a través de los medios informáticos brindando datos e información referente al tema o guiando al equipo de trabajo a lugares específicos donde se encontraba información relevante para el desarrollo de los objetivos propuestos.

GLOSARIO

Acciones: Título valor de carácter negociable que representa un porcentaje de participación en la propiedad de la compañía emisora del papel.

Aceptaciones bancarias: Letra de cambio girada por un comprador de mercancías o bienes muebles a favor del vendedor de los mismos. Ella se convierte en aceptación bancaria o financiera cuando el girador de la letra (comprador o importador) solicita al banco, corporación financiera, corporación de ahorro y vivienda o compañía de financiamiento comercial, que acepte la responsabilidad principal por el pago oportuno de la misma en un plazo máximo de 360 días.

Activos: Es todo lo que tiene la empresa y posee valor como: el dinero en caja y en bancos, las cuentas por cobrar a los clientes, las materias primas en existencia o almacén, las máquinas y equipos, los vehículos, los muebles y enseres, las construcciones y terrenos; los activos de una empresa se pueden clasificar en orden de liquidez en las siguientes categorías: Activos corrientes, Activos fijos y otros Activos.

Alianzas estratégicas: Iniciativas conjuntas, coordinadas de los sectores gubernamental, comercial y civil, en los que cada uno contribuye con recursos esenciales (financieros, humanos, técnicos, informativos y políticos) y participa en el proceso de toma de decisión, creando sinergias que potencien la utilización de los recursos.

ANIF: La Asociación Nacional de Instituciones Financieras, ANIF, desde su creación en 1974, ha jugado un papel de liderazgo en la defensa de la economía privada y la buena política económica. Sus investigaciones, su capacidad de análisis y la solidez técnica de sus propuestas, han hecho de ANIF uno de los principales gremios y centro de investigación económica del país, con amplia influencia en la opinión pública y en los medios dirigentes.

Apalancamiento: Endeudamiento de una empresa con el ánimo de incrementar su capacidad productiva y por ende sus ventas.

Asobancaria: La Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia fue constituida en 1936 como una entidad gremial sin ánimo de lucro. En la actualidad agrupa a todos los establecimientos bancarios, 17 corporaciones financieras, 9 almacenes generales de depósito, 8 corporaciones de ahorro y vivienda, 4 sociedades fiduciarias y una sociedad administradora de fondos de pensiones y cesantías. La Asobancaria busca promover y mantener la confianza del público en el sector financiero y lograr un mayor conocimiento de la naturaleza y función de la actividad financiera. De igual manera, contribuye a la modernización del sector financiero y apoya su actividad mediante diversos servicios.

Banca de primer piso: Banco que ofrece la gama completa de servicios a sus clientes habituales. Son entidades que por las características de sus operaciones, pueden otorgar crédito a todos los sectores de la economía. En Colombia existen bancos comerciales privados, oficiales y mixtos, dependiendo del carácter de su capital (privado, oficial o privado y oficial). Entre sus servicios están: cuentas corrientes y de ahorro, cartas de crédito, transferencias de fondos, entre otros.

Banca de segundo piso: Instituciones financieras que no tratan directamente con los usuarios de los créditos, sino que hacen las colocaciones de los mismos a través de otras instituciones financieras.

Banca internacional: Sucursales de bancos extranjeros que realizan actividades propias de la banca comercial.

Banco de la República: Banco de un país encargado de emitir la moneda nacional, regular el mercado monetario y de divisas y ejecutar las políticas gubernamentales en lo referente a medidas monetarias y financieras.

BANCOLDEX: Banco Colombiano de Comercio Exterior, es un establecimiento de crédito bancario que opera como un "banco de segundo piso", cuyo objeto principal es el de financiar las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos o empresas viables de todos los tamaños y todos los sectores de la economía colombiana, a excepción del agropecuario.

Bolsa de valores: Establecimiento público o privado, donde personas calificadas realizan operaciones de compraventa de títulos valores por orden de sus clientes. Es un mercado centralizado y regulado.

Bonos: Títulos de renta fija, nominativos o a la orden, que devengan intereses periódicos y que pueden ser emitidos por entidades de los sectores público o privado con un plazo con un plazo igual o superior a un año.

CAF: La Corporación Andina de Fomento, es una institución financiera que apoya el desarrollo sostenible y la integración regional a través de la movilización de recursos financieros de los países miembros.
La CAF está constituida por doce países de América Latina y el Caribe que son: Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela, Brasil, Chile, Colombia, Panamá, Jamaica, México, Paraguay y Trinidad & Tobago.

Capital: Es la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizados para la constitución y desarrollo de una empresa.

Capital semilla: Se entiende por capital de semilla a la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves en el proceso de iniciación y puesta en marcha. El capital es aportado por terceros.

Cartera: Término que hace referencia a las cuentas por cobrar.

Compañías de financiamiento comercial: Entidad financiera habilitada para captar recursos provenientes del ahorro privado mediante la captación de dineros del público y colocarlos también entre el público a título de depósito a corto y mediano plazo.

Competitividad: Es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Confis: El Consejo Nacional de Política Fiscal, es un organismo adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, encargado de dirigir la Política Fiscal y coordinar el Sistema Presupuestal.

Conpes: El Consejo Nacional de Política Económica y Sociales, es la máxima autoridad nacional de planeación y se desempeña como organismo asesor del Gobierno en todos los aspectos relacionados con el desarrollo económico y social del país.

Contabilidad: técnica que establece las normas y procedimientos para registrar, cuantificar, analizar e interpretar los hechos económicos de una organización.

Crédito extrabancario: son los recursos que prestan personas naturales o jurídicas no bancarias ni vigiladas por entidades, ya sean de carácter gubernamental o privado. Generalmente manejan un alto costo de financiación.

Créditos financieros: es una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar el capital recibido (amortización de la deuda), más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda).

Entidades financieras: Son aquellas encargadas de facilitar la financiación a los que necesitan recursos, sean sociedades o particulares. Van desde los bancos y cajas de ahorros hasta las sociedades que nos prestan dinero para la compra de un bien.

Factoring: Operación consistente en la compra total o parcial de una empresa por parte de otra (denominada factor) que asume los riesgos relativos al cobro. El factor garantiza el pago de la cartera comprada en su vencimiento.

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios o capital inicial. Por lo general, se toman estos recursos en financiamiento con el propósito de completar el capital semilla e iniciar la unidad productiva. Los recursos de financiamiento se obtienen siempre a crédito y son siempre reembolsables.

Fomipyme: es un Fondo de modernización y desarrollo tecnológico de las micros, pequeñas y medianas empresas creado por la Ley 590 de 2.000 (Ley MIPYME), adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia, el fondo tiene una ejecución anual con recursos provenientes del presupuesto nacional.

Fondo Nacional de Garantías: Es la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías.

Fondos de capital de riesgo: Invierte en empresas, transacciones o instrumentos de alto riesgo, con el fin de obtener sobre los mismos, un rendimiento mayor que el corriente.

Fondos de inversiones: Reúne los recursos de varios inversionistas (personas naturales o jurídicas) que conforman un patrimonio autónomo y son administrados profesionalmente para la compra y venta de títulos valores, así como para la obtención de sus rendimientos.

Garantías: Es el activo que compromete el sujeto de crédito o prestatario para asegurar un préstamo u otro tipo de crédito. Este activo está sujeto a incautación por incumplimiento.

Incentivos fiscales: Término genérico con que se designa a concesiones, exenciones, subvenciones y / o subsidios otorgados a personas naturales o jurídicas de un país, a fin de estimular las actividades en pro del desarrollo de la empresa y beneficios de la comunidad.

Industria: La industria es el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados, de forma masiva. Existen diferentes tipos de industrias, según sean los productos que fabrican.

Inversionistas: Persona natural o jurídica que invierte sus recursos en la adquisición de acciones, obligaciones u otro valor mobiliario, con el fin de lograr rentabilidad y liquidez, además de obtener ganancias por medio de las transferencias de valores y especulaciones generadas con las alzas y bajas de las cotizaciones.

Leasing: Constituido a través de un contrato de naturaleza mercantil en virtud del cual la compañía leasing entrega a los usuarios o arrendatarios a título de leasing, la tenencia de un bien para que estos lo usen y lo disfruten pagando un canon mensual durante el periodo de duración del contrato, y a su terminación, si así lo deciden, opten por adquirirlo previa la cancelación de la opción de adquisición pactada.

Línea "A Progresar": Fuente de financiación a personas naturales o jurídicas consideradas como microempresas, pequeñas y medianas empresas, con activos totales no mayores al equivalente a 30.000 SMMLV, de los sectores agroindustrial, industrial, comercio y servicios, que cuenten con un plan de acción y estén desarrollando o inicien la implementación de un programa que mejore la productividad empresarial por iniciativa propia o a través de entidades como cámaras de comercio, gremios o asociaciones, Colciencias, Sena, Proexport, entre otros.

Liquidez: Mayor o menor facilidad con que se redime, negocia o se convierte en efectivo un título valor en cualquier momento.

Mercado: Es el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores y vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado bien o servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales.

Mercado de futuros: Ambiente en donde se celebran contratos hechos en un mercado a futuro por la compra o venta de mercaderías en una fecha especificada.

Microcrédito: Son créditos otorgados a microempresas para capital de trabajo activos fijos necesarios para el desarrollo de sus negocios, por lo tanto los montos y las inversiones deben ser acordes con el tamaño de la microempresa y los plazos, con los ciclos del negocio.

Opción financiera: Una opción financiera también conocida como opción de compra es un contrato que da a su comprador el derecho, pero no la obligación, a comprar o vender bienes o valores (el *activo subyacente*, que pueden ser acciones, índices bursátiles, etc.) a un precio predeterminado (*strike* o precio de ejercicio), hasta una fecha concreta (vencimiento), existen dos tipos de opciones: call y put.

Papeles comerciales: Títulos representativos de deuda, emitidos con el fin de captar recursos para financiar capital de trabajo. Son papeles con bajos niveles de riesgo y con madurez a corto plazo, generalmente menor de un año.

Plan de Desarrollo: Es un pacto social entre la comunidad y el estado para planificar el desarrollo territorial. Contiene el programa de gobierno que se desarrollará en los cuatro años, o sea, los programas, subprogramas, proyectos y metas por alcanzar. El plan de desarrollo tiene su origen en la ley

152 de 1994: Ley orgánica del plan de desarrollo que establece los procedimientos y mecanismos para la elaboración, aprobación, ejecución, seguimiento, evaluación y control del Plan. El plan de desarrollo está conformado por una parte general de carácter estratégico y por un plan de inversiones de carácter operativo a mediano y corto plazo.

PYMES: En Colombia, de acuerdo con la definición de la ley 590 de 2000 y la ley 905 de 2004 la microempresa es toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana con planta de personal hasta 10 trabajadores y activos de menos de 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes. Según la ley 905 de 2004 la pequeña empresa es aquella con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores o activos entre 501 y 5000 salarios mínimos legales mensuales vigentes; por último la mediana empresa es aquella que cuenta con una planta de personal entre 51 y 200 trabajadores o activos totales entre 5001 y 30000 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Recursos monetarios: Cantidad de dinero que necesita cada unidad organizacional para llevar a cabo su programa de acción.

Titularizaciones: Operaciones de carácter financiero que pretenden convertir activos financieros (cartera, inmuebles, bienes de capital, etc.) en títulos valores. Para ellos se recurre a la venta de participaciones a terceros, quienes ganarán un rendimiento sobre este tipo de activos.

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN 16
1. TÍTULO 18
2. FORMULACION DEL PROBLEMA 19
3. JUSTIFICACION 21
4. OBJETIVOS 22
4.1 Objetivo Generales 22
4.2. Objetivos Específicos 22
5. MARCO REFERENCIAL 23
5.1 Antecedentes. 23
5.2 Referentes Teóricos. 23
5.2.1 Economía. 23
5.2.1.1 Macroeconomía 23
5.2.1.2 Microeconomía 24
5.2.2 Normatividad PYMES. 24
5.2.2.1 Marco Legal Ley 590 De 2000. 24
5.2.2.2 Ley 905 De 2004. 26
6. DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR 30
6.1 Tipo de estudio. 30
6.2 Población y muestra 30
6.3 Procedimientos para la recolección y procesamiento de información. 30
7. LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES COLOMBIANAS 32
7.1 FUENTES DE FINANCIACION ESTATAL. 46
7.1.1 Fomipyme 46
7.1.2 Findeter - ACOPI 46
7.1.3 Fonade 46
7.1.4 Fondo nacional de garantías - FNG 47
7.1.5 Fondo biocomercio Colombia (Programa especial para artesanías) 47
7.1.6 Bancóldex 47
7.1.7 Banca de las oportunidades 48
7.2 FUENTES DE FINANCIACION PRIVADA 48
7.2.1 Sector bancario tradicional 48
7.2.2 Capitalización de la empresa 54
7.2.3 Leasing 54
7.2.4 Factoring 56

7.2.5 Papeles y bonos comerciales 58
7.2.6 Aceptaciones bancarias 58
7.2.7 Titularizaciones 59
7.2.8 Fondo de capital de riesgo 59
7.2.9 Fondo de inversión para PYMES 60
7.2.10 Mercado accionario 61
7.2.11 Alianzas estratégicas 62
7.2.12 Garantía 64
7.2.13 Microcrédito 64
7.2.14 Derivados 65
8. ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN USADA POR LAS PYMES EN COLOMBIA 67
9. CONCLUSIONES 73
10. RECOMENDACIONES 76
11. PERSONAS QUE PARTICIPAN EN EL PROCESO 78
12. RECURSOS DISPONIBLES 79
13. CRONOGRAMA 80
BIBLIOGRAFIA 82

PRESENTACIÓN

Las PYMES conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional. Su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo financiero necesario de las entidades públicas y privadas, podría coadyuvar a los problemas económicos, sociales y de desempleo que se está presentando en el país.

Las PYMES surgieron como un fenómeno socioeconómico que buscaban responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más vulnerables y pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente a los altos índices de desempleo, a los bajos recursos económicos y a la falta de oportunidades. Pero, a pesar de estas bondades, el sector aun no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores, entre los cuales se encuentra la poca relevancia real que le dieron los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo.

El estudio sobre la forma de financiamiento de las PYMES en Colombia durante los años 2002 y 2009 analizó las políticas y mecanismos que han contribuido a la creación y fortalecimiento de este tipo de empresas y su accesibilidad a recursos financieros. Así mismo, se investigó qué sistemas o mecanismos de financiación son los más utilizados por las PYMES para la consecución de recursos financieros que les permitan ser competitivas en los mercados nacionales e internacionales. Esto obedece a que este tipo de empresas pueden estar enfrentadas a obstáculos para acceder a los recursos financieros, los que les impide emprender procesos innovadores y utilizar nuevas tecnologías que les permitan ser competitivas.

Igualmente, se identificó la existencia de políticas de Estado que permitan establecer un marco jurídico y financiero adecuado que impulse el desarrollo empresarial de las PYMES en la búsqueda de una estructura productiva más solida y competitiva en los mercados nacionales e internacionales; además se

estableció si las actuales políticas de desarrollo empresarial que promueve e implementa el Estado, son benéficas para reforzar la actividad productiva de las PYMES.

En este sentido, el estudio realizado tuvo como objetivo principal analizar las fuentes de financiación que existen actualmente para las PYMES y si las mismas son o no adecuadas para reforzar la actividad productiva de este sector, así como su nivel de competitividad con otros actores de la economía nacional.

1. TÍTULO

Financiamiento de las PYMES Colombianas entre los años 2002 y 2009.

2. FORMULACION DEL PROBLEMA

La internacionalización de la economía exige que las empresas sean competitivas para asegurar su permanencia en los mercados tanto nacionales como internacionales; por ello, las empresas nacionales tienen que reacomodar sus operaciones o procesos en la dirección que exige esta corriente económica.

Como bien se conoce, atrás quedaron las políticas que apuntaban a la protección de la industria. Bajo los actuales escenarios económicos, donde prima la ley del mercado, a las empresas, cualesquiera sea su dimensión, sólo les queda el camino de la competencia, lo cual implica que éstas desarrollen ventajas competitivas tanto en el corto como en el largo plazo.

En consecuencia, no sólo las grandes empresas tienen que ajustar sus procesos sino también las pequeñas y medianas empresas, entes económicos que en los últimos años se han constituido en un renglón productivo importante del país y, además, en generación de empleo.

Debido a que las PYMES son parte fundamental de la fortaleza productiva del país, se hace necesario investigar cómo obtienen recursos del sistema financiero con el fin de que puedan optimizar sus operaciones, acceder a nuevas tecnologías que les permita competir y adecuarse a las nuevas condiciones que exigen los mercados globalizados.

¨En un principio, la tecnología que usan las PYMES, en muchos casos, llega hasta lo artesanal; la insuficiencia de activos líquidos (dinero) no le permiten hacer innovaciones tecnológicas, que le conlleven a mejorar su proceso de producción y optimizar la utilización de sus recursos; es por ello que su

capacidad de competitividad se ve recortada ante la competencia, ya que sus costos operativos sobrepasan el límite de los del mercado¨[1].

Lo anterior indica que las PYMES en Colombia necesitan obtener recursos en la mayoría de los casos de entidades externas ya que sus socios o gestores no son personas que tienen en gran parte grandes volúmenes de recursos disponibles para invertir en la creación de nuevas ideas con las cuales si cuentan.

En este sentido, el objetivo del trabajo investigativo fue analizar e identificar qué oportunidades de financiación tienen las PYMES en Colombia con el fin de contribuir al desarrollo de sus proyectos de trabajo.

[1] TESIS DIGITALES, Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES, http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap1.pdf

3. JUSTIFICACION

La participación estratégica tanto del estado colombiano como de las entidades financieras en el sector productivo es sumamente importante para que un país pueda lograr un crecimiento económico sostenible; en este sentido, estas instituciones deben centrar su función en el financiamiento de proyectos que conlleven a la consolidación productiva de las empresas.

Por lo tanto, deben analizarse los métodos de financiación existentes para las empresas en el país, en particular de las PYMES.

Se pretende, entonces, verificar los requisitos y formas de acceso que deben cumplir las PYMES en Colombia con el fin de acceder a mecanismos de financiación Y mejorar sus flujos de caja y efectivo con el fin de optimizar sus índices de liquidez y, así, poder cumplir con el objetivo básico financiero el cual indica que las empresas deben generar recursos de tal manera que contribuyan a generar riqueza y rentabilidad a los socios y a las vez poder cumplir con las obligaciones a terceros y al Estado.

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo Generales

- Identificar la estructura de financiación que utiliza las PYMES colombianas entre los años 2002 y 2009.

4.2. Objetivos Específicos

- Analizar la relación existente entre las políticas y reformas financieras en Colombia con las PYMES Colombianas.

- Identificar los diferentes sistemas de financiación Colombianos y su relación con el desarrollo empresarial de las PYMES.

- Identificar el tipo de financiación utilizado por las PYMES Colombianas.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1 Antecedentes.

En las últimas dos décadas las pequeñas y medianas empresas han presentado un gran desarrollo, expansión, crecimiento Y dinamismo, lo que ha incidido que diferentes instituciones (ACOPI, DANE, CERTICAMARA, Banco de la República, entre otras) lleven a cabo investigaciones sobre este tipo de empresas.

5.2 Referentes Teóricos.

5.2.1 Economía.

La economía es una ciencia social que estudia cómo los individuos o las sociedades usan o manejan los escasos recursos para satisfacer sus necesidades. Tales recursos pueden ser distribuidos entre la producción de bienes y servicios, y el consumo, ya sea presente o futuro, de diferentes personas o grupos de personas en la sociedad.

El estudio de la economía se basa en la organización, interpretación y generalización de los hechos que suceden en la realidad.

5.2.1.1 Macroeconomía

La macroeconomía logra analizar el comportamiento de diferentes variables económicas agregadas, es decir, aquellas variables que se forman con otras variables. Entre ellas cabe mencionar, la producción agregada de un país se forma con la producción de todas las empresas, familias, individuos y el sector público de ese país. Otras variables que también inciden en el estudio

macroeconómico son la inflación y el desempleo. Se considera a John Maynard Keynes como el mayor contribuyente al análisis macroeconómico.

5.2.1.2 Microeconomía

La microeconomía, en cambio, estudia el comportamiento de unidades económicas individuales, como pueden ser individuos, familias, empresas y los mercados en los cuales ellos operan. Por esto que también se la suele definir como la ciencia que estudia la asignación de los recursos escasos entre finalidades alternativas. La teoría microeconómica utiliza modelos formales que intentan explicar y predecir, utilizando supuestos simplificadores, el comportamiento de los consumidores y productores. En general el análisis microeconómico se asocia con la teoría de precios y sus derivaciones. Se considera que el mayor contribuyente al análisis microeconómico ha sido Marshall.

5.2.2 Normatividad PYMES.

En Colombia las empresas según la ley sobre las MiPYMES o la ley 590 se clasifican en microempresas, pequeñas y medianas empresas, es claro aclarar que la empresa que no se enmarca dentro de esta se clasifica dentro de los parámetros de la ley se denomina grande empresa.

5.2.2.1 Marco Legal Ley 590 De 2000.

En Colombia para todos los efectos se entiende por micro, mediana y pequeña empresa toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana.

La ley tiene como objetivos promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas, la formación de mercados altamente

competitivos debido al mayor número de MIPYMES que operarían en el mercado y también otras medidas para favorecer estos objetivos como son:

- Mejorar el entorno institucional.
- Promover una mejor dotación de factores.
- Formular, ejecutar y evaluar políticas públicas.
- Señalar criterios de acción del Estado y para la coordinación entre sus organismos, así como de estos con el sector privado.
- Coadyuvar en el desarrollo de organizaciones empresariales, esquemas de asociatividad de empresas y alianzas estratégicas entre entes públicos y privados.
- Apoyar a MiPYMES rurales.
- Asegurar la libre y leal competencia.
- Sistema de incentivos a la capacitación.

Básicamente la presente ley se creó con el objetivo de promover el desarrollo integral de las micro, medianas y pequeñas empresas, en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración de los sectores productivos de pequeños capitales, la formación de una diversificación de los mercado en el país generando diferentes industrias dedicadas a diferentes procesos y a su vez con alta capacidad de adaptabilidad al contexto económico del país.

Promueve además la generación de nuevas condiciones más favorables para las PYMES ya que facilita el acceso más cómodo y fácil a la adquisición de productos para su transformación y acceso al mercado así como acceso rápido y sin problemas a los mercados financieros institucionales, entre otros beneficios otorgados por el Estado.

En Colombia, según la ley para el fomento de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, la ley 590, las PYMES se clasifican en:

- Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores o cuyos activos

totales son inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores o cuyos activos totales se encuentran entre 501 y 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- Mediana Empresa: Cuyo personal se encuentra entre 51 y 200 trabajadores o sus activos se encuentren entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

En esta ley se identifica cual es el propósito que tiene el gobierno para el desarrollo y promoción de la creación de organismos y entidades que promuevan la creación y generación de nuevas micro, pequeñas y medianas empresas, de sus normas, deberes y derechos que deben asumir las empresas para su creación y de aquellas entidades encargadas de regular y fomentar dicho manejo de estas empresas.

Además en esta ley se identifica que tipo de entidades serán las encargadas de promover y bajo que modalidades los créditos para la creación de estas nuevas empresas y bajo que topes y condiciones de pago además se establecen estímulos para los primeros años de funcionamiento de estas empresas basados en incentivos como se evidencia en el caso de la reducción para los primeros 3 años de funcionamiento de las PYMES en el manejo de los parafiscales.

Los principales sectores son: Alimentos, Cuero y Calzado, Muebles y Madera, Textil y Confecciones, Artes Gráficas, Plástico y Químico, Metalúrgico y Metalmecánico, Autopartes y Minerales no Metálicos.

5.2.2.2 Ley 905 De 2004.

Esta ley modifica la cantidad de activos en las que se encuentran las medianas empresas dejándolas así: Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y

doscientos (200) trabajadores, o Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Crea el Sistema Nacional de MiPYMES, conformado por los consejos superior de pequeña y mediana empresa, el consejo superior de microempresa y los consejos regionales, además de las entidades que conforman este sistema, sus funciones, deberes, competencias y parámetros.

Importante para el sector de las PYMES en Colombia en la promulgación de esta ley se encuentra que le da el acceso al mercado de compra de bienes y servicios que solicita el estado, indicando que con el fin de promover la concurrencia de las micro, pequeñas y medianas empresas a los mercados de bienes y servicios que crea el funcionamiento del Estado, las entidades indicadas en el artículo 2º de la Ley 80 de 1993 o de la ley que la modifique, consultando lo previsto en esa ley y en los convenios y acuerdos internacionales:

1. Desarrollarán programas de aplicación de las normas sobre contratación administrativa y las concordantes de ciencia y tecnología, en lo atinente a preferencia de las ofertas nacionales, desagregación tecnológica y componente nacional en la adquisición pública de bienes y servicios.

2. Promoverán e incrementarán, conforme a su respectivo presupuesto, la participación de micro, pequeñas y medianas empresas como proveedoras de los bienes y servicios que aquellas demanden.

3. Establecerán, procedimientos administrativos que faciliten a micro, pequeñas medianas empresas, el cumplimento de los requisitos y trámites relativos a pedidos, recepción de bienes o servicios, condiciones de pago y acceso a la información, por medios idóneos, sobre sus programas de inversión y de gasto.

4. Las entidades públicas del orden nacional, departamental y municipal, referirán en condiciones de igual precio, calidad y capacidad de suministros y servicio a las MiPYMES nacionales. Parágrafo. El incumplimiento de los

deberes de que trata el presente artículo por parte de los servidores públicos constituirá causal de mala conducta.

Crea el Fomipyme, fondo Colombiano de modernización y desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas como una cuenta adscrita al ministerio de comercio, industria y turismo cuyo objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MiPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Parágrafo. El Fomipyme realizará todas las operaciones de cofinanciación necesarias para el cumplimiento de su objeto y se establecen sus funciones y los organismos que conforman este fondo.

Los municipios, los distritos y departamentos podrán, con concepto previo favorable de la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda, establecer regímenes especiales sobre los impuestos, tasas y contribuciones del respectivo orden territorial con el fin de estimular la creación y subsistencia de MiPYMES. Para tal efecto podrán establecer, entre otras medidas, exclusiones, períodos de exoneración y tarifas inferiores a las ordinarias.

Se establece en la presente ley que el Sena, las universidades e institutos técnicos y tecnológicos, sin perjuicio de su régimen de autonomía, considerarán lo dispuesto en la presente ley a efecto de establecer diplomados, programas de educación no formal, programas de extensión y cátedras especiales para las MiPYMES y a promover la iniciativa empresarial. Parágrafo. Apoyo del SENA a programas de generación de empleo. Se fortalecerá el trabajo del SENA con el fin de crear fuentes de empleo a través de programas establecidos, por personal calificado, con los estudiantes que terminen su capacitación, tendientes a organizar y asesorar la creación de nuevas Pequeñas, Medianas y Microempresas acorde con estudios previos de factibilidad de mercados, contribuyendo al desarrollo y crecimiento de las MiPYMES. Así mismo las acreditará ante las entidades bancarias y financieras competentes que otorgan microcrédito. Se aclara que esto se hará con recursos de la parafiscalidad.

Establece mecanismos de financiación de las PYMES cuando se presenten fallas para la democratización del crédito en el mercado financiero y determinará de manera temporal la cuantía o proporción mínima de los recursos o líneas de crédito, que, en la forma de préstamos o inversiones, deberán destinar los establecimientos que realicen actividades de otorgamiento de créditos al sector de las Micro, pequeñas y medianas empresas.

El Fondo Nacional de Garantías S. A. podrá otorgar condiciones especiales de garantía a empresas especialmente generadoras de empleo, por un setenta por ciento (70%) del valor del crédito requerido para el emprendimiento, El Gobierno Nacional establecerá condiciones especiales que permitan al Fondo Nacional de Garantías, la venta de los bienes recibidos como dación en pago, con el fin de volverlos líquidos a la mayor brevedad, y así otorgar nuevamente, con esos recursos, garantías a las micro, pequeñas y medianas empresas, MiPYMES.

6. DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR

6.1 Tipo de estudio.

La investigación es de naturaleza exploratoria y descriptiva. Exploratoria en cuanto se pretende buscar información y ampliar el conocimiento que se tiene de la situación de las PYMES. Descriptiva en cuanto se busca describir y analizar cómo estas empresas han logrado un sostenimiento financiero, a partir de la recolección de la información disponible en las fuentes de investigación, permitiendo con ello el análisis e interpretación de la información encontrada.

En este proyecto se utilizará la fuente secundaria ya que la pregunta que se plantea con respecto es como de financian las PYMES Colombianas.

6.2 Población y muestra

La población objeto de estudio en este proyecto son las pequeñas y medianas empresas. La información fue tomada de los diferentes estudios estadísticos, encuestas, análisis de trabajo de campo y cifras obtenidas por el DANE, ACOPI, CERTICAMARA y el Banco de la República.

6.3 Procedimientos para la recolección y procesamiento de información.

La información para la elaboración del proyecto FUE tomada directamente de fuentes secundarias de información que ya ha sido analizada ante personas que manejan el tema. Además se analizaran las entrevistas y encuestas realizadas a diferentes personajes y empresas colombianas que tienen una trayectoria significativa en el sector PYMES y sector financiero, las cuales se encuentran disponibles en las diferentes fuentes de recolección de información

referente a los temas planteados en el objetivo general y EN los objetivos específicos.

Por último, se deberá sustentar los resultados del trabajo de grado ante directivos, docentes y compañeros de la Especialización y se entregará a la Biblioteca Central de la Universidad copia en CD de la monografía, artículo o documento soporte de la asesoría o consultoría.

7. LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES COLOMBIANAS

Colombia, por diferentes razones y de distintas formas, ha fomentado durante largo tiempo el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas nacionales (PYMES). Esto lo ha hecho, con un mayor o menor grado de intervención, reconociendo la enorme importancia de este sector empresarial en términos del empleo, el crecimiento y el desarrollo social que alcanza a representar en la economía del país.

La forma como el estado colombiano asume la importancia de este sector puede observarse en la diversidad de políticas e instrumentos de desarrollo empresarial que promueven e implementan; en general, estas políticas buscan reforzar el aparato productivo existente para lograr su adecuada inserción en los mercados internacionales, particularmente frente a la perspectiva de tratados internacionales como los que actualmente Colombia negocia con los Estados Unidos, Europa, el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) y recientemente el tratado de libre comercio firmado con Chile.

Los actuales modelos de crecimiento hacia fuera, como es el caso de nuestro país, los procesos de liberalización de los mercados de bienes y servicios financieros, así como la apertura a los flujos de capital internacional, la política de desarrollo empresarial está orientando la intervención estatal prioritariamente hacia el área de regulación y control, también, a la eliminación o reducción de las fallas de mercado, a la provisión de bienes públicos, y en el ámbito específico del desarrollo empresarial, a la generación de un entorno adecuado para que el sector privado pueda desarrollarse con la menor intervención estatal posible.

En este sentido, a diferencia de épocas pasadas, cuando la política de desarrollo empresarial respondía a esquemas marcadamente intervencionistas, hoy se espera que el Estado actúe tanto en representación del sector privado, como en defensa general de los intereses sociales (consumidores, trabajadores

entre otros); se concluye que el principal papel del Estado está en promover entornos de mercados favorables para las pyme; lo que, en principio, deja un espacio menor para intervenciones coactivas cuya finalidad sea crear nuevas cargas impositivas.

Una de las estrategias de este desarrollo la constituyen los incentivos fiscales, dentro de los cuales existe el compromiso de no aumentar en lo posible cargas impositivas al sector productivo a costa de disminuir la competitividad internacional de nuestros productos; lo anterior debido a que los impuestos pueden limitar el desarrollo de las PYMES en su capacidad de autofinanciamiento.

En el marco del Conpes 3484[2] y de los objetivos de la ley 1151 de 2007, mediante la cual el gobierno nacional reglamentó lo concerniente al Plan Nacional de Desarrollo para el periodo comprendido 2006 - 2010, se originó un conjunto de tareas tendientes a generar una verdadera transformación productiva de las MiPYMES.

La Ley del Plan de Desarrollo facultó al gobierno para definir el tamaño de las empresas en función de las ventas, pero hasta el momento no se ha dado aplicabilidad a la misma.

Internacionalmente el tamaño de las empresas en función de sus ventas, es la variable más empleada por los gobiernos, porque es la que mide mejor la capacidad de generación de ingresos y de pago. El objetivo que subyace a esta definición es doble: de un lado, llegar a las empresas con los instrumentos de política pública más indicados para ellas, y del otro, homogeneizar los criterios comerciales y legales con los que se miden los segmentos empresariales.

Hay que reconocer el avance de las políticas públicas para las pyme en los últimos años. Áreas identificadas como prioritarias por el sector público y privado ya están encontrando una respuesta en el diseño de las políticas y la

[2] www.dnp.gov.co/archivos/documentos/subdireccion_conpes/3484

puesta en marcha de los instrumentos encaminados a beneficiar las PYMES.

El gobierno representado por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, junto con el DANE, en alianza con Confecámaras, está trabajando para la puesta en marcha de un sistema de información de PYMES que sirva a todos los interesados para tomar decisiones de atención y de diseño de políticas sobre datos reales.

Igualmente impulso la creación de un fondo de capital de riesgo para incentivar la inversión en sectores con alto potencial de crecimiento, pero que no cuentan con recursos. Este fondo es un instrumento de cofinanciación que nació mediante la Ley 590 del año 2000 y que cuenta con partidas que no son reembolsables, destinadas a la modernización tecnológica de las empresas, con un presupuesto inicial de $25.000 millones provistos por el gobierno.

Este Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (fomipyme): su principal objetivo del Fondo es la modernización y desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la cofinanciación de programas, proyectos y actividades para su desarrollo tecnológico.

Los servicios que presta están destinados a la Creación de empresas, apoyo a mini cadenas productivas, desarrollo Tecnológico y Productivo, acceso a mercados y comercialización, innovación en pyme.

Este fondo para el 2009 dispuso un presupuesto de $27.000 millones. De ese monto, $22.000 millones se destinaron al apoyo de compañías que presentaron proyectos viables, y los restantes $5.000 millones se utilizaron en iniciativas de la población en situación de desplazamiento. Para 2010 se programaron $33 mil millones, los cuales fueron aprobados por el Congreso de la República en la ley de presupuesto el pasado 20 de octubre de 2009.

En el marco del Conpes 3621 del 9 de noviembre de 2009[3], el Consejo Superior de Política Fiscal CONFIS, en su sesión del 24 de agosto de 2009, para el Fomipyme, de acuerdo con lo previsto por los artículos 10 de la Ley 819 de 2003 y 23 del decreto 4730 de 2005 destino los siguientes recursos para el Fomipyme para las vigencias 2010 – 2011, para la Implantación al Fondo Colombiano de Modernización Y desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Fomipyme y atención a la Población Desplazada APD $6.000.000, tanto para la vigencia 2010 como para la vigencia 2011.

Estos recursos pueden ser complementados a través de convenios con entidades del orden territorial o de cooperación internacional para desarrollar programas y proyectos que cubran un territorio o una población específica.

Además se implemento la creación de un fondo de capital semilla para emprendimientos por $2 mil millones, el cual deberá ir creciendo en el tiempo para apalancar más iniciativas empresariales. A partir del 27 de abril de 2009, se abrió la convocatoria del Programa Piloto de Financiamiento de Empresas en Etapa Temprana, mediante la cual el Fondo de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Fomipyme) destinó $3.000 millones de pesos para invertir en fondos de capital semilla o de riesgo.

El Fomipyme no financiará directamente planes de negocios, ni empresas, toda vez que el objetivo principal es participar en fondos de capital semilla para que sean ellos quienes asuman la financiación de los proyectos productivos. El instrumento está dirigido a fondos que inviertan, preferiblemente, en iniciativas empresariales con alto potencial de crecimiento.

Por su parte, los fondos de capital de riesgo en etapa temprana, son aquellos que invierten en empresas formales, con más de 3 años de existencia y cuyas estructuras corporativas se encuentran aún en fase de desarrollo, lo que lleva a crear un limitante frente a las PYMES que apenas comienzan su etapa de

[3] Documento Conpes 2009, disponible en interne 16 de Noviembre de 2009, 3:00 pm www.dnp.gov.co/archivos/documentos/subdireccion_conpes/3621

creación y penetración en el mercado, puesto que las PYMES deben buscar otras fuentes de financiación diferentes a esta para consolidarse hasta tener 3 años de existencia.

El programa comenzó con la asignación de 3.000 millones de pesos, Fomipyme eventualmente podría lanzar nuevas convocatorias en los próximos años, dependiendo del éxito que tenga la estrategia.

El monto mínimo de participación de Fomipyme por fondo será de 600 millones de pesos. La participación del mismo en el capital de un fondo no superará el 40 por ciento del tamaño del mismo, es decir, el fondo estatal nunca tendrá una participación mayoritaria en los nuevos fondos. Así mismo, no se trabajará con fondos que tengan recursos inferiores a 1.500 millones de pesos.

Los fondos de capital semilla y los de capital de riesgo en etapa temprana, orientados a la creación de empresas, son diferentes a los fondos de capital privado, que buscan fortalecer patrimonialmente a empresas en crecimiento.

Éstos últimos, están siendo promovidos por el programa Bancóldex Capital, que complementa la estrategia de transformación productiva del sector de Comercio, Industria y Turismo.

Tanto el programa piloto de financiamiento de empresas en etapa temprana como el Programa Bancóldex Capital hacen parte de la implementación de la política de emprendimiento de Colombia que se sustenta en tres pilares fundamentales: promover la iniciación formal de la actividad empresarial, la financiación y la articulación institucional.

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) ha venido jugando un papel fundamental en la expansión económica y la creación de relaciones entre grandes empresarios, las PYMES y la banca, este fondo deberá ser fortalecido para que siga desempeñando ese importante rol de garante de la confianza que existe entre el sector empresarial y el financiero.

La Ley 590 de 2002, sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, la Ley 905 de 2004 que la modifica y el documento Conpes 3280 de abril de 2004, constituyen el eje normativo y de política del desarrollo de las pyme para el país.

Por iniciativa parlamentaria se modificó la Ley 590 del 2000, mediante la cual se instrumentaliza el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. La nueva Ley 905 de 2004, en su espíritu general, establece un conjunto de instrumentos para facilitar el acceso a los recursos productivos de los pequeños productores. Igualmente, define los desarrollos institucionales para apoyar la actividad económica de las pyme del país.

Esta norma representa una etapa en la evolución y compromiso de la política pública hacia el fortalecimiento institucional y desarrollo productivo del sector. La Ley se orientó a estimular en el entorno inmediato de la microempresa los insumos estratégicos para superar sus dificultades estructurales, mediante la formación de mercados competitivos e induciendo cambios institucionales.

Se observa que entre las políticas públicas orientadas al financiamiento de las PYMES y el acceso al crédito ha sido la creación del fondo Fomipyme, el cual fue regulado en la ley 590 de 2000, modificada y prorrogada por la ley 905 de 2004, así como la creación de incentivos para que el sistema financiero otorgue microcréditos.

En Colombia las políticas de fomento a las MiPYMES están enfocadas al acceso al crédito, a los incentivos fiscales o tributarios, a las compras gubernamentales, a la simplificación administrativa e incentivos a exportaciones y apoyo a la productividad y competitividad de las PYMES.

En cuanto a los incentivos fiscales, la referida ley indica que los municipios, distritos y departamentos podrán establecer regímenes especiales sobre los impuestos tasas y contribuciones del respectivo orden territorial con el fin de estimular la creación y subsistencia de MiPYMES. Para tal efecto podrán establecer, entre otras medidas, exclusiones, períodos de exoneración y tarifas

inferiores a las ordinarias.

Por otra parte, algunas entidades públicas deben promover e incrementar, la participación de las PYMES como proveedoras de los bienes y servicios que aquellas demanden, como establecer, procedimientos administrativos que faciliten a las MiPYMES, el cumplimiento de los requisitos y trámites relativos a compras gubernamentales.

Con relación a las compras gubernamentales, se señala que las Entidades Públicas de orden nacional, departamental y municipal, preferirán en condiciones de igual precio, calidad y capacidad de suministros y servicios a las MiPYMES, lo que contribuye a promover por parte de estas empresas la participación en las licitaciones generadas por el gobierno para suministrar sus productos y servicios.

En lo que se refiere a las políticas de simplificación administrativa, se integraron el registro mercantil y el registro único de proponentes en el Registro Único Empresarial, a cargo de las Cámaras de Comercio, el cual tendrá validez general para todos los trámites, gestiones y obligaciones, facilitando y simplificando los trámites para la participación en el mercado de las PYMES en las licitaciones gubernamentales.

Respecto a las políticas de estímulo a las exportaciones, se establece que el Consejo Superior de Comercio Exterior estudiará y recomendará al Gobierno Nacional, cuando fuere el caso, la adopción de políticas y programas de comercio exterior y de promoción de exportaciones dirigidos hacia las micro, pequeñas y medianas empresas.

Dentro de las estrategias de política Gubernamental, se tiene como objetivo el logro de la transformación productiva y la mejora sostenible de la productividad y competitividad de las Microempresas y de las PYMES. Dichas políticas buscan que estas empresas se constituyan en una fuente creciente de generación de ingresos y empleo de calidad, y que logren insertarse y posicionarse en los mercados nacionales e internacionales.

Uno de los elementos que inciden en la productividad y competitividad de las empresas, es su capacidad para acceder a fuentes de financiación que les permita cubrir sus necesidades de corto, mediano y largo plazo. Para aumentar la cobertura y reducir las barreras de acceso a servicios financieros por parte de las Microempresas y las PYMES, el Gobierno Nacional ha puesto a disposición de los empresarios las líneas de redescuento y los productos financieros de Bancóldex, las garantías ofrecidas por el Fondo Nacional de Garantías (FNG), y la política de la Banca de las Oportunidades.

Bancoldex, como banco para el desarrollo empresarial de Colombia, ofrece líneas de crédito de redescuento dirigidas hacia las MiPYMES, además de realizar eventos académicos como seminarios de actualización y capacitación a los empresarios. Cuenta con un amplio portafolio de líneas para las MiPYMES, que se pueden clasificar de acuerdo al destino de los recursos o a la ubicación geográfica de la empresa. Las PYMES pueden obtener recursos con condiciones financieras favorables para mejorar su competitividad, modernizarse y ampliar su capacidad productiva, así como desarrollar tecnología. Así mismo ofrece a los empresarios la oportunidad de Capacitación Gerencial a partir de la actualización en temas como: Planeación Gerencial y Estrategia, Mercados y Comercio Exterior, Gestión Financiera y Responsabilidad Social Empresarial.

Teniendo en cuenta que los recursos son desembolsados a través de la banca de primer piso, la gestión debe ser canalizada por el intermediario financiero de confianza y éste es quien, de acuerdo con sus políticas internas, fija los requisitos. El desconocimiento, en algunos casos, de la existencia de recursos que permiten una mejor estructuración financiera, como las líneas de Bancoldex, incide que este tipo de créditos no sean solicitados activamente.

Para continuar con el desarrollo de los esquemas de microfinanzas, el gobierno cuenta con otro programa para el financiamiento de las PYMES, a través de la Banca de las Oportunidades, que se caracteriza por brindar fortalecimiento a las instituciones microfinancieras reguladas, como las cooperativas con actividad financiera y las redes empresariales de Microempresas y PYMES,

para que logren ofrecer productos acordes con las necesidades de los empresarios. De igual manera, para garantizar que los créditos productivos otorgados a las Microempresas se destinen a las mismas.

Además por medio de políticas y reformas financieras el gobierno logra incorporar nuevos instrumentos financieros como el leasing, el factoring que es una modalidad utilizada por las grandes compañías y se puede percibir como el gobierno beneficia a las PYMES para que hagan uso de esos instrumentos para capitalizarse y dinamizar sus recursos.

El desarrollo de alternativas de financiación como el factoring amerita un gran esfuerzo por parte del gobierno y del sector privado. Recientemente el Congreso colombiano aprobó la ley 1231 de 2008, mediante la cual modificó el Código de Comercio y reglamentó el factoring en nuestro país. Y lo primero que hizo fue darle el carácter de título valor a la factura, estableciendo unos requisitos a la hora de expedirla. El comprador o beneficiario del servicio acepte de manera expresa el contenido de la factura y que conste el recibo de la mercancía o del servicio indicando el nombre, identificación o la firma de quien recibe, además de la fecha de recibo. Tres días antes de su vencimiento para el pago, el legítimo tenedor de la factura informará de su tenencia al comprador o beneficiario del bien o servicio.

En términos prácticos, el Factoring se convierte en una poderosa herramienta para las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) en Colombia; el acceso al crédito bancario es muy limitado para este tipo de empresas, a pesar de algunos avances, la obtención de un crédito aún presenta serias dificultades, lo cual limita su posibilidad de llevar a cabo inversiones de largo plazo para su modernización y reconversión productiva.

Con la entrada en vigencia de la ley 1328 de 2009, a la fecha pendiente de reglamentación en cuanto a la mayoría de los artículos de la presente ley, el gobierno busca promover acceso en mayor cantidad a las empresas al sector financiero, entre ellos las PYMES, ofreciendo posibilidades de realizar operaciones de leasing y arrendamiento sin opción de compra, autorizando al

findeter para crear líneas de crédito con tasa compensada, incluidas líneas de crédito dirigidas a promover el microcrédito, líneas de redescuento para el microcrédito, así como normatividad en la titularización de activos no hipotecarios método de financiación que las PYMES pueden tener en cuenta dentro de sus fuentes de financiación.

Las políticas de acceso al crédito han sido la creación de fomipymes y aprogresar, así como la creación de incentivos para que el sistema financiero otorgue microcréditos, así como el gobierno ha establecido rubros dentro del presupuesto nacional con el fin de destinar recursos que van a favorecer la financiación y creación de nuevos proyectos productivos de las PYMES y de fortalecimiento de las ya existentes con perspectivas de crecimientos, en cuanto a los incentivos fiscales, la Ley 590 de 2000 y la ley 905 de 2004 indica que los municipios y departamentos podrán establecer regímenes especiales sobre los impuestos, tasas y contribuciones de orden territorial con el fin de estimular la creación y subsistencia de MiPYMES, para tal efecto podrán establecer, entre otras medidas, exclusiones, períodos de exoneración y tarifas inferiores a las ordinarias.

Todas estas leyes y políticas de estado han contribuido que se presente un fortalecimiento del sector PYMES en Colombia y contribuya al acceso en el mercado de recursos financieros que sirven para aumentar su capital de trabajo o sus inversiones en propiedad, planta y equipo que llevara, bajo un buen manejo administrativo, a la expansión y crecimiento de las PYMES en Colombia.

En términos generales, las dificultades que presentan las PYMES para solicitar financiación tienen dos razones como fundamento: La primera es su grado de informalidad, pues en muchos casos no cuentan con información financiera adecuada según los requerimientos de los bancos y segundo, la falta de historial crediticio con el sector financiero.

Como complemento a los servicios financieros, el Gobierno Nacional cuenta con una serie de instrumentos no financieros orientados al fortalecimiento de

las capacidades técnicas, tecnológicas y de gestión de las Microempresas y de las PYMES. Mediante estos instrumentos, se apoyan con recursos no reembolsables programas y proyectos orientados fundamentalmente a incentivar la creación de empresas, fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico, facilitar el acceso a mercados, y apoyar procesos de capacitación del recurso humano.

Pero en algunos casos las PYMES no tienen como fortaleza los principales factores que analiza el sector financiero para el otorgamiento de créditos, es decir, los aspectos operacionales y organizacionales (administración), políticas, misión, visión, estrategias, así como los estados financieros, la capacidad de pago, la relación con entidades de crédito y el cumplimiento de compromisos, incluso, la competitividad, diversificación, posicionamiento, influencia en precio, dependencias, clientes, proveedores, productos, Infraestructura, niveles y límites de endeudamiento.

Por ello, uno de los principales obstáculos que enfrentan las empresas es la dificultad para acceder a recursos de largo plazo que les permita llevar a cabo actividades de modernización y reconversión productiva. Para garantizar la colocación efectiva de recursos de largo plazo, Bancóldex fortaleció sus líneas de crédito de largo plazo con garantías complementarias para incentivar a los intermediarios financieros a que implementen líneas de financiamiento acorde a las condiciones que sean favorables de plazo, tasa y periodos de gracia establecidas por Bancóldex.

Muchas veces las PYMES son consideradas como de alto riesgo y por ello tienen dificultades para acceder al crédito, viéndose obligadas a realizar trámites complicados principalmente por falta de preparación. De hecho, con frecuencia deben utilizar créditos de corto plazo porque muestran debilidad en el manejo contable y financiero y además, tienen un bajo nivel patrimonial y no poseen suficientes garantías.

De igual manera, con el objetivo de que el FNG continúe ampliando su capacidad de emisión de garantías, se fortalecerá su patrimonio mediante un

proceso de capitalización para que de este modo, no sobrepase el nivel de apalancamiento indicado por los niveles de solvencia regulatorios.

En Colombia se evidencia que las diferentes empresas se financian u obtienen sus recursos a través de la banca nacional e internacional, crédito comercial y bancario, capitalización de la empresa, leasing, factoring, papeles y bonos comerciales, aceptaciones bancarias, titularizaciones, fondos de capital de riesgo, fondos de inversiones para PYMES, capital semilla, alianzas estratégicas, garantías, microcrédito, la bolsa de valores por medio de emisión de acciones, recursos propios y ahora la nueva propuesta de negociación en Colombia en mercados derivados. Sistemas de financiación que pueden llegar a ser utilizados por PYMES.

Entre estos mecanismos de financiación para las PYMES se encuentran las fuentes de financiación tradicionales como: los créditos bancarios, créditos de terceros, créditos de proveedores, leasing, factoring, aportes adicionales de socios, reinversión de utilidades de los socios; las fuentes de financiación no tradicionales como: papeles comerciales, aceptaciones bancarias, prestamos con garantías especiales, titularizaciones, alianzas estratégicas, mercado de capitales como lo son los bonos, los capitales de riesgo y los fondos de inversión[4].

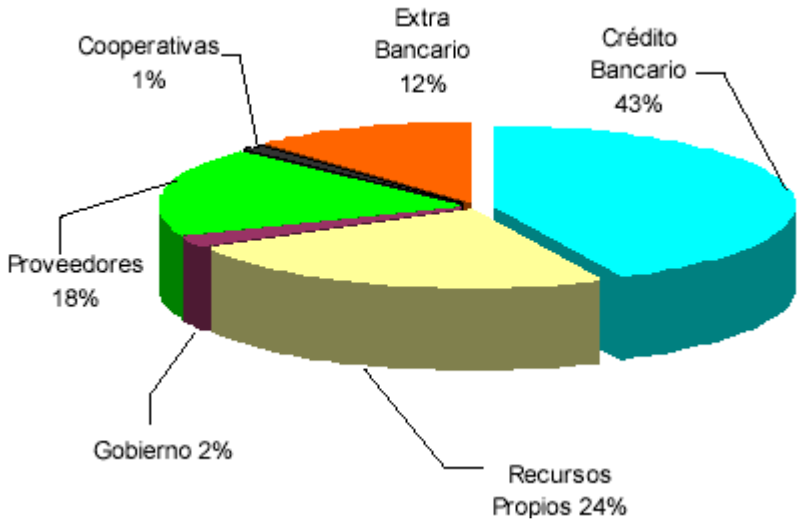
De acuerdo a estudio realizado por Asobancaria[5], el 55% de las PYMES en Colombia se financia bajo recursos del crédito bancario y extrabancario (Ver grafico 1), es así como el saldo de la cartera de las PYMES llegó en marzo de 2008 a $20.8 billones, con un crecimiento del 20% con respecto al 2007. Dentro del crédito bancario se destaca el componente de leasing financiero utilizado por cerca del 48% de este tipo de empresas, con el que se promueve la generación de flujos de capital que a su vez generan liquidez y mejoran la capacidad de inversión en activos fijos, cuyo saldo llegó a $3.8 billones y un

[4] IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DE FAMILIA DE LOS SUBSECTORES MAS REPRESENTATIVOS DEL SECTOR INDUSTRIA EN BOGOTA D.C., Posada Tique Reinaldo Andrés, Trabajo de Grado, Universidad de la Salle, Bogotá.

[5] LA SEMANA ECONÓMICA. Asobancaria, María Mercedes Cuellar. disponible en internet 11 de Noviembre de 2009, 11:00 am., en http://www.asobancaria.com

crecimiento anual del 27% para el año 2008. La banca a través de este instrumento (leasing), lo plantea como un potencial importante para la fuente de financiación de las PYMES en nuestro país, por el alto porcentaje de crecimiento presentado.

Grafico 1. Estructura de financiamiento de las PYMES.



Fuente: Estudio Fundes 2004, ¨La realidad de la pyme colombiana¨

Además con el decreto 913 de 1993 en el artículo 5, en el cual se faculta a las compañías de financiamiento comercial para prestar servicios de leasing como fuente de financiación de la inversión PYMES en nuestro país y con la entrada en vigencia de la ley 1328 de 2009 con la cual se autoriza a estas compañías a realizar operaciones de leasing y arrendamiento sin opción de compra, lo que lleva a promover el acceso de las PYMES a este tipo de mercado, lo que hace que sea más interesante esta fuente de financiación.

De otra parte, el 55% de empresarios de la rama industrial, el 49% del comercio y el 44% de los servicios, todos ellos del sector de las PYMES, habían solicitado algún crédito financiero[6], el cual fue aprobado a casi el 99% de los solicitantes, en las condiciones de monto y plazo establecidos.

[6] Gran encuesta PYMES, informe de resultados primer semestre de 2008, realizada por Anif, CAF, Banco de la República y Bancoldex

Lo más importante es que a entre el 97% y el 99%, según la encuesta pyme del primer semestre de 2008, de las empresas que solicitaron crédito en el primer trimestre del año 2008, les fue aprobado y en las condiciones de monto y plazo establecidos.

Es de resaltar además, los resultados de colocación que hacen los bancos de los recursos de Bancoldex. La línea "a progresar", que está diseñada para apoyar la productividad y competitividad de las PYMES en colocaciones de mediano y largo plazo, después de registrar un crecimiento del 213% en el año 2008, llegó a un saldo de $1.1 billones de pesos, beneficiando a más de 5.000 empresas en todo el país.

Prueba del dinamismo del crédito hacia las PYMES es que, pese al enfriamiento en la dinámica del crédito[7] durante los años 2007 y 2008 en las diferentes líneas de crédito bancarias, el comportamiento de los recursos irrigados a la pyme no se afectó, lo cual constituye una buena noticia desde el punto de vista de la generación de empleo, inversión y dinámica empresarial.

Un estudio reciente del Banco Mundial[8] realizado en el año 2008, reconoce los logros obtenidos y los retos que plantea la prestación de servicios a las PYMES en el país. Como elemento positivo se destaca el hecho de que los bancos cuentan con áreas especializadas, y relativamente consolidadas para la atención de las PYMES.

Es así como entidades estatales y privadas mediantes bancos de primer y segundo piso, tienen diferentes alternativas de financiación para el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, con el apoyo de los fondos de garantías establecidos por el gobierno, entre las cuales se destacan los siguientes[9]:

---

[7] LA SEMANA ECONÓMICA. Asobancaria, María Mercedes Cuellar. disponible en internet 11 de Noviembre de 2009, 11:00 am., en http://www.asobancaria.com

[8] BANCA PARA PYMES: MEJORAS A LA VISTA, Semana Económica, Asobancaria, María Mercedes Cuellar, disponible en internet 10 de Octubre de 2009, 8;30 pm, en http://www.asobancaria.com

[9] FUENTES DE FINANCIAMIENTO, PYMES Futuro, disponible en internet 6 de Marzo de 2010, 12:30pm, http://www.PYMESfuturo.com/Fuentes_financiamiento.htm

7.1 FUENTES DE FINANCIACION ESTATAL.

El Estado pone a disposición de las PYMES diferentes fuentes de financiamiento, a bajo costo y respaldado por el Fondo Nacional de Garantías.

7.1.1 Fomipyme

Su principal objetivo del Fondo es la modernización y desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la cofinanciación de programas, proyectos y actividades para su desarrollo tecnológico.

Servicios: Creación de empresas - Apoyo a Minicadenas Productivas - Desarrollo Tecnológico y Productivo - Acceso a mercados y comercialización - Innovación en Pyme.

7.1.2 Findeter - ACOPI

La Financiera de Desarrollo Territorial S.A. – FINDETER, la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias - ACOPI y el Fondo Nacional de Garantías – FNG suscribieron el 18 de marzo de 2004, un Convenio de Alianza Estratégica con el fin de incentivar la generación de iniciativas de inversión relacionadas con el sector empresarial PYME.

7.1.3 Fonade

Su misión es la de promover el desarrollo integral de las pequeñas y medianas empresas en consideración a su participación para la generación de empleo, desarrollo regional, la integración entre sectores económicos y el aprovechamiento productivo de pequeños capitales.

Servicios: Diagnóstico empresarial para la innovación y la reconversión -

Implementación de proyectos de reconversión industrial - Implementación de nuevas tecnologías - Asistencia técnica integral de los procesos de reconversión industrial - Proyectos de modernización empresarial que busquen la comercialización internacional.

7.1.4 Fondo nacional de garantías - FNG

La función de esta entidad es respaldar los créditos ante el sistema financiero, que hayan sido otorgados para financiar proyectos liderados por personas naturales o jurídicas.

Servicios: Los rubros y montos financiables varían de acuerdo a la entidad ante la que se solicite el crédito y la línea de crédito misma.

7.1.5 Fondo biocomercio Colombia (Programa especial para artesanías)

Propende por el diseño y desarrollo de mecanismos que impulsen la inversión y el comercio de los productos y servicios de la biodiversidad o amigables con ella para alcanzar los objetivos del Convenio de Diversidad Biológica y el desarrollo sostenible de Colombia.

Servicios: Apoyo para solucionar escasez de materia prima - Apoyo a la organización de los productores - Aplicación de tecnologías limpias y eficientes - capacitación en técnicas específicas de producción - capacitación empresarial - asesoría en diseño - apoyo a la promoción y comercialización de productos - apoyo a la divulgación de oficios y sus técnicas.

7.1.6 Bancóldex

Su función es la de facilitar el acceso al crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas - MIPYMES, ofreciéndoles a través del Fondo Nacional de Garantías - FNG o sus fondos regionales, una garantía automática. Esta

garantía disminuye el riesgo crediticio al intermediario financiero en un porcentaje del crédito solicitado con recursos Bancóldex.

Servicios: Crédito para Micros, pequeñas y medianas empresas que presenten solicitudes de crédito bajo el cupo especial de crédito "Apoyo a la Productividad y Competitividad" - Programa "aProgresar".

7.1.7 Banca de las oportunidades

La Red de la Banca de las Oportunidades son los bancos, compañías de financiamiento comercial, las cooperativas, las ONG, y las cajas de compensación familiar, quienes son las encargadas de extender su cobertura y llevar los servicios financieros a la población desatendida.

7.2 FUENTES DE FINANCIACION PRIVADA

Las siguientes fuentes de financiación por parte de las PYMES provienen de instituciones privadas:

7.2.1 Sector bancario tradicional

Algunos bancos líderes en este segmento ofrecen servicios complementarios al crédito como los de asesoría y acompañamiento al empresario para que mejoren sus capacidades de gestión.

Entre ellos tenemos:

Cuadro 1. Líneas de crédito para PYMES en el sector bancario.

BANCOS					
BANCO	**LÍNEA DE CRÉDITO**	**MONTO-PLAZO**	**TASA DE INTERÉS**	**REQUISITOS Y GARANTÍAS**	**BENEFICIOS**
Banco Agrario S.A.	Capital de Trabajo	Hasta tres años para capital de trabajo y hasta cinco años para inversión.	De acuerdo con el plazo pactado.	Hipoteca. Prenda. Respaldo del Fondo Nacional de Garantías.	Amortización: Mensual. Trimestral o Semestral.
Banco de Crédito	Credicash Pyme		Varían según riesgo del cliente.	Certificado de existencia. Declaración de renta. Estados financieros.	Crédito de libre inversión. Disposición inmediata del capital. Sin cuota de manejo los primeros seis meses prorrogables según consumo.
Banco de Occidente	Empresarial: cartera ordinaria	90 días prorrogables.	Trimestre anticipado o su tasa equivalente	Garantía. Real	Uso crédito para capital de trabajo. Compra de activos fijos. Ampliación o renovación de la planta y nuevos proyectos. Liquidez a corto plazo.

Bancafé	Cupo Pyme	Doce meses		Certificado de existencia. Declaración de renta. Estados financieros. Respaldo del Fondo Nacional de Garantías.	Disponibilidad de un cupo de crédito. Sólo paga intereses por parte de cupo utilizado. Puede realizar abonos extraordinarios cuando desee.
Av. Villas	Cartera ordinaria	De 1 hasta 7 años según destino	De acuerdo con las políticas vigentes en el momento del desembolso	De acuerdo con el estudio de crédito que se realice. Posibilidad de Fondo Nacional de Garantías.	Permite a la empresa contar con recursos. Para inversión en su crecimiento. Proporciona plazos adaptados a necesidades particulares de crédito. Posibilidad de solicitar cupo rotativo.
Banco Caja Social	Capital de trabajo	Hasta 12 meses		Declaración de renta. Estados financieros.	Cuota fija única durante la vigencia del crédito. Elegir financiación directa al Banco o Bancóldex, a través de las líneas de fomento. Facilidad para el pago de la cuota a través del servicio de débito automático.

Banco Davivienda	Línea Pyme	90 días.			Para atender sus necesidades de crédito en el corto plazo. La empresa podrá disponer de estos recursos de manera automática a través de pagos electrónicos o por giro de cheques. La Pyme dispondrá de un cupo que cubrirá sus necesidades de canje, sobregiro y tesorería con atractivas tasas de interés.
Banco de Bogotá	Capital de trabajo	Corto, mediano y largo plazo.	De acuerdo con las necesidades del cliente		Financia capital de trabajo. Asesoría para obtener los instrumentos de financiación.
Banco GNB Sudameris	Crédito de dinero	Hasta 5 años		El crédito debe ser cubierto por la garantía en un 130%. Garantías hipotecarias.	Provee liquidez al beneficiario del crédito para destinatario a financiar sus actividades y/o inversiones.

Banco Popular	Cupo múltiple de crédito	Créditos a corto, mediano y largo plazo con vigencia de un año.	tasa preferencial	A convenir. Esta línea se puede trabajar con el FNG.	
Banco Santander	Crédito Rotativo	Máximo un año.		Poseer cuenta corriente. Información legal y financiera de la empresa debidamente actualizada.	Disponibilidad inmediata de recursos. Agilidad en las transacciones crediticias. Fácil acceso a diferentes líneas de crédito.
Bancolombia	Crédito en pesos: compra todo empresarial.	De 12, 24 y 36 meses.	La tasa establecida es la DTF + puntos definidos por política.	Ser cliente del Banco. Información legal y financiera de la empresa debidamente actualizada.	Agilidad y seriedad en la prestación del servicio. Bajo interés de financiación. Cómodas cuotas mensuales o trimestrales.
BBVA	Capital de trabajo y proyectos de inversión.	12 meses en capital de trabajo y 5 en inversión	Son diferenciales dependiendo de las políticas internas de riesgo que maneja la entidad y de la capacidad de pago del cliente. Además se suman estudios sectoriales que determinan el nivel de riesgo.	Estados financieros del último año y del año en curso. Declaración de renta. Descripción del proyecto. Se pueden aplicar garantías del Fondo Nacional de Garantías (FNG) y el Fondo Agropecuario de Garantías.	Acceso y portafolio de productos. Incentivo en capacitación rural.

Colpatria	Crédito rotativo Pyme	Plazo 24 meses		Declaración de renta de los últimos dos años. Estados financieros (PyG) de los últimos dos años. Estados financieros (PyG) del año en curso.	Cupo de sobregiro. Cupo de tarjeta de crédito empresarial. Puede obtener otras líneas de crédito.
Megabanco Banco Bogotá	Mega propósito	Plazo sujeto a destino de inversión	Puede ser fija o variable	De acuerdo a políticas	Financiación de activos fijos. Capital de trabajo y capitalización empresarial.

Fuente: http://www.PYMESfuturo.com/PYMES_bancos.htm

De acuerdo a lo que se observa en el cuadro, se evidencia que los bancos se han especializado en diferentes líneas de crédito para el sector PYMES, es así como uno de los créditos más utilizados es el de corto plazo entre 90 a 360 días, esto en cuanto a la banca privada, pues el único banco que ofrece un plazo más amplio es el banco agrario (propiedad del Estado) estimado hasta 3 años para capital de trabajo y hasta 5 años para inversión.

Además como respaldo al desembolso de crédito solicitan que estas sean cubiertas por las garantías que ofrece el gobierno por medio del FNG

Como se anotó anteriormente, El crédito a las PYMES sigue creciendo a un buen ritmo, lo que se refleja en disminución de las tasas de interés. En buena medida, impulsado por una mayor oferta de la banca a este segmento (Ver cuadro 1) y por el buen clima de negocios que se mantiene en el país. La banca ha mejorado sustancialmente su forma de atender este segmento empresarial, que es considerado en la mayoría de bancos como estratégico para el crecimiento de largo plazo.

Cada día los bancos ofrecen una más amplia gama de esquemas de financiación a las PYMES. Esta tendencia, además de venir acompañada de un mayor acceso al crédito, ha contado con el desarrollo de metodologías especializadas en la atención de los pequeños y medianos empresarios.

7.2.2 Capitalización de la empresa

Esta opción de financiamiento requiere de aportes de los socios bien sea nuevos o antiguos, así como también, reinversión de utilidades, las cuales deben ser aprobadas con anterioridad por los socios. la capitalización requiere que a la empresa ingresen accionistas externos, lo que significa entregar parte de su patrimonio a estos la capitalización es necesaria en algunas ocasiones, en especial si se tiene previsto trabajar en un proyecto que generará utilidades o si por el contrario no se cuenta con suficientes insumos o maquinaria para trabajar en su objeto social.

7.2.3 Leasing

Financiar la compra de activos productivos se ha convertido en una de las opciones más viables para las empresas que buscan crecer. Sin embargo, es importante tener claro qué alternativa de financiación es la apropiada para este tipo de inversiones.

Por años, fue bastante común que los empresarios del país recurrieran a los créditos ordinarios y de tesorería para adelantar este tipo de operaciones, elección que según los conocedores del tema, no era la más adecuada. Hoy el leasing se ha posicionado como el producto líder en este tipo de financiación, gracias en gran medida a los beneficios tributarios que ofrece.

Mecanismo que facilita el acceso a bienes de capital, promueve la inversión en capital fijo, incrementa la productividad de la inversión, estimula el crecimiento económico a largo plazo y conlleva a la modernización empresarial.

Pese a esta aceptación, aún existen muchas empresas que desconocen cómo funciona esta herramienta. Lo más importante es entender que el leasing es una figura que le permite al empresario tomar un bien, a través de un contrato de arrendamiento y a un plazo determinado, con la opción de que al término de éste, pueda adquirir el activo.

Dicho así, parecería no tener mucha diferencia frente a cualquier otra operación de arrendamiento. Sin embargo, y dependiendo de la clase de leasing que elija, lo que hará el empresario es financiar el pago del activo durante los meses acordados dentro del contrato, es decir que en cada canon de arrendamiento, pagará un porcentaje de capital y otro de interés. Esta opción se denomina leasing financiero.

Generalmente se financia el 90% del valor total del bien, el 10% restante debe ser pagado por el empresario al finalizar el contrato de leasing, lo que permite que se ejerza la opción total de compra, que para esta alternativa es de carácter obligatorio.

Existen otras modalidades de leasing que, por su mayor tiempo de vida útil, deben realizarse a través del financiero.

Leasing de importación: es utilizado para la adquisición y renovación de maquinaria y equipo que tenga que realizarse a través de importación. En estos casos, las empresas de leasing asumen toda la logística de la operación, para que una vez el activo sea nacionalizado pueda entregarse a través del contrato de leasing o arrendamiento.

Leasing de infraestructura: a través de esta línea se entregan en contrato equipos destinados a proyectos de infraestructura para los sectores de transporte, energía, agua potable y saneamiento básico.

Leasing inmobiliario: bajo este contrato son financiadas bodegas, oficinas, locales, lotes y planta industriales.

Lease back: esta modalidad de contrato permite a las empresas que requieren recursos para capital de trabajo, que puedan vender sus activos productivos a

la empresa de leasing, con la oportunidad de seguir gozando de estos, bajo la misma figura de arrendamiento con opción de compra.

Tal vez la razón para que el leasing sea el producto de financiación más utilizado entre las pequeñas y medianas empresas, radica en los beneficios tributarios a los que pueden acceder las compañías que realizan operaciones a través de esta herramienta.

Actualmente las empresas con activos inferiores a $13.452 millones al 31 de diciembre de 2007 (límite establecido por la norma tributaria), pueden deducir como gasto de arrendamiento la totalidad de los cánones causados por la operación de leasing financiero, es decir, capital más intereses.

Esto les permite a las compañías deducir los gastos en su declaración de renta y por consiguiente pagar menos impuestos. El leasing ha ganado mucho terreno en la preferencia de las pequeñas y medianas empresas como alternativa de financiación accesible y adecuada para sus proyectos.

El sistema Leasing ha sido importante para las PYMES, para el año 2002 fue usado por un 18% de las mismas para proyectos de expansión y en un 42% para el año 2004 mostrando así su expansión, razón por la cual se convierte en una fuente de financiación para los empresarios[10].

7.2.4 Factoring

Es Una alternativa financiera para convertir las facturas en títulos negociables, por medio de la venta de la cartera. Es decir, dejando en manos de terceros la labor de cobrar la cuenta, de tal forma que se recibe efectivo sin tener que esperar.

Luego de la reglamentación de la Ley 1231 de 2008, el factoring ha venido tomando fuerza en Colombia. Según Anif, se calcula que pasó de manejar

---

[10] LEASING, Financiación, MiPYMES portal empresarial colombiano, disponible en internet 6 de Marzo de 2010, 2:30 pm, http://www.miPYMES.gov.co/pyme/NewsDetail.asp?ID=248&IDCompany=43

$280.000 millones en 2003 a $700.000 millones al cierre de 2008 y las proyecciones de los años que vienen son de crecimiento[11].

La ley 1231 de 2008 ha contribuido a mejorar los mecanismos y requisitos que deben cumplir las empresas con el fin de poder participar en esta forma de financiación en el mercado.

El factoring le permite al empresario la posibilidad de contar con liquidez inmediata para capital de trabajo, sin la necesidad de tener que esperar hasta que se cumplan los plazos de pago establecidos con sus principales compradores.

En Octubre de 2005 los saldos de factoring ascendían a $304 mil millones, con un crecimiento de 88% entre 2002 y 2005. Además, su calificación ha mejorado notablemente en los últimos 3 años, al punto que el porcentaje de operaciones calificadas en la mejor categoría de riesgo, pasó de 81% a 95% entre 2002 y 2005. A pesar de su dinámico crecimiento, el factoring tan sólo representa el 0,7% de la cartera comercial[12].

También puede distinguirse entre el factoring corriente y el inverso. En el primero, el proceso de elección de las cuentas por cobrar a descontar, se hace de común acuerdo entre el factor y la empresa vendedora. En él se evalúan las condiciones, haciéndolo intensivo en el análisis de riesgo y demanda de información. En el Factoring inverso, por su parte, los emisores de las cuentas por cobrar son elegidos previamente por el sistema, bajo altos estándares de calidad empresarial y de riesgo crediticio. En este sentido, éste mecanismo elimina prácticamente el riesgo de crédito.

Al mismo tiempo, ahorran recursos logísticos y financieros destinados a la recolección de sus cuentas por cobrar. Los beneficios para los compradores

---

[11] FACTORING, MECANISMOS DE FINANCIACION PARA LAS PYMES, Cárdenas, Juan Manuel, Vanguardia.com, disponible en internet 3 de Marzo de 2010, 4:33pm, http://www.vanguardia.com

[12] LA SEMANA ECONÓMICA. Asobancaria, María Mercedes Cuellar. disponible en internet 11 de Noviembre de 2009, 11:00 am., en http://www.asobancaria.com

van desde la ampliación de los plazos de financiación de sus cuentas por pagar, hasta la reducción de los costos de administrar su flujo de caja, pasando por las ventajas de establecer relaciones más estandarizadas con sus proveedores PYMES.

7.2.5 Papeles y bonos comerciales

Es una alternativa que tienen las empresas para adquirir recursos; lo cual les permite financiar el capital de trabajo. Aquí un emisor adquiere la obligación de pagarle el capital más un interés.

Este tipo de fuentes por lo general son de corto plazo (máximo 270 días) y su negociación generalmente está por encima de los US$100.000. Son Instrumentos de deuda a corto plazo, emitidos por sociedades anónimas. Los recursos obtenidos de la emisión de los papeles comerciales deberán aplicarse al financiamiento de capital de trabajo. La emisión de papeles comerciales solamente podrá ser aprobada por una Asamblea de Accionistas donde esté representada, por lo menos, la mitad del capital social. Las emisiones deberán estar calificadas por dos sociedades calificadoras de riesgo.

7.2.6 Aceptaciones bancarias

Son letras de cambio que se negocian a corto plazo en el mercado de capitales para compra de materia prima o insumos.

Es un instrumento comercial, mediante el cual un banco acepta pagar (se obliga), una letra de cambio a su vencimiento a un beneficiario, vendedor de una mercancía, que ha sido adquirida por un comprador mediante una modalidad de financiación.

El comprador se beneficia al poder agilizar compras, pone a su alcance cualquier proveedor, no necesita liquidez.

El vendedor amplía la base de sus clientes, incrementa las ventas, puede descontar la letra en el banco o en cualquier bolsa de valores, son títulos a la orden, se transfieren mediante endoso y entrega del título, corresponde al valor total de los bienes objeto de la transacción comercial, se expiden máximo a 6 meses, al cabo de este plazo, la entidad aceptante paga al poseedor el valor nominal del título, tienen liquidez inmediata en las bolsas de valores del país, donde se encuentran inscritas, se negocian con un descuento determinado por las condiciones del mercado, está determinado por la diferencia entre su valor de compra en bolsa y el valor nominal o de redención ante la entidad aceptante, los rendimientos son gravables, estos títulos a diferencia de otros, deben ser negociados por su valor total, no es posible comprar o vender una fracción de estos.

7.2.7 Titularizaciones

Es la operación mediante la cual se emiten títulos valores cuyos pagos de renta y capital dependen de un conjunto de activos que lo respaldan. Estos activos pueden ser hipotecas, préstamos de automóviles e ingresos futuros, por ejemplo aquellos que provienen de exportaciones. El objetivo de una titularización es convertir un activo ilíquido en un título valor negociable en el mercado secundario.

La titularización es un mecanismo de financiamiento que consiste en transformar activos o bienes, actuales o futuros, en valores negociables en el mercado de valores, para obtener liquidez en condiciones competitivas de mercado, con la consecuente reducción de los costos financieros.

7.2.8 Fondo de capital de riesgo

Los inversionistas que invierten su dinero en fondos de capital de riesgo, buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores.

Las inversiones de los fondos de capital de riesgo se instrumentan a través de la compra de participaciones accionarias, en un porcentaje minoritario (no mayor del 49%) y con carácter temporal (típicamente 10 años), con la expectativa de obtener rentabilidades significativas al momento de liquidar la inversión (venta definitiva de las participaciones accionarias).

Esta modalidad de inversión por lo general implica un elevado riesgo tanto para las personas naturales como jurídicas, pues los recursos que se invierten tienen el mismo nivel de exposición que los aportados por los accionistas iniciales. En consecuencia, no existen garantías reales sobre el capital ni el retorno de los recursos invertidos.

Existen grandes oportunidades de desarrollo para este mercado, más aún en economías en vías de desarrollo con claras restricciones para el acceso a fuentes de financiación, y con un importante papel de la Pequeña y Mediana Empresa en el desarrollo económico local, dado que estas han conformado la mayoría de la base empresarial, contribuyendo sustancialmente al Producto Interno Bruto (PIB) y generando la mayor parte del empleo nacional.

En Colombia el desarrollo de esta modalidad financiera es reciente, en comparación con otros países latinoamericanos, hay quienes se han decidido a impulsar los fondos de capital privado; como el SENA, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, además de otras entidades privadas, han tomado iniciativas que promueven la creación de estos fondos. Entre las principales actividades apoyadas a través de esta modalidad de inversión se encuentran la exploración petrolera, proyectos innovadores industriales, proyectos sociales y ecológicos, entre otros.

7.2.9 Fondo de inversión para PYMES

Este fondo es un instrumento de cofinanciación que nació mediante la Ley 590 del año 2000 y que cuenta con partidas que no son reembolsables, destinadas a la modernización tecnológica de las empresas.

Este fondo colombiano de modernización y desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas (fomipyme) para el 2009 dispuso un presupuesto de $27.000 millones. De ese monto, $22.000 millones se destinaron al apoyo de compañías que presentaron proyectos viables, y los restantes $5.000 millones se utilizaron en iniciativas de la población en situación de desplazamiento. Para 2010 se programaron $33 mil millones, los cuales fueron aprobados por el Congreso de la República en la ley de presupuesto el pasado 20 de octubre, y para 2011 se asignó el mismo monto.

7.2.10 Mercado accionario

Otra posibilidad de financiamiento para las PYMES es entrar al mercado bursátil a través de la emisión de acciones y bonos de deuda pública. Esto les ofrece la opción a compradores externos para que tengan una participación en las ganancias de la compañía.

Esta alternativa es atractiva para las empresas que buscan expandirse y que necesitan una alternativa de captación de capital aparte de los bancos porque estos siempre prestan con los intereses más altos del mercado. Además los bonos se emiten a largos plazos (cinco o diez años). Lo que permite a la empresa mayor facilidad en la expansión del negocio, entrar a nuevos mercados, sin la presión de pagar a cortos plazos.

Con relación a lo anterior, la mayor dificultad que podría llegar a enfrentar las empresas pyme que quieren entrar al mercado de valores son las Calificadoras de Riesgo, pues la decisión que ellas tomen inspirará el grado de confianza de la compañía hacia los posibles compradores.

Las empresas en Colombia para poder entrar al mercado accionario deben entrar al registro de la Superintendencia de financiera en donde los posibles accionistas tienen la posibilidad de consultar las características de cada una de las empresas en donde quieren invertir; así mismo, deben registrarse ante la

Bolsa de Valores de Colombia y obtener un concepto de las calificadoras de riesgo.

De esta manera las pyme colombianas pueden acceder al mercado bursátil siempre y cuando cumplan con los parámetros establecidos para este fin que se basan principalmente en la rentabilidad del negocio, proyección a futuro, calidad de la información y adecuado gobierno corporativo en la empresa.

7.2.11 Alianzas estratégicas

En la actualidad se torna cada vez más difícil para las PYMES actuar de manera individual, dado su insuficiente tamaño y sus dificultades operativas, poder alcanzar resultados exitosos. En este contexto, el término asociación surge como uno de los mecanismos de cooperación mediante el cual las pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades derivadas del proceso de globalización.

Bajo esta perspectiva, las PYMES para adecuarse a la realidad imperante se ven obligadas, en mucho casos, no sólo a encarar un proceso de introspección sino además a interactuar con el medio a través de la conformación de redes o asociaciones que los ubique en posiciones más sólidas para afrontar las amenazas y aprovechar las oportunidades.

El modelo asociativo surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la creación de valor a través de la solución de problemas comunes originados fundamentalmente, por falta de escala. Es decir, la insuficiencia del tamaño de las empresas hace muy difícil la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, entre otros.

La asociatividad permite, a través de la implementación de estrategias colectivas y de carácter voluntario, alcanzar niveles de competitividad similares a los de empresas de mayor envergadura. Esta forma de trabajo se caracteriza por la independencia jurídica de los participantes y autonomía gerencial de

cada una de las empresas con el objeto de aprovechar y potenciar las fortalezas de cada uno de los integrantes, el modelo asociativo posibilita desarrollar proyectos más eficientes, minimizando los riesgos individuales. Las empresas asociadas, generalmente, mediante la implementación de acciones conjuntas mejoran la competitividad e incrementan la producción a través de alianzas entre los distintos agentes que interactúan en el mercado incrementando las oportunidades de crecimiento individual y colectivo.

Todos estos factores combinadamente permitirán a las empresas llevar adelante el proceso asociativo logrando beneficios que les sería muy difícil alcanzar operando individualmente. En efecto, el desarrollo de modelos de cooperación empresarial, facilita a los participantes el acceso e incorporación de experiencias de otros actores reduciendo el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones. Por otra parte, estimula la especialización, incrementa la posibilidad de establecer nuevas redes de contactos ampliando y potenciando los esfuerzos individuales.

El modelo asociativo en general, sin dejar de lado la autonomía de las empresas participantes, posibilita la resolución de problemas comunes tales como reducción de costos, incorporación de tecnología, mejora del posicionamiento en los mercados, acceso a mercados de mayor envergadura, capacitación de recursos humanos, incremento de productividad, acceso a recursos materiales y humanos especializados, desarrollo de economías de escala, disponibilidad de información, captación de recursos financieros, optimización de estándares de calidad, desarrollo de nuevos productos, ventajas competitivas, mejora de las posibilidades de negociación con clientes y proveedores.

En Colombia en la década del 90 se implementa el Programa de Desarrollo Empresarial Sectorial (PRODES), que es un conjunto de actividades asociativas desarrolladas en las pequeñas y medianas empresas, orientadas al mejoramiento de la gestión, la productividad y la competitividad de las mismas, en el corto, mediano y largo plazo.

Es un programa estratégico de ACOPI, que tiene como objetivo final incorporar a las PYMES Colombianas en la corriente de los negocios internacionales.

7.2.12 Garantía

Instrumento otorgado por el Estado a través del Fondo Nacional de garantías a aquellas PYMES que acuden tanto a la banca privada como estatal para el financiamiento de este importante empresarial, es así como el Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex). Es un accionista importante del Fondo Nacional de Garantías de Colombia, que a su vez tiene una participación accionaría en los fondos regionales, ofrece garantías especificas a las PYMES exportadoras sobre la base de los fondos del FNG.

La pyme pueden acceder a este respaldo a través de dos tipos de garantías existentes, la Garantía Global Automática la asigna el intermediario financiero según las necesidades de crédito de la empresa y las garantías individuales que son solicitadas directamente por el beneficiario al FNG.

7.2.13 Microcrédito

Este sistema de crédito está destinado exclusivamente para Microempresas, entendido como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía.

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) está teniendo un rol esencial en impulsar los créditos bancarios para las micro, pequeñas y medianas empresas. Los créditos para pequeñas empresas han crecido a cerca de US$800mn por año en Colombia, y el respaldo provisto por el fondo es integral al expandir el acceso al financiamiento.

La mayoría de los créditos para las PYMES y microempresas vienen de los

bancos, también existen cooperativas bancarias, ONG financieras, así como también asociaciones y fundaciones que operan en el segmento.

Bancolombia es el banco más importante en cuanto a microcréditos, sin embargo, Banco Caja Social y entidades internacionales como BBVA también están enfocados en el segmento.

Los microcréditos crecieron un 46,4% el 2004 comparado con el año anterior, según la asociación local del sector Asobancaria. La cartera de créditos totales del sector bancario sólo aumentó un 1,4% año con año[13].

7.2.14 Derivados

Los productos derivados son instrumentos financieros cuyo valor deriva de la evolución de los precios de otros activos denominados activos subyacentes. Los activos subyacentes pueden ser financieros (divisas, tasas, bonos, acciones, índices, etc.) o no financieros (commodities, energéticos, o cualquier bien comerciable).

Existen básicamente cuatro tipos de productos derivados: los forwards, los futuros, las opciones y los swaps

El crecimiento de los productos derivados a nivel internacional ha generado avances en tecnología, en el desarrollo de técnicas para administrar el riesgo y sobre todo ha logrado una integración financiera internacional. De esta manera el mercado de valores colombiano se ha venido desarrollado de manera similar a la internacional, y parte de ese desarrollo apunta a los productos derivados.

En Colombia existen algunos productos derivados que se concentran fundamentalmente en los contratos de tipo de cambio (OPCF) y en las operaciones forward, los cuales se han venido profundizando pero a menores niveles que los internacionales.

---

[13] FNG, Clave para impulsar crédito en las PYMES, disponible en internet 6 de Marzo de 2010, http://www.bnamercias.com/news/banca/Viceministro.

El lanzamiento del mercado de derivados, tiene como primer producto el bono nacional que está basado en un bono teórico el cual no existe en la realidad. Su objetivo es evitar crear un futuro para cada bono y así garantizar mayor liquidez al mercado. Ahora, qué pasa cuando se llegue al vencimiento del contrato, si el bono no existe, el vendedor le entrega al inversionista un activo similar que son bonos que conforman la cesta de bonos entregables, los cuales son TES con ciertas características de duración y de conversión.

La Ley 964 de 2005 vino a consolidar múltiples esfuerzos por mejorar el marco regulatorio institucional referido al mercado de valores. Esta Ley representa una regulación comprensiva que ofrece mayor seguridad jurídica, transparencia y mejores prácticas de gobierno corporativo.

Los derivados no sólo son una herramienta de cobertura sino que también permiten identificar oportunidades de inversión, que en unos meses estarán disponibles en Colombia Entre más acceso al capital tienen las compañías, hay más competitividad, mayor empleo y más crecimiento en los resultados de la economía.

8. ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN USADA POR LAS PYMES EN COLOMBIA

Los mercados globalizados, cada día exigen empresas competitivas, por lo que es necesario que las PYMES sean asistidas, técnica y financieramente, no solamente por el estado sino también por el sector financiero y privado, con políticas que permitan acceder a los diferentes niveles de financiación y a un desarrollo adecuado y sostenible de este segmento empresarial.

Las PYMES pueden surgir, crecer y generar un desarrollo sostenible en el entorno económico de un país con la participación activa del sector financiero. Por ello, es necesario que entre ambos agentes económicos se desarrolle una alianza estratégica que implique el desarrollo de políticas encaminadas a fortalecer sus posiciones competitivas dentro del mercado. De lograrse este propósito, aumentará la producción, la productividad, el empleo, las utilidades de las empresas y su capitalización, es decir se creará un escenario, de crecimiento económico con desarrollo social.

Pero cabe anotar que las PYMES en su mayoría presentan debilidades en su estructura financiera, como la falta de información financiera y contable, la estructura organizacional es de un enfoque familiar, manejan un alto grado de informalidad. Es por esta razón que se dificulta el financiamiento para su capitalización y suministro de tecnología; lo que quiere decir que las PYMES no cumple totalmente con los requisitos que exigen las corporaciones a la hora de otorgar un crédito, Esto hace que los bancos no lo aprecian como un sector apto para colocar sus capitales, todo lo contrario, lo ven como un segmento empresarial de riesgo, ya que no poseen capital patrimonial suficiente para avalar los créditos solicitados, sin embargo, y a pesar de esta seria limitante, estas organizaciones han podido desarrollar fortalezas que les han permitido permanecer en el mercado y en ocasiones a través de alianzas estratégicas incursionar en los mercados internacionales.

Esto lo han logrado a base de entender muy bien las particularidades de cada sector, de construir con los clientes relaciones estrechas y de recolectar

información cualitativa en los lugares de operación de la empresa.

Pero hay todavía espacios en los que se debe seguir avanzando, como por ejemplo en la provisión de servicios de pago con tarjeta débito y crédito específicamente diseñados para atender las necesidades de las PYMES, así como una profundización de instrumentos como el leasing y el factoring.

Es de resaltar el trabajo conjunto entre el sector privado y público que ha generado resultados positivos ya que se están materializando en el diseño de instrumentos especiales para las PYMES. Se debe trabajar en generar la transformación productiva para que la pyme se vuelva más competitiva, para ello se requerirán importantes recursos de inversión de largo plazo que es preciso conseguir vía el mercado de capitales, con participación del sector público y la creación de mecanismos novedosos y en los que ya se están dando los primeros avances, entre ellos el mercado de derivados en Colombia, líneas de crédito directamente enfocadas a las PYMES y métodos como el leasing con opción o sin opción de compra y el factoring sobre las carteras de las empresas.

La banca debe seguir apoyando el crecimiento de las PYMES colocando recursos de corto y mediano plazo y facilitando las transacciones financieras que implican todo el ciclo productivo hasta llegar al consumidor final.

Sin embargo a pesar de esta serie de limitantes entre los años 2008 y 2009 el sector financiero ha canalizado una importante cantidad de recursos dirigido al segmento pyme, y el crédito bancario se viene consolidando como la principal fuente de financiación de estas empresas, con cerca del 43% de participación en el mercado de financiación para las PYMES.

En la investigación se concluye que las PYMES colombianas acceden a diferentes fuentes de financiamiento, entre las que se destacan: los créditos bancarios, el financiamiento estatal, el leasing, el factoring, el financiamiento con los proveedores, reinversión de utilidades y aportes adicionales de socios, siendo éstas las fuentes tradicionales para este tipo de empresas.

El crédito bancario con la garantías ofrecidas por el gobierno nacional a través del Fondo Nacional de Garantías, ha sido una fuente de fácil acceso para las PYMES y los bancos se han especializado en portafolios de productos y servicios a los que las PYMES podrían acceder y así iniciar el historial crediticio necesario para posteriores negocios (ver cuadro N° 1). Aunque los requisitos y variables, la informalidad en los estados financieros de las PYMES y los plazos a que estos créditos son otorgados en el corto tiempo hace que algunas se cohíban de acceder a este tipo de fuente de financiación.

Otra forma de financiación que se ha desarrollado en gran manera es el crédito comercial, pues es el tipo de financiamiento que permite a estas empresas realizar acuerdos de pago con los proveedores y otras cuentas por pagar, por medio de las aceptaciones comerciales, y así, negociar con la mercancía, invertir el dinero de estas durante un determinado tiempo y pagar en el plazo determinado con el proveedor.

El leasing que ha permitido que las PYMES puedan acceder a un activo para su utilización con fines productivos, esta forma de financiación es de fácil acceso y se tiene la posibilidad de adquirir el bien utilizado. Además, con relación a los créditos comunes esta forma de adquisición de activos es menos costoso en el largo plazo.

El factoring también le ha permitido a las pyme, tener la posibilidad de contar con liquidez inmediata para capital de trabajo, sin la necesidad de tener que esperar hasta que se cumplan los plazos de pago establecidos con sus principales clientes; permite tener una mayor rotación del inventario y recuperación de cartera en el corto plazo.

Es de gran importancia mencionar que las PYMES requieren un adecuado manejo de su cartera, buena selección de clientes y cumplir lo establecido en la ley 1231 de 2008 con el fin de poder asumir esta forma de financiamiento que genera liquidez inmediata.

Los fondos de capital de riesgo son una opción viable para las PYMES, siempre y cuando sea un negocio atractivo que colme las expectativas de los posibles inversionistas nacionales y extranjero, lo que se constituiría en una fuente de financiación externa que podría invertir en activos, maquinaria, capacitación entre otros.

Las alianzas estratégicas son una de las mejores formas de crecimiento económico y productivo para las PYMES, pues ayudan a ampliar su mercado, reducen costos, posibilitan el acceso a nuevas tecnologías y aprenden experiencias de otras empresas para mejorar la capacidad de reacción hacia los clientes y proveedores.

Las líneas de micro créditos que concede el gobierno por medio de bancos de segundo piso como Bancoldex o bancos comerciales según la ley 590 de 2000 y 905 de 2004 son exclusivamente para micro empresas y no para pequeñas o medianas empresas; por tal razón no es viable la solicitud de esta fuente de financiación por parte de este tipo de empresas a no ser que su planta de personal y el nivel de activos disminuya conforme a la mencionada ley.

Algo importante para resaltar es las garantías que ofrece el gobierno por medio de los fondos como fomipymes para las pequeñas y medianas empresas adquirir recursos financieros, hay que tener en cuenta que estos fondos tiene muy poco tiempo de estar operando y muchas PYMES no tienen conocimiento pleno de su operación y beneficios que presenta lo que hace que muchos recursos no sean utilizados a satisfacción por este sector. Y sin embargo se siga acudiendo a tipos de financiación extrabancario.

Las garantías son un respaldo que otorga el gobierno nacional a través del Fondo Nacional de Garantías a los créditos que le conceden los bancos comerciales o de segundo piso otorgan a las PYMES, respaldando hasta el 50% de la deuda. Es una alternativa cuando las PYMES carecen de respaldo suficiente ante las entidades financieras.

Los papeles comerciales son una fuente de financiación a corto plazo, de forma que las PYMES los pueden emitir buscando que inversionistas ajenos a ellas los adquieran y así percibir recursos que pueden utilizarlos en proyectos de inversión de acuerdo a sus necesidades; por esta razón se convierten en una forma de financiación que las PYMES deberían acceder, por ser financieramente mas económica.

La figura de la financiación por medio de la titularización es a largo plazo, pues requiere que la pyme emita títulos respaldados por sus activos, razón por la cual, esta clase de empresas no les es factible este tipo de inversión a largo plazo ya que por lo general no cuentan con el mismo nivel de activos fijos y variables que las grandes compañías.

El mercado de valores es una excelente alternativa para las empresas que poseen recursos para invertir a largo plazo, por este hecho las PYMES por su condición financiera y teniendo en cuenta que son empresas que requieren percibir ingresos para el desarrollo eficiente del negocio, no es la mejor fuente de ingresos, así mismo, las condiciones del mercado de valores solicita que la empresa genere ingresos superiores a los que por ley definen las PYMES, esto es si la empresa supera estos topes se convertiría en gran empresa. Pero el mercado de valores exige un gobierno corporativo estable y definido con una visión financiera definida y atractiva para futuros inversionistas, lo cual indica que su información financiera debe estar a disposición de terceros, situación que las PYMES no están en disposición de cumplir.

Por último dentro de las fuentes de financiación a la cual las PYMES en Colombia deben apuntar, es al mercado de derivados puesto que es un mercado que busca asegurar compras o ventas de sus bienes tanto para producir como para vender a determinado tiempo, cantidad y precio, es un mercado relativamente nuevo en Colombia y por ende esta poco regulado pero se cree que es un mercado que puede contribuir a las PYMES a disminuir la incertidumbre dentro de las transacciones económicas desarrolladas por la empresa y al realizar esto va a generar condiciones para estas empresas de

poder proyectar sus estados financieros a futuro y así establecer la capacidad a la cual la empresa se puede comportar y por ende no estar sometida a tener que generar fuentes de financiación para mantener su capacidad productiva o poder evaluar con anticipación la necesidad de crédito o financiación que se requiere para el desarrollo de su objeto social y poder encontrar con antelación la manera adecuada de financiar la empresa en caso de requerirlo.

9. CONCLUSIONES

La principal fuente de financiación de las pequeñas y medianas empresas en Colombia es el crédito financiero, siendo este el renglón más importante para la adquisición de recursos que lleven a financiar los proyectos productivos o la adquisición de activos productivos, aunque se reconoce que por el momento esta fuente de financiación es compleja para las PYMES debido a las condiciones exigidas por las mismas entidades bancarias para entregar recursos a aquellas empresas que son consideradas de alto riesgo.

En el estudio se destaca que las pymes presentan una serie de debilidades como suministro de tecnología que este es una gran barrera a la que se enfrentan por que afecta de manera directa su producción haciendo que los costos sean elevados y no le de la fluidez necesaria para estas enfrentarse a la economía global.

En el presente estudio se visualizo que se han logrado hasta el momento algunos avances para modernizar la pymes en Colombia, a través de la creación de algunos instrumentos de política pública en los últimos años, pero consideramos que estos esfuerzos han sido insuficientes sobre todo en lo referente al acceso a la financiación ya que sigue siendo un obstáculo para muchas empresas.

Es necesario que exista continuidad en las políticas y mejora en la aplicación de los instrumentos existentes, como por ejemplo la ampliación de la cobertura crediticia, sin que ello implique imprudencia en el manejo del riesgo o exposición innecesaria a la pérdida de los recursos públicos.

Se requiere la creación de nuevos mecanismos que mejoren la operacionalización de los instrumentos de política pública y creación de nuevos instrumentos que involucren una mayor participación del sector privado.

Es necesario crear confianza entre el sector empresarial y las entidades financieras, con el fin de mejorar la información que las entidades financieras tienen de las empresas. En principio el problema radica en el poco conocimiento que las entidades financieras tienen de determinados sectores, por la poca disponibilidad y confiabilidad de la información que las empresas suministran; y existe un gran desconocimiento, por parte de los empresarios, de las diferentes opciones que ofrece el mundo de las finanzas. Es necesario crear unos servicios especiales para superar dichas barreras, por ejemplo, un proveedor que brinde la información sectorial con los análisis de riesgo.

Los empresarios pymes no cuentan con la información suficiente, o es posible que la calidad de la información genere dudas, todo por carecer de asesoría profesional especializada. El proveedor se encargaría de brindar asesoría a los empresarios para superar estos problemas, además de orientarlos sobre las diferentes opciones financieras que existen en el mercado.

Se requiere de la decidida voluntad del Gobierno Nacional y del sector financiero para crear nuevos mecanismos que permitan sortear todas las dificultades, que en materia de financiamiento, tienen actualmente las PYMES. De no ser así, estas empresas tan importantes para el desarrollo de la economía colombiana, cada vez más se verán en el riesgo de desaparecer, como tantas otras.

Por otra parte, la normatividad analizada se observa que se crean organismos públicos para el apoyo a las MiPYMES o se designan instituciones ya existentes para dicha función. En este sentido se creó el FOMIPYME, que es un fondo cuyo objeto es el financiamiento de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción y emprender cuyo objeto es apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas rurales, mediante el aporte de capital social y el financiamiento de la pre-inversión, en asocio con los productores y las entidades territoriales.

También se puede destacar que las leyes o fondos que incentivan a las PYMES para que se creen u obtengan beneficios en Colombia tiene una trayectoria demasiado corta podemos evidenciar que en el 2000 se da un gran paso a la creación, expansión y se da la estructura de este sector como una estrategia de crecimiento de desarrollo social, económico y generador de calidad de vida.

Por último las PYMES en Colombia deben tener en cuenta la cantidad de recursos que el gobierno ha puesto a su disposición a través de diferentes entidades que cuentan con recursos del presupuesto del gobierno nacional que se deben invertir en proyectos productivos con facilidades de financiación, bajas tasas de interés y comodidad en los pagos, siempre y cuando se cuente con los respectivos proyectos productivos y proyectos de viabilidad financiera que garanticen al gobierno que la inversión que realiza en estos tipo de empresas se ha minimizado dado que existe un proyecto serio de estudio del bien o proyecto que se va a poner en marcha o que se está ejecutando.

10. RECOMENDACIONES

Para incentivar y fortalecer el desarrollo de las PYMES, resulta de primordial importancia diseñar una estrategia conjunta y única entre las instituciones interesadas, que agrupe los diferentes programas que se diseñan hoy en día de manera descentralizada (el gobierno, las empresas y las organizaciones no gubernamentales), y en particular, que integre los programas de apoyo financiero con los programas de ayuda en las áreas de producción y comercialización.

En el diseño de esta estrategia se debe tener en cuenta aspectos fundamentales como si el financiamiento a las PYMES lo deben realizar los bancos comerciales o instituciones especializadas en el tema y si son adecuados los actuales sistemas de financiación desarrollados e implementados para las PYMES.

Además se deben divulgar todos los beneficios que brinda el gobierno ya que muchos empresarios no tienen el suficiente conocimiento del uso de los recursos además capacitar y consolidar a las PYMES para que tengan estructuras financieras solidas y de confiabilidad.

También se ve necesarios brindarle a este sector un apoyo financiero con diferentes opciones de pago aunque pueda tener un cierto riesgo para las corporaciones financieras se pueden apoyar en las garantías que ofrece el gobierno para así lograr una interacción entre las corporaciones privadas y estado permitiendo que las PYMES tengan más desarrollo y se incentive el mercado frente a los créditos y accesos a financiamiento.

Se debe tener en cuenta que la normatividad a favor de las PYMES existe en Colombia, lo que ocurre es que se presenta desconocimiento por parte de los empresarios de otras fuentes de financiación para los proyectos productivos de las empresas, no solo existe el crédito financiero como fuente de obtención de

recursos, el Estado también tiene a disposición opciones de financiación por medio de entidades gubernamentales que pueden ser mas cómodas y a bajas tasas de interés que pueden contribuir a generar mayor liquidez y mejor flujo de caja para las empresas PYMES que están en etapa de crecimiento o en etapa de consolidación.

11. PERSONAS QUE PARTICIPAN EN EL PROCESO

No se presento apoyo o asesoría directa por parte de expertos que contribuyan a llevar un mejor enfoque en lo que tiene que ver con la elaboración del proyecto, se han realizado consultas a expertos a través de preguntas privadas formuladas en la internet, los cuales han contribuido en la aclaración de algunos conceptos, en la internet y en documentos o textos se ha encontrado la información necesaria para servir de apoyo en el proceso de investigación.

12. RECURSOS DISPONIBLES

Los recursos usados para la elaboración de este proyecto de grado son aportados en su totalidad por los integrantes del equipo consultor, recursos como fotocopias, alquiler de libros, investigación, pagos a las entidades públicas y privadas por información relevante ejemplo en la cámara de comercio de la ciudad de Medellín y transporte son los principales rubros financiados por el mismo equipo, no se obtuvo ningún tipo de financiación por parte de ningún ente externo para la elaboración de la investigación.

13. CRONOGRAMA

Para la realización del proyecto de grado se tomo como cronograma de tiempo el siguiente en el cual se indica el tiempo necesario para desarrollar y ejecutar las actividades propuestas con el fin de cada de una de ellas contribuya en parte para la consecución de los objetivos propuestos.

Tiempo (en meses) / **Actividades**	**Marzo 2009**	**Abril 2009**	**Mayo 2009**	**Junio 2009**	**Julio 2009**	**Agos. 2009**	**Sept. 2009**	**Oct. 2009**	**Nov. 2009**	**Dic. 2009**	**Ene. 2010**	**Feb. 2010**	**Mar. 2010**	**Abril 2010**
Rastreo en las bibliotecas públicas y privadas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Elaboración de instrumentos de recolección de información		X	X	X	X	X	X							
Consulta bases de datos públicas y privadas		X	X	X	X									
Presentación de un informe de avance del desarrollo del proyecto		X	X		X	X								
Procesamiento de la información Recogida	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Análisis y discusión de resultados				X	X	X								
Presentación del informe anteproyecto						X								

Análisis y discusión de informe anteproyecto							X							
Profundización en consultas.								X	X	X				
Presentación del desarrollo de objetivos específicos									X		X	X		
Presentación del desarrollo de Objetivo general												X	X	
Análisis y discusión de resultados											X	X	X	
Presentación del informe definitivo														X
Exposición del Proyecto Final.														X

BIBLIOGRAFIA

Departamento Nacional de Planeación (DNP), Temas didácticos sobre asuntos económicos, DNP, Bogotá, 1997.

Dornbusch, R.; Fischer, S. (2001) "Macroeconomía." 8º Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

MANKIW, N. Gregory, Macroeconomía, Antoni Bosch, editor, S.A., 1992.

SACHS, Jeffrey D. y LARRAÍN, Felipe B., Macroeconomía en la economía mundial, Prentice Hall.

Sachs, J.; Larraín, F. (2002) "Macroeconomía en la economía global." Pearson. Buenos Aires.

VIABILIDAD JURIDICA, TECNICA Y ECONOMICA PARA LA CREACION DEL FONDO NACIONAL DE LAS PYMES, Congreso de la Republica de Colombia, programa de fortalecimiento legislativo, Dr. John Alberto Marulanda Restrepo.

En Internet:

ALADI, Boletín de prensa – Pymexpo ¨Colombia: Estudio sobre la Banca-Pyme, (www.aladi.org/nsfaladi/PYMESlatinas.nsf/1e0d1ac5209a5efb032571e20055650f/a35def6f96e5f7360325745f00676356?OpenDocument <http://www.aladi.org/nsfaladi/PYMESlatinas.nsf/1e0d1ac5209a5efb032571e20055650f/a35def6f96e5f7360325745f00676356?OpenDocument>)

ALGUNAS APROXIMACIONES AL PROBLEMA DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN COLOMBIA. http://www.utp.edu.co/php/revistas/ScientiaEtTechnica/docsFTP/121025321-324.pdf

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES: El caso del Factoring, http://www.anif.org/includes/scripts/open.asp?ruta=/images/dynamic/articles/2141/SANDOVAL.ppt#257,1,

ANIF, Centro de Estudios Económicos, La gran encuesta pyme, ¨Informe de resultados segundo semestre de 2008¨ Internet: (www.anif.org/includes/scripts/open.asp?ruta=/images/dynamic/articles/2480/EncuestaII-08.pdf <http://www.anif.org/includes/scripts/open.asp?ruta=/images/dynamic/articles/2480/EncuestaII-08.pdf>)

BUSSINES COL LTDA, Sección PYMES, Internet: (www.businesscol.com/empresarial/PYMES/ <http:// www.businesscol.com/empresarial/PYMES/>)

DANE, Micro establecimientos ¨Evolución IV trimestre 2008¨, Internet: (www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/microestablec/Bolet_micro_IVtrim08.pdf <http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/microestablec/Bolet_micro_IVtrim08.pdf>)

EL CONGRESO DE LA REPUBLICA, Ley 590 de 2000, por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, (www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000.html) http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000.html

FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES UN COMPROMISO DE TODOS, http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub2462_2.pdf

LAS PYMES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN COLOMBIA (años 1990-2000) http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis11.pdf

MONTOYA RESTREPO, Constanza, Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales, Economía General ¨Precios y Producción¨, Internet: (www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010043/lecciones/9nocimacroec2.htm <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010043/lecciones/9nocimacroec2.htm>)

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DEL PEREIRA, algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las PYMES en Colombia, Internet: (www.utp.edu.co/php/revistas/ScientiaEtTechnica/docsFTP/121025321-324.pdf) http://www.utp.edu.co/php/revistas/ScientiaEtTechnica/docsFTP/121025321-324.pdf