

**ALTERNATIVAS DE FINANCIACION DIFERENTES A LAS ENTIDADES
BANCARIAS PARA EL SECTOR ALIMENTICIO (LACTEOS)**

MONICA DIAZ MORENO

MARITZA HOYOS DIAZ

ABDULAMID VALENCIA AGUDELO



FUNDACION UNIVERSITARIA LUIS AMIGO

MEDELLIN

2013

PROYECTO DE GRADO
ALTERNATIVAS DE FINANCIACION DIFERENTES A LAS ENTIDADES
BANCARIAS PARA EL SECTOR ALIMENTICIO (LACTEOS)

Elaborado por

MONICA MARIA DIAZ MORENO

MARITZA HOYOS DIAZ

ABDULAMID VALENCIA

Docente

Cohorte X Nivel II



FUNDACION UNIVERSITARIA LUIS AMIGO

MEDELLIN

2013

NOTA DE ACEPTACIÓN

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos establecidos por la
Fundación Universitaria Luis Amigo para optar por el Título de Especialista en
Finanzas.

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Medellín, Febrero de 2013

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a:

A DIOS por guiarnos durante todo el proceso de aprendizaje.

A todas aquellas personas que participaron en el proceso formativo de la
especialización.

Al asesor temático, por su aporte y experiencia en la elaboración de este trabajo
escrito.

A las personas que facilitaron la evolución de este trabajo.

A la Fundación Universitaria Luis Amigó, por brindarnos herramientas que desarrollaron
este trabajo.

RESUMEN

La finalidad de este estudio es dar a conocer los sistemas de financiación diferentes a la banca comercial e identificar los utilizados por empresarios en su etapa inicial del sector de alimentos (lácteos), teniendo en cuenta que el gobierno viene presentando día a día alternativas que apoyen el crecimiento de la economía del país, trabajando en su conjunto con inversionistas del sector privado, grandes empresas interesadas en apoyar el crecimiento de sus futuros clientes y proveedores como también con inversionistas extranjeros con el ánimo de fortalecer el comercio. Trabajo que se realiza para optar al título de Especialización en Finanzas de la Fundación Universitaria Luis Amigó.

Se utiliza un tipo de estudio descriptivo con enfoque de corte cualitativo y método deductivo, fundamentado en la teoría acerca de la financiación, el riesgo, la inversión, y con ello, dimensionar la importancia que tiene el financiero como visionario de la organización para conocer las alternativas de financiación que apoyen a los objetivos del empresario o accionistas del negocio.

La estructuración del trabajo se compone de: resumen, introducción, problema de investigación, objetivos generales y específicos, justificación, delimitación, marco teórico, presentación y análisis de la información, conclusiones y bibliografía.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	11
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
2. OBJETIVOS.....	13
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	13
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
3. JUSTIFICACIÓN	14
4. DELIMITACIÓN.....	16
4.1 TEMPORAL	16
4.2 ESPACIAL.....	16
4.3 CONCEPTUAL	16
5. MARCO TEORICO	17
5.1 BANCA COMERCIAL	21
5.2 BANCA DE INVERSIÓN	22
5.3 BANCA DE SEGUNDO PISO.....	22
5.3.1 Bancoldex (Banco de Comercio Exterior de Colombia).....	22
5.3.2 Finagro (Fondo para el financiamiento del sector agropecuario).....	23
5.3.3 Findeter (Financiera de desarrollo territorial).....	24
5.4 FONDOS DE CAPITAL PRIVADO.....	25
5.4.1 Bancoldex Capital.....	29
5.4.2 Capital Medellín	30
5.5 INSTITUTOS FINANCIERO DE FOMENTO Y DESARROLLO TERRITORIAL	31
6. PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN	32
6.1 FORMATO DE ENCUESTA	32
6.2 DETERMINAR EL NÚMERO DE ENCUESTAS	33
6.3 RESULTADO DE LA ENCUESTAS.....	34
7. CONCLUSIONES.....	40
BIBLIOGRAFIA.....	41

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Entidades y sistemas para la microempresa.	19
Tabla 2. Planes y programas para microempresa.	20
Tabla 3. Tipo de financiación, etapa y montos en miles de Dorales.	28
Tabla 4. Diferencias entre Capital Privado (CP) y Crédito Bancario (CB).	30
Tabla 5. Encuesta	32
Tabla 6. Resultados de la encuesta	34

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Alternativas de financiación.	21
Ilustración 2. Descripción de los conceptos de capital privado en el medio.....	25
Ilustración 3. Objetivos principales de Bancóldex Capital.	29
Ilustración 4. Resumen de Respuestas Afirmativas	35
Ilustración 5. Resumen de Respuestas Negativas	36
Ilustración 6. Resumen por respuesta.....	36
Ilustración 7. Resumen por respuesta.....	37
Ilustración 8. Resumen por respuesta.....	37
Ilustración 9. Resumen por respuesta.....	37
Ilustración 10. Resumen por respuesta.....	38
Ilustración 11. Resumen por respuesta.....	39

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el gobierno nacional ha venido trabajando en un modelo dinámico en el sector económico y financiero del país, con miras de brindar mejores alternativas de acceso a recursos económicos o monetarios que apoyen y acompañen al crecimiento del sector tanto productivo como comercial y que a su vez respalden proyectos de iniciativas empresariales que dinamicen el sector comercial del país.

Desde el inicio de la década de los años 90's con la especialización de la banca de Inversión, las personas que contaran con un proyecto de vida, como lo es la creación de su propio negocio en aras de ser factible, progresista y sostenible en el tiempo, requerían de un capital inicial que no poseía, que era y sigue siendo indispensable para la puesta en marcha de su nuevo sustento económico. Para ello debía recurrir a quienes sí contaban con excedentes monetarios, para este caso los bancos comerciales, que les permitían realizar desembolsos de tipo económico como son los créditos, acompañados de unas tasas de interés, que para esa época eran bien elevados y que a pesar de los blandos progresos de la economía siguen siendo un impacto relevante a la hora de crear empresa.

Por tal motivo con la especialización de la banca, se han desarrollado alternativas y programas de gobierno que permitan el libre desarrollo de la creación y permanencia del concepto empresa, que apoye y apalanque la economía del país con la generación de empleo, requerimiento de materias primas y comercialización de los productos tanto a nivel nacional como internacional si se promoviere.

La búsqueda de sistemas de financiación existentes en el país, hacen que los futuros propietarios se pongan en la tarea de indagar y conocer los diferentes planes de financiación y desarrollos existentes a través de las diferentes entidades públicas y privadas tales como: Incubadoras de empresas, Ruta N, Plan Semilla, Bancoldex, entre otros.

Uno de los resultados de la banca de inversión, a través de entidades bancarias hace cada vez más atractiva la opción de los futuros empresarios dada su condición de alivios económicos, por decir algunos: bajas tasas de interés, en algunos casos montos

más elevados, plazos más amplios para el pago de la deuda, planes de financiación más flexible, etc.

Por otro lado el apoyo de entidades privadas y gubernamentales ofrecen acompañamiento y asesoría de la puesta en marcha del negocio, llegando a casos en el que se condona la deuda debido al logro de resultados y el objetivo del negocio.

Se utiliza un tipo de estudio descriptivo con enfoque de corte cualitativo y método deductivo fundamentado en la teoría de financiación a través del emprendimiento y sostenibilidad de los negocios emergentes del sector productivo y venta al público, para este caso del sector de Alimentos de lácteos en el Valle del Aburra Sur.

Igualmente se utilizan fuentes secundarias con formato de encuesta a organizaciones ya existentes en el sector de Alimentos Lácteos, para conocer el método utilizado en la financiación de su empresa y así mismo identificar el nivel de conocimiento por parte de los solicitantes, los planes de desarrollo que ofrece el Gobierno Nacional a través de la Banca de Inversión y afines.

Transmitir por este trabajo escrito el resultado obtenido de la investigación de aplicar otras fuentes de financiación diferentes a las que ofrece la banca comercial y que sirva de apoyo a la orientación de los futuros estudiantes de las carreras de Administración Financiera y afines, las estrategias existentes para financiación de planes de desarrollo a empresas en su etapa inicial, madurez y sostenibilidad durante la vida útil del proyecto.

La estructura del trabajo se compone de: glosario, resumen, introducción, problema de investigación, objetivos generales y específicos, justificación, delimitación, reseña histórica de los diferentes sistemas de financiación existentes en el país, presentación y análisis de la información a través de cuadros, gráficos y flujo gramas que apoyan el resultado de la investigación, conclusiones y bibliografía.

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Al Conocer las diferentes alternativas de financiación con las que puede contar un empresario en su etapa inicial para la puesta en marcha de su negocio, es frecuente presumir el desconocimiento de estas alternativas a la tradicional Banca Comercial que por su estructura resulta ser de las más costosas para los emprendedores de bajos recursos, he aquí la importancia que tiene el conocer los diversos programas que ofrece el gobierno Nacional en materia de estimular la pequeña, mediana y gran empresa del país; para ofrecer y crear una mayor capacidad de generar nuevos empleos.

Para los empresarios emergentes se hace necesario mostrarle los planes y sistemas de financiación flexible y económica que ponen a su disposición la Banca de Inversión tanto para su etapa inicial y madura del proyecto. Pues no todos son conocidos ni divulgados

La finalidad para el Administrador Financiero, es ofrecer a las empresas un sistema de financiación viable, coherente, atractivo y económico para la puesta en marcha de un proyecto bien sea en su etapa inicial, como durante la vida útil de la organización. Por tal motivo se hace necesario acercarse a conocer las diferentes alternativas de financiación diferentes a la tradicional Banca de Inversión sujetas a los planes de desarrollo que ofrece el sistema económico del país.

Para ello se recurrió al sector de Alimentos de productos Lácteos del Sur del Valle de Aburra del departamento de Antioquia, específicamente el sector de Envigado y Sabaneta, por tratarse de un sector sólido de crecimiento continuo que ha sobrevivido a diversas crisis de su mercado.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué tipos de financiación diferentes a la banca comercial son los más utilizados en la etapa inicial de una empresa de lácteos en el sector del valle del Aburra Sur?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Describir el nivel de conocimiento y aceptación en la financiación en su etapa inicial para una compañía del sector de alimentos lácteos del Valle del Aburra Sur Envigado y Sabaneta del departamento de Antioquía, diferentes a las propuestas de la Banca Comercial.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación actual del área de estudio, mediante una encuesta estructurada a empresas ya existentes sobre los sistemas de financiación utilizados en su etapa inicial y que permita describir el nivel de conocimiento de otras alternativas de financiación más utilizadas en el sector.
- Describir algunos de los programas más representativos a manera de financiación para las empresas en su etapa inicial que ofrece el Gobierno Nacional en aras de apoyar la generación de empleo.
- Suministrar un material de apoyo a los futuros estudiantes del área Financiera y a fines, que sirva como continuidad del tema en la evolución de aplicaciones de sistemas de financiación diferentes a la Banca Comercial a nivel empresarial.

3. JUSTIFICACIÓN

Durante los últimos años se ha venido hablando del papel que juega el Especialista en Finanzas de las organizaciones como ente importante en la toma de decisiones que afectan los recursos de las compañías tanto futuras como ya existentes. Por tal motivo se hace necesaria la búsqueda incesante de conjugar esquemas óptimos que apunten a una excelente propuesta de financiación de las organizaciones sin que se ponga el riesgo de perderlo todo en su intento u permanencia en el sector económico, bien sea productivo, comercial o de servicio.

Para las organizaciones es necesario contar con alguien que conozca y maneje de forma práctica y activa las herramientas propuestas por el gobierno nacional de estructuras financieras aceptadas y de poco impacto económico negativo en la generación de empresas o negocios en su etapa inicial.

A través de las instituciones de educación superior, se viene trabajando el conocimiento y uso de diferentes alternativas de inversión y financiación, que apoyen a las empresas existentes y por surgir en su principal objetivo de permanecer en el tiempo y generación de valor.

Este trabajo aportará a los futuros profesionales la importancia que tiene la aplicación de métodos financieros diferentes a la tradicional Banca comercial. Si bien es sabido que para el desembolso de recursos financieros se realizan a través de la Banca comercial y otros, estos están sometidos a disposiciones diferentes que ayuden al empresario en su marcha de vida comercial.

Para la Universidad, estos tipos de trabajos sirven para identificar la forma en que sus estudiantes aplican los conocimientos adquiridos durante la vida estudiantil dentro de la Institución.

Con este documento escrito se pretende aplicar los conocimientos obtenidos a lo largo de la especialización, esperando genere un valor importante para el estudiante de carrera administrativa y financiera, siendo fuente de información para el desarrollo de otros proyectos enfocados a la financiación y proyección de puesta en marcha de cualquier tipo de negocio, aprovechando los recursos del estado y las políticas de

apoyo al emprendimiento empresarial. Al igual se espera con el desarrollo de este trabajo sirva para optar al título de Especialista en Finanzas en la Universidad Luis Amigó.

4. DELIMITACIÓN

4.1 TEMPORAL

Este trabajo se realiza durante un semestre correspondiente al período académico de terminación de la Especialización en Finanzas, comprendido entre Agosto 2012 – Marzo 2013.

4.2 ESPACIAL

El trabajo se desarrolla con énfasis en empresas del sector de lácteos del Valle del Aburra Sur, del departamento de Antioquía, tomado como referencia para identificar y analizar las fuentes de financiación más utilizadas e identificar el uso de otros sistemas de financiación diferentes a la tradicional banca comercial.

4.3 CONCEPTUAL

El tema en que se apoyara este trabajo será:

Los diferentes medios de financiación diferentes a la banca comercial.

Convenios gubernamentales de apoyo al desarrollo de la creación de las empresas.

La información principal en el cual se apoyara este trabajo es a través de los sitios web de entidades gubernamentales, otros trabajos de este tipo y autores de ensayos en el internet.

5. MARCO TEORICO

Para el desarrollo de actividades que permitan la creación, fortalecimiento de su estructura de financiación y la innovación de productos que apoyen al crecimiento de la economía local, entre otros, es necesario contar con recursos económicos y que siendo diferentes a los recursos propios, se cuenta con una serie de organismos, entidades y programas avalados por el estado y el sector financiero del país que apoyan al desarrollo del objetivo del negocio.

En la actualidad la creación de empresas resulta de especial importancia para el devenir futuro de nuestra sociedad, ya que, cuando las economías se resienten y las políticas económicas carecen de mecanismos suficientes para limitar sus consecuencias, todas las miradas se dirigen hacia la iniciativa empresarial, para que a partir de nuevos proyectos empresariales se pueda mejorar el panorama socioeconómico. Por estos motivos, se trata de aprovechar la virtud que muestran los emprendedores, de forma que se puedan elevar el nivel de vida y confort tanto de ellos como de toda la sociedad. Los primeros, mediante la satisfacción personal de haber aportado algo nuevo a la sociedad, así como por la recompensa económica que por ello reciben; y la segunda, porque la Sociedad sólo aceptará productos que aumenten su riqueza y bienestar. (Llopis Vañó, 2000)

Es de anotar que para el desarrollo de este tema, se analizaran entidades que no son directamente del sector financiero comercial y que brindan en su mayoría aportes de capital y conocimiento gerencial para la puesta en marcha del plan de negocios.

Un plan de negocio es un documento escrito que establece todo lo inherente a su razón social y económica y la idea que subyace en un negocio y diversas consideraciones relacionadas con el inicio de negocio. Para el empresario que comienza una nueva aventura, un plan de negocio, tiene cuatro objetivos básicos,

- En primer lugar identifica la naturaleza y contexto de la oportunidad de negocio: ¿porque existe tal oportunidad?

- En segundo lugar presenta el enfoque que el empresario planea tomar para explotar la oportunidad.
- En tercer lugar identifica los factores que más probablemente determinan si esa aventura tendrá éxito.

Por último sirve como herramienta para captar capital para el financiamiento.

Un plan de negocios puede visualizarse como el plan de juego comercial de un empresario, cristaliza los sueños y esperanzas que motivan al empresario. El plan de negocio debe exponer la idea básica de esta aventura, describir donde está ahora, indicar dónde quiere ir y esbozar la forma en la que pretende llegar ahí. (Andrade, 2007)

Cabe mencionar que al desarrollar este tema se contempla lo relacionado con lo que se denomina PYMES (pequeñas y medianas empresas), *“concepto que a partir del año 2000 con la ley 590...”* (PORTAFOLIO, 2009)

Las cuales son de gran importancia para el ejercicio de administración y gerencia de las pequeñas y medianas empresas, realizar estudios serios sobre los indicadores financieros que muestran el norte de la organización, dichos Indicadores financieros son como la brújula para las empresas, ellos permiten establecer nuevas metas empresariales, el no hacerlo llega a generar el cuello de botella que incide sobre la capacidad productiva, pues el administrador es quien genera un ambiente empresarial que aborda el concepto de costo, el concepto de producción y la necesidad real de cada empresa a partir del análisis de costos; *“las pymes establecen desde su realidad la importancia de la educación como capital necesario para el triunfo empresarial”*. (Soto, 2011)

Para hablar del acceso de las PYMES al mercado de bienes y servicio del estado que está definido como *“el conjunto de relaciones de intercambio entre las empresas y las economías domésticas, donde las primeras ofrecen mercancías o productos a las segundas a cambio de un precio. Un mercado indica, por lo tanto, la existencia de*

grandes grupos de compradores y vendedores de amplias clases de bienes como, por ejemplo, el mercado de bienes de consumo, el mercado de capitales, el mercado de trabajo. (Mercado De Bienes Y Servicios Y De Producto, 2011)” se basa sobre políticas de promoción de comercio exterior, que busca evitar prácticas restrictivas que afecten al sector, abriéndose paso para ser tomados en el Plan Nacional de Desarrollo en el período 2003-2005, en el que se contemplan estrategias para la promoción y fortalecimiento del sector de la pequeña y mediana industria, con dos objetivos prioritarios:

- ✓ Eliminación de las restricciones de acceso al financiamiento y menores costos en el mismo.
- ✓ Diseño y desarrollo de apoyo integral. (ETB , 2006)

Dadas estas circunstancias se abre paso la creación del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (FOMIPYMES) creado con la ley 590 del 2000 y visto como modelo y ejemplo en su estructuración y propósitos.

Para contar con un panorama de lo que expone el apoyo a la microempresa se describe en los siguientes cuadros: entidades y sistemas, ver tabla 1; planes y programas, ver tabla 2.

Tabla 1. Entidades y sistemas para la microempresa.

ENTIDADES	SISTEMAS
Mincomex.	Fomipyme / IFI / Bancoldex / Proesport / Fondo Nacional de Garantías / Corporación Desarrollo empresarial.
Minagricultura.	Fondo emprendedor / Banco agrario / Finagro.
Minprotección social.	Sena.
Ministerio de comunicaciones.	
Departamento Nacional de planeación.	
	Sistema Cooperativo
Agencia de Cooperación Internacional.	
Colciencias.	

Consejería para la Juventud	
ONG'S.	
Cámara de Comercio.	

Fuente: Adoptado por el equipo de trabajo.

Tabla 2. Planes y programas para microempresa.

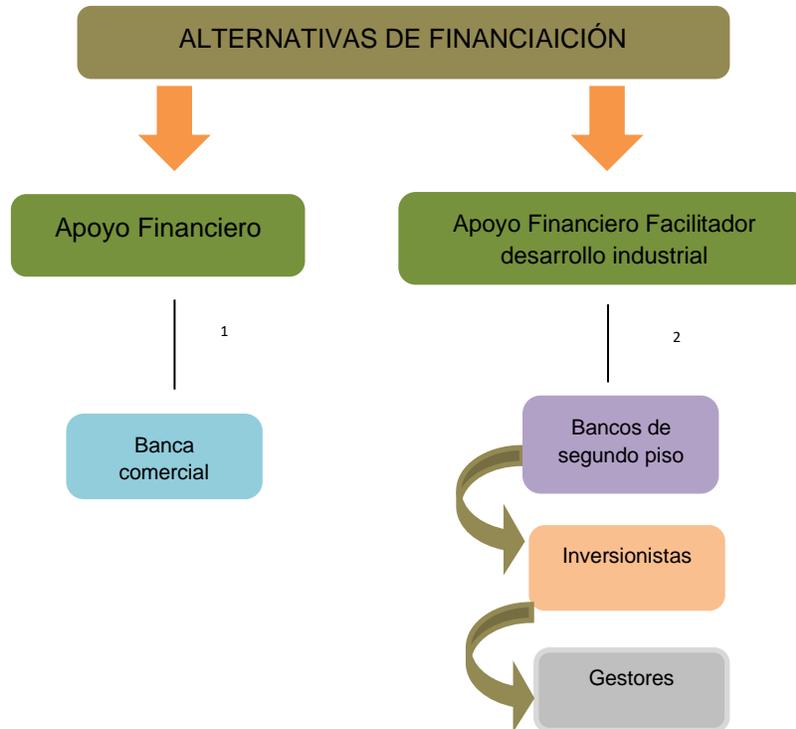
PLANES Y PROGRAMAS	
Sistema Nacional de la Innovación.	Incubadoras de empresas.
Centros de Desarrollo Tecnológico.	Centros de Desarrollo Empresarial.
Centro de Desarrollo Productivo.	Sistema Nacional de Tecnología.
Parques Tecnológicos.	Programas Nacionales de Competitividad.
Centro Nacional de Productividad.	Plan Nacional de Competitividad.
Programa Nacional de Diseño.	Red Sub contratación.
Compras Estatales.	Sistemas de Exportaciones.
Sistema Nacional Ambiental	Mincadenas para la Paz
Agenda de Conectividad.	Sistema Tributario.
Régimen de Seguridad Social.	Sistema Nacional de Empleo.

Fuente: Adoptado por el equipo de trabajo.

Con la información plasmada en los cuadros se pretende dibujar el marco institucional de apoyo a la pequeña y mediana industria en Colombia. (ETB , 2006)

Como representación de lo antes mencionado se pretende ilustrar las alternativas de financiación. *Ver ilustración 1.*

Ilustración 1. Alternativas de financiación.



Fuente: Adoptado por el equipo de trabajo.

Por mencionar y conocer algunos de ellos, tenemos:

- Bancos de segundo piso.
- Fondos de Capital Privado.
- Institutos financieros de fomento y Desarrollo Territorial

5.1 BANCA COMERCIAL

Se denomina así a las instituciones de crédito autorizadas por el gobierno para captar recursos financieros del público y otorgar, a su vez, créditos destinados a mantener en operación las actividades económicas, por estas transacciones de captación y financiamiento la banca comercial establece tasas de interés activas y pasivas (Mangones, 2006)

5.2 BANCA DE INVERSIÓN

Actividad desarrollada por un intermediario del mercado financiero que incluye el diagnóstico, de empresas organización de compradores potenciales, asesoría de inversionistas en la creación de nuevas empresas, inclusive en la consecución de recursos para estas operaciones. (Mangones, 2006)

5.3 BANCA DE SEGUNDO PISO

Son aquéllos que canalizan recursos financieros al mercado, a través de otras instituciones financieras que actúan como intermediarios. Se utilizan fundamentalmente para canalizar recursos hacia sectores productivos (Wikipedia, 2013)

También conocida como banca de fomento y se caracterizan por colocar a disposición de los ciudadanos comprometidos con el desarrollo empresarial y económico del país, recursos financieros favorables a través de intermediarios financieros. Se reconocen tres entidades a saber: BANCOLDEX, FINAGRO y FINDETER. (C, 2009)

5.3.1 Bancoldex (Banco de Comercio Exterior de Colombia)

Funciones:

Financiar las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos o empresas viables indiferente del tamaño o sector de la economía del país.

Como banco de desarrollo empresarial, se enfoca en:

- ✓ MIPYME
- ✓ Apoya la modernización productiva; por medio de la transformación de plazos.
- ✓ Apoyo al sector exportador del país.
- ✓ Realiza convenios para promoción de desarrollo regional.
- ✓ Realiza programas de formación empresarial.

Como banco de segundo piso, es un establecimiento vigilado por la Superintendencia financiera de Colombia, que opera como segundo piso a través de bancos,

corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas de ahorro, fondos de empleados entre otros, para atender las necesidades de crédito de las empresas.

5.3.2 Finagro (Fondo para el financiamiento del sector agropecuario).

Entidad que promueve integralmente el desarrollo del sector rural y agropecuario, mediante la canalización de recursos para la financiación de proyectos, la prestación de servicios y el manejo de instrumentos.

Creado por la ley 16 de 1990 nace por la necesidad del sector agropecuario y rural de contar con un sistema nacional de crédito y tener una entidad autónoma y especializada en el manejo de los recursos de crédito.

LÍNEAS DE CRÉDITO FINAGRO:

CAPITAL DE TRABAJO: Financiación de costos directos necesarios para el desarrollo de la actividad productiva agropecuaria o rural y los requeridos para su comercialización o transformación. Estos créditos se podrán otorgar hasta por los montos y plazos establecidos en los cuadros 1.2 y 1.3 del capítulo I del Manual de Servicios de Finagro y las actividades financiables son:

- Producción Agrícola.
- Sostenimiento de la producción agropecuaria.
- Transformación primaria y comercialización de bienes de origen agropecuario
- Servicios de apoyo a la producción agropecuaria.
- Bono de Prenda.
- Actividades Rurales.

INVERSIÓN: Las actividades financiables se presentan en los cuadros 1.4 y 1.5 del Capítulo I del Manual de Servicios de Finagro y se agrupan en:

- Plantación y mantenimiento
- Compra de animales y retención de vientres
- Adquisición de maquinaria y equipo, y reparación de maquinaria

- Adecuación de tierras
- Infraestructura para la producción agropecuaria, acuícola y de pesca
- Infraestructura y equipos para transformación primaria y comercialización
- Infraestructura de servicios de apoyo a la producción
- Compra de tierras para uso agropecuario
- Investigación
- Infraestructura y equipos para actividades rurales

NORMALIZACIÓN DE CARTERA: Contempla las alternativas que tienen los productores que desarrollan actividades agropecuarias o rurales, para normalizar sus pasivos de origen financiera cuando se han visto afectados los flujos de caja de la actividad productiva. Las actividades son:

- Reestructuración
- Refinanciación
- Consolidación de Pasivos

5.3.3 Findeter (Financiera de desarrollo territorial)

Su creación fue autorizada por la Ley 57 de 1989, y modificada por el decreto 4167 de 2011, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, del tipo anónimas, organizada como un establecimiento de crédito, vinculada al Ministerio de Hacienda y Crédito Público y sometida a vigilancia por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Actividades que desarrollan:

- Descuentan créditos a los entes territoriales, a sus entidades descentralizadas, a las áreas metropolitanas, a las asociaciones de municipios.
- Captan ahorro interno mediante la emisión de títulos y la suscripción de otros documentos, así como celebran contratos de crédito interno, los cuales sólo requerirán para su celebración y validez la autorización de la junta directiva de la financiera.

- Reciben depósitos de las entidades públicas, a término fijo o de disponibilidad inmediata, y reconocer por ellos rendimientos o contraprestaciones especiales.
- Celebran operaciones de crédito externo, con sujeción a los requisitos y procedimientos establecidos por la legislación vigente para el endeudamiento externo de las entidades descentralizadas del orden nacional.
- Administran directamente las emisiones de títulos y celebrar los contratos de fideicomiso, garantía, agencia, o pago a que hubiere lugar, y celebrar contratos de fiducia para administrar los recursos que le transfieran otras entidades públicas para financiar.
- Re descuentan créditos a entidades públicas del orden nacional, a entidades de derecho privado y patrimonios autónomos.
- Prestan el servicio de asistencia técnica en la estructuración de proyectos.

5.4 FONDOS DE CAPITAL PRIVADO

Un fondo de capital privado (FCP) / Capital Emprendedor (CE) / Inversionistas Ángeles, se considera como un instrumento financiero a largo plazo que permite acompañar a las empresas en su proceso evolutivo, desde el inicio de la idea hasta la parte madura del negocio en su permanencia y crecimiento.

Apreciaciones en el medio *Ver ilustración 2.*

Ilustración 2. Descripción de los conceptos de capital privado en el medio.



Fuente: Adoptado por el equipo de trabajo.

El capital privado o capital de riesgo como también se le conoce, es dinero aportado por inversionistas profesionales que invierten con una visión de largo plazo en el capital de empresas con proyección de crecimiento.

Conociendo la definición de inversionista quien no ve la oportunidad de empresa ni la desarrolla, es quien ve la oportunidad de invertir en una empresa pensada, diseñada y operada por otros. Pone en riesgo su dinero únicamente, y solo busca rendimientos monetarios. No participa en el diseño, ni en el montaje, ni en la operación de empresa. No aporta conocimiento ni tiempo a la empresa, no le preocupa la generación de empleos, ni que exista o no creatividad. (Villegas, 2001)

Su principal estructura, es contar con un profesional y cuya función es realizar inversiones en empresas que considere y que tiene potencial para crecer y generar valor al inversionista. La generación de valor se da porque el gestor se involucra en la administración de la empresa para asegurar el éxito de sus inversiones, aportando además del dinero asesoría estratégica, operativa, financiera y legal. En este punto hallar los ángeles inversionistas quienes son una fuente privada de inversión de dinero, que generalmente se usa para ayudar al crecimiento de una prometedora empresa y a satisfacer su potencial. Los ángeles al cumplir con una necesidad de capital de los futuros empresarios que no pueden ser satisfechas por los préstamos bancarios dado a que estos exigen unos requisitos que actualmente no poseen tales como: mínimo un año de experiencia en el sector, movimiento en libros contables, detalle de activos e inventarios, entre otros, y adicionalmente limitan el acceso a dichos recursos con los plazos y tasas impuestas. Otros recursos de los medios privados que ponen a disposición de los propietarios actuales es el servicio de consultoría y asesoramiento en materia de gestión.

Los ángeles ofrecen una forma única a un negocio de aumentar el capital sin hacer comisiones de dinero, de sus propios compromisos está la forma de préstamos o consiguiendo nuevos socios permanentes que apoyen al objetivo del negocio y por

ende la recuperación de la inversión haciendo crecer el negocio. (Artículos Informativos)

Desde nuestro punto de vista la Red Ángeles Inversionistas tiene aplicabilidad y son realmente importantes para el desempeño adecuado de las empresas en etapa de desarrollo, puesto que el apalancamiento financiero y el apoyo técnico son las principales falencias presentadas por estas. Son ajustes necesarios a requerimientos específicos como factor prioritario para incursionar competitivamente en el mundo de los negocios.

El Riesgo en a la inversión, es un tema necesario de abordar pues se encuentra en el entramado que determina el inicio de las Pymes, si observamos el origen etimológico de la palabra “riesgo”, podemos ver que proviene del árabe clásico “rizq, lo que depara la providencia” y que, según la última edición del diccionario de la RAE66, utilizado como locución adverbial, lo define como “Dicho de acometer una empresa o de celebrar un contrato: Sometiéndose a influjo de suerte o evento”, De allí que podamos inferir que el riesgo es consustancial al concepto de empresa, no siendo privativo ni de la gran empresa, ni de la pequeña empresa, sino de cualquier actividad desarrollada por una empresa en general. (Ángel Luis Vázquez Torres, Domingo Carbajo Vasco, Fidelio López Peláez, 2010)

Delimitando el concepto genérico al sector financiero, podemos definir el concepto de riesgo, parafraseando la definición de Bankers Trust: *“la variación potencial en el valor económico de una cartera de inversiones”*. Atendiendo a la naturaleza del destino de los fondos, desde la óptica bancaria, se distingue principalmente entre: Riesgo comercial. El que financia una determinada operación de la actividad de la empresa, como puede ser una compra o una venta. Riesgo financiero. Operación crediticia “pura y dura”.

Autores en el tema definen el tipo de riesgo como *“Tipo de riesgo Descripción Crédito o insolvencia Es el riesgo en que incurre la empresa acreedora ante la eventual insolvencia o falta de capacidad de pago de la entidad deudora. Mercado Son los que se relacionan con la oscilación del precio de los activos, del tipo de cambio o del tipo de*

interés en los mercados de capitales”. (Ángel Luis Vázquez Torres, Domingo Carbajo Vasco, Fidelio López Peláez, 2010)

Los fondos de capital privado (FCP) basan su participación en cuatro puntos básicos dependiendo del tamaño y nivel de crecimiento. *Ver tabla 3. Definido el capital como la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizadas, para la constitución y puesta en marcha de una empresa. Es su razón económica. Cantidad invertida en una empresa por los propietarios socios o accionistas.* (Universidad de Medellín, 2006)

Tabla 3. Tipo de financiación, etapa y montos en miles de Dorales.

TIPO	ETAPA	MONTO USD MILES
Capital Semilla	I & D	100 – 1,000
Capital de desarrollo	Inicio de operaciones	500 – 5,000
Capital de expansión	crecimiento	2,000 – 20,000
Capital de consolidación	Para Colocación pública o adquisición	10,000 – 50,000

Fuente: Página de internet (Perezcano, 2010)

- Capital semilla: Financian empresas que no han establecido operaciones comerciales y están en etapa de Investigación y desarrollo del producto (I& D)
- Capital de desarrollo: Financian empresas que están en etapa inicial de desarrollo de producto, manufactura, mercadeo y venta
- Capital de expansión: Financian empresas ya consolidadas en el mercado y buscan crecer mediante expansión o adquisiciones.
- Capital de consolidación: Financian empresas que buscan participar en mercados públicos de capital mediante colocación de acciones o las preparen para ser adquiridas por entes estratégicos.
([http://www.Capitalprivado.com.mx/2010/01/definición de capital privado](http://www.Capitalprivado.com.mx/2010/01/definición%20de%20capital%20privado))

Y se define la financiación como “el conjunto de recursos económicos (dinero) que obtiene la empresa para aplicarlos invertirlos, de una u otra forma, en su proceso

productivo y que deben ser debidamente planificados en cuanto a su cuantía, origen o fuente, condiciones y finalidad que se les va a dar.

La financiación se clasifica en:

- Interna que es generada por la propia empresa
- Externa son los recursos o fondos captados fuera de la empresa (Palomo, 2001)

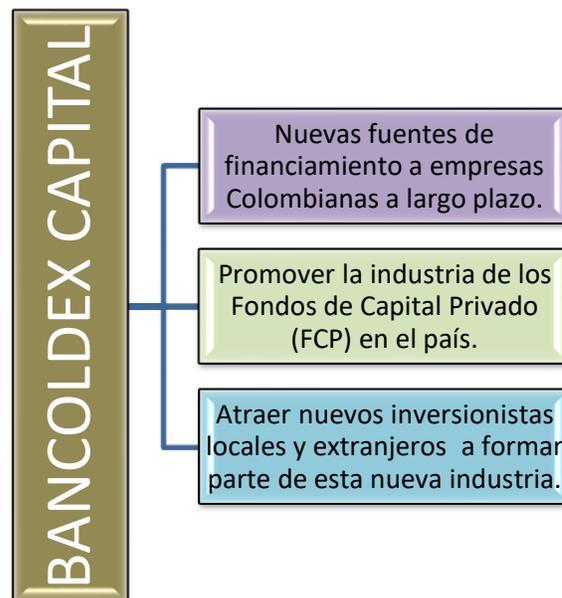
5.4.1 Bancoldex Capital

Partiendo de la esencia del (CP) Capital Privado y (CE) Capital Emprendedor, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y BANCOLDEX, en febrero del año 2009, lanza el programa BANCOLDEX CAPITAL, con el fin de promover los (FCP) Fondos de Capital Privado en Colombia; para conocer más detalles de los fondos, políticas y contactos, se invita a visitar la página web:

http://www.bancoldex.com/documentos/2398_Catalogo_Fondos_de_Capital_Privado_en_Colombia.pdf.

Objetivos principales de Bancóldex Capital. *Ver ilustración 3*

Ilustración 3. Objetivos principales de Bancóldex Capital.



Fuente: Adoptado por el equipo de trabajo.

5.4.2 Capital Medellín

Instituto de financiación para la puesta en marcha de nuevas empresas y fortalecimiento de los planes de expansión y crecimiento de empresas recién creadas.

Está conformado por la unión entre Comfama y la Alcaldía de Medellín.

Este tipo de inversiones son un capital de riesgo, Capital Medellín, busca proyectos y empresas de rápido crecimiento.

De lo anteriormente mencionado de las alternativas de financiación se destacan algunas notaciones con respecto a la banca comercial. Ver tabla 4.

Tabla 4. Diferencias entre Capital Privado (CP) y Crédito Bancario (CB).

CAPITAL PRIVADO	CRÉDITO BANCARIO
Mediano a largo plazo	Corto a largo plazo
No se exige capital. El compromiso del FCP se mantiene hasta la "salida".	Si la compañía viola alguno de los requisitos del contrato, se puede volver exigible el crédito.
El compromiso del FCP se puede caer sino se cumplen acuerdos contractuales con el fono o las metas propuestas del proyecto.	El compromiso de la entidad puede caer si se ve amenazado el capital o si se violan acuerdos.
Provee un capital sólido y flexible, para el desarrollo del proyecto.	Es una fuente útil de financiación si se maneja correctamente el nivel de endeudamiento.
Saludable para el flujo de caja.	Requiere un flujo de caja eficiente para cumplir con los pagos del capital y sus intereses.
El retorno a los inversionistas de CP depende del crecimiento y éxito del negocio.	Depende del correcto funcionamiento y permanencia del negocio, para cubrir los costos y gastos de la deuda.
Implica una participación accionaria en la compañía donde el FCP, participan tanto en las ganancias como en las pérdidas.	Retorna el capital con unos intereses de ganancia, indiferente que existan ganancias o pérdidas.
Si el negocio está en dificultades, los FCP trabajan con mayor esfuerzo para que la compañía no decaiga.	Si el negocio está en dificultades, el establecimiento de crédito intentara recuperar el capital y sus intereses correspondientes.

Fuente: Adaptado por el equipo de trabajo. (para-empresas-Colombia.pdf, 2008)
(Convenio Colombia Capital BVC, 2008)

5.5 INSTITUTOS FINANCIERO DE FOMENTO Y DESARROLLO TERRITORIAL

En 1964 se creó el Instituto para el Desarrollo de Antioquía IDEA; con el ánimo de suministrar recursos financieros y asesorías a los municipios de Antioquia y que el retorno de ellos permitiera sostener el instituto.

A raíz de esta práctica se crean las INFIS (Institutos Financieros de Fomento y Desarrollo Territorial), en otros departamentos; estas instituciones han financiado y ejecutado proyectos de alto impacto territorial; un programa exitoso es el plan semilla que impulsa proyectos de desarrollo a microempresarios de la región siendo este un motor en la economía financiera de la región.

6. PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN

Aplicación de la entrevista.

6.1 FORMATO DE ENCUESTA

Buenos días/ tardes, estamos realizando la siguiente encuesta para evaluar el sistema de financiación más utilizado en empresas, para este caso en el sector de alimentos. Le agradecemos brindarnos un minuto de su tiempo y responder el siguiente cuestionario:

Tabla 5. Encuesta

PREGUNTAS	SI	NO	¿Cuáles? O ¿por qué?
1. ¿Conoce usted que existe otros medios de financiación para la creación de compañías fuera de los créditos de bancos comerciales?			
2. Si ha obtenido los recursos por medio de entidades diferentes a los bancos comerciales, ¿la solución al recurso económico fue la esperada?			
3. ¿Cree usted que los programas de gobierno, así como las financiaciones con inversionistas ayudan al crecimiento del plan del negocio?			
4. ¿Considera que es fácil el acceso a recursos financieros de fuentes diferentes a las propuestas de los bancos comerciales?			
5. De crear una empresa, ¿buscaría fuentes de financiación diferentes a las bancarias?			
6. Para conseguir recursos financieros y colocar en marcha su negocio, recurrió a:			
a. Créditos con bancos comerciales			
b. Recursos propios			
c. Programas de gobierno			

*Fuente: Adaptado por el equipo de trabajo.

6.2 DETERMINAR EL NÚMERO DE ENCUESTAS

Para determinar el número de encuestas de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = (Z^2pqN) / (Ne^2 + Z^2pq)$$

Dónde:

n: muestra: es el número representativo del grupo de personas que queremos estudiar (población) y, por tanto, el número de encuestas que debemos realizar, o el número de personas que debemos encuestar.

N: población: es el grupo de personas que vamos a estudiar, las cuales podrían estar conformadas, por ejemplo, por nuestro público objetivo.

z: nivel de confianza: mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% (1.96) o de 90% (1.65). Mientras mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

e: grado de error: mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5% o de 10%. Mientras menor margen de error, mayor validez tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

p: probabilidad de ocurrencia: probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia del 50%.

q: probabilidad de no ocurrencia: probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia del 50%. La suma de "p" más "q" siempre debe dar 100%.

6.3 RESULTADO DE LA ENCUESTAS

De una base de datos de 25 empresas y aplicando la formula $n = (Z^2pqN) / (Ne^2 + Z^2pq)$ hallamos que la muestra a encuestar es de 19 empresas.

n: Muestra ?
 N: Población 25
 Z: Nivel de Confianza 0.95
 e: Grado de error 0.05
 p: Probabilidad de Ocurrencia 0.5
 q: Probabilidad de No Ocurrencia 0.5

$$n = (((0.95)^2) * (0.5) * (0.5) * (25)) / ((25) * ((0.05)^2) + ((0.95)^2) * (0.5) * (0.5)) = 19$$

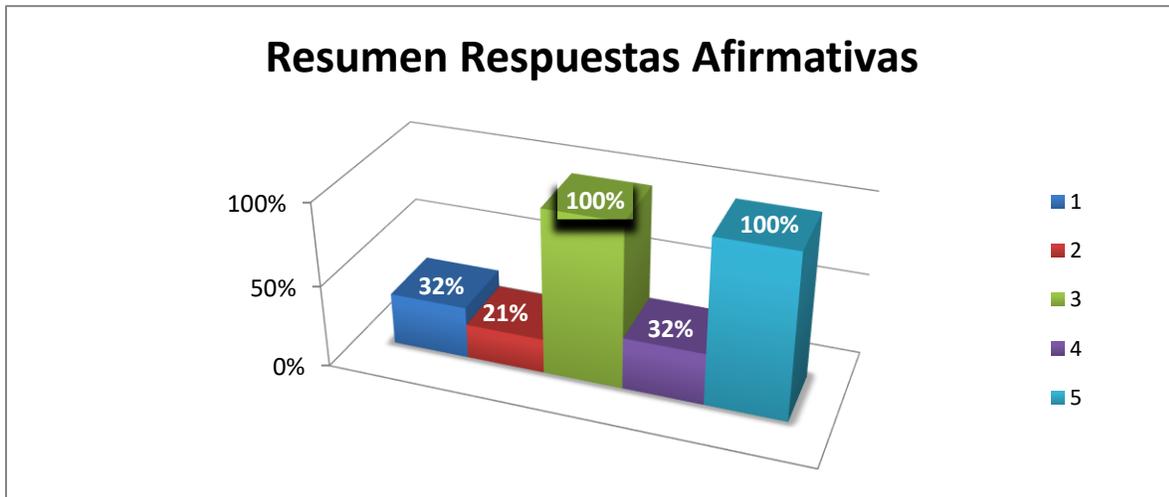
Donde al tabular la encuesta observamos los siguientes resultados:

Tabla 6. Resultados de la encuesta

Preguntas	SI	NO	% Afirmativo	% Negativo
1. ¿Conoce usted que existe otros medios de financiación para la creación de compañías fuera de los créditos de bancos comerciales?	6	13	32%	68%
2. Si ha obtenido los recursos por medio de entidades diferentes a los bancos comerciales, ¿la solución al recurso económico fue la esperada?	4	7	21%	37%
3. ¿Cree usted que los programas de gobierno, así como las financiaciones con inversionistas ayudan al crecimiento del plan del negocio?	19	0	100%	0%
4. ¿Considera que es fácil el acceso a recursos financieros de fuentes diferentes a las propuestas de los bancos comerciales?	6	13	32%	68%
5. De crear una empresa, ¿buscaría fuentes de financiación diferentes a las bancarias?	19	0	100%	0%
6. Para conseguir recursos financieros y colocar en marcha su negocio, recurrió a:				
a. Créditos con bancos comerciales	8	11	42%	58%
b. Recursos propios	5	14	26%	74%
c. Programas de gobierno	6	13	32%	68%
Estadísticas				

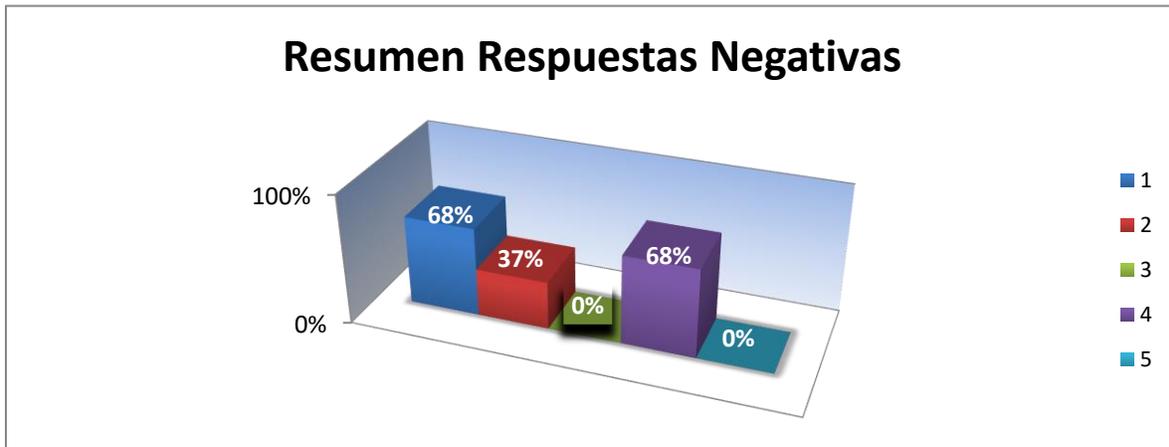
Promedio Respuestas Positivas	9.125			
Promedio Respuestas Negativas	8.875			
Muestra	19			

Ilustración 4. Resumen de Respuestas Afirmativas



Un 32% de la población encuestada saben que existen otros medios de financiación fuera de la banca comercial, el 21% considera que fue esperada la ayuda económica brindada, el 100% creen que los programas de gobierno ayudan al crecimiento del plan de negocios, un 32% considera que es fácil acceder a los diferentes planes y recursos ofrecidos, el 100% está de acuerdo en buscar otro sistema de inversión.

Ilustración 5. Resumen de Respuestas Negativas



Un 68% de la población encuestada no saben que existen otros medios de financiación fuera de la banca comercial, el 37% considera que no fue esperada la ayuda económica brindada por los entes emisores de los servicios, un 68% considera que es difícil acceder a los diferentes planes y recursos ofrecidos.

Ilustración 6. Resumen por respuesta



Ilustración 7. Resumen por respuesta



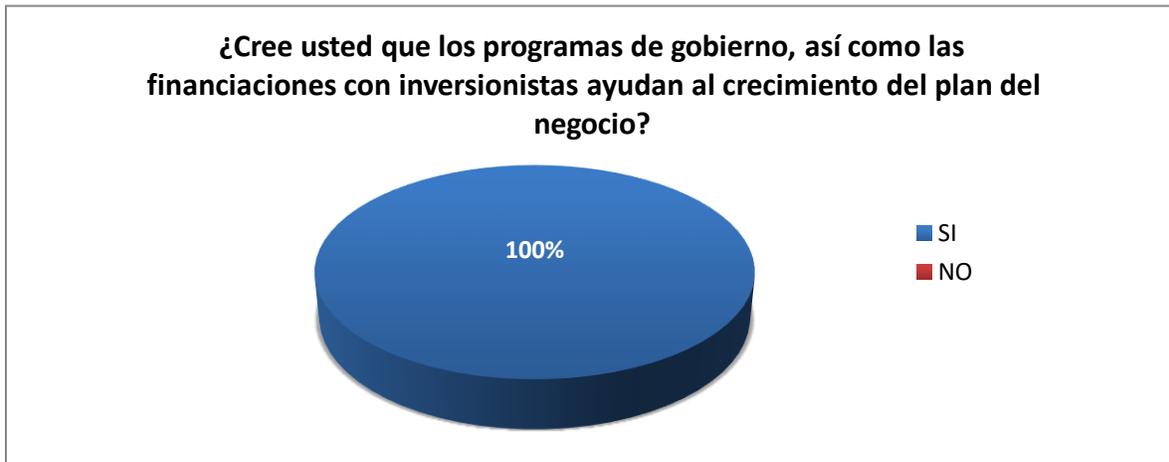
El 42% de la población recurrió a créditos con el banco, mientras que un 26% contaba con recursos propios y un 32% busco apoyo en programas de gobierno.

Ilustración 8. Resumen por respuesta



Solo un 21% considera que fue satisfactoria la solución de solicitud del recurso, mientras un 37% no está con la misma apreciación.

Ilustración 9. Resumen por respuesta



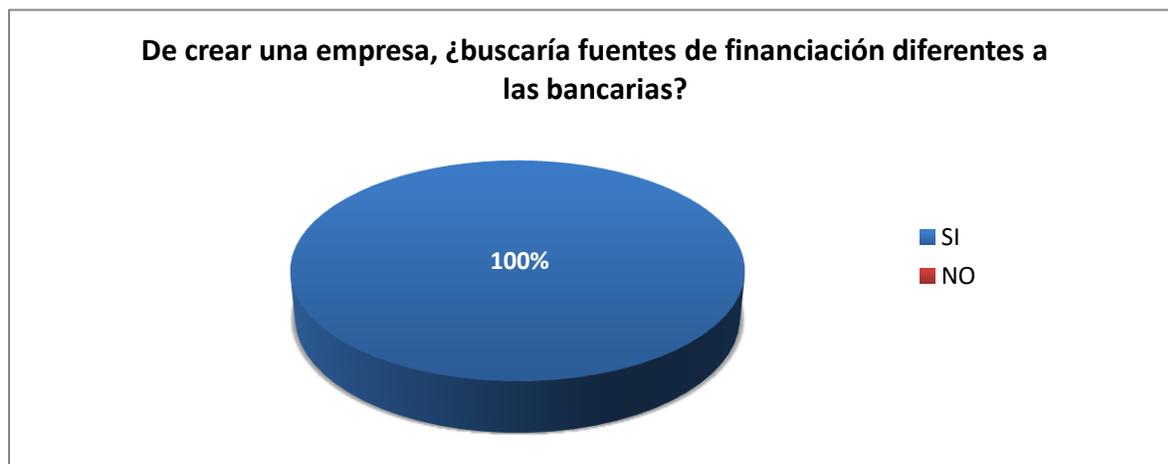
Se destaca que el 100% de los encuestados creen que los planes de gobierno y la inversión con otros entes ayudan al plan del negocio.

Ilustración 10. Resumen por respuesta



Se observa que igual porcentaje de encuestados responden con 32% afirmativamente contra un 68% negativamente con respecto con si conocen de otros medios de financiación con respecto a si es fácil el acceso a los mismos.

Ilustración 11. Resumen por respuesta



El 100% de los encuestados pensarían en acceder a fuentes de financiación diferentes a la banca comercial.

7. CONCLUSIONES

Después de realizar un estudio a los resultados obtenidos de la información, se identifica que a pesar de los esfuerzos del gobierno de facilitar el acceso a planes de inversión con créditos blandos y plazos más largos en la deuda en que incurren los futuros empresarios del país, la formación y el acompañamiento; hace falta más promoción y seguimiento adecuado a los planes de política económica, permitiendo que las PYMES, desarrollen efectivamente la actividad de la industria y el comercio; generando con esto confianza en el sector de las PYMES y el verdadero rol de estado en la participación de una economía progresista.

De igual manera en los planes de financiación con inversionistas privados, existe una poca visibilidad y creencia de desarrollo para algunos empresarios, dada su desconfianza o riesgo de perder su proyecto al hacer parte de su plan de negocio personal ajeno de su confianza para el manejo en la dirección de su plan de negocios. Si bien es claro estos sistemas enfocan sus recursos tanto en dinero como en orientación y apoyo de las experiencias vividas con otros proyectos.

Esta situación es dada a la falta de una visión financista a la hora de activar los recursos puestos a su alcance.

BIBLIOGRAFIA

Andrade, J. F. (2007). *Como Crear y Dirigir La Nueva Empresa*. Bogota: Ecoe Ediciones.

Ángel Luis Vázquez Torres, Domingo Carbajo Vasco, Fidelio López Peláez. (2010). *Manual para la financiación de la PYME*. Obtenido de www.libros-revistas-derecho.vlex.es: <http://libros-revistas-derecho.vlex.es/vid/productos-servicios-basicos-381778078>

Articulos Informativos. (s.f.). Recuperado el 10 de 02 de 2013, de Articulos Informativos: http://www.articulosinformativos.com.mx/Inversionista_Angel-a854686.html

Bancoldex. (s.f.). http://www.bancoldex.com/documentos/2398_Catalogo_WEB_Fondos_de_Capital_privado_en_Colombia.pdf. Recuperado el 23 de Enero de 2013

C, J. G. (Marzo de 2009). *Financiamiento%20MIPYMES*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2012

Carpintero, S. (1998). *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. Bilbao: Deusto,S.A.

Convenio Colombia Capital BVC. (Julio de 2008). *Guía Fondos de Capital Privado para empresas-Colombia; Pdf, internet*. Recuperado el Enero de 2013, de <http://lavca.org/wp-content/uploads/2010/02/Guia-fondos-capital-privado-para-empresas.-Colombia.pdf>

ETB . (2006). *PYMES, La Empresa Del Día a Día* . Medellín.

[http://www.Capitalprivado.com.mx/2010/01/definición de capital privado](http://www.Capitalprivado.com.mx/2010/01/definición%20de%20capital%20privado). (s.f.). Recuperado el 26 de Enero de 2013

Lectores, C. d. (2003). Enciclopedia práctica de Administración, micro, pequeña y mediana empresa. En C. d. Lectores, *Enciclopedia práctica de Administración, micro, pequeña y mediana empresa* (pág. 342). Medellín: Círculo de Lectores.

Llopis Vañó, F. (2000). *Iniciativa empresarial de la pequeña empresa*. Alicante , España : Publicaciones de la Universidad de Alicante.

Mangones, G. H. (2006). *Diccionario de Economía*. Medellín: Universidad Cooperativa De Colombia.

Mercado De Bienes Y Servicios Y De Producto. (2011). Obtenido de Buenas Tareas,: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Mercado-De-Bienes-y-Servicios-y/2084361.html>

Palomo, J. H. (2001). *Administración, Gestión y Comercialización En La Pequeña Empresa*. Madrid, España: Paraninfo.

[para-empresas-Colombia.pdf](#), G.-f.-c.-p. (Julio de 2008). *Guía-fondos-capital-privado para-empresas-Colombia*. Recuperado el 26 de Enero de 2013

Perezcano, L. (01 de Febrero de 2010). *Conceptos de Capital Privado: Definición*. Recuperado el 26 de Enero de 2013, de <http://www.capitalprivado.com.mx/2010/02/01/definicion-de-capital-privado/>

PORTAFOLIO. (NOVIEMBRE de 2009). LA EMPRESA DIA A DIA. *PYMES* , 160.

Soto, C. A. (2011). *Costos para PyMEs*. Cali: ECOE ediciones.

Universidad de Medellin. (2006). *Diccionario Economico Financiero*. Medellin .

Villegas, R. V. (2001). *Innovación Empresarial Arte y Ciencia En La Creacion De Empresas*. Bogota: Pearson Educacion de Colombia.

Wikipedia. (2013). Obtenido de Wikipedia La Enciclopedia Libre: <http://es.wikipedia.org/wiki/Banco>