

INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL DESARROLLO DE LAS
MICROEMPRESAS INDUSTRIALES DE GUADALAJARA DE BUGA

ANDERSON OSPINA SOTO
MARTHA LILIANA RODRIGUEZ CASTRO

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURÍA PÚBLICA
TULUÁ
2013

INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL DESARROLLO DE LAS
MICROEMPRESAS INDUSTRIALES DE GUADALAJARA DE BUGA

ANDERSON OSPINA SOTO
MARTHA LILIANA RODRIGUEZ CASTRO

Trabajo de Grado para optar al título de
CONTADOR PÚBLICO

Directora:
Docente Eneís Jaramillo

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURÍA PÚBLICA
TULUÁ
2013

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	11
1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
1.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	13
2 JUSTIFICACIÓN	15
3 OBJETIVOS	17
3.1 OBJETIVO GENERAL	17
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
4 MARCO DE REFERENCIA	18
4.1 MARCO TEÓRICO	18
4.1.1 Interrelaciones Sector Financiero – Sector Real	18
4.1.2 El sistema financiero colombiano	19
4.1.3 Responsabilidades del área financiera en las empresas	21
4.1.4 Estructura financiera	22
4.2 MARCO CONCEPTUAL	23
4.3 MARCO CONTEXTUAL	24
4.4 ANTECEDENTES DEL APOYO A MICROEMPRESAS EN COLOMBIA	26
4.4.1 Ley 905 de 2004	29

4.4.2	Marco institucional	29
4.4.3	Acceso a mercados financieros	30
5	DISEÑO METODOLÓGICO	31
5.1	ENFOQUE	31
5.2	TIPO DE ESTUDIO	31
5.3	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	31
5.4	FUENTES DE INFORMACIÓN	32
5.5	COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA	33
5.5.1	Población objetivo	33
5.5.2	Selección de la muestra	33
6	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	35
6.1	PERCEPCIÓN DE LA BANCA RESPECTO LA OFERTA, OBSTÁCULOS Y AVANCES EN EL DESARROLLO DEL MICROCRÉDITO EN Buga	35
6.1.1	Percepción sobre el comportamiento del crédito	36
6.1.2	Percepción sobre la política de apoyo a las microempresas	44
6.1.3	Aspectos relevantes para acceder a crédito	48
6.2	PERCEPCIÓN DEL MICROEMPRESARIO INDUSTRIAL RESPECTO A SUS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL ACCESO AL MICROCRÉDITO EN GUADALAJARA DE BUGA	52
6.2.1	Información general	53
6.2.2	Estructura de financiamiento de las microempresas	56
6.2.3	Decisiones de inversión	65

6.3	INDICADORES RESPECTO LA RELACIÓN ENTRE EL MICROCRÉDITO Y LA CREACIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS INDUSTRIALES EN GUADALAJARA DE BUGA	69
6.4	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	71
7	CONCLUSIONES	75
8	RECOMENDACIONES	77
	BIBLIOGRAFÍA	82
	ANEXOS	84

LISTA DE CUADROS

pág.

Cuadro 1: Inclusión financiera en Guadalajara de Buga. Número de productos financieros. 2006-2011*	24
Cuadro 2: Distribución de la cartera según tipo de institución en Buga. Pesos. Año 2010.....	25
Cuadro 3: Tasas de interés por modalidad de crédito. Enero de 2012.....	26
Cuadro 4. Estimación de la muestra, sector microempresarial industrial de Guadalajara de Buga, 2012.	34
Cuadro 5. Cómo ha sido la demanda de crédito por parte de las microempresas en el último año?.....	36
Cuadro 6. Cuáles son las líneas de crédito microempresarial que más demanda han tenido en el último año?	37
Cuadro 7. En el otorgamiento de los créditos, cómo considera el riesgo asociado a las microempresas?	38
Cuadro 8. Sobre cuáles variables se define el beneficio para el sector microempresarial?	39
Cuadro 9. Existe alguna preferencia sobre el plazo del crédito para microempresas?	40
Cuadro 10. Qué plazo es el preferido?	41
Cuadro 11. Que actividades pueden desarrollar las microempresas para generar confianza?	42
Cuadro 12. Cuál considera que es la principal dificultad para las microempresas acceder al crédito?.....	43
Cuadro 13. La institución maneja líneas de crédito provenientes de la Ley Mipyme?	44
Cuadro 14. Cómo es la demanda de créditos provenientes de la Ley Mipyme por parte de los empresarios?	45

Cuadro 15. En términos porcentuales, indique aproximadamente el volumen de créditos otorgados a través de la banca de segundo piso, en su institución, en el último año	46
Cuadro 16. A su juicio, cómo ha funcionado la política de estado de apoyo a las microempresas, en cuanto al acceso al financiamiento.....	47
Cuadro 17. Sector industrial al cual pertenece	53
Cuadro 18. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado	54
Cuadro 19. Con relación al último año, cómo ha sido el comportamiento de las ventas de su empresa?.....	55
Cuadro 20. En el momento de la creación de la empresa, a qué fuentes de financiación recurrió?.....	56
Cuadro 21. De las siguientes fuentes de financiación cuál es la preferida?	57
Cuadro 22.Cuál es la principal variable que determina la disponibilidad de fondos internos en su empresa?	58
Cuadro 23.Cuál es el principal factor que limita las posibilidades de disponer de fondos propios	59
Cuadro 24.Cuál es el tipo de deuda bancaria que más utiliza?	60
Cuadro 25. En el momento de contratar deuda financiera, cuál es el factor que más tiene en cuenta para tomar su decisión?	61
Cuadro 26.Cuál es el factor que más limita la decisión de contratar deuda financiera?	62
Cuadro 27. Genera periódicamente informes de estados financieros?	63
Cuadro 28. Si su respuesta es NO, por qué no la maneja?	64
Cuadro 29. En el último año ha necesitado más crédito o financiamiento?.....	65
Cuadro 30. Si respuesta anterior fue SI, para qué ha necesitado financiamiento?.....	66
Cuadro 31. Hacia el futuro próximo, requerirá financiación?	67
Cuadro 32. A qué fuente recurrirá para financiar inversiones futuras?.....	68

Cuadro 33. Indicadores sobre la relación entre el microcrédito y la creación y crecimiento de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga.....69

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. Cómo ha sido la demanda de crédito por parte de las microempresas en el último año?.....	36
Gráfico 2. Cuáles son las líneas de crédito empresarial que más demanda han tenido en el último año?	37
Gráfico 3. En el otorgamiento de los créditos, cómo considera el riesgo asociado a las microempresas?	38
Gráfico 4. Sobre cuáles variables se define el beneficio para el sector microempresarial?	39
Gráfico 5. Existe alguna preferencia sobre el plazo del crédito para microempresas?	40
Gráfico 6. Qué plazo es el preferido?	41
Gráfico 7. Que actividades pueden desarrollar las microempresas para generar confianza?	42
Gráfico 8. Cuál considera que es la principal dificultad para las microempresas acceder al crédito?.....	43
Gráfico 9. La institución maneja líneas crédito provenientes de la Ley Mipyme? ..	44
Gráfico 10. Cómo es la demanda de créditos provenientes de la Ley Mipyme por parte de los empresarios?	45
Gráfico 11. En términos porcentuales, indique aproximadamente el volumen de créditos otorgados a través de la banca de segundo piso, en su institución, en el último año	46
Gráfico 12. A su juicio, cómo ha funcionado la política de estado de apoyo a las microempresas, en cuanto al acceso al financiamiento	47
Gráfico 13. Sector industrial al cual pertenece	53
Gráfico 14. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado	54

Gráfico 15. Con relación al último año, cómo ha sido el comportamiento de las ventas de su empresa?	55
Gráfico 16. En el momento de la creación de la empresa, a qué fuentes de financiación recurrió?	56
Gráfico 17. De las siguientes fuentes de financiación cuál es la preferida?	57
Gráfico 18.Cuál es la principal variable que determina la disponibilidad de fondos internos en su empresa?	58
Gráfico 19.Cuál es el principal factor que limita las posibilidades de disponer de fondos propios	59
Gráfico 20.Cuál es el tipo de deuda bancaria que más utiliza?	60
Gráfico 21. En el momento de contratar deuda financiera, cuál es el factor que más tiene en cuenta para tomar su decisión?	61
Gráfico 22.Cuál es el factor que más limita la decisión de contratar deuda financiera?	62
Gráfico 23. Genera periódicamente informes de estados financieros?.....	63
Gráfico 24. Si su respuesta es NO, por qué no la maneja?	64
Gráfico 25. En el último año ha necesitado más crédito o financiamiento?	65
Gráfico 26. Si respuesta anterior fue SI, para qué ha necesitado financiamiento?	66
Gráfico 27. Hacia el futuro próximo, requerirá financiación?	67
Gráfico 28. A qué fuente recurrirá para financiar inversiones futuras?	68

INTRODUCCIÓN

El sistema bancario se ha convertido a lo largo de los años en el corazón de las economías de mercado monetizadas, en donde la circulación monetaria y crediticia impulsa la creación de dinero e incrementan los mecanismos de financiamiento.

Asimismo, dentro del flujo circular de la actividad económica, el sector financiero, y dentro de él, el sistema bancario, juegan un papel trascendental para la sociedad, pues es un medio facilitador, entre otras cosas, del crecimiento familiar y empresarial, y es allí donde radica la importancia del sistema financiero. No obstante, mucho se ha escrito e investigado sobre el acceso a los recursos de dicho sistema, pues para ciertos sectores sociales y empresariales, existen limitantes en la consecución de financiación bancaria.

De acuerdo con esto, una manera de evaluar el papel del sistema bancario como promotor de beneficios a la sociedad, es mediante el estudio de la relación entre la actividad bancaria y el desarrollo productivo de las empresas. Es bien conocida la fuerte dependencia del sistema financiero de las fluctuaciones económicas y del comportamiento de los demás agentes económicos, pero igualmente, el desarrollo empresarial depende en algún porcentaje de la disponibilidad de recursos provenientes del sistema financiero.

A nivel nacional, la actividad bancaria en Colombia, ha venido en constante crecimiento después de superar la crisis a finales de la década de los noventa, por lo tanto, es importante determinar si la banca ha desencadenado un efecto multiplicador sobre el desarrollo empresarial, específicamente sobre las microempresas¹ industriales de la ciudad de Buga, a través del llamado microcrédito.

Considerando lo anterior, el presente documento contiene los resultados del análisis sobre la incidencia del microcrédito en la creación y desarrollo de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga, lo cual implicó conocer la percepción de la banca oferente del producto financiero y los microempresarios demandantes de los recursos.

¹ Según la Ley 905 de 2004, las micro son aquellas empresas con un monto de activos menores a los 501 SMLV, o con menos de 10 trabajadores.

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La importancia que ha adquirido la microempresa en la economía colombiana durante los últimos años es incuestionable, así como sus aportes a la generación de empleo. Este proceso en la ciudad de Buga, ha seguido unos patrones similares a los del país, lo cual ha permitido el incremento del número de microempresas a nivel local. Tales características generan muchas inquietudes respecto a la dinámica de este tipo de empresas, especialmente en lo referente a su estructura y la forma cómo éstas desarrollan sus actividades.

La microempresa hace una contribución sustancial a la economía colombiana. Aportan cerca del 50% del empleo nacional y el sector informal genera cerca del 18% del PIB urbano. Por lo tanto, cualquier política de desarrollo social y empresarial en Colombia tiene que pasar por el desarrollo de la microempresa.²

Teniendo en cuenta lo anterior, el Estado expidió la Ley 905 de 2004, la denominada Ley Mipymes, cuyo principal objetivo es la promoción y el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa en el país. No obstante, es preciso señalar que un alto porcentaje de las microempresas que se han creado es más producto de la grave situación de desempleo que ha afrontado el país, que de una verdadera política en favor del desarrollo económico de éste.

Las microempresas en Colombia evolucionaron de manera rápida en los años noventa, alcanzando a finales de la década a representar más del 70% de las empresas legalmente constituidas, generando el 55% del empleo urbano y el 88% del empleo rural.³ En el caso de la composición empresarial de Guadalajara de Buga, según cifras de la Cámara de Comercio de esta ciudad,⁴ para el 2011 la mayor participación porcentual corresponde a las microempresas con 5.252 inscritos equivalente al 93.42%.

Según Galindo y Franco,⁵ se estima que aproximadamente el 85% de las empresas, particularmente las micro y pequeñas empresas – MYPES, son informales, lo cual conlleva a reconocidas restricciones de acceso principalmente a los mercados de bienes y servicios, institucional, tecnológico y financiero, siendo este último el obstáculo que impide al empresario poder romper las barreras de acceso a los demás mercados y encontrar el camino a la formalidad.

² GAITÁN VILLEGAS, Jorge. Cifras de la microempresa urbana en Colombia. En: Memorias Foro Nacional de la Microempresa. Bogotá, noviembre de 2005.

³ ALVIS ARRIETA, Jorge y ACOSTA VALDELAMAR, Fernan. Determinantes de la dinámica económica de la microempresa en Cartagena. Universidad Tecnológica. 2004.

⁴ GIRALDO, Diana Paola. Composición Empresarial, Buga y área de jurisdicción. Cámara de Comercio de Buga, enero de 2012, 30 p.

⁵ GALINDO, Jesús y FRANCO, Juan B. Financiamiento para mipymes. [en línea] Sena, Bogotá, 2009 [recuperado el 10 de dic. 2012] Disponible en internet: <<http://www.sena.edu.co/downloads/2009/emprendimiento/FINANCIAMIENTO%20MIPYMES.pdf>>

En este contexto ha surgido el término del microcrédito, que en Colombia, según la Ley 590 de 2000 (modificada por la Ley 905 de 2004 y los decretos que las reglamentan), está constituido por las operaciones activas de crédito para la financiación de microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV),⁶ equivalentes en 2013 a \$14.737.500.

Dada la importancia del microcrédito y el peso porcentual de las microempresas en la estructura empresarial a nivel nacional, surge el concepto de inclusión financiera, el cual, según la Asobancaria “es un proceso que involucra, por un lado, una visión tradicional de la bancarización, medida como el número de personas y empresas con acceso al sistema financiero por el lado del ahorro o del crédito, y por otro lado, el acceso eficiente a sistemas y herramientas de pago, bien sea que quien los utilice sea un cliente o un usuario del sistema.”⁷

En el caso de la evolución del sistema financiero en Guadalajara de Buga se puede evidenciar a través de las estadísticas de inclusión financiera de la Asobancaria,⁸ que el microcrédito tuvo una expansión del 76.3% entre el año 2006 y el 2011, pasando de 1.321 a 2.329 beneficiarios. Sin embargo, no existen estudios específicos en este municipio, que indiquen la importancia del microcrédito en el desarrollo microempresarial, aspecto de gran relevancia teniendo en cuenta que el objetivo del mismo es precisamente promover tal desarrollo.

Teniendo en cuenta esto, la pregunta de investigación es:

1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo examinar el papel desempeñado por el microcrédito en la creación y desarrollo de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga?

1.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la percepción de la banca respecto la oferta de microcréditos, los obstáculos y avances en el desarrollo del producto en Guadalajara de Buga?

¿Cuál es la percepción del microempresario industrial respecto sus fuentes de financiamiento y el acceso al microcrédito en Guadalajara de Buga?

⁶ BANCO DE LA REPÚBLICA. Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias. [en línea] Banco de la República, sep. de 2010 [recuperado el 10 de diciembre de 2012] Disponible en internet: <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/report_estab_finan/2010/Tema1_sept.pdf>

⁷ HENAO, Margarita. Informe de inclusión financiera Colombia 2006 – 2010. Asobancaria, Bogotá, Mayo de 2011.

⁸ Ibíd.

¿El origen y crecimiento de los microestablecimientos industriales ha estado ligado a la evolución del microcrédito en Guadalajara de Buga?

2 JUSTIFICACIÓN

Dentro de la estructura empresarial de Guadalajara de Buga, las microempresas se caracterizan por ser el segmento con mayor peso relativo, medido este como el número de negocios sobre el total registrado en Cámara de Comercio. Estos establecimientos tienen mucha importancia desde el punto de vista social, pues son una fuente de empleo para los estratos más sensibles de la sociedad, motivo por el cual se convierten en un importante objeto de estudio. En Guadalajara de Buga existen 3.202 empresas registradas en la Cámara de Comercio de Guadalajara de Buga.⁹ De estas, 2.931 son microempresas, es decir, 91.5% del total. A su vez, las microempresas pertenecientes a la industria corresponde al 8.7%, es decir, 256 unidades económicas.

Adicionalmente la importancia de la microempresa ha quedado plasmada en la misma ley, pues el gobierno continuamente legisla con relación a este segmento empresarial, siendo la Ley 590 de 2000 y su modificación a través de la Ley 905 de 2004, la prueba de que las microempresas resultan relevantes para la economía nacional. Se ha pretendido con esta ley, fortalecer a estas empresas, siendo el acceso al financiamiento uno de los más importantes, ya que en muchas ocasiones las ideas de negocios de los microempresarios se quedan en eso, por falta de recursos con qué emprender una empresa. Asimismo, en el desarrollo y crecimiento de las mismas, el problema del financiamiento es fundamental, pues es el que realmente posibilita que las microempresas crezcan, debido a que generalmente los propietarios de estos negocios no cuentan con suficientes recursos o un capital propio para invertir.

De acuerdo a lo anterior, la evaluación de la relación entre creación y desarrollo de las microempresas industriales y la evolución del microcrédito en la ciudad es pertinente, pues a través de los años se ha visto cómo han crecido las operaciones de las entidades financieras, así como la entrada de nuevas instituciones a la ciudad, lo cual puede de una u otra forma ayudar a la consolidación del segmento microempresarial industrial de Guadalajara de Buga. De esta forma, lo que se pretende con esta investigación es precisamente determinar hasta qué punto la banca a través del microcrédito ha tenido que ver en la creación y desarrollo de las microempresas de este segmento productivo, evaluando para esto la percepción directa del microempresario y los bancos que atienden este sector empresarial.

Para los autores, como estudiantes de Contaduría Pública, el trabajo se convierte en una posibilidad de aplicar conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional, especialmente en temas financieros que implican el estudio de fuentes de financiación de las microempresas y la toma de decisiones de estos

⁹ CÁMARA DE COMERCIO DE BUGA. Composición empresarial, Buga y área de jurisdicción. Guadalajara de Buga, 2012.

empresarios. Por lo tanto, se promueve el vínculo entre la academia y el sector microempresarial, necesario para fortalecer la incidencia de la Unidad Central del Valle en la región, a través de investigaciones que aporten al conocimiento de la realidad; en este caso específico, los resultados del trabajo permiten tener mayor información sobre la incidencia del microcrédito en la creación y desarrollo de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga, lo cual resulta fundamental como elemento de diagnóstico para el direccionamiento de la política pública municipal; por ello, el aporte que hace la UCEVA a través de sus estudiantes, en la realización de este trabajo de grado, constituye un acercamiento de la institución al contexto empresarial de la región, que beneficia indirectamente a la sociedad en general.

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la incidencia del microcrédito en la creación y desarrollo de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar la percepción de la banca respecto la oferta de microcréditos, los obstáculos y avances en el desarrollo del producto en Guadalajara de Buga.

Conocer la percepción del microempresario industrial respecto sus fuentes de financiamiento y el acceso al microcrédito en Guadalajara de Buga.

Construir indicadores respecto la relación entre el microcrédito y la creación y crecimiento de las microempresas industriales en Guadalajara de Buga.

4 MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEÓRICO

Inicialmente es importante describir la importancia del sector financiero y sus relaciones con el sector real de la economía representado en las empresas. Además es necesario describir el sistema financiero para contextualizar al sector bancario y su producto el microcrédito.

4.1.1 Interrelaciones Sector Financiero – Sector Real

Si bien se ha afirmado que el comportamiento de las variables y políticas macroeconómicas explica, en gran medida, el comportamiento de industrias (sectores) y empresas, en el caso del sector financiero se ha discutido la existencia de una relación de causalidad en sentido inverso, según la cual, los resultados sectoriales en particular, los alcanzados por los establecimientos bancarios y de crédito, explicarían el desempeño coyuntural del sector real y de la economía en su conjunto.¹⁰

Debido a que la producción, los ingresos y el ahorro toman tiempo para generarse, desde que las firmas solicitan dinero para financiar la producción hasta ver realizada sus ventas, se necesita que existan recursos financieros (dinero), los cuales son facilitados por medio del crédito bancario. La secuencia del circuito, entonces, empieza cuando los depósitos son entregados a las firmas en forma de crédito para ellas. El proceso se mueve (se reproduce) en la medida en que se compran las materias primas, empieza la producción, se pagan los salarios, las firmas venden su producto y también ofrecen crédito a sus compradores. El circuito se cierra cuando las firmas utilizan los ingresos de su producción y sus ventas para pagarle de vuelta a los bancos sus deudas.

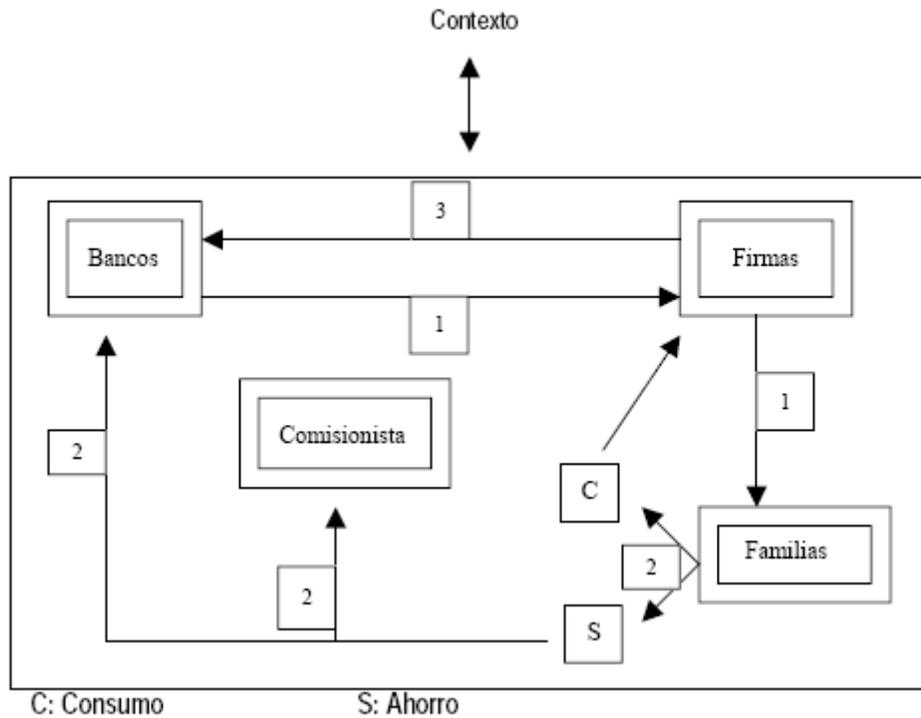
La producción en el circuito puede llevarse a cabo cuando se presta dinero a las empresas, y el equilibrio se mantiene si el dinero que se utiliza en la producción alimenta a las firmas para que puedan pagar sus deudas a los bancos.

Descripción del Circuito: Se presentan cuatro sectores en el circuito que se analiza: las empresas, las familias, el sector bancario (incluyendo al Banco Central y los bancos comerciales), y los otros intermediarios financieros distintos a los

¹⁰ JARAMILLO, Alberto, JIMÉNEZ, Adriana, RESTREPO, Andrea, SERRANO, Ana, MAYA, Juan Sebastián. Sector bancario y coyuntura económica el caso colombiano 1990 – 2000. Grupo de estudios en economía y empresa Universidad EAFIT. Medellín, marzo de 2002. P. 12

bancos. Es un proceso de un período con tres fases de secuencia: una fase inicial (1), un intervalo intermedio (2), y una fase final (3) (Ver Figura 1).

Figura 1. Circuito sector real- sector bancario



1 = Fase inicial; 2 = Fase intermedia; 3 = Fase final

Fuente: JARAMILLO y Otros (2002)

4.1.2 El sistema financiero colombiano

Por definición, los sistemas financieros se conforman por las instituciones financieras prestadoras de los respectivos servicios y por las autoridades gubernamentales que regulan y ejercen el control sobre ellas y sobre la actividad financiera en general.¹¹

Su principal función es la de proveer los recursos necesarios para que la economía de un país pueda evolucionar, mediante la colocación de dineros que previamente ha captado del público, es decir la realización de intermediación financiera.¹²

¹¹ CÁMARA DE COMERCIO HISPANO-COLOMBIANA. El sistema financiero colombiano. En: www.camaco.es.com.co Acceso en Agosto de 2009

¹² ZULETA, Luis Alberto. El sistema financiero colombiano. En: Gran Enciclopedia de Colombia, Tomo 8 Economía. Círculo de Lectores. Bogotá, 1994

El sistema financiero colombiano ha experimentado importantes transformaciones durante las tres últimas décadas del siglo XX que han sido consecuencia de la globalización de la economía, haciendo necesaria la búsqueda de un sistema financiero que diera seguridad y que además respondiera a los cambios acelerados y permanentes que suceden en los mercados financieros mundiales.¹³

En Colombia el sistema financiero se encuentra conformado por las siguientes entidades:¹⁴

- Establecimientos de Crédito
- Sociedades de Servicios Financieros
- Entidades Aseguradoras
- Intermediarios de Seguros y Reaseguros

Con respecto a los establecimientos de crédito, son instituciones financieras cuya función principal consiste en captar en moneda legal recursos del público, ya sea en depósitos a la vista (cuentas de ahorro, corriente) o a término (CDT y CDAT´S), para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos u otras operaciones activas de crédito. Son establecimientos de crédito:

- Establecimientos Bancarios: Tienen por función principal la captación de recursos en cuenta corriente bancaria así como también la captación de otros depósitos a la vista o a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito.
- Corporaciones Financieras: Tienen por objeto la movilización de recursos y la asignación de capital para promover la creación, reorganización, fusión, transformación y expansión de cualquier tipo de empresas así como para participar en su capital, promover la participación de terceros, otorgarles financiación y ofrecer servicios financieros que contribuyan a su desarrollo.
- Compañías de Financiamiento: Su función principal es la de captar recursos del público con el propósito de financiar la comercialización de bienes y servicios y realizar operaciones de arrendamiento financiero o leasing.
- Cooperativas Financieras: Adelantan actividad financiera en los términos de la Ley que los regula.

Los recursos financieros que proveen los anteriores establecimientos de crédito constituyen la oferta a disposición de las empresas, las cuales demandan dinero para el financiamiento de sus diferentes actividades. A continuación se presentan las responsabilidades del área financiera de las organizaciones, para identificar

¹³ CADENA AGUDELO, Jaime, CASTAÑEDA ESTRADA, María Isabel, PEDRAZA FORERO Jaime y REDONDO RANGEL, Jacqueline. La banca colombiana frente al pilar I del acuerdo de Basilea II. Civilizar, Revista electrónica de difusión científica – Universidad Sergio Arboleda Bogotá – Colombia En www.usergioarboleda.edu.co/civilizar Edición 10

¹⁴ SUPERFINANCIERA DE COLOMBIA. Decreto 663 de 1993. Por medio del cual se actualiza el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero. [en línea] Artículo 1 [recuperado 06/02/2013] Disponible en internet: <<http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/NormasyReglamentaciones/estatuto/parte01.pdf>>

qué tipo de decisiones toman las empresas respecto a los fondos ofrecidos por los establecimientos de crédito.

4.1.3 Responsabilidades del área financiera en las empresas

Las tres principales responsabilidades en el área financiera son: decisiones de financiación, decisiones de inversión y decisiones operativas, las cuales deben relacionarse con los objetivos de la empresa y contribuir a la maximización del valor para los propietarios. Con relación a la primera, es necesario definir el origen de los recursos (pasivo y patrimonio) que financiarán a los activos corrientes y fijos.

Para Lawrence Gitman,¹⁵ una de las principales responsabilidades del administrador financiero es revisar y analizar las decisiones de inversión propuestas para asegurarse de que sólo se realicen aquellas que contribuyan positivamente al valor de la empresa. A través de varias técnicas y herramientas, los administradores financieros estiman los flujos de efectivo que generará una inversión y luego aplican técnicas apropiadas de decisión para evaluar el impacto de la inversión sobre el valor de la empresa. Desde luego, sólo se deben realizar las inversiones que puedan incrementar su valor.

Gitman también habla de otro tipo de decisiones financieras, entre las cuales nombra el costo de capital, el apalancamiento y la política de dividendos como decisiones financieras a largo plazo y la administración de activos circulantes y de pasivos circulantes como decisiones financieras a corto plazo.

Continuando con Lawrence J. Gitman, además de la intervención en el análisis y planeación financieros, las actividades primarias del administrador financiero son la toma de decisiones de inversión y de financiamiento. Las decisiones de inversión determinan la combinación y el tipo de activos que posee la empresa. Las decisiones de financiamiento determinan la combinación y tipo de financiamiento que utiliza la empresa. Estas clases de decisiones pueden verse en términos del balance general de la organización, sin embargo, según Lawrence J. Gitman, en realidad las decisiones se toman con base en los efectos de sus flujos de efectivo sobre el valor global de la empresa.

De acuerdo con Héctor Ortiz Anaya, la actividad financiera comprende tres funciones básicas:¹⁶

a) Preparación y análisis de información financiera;

¹⁵ GITMAN, Lawrence J., NÚÑEZ RAMOS, Elisa. Principios de Administración Financiera. Décima edición. Pearson Educación de México, S.A. México. 559 pp. p. 11

¹⁶ ORTÍZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero aplicado. Con ajustes por inflación. Novena edición. Universidad Externado de Colombia. 1996, p. 23

- b) determinación de la estructura de activos y
- c) Estudio del financiamiento de la empresa o estructura financiera.

Estas funciones dentro de la empresa, implica las siguientes responsabilidades primordiales:¹⁷

- a) responsabilidad por la producción, manejo y flujo adecuado de la información contable y financiera;
- b) responsabilidad por la administración eficiente del capital de trabajo;
- c) responsabilidad por la selección y evaluación de inversiones a largo plazo;
- d) responsabilidad por la consecución y manejo de fondos requeridos por la empresa;
- e) responsabilidad por su participación en el desarrollo de la empresa;
- f) responsabilidad por el manejo administrativo de las áreas de la empresa involucradas en la función financiera.

De las anteriores decisiones queda clara la importancia de una adecuada selección de la estructura financiera, es decir, la consecución y manejo de fondos requeridos por la empresa. A continuación se explica desde el punto de vista teórico, este tema.

4.1.4 Estructura financiera

El endeudamiento está relacionado con la estructura financiera de la empresa, la cual, según Rivera Godoy, expresa “la combinación de recursos financieros que utiliza la organización para llevar a cabo su objeto social”¹⁸. La clasificación de estos recursos se puede observar al lado derecho del balance general bajo los nombres de pasivo y patrimonio, más específicamente, agrupa los pasivos circulantes, los pasivos a largo plazo y el capital más las utilidades retenidas y las reservas. La proporción entre la deuda de largo plazo y patrimonio que se utiliza para financiar los activos se conoce más comúnmente con el nombre de estructura de capital, o estructura de financiación de largo plazo.

Sin embargo, dado que la mayoría de las empresas, concretamente las microempresas, no tienen pleno acceso a fuentes de financiación de largo plazo y por el contrario, basan su financiación en una combinación de obligaciones financieras de corto plazo, patrimonio y una muy poca participación de pasivos de largo plazo, se presenta generalmente, una fuerte dependencia de la financiación a través de créditos ordinarios o microcréditos que les conceden los bancos con plazos que oscilan entre uno y tres años. Esta combinación de obligaciones

¹⁷ *Ibíd.* p. 25

¹⁸ RIVERA GODOY, Jorge Alberto. Introducción a la administración financiera. Fundamentos y aplicaciones para crear valor. 1ra ed. Cali: Artes Gráficas del Valle Editores – Impresores Ltda., 2004. 306 p., p. 144

financieras y patrimonio también se conoce con el nombre de estructura financiera.¹⁹

Por lo tanto, la posibilidad de tener acceso a fuentes de financiamiento, finalmente determina la capacidad de la empresa de crecer, es decir, incrementar el valor de sus activos. Sin financiamiento, en el caso de las microempresas, la escases de recursos determina el estancamiento de los negocios.

4.2 MARCO CONCEPTUAL

De acuerdo a la LEY No. 905 de 2004, “POR LA CUAL SE DICTAN DISPOSICIONES PARA PROMOVER EL DESARROLLO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”, se presentan las siguientes definiciones:

ARTÍCULO 2º. DEFINICIONES. Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

Microempresa: a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.

b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

PARÁGRAFO 1º. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.

Microcrédito: El microcrédito se define como el conjunto de préstamos de montos pequeños concedidos a la población de bajos ingresos que tienen acceso restringido a los créditos de la banca tradicional, debido a que no cuentan con activos que los respalden y a que la información sobre sus proyectos es deficiente. El microcrédito hace parte de un concepto más amplio, el de micro finanzas, que hace referencia a todos los servicios diseñados para satisfacer las necesidades financieras de las personas con bajos niveles de ingresos y activos.

¹⁹ GARCÍA S., Oscar L. Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA. Prensa Moderna Impresores S.A. Cali, 2003. 490 p., p. 247

Apalancamiento financiero: Es la utilización de la deuda para incrementar la rentabilidad de los capitales propios. Es la medida de la relación entre deuda y rentabilidad. Cuando el coste de la deuda (tipo de interés) es inferior al rendimiento ofrecido por la inversión resulta conveniente financiar con recursos ajenos. De esta forma el exceso de rendimiento respecto del tipo de interés supone una mayor retribución a los fondos propios.

4.3 MARCO CONTEXTUAL

Este apartado inicia con la presentación del contexto actual del sector bancario en Guadalajara de Buga, para comprender su estructura con relación al número de entidades participantes, el nivel de bancarización y la evolución del sector en los últimos años.

Para la Asobancaria, la inclusión financiera “es un proceso que involucra, por un lado, una visión tradicional de la bancarización, medida como el número de personas y empresas con acceso al sistema financiero por el lado del ahorro o del crédito, y por otro lado, el acceso eficiente a sistemas y herramientas de pago, bien sea que quien los utilice sea un cliente o un usuario del sistema.”²⁰

La evolución del sistema financiero en Guadalajara de Buga se puede evidenciar a través de las estadísticas de inclusión financiera de la Asobancaria. En el cuadro 1 se presentan el número de productos de forma comparativa entre el año 2006 y el año 2011. En el primer año existían en el municipio referenciado 65.455 cuentas de ahorro, mientras que para el tercer trimestre del año 2011, habían 101.706 de estas cuentas, es decir, se ha presentado un crecimiento del 55.4% en el número de cuentas de ahorro.

Cuadro 1: Inclusión financiera en Guadalajara de Buga. Número de productos financieros. 2006-2011*

Producto	2006	2011	Crec. %
Cuenta de Ahorro	65.455	101.706	55,4%
Cuenta Corriente	5.075	5.174	2,0%
Consumo	9.459	17.941	89,7%
Cartera Vivienda	1.250	1.269	1,5%
Microcrédito	1.321	2.329	76,3%
Tarjetas de Crédito	8.680	19.735	127,4%

* Corresponde al tercer trimestre de 2011

Fuente: Asobancaria, informe de inclusión financiera, 2011

²⁰ HENAO, Margarita. Informe de inclusión financiera Colombia 2006 – 2010. Asobancaria, Bogotá, Mayo de 2011.

La expansión del sector financiero en Guadalajara de Buga también se puede apreciar a través de otros productos, como son principalmente las tarjetas de crédito, los créditos de consumo y el microcrédito, los cuales, entre el año 2006 y 2011 muestran un crecimiento del 127.4%, 89.7% y 76.3% respectivamente.

Para aproximar la participación en el mercado de las entidades bancarias en Guadalajara de Buga, se utilizan estadísticas relacionadas con la composición de la cartera neta, proporcionadas por la Superintendencia Financiera de Colombia (www.superfinanciera.gov.co).

En el Cuadro 2 se presenta la distribución de la cartera del sistema bancario de Buga por tipo de institución. La cartera neta corresponde a la suma de la cartera de créditos de vivienda, créditos y leasing de consumo, microcréditos, créditos y leasing comerciales, menos las provisiones para los diferentes créditos.

Cuadro 2: Distribución de la cartera según tipo de institución en Buga. Pesos. Año 2010.

Nombre Entidad	Cartera de créditos	Créditos de vivienda	Créditos y Leasing de Consumo	Microcréditos	Créditos y Leasing Comerciales	Provisiones
BANCO DE BOGOTÁ	12.048.101.998		7.397.059.595	917.593.596	4.991.375.009	1.257.926.201
BANCO POPULAR S.A.	41.871.229.580	248.737.173	36.626.897.635	133.459.443	7.563.976.442	2.701.841.114
BANCOLOMBIA S.A.	21.764.074.619	5.222.623.104	7.937.741.864	209.271.718	10.350.565.792	1.956.127.859
BBVA COLOMBIA	25.120.128.962	7.368.907.224	12.043.603.034	4.065.870	7.263.960.780	1.560.407.945
OCCIDENTE	39.265.019.147		5.121.850.822	-	34.143.168.325	-
BANCO CAJA SOCIAL BCSC	19.799.835.235	5.971.571.087	7.454.527.573	4.244.234.587	3.807.430.780	1.677.928.793
DAVIVIENDA S.A.	9.044.740.587	483.398.242	2.786.195.640	-	6.237.106.100	461.959.395
AV VILLAS	9.403.921.782	1.228.083.316	7.811.037.452	118.265.748	366.857.599	120.322.333
Total	178.317.051.910	20.523.320.146	87.178.913.615	5.626.890.962	74.724.440.827	9.736.513.640
		11,5%	48,9%	3,2%	41,9%	5,5%

Fuente: www.superfinanciera.gov.co

En el cuadro 3 se aprecian las tasas de las diferentes modalidades de crédito para las instituciones bancarias de Guadalajara de Buga, de acuerdo a información de la Superintendencia Financiera de Colombia. En la modalidad de microcréditos, se aprecia que las mayores tasas de interés las tiene el Banco de Bogotá con 42,68% E.A., frente una tasa de usura de 50,18% para enero de 2012. Por su parte, las menores tasas de esta modalidad las tiene el Bancolombia con 28,68%.

Cuadro 3: Tasas de interés por modalidad de crédito. Enero de 2012.

	Cartera de consumo		Microcréditos	Cartera comercial					Total tarjetas de crédito
	Créditos de consumo sin t c pn	Tarjeta de crédito persona natural		Créditos ordinarios	Crédito preferencial	Crédito de tesorería	Tarjeta de crédito empresarial	Sobregiros bancarios	
BOGOTÁ	20,65	29,16	42,68	11,15	9,65	10,46	27,49	21,18	28,97
POPULAR	20,06	28,83	40,89	12,32	8,93		28,08	29,8	28,78
BANCOLOMBIA	18,61	29,41	28,68	12,56	9,08	9,34	29,44	25,21	29,42
BBVA COLOMBIA	16,13	29,52		11,19	7,95	7,44	28,49	29,69	29,49
DE OCCIDENTE	19,34	27,94		11,04	8,46	8,17	28,64	25,76	28
CAJA SOCIAL BCSC	21,32	29,43	34,71	11,26	8,08	7,28	29,81	29,88	29,43
DAVIVIENDA	20,59	29,69		16,67	9,6	7,36	29,69	28,21	29,69
AV VILLAS	22,67	29,84	29,92	10,61	7,79	8,14	29,84	29,88	29,84
WWB			38,63	15,11					
COOMEVA (*)	20,53	24,19		14,07	9,6				24,19
TASA DE USURA	29,88	29,88	50,18	29,88					

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

En los créditos ordinarios, que hace parte de la cartera comercial, la tasa de usura se ubicaba en enero de 2012 en 29,88%. La institución con menores tasas de interés en esta modalidad es AV Villas, con 10,61%, mientras que el mayor costo se encuentra en el Banco Davivienda con 16,67%.

4.4 ANTECEDENTES DEL APOYO A LAS MICROEMPRESAS EN COLOMBIA

El apoyo a las micro, pequeña y mediana empresa en Colombia ha sido cuestión de política de Estado, como puede leerse en el Plan de Desarrollo del gobierno 2002-2006:

El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa contribuye a la democratización de la propiedad y permite avanzar hacia el objetivo de un país de propietarios. El Gobierno propiciará el ingreso de nuevos actores económicos, más competitivos e integrados a los mercados nacionales e internacionales. La estrategia estará enfocada hacia dos objetivos específicos: a) eliminación de las restricciones de acceso al financiamiento; y b) diseño y desarrollo de instrumentos de apoyo.”²¹

De acuerdo a lo anterior, la política de apoyo a las mipymes se relaciona directamente con el movimiento de los recursos de las mismas, pues el acceso al financiamiento que se busca facilitar es precisamente un intento de diversificación

²¹ PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. “Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2002-2006.” Noviembre de 2002. En: www.presidencia.gov.co

de las fuentes de recursos con que cuentan estas empresas, entendiendo que la problemática de las mipymes se relaciona con la excesiva dependencia de los fondos internos para financiar sus operaciones, lo cual las expone demasiado a los vaivenes de la economía. Adicionalmente, la misma política pretende fortalecer a éstas empresas en el aspecto productivo y competitivo a través de diferentes instrumentos de apoyo.

Con relación a estos objetivos, el diagnóstico que se realizó en aquella época sobre la situación de las mipymes se resume a continuación, según la perspectiva del gobierno nacional, y como base de la política de estado de apoyo al sector.

a. Acceso al financiamiento

En Colombia, el mercado financiero no ha respondido adecuadamente a la demanda de recursos de las Mipymes. Esta situación obedece a un cúmulo de factores: a) la existencia de normas legales y marcos regulatorios restrictivos; y b) la rigidez de las estructuras internas de los bancos (estatutos, manuales y políticas de crédito diseñados para las grandes empresas), así como los altos costos administrativos. A estos dos factores, se suma que las Mipymes tienen, generalmente, estructuras empresariales débiles con prácticas gerenciales deficientes.²²

De acuerdo a esto, la política del Gobierno Nacional pretende reducir las barreras de acceso al mercado financiero de las mipymes, mediante mecanismos que brinden confianza al mercado financiero. Para esto el gobierno centra su acción en aspectos regulatorios e institucionales, así como su intervención directa a través de instrumentos de cofinanciación.

- Reforma a la banca de desarrollo

Debido a los problemas que presenta la banca de desarrollo en Colombia, en el sentido de los sesgos sectoriales y la competencia entre las diferentes instituciones que genera sobrecostos operativos y lleva al despilfarro de recursos públicos²³, se determinó en el plan de desarrollo del gobierno, que dicha banca se debe concentrar en actividades de segundo piso y en atender las demandas de las Mipymes sin sesgos sectoriales.

- Fortalecimiento de los fondos de garantías

La dinámica favorable que ha mostrado el Fondo Nacional de Garantías (FNG) demuestra las bondades de mantener el diseño actual de las garantías

²² Ibid.

²³ Ibid.

automáticas de riesgo compartido para Mipymes. La naturaleza del FNG permite aumentar el número de Mipymes beneficiarias de las garantías de riesgo compartido con los intermediarios financieros.

- Reformas legales y regulatorias

De la misma manera que es necesario apoyar el acceso al crédito de un número creciente de Mipymes, es indispensable crear mecanismos legales que permitan a los bancos y a los fondos de garantías contar con procesos ágiles para recuperar sus recursos ante el riesgo de incumplimiento de los deudores. El Gobierno Nacional evaluará las disposiciones legales y regulatorias vigentes con el fin de acelerar los procesos de liquidación de garantías.

- Promoción de mayor información de las Mipymes a los mercados financieros

Una adecuada administración de los registros de crédito que manejan las centrales de riesgo y la existencia de calificadoras especializadas para las Mipymes son mecanismos necesarios para posibilitar y agilizar el acceso a los mercados financieros. La gestión pública en este aspecto se orientará a regular y vigilar que las bases de datos suministren información fidedigna, completa y oportuna, y a garantizar el fácil acceso de los agentes a esa información, bajo principios de confidencialidad ante terceros.

b. Instrumentos de apoyo no financieros

La promoción de Mipymes debe inscribirse dentro del marco creado por la Ley 590 de 2000. Esta ley creó estímulos tributarios para las microempresas que se constituyan con posterioridad a su expedición. Asimismo, creó el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Fomipyme).

Según el Plan de Desarrollo, el Gobierno promoverá el progreso de las Mipymes a partir de la normatividad y la institucionalidad existentes. Se mantendrán los mecanismos de cofinanciación de Fomipyme, el Programa Nacional de Productividad y Competitividad y el Programa de Competitividad y Desarrollo Tecnológico Productivo del Sena. Además, el Gobierno promoverá programas específicos de apoyo a la vocación empresarial y fortalecerá la competitividad de las Mipymes en dos frentes: acceso a mercados y fortalecimiento de la capacidad empresarial.

Así mismo, como instrumento de coordinación de la política, se establece el Sistema nacional de apoyo y promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, el cual está conformado por las entidades públicas del Gobierno que

diseñan y ejecutan las políticas de apoyo y regulación de las Mipymes, los organismos de concertación creados por la Ley 590 de 2000, las entidades privadas que atienden a los empresarios y los diversos gremios que representan a los empresarios del sector.

4.4.1 Ley 905 de 2004

La Ley 905 del año 2004 modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana. Estas leyes representan una etapa de la evolución de la política pública del país dirigida al mejoramiento productivo y fortalecimiento institucional del sector microempresarial.²⁴

El apoyo del gobierno al sector de las mipymes parte del reconocimiento a su importancia en la generación de empleo e ingresos, sus aportes a la economía y del efecto que tendrá dicho apoyo en el bienestar de los colombianos. Por estas razones la política de apoyo a las mipymes “se ha centrado en aumentar la productividad de las mismas, para lograr una mayor competitividad de sus productos, mejorar su acceso al crédito, optimizar sus canales de comercialización e insertarlas en los mercados para mejorar el nivel de ingresos y el nivel de vida de sus propietarios y trabajadores.”²⁵

Se pretende estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes.

4.4.2 Marco institucional

Se 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. El Sistema Nacional de Apoyo a las Mipymes estará integrado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Protección Social, Ministerio de Agricultura, Departamento Nacional de Planeación, Sena, Colciencias, Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías y Finagro, el cual coordinará las actividades y programas que desarrollen las Mipymes.

²⁴ CASTAÑEDA CORDY, Alberto y RIVERA, Carlos Fernando. Ley 905 de 2004: Alcances y Limitaciones de la Política de Apoyo Microempresarial. Bogotá, 2004

²⁵ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa. Documento DNP-2.069-UDS-SENA. Bogotá Marzo 8 de 1984.

4.4.3 Acceso a mercados financieros

La ley establece la necesidad de otorgar préstamos e inversiones destinados a las Mipymes, cuando el Gobierno Nacional verifique que existen fallas del mercado u obstáculos para la democratización del crédito, que afecten a las micro, pequeñas y medianas empresas, en coordinación con la Junta Directiva del Banco de la República 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.

Adicionalmente, el Fondo Nacional de Garantías 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, de conformidad con el reglamento que expida el Gobierno Nacional, el cual se debe llevar a cabo dentro de los seis (6) meses siguientes a la sanción de la presente ley.

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.

5 DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 ENFOQUE

El estudio desarrollado corresponde a un enfoque mixto, es decir, tiene un componente cualitativo y otro cuantitativo. En el primero, se requiere describir las características de la oferta y demanda de microcréditos, desde el punto de vista de la percepción de los actores (la banca y los empresarios respectivamente), lo cual implica conocer las políticas y decisiones de uno y otro.

Por su parte, el enfoque cuantitativo viene representado en el análisis de los indicadores que se construirán para conocer la relación entre la oferta de microcréditos y la demanda (créditos para creación y crecimiento de microempresas)

5.2 TIPO DE ESTUDIO

En la metodología de la investigación, los estudios descriptivos tienen como propósito la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación. Según Carlos Méndez, en este tipo de estudios “se identifican características del universo de investigación, se señalan formas de conducta y actitudes del total de la población investigada, se establecen comportamientos concretos y se descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación.”²⁶

Por tanto, el presente estudio tiene carácter descriptivo ya que pretende caracterizar una situación concreta como es la relación entre el desarrollo del microcrédito y la creación y evolución de las microempresas en la ciudad de Guadalajara de Buga.

5.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Respecto al método de investigación se encuentran el deductivo, el cual, a partir de “la teoría general acerca de un fenómeno o situación, se explican hechos o situaciones particulares”.²⁷ De acuerdo con Méndez, a partir de situaciones generales se llegan a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general.

²⁶ MÉNDEZ A., Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Editorial Limusa. México, 2008. p. 231

²⁷ Ibid. p. 240

El presente estudio se elabora a través de la aplicación del método deductivo, ya que a partir del diagnóstico sobre el nivel de avance del microcrédito y su aplicación en las microempresas de Guadalajara de Buga se plantean una serie de recomendaciones que permitan a este tipo de organizaciones tener una mejor perspectiva de acceso al financiamiento bancario.

5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

Según Méndez, “la información es la materia prima por la cual puede llegarse a explorar, describir y explicar hechos o fenómenos que definen un problema de investigación”.²⁸ A continuación se especifican las fuentes requeridas para cada uno de los objetivos específicos del trabajo:

El primer objetivo específico consiste en identificar la percepción de la banca respecto la oferta de microcréditos, los obstáculos y avances en el desarrollo del producto en Guadalajara de Buga. Para este objetivo inicialmente es necesario referenciar datos estadísticos respecto a la oferta de microcréditos, para lo cual se acude a fuentes secundarias, como el caso de la Superintendencia Financiera de Colombia, a través de sus bases de datos en internet, que contiene cifras desagregadas a nivel municipal y por entidad bancaria. Posteriormente se requieren fuentes primarias, representadas en el personal de los bancos a cargo del producto microcrédito, utilizando para ello la encuesta como instrumento de recolección de datos, que permitirá conocer la percepción de la banca respecto los obstáculos y avances en el desarrollo del producto (microcrédito) en el municipio.

El segundo objetivo pretende reconocer la percepción del microempresario industrial respecto sus fuentes de financiamiento y el acceso al microcrédito en Guadalajara de Buga. Se utilizan fuentes primarias, representadas en los microempresarios de la industria del municipio, quienes a través de sus opiniones contribuirán a conocer la importancia del microcrédito en la creación y el crecimiento de sus negocios. Se hace necesaria la utilización de la encuesta como instrumento de recolección de datos, con un diseño de preguntas que permitan la construcción de indicadores más adelante.

Finalmente, el tercer objetivo busca establecer la relación entre el microcrédito y la creación y crecimiento de las microempresas industriales en Guadalajara de Buga, a partir de la construcción de indicadores, resultantes de los hallazgos obtenidos en los objetivos anteriores.

²⁸ MÉNDEZ (2008). Op. cit. p. 249

5.5 COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA

5.5.1 Población objetivo

La población objetivo son las microempresas industriales de Guadalajara de Buga, las cuales ascienden a 256 establecimientos.

5.5.2 Selección de la muestra

Utilizando los datos de la población en estudio, relacionados en el Cuadro 4 se seleccionó la muestra a través de una fórmula estadística de muestreo aleatorio simple que se relaciona a continuación:

Universo: Microempresas industriales

Tipo de muestreo: Muestreo aleatorio estratificado con fijación proporcional,²⁹ teniendo en cuenta que las microempresas se distribuyen proporcionalmente según actividad industrial. De acuerdo a la proporción de microempresas en cada uno de los segmentos se estima el número de encuestas requeridas correspondiente.

Nivel de confianza y error: El Nivel de Confianza es el Grado de certidumbre sobre la exactitud de la estimación de la muestra. Se fija para este estudio en 95% ($Z = 1.96$). El error muestral se origina al trabajar una muestra y no un censo. Corresponde al error que se comete al extraer la muestra. Se escoge un nivel de error del 5%

Tamaño de la muestra: se estima con base al muestreo estratificado con fijación proporcional y la población objetivo de la siguiente manera:

p = Probabilidad favorable (éxito) del atributo que se investiga en la población.

q = Probabilidad desfavorable ($1-p$)

A partir de estos datos, se aplica la siguiente fórmula de muestreo para poblaciones finitas:

$$n = \frac{z^2 \times p \times q \times N}{(N \times e^2) + (z^2 \times p \times q)}$$
$$n = \frac{1.96^2 \times 0.8 \times 0.2 \times 256}{(256 \times 0.05^2) + (1.96^2 \times 0.8 \times 0.2)} = 125$$

²⁹ HAYES, Bob. Cómo medir la satisfacción del cliente. Diseño de encuestas, uso y métodos de análisis estadístico. Editorial Alfaomega. México, junio de 2006. p. 84

Cuadro 4. Estimación de la muestra, sector microempresarial industrial de Guadalajara de Buga, 2012.

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	Población	Peso relativo	# encuestas
ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA	62	24,22%	30
FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL	14	5,47%	7
PRODUCCION, TRANSFORMACION Y CONSERVACION DE CARNE Y DE DERIVADOS CARNICOS	8	3,13%	4
FABRICACION DE MUEBLES PARA EL HOGAR	7	2,73%	3
OTROS	165	64,45%	81
TOTAL	256		125

Fuente: cálculos de los autores

Se deben realizar 125 encuestas, distribuidas proporcionalmente de acuerdo a las actividades industriales.

Para la encuesta a instituciones financieras, se intentará encuestar a todas las entidades bancarias que ofrezcan productos de microcrédito en Guadalajara de Buga.

Población: en Buga existen 8 instituciones bancarias de este tipo:

1. Banco AV Villas
2. Banco Caja Social
3. Banco de Bogotá
4. Banco Popular
5. Bancolombia
6. Banco de la Mujer
7. Colpatria
8. Bancamía

6 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1 PERCEPCIÓN DE LA BANCA RESPECTO LA OFERTA, OBSTÁCULOS Y AVANCES EN EL DESARROLLO DEL MICROCRÉDITO EN Buga

Inicialmente se realizó una encuesta para identificar la percepción de la banca respecto la oferta de microcréditos, los obstáculos y avances en el desarrollo del producto en Guadalajara de Buga. En el anexo A. se presenta el instrumento de recolección de datos utilizado para este propósito.

Para la encuesta a instituciones financieras, se intentó encuestar a todas las entidades bancarias que ofrecen productos de microcrédito en Guadalajara de Buga.

Población: en Buga existen 8 instituciones bancarias de este tipo:

1. Banco AV Villas
2. Banco Caja Social
3. Banco de Bogotá
4. Banco Popular
5. Bancolombia
6. Banco de la Mujer
7. Colpatria
8. Bancamía

Finalmente se logró la participación de seis (6) entidades:

1. Banco AV Villas
2. Banco de Bogotá
3. Banco Popular
4. Banco de la Mujer
5. Colpatria
6. Bancamía

6.1.1 Percepción sobre el comportamiento del crédito

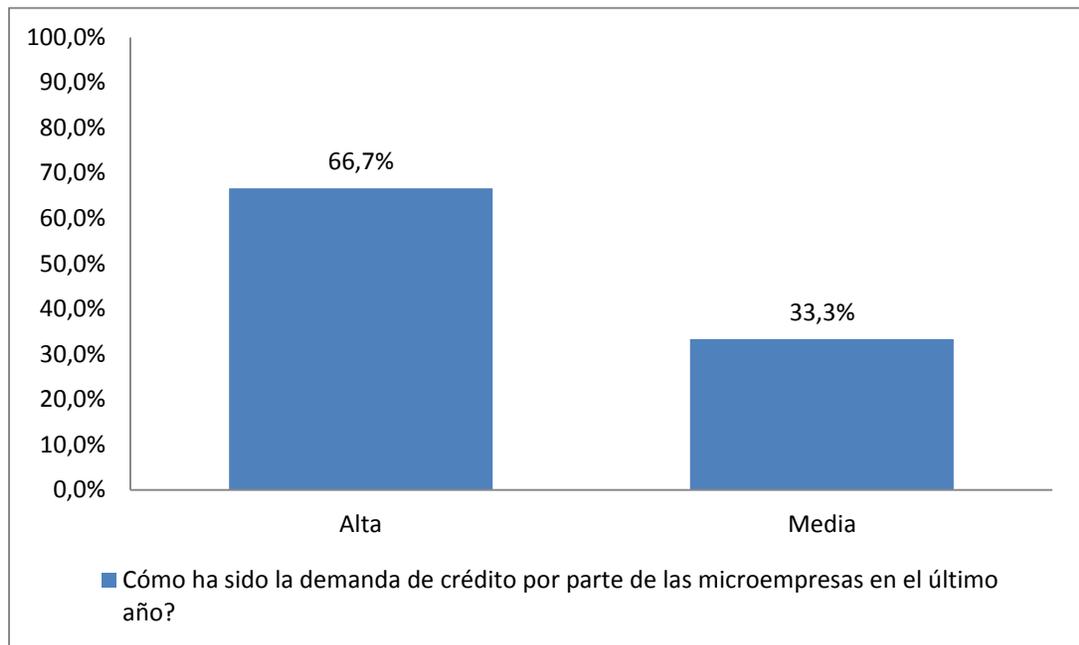
Inicialmente se realizaron preguntas relacionadas con la demanda de crédito por parte de las microempresas de Guadalajara de Buga en el último año. Al respecto, el 66.7% de los encuestados de instituciones financieras del municipio, señalaron que esta demanda ha sido alta, especialmente por las facilidades en el otorgamiento de créditos y la búsqueda de nuevas oportunidades por parte de los microempresarios.

Cuadro 5. Cómo ha sido la demanda de crédito por parte de las microempresas en el último año?

Cómo ha sido la demanda de crédito por parte de las microempresas en el último año?	Cant.	%
Alta	4	66,7%
Media	2	33,3%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 1. Cómo ha sido la demanda de crédito por parte de las microempresas en el último año?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

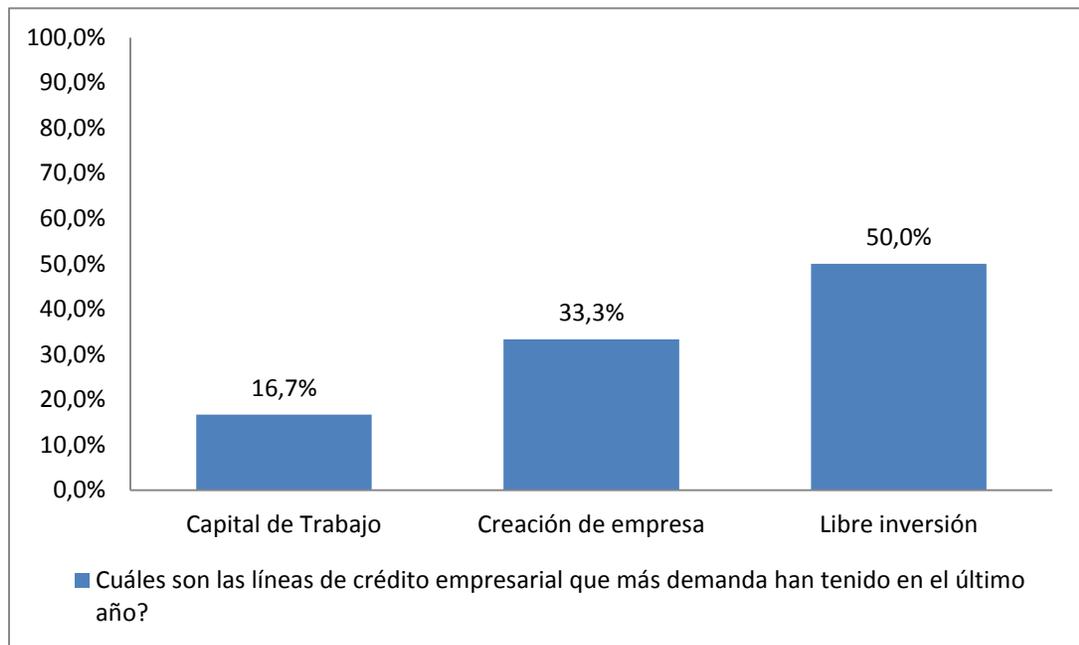
Con relación a las líneas de crédito microempresarial que más demanda han tenido en el último año, el 50% de los encuestados, representantes de las instituciones financieras de Guadalajara de Buga, indicaron que ha sido para libre inversión. En dos de las entidades encuestadas, las líneas de crédito más solicitadas han sido para creación de empresas (ver cuadro 6), mientras que en otra de ellas, la mayor demanda ha sido para capital de trabajo.

Cuadro 6. Cuáles son las líneas de crédito microempresarial que más demanda han tenido en el último año?

Cuáles son las líneas de crédito empresarial que más demanda han tenido en el último año?	Cant.	%
Capital de Trabajo	1	16,7%
Creación de empresa	2	33,3%
Libre inversión	3	50,0%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 2. Cuáles son las líneas de crédito empresarial que más demanda han tenido en el último año?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

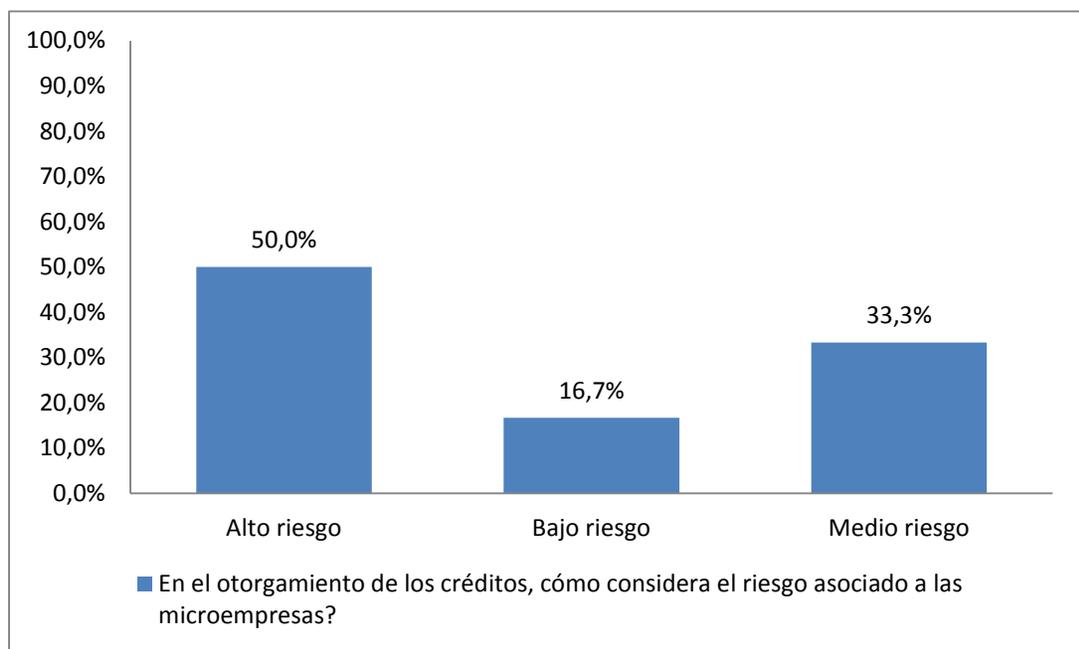
De otra parte, generalmente el crédito a microempresas ha sido percibido como de alto riesgo, motivo por el cual las tasas de interés de los créditos direccionados a este segmento empresarial son más elevadas con relación a las otras líneas de crédito. Esto se corrobora en los resultados de la encuesta, debido a que el 50% de los representantes de la banca encuestados, indicaron que el riesgo asociado a las microempresas es alto (ver cuadro 7), debido a la facilidad en el otorgamiento de los créditos, la falta de documentación de las empresas y existencias de garantías.

Cuadro 7. En el otorgamiento de los créditos, cómo considera el riesgo asociado a las microempresas?

En el otorgamiento de los créditos, cómo considera el riesgo asociado a las microempresas?	Cant.	%
Alto riesgo	3	50,0%
Bajo riesgo	1	16,7%
Medio riesgo	2	33,3%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 3. En el otorgamiento de los créditos, cómo considera el riesgo asociado a las microempresas?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

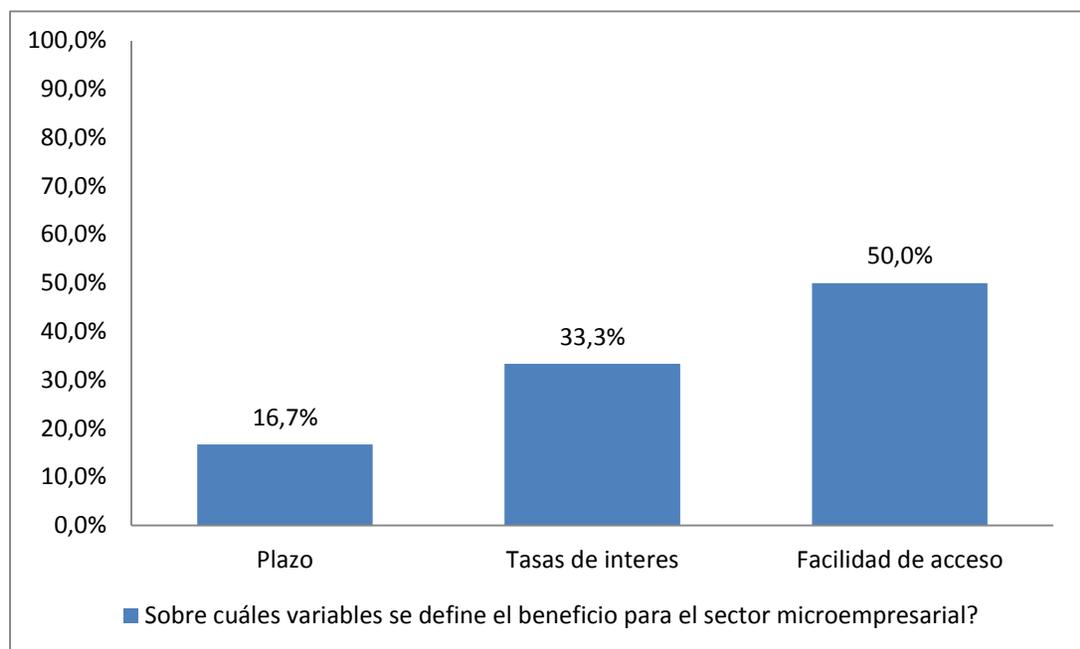
A pesar de la percepción de alto riesgo que tiene la banca respecto a los microempresarios, los encuestados consideran que existen algunas variables que constituyen beneficios para este segmento empresarial. Especialmente está la facilidad de acceso u otorgamiento de los créditos, considerando que en algunas instituciones los préstamos se realizan solo presentando la cédula de ciudadanía; otra variable es la tasa de interés, la cual a pesar de ser la más alta del mercado, precisamente por el nivel de riesgo que supone el sector microempresarial, es inferior al costo de otras fuentes informales como los créditos extrabancarios.

Cuadro 8. Sobre cuáles variables se define el beneficio para el sector microempresarial?

Sobre cuáles variables se define el beneficio para el sector microempresarial?	Cant.	%
Facilidad de acceso	3	50,0%
Tasas de interés	2	33,3%
Plazo	1	16,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 4. Sobre cuáles variables se define el beneficio para el sector microempresarial?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

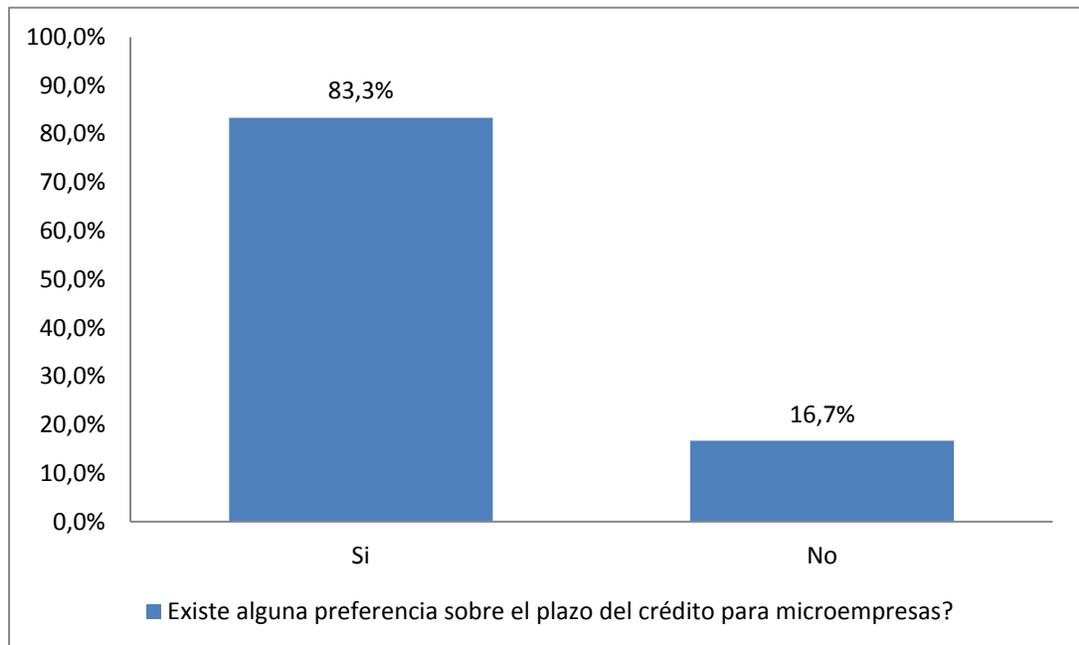
Para los microempresarios el plazo constituye una variable de relevancia en el momento de acceder a los microcréditos; de acuerdo con los resultados de la encuesta a representantes de las instituciones financieras, el 83.3% de ellos consideran que los microempresarios tienen alguna preferencia sobre el plazo del crédito (ver cuadro 9).

Cuadro 9. Existe alguna preferencia sobre el plazo del crédito para microempresas?

Existe alguna preferencia sobre el plazo del crédito para microempresas?	Cant.	%
Si	5	83,3%
No	1	16,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 5. Existe alguna preferencia sobre el plazo del crédito para microempresas?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

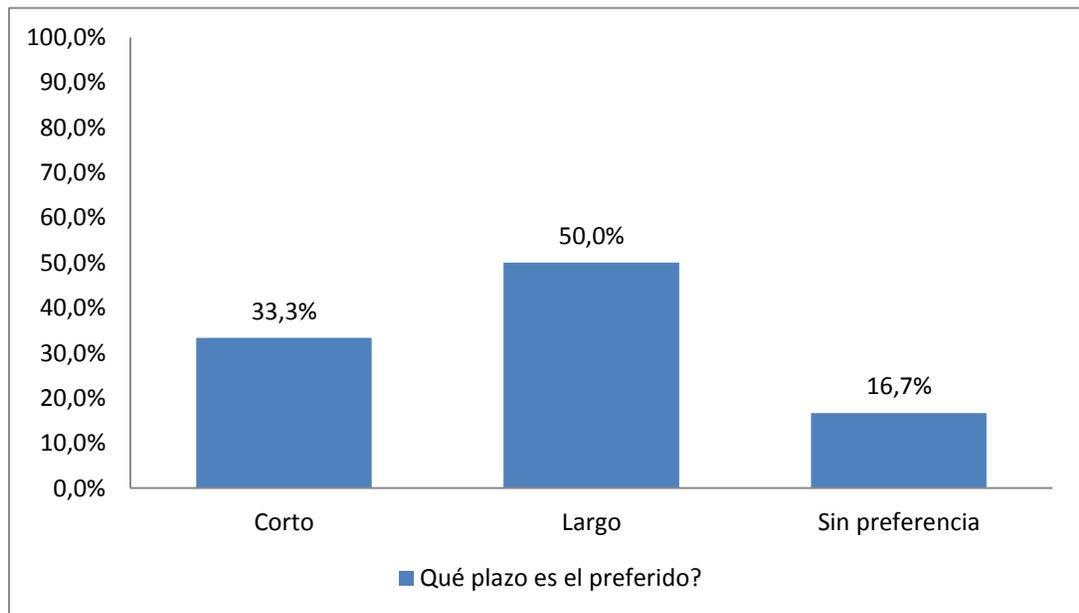
Las preferencias sobre el plazo son, de acuerdo con el 50% de los encuestados, hacia el largo plazo. Esto se debe a que la comodidad para pagar los créditos es mayor, en el sentido de que las cuotas adquiridas resultan ser relativamente menores en comparación con los créditos de corto plazo. En este caso, se sacrifica costo por comodidad en el pago, es decir, aceptan pagar mayores intereses pero con cuotas módicas.

Cuadro 10. Qué plazo es el preferido?

Qué plazo es el preferido?	Cant.	%
Largo	3	50,0%
Corto	2	33,3%
Sin preferencia	1	16,7%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 6. Qué plazo es el preferido?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

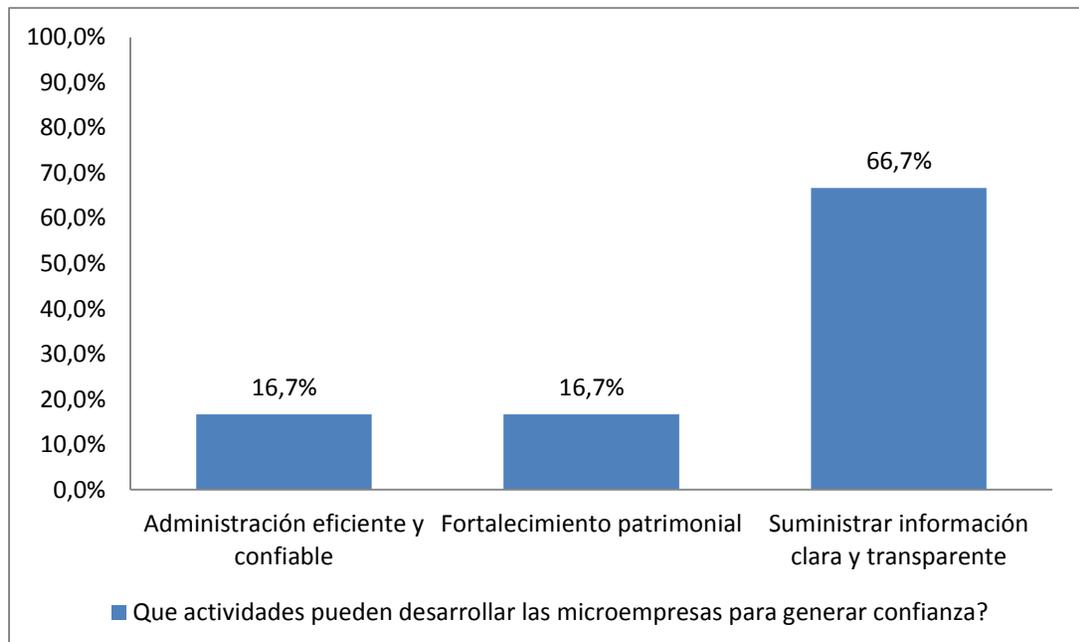
A pesar de que con el paso de los años el acceso de las microempresas al sistema financiero ha venido en aumento, sigue aún la percepción de alto riesgo sobre este segmento empresarial, tal como se mostró anteriormente. Sin embargo, los encuestados, representantes de las entidades bancarias de Guadalajara de Buga consideran que existen actividades que pueden desarrollar las microempresas para generar confianza. Para el 66.7% de los encuestados la principal actividad en este sentido es suministrar información clara y transparente, lo cual contribuirá a tener mayor claridad sobre la situación de las empresas y con ello a incrementar la confianza. También se considera importante la administración eficiente y confiable, así como el fortalecimiento patrimonial.

Cuadro 11. Que actividades pueden desarrollar las microempresas para generar confianza?

Que actividades pueden desarrollar las microempresas para generar confianza?	Cant.	%
Suministrar información clara y transparente	4	66,7%
Administración eficiente y confiable	1	16,7%
Fortalecimiento patrimonial	1	16,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 7. Que actividades pueden desarrollar las microempresas para generar confianza?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

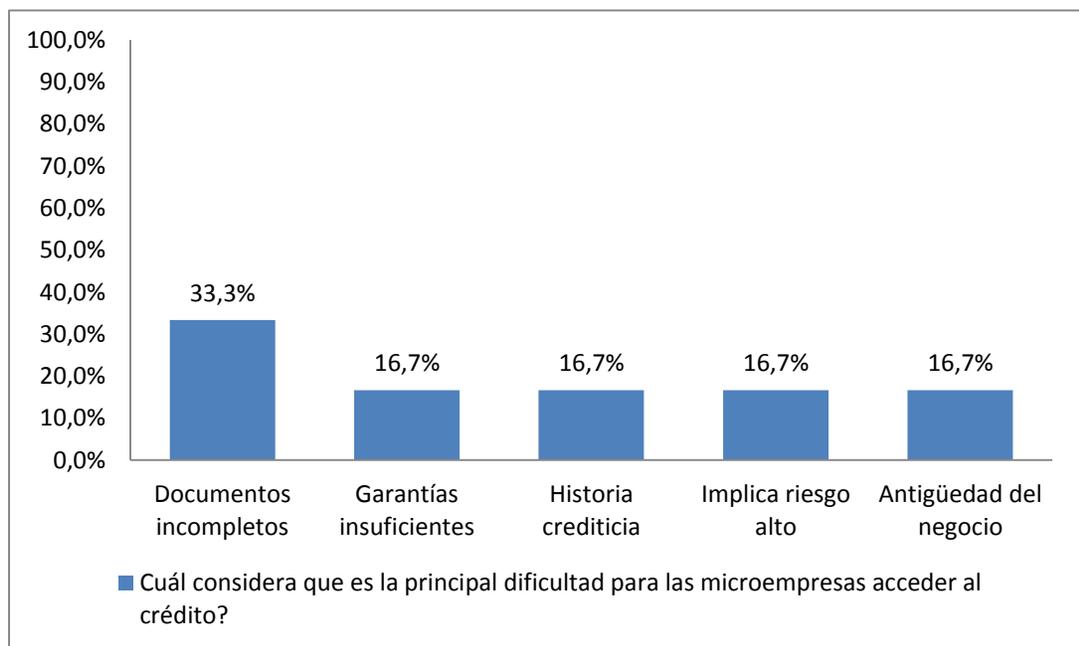
Lo anterior toma relevancia al conocer las principales dificultades para las microempresas acceder al crédito. De acuerdo con el 33.3% de los encuestados, el principal factor es la presentación de documentos incompletos, hecho que obstaculiza el acceso al crédito para este segmento empresarial. También se considera las garantías insuficientes, la historia crediticia y la antigüedad del negocio como factores que dificultan el acceso a los recursos financieros.

Cuadro 12. Cuál considera que es la principal dificultad para las microempresas acceder al crédito?

Cuál considera que es la principal dificultad para las microempresas acceder al crédito?	Cant.	%
Documentos incompletos	2	33,3%
Garantías insuficientes	1	16,7%
Historia crediticia	1	16,7%
Implica riesgo alto	1	16,7%
Antigüedad del negocio	1	16,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 8. Cuál considera que es la principal dificultad para las microempresas acceder al crédito?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

6.1.2 Percepción sobre la política de apoyo a las microempresas

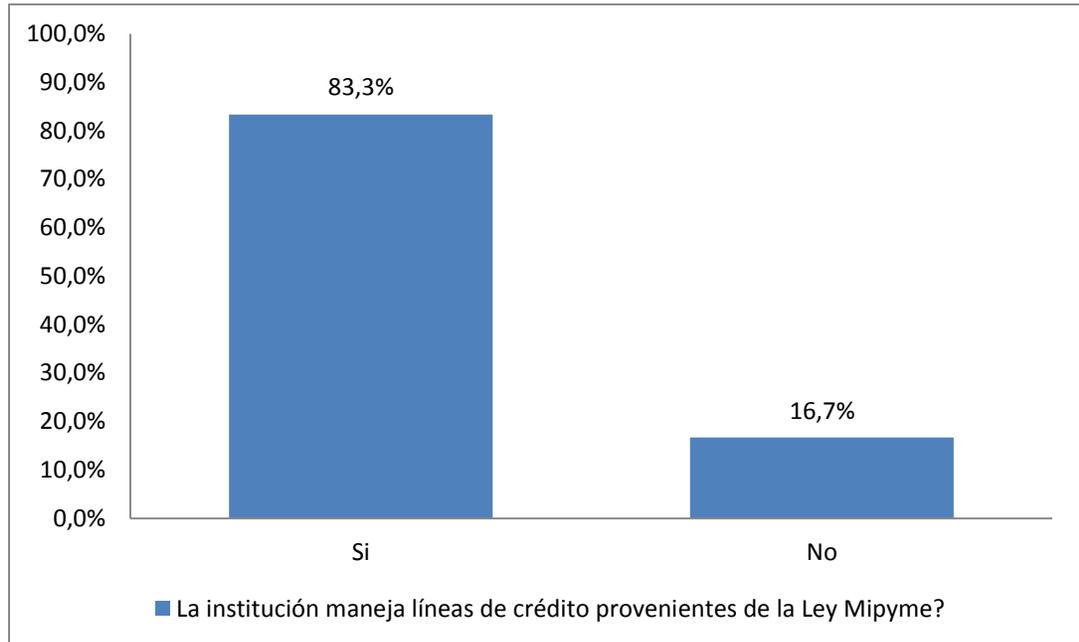
Como se apreció en el apartado 4.4 “Antecedentes del apoyo a las microempresas en Colombia”, la Ley Mipyme crea las instancias necesarias para estimular el acceso al sector financiero para las microempresas en el país. Al respecto, se indagó sobre las líneas de crédito que manejan las instituciones financieras en Guadalajara de Buga provenientes de la Ley Mipyme. El 83.3% de éstas entidades manejan recursos a través de esta ley (ver cuadro 13).

Cuadro 13. La institución maneja líneas de crédito provenientes de la Ley Mipyme?

La institución maneja líneas de crédito provenientes de la Ley Mipyme?	Cant.	%
Si	5	83,3%
No	1	16,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 9. La institución maneja líneas de crédito provenientes de la Ley Mipyme?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

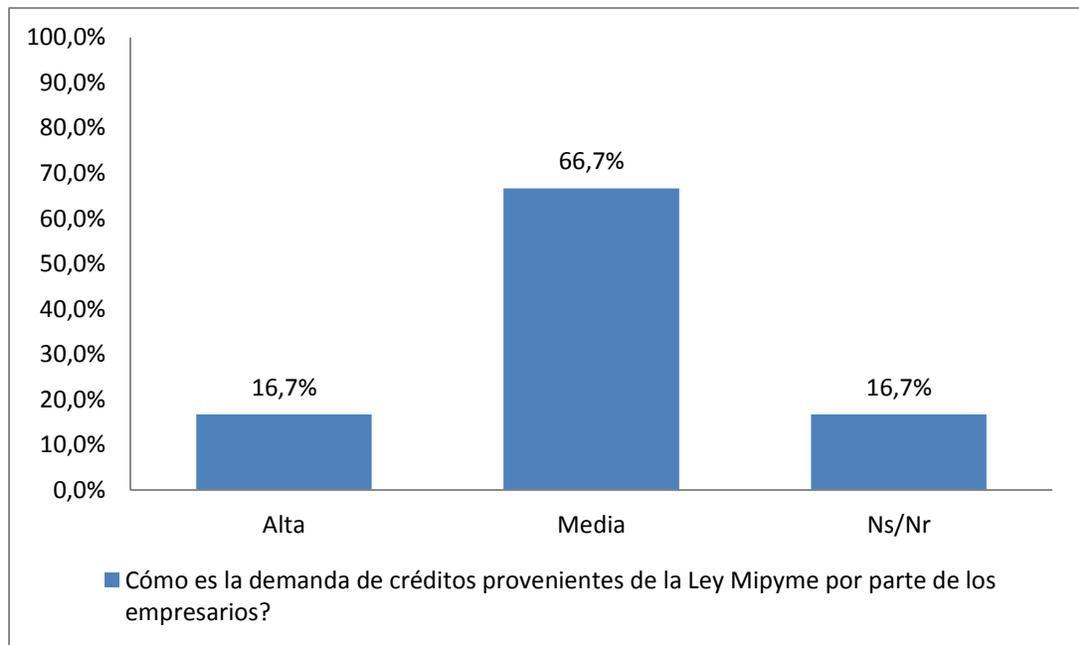
A pesar de su importancia en el marco de la política de apoyo microempresarial en Colombia, el 66.7% de encuestados pertenecientes a las instituciones financieras de Guadalajara de Buga, indicaron que la demanda de créditos provenientes de la Ley Mipyme es media, es decir, no son frecuentemente solicitados.

Cuadro 14. Cómo es la demanda de créditos provenientes de la Ley Mipyme por parte de los empresarios?

Cómo es la demanda de créditos provenientes de la Ley Mipyme por parte de los empresarios?	Cant.	%
Alta	1	16,7%
Media	4	66,7%
Ns/Nr	1	16,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 10. Cómo es la demanda de créditos provenientes de la Ley Mipyme por parte de los empresarios?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

En el marco del apoyo microempresarial, la banca de segundo piso resulta un instrumento de gran importancia. Estas instituciones no tienen oficinas directas para la atención del público, entregan los recursos al sistema financiero y este los

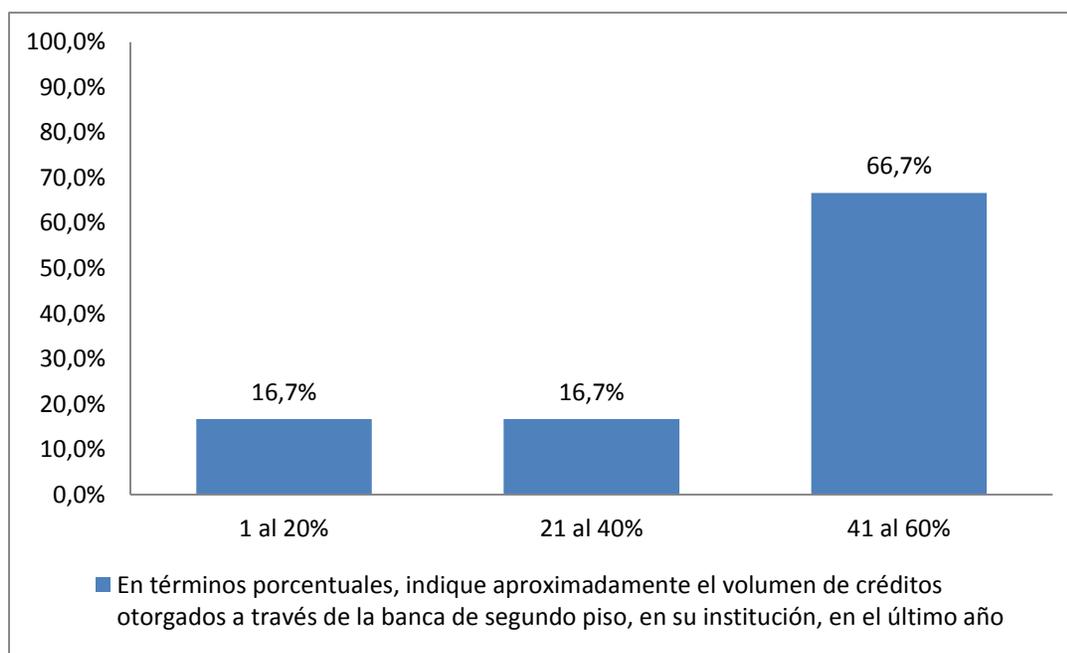
desembolsa a los empresarios que los solicitan. Por esta intermediación se cobra una comisión a los bancos y éstos a su vez cobran otra comisión por entregarlos. Son instituciones financieras de redescuento que facilitan recursos de crédito a través de intermediarios financieros autorizados. Según los resultados de la encuesta, para el 66.7% de las instituciones financieras, en el último año entre el 41 y 60% del volumen de créditos otorgados ha sido a través de este instrumento (ver cuadro 15), lo cual ratifica la importancia de este instrumento de financiación.

Cuadro 15. En términos porcentuales, indique aproximadamente el volumen de créditos otorgados a través de la banca de segundo piso, en su institución, en el último año

En términos porcentuales, indique aproximadamente el volumen de créditos otorgados a través de la banca de segundo piso, en su institución, en el último año	Cant.	%
1 al 20%	1	16,7%
21 al 40%	1	16,7%
41 al 60%	4	66,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 11. En términos porcentuales, indique aproximadamente el volumen de créditos otorgados a través de la banca de segundo piso, en su institución, en el último año



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

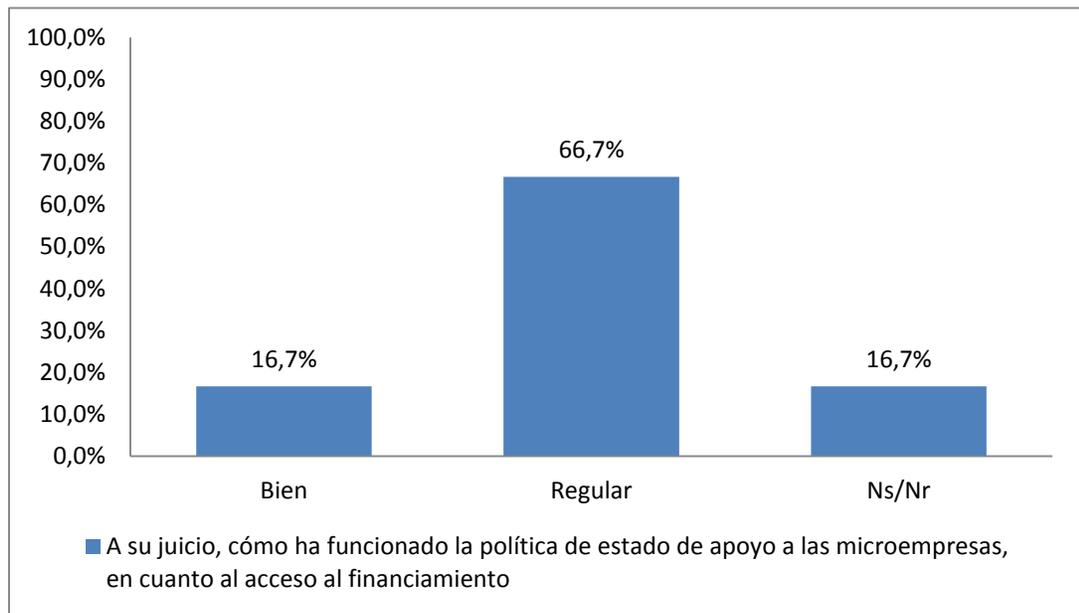
A pesar de lo anterior, en general se percibe por parte de las instituciones financieras de Guadalajara de Buga que el funcionamiento de la política de apoyo a las microempresas, en cuanto al acceso al financiamiento ha sido regular (ver cuadro 16), específicamente por la falta de credibilidad en el sector y el incremento del sobreendeudamiento, factor que trae implícito el riesgo de impago o crecimiento de la cartera morosa.

Cuadro 16. A su juicio, cómo ha funcionado la política de estado de apoyo a las microempresas, en cuanto al acceso al financiamiento

A su juicio, cómo ha funcionado la política de estado de apoyo a las microempresas, en cuanto al acceso al financiamiento	Cant.	%
Funcionado Bien	1	16,7%
Funcionado Regular	4	66,7%
Ns/Nr	1	16,7%
Total general	6	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 12. A su juicio, cómo ha funcionado la política de estado de apoyo a las microempresas, en cuanto al acceso al financiamiento



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

6.1.3 Aspectos relevantes para acceder a crédito

Teniendo en cuenta que según la encuesta realizada a las instituciones bancarias de la ciudad de Buga, existe aún una percepción de riesgo entorno a los microempresarios, a continuación se presentan algunas recomendaciones para las mipymes colombianas, realizadas por Bancoldex y de aplicación estándar en los procesos de evaluación de crédito por parte de los diferentes intermediarios financieros, con el propósito de que puedan acceder al crédito de una manera mas fácil y eficiente.

El acceso al crédito depende de la percepción de riesgo de la operación evaluada, por lo tanto, el crédito es sinónimo de confianza. Dicho riesgo, conocido como riesgo crediticio es la posibilidad de que una entidad financiera, incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia que sus deudores (Clientes) fallen en el cumplimiento oportuno o incumplan los términos acordados en los respectivos contratos (Créditos).

De acuerdo con Bancoldex, la percepción de los intermediarios financieros es que la demanda de crédito es baja y estas operaciones son de alto riesgo. Además, según ellos se prefieren créditos a corto plazo que permitan recuperar la rentabilidad. Asimismo, existen muchos requisitos y el control es exigente.

Por su parte, la percepción de los empresarios es que acceder a crédito es difícil, además que hay baja disponibilidad de crédito, más aún de recursos a largo plazo. También tienen la percepción de que el costo del crédito sigue siendo alto, además de que se requieren trámites engorrosos.

A su vez, se recomiendan las siguientes actividades a desarrollar por las empresas para generar confianza:

- Administración eficiente y confiable: pues ningún intermediario financiero presta a una empresa inviable.
- Suministrar información financiera clara y transparente: esto es importante pues la verdad es el soporte de la confianza.
- Fortalecimiento patrimonial: si los propietarios invierten significa que también asumen parte del riesgo, por lo tanto, en estas condiciones, la entidad financiera también puede arriesgar.
- Desarrollar vocación exportadora permanente: las exportaciones ayudan a ser más competitivos y a vender más cantidades, por lo cual se beneficia la empresa y da más credibilidad y confianza al intermediario financiero.

- Reconversión industrial y de procesos: dadas las exigencias del mercado en cuanto a innovación y eficiencia, las empresas deben acometer estos procesos para generar más confianza.

Por su parte, los intermediarios financieros buscan conocer de las empresas los siguientes puntos:

Información general

- En que consiste el negocio, Experiencia y alcances.
- Información Gerencial: Administración, Organización,
- Políticas y experiencia de los directivos.
- Información Financiera: Estados financieros actuales y proyectados, notas explicativas y soportes de operaciones.
- Claridad de sus necesidades y expectativas de desarrollo y crecimiento.
- Gestión Gerencial, Estructura Organizacional, Cumplimiento de Políticas (Misión, Visión, Objetivos, Estrategias).
- SOCIOS (Experiencia y moralidad comercial)
- Gestión Comercial, Relación con proveedores y canales de distribución, Productos, Estrategias de promoción, Ventajas Competitivas, Posición frente a la competencia.
- Gestión Logística y de Producción, Instalaciones, Tecnología de maquinaria y procesos, Flexibilidad de la capacidad productiva, Grado de utilización de la capacidad instalada, Control de inventarios, Control de calidad, Políticas de seguridad industrial.

Información financiera

- Estados Financieros: Mínimo 2 últimos estados financieros firmados por un contador o un revisor fiscal. (Balance General, Estado de Resultados y Flujo de Efectivo como mínimo).
- Notas Complementarias completas y suficientemente explícitas.
- Resumen Situación Financiera Actual (Indicadores de Liquidez, Rentabilidad, Endeudamiento, Generación de Recursos y Eficiencia operacional)
- Destino del crédito e impacto sobre la Empresa: Proyecciones Financieras (Flujos de Caja, Balances y PYG)

Cifras que analiza el intermediario financiero de las empresas

BALANCE GENERAL: Activos Corrientes: Entre más activos corrientes, menor riesgo de iliquidez y más flexibilidad de la empresa.

Cuentas Claves:

- Cartera (Rotación, Edad, Provisiones y Crecimiento con la actividad de la empresa, manejo de Crédito y Confianza, Sector)
- Inventarios (Crecimiento y Tamaño, Posibilidad de Obsolescencia, Problemas de Comercialización, Alta Competencia)
- Manejo de Excedentes (SalDOS e Inversiones).

ACTIVOS DE LARGO PLAZO:

- Un alto nivel de activos fijos ofrece solidez, pero demanda mayor eficiencia financiera para hacerlos rentables.
- Un alto nivel de activos fijos hace menos flexible a la empresa por la dificultad de venderlos.
- Los activos intangibles (Marca y prestigio de la empresa) NO son considerados como activos por los bancos, por ser de subjetiva valoración en el momento de venderlos.

PASIVOS DE CORTO PLAZO:

- La concentración de pasivos en el corto plazo, afecta la flexibilidad, la liquidez y la posibilidad de acceder a nuevos créditos.

PASIVOS DE LARGO PLAZO:

- Significan Confianza del Sector Financiero hacia la empresa.
- Suponen que la empresa requiere de un mayor tiempo para recuperar inversiones o generar un mayor flujo de caja.

PATRIMONIO (Capital aportado por los Socios):

- El patrimonio para empresas nuevas no debe ser inferior al 50% del total de Activos y para consolidadas (Experiencia comercial mayor de 2 años) no debe ser inferior al 30%
- La retención de Utilidades y Capitalización de la empresa, demuestran un compromiso real de los Socios.
- Los ajustes inflacionarios y las valorizaciones No son considerados por los bancos, solo las utilidades retenidas y las reservas efectivas.

ESTADO DE RESULTADOS (P Y G)

- Siempre debe haber utilidad operacional
- Los Bancos nunca tienen en cuenta las utilidades generadas por efectos de ajustes inflacionarios

- Los Ingresos y gastos no corrientes deben ser explicados claramente (Ej. Gastos Financieros, Ventas de Activos fijos)
- Evaluar los Márgenes de rentabilidad operativa y neta para saber que tan viable es la empresa como inversión.

FLUJO DE CAJA Y CAPACIDAD DE PAGO

- La Empresa debe demostrar capacidad de pago de las cuotas de su Crédito, esto lo comprueba el Intermediario financiero a través del flujo de caja actual y proyectado.
- La capacidad de pago no parte de la utilidad operativa sino del Flujo de Caja. El plazo del crédito estará sujeto a la permanencia de Flujo de Caja (Ej. vía contratos) y al riesgo del sector.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

- Su periodicidad se ajusta a los ingresos (Mensual, Trimestral o Semestral) y se sustenta en ingresos y gastos actuales.
- Los supuestos utilizados para incrementar ingresos, costos y gastos deben ser conservadores, basados en Indicadores Económicos, Crecimiento del Mercado, Afectación por la competencia y porcentajes de penetración.
- Se deben presentar como mínimo 2 Flujos de Caja: 1) Optimista y 2) En Punto de Equilibrio.
- Para efectos de presentación a bancos, deberá incluirse los pagos del crédito tomando los supuestos de tasa de interés de mercado (Pueden ser consultadas en los diferentes diarios económicos del país).

VPN COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- Valor presente Neto (VPN): Es el valor presente de los saldos del proyecto, período tras período, teniendo en cuenta la rentabilidad mínima esperada por los socios (Costo de capital).
- Si el VPN >0 entonces el proyecto renta a una tasa mayor que la exigida por los socios, como costo mínimo de capital y por ende el proyecto es atractivo.

TIR COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- La Tasa Interna de Retorno (TIR) Es un indicador financiero que mide la rentabilidad del capital invertido en el proyecto.
- En términos generales un proyecto es rentable cuando la TIR es mayor al costo del capital mínimo requerido por los accionistas.

- La TIR del proyecto deberá estimarse sin tener en cuenta los flujos por concepto de capital e intereses, de lo contrario se estaría calculando la TIR del Inversionista.

PERIODO DE RETORNO COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- Periodo de Retorno: Es el número de periodos requerido para recuperar la inversión.
- El periodo de Retorno no considera el valor de dinero en el tiempo, para eso se pueden descontar los flujos futuros con la tasa de descuento del costo de capital exigido por los socios .
- El Periodo de Retorno es un criterio de análisis limitado y solo deberá usarse como complemento del VPN y la TIR.

Fuentes de recursos más conveniente

- a) Capital propio o de socios: Costo = Rentabilidad mínima exigida por los socios

¿Cuándo es conveniente? Cuando los socios exigen un rentabilidad mas baja que el costo financiero de un crédito o cuando haya incertidumbre sobre el retorno del proyecto y, cuando se busca fortalecimiento patrimonial

- b) Financiación: Costo = Tasa de interés cobrada por el Intermediario financiero.
(Alto nivel de riesgo para la empresa (Debido a los compromisos adquiridos)

Cuando es conveniente? Cuando la financiación sea menos costosa que la rentabilidad exigida por los socios y cuando genere un apalancamiento financiero por debajo de la rentabilidad del negocio.

6.2 PERCEPCIÓN DEL MICROEMPRESARIO INDUSTRIAL RESPECTO A SUS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL ACCESO AL MICROCRÉDITO EN GUADALAJARA DE BUGA

Luego de analizar la percepción de la banca con relación a la oferta, obstáculos y avances en el desarrollo del microcrédito en Guadalajara de Buga, es necesario ahora conocer la percepción del microempresario industrial respecto sus fuentes de financiamiento y el acceso a esta línea de crédito diseñada para la creación y fortalecimiento de los negocios pequeños. Siguiendo el diseño presentado en el capítulo 5 sobre la metodología, a continuación se presentan los resultados del trabajo de campo realizado. En el Anexo B. se presenta el instrumento de recolección de datos.

6.2.1 Información general

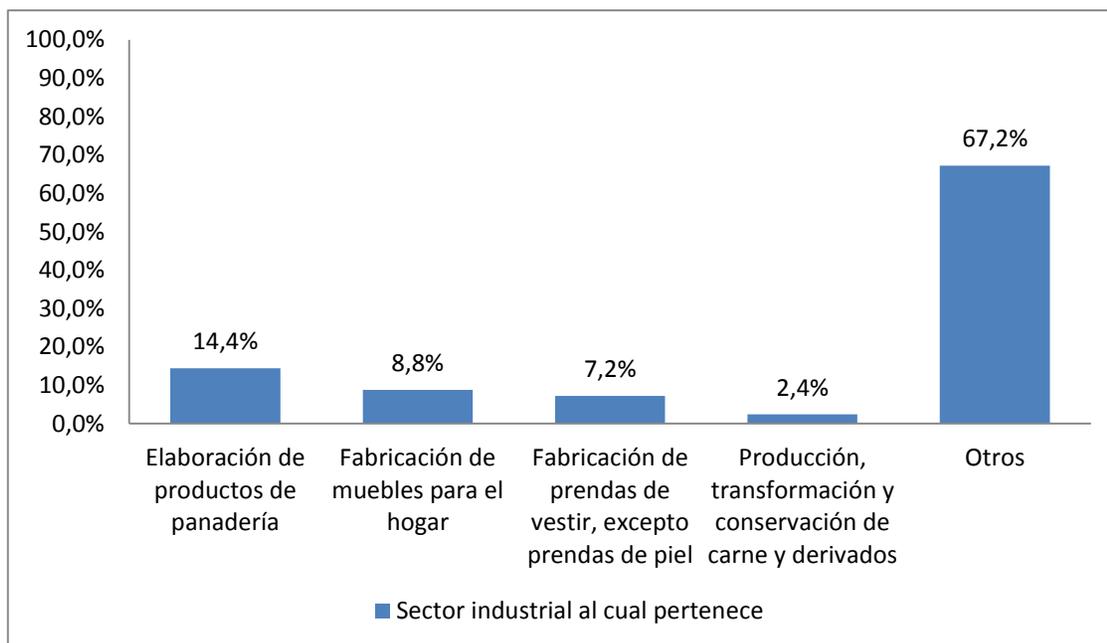
Dada la diversidad del sector industrial en Guadalajara de Buga, se diseñó una muestra concentrada en los principales segmentos, los cuales, según registros de la Cámara de Comercio son la elaboración de productos de panadería, la fabricación de muebles para el hogar, la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel y la producción, transformación y conservación de carne y derivados. El rubro otros contiene una alta diversidad de actividades industriales.

Cuadro 17. Sector industrial al cual pertenece

Sector industrial al cual pertenece	Cant.	%
Elaboración de productos de panadería	18	14,4%
Fabricación de muebles para el hogar	11	8,8%
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	9	7,2%
Producción, transformación y conservación de carne y derivados	3	2,4%
Otros	84	67,2%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 13. Sector industrial al cual pertenece



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

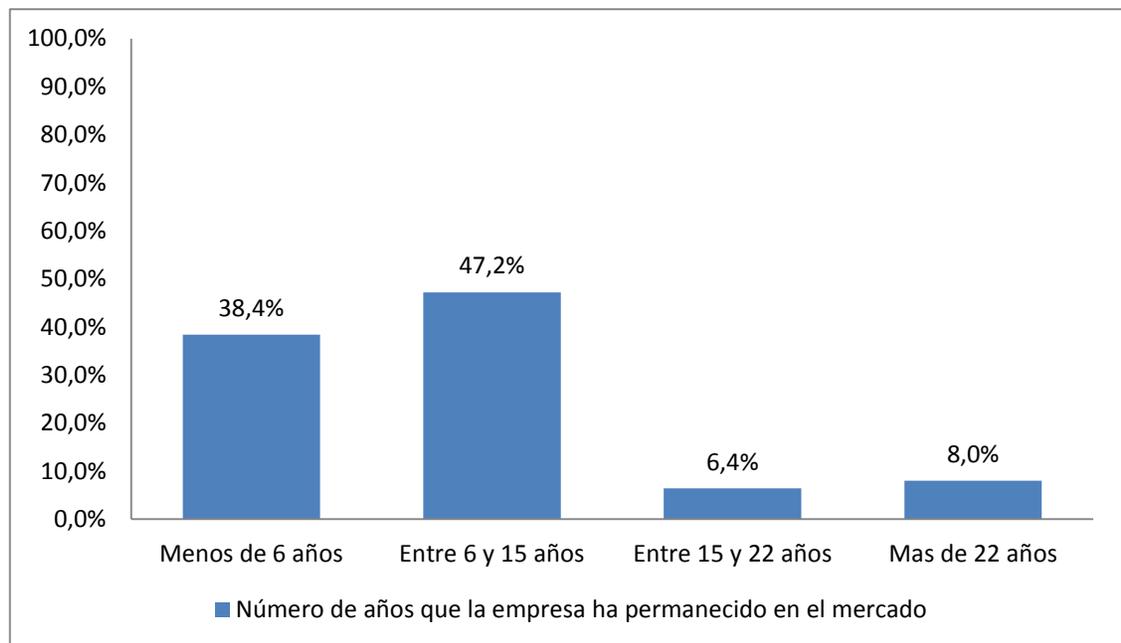
Considerando que uno de los aspectos que limita el acceso al financiamiento de las microempresas al crédito financiero es la antigüedad, según se apreció en el apartado anterior, es importante verificar el rango de edad de las empresas de la muestra. De acuerdo con los resultados de la encuesta, el 47.2% de microempresas industriales de Guadalajara de Buga están en proceso de consolidación, con edades entre 6 y 15 años en el mercado (ver cuadro 18); el 38.4% de la muestra constituye microempresas jóvenes, con menos de 6 años en el mercado. Solo el 6.4% son negocios maduros con edades entre 15 y 22 años y el 8% tradicionales, con presencia en el mercado superior a los 22 años.

Cuadro 18. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado

Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado	Cant.	%
Menos de 6 años (jóvenes)	48	38,4%
Entre 6 y 15 años (en proceso de consolidación)	59	47,2%
Entre 15 y 22 años (maduras)	8	6,4%
Mas de 22 años (tradicionales)	10	8,0%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 14. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

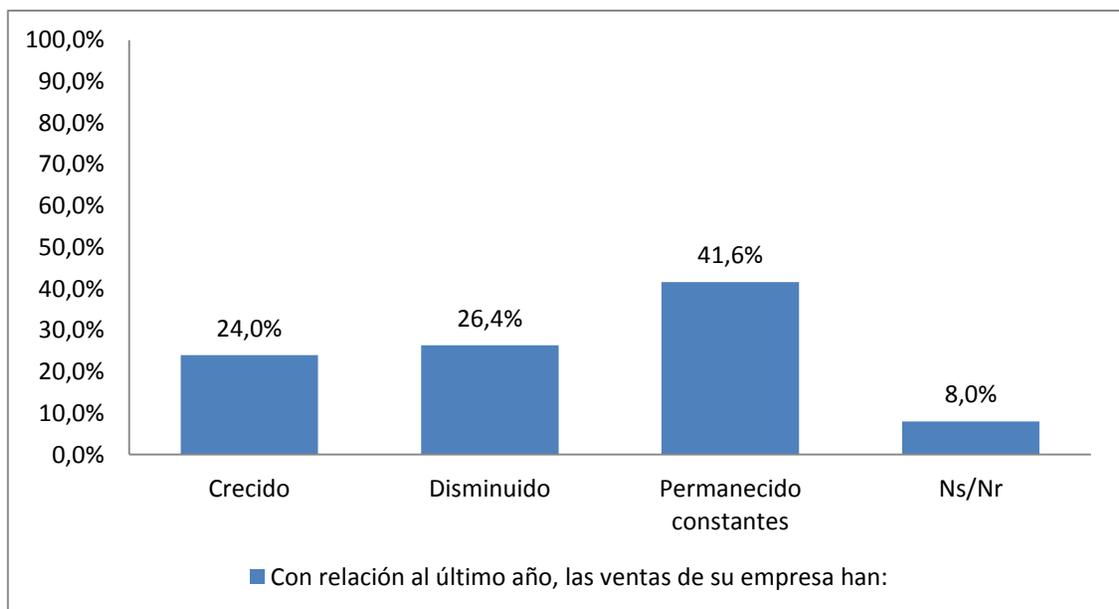
Otro aspecto importante es el relacionado con el comportamiento de las ventas en el último año, el cual es un indicador de la situación financiera de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga. Al respecto, según la encuesta, el 41.6% de la muestra ha presentado unas ventas constantes en el último año (ver cuadro 19), mientras que para el 26.4% éstas han disminuido, especialmente por la situación económica que ha afectado el consumo y la competencia desleal. Para el 24% de las microempresas de la muestra las ventas han crecido, gracias a factores como la buena acogida de los productos, buena ubicación y mejores clientes.

Cuadro 19. Con relación al último año, cómo ha sido el comportamiento de las ventas de su empresa?

Con relación al último año, cómo ha sido el comportamiento de las ventas de su empresa?	Cant.	%
Crecido	30	24,0%
Disminuido	33	26,4%
Permanecido constantes	52	41,6%
Ns/Nr	10	8,0%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 15. Con relación al último año, cómo ha sido el comportamiento de las ventas de su empresa?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

6.2.2 Estructura de financiamiento de las microempresas

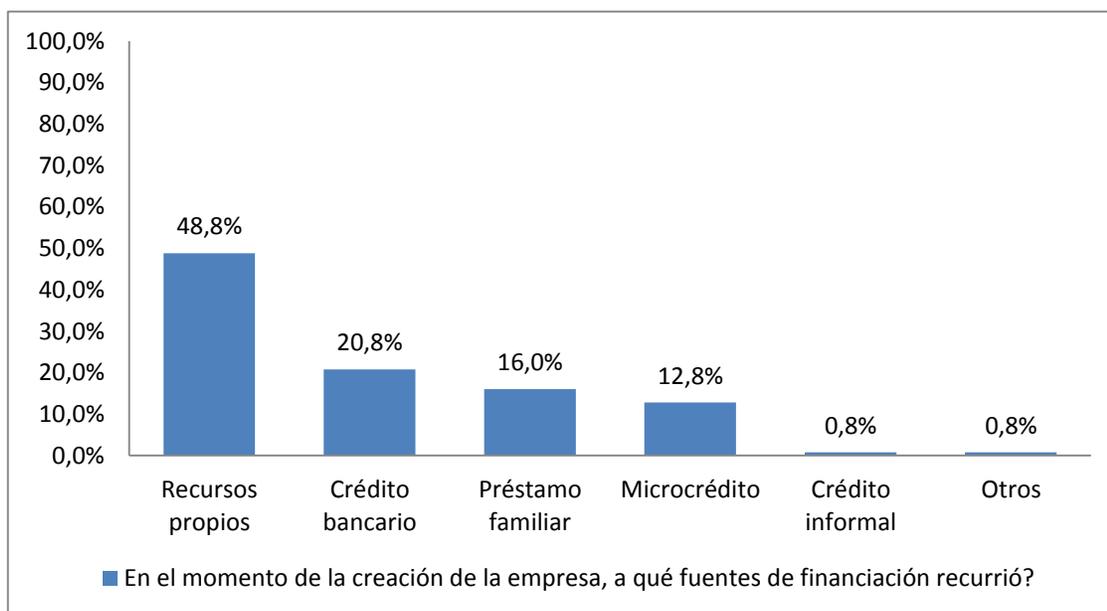
Uno de los indicadores para conocer la incidencia del microcrédito en el desarrollo de las microempresas de Guadalajara de Buga corresponde a la fase de creación del negocio. Según los resultados de la encuesta, el 48.8% de las microempresas industriales del municipio utilizaron recursos propios en el momento de la creación, mientras que el 20.8% hizo uso del crédito bancario. Se aprecia que solo el 12.8% de los encuestados utilizaron el microcrédito como recurso para crear su empresa (ver cuadro 20).

Cuadro 20. En el momento de la creación de la empresa, a qué fuentes de financiación recurrió?

En el momento de la creación de la empresa, a qué fuentes de financiación recurrió?	Cant.	%
Recursos propios	61	48,8%
Crédito bancario	26	20,8%
Microcrédito	16	12,8%
Préstamo familiar	20	16,0%
Crédito informal	1	0,8%
Otros	1	0,8%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 16. En el momento de la creación de la empresa, a qué fuentes de financiación recurrió?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

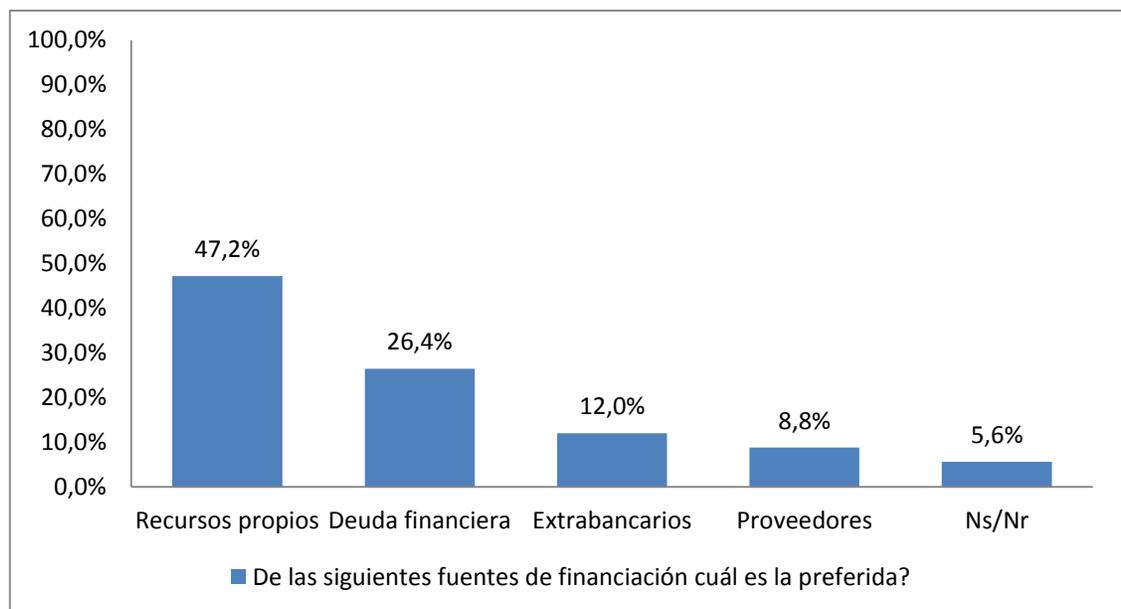
Al indagar sobre la preferencia respecto a las fuentes de financiación de los microempresarios, el 47.2% señaló que se inclinan por los recursos propios, especialmente porque consideran que la deuda no es la mejor alternativa, mostrando de una u otra forma preferencia por autofinanciarse. Sin embargo, el 26.4% de los microempresarios encuestados prefieren la deuda financiera, pero esta decisión no obedece a criterios técnicos, sino más a la falta de recursos propios o capital, es decir, adquieren deuda por necesidad, mas no por una estrategia de financiación. Un aspecto importante es que el 12% de los encuestados prefieren los créditos extrabancario (informales), especialmente por la facilidad y rapidez.

Cuadro 21. De las siguientes fuentes de financiación cuál es la preferida?

De las siguientes fuentes de financiación cuál es la preferida?	Cant.	%
Recursos propios	59	47,2%
Deuda financiera	33	26,4%
Extrabancarios	15	12,0%
Proveedores	11	8,8%
Ns/Nr	7	5,6%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 17. De las siguientes fuentes de financiación cuál es la preferida?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

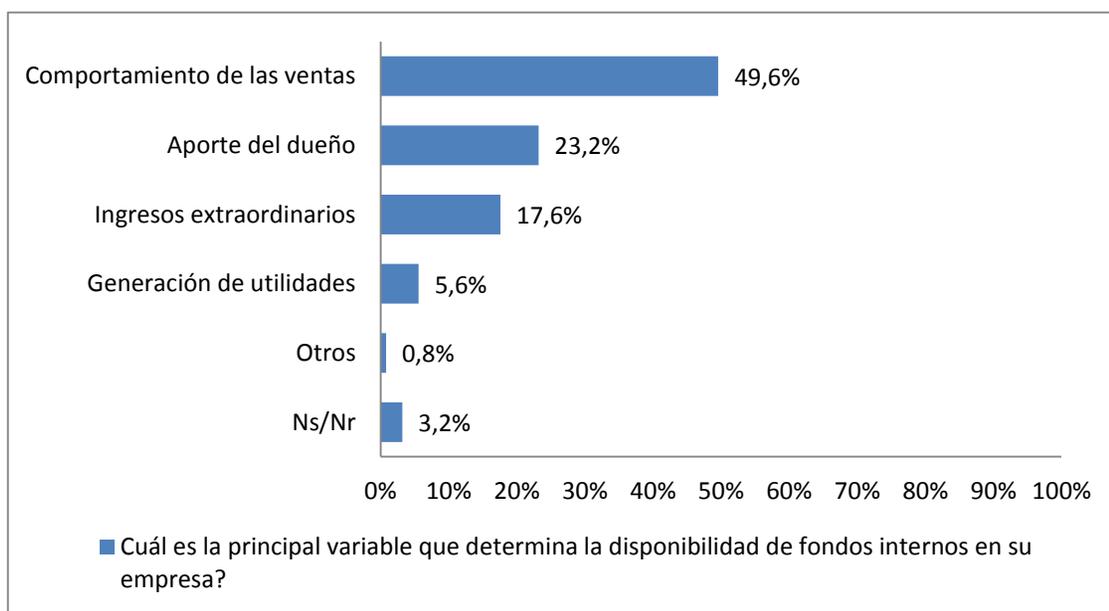
Dado que los recursos propios constituyen la fuente de financiación preferida, es importante preguntarse sobre la principal variable que determina la disponibilidad de fondos internos en las microempresas industriales de Guadalajara de Buga. Los resultados de la encuesta muestran que esto depende del comportamiento de las ventas para el 49.6% de la muestra; aporte del dueño para el 23.2% e ingresos extraordinarios para el 17.6% (ver cuadro 22).

Cuadro 22. Cuál es la principal variable que determina la disponibilidad de fondos internos en su empresa?

Cuál es la principal variable que determina la disponibilidad de fondos internos en su empresa?	Cant.	%
Comportamiento de las ventas	62	49,6%
Aporte del dueño	29	23,2%
Ingresos extraordinarios	22	17,6%
Generación de utilidades	7	5,6%
Otros	1	0,8%
Ns/Nr	4	3,2%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 18. Cuál es la principal variable que determina la disponibilidad de fondos internos en su empresa?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

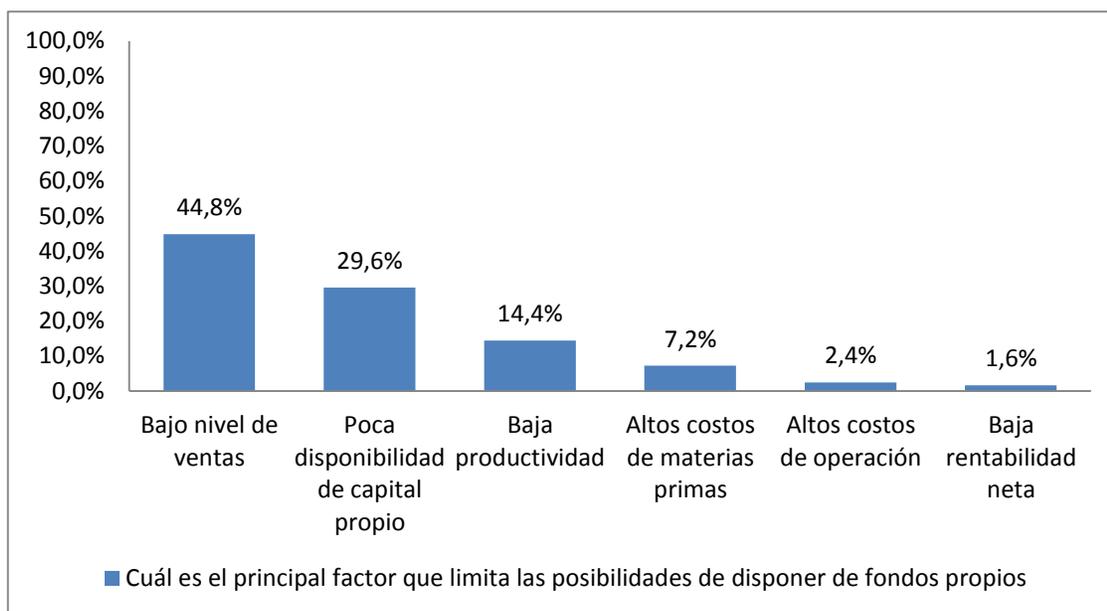
En sentido contrario, es importante conocer cuáles son los factores que limitan las posibilidades de disponer de fondos propios. Según la encuesta realizada, el bajo nivel de ventas es para el 44.8% de microempresarios el principal limitante de la disponibilidad de recursos propios, lo cual es un indicador de la dependencia que tienen esos negocios de las ventas. En segundo lugar, está la poca disponibilidad de capital propio, factor limitante para el 29.6% de la muestra. Otros factores con menor importancia son la baja productividad, los altos costos de la materia prima, los altos costos de operación y baja rentabilidad neta (ver cuadro 23).

Cuadro 23. Cuál es el principal factor que limita las posibilidades de disponer de fondos propios

Cuál es el principal factor que limita las posibilidades de disponer de fondos propios	Cant.	%
Bajo nivel de ventas	56	44,8%
Poca disponibilidad de capital propio	37	29,6%
Baja productividad	18	14,4%
Altos costos de materias primas	9	7,2%
Altos costos de operación	3	2,4%
Baja rentabilidad neta	2	1,6%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 19. Cuál es el principal factor que limita las posibilidades de disponer de fondos propios



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

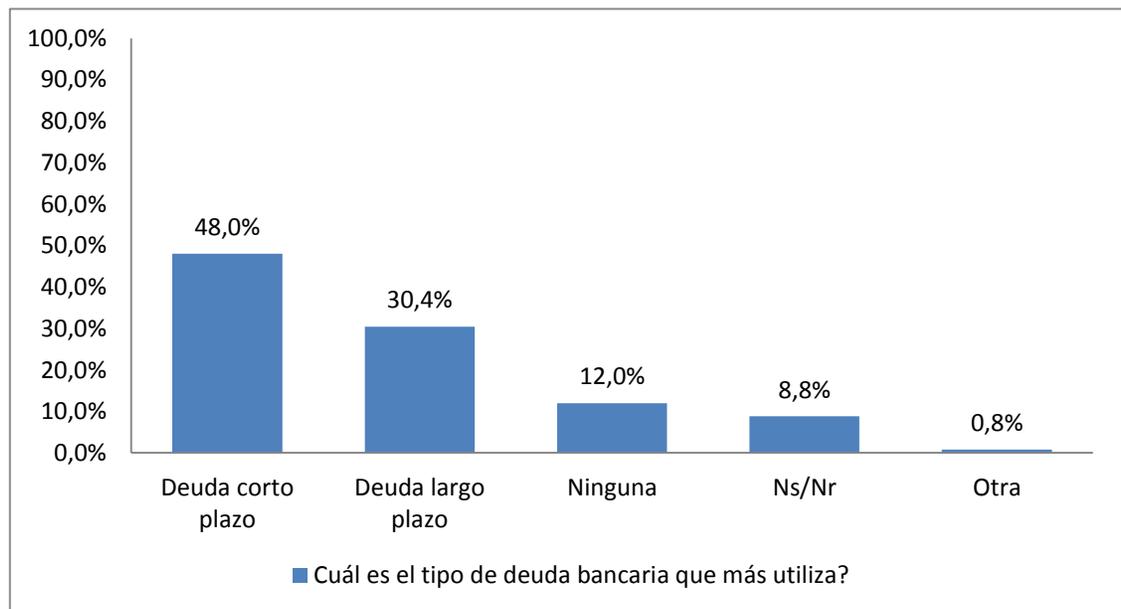
Con relación a las preferencias de los microempresarios, relacionadas con el tipo de deuda bancaria que utilizan, el 48% de la muestra indicó que se inclinan por las deudas de corto plazo, para aquellos quienes privilegian pagar rápido, sacrificando pagar un interés más elevado. Por su parte, el 30.4% de los microempresarios encuestados eligen la deuda a largo plazo, básicamente para obtener como beneficio una cuota más cómoda de pagar y sacrificando cancelar un interés más alto. Además de esto, el 12% de la muestra indica que no le gusta endeudarse.

Cuadro 24. Cuál es el tipo de deuda bancaria que más utiliza?

Cuál es el tipo de deuda bancaria que más utiliza?	Cant.	%
Deuda corto plazo	60	48,0%
Deuda largo plazo	38	30,4%
Ninguna	15	12,0%
Otra	1	0,8%
Ns/Nr	11	8,8%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 20. Cuál es el tipo de deuda bancaria que más utiliza?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

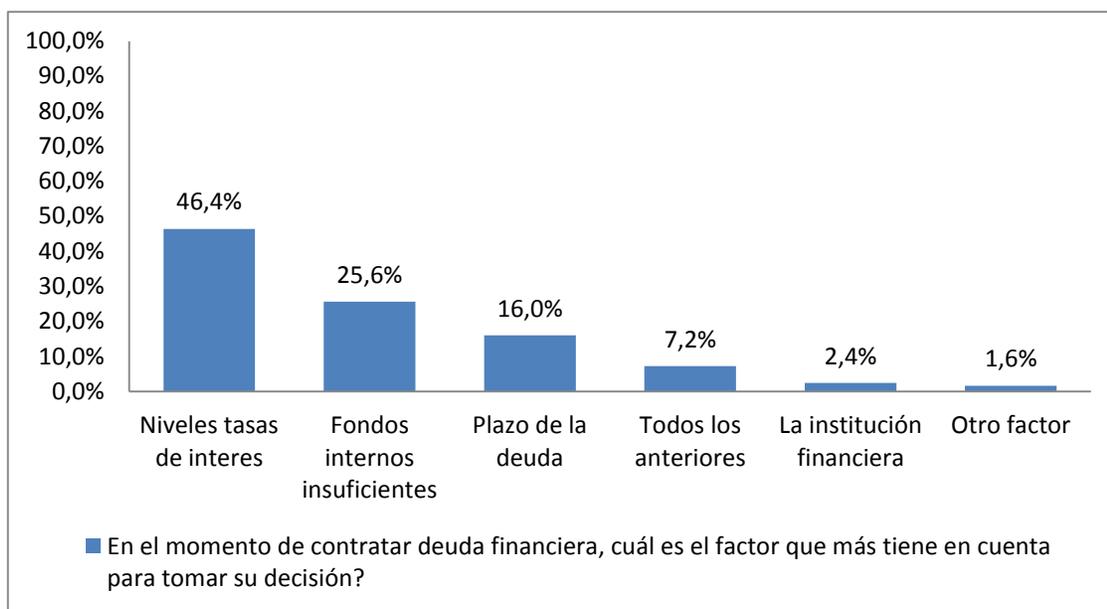
Con relación a los factores que los microempresarios tienen en cuenta en el momento de contratar deuda financiera están principalmente el nivel de las tasas de interés, factor importante para el 46.4% de la muestra (ver cuadro 25); seguidamente está la situación de tener fondos internos insuficientes, el cual es relevante para el 25.6% de los microempresarios encuestados, mientras que para el 16% lo importante es el plazo de la deuda.

Cuadro 25. En el momento de contratar deuda financiera, cuál es el factor que más tiene en cuenta para tomar su decisión?

En el momento de contratar deuda financiera, cuál es el factor que más tiene en cuenta para tomar su decisión?	Cant.	%
Niveles tasas de interés	58	46,4%
Fondos internos insuficientes	32	25,6%
Plazo de la deuda	20	16,0%
Todos los anteriores	9	7,2%
La institución financiera	3	2,4%
Otro factor	2	1,6%
Ns/Nr	1	0,8%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 21. En el momento de contratar deuda financiera, cuál es el factor que más tiene en cuenta para tomar su decisión?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

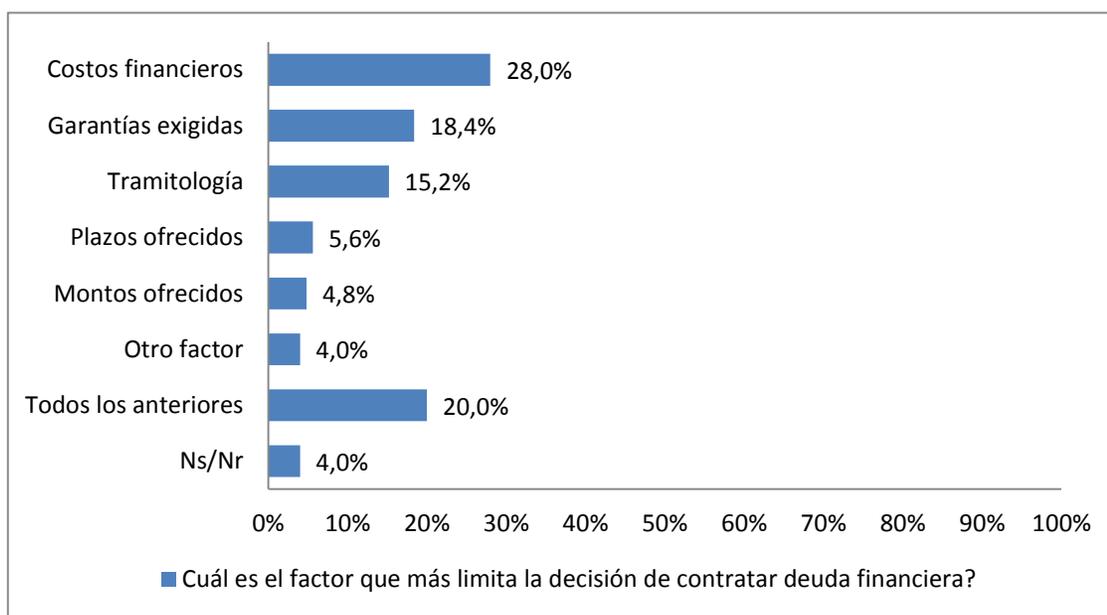
Sin embargo, existen factores que limitan la decisión de contratar deuda financiera por parte de los microempresarios. Según los resultados de la encuesta el principal limitante es el costo financiero, factor importante para el 28% de los encuestados (ver cuadro 26). En segundo y tercer orden están las garantías exigidas y la tramitología, factores limitantes para el 18.4% y 15.2% de microempresarios encuestados. Para el 20% de la muestra, todos los factores citados son limitantes, además de los plazos y montos ofrecidos, es decir, perciben que el acceso al microcrédito es dificultoso.

Cuadro 26. Cuál es el factor que más limita la decisión de contratar deuda financiera?

Cuál es el factor que más limita la decisión de contratar deuda financiera?	Cant.	%
Costos financieros	35	28,0%
Garantías exigidas	23	18,4%
Tramitología	19	15,2%
Plazos ofrecidos	7	5,6%
Montos ofrecidos	6	4,8%
Todos los anteriores	25	20,0%
Otro factor	5	4,0%
Ns/Nr	5	4,0%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 22. Cuál es el factor que más limita la decisión de contratar deuda financiera?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

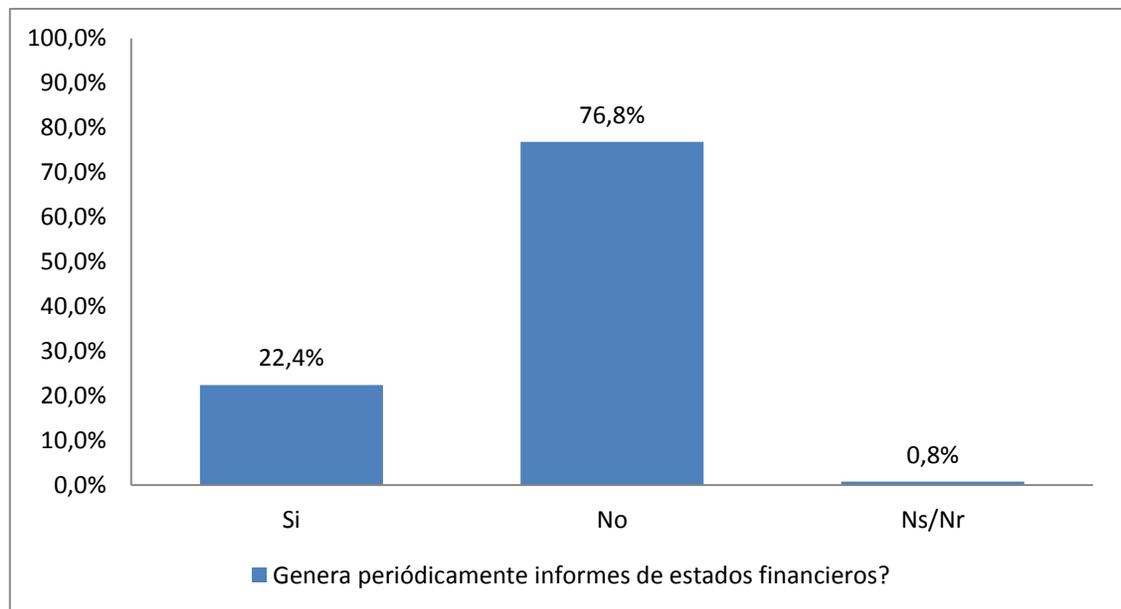
Considerando los resultados del trabajo de campo realizado con las instituciones financieras, se observaba que el principal factor limitante para que los microempresarios accedan al crédito era la falta de documentación. Al consultar a los encuestados, se encontró que el 76.8% no genera informes de estados financieros periódicamente, siendo ésta una situación limitante para el estudio de los créditos por parte de las instituciones bancarias y que obstaculiza el acceso a los recursos.

Cuadro 27. Genera periódicamente informes de estados financieros?

Genera periódicamente informes de estados financieros?	Cant.	%
Si	28	22,4%
No	96	76,8%
Ns/Nr	1	0,8%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 23. Genera periódicamente informes de estados financieros?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

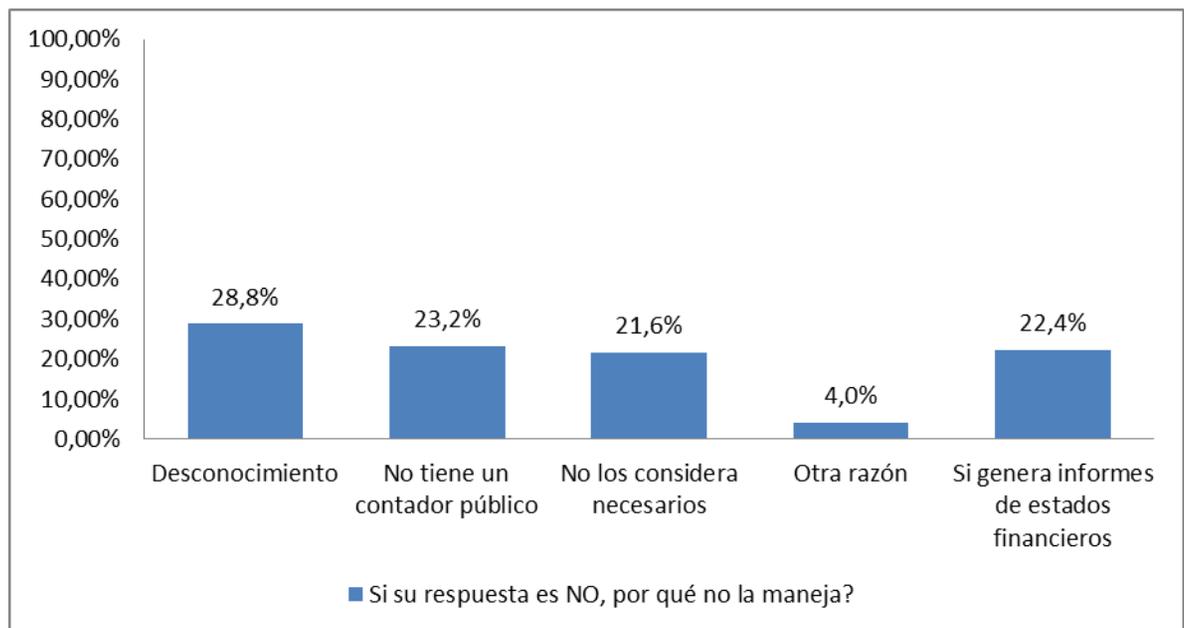
Las principales razones esbozadas por los microempresarios para no generar información financiera de forma periódica, son principalmente el desconocimiento y la falta de un contador público (ver cuadro 28). Sin embargo, es preocupante el hecho de que el 21.6% de los microempresarios encuestados sostienen que no consideran necesario generar este tipo de información, a pesar de que para las entidades financieras esto es fundamental para el otorgamiento de créditos a este segmento empresarial.

Cuadro 28. Si su respuesta es NO, por qué no la maneja?

Si su respuesta es NO, por qué no la maneja?	Cant.	%
Desconocimiento	36	28,8%
No tiene un contador público	29	23,2%
No los considera necesarios	27	21,6%
Otra razón	5	4,0%
Si genera informes de estados financieros	28	22,4%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 24. Si su respuesta es NO, por qué no la maneja?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

6.2.3 Decisiones de inversión

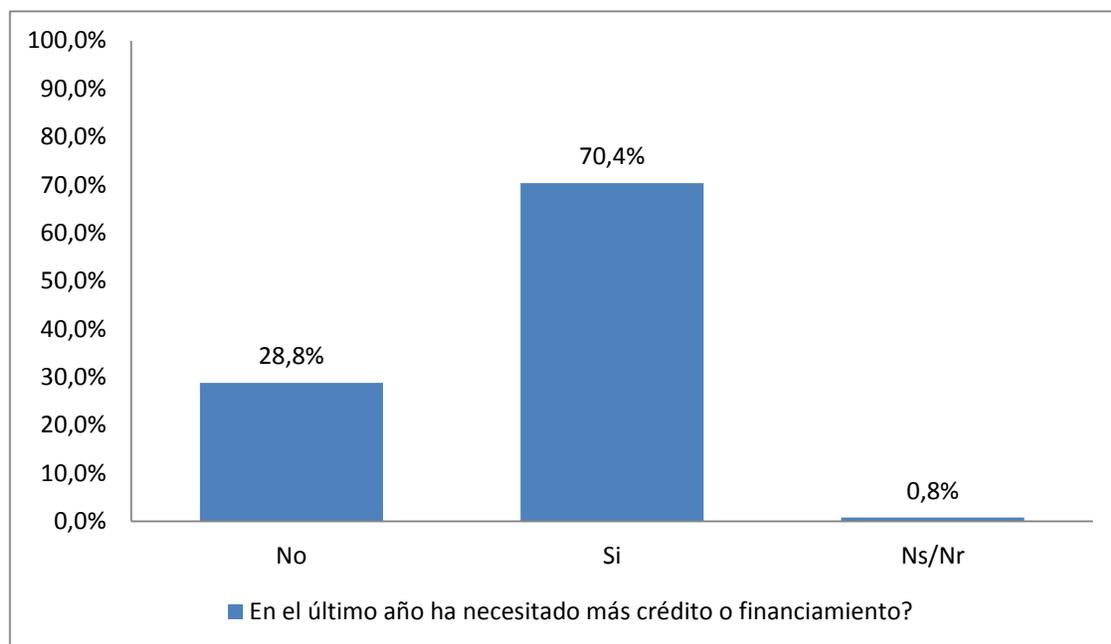
El crecimiento de las microempresas depende de diversos factores, especialmente de la capacidad que tengan para financiar sus activos y las necesidades en el corto, mediano y largo plazo. Para esto sus estructuras financieras deben tener la posibilidad de cubrir las inversiones requeridas; considerando que las microempresas generalmente tienen debilidades en su situación patrimonial, el acceso a recursos de la deuda es un factor decisivo para generar crecimiento. Según los resultados de la encuesta el 70.4% de los microempresarios indican que en el último año han necesitado más crédito o financiamiento (ver cuadro 29).

Cuadro 29. En el último año ha necesitado más crédito o financiamiento?

En el último año ha necesitado más crédito o financiamiento?	Cant.	%
Si	88	70,4%
No	36	28,8%
Ns/Nr	1	0,8%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 25. En el último año ha necesitado más crédito o financiamiento?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

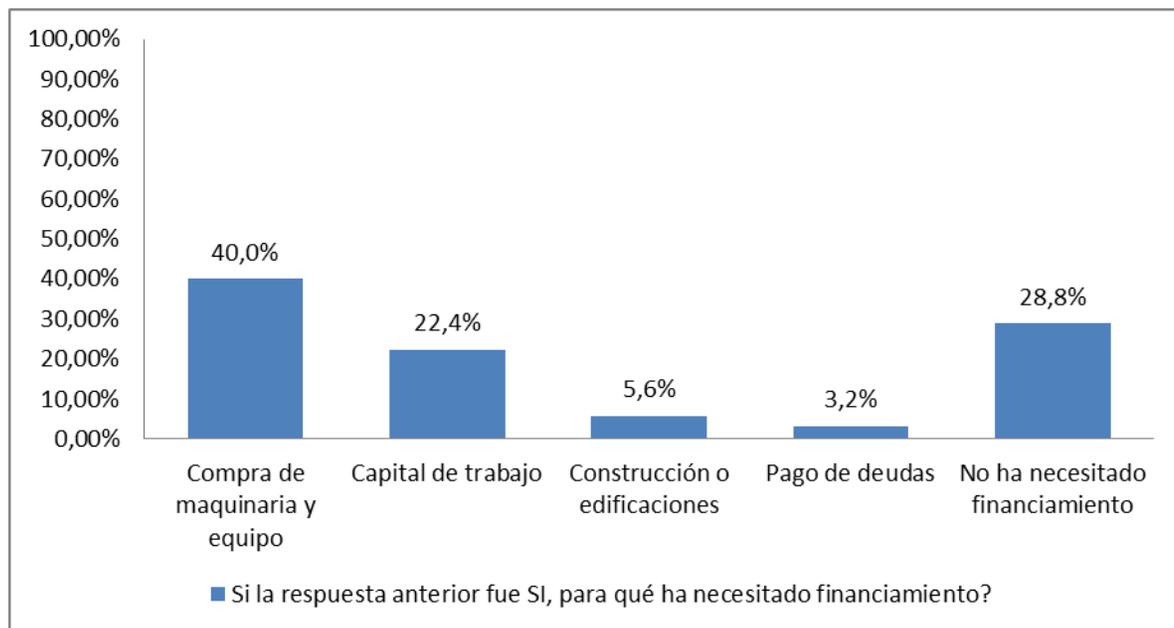
Las necesidades de los microempresarios han sido principalmente para compra de maquinaria y equipo (40%), es decir, inversión en activos fijos, fundamentales para el funcionamiento de las actividades industriales (ver cuadro 30). En segundo orden está el capital de trabajo (22.4%), o sea, inversión en activos corrientes direccionados principalmente al sostenimiento de la actividad productiva. En menor proporción han existido necesidades para construcciones o edificaciones y el pago de deudas.

Cuadro 30. Si la respuesta anterior fue SI, para qué ha necesitado financiamiento?

Si la respuesta anterior fue SI, para qué ha necesitado financiamiento?	Cant.	%
Compra de maquinaria y equipo	50	40,0%
Capital de trabajo	28	22,4%
Construcción o edificaciones	7	5,6%
Pago de deudas	4	3,2%
No ha necesitado financiamiento	36	28,8%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 26. Si la respuesta anterior fue SI, para qué ha necesitado financiamiento?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

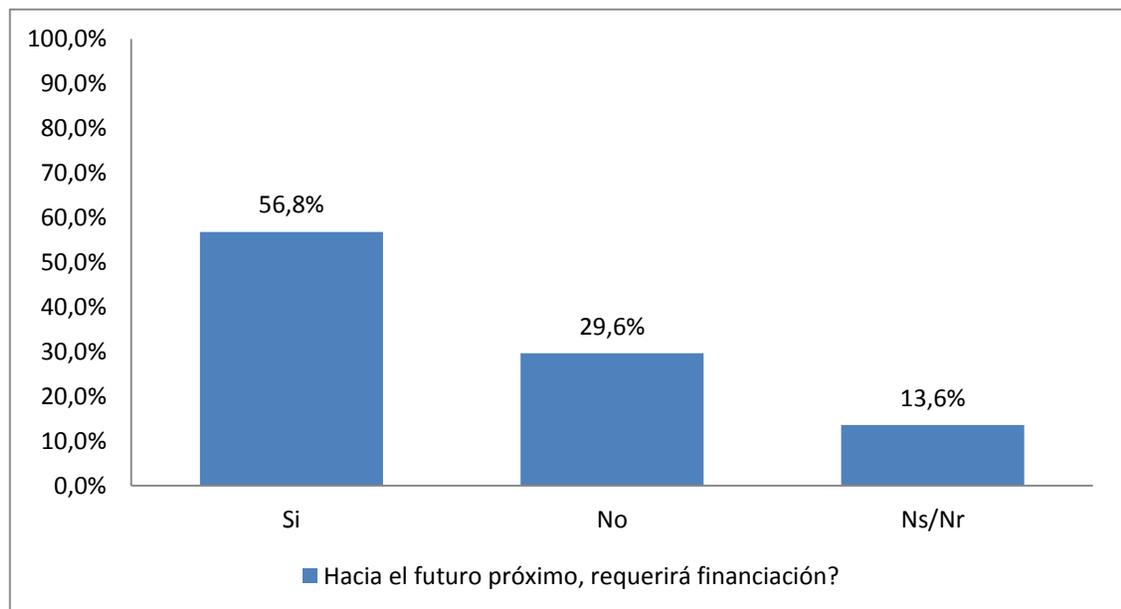
Adicionalmente, los resultados de las encuestas indican que hacia el futuro el 56.8% de los microempresarios requerirán financiación, lo cual evidencia la necesidad permanente de recursos para un alto porcentaje de empresas de este segmento, básicamente porque de ello depende la sostenibilidad de los negocios y el crecimiento. Es importante recordar que la mayor proporción de estas empresas son jóvenes o están en una etapa de consolidación, motivo por el cual requieren de recursos para participar en el mercado y generalmente no tienen la solidez para generar los suficientes recursos internos que les permita sobrevivir y crecer.

Cuadro 31. Hacia el futuro próximo, requerirá financiación?

Hacia el futuro próximo, requerirá financiación?	Cant.	%
Si	71	56,8%
No	37	29,6%
Ns/Nr	17	13,6%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 27. Hacia el futuro próximo, requerirá financiación?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

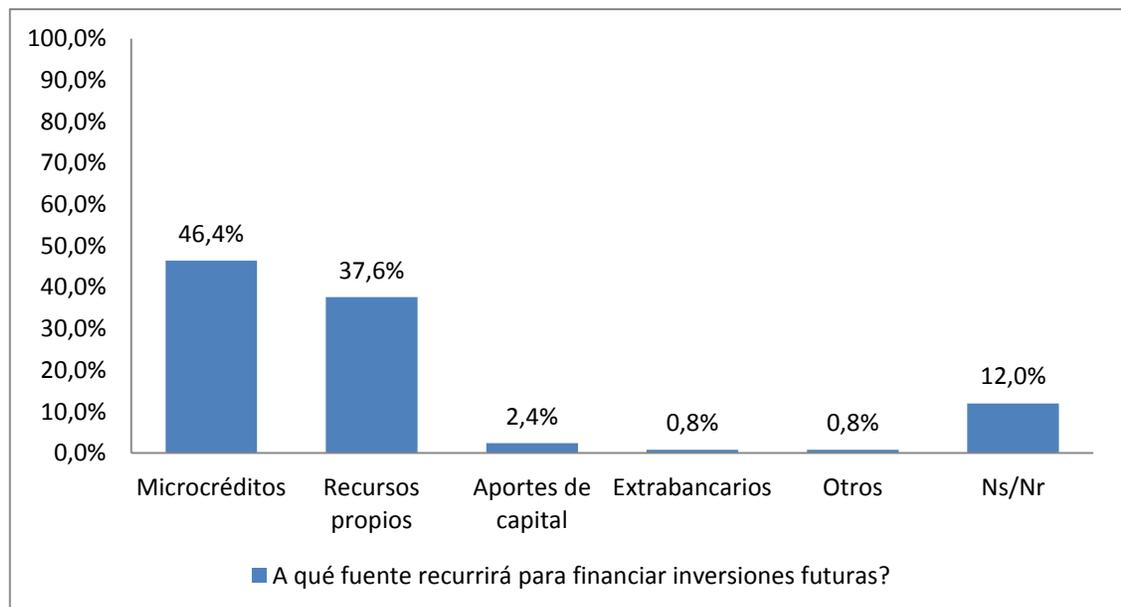
Finalmente, al indagar sobre las fuentes de financiación que posiblemente utilizarán los microempresarios para financiar inversiones futuras, el 46.4% indicó que el microcrédito, mientras que el 37.6% señaló que los recursos propios. Este resultado permite evidenciar la necesidad de obtener recursos por parte de los microempresarios y su preferencia por los microcréditos en contraposición de las fuentes extrabancarias que hasta hace algunos años tenían alta participación en el financiamiento de las microempresas.

Cuadro 32. A qué fuente recurrirá para financiar inversiones futuras?

A qué fuente recurrirá para financiar inversiones futuras?	Cant.	%
Microcréditos	58	46,4%
Recursos propios	47	37,6%
Aportes de capital	3	2,4%
Extrabancarios	1	0,8%
Otros	1	0,8%
Ns/Nr	15	12,0%
Total general	125	100,0%

Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

Gráfico 28. A qué fuente recurrirá para financiar inversiones futuras?



Fuente: trabajo de campo desarrollado por los autores

6.3 INDICADORES RESPECTO LA RELACIÓN ENTRE EL MICROCRÉDITO Y LA CREACIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS INDUSTRIALES EN GUADALAJARA DE BUGA

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en las encuestas, a continuación se presentan algunos indicadores que permiten conocer la relación entre el microcrédito y la creación y crecimiento de las microempresas industriales en Guadalajara de Buga. En el cuadro 33 se presentan una serie de indicadores que dan cuenta de esta relación.

Cuadro 33. Indicadores sobre la relación entre el microcrédito y la creación y crecimiento de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga.

Indicador	Nro.	Total muestra	%
Nro. empresas creadas con microcréditos/total	16	125	12,8%
Nro. empresas creadas con microcréditos/edad de la empresa			
<i>Menos de 6 años</i>	6	48	12,5%
<i>Entre 6 y 15 años</i>	7	59	11,9%
<i>Entre 15 y 22 años</i>	1	8	12,5%
<i>Mas de 22 años</i>	2	10	20,0%
Preferencia de microcréditos / total	33	125	26,4%
Preferencia de microcréditos / edad de la empresa			
<i>Menos de 6 años</i>	16	48	33,3%
<i>Entre 6 y 15 años</i>	14	59	23,7%
<i>Entre 15 y 22 años</i>	1	8	12,5%
<i>Mas de 22 años</i>	2	10	20,0%
Preferencia de microcréditos para financiar inversiones futuras / total	58	125	46,4%
Preferencia de microcréditos para financiar inversiones futuras / edad de la empresa			
<i>Menos de 6 años</i>	23	48	47,9%
<i>Entre 6 y 15 años</i>	23	59	39,0%
<i>Entre 15 y 22 años</i>	5	8	62,5%
<i>Mas de 22 años</i>	7	10	70,0%
Líneas de crédito más demandadas			
<i>Capital de Trabajo</i>	1	6	16,7%
<i>Creación de empresa</i>	2	6	33,3%
<i>Libre inversión</i>	3	6	50,0%

Fuente: cálculos y elaboración de los autores

Según los indicadores del cuadro 33, se observa inicialmente que el porcentaje de empresas creadas a partir de microcréditos es bajo; los resultados indican que solo el 12.8% de las microempresas encuestadas fueron creadas con esta fuente de financiación, evidenciando una baja penetración de esta línea de crédito en la creación de estos negocios industriales en Guadalajara de Buga.

Al desglosar el indicador según la edad de las microempresas, se aprecia que los promedios son similares al total. En el rango de empresas menores a 6 años, es decir, las jóvenes, solo el 12.5% fueron creadas con microcréditos. En el rango de 6 y 15 años, es decir, en etapa de consolidación, se crearon con microcréditos solo el 11.9%; en el rango de 15 y 22 años, correspondiente a negocios maduros, solo el 12.5% de las microempresas de la muestra utilizaron como fuente de financiación para la creación el microcrédito. Por su parte, en el rango de edad superior a los 22 años, es decir, las empresas tradicionales, el 20% de la muestra fue creado utilizando deuda financiera.

Sin embargo, al calcular un indicador relacionado con la preferencia que tienen los microempresarios con relación a las fuentes de financiación, se obtiene que el 26.4% de la muestra prefieren los microcréditos. Esto significa que son recursos utilizados preferiblemente para sobrellevar el negocio, mas no como fuente para crearlos.

Desglosando el indicador según edad de la microempresa se observan algunas diferencias. La preferencia por el microcrédito como fuente de financiación es mayor en las empresas menores a 6 años, es decir, las jóvenes. Se aprecia que en la medida que aumenta la antigüedad de las empresas, la preferencia por el microcrédito disminuye, hecho que se asocia al incremento de la capacidad de generar fondos propios, fuente ésta que tiene el mayor porcentaje de preferencia como fuente de financiación.

Por su parte, al calcular un indicador relacionado con las preferencias de las fuentes para financiar inversiones futuras, el microcrédito aumenta su participación. Según los resultados de las encuestas, el 46.4% de los microempresarios consideran que el microcrédito es la fuente preferida para realizar inversiones hacia el futuro.

Por edades también se presentan algunas diferencias. Las microempresas más antigua tienen una mayor proporción de empresarios que se inclinan por el microcrédito como fuente de financiación preferida para sus inversiones futuras. De esta forma, el 62.5% de las empresas entre 15 y 22 años prefieren el microcrédito para estos propósitos, mientras que el 70% de las microempresas mayores a 22 años también prefieren el microcrédito.

6.4 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Inicialmente es importante traer a colación las estadísticas de inclusión financiera de la Asobancaria, las cuales mostraban la expansión del microcrédito en un nivel del 76.3% entre los años 2006 y 2011, pasando de 1.321 a 2.329 beneficiarios. Estos resultados que en términos relativos parecen interesantes, se vuelven insuficientes si se tiene en cuenta la magnitud del sector microempresarial.

En el caso específico de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga, el presente trabajo permitió establecer que solo el 12.8% de negocios contenidos en la muestra considerada fueron creados a través de microcréditos. Este resulta ser un indicador que muestra una baja incidencia de este instrumento de financiación en lo que tiene que ver con la creación de empresas.

Sin embargo, en términos de preferencias, el microcrédito tiene una mayor participación como instrumento de financiación de las operaciones corrientes de los negocios. Los resultados mostraban que el 26.4% del total de la muestra prefieren financiar sus necesidades de recursos con los microcréditos, aunque persiste la preferencia por la financiación a través de la generación interna de fondos, es decir, con recursos propios. En este aspecto cabe resaltar que el microempresario industrial de Guadalajara de Buga en general prefiere no endeudarse, si lo hace es precisamente por la escases de recursos, sin embargo para los microempresarios hay un limitante de acceso a los recursos financieros, debido al alto costo que se genera en el momento de adquirir la deuda, según las cifras reflejadas por la Superintendencia Financiera de Colombia, esta modalidad de crédito es de las más altas debido al riesgo que existe por la informalidad que tienen estas empresas y la poca confianza que generan al momento de suministrar información, esto nos lleva a observar que el microcrédito deja de cumplir su objetivo principal que es promover el desarrollo de este sector ya que según las encuestas realizadas prefieren autofinanciarse en lugar de recurrir a este medio, que fue creado precisamente dando prioridad a las necesidades de estos establecimientos.

Según lo que se encontró en el trabajo de campo realizado en las entidades financieras de Guadalajara de Buga, aún la percepción de alto riesgo hacia las microempresas existe, básicamente por la falta de fortaleza en la información, es decir, el grado de informalidad que caracteriza a estos negocios.

Si se tiene en cuenta la existencia de una política de Estado, en torno al fortalecimiento y desarrollo de las microempresas, así como la incursión de la banca en esta línea de negocios de las microfinanzas, cabe advertir que se requiere la voluntad y trabajo del microempresario, para fortalecer sus negocios, darles formalidad y mejorar la gestión en todos sus niveles. Esto es posible afirmarlo teniendo en cuenta que en el trabajo de campo realizado con las instituciones financieras, se encontró que el mejoramiento de la información

generada por las microempresas, así como su gestión, son elementos que otorgarían mayor confianza para facilitar más el acceso a los recursos de la banca.

A pesar de que existen entidades en el municipio que facilitan el acceso al crédito para microempresarios, lo cierto es que resultan insuficientes para cobijar todas las necesidades de este segmento empresarial. Son muchos los negocios que aún no tienen acceso al mercado financiero por falta de formalidad y gestión. Un indicador de lo anterior es lo relacionado con la información financiera que emiten las microempresas, encontrándose que el 76.8% de los negocios encuestados no generan informes de estados financieros, por desconocimiento (28.8%) y la ausencia de un contador público (23.2%). Sin embargo, lo más preocupante es que el 21.6% de los microempresarios no considera necesaria esta información. Evidentemente este es un indicador de falta de formalidad y debilidades en la gestión de los micronegocios, que finalmente termina alejando a las empresas de la financiación bancaria.

De acuerdo a lo hasta aquí discutido, el microcrédito aún no tiene una alta incidencia en la creación y desarrollo de las microempresas industriales de Guadalajara de Buga, a pesar de que un alto porcentaje de microempresarios prefieren esta fuente para financiar sus inversiones futuras, queda mucho por mejorar desde su gestión para que puedan tener mayores facilidades de acceder a los recursos de las entidades financieras. Por lo tanto, la percepción que finalmente queda es que existe una política de Estado que brinda las herramientas y estrategias para favorecer a este segmento empresarial, la banca tiene los recursos para prestar a las microempresas, pero se requiere mayor esfuerzo por parte de los microempresarios en el mejoramiento de su gestión y la información generada, para generar mayor confianza en el mercado.

Según los resultados encontrados, el principal factor que impide o podría impedir al sector financiero colombiano otorgar un mayor volumen de crédito a las microempresas en la actualidad es la falta de información financiera. Debido a esto, se deben fortalecer la emisión de informes financieros por parte de estas organizaciones, sobre todo en lo concerniente al flujo de efectivo y estado de cambios en la situación financiera, debido a que estos permiten tener más elementos de juicio para hacer una evaluación profunda de la empresa y el cumplimiento de su objetivo básico financiero.

En este sentido, es importante reconocer que las microempresas desarrollan sus estados financieros básicos, pero un alto porcentaje de ellas deja de lado otro tipo de análisis, lo cual lleva a pensar de que los empresarios de las pymes guían sus decisiones por la generación de utilidades y no consideran el objetivo básico financiero, el cual se relaciona con la generación de valor. Así, al desarrollar información financiera sobre el estado de flujos de efectivo se está aproximando a conocer la realidad de la pyme relacionada con la generación de valor. Esta

actividad claramente debe generar mayor confianza para las instituciones financieras.

La acción o evento que se considera necesario para aumentar el crédito a las microempresas es la disponibilidad de mayores y mejores garantías por parte de estas organizaciones. Para esto la constitución de garantías es una de las cuestiones más difíciles y problemáticas para las microempresas en general. En tal sentido la recomendación que se hace es que estas empresas se acojan a las políticas y programas estatales creados para reducir esta debilidad, específicamente accediendo a recursos del Fondo Nacional de Garantías.

En la aprobación de nuevos préstamos el conocimiento del cliente y su buena historia de crédito es fundamental. Por lo tanto, es muy importante generar una historia de crédito positiva con las instituciones financieras. Una característica de los microempresarios es que no les gusta endeudarse y prefieren financiarse a través de capital propio. Sin embargo, es importante considerar que una buena historia de crédito es esencial en el momento de requerir fondos para inversiones en activos fijos y proyectos productivos. Los microempresarios deben crear más vínculos con las instituciones financieras, no solo a través de créditos, sino de cuentas corrientes o depósitos en ahorros, inversiones en CDT, que generen confianza en el sentido de que la microempresa muestre sus movimientos de efectivo y flujos de caja. Este tipo de acciones fortalecen los vínculos entre institución financiera y empresa.

En el rechazo de nuevos préstamos a microempresas, los principales factores que generaron esto fueron la falta de información financiera y las dudas sobre la viabilidad financiera de la unidad productiva. En este punto se puede percibir los problemas de asimetrías de la información, pues el rechazo de nuevos préstamos, según los gerentes y analistas de crédito se deben a las dudas sobre viabilidad financiera. Por esto, para disminuir estas dudas las microempresas deben estructurar proyectos utilizando técnicas de estudio de mercado, evaluación de proyectos y análisis financiero para fortalecer la confianza. En este sentido, la incorporación de metodologías de planeación financiera son buenos elementos para constituir empresas sólidas y con buenas proyecciones hacia el futuro que irradian confianza no solo a las instituciones financieras sino en general a los grupos de interés.

En su primera etapa, el proceso de estudio de crédito de las instituciones financieras se enfoca en el análisis del crecimiento de las ventas y las utilidades o ingresos recientes de la empresa. Para las instituciones financieras es fundamental, en su primera etapa la evaluación de los resultados en ventas y utilidades recientes de las empresas. Para esto, se recomienda a las microempresas incorporar una visión de orientación al mercado, en la cual se busque permanentemente incrementar la participación de las empresas en el mismo, utilizando herramientas de planeación financiera, estudios de mercado y

evaluación de la satisfacción de sus clientes. Es fundamental que el empresario estime la probabilidad de exportar sus productos a los mercados internacionales, cambiando su mentalidad corto placista por una verdadera visión de los negocios, que permita además, enfocarse en estrategias que mejoren su productividad y generar mayores utilidades.

7 CONCLUSIONES

- La demanda por microcréditos aunque según estadísticas de la Asobancaria, ha aumentado, especialmente por las facilidades en el otorgamiento de créditos y la búsqueda de nuevas oportunidades por parte de los microempresarios, no ha tenido el suficiente peso dentro del sector encuestado, por el contrario se pudo observar que éstos prefieren autofinanciarse que acceder a este tipo de deuda, debido a los costos financieros que generan y factores como las garantías que exigen las entidades bancarias y la tramitología. A pesar de que existe una política de apoyo a las microempresas, con el elemento del microcrédito precisamente para crear y fortalecerlas, la línea más solicitada en las entidades financieras es la de libre inversión, más que la creación de empresas y capital de trabajo.
- La banca aún tiene una percepción de alto riesgo sobre las microempresas, debido a la falta de documentación de las empresas y existencias de garantías. Según lo que se evidenció en las encuestas a los microempresarios, no consideran necesario tener informes a los estados financieros, situación de gran preocupación debido a que esto se convierte en un limitante para acceder a la deuda financiera y a los mercados de bienes, servicios, tecnológicos entre otros. La falta de cultura y el desconocimiento acerca de los beneficios a los cuales pueden acceder al formalizarse ocasionan que haya un desinterés por parte de este sector en tener información clara y transparente, al punto de considerar que no son necesarios los informes a los estados financieros.
- Existen beneficios para el segmento microempresarial como la facilidad de acceso u otorgamiento de los créditos, considerando que en algunas instituciones los préstamos se realizan solo presentando la cédula de ciudadanía; otra variable es la tasa de interés, la cual a pesar de ser la más alta del mercado, precisamente por el nivel de riesgo que supone el sector microempresarial, es inferior al costo de otras fuentes informales como los créditos extrabancarios. Sin embargo los microempresarios siguen sintiendo que las tasas de interés son un limitante a la hora de acceder a estos recursos, aunque el microcrédito ha desplazado los créditos extrabancarios, se está generando un alejamiento por parte de las entidades bancarias a la deuda financiera, como el microcrédito, según lo observado en la preferencia de los microempresarios al momento de financiarse, dejando de cumplir su objetivo principal en la promoción y desarrollo económico para este sector económico
- Para el 66.7% de las entidades bancarias la principal actividad que puede mejorar la confianza en las microempresas es suministrar información clara y transparente, lo cual contribuirá a tener mayor claridad sobre la situación de las empresas y con ello a incrementar la confianza. También se considera

importante la administración eficiente y confiable, así como el fortalecimiento patrimonial.

- El acceso al financiamiento ha sido regular, específicamente por la falta de credibilidad en el sector y el incremento del sobreendeudamiento, factor que trae implícito el riesgo de impago o crecimiento de la cartera morosa. Debido a la facilidad de acceso al microcrédito y la falta de capital de trabajo propio, el microempresario en el afán de sostenerse, se ve obligado a endeudarse, lo cual puede ser una desventaja para sus negocios, ya que ésta, en ocasiones resulta más costosa y al tener que cumplir con los plazos programados de interés y capital, independientemente del flujo de caja que posean, ocasiona que haya un sobreendeudamiento de manera tal que deban realizar préstamos para pagar créditos anteriores ya que no tienen la capacidad suficiente para cubrir sus necesidades a corto, mediano y largo plazo. Este es uno de los factores por los cuales muchas de las microempresas hoy en día se han quedado allí estancadas y no proporcionan crecimiento, puesto que sus recursos no son suficientes a la hora de realizar inversiones importantes como equipos tecnológico, materias primas, entre otros activos, que les ayude a innovar en el diseño y contenido de sus productos y competir en mercados mas avanzados.
- Uno de los indicadores para conocer la incidencia del microcrédito en el desarrollo de las microempresas de Guadalajara de Buga corresponde a la fase de creación del negocio. Según los resultados de la encuesta, solo el 12.8% de los encuestados utilizaron el microcrédito como recurso para crear su empresa.
- El 26.4% de los microempresarios encuestados prefieren la deuda financiera, pero esta decisión no obedece a criterios técnicos, sino más a la falta de recursos propios o capital, es decir, adquieren deuda por necesidad, mas no por una estrategia de financiación. Un aspecto importante es que el 12% de los encuestados prefieren los créditos extrabancario (informales), especialmente por la facilidad y rapidez.

8 RECOMENDACIONES

El microempresario al momento de desarrollar su idea de negocio, debe buscar apoyo en entidades que lo puedan asesorar acerca de la viabilidad de su proyecto, de la creación de empresas, estrategias de financiación, de mercadeo, administración eficiente, competitividad, entre otras formalidades, para que su negocio no sea uno más, de los que se quedan estancados a causa de la falta de recursos y el sobreendeudamiento.

La banca debe tener responsabilidad social y empresarial en cuanto a los microempresarios, a través de capacitaciones y/o asesorías, que les de una guía acerca de los beneficios que trae el microcrédito y la forma en que deberían manejar este tipo de deuda, para que puedan lograr el objetivo propuesto por la política de apoyo del gobierno con la llamada Ley Mipymes, que busca la promoción y el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa en el país.

Se recomiendan las siguientes actividades a desarrollar por las microempresas para generar confianza en la Banca y tener mayor probabilidad de acceder a los microcréditos:

- Administración eficiente y confiable: pues ningún intermediario financiero presta a una empresa inviable.
- Suministrar información financiera clara y transparente: esto es importante pues la verdad es el soporte de la confianza.
- Fortalecimiento patrimonial: si los propietarios invierten significa que también asumen parte del riesgo, por lo tanto, en estas condiciones, la entidad financiera también puede arriesgar.
- Desarrollar vocación exportadora permanente: las exportaciones ayudan a ser más competitivos y a vender más cantidades, por lo cual se beneficia la empresa y da más credibilidad y confianza al intermediario financiero.
- Reconversión industrial y de procesos: dadas las exigencias del mercado en cuanto a innovación y eficiencia, las empresas deben acometer estos procesos para generar más confianza.

Por su parte, los intermediarios financieros buscan conocer de las empresas los siguientes puntos:

Información general:

- En que consiste el negocio, Experiencia y alcances.
- Información Gerencial: Administración, Organización,
- Políticas y experiencia de los directivos.
- Información Financiera: Estados financieros actuales y proyectados, notas explicativas y soportes de operaciones.
- Claridad de sus necesidades y expectativas de desarrollo y crecimiento.
- Gestión Gerencial, Estructura Organizacional, Cumplimiento de Políticas (Misión, Visión, Objetivos, Estrategias).
- Socios (Experiencia y moralidad comercial)
- Gestión Comercial, Relación con proveedores y canales de distribución, Productos, Estrategias de promoción, Ventajas Competitivas, Posición frente a la competencia.
- Gestión Logística y de Producción, Instalaciones, Tecnología de maquinaria y procesos, Flexibilidad de la capacidad productiva, Grado de utilización de la capacidad instalada, Control de inventarios, Control de calidad, Políticas de seguridad industrial.

Información financiera

- Estados Financieros: Mínimo 2 últimos estados financieros firmados por un contador o un revisor fiscal. (Balance General, Estado de Resultados y Flujo de Efectivo como mínimo).
- Notas Complementarias completas y suficientemente explícitas.
- Resumen Situación Financiera Actual (Indicadores de Liquidez, Rentabilidad, Endeudamiento, Generación de Recursos y Eficiencia operacional)
- Destino del crédito e impacto sobre la Empresa: Proyecciones Financieras (Flujos de Caja, Balances y PYG)

Se recomienda tener en cuenta las cifras que analiza el intermediario financiero de las empresas:

BALANCE GENERAL: Activos Corrientes: Entre más activos corrientes, menor riesgo de iliquidez y más flexibilidad de la empresa.

Cuentas Claves:

- Cartera (Rotación, Edad, Provisiones y Crecimiento con la actividad de la empresa, manejo de Crédito y Confianza, Sector)
- Inventarios (Crecimiento y Tamaño, Posibilidad de Obsolescencia, Problemas de Comercialización, Alta Competencia)
- Manejo de Excedentes (SalDOS e Inversiones).

ACTIVOS DE LARGO PLAZO:

- Un alto nivel de activos fijos ofrece solidez, pero demanda mayor eficiencia financiera para hacerlos rentables.

- Un alto nivel de activos fijos hace menos flexible a la empresa por la dificultad de venderlos.
- Los activos intangibles (Marca y prestigio de la empresa) NO son considerados como activos por los bancos, por ser de subjetiva valoración en el momento de venderlos.

PASIVOS DE CORTO PLAZO:

- La concentración de pasivos en el corto plazo, afecta la flexibilidad, la liquidez y la posibilidad de acceder a nuevos créditos.

PASIVOS DE LARGO PLAZO:

- Significan Confianza del Sector Financiero hacía la empresa.
- Suponen que la empresa requiere de un mayor tiempo para recuperar inversiones o generar un mayor flujo de caja.

PATRIMONIO (Capital aportado por los Socios):

- El patrimonio para empresas nuevas no debe ser inferior al 50% del total de Activos y para consolidadas (Experiencia comercial mayor de 2 años) no debe ser inferior al 30%
- La retención de Utilidades y Capitalización de la empresa, demuestran un compromiso real de los Socios.
- Los ajustes inflacionarios y las valorizaciones No son considerados por los bancos, solo las utilidades retenidas y las reservas efectivas.

ESTADO DE RESULTADOS (P Y G)

- Siempre debe haber utilidad operacional
- Los Bancos nunca tienen en cuenta las utilidades generadas por efectos de ajustes inflacionarios
- Los Ingresos y gastos no corrientes deben ser explicados claramente (Ej. Gastos Financieros, Ventas de Activos fijos)
- Evaluar los Márgenes de rentabilidad operativa y neta para saber que tan viable es la empresa como inversión.

FLUJO DE CAJA Y CAPACIDAD DE PAGO

- La Empresa debe demostrar capacidad de pago de las cuotas de su Crédito, esto lo comprueba el Intermediario financiero a través del flujo de caja actual y proyectado.
- La capacidad de pago no parte de la utilidad operativa sino del Flujo de Caja. El plazo del crédito estará sujeto a la permanencia de Flujo de Caja (Ej. vía contratos) y al riesgo del sector.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

- Su periodicidad se ajusta a los ingresos (Mensual, Trimestral o Semestral) y se sustenta en ingresos y gastos actuales.
- Los supuestos utilizados para incrementar ingresos, costos y gastos deben ser conservadores, basados en Indicadores Económicos, Crecimiento del Mercado, Afectación por la competencia y porcentajes de penetración.
- Se deben presentar como mínimo 2 Flujos de Caja: 1) Optimista y 2) En Punto de Equilibrio.
- Para efectos de presentación a bancos, deberá incluirse los pagos del crédito tomando los supuestos de tasa de interés de mercado (Pueden ser consultadas en los diferentes diarios económicos del país).

VPN COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- Valor presente Neto (VPN): Es el valor presente de los saldos del proyecto, período tras período, teniendo en cuenta la rentabilidad mínima esperada por los socios (Costo de capital).
- Si el VPN >0 entonces el proyecto renta a una tasa mayor que la exigida por los socios, como costo mínimo de capital y por ende el proyecto es atractivo.

TIR COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- La Tasa Interna de Retorno (TIR) Es un indicador financiero que mide la rentabilidad del capital invertido en el proyecto.
- En términos generales un proyecto es rentable cuando la TIR es mayor al costo del capital mínimo requerido por los accionistas.
- La TIR del proyecto deberá estimarse sin tener en cuenta los flujos por concepto de capital e intereses, de lo contrario se estaría calculando la TIR del Inversionista.

PERIODO DE RETORNO COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- Periodo de Retorno: Es el número de periodos requerido para recuperar la inversión.
- El periodo de Retorno no considera el valor de dinero en el tiempo, para eso se pueden descontar los flujos futuros con la tasa de descuento del costo de capital exigido por los socios.
- El Periodo de Retorno es un criterio de análisis limitado y solo deberá usarse como complemento del VPN y la TIR.

También se recomienda considerar las fuentes de recursos más convenientes:

- a) Capital propio o de socios:

Costo = Rentabilidad mínima exigida por los socios

¿Cuándo es conveniente? = Cuando los socios exigen un rentabilidad más baja que el costo financiero de un crédito o cuando haya incertidumbre sobre el retorno del proyecto y, cuando se busca fortalecimiento patrimonial

b) Financiación:

Costo= Tasa de interés cobrada por el Intermediario financiero. (Alto nivel de riesgo para la empresa (Debido a los compromisos adquiridos)

¿Cuándo es conveniente? = Cuando la financiación sea menos costosa que la rentabilidad exigida por los socios y cuando genere un apalancamiento financiero por debajo de la rentabilidad del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

ALVIS ARRIETA, Jorge y ACOSTA VALDELAMAR, Fernan. Determinantes de la dinámica económica de la microempresa en Cartagena. Universidad Tecnológica. 2004.

BANCO DE LA REPÚBLICA. Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias. [en línea] Banco de la República, sep. de 2010 [recuperado el 10 de diciembre de 2012] Disponible en internet: <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/report_estab_finan/2010/Tema1_sept.pdf>

CADENA AGUDELO, Jaime, CASTAÑEDA ESTRADA, Maria Isabel, PEDRAZA FORERO Jaime y REDONDO RANGEL, Jacqueline. La banca colombiana frente al pilar I del acuerdo de Basilea II. Civilizar, Revista electrónica de difusión científica – Universidad Sergio Arboleda Bogotá – Colombia En www.usergioarboleda.edu.co/civilizar Edición 10

CÁMARA DE COMERCIO DE BUGA. Composición empresarial, Buga y área de jurisdicción. Guadalajara de Buga, 2012.

CÁMARA DE COMERCIO HISPANO-COLOMBIANA. El sistema financiero colombiano. En: www.camaco.es.com.co Acceso en Agosto de 2009

GAITÁN VILLEGAS, Jorge. Cifras de la microempresa urbana en Colombia. En: Memorias Foro Nacional de la Microempresa. Bogotá, noviembre de 2005

GALINDO, Jesús y FRANCO, Juan B. Financiamiento para mipymes. [en línea] Sena, Bogotá, 2009 [recuperado el 10 de dic. 2012] Disponible en internet: <<http://www.sena.edu.co/downloads/2009/emprendimiento/FINANCIAMIENTO%20MIPYMES.pdf>>

GARCÍA S., Oscar L. Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA. Prensa Moderna Impresores S.A. Cali, 2003. 490 p., p. 247

GIRALDO, Diana Paola. Composición Empresarial, Buga y área de jurisdicción. Cámara de Comercio de Buga, enero de 2012, 30 p.

GITMAN, Lawrence J., NÚÑEZ RAMOS, Elisa. Principios de Administración Financiera. Décima edición. Pearson Educación de México, S.A. México. 559 pp. p. 11

HAYES, Bob. Cómo medir la satisfacción del cliente. Diseño de encuestas, uso y métodos de análisis estadístico. Editorial Alfaomega. México, junio de 2006. p. 84

HENAO, Margarita. Informe de inclusión financiera Colombia 2006 – 2010. Asobancaria, Bogotá, Mayo de 2011.

JARAMILLO, Alberto, JIMÉNEZ, Adriana, RESTREPO, Andrea, SERRANO, Ana, MAYA, Juan Sebastián. Sector bancario y coyuntura económica el caso colombiano 1990 – 2000. Grupo de estudios en economía y empresa Universidad EAFIT. Medellín, marzo de 2002. P. 12

MÉNDEZ A., Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Editorial Limusa. México, 2008. p. 231

ORTÍZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero aplicado. Con ajustes por inflación. Novena edición. Universidad Externado de Colombia. 1996, p. 23

RIVERA GODOY, Jorge Alberto. Introducción a la administración financiera. Fundamentos y aplicaciones para crear valor. 1ra ed. Cali: Artes Gráficas del Valle Editores – Impresores Ltda., 2004. 306 p., p. 144

ZULETA, Luis Alberto. El sistema financiero colombiano. En: Gran Enciclopedia de Colombia, Tomo 8 Economía. Círculo de Lectores. Bogotá, 1994

ANEXOS

Anexo A. Encuesta a instituciones financieras de Guadalajara de Buga

Objetivo: Identificar la percepción de la banca respecto la oferta de microcréditos, los obstáculos y avances en el desarrollo del producto en Guadalajara de Buga.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1. Nombre de la institución: _____

II. PERCEPCION SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO

2. Cómo ha sido la demanda de crédito por parte de las microempresas en el último año?

- 2.1 Alta ___ Explique las razones: _____
2.2 Media ___ Explique las razones: _____
2.3 Baja ___ Explique las razones: _____
2.4 Ns/Nr ___

3. Cuáles son las líneas de crédito empresarial que más demanda han tenido en el último año?

- 3.1 Creación de empresa ___
3.2 Capital de trabajo ___
3.3 Libre inversión ___
3.4 Otro ___ Cuál? _____

4. En el otorgamiento de los créditos, cómo considera el riesgo asociado a las microempresas?

- 4.1 Alto riesgo ___ Explique las razones: _____
4.2 Medio riesgo ___ Explique las razones: _____
4.3 Bajo riesgo ___ Explique las razones: _____
4.4 Ns/Nr ___

5. Sobre cuáles variables se define el beneficio para el sector microempresarial?

- 5.1 Tasas de interés ___
5.2 Plazo ___
5.3 Sistema de pago ___ Cuál? _____
5.4 Otro ___ Cuál? _____

6. Existe alguna preferencia sobre el plazo del crédito para microempresas?

- 6.1 Si ___ Qué plazo? Largo ___ Corto ___
6.2 No ___

7. Que actividades pueden desarrollar las microempresas para generar confianza? (**marque solo la opción que considere más importante**)

- 7.1 Administración eficiente y confiable
- 7.2 Suministrar información clara y transparente
- 7.3 Fortalecimiento patrimonial
- 7.4 Otras Cuáles? _____

8. Cuál considera que es la principal dificultad para las microempresas acceder al crédito? (**solo marque la opción más importante**)

- 8.1 Garantías insuficientes
- 8.2 Historia crediticia
- 8.3 Capacidad de pago
- 8.4 Documentos incompletos
- 8.5 Implica riesgo alto
- 8.6 Otra Cuál? _____

III. PERCEPCIÓN SOBRE LA POLITICA DE APOYO A LAS MICROEMPRESAS

9. La institución maneja líneas de crédito provenientes de la Ley Mipyme?

- 9.1 Si Cuál? _____
- 9.2 No Por qué? _____

10. Cómo es la demanda de créditos provenientes de la Ley Mipyme por parte de los empresarios?

- 10.1 Alta
- 10.2 Media
- 10.3 Baja
- 10.4 Ns/Nr

11. En términos porcentuales, indique aproximadamente el volumen de créditos otorgados a través de la banca de segundo piso, en su institución, en el último año:

- 11.1 Entre el 1 y el 20%
- 11.2 Entre el 21 y el 40%
- 11.3 Entre el 41 y el 60%
- 11.4 Entre el 61 y el 80%
- 11.5 Entre el 81 y el 100%

12. A su juicio, la política de estado de apoyo a las microempresas, en cuanto al acceso al financiamiento ha:

- 12.1 Funcionado bien Por qué?
- 12.2 Funcionado regularmente Por qué?
- 12.3 No ha funcionado Por qué?

Anexo B. Encuesta a microempresarios industriales de Guadalajara de Buga

Objetivo: Reconocer la percepción del microempresario industrial respecto sus fuentes de financiamiento y el acceso al microcrédito en Guadalajara de Buga.

I. Información General

Fecha: _____
Nombre encuestado: _____
Cargo: _____
Nombre microempresa: _____
Dirección microempresa: _____

1. Sector industrial al cual pertenece:
- 1.1 Elaboración de productos de panadería _____
 - 1.2 Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel _____
 - 1.3 Producción, transformación y conservación de carne y derivados _____
 - 1.4 Fabricación de muebles para el hogar _____
 - 1.5 Otros _____

2. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado:
- 2.1 Menos de 6 años (jóvenes) _____
 - 2.2 Entre 6 y 15 años (proceso de consolidación) _____
 - 2.3 Entre 15 y 22 años (maduras) _____
 - 2.4 Más de 22 años (tradicionales) _____
 - 2.5 Ns/Nr _____

3. Con relación al último año, las ventas de su empresa han:
- 3.1 Crecido _____ Principales factores: _____
 - 3.2 Permanecido constantes _____ Principales factores: _____
 - 3.3 Disminuido _____ Principales factores: _____
 - 3.4 Ns/Nr _____

II. Estructura de financiamiento de las microempresas:

4. En el momento de la creación de la empresa, a qué fuentes de financiación recurrió?
- 4.1 Recursos propios _____
 - 4.2 Crédito bancario _____
 - 4.3 Microcrédito _____
 - 4.4 Préstamo familiar _____
 - 4.5 Crédito informal _____
 - 4.6 Otros _____ Cuáles? _____

5. De las siguientes fuentes de financiación cuál es la preferida? (*marque solo 1 opción*)

- 5.1 Recurso propios ___ Por qué? _____
- 5.2 Deuda financiera ___ Por qué? _____
- 5.3 Proveedores ___ Por qué? _____
- 5.4 Extrabancarios ___ Por qué? _____
- 5.5 Otra ___Cuál? _____
- 5.6 Ns/Nr ___

6.Cuál es la principal variable que determina la disponibilidad de fondos internos en su empresa? (*marque la más importante*)

- 6.1 Aporte del dueño (s) ___
- 6.2 Comportamiento de las ventas ___
- 6.3 Ingresos extraordinarios ___
- 6.4 Generación de utilidades ___
- 6.5 Otros ___ Cuáles? _____
- 6.6 Ns/Nr ___

7.Cuál es el principal factor que limita las posibilidades de disponer de fondos propios (*marque el más importante*)

- 7.1 Bajo nivel de ventas ___
- 7.2 Baja productividad ___
- 7.3 Poca disponibilidad de capital propio ___
- 7.4 Altos costos de materias primas ___
- 7.5 Altos costos de operación ___
- 7.6 Baja rentabilidad neta ___
- 7.7 Otros ___ Cuáles? _____
- 7.8 Ns/Nr ___

8.Cuál es el tipo de deuda bancaria que más utiliza?

- 8.1 Deuda a corto plazo ___ Por qué? _____
- 8.2 Deuda a largo plazo ___ Por qué? _____
- 8.3 Leasing (arrendamiento) ___ Por qué? _____
- 8.4 Ninguna ___ Por qué? _____
- 8.5 Otra ___Cuál? _____

9. En el momento de contratar deuda financiera, cuál es el factor que más tiene en cuenta para tomar su decisión?

- 9.1 Niveles de tasas de interés ___
- 9.2 Plazo de la deuda ___
- 9.3 Fondos internos insuficientes ___
- 9.4 La institución financiera ___
- 9.5 Todos los anteriores ___
- 9.6 Otro factor ___Cuál? _____
- 9.7 Ns/Nr ___

10. Cuál es el factor que más limita la decisión de contratar deuda financiera?
(marque la más importante)

- 10.1 Costos financieros
- 10.2 Garantías exigidas
- 10.3 Tramitología
- 10.4 Plazos ofrecidos
- 10.5 Montos ofrecidos
- 10.6 Todos los anteriores
- 10.7 Otro factor Cuál? _____
- 10.8 Ns/Nr

11. Genera periódicamente informes de estados financieros?

- 11.1 Si Cuáles? _____
- 11.2 No

12. Si su respuesta es NO, por qué no la maneja?

- 12.1 Desconocimiento
- 12.2 No los considera necesarios
- 12.3 No tiene un contador
- 12.4 Otra razón Cuál? _____

Decisiones de inversión:

13. En el último año ha necesitado más crédito o financiamiento?

- 13.1 Si
- 13.2 No

14. Si la respuesta anterior fue SI, para qué ha necesitado financiamiento?

- 14.1 Capital de trabajo
- 14.2 Compra de maquinaria y equipo
- 14.3 Construcciones o edificaciones
- 14.4 Pago de deudas
- 14.5 Otras Cuáles? _____
- 14.6 Ns/Nr

15. Hacia el futuro próximo, requerirá financiación?

- 15.1 Si
- 15.2 No
- 15.3 Ns/Nr

16. A qué fuente recurrirá para financiar inversiones futuras?:

- 16.1 Recursos propios
- 16.2 Aportes de capital
- 16.3 Deuda financiera
- 16.4 Leasing

16.5	Extrabancarios	—
16.6	Otros	—
16.7	Ns/Nr	—