# MEMORIA METODOLÓGICA

# Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia

*Autores:*

*Jennifer Katherine Lopera*

*alma748@hotmail.com*

*Verónica Marcela Vélez*

*marce22\_812@yahoo.es*

*Leidy Johana Ocampo*

*leidy.johanaog@hotmail.com*

*Asesor Temático:*

*Carlos Eduardo Castaño*

*carloscontaduría@gmail.com*

*Asesor Metodológico:*

*Carlos Mario Ospina*

**UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DEPRTAMENTO DE CIENCIAS CONTABLES**

**MEDELLÍN**

**2013**

**El Problema**

Aparece la idea de investigar a cerca de las MIPYMES, debido a la gran importancia que tienen estas en la economía del país y las problemáticas a las que se enfrentan a diario por la necesidad que tienen al disponer de recursos financieros para poder llevar a cabo el desarrollo de su objeto social. Dentro de estos recursos financieros encontramos las fuentes de financiación que son una de las vías que las empresas utilizan para poder captar fondos y que, en muchos de los casos no son utilizadas por falta de conocimiento. Por lo tanto, queda como problema: ¿Cuáles son las alternativas de financiación que brinda el mercado a las MIPYMES?

En el transcurso de la investigación se encontró que el mercado colombiano ofrece una gran cantidad y alternativas de financiación para este grupo de empresas, que las fuentes más utilizadas eran los créditos bancarios y la financiación por parte de los proveedores, así como los problemas que tienen estas MIPYMES para el acceso a las dichas fuentes (informalidad, no llevar contabilidad, altas tasas de interés, etc.). Además de dejarle claro al empresario y a los administradores de este grupo de empresas las recomendaciones o pasos a seguir para encontrar la mejor fuents de financiación, según las necesidades de las MIPYMEs.

**Respuestas tentativas**

Inicialmente, la hipótesis era la siguiente: “Las alternativas de financiación que brinda el mercado a las Mipymes Antioqueñas son las fuentes externas con pocas o nulas restricciones, tanto públicas como privadas, ya sean del corto y del largo plazo”.

En el transcurso de la investigación lo único que se cambio de esta hipótesis fue la delimitación, ya que en la consecución de la información se encontró que tanto las fuentes antioqueñas como las fuentes nacionales eran las mismas. Por lo que queda finalmente la hipótesis así: “Las alternativas de financiación que brinda el mercado a las MIPYMES son las fuentes externas con pocas o nulas restricciones, tanto públicas como privadas, ya sean del corto y del largo plazo”.

**Las variables**

Con respecto a las variables, inicialmente se tuvieron en cuenta sólo las fuentes externas sin poder evaluar de este modo las fuentes internas, se propone un ajuste a las variables, en donde se tengan en cuenta las variables tanto internas como externas para poder contrastar la hipótesis. De este modo, quedan las siguientes variables:

| VARIABLE | DEFINICIÓN | FORMA DE MEDICIÓN | POSIBLE RESULTADO[[1]](#footnote-1) |
| --- | --- | --- | --- |
| Créditos de proveedores | Esta fuente es la más común. Generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: Ninguna |
| Créditos Bancarios | Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo, con y sin garantía. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: Ninguna |
| [[2]](#footnote-2)Créditos de Fomento | Son líneas de financiación ofrecidas por entidades de redescuento destinadas a la canalización y administración de recursos para la promoción de diversos sectores e la economía en concordancia con las políticas del gobierno nacional para contribuir al desarrollo económico y social del país. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Aportes de los Socios | Se refiere a los aportes de los socios, en el momento de constituir la Micro, pequeña o mediana empresa; ó mediante nuevos aportes con el fin de aumentar éste. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Leasing | Es una forma alterna de financiación, mediante la cual el acreedor financia al deudor cuando éste requiere comprar algún bien durable, mediante la figura de compra del bien por parte del acreedor y usufructo del mismo por parte del deudor. El acreedor mantiene la propiedad del bien durante todo el periodo financiado y el deudor le reconoce un canon de arrendamiento prefijado por su utilización. Se establece de antemano la opción de compra de parte del deudor, al cabo de cierto tiempo de usufructo por un valor residual, usualmente pactado como un porcentaje del valor inicial del bien. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Cartas de crédito | Es la forma de hacer negocios entre un comprador y un vendedor que no se conocen. Usualmente las cartas de crédito se utilizan, a más de garantía de que se producirá el pago, como instrumento de financiación. Se presenta un intermediario bancario que garantiza el pago. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Aceptaciones bancarias y financieras | En el fondo es una letra de cambio aceptada por un banco con cargo al comprador de bienes manufacturados. El vendedor vende al comprador una mercancía, y con base en la factura comercial, debidamente aceptada por el representante legal, se estipula un título valor en el que se estipula que el comprador debe al vendedor el importe de la venta y que le pagará dentro de un plazo convenido usualmente uno, dos, tres meses o con plazo máximo a un año. Quien elabora el documento es una entidad financiera, a petición del comprador, quien asume la responsabilidad de cancelar su valor en el mismo banco. Cuando la entidad financiera que da el aval es un banco, se llama aceptación bancaria, y si es otro tipo de entidad financiera, se denomina aceptación financiera. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Factoring | Es un sistema de descuento de cartera que permite al vendedor hacerse a liquidez con base en sus cuentas por cobrar. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Ángeles Inversionistas | Se les denomina ángeles inversionistas a personas naturales que financian iniciativas empresariales a título personal, el inversionista Ángel normalmente aparece en ese momento que el empresario decide salir de su medio de origen para buscar los recursos necesarios que permitan concretar su Plan de Negocios. De ahí en adelante, lo acompañará aportando dinero, contactos, trabajo, experiencia y todos los recursos necesarios para que se vayan cumpliendo las etapas que son requisito para recibir. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Utilidades Reinvertidas | Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Capital de riesgo | Fondos invertidos en una empresa nueva. Solo puede venderse hasta que se registre la emisión. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Venta de Activos (desinversiones) | Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |
| Depreciaciones y Amortizaciones | Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, por que las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos. | ¿Qué restricciones se presentan para el acceso a esta alternativa de financiación? | Muchas: más de 3  Pocas: entre 1 y 3  Nulas: ninguna |

**Los Instrumentos**

Como la investigación fue documental, los instrumentos utilizados para la recolección de la información primaria y secundaría fueron las fichas técnicas, en donde se consignaba la bibliografía y se discriminaban las ventajas, desventajas y las restricciones que tienen las MIPYMES en la consecución de las diferentes fuentes de financiación que les ofrece el mercado.

Es importante aclarar que este instrumento fue seleccionado, debido a las encuestas ya existentes como la Gran Encuesta Pyme por la NIIF, la encuesta ACOPI y los documentos CONPES, información verídica, debido a la especialidad de estas entidades en las MIPYMES, por lo que no era necesario realizar otro tipo de encuesta ya que la información que se encontraba allí, estaba actualizada y tenia lo necesario para realizar la investigación.

**Las fuentes**

Nuestra principal fuente fue la Gran Encuesta Pyme realizada por la ANIIF en el año 2012, así como la encuesta realizada por ACOPI, los documentos CONPES y las páginas web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MinCIT), Mipymes – Portal Empresarial Colombiano y MIPYMES - PyMESFUTURO. Realmente encontrar la información no fue difícil, lo que significó realmente para el equipo de trabajo fue un gran esfuerzo en cuanto a la gran cantidad de documentos que se tuvo que leer y recolectar la información en las fichas técnicas.

**Las fases y procedimientos**

El trabajo de investigación inicia con el proyecto de aula trabajo de grado uno, en el cual, con acompañamiento por parte del asesor metodológico y algunas sugerencias de otros profesores, comienza a plantearse una carencia a la cuál se le puediera dar solución en un trabajo como este. Es ahí, donde el grupo decide investigar a cerca de las alternativas de financiación para las MIPYMES. Hubo varios planteamientos, pero por medio de asesorías se fueron puliendo para obtener un buen resultado.

Así pues, empiezan a proponerse reuniones en horarios factibles para todas, en las cuales se busca información y se hacían discusiones que permitieran alimentar el proyecto. Durante esta fase no hubo inconvenientes, todo se fue dando de manera tal que seguimos a la siguiente sin contratiempos.

Con el inicio de la segunda fase, la construcción del artículo, nos asignan un asesor temático que se encarga de guiar el proceso y el contenido del mismo para cumplir con los objetivos planeados inicialmente. El principal inconveniente encontrado durante esta fase es el factor tiempo, debido a que todas nos encontrábamos en prácticas, por lo que las reuniones no fueron tan a menudo como durante la elaboración del proyecto, pero se adelantaba bastante e cada reunión.

Finalmente, se hicieron varias entregas al asesor para que hiciera observaciones y sugerencias, ayudando así a perfeccionar el trabajo final.

**La lectura y la escritura**

Como se mencionó antes, nuestra investigación fue netamente documental, lo que implicó un gran despliegue por parte del grupo, es decir, cada uno de los integrantes, investigó por cuenta propia y, en cada uno de las reuniones se hacia la retroalimentación de la información encontrada.

En cuanto a la lectura y escritura, fue de mucha paciencia, ya que era mucha la información encontrada, pero la que nos servía realmente era poca o estaba un poco desactualizada, lo que implicaba hacer reprocesos.

**De los asesores**

La asesoría, tanto en la fase metodológica como en la construcción del proyecto fue muy acertada. Las personas asignadas fueron las idóneas para la construcción de dicho trabajo, contamos con mucho acompañamiento y compromiso por parte del asesor metodológico. Por otro lado, el asesor temático tiene un amplio conocimiento sobre el tema desarrollado, proporcionando así seguridad cuando planteaba una sugerencia, siempre estuvo ahí cuando necesitamos alguna revisión o solución de inconvenientes. Fue muy conveniente toda la información y el apoyo suministrado por los dos asesores, quienes se esmeraron porque el trabajo saliera de la mejor manera posible.

***FICHA TÉCNICA Nº 1***

**TITULO:** La Gran Encuesta PYME 2012

**AUTORES:** Asociación Nacional de Instituciones Financieras

**CIBERGRAFÍA:** http://anif.co/sites/default/files/uploads/GranEncuesta%20I-2012.pdf

**RESUMEN:**

**Sector industrial:** La inversión en maquinaría y equipo ha mejorado año tras año, para el año 2010 el 16% del total de las empresas industriales aumentaron dicha inversión y para el año 2011 del 23%. Igualmente se vio afectado positivamente el número de personas contratadas para los años 2011, ya que en el 33% se dio dicho aumento de personal. En exportaciones el crecimiento ha sido relativamente poco, ya que cerca del 65% de las Pymes no exportan actualmente. Hay poca demanda y ha venido desmejorando año tras año.

**2012:** El desempeño mejoro para este año y estabilidad en cuanto a la producción y número de pedidos, se espera igualmente mantener la inversión en dicho sector. Para este sector a diferencia de los otros dos, se espera que sigan aumentando las exportaciones.

**Financiación:**

* **Crédito con el sistema financiero:** Aumentó para el 2011 en comparación con el 2010, pasando de un 42% a un 48% (solictudes). Tal aceptación de solicitudes se mantuvieron. Mediano plazo más solicitado y aprobado. No se encuentran satisfechos con el costo del crédito. Lo utilizaron para kw. Como segunda opción para consolidación de pasivos, buscando mejorar condiciones de plazos, tasa o amortización de los créditos con intermediarios. En tercer lugar para remodelaciones o adecuaciones y por último para compra o arrendamiento de maquinaria.

**Sector comercio:** Se presentó una recuperación en el volumen de ventas. Hay mayor demanda de pedidos, pasando del 38% en el año 2010 al 48% en el año 2011. En lo concerniente al aumento del personal se ha mantenido muy constante dicho personal pasando del 19% para el año 2010 al 20% para el año 2011. Su principal problema es la competencia de grandes empresas.

**2012:** Se espera que se mejore la situación para este sector en este año, tanto en la demanda (pedidos) esperada pasando del 30% del año 2011 al 48%. Por tal motivo se espera que las ventas aumenten. En cuanto a las exportaciones se cree que disminuirán en mayor proporción que los otros dos sectores.

**Financiación:**

* **Crédito con el sistema financiero:** Disminuyó para el 2011 en comparación con el 2010, pasando de un 48% a un 43% (solicitudes). Se presentó una caída en la aceptación de tales solicitudes. El corto plazo es más solicitado y el mediano el mas aprobado. No se encuentran satisfechos con el costo del crédito. Lo utilizaron para kw. Como segunda opción para consolidación de pasivos, buscando mejorar condiciones de plazos, tasa o amortización de los créditos con intermediarios. En tercer lugar para remodelaciones o adecuaciones y por último para compra o arrendamiento de maquinaria.

**Sector servicios:** En general la situación, debido al aumento de las ventas y el numero de pedidos, pero igualmente se generó un aumento en los costos. En cuanto a los empleados y tamaño de plantas, este sector se mantuvo con los mismos números de empleados y tamaño de plantas en general. Se presentaron problemas en cuento a la liquidez en el 2010 y 2011. Los pocos niveles de exportación que hay en este sector se mantuvieron para ambos años.

**2012:** Igualmente se espera que para este sector los niveles de demanda y ventas crezcan nacionalmente, pero que caigan en gran medida para este año a comparación del sector industrial y del sector comercial, este último en menos medida. En general se esperan mejores expectativas para este año, que las que se esperaban para el año anterior (2011).

**Financiación:**

* **Crédito con el sistema financiero:** Aumentó para el 2011 en comparación con el 2010, pasando de un 27% a un 44% (solicitudes). Se presentó gran aumento en la aceptación de solicitudes. Los créditos del largo plazo más solicitados y más aprobados. En cuanto al costo de este tipo de financiación, sólo para este sector se mejoró. Lo utilizaron para kw. Como segunda opción para consolidación de pasivos, buscando mejorar condiciones de plazos, tasa o amortización de los créditos con intermediarios. En tercer lugar para remodelaciones o adecuaciones y por último para compra o arrendamiento de maquinaria.

**NOTA:** Los tres sectores el mayor problema fue la competencia para los años 2010 y 2011.Están satisfechos con los plazos y montos de las obligaciones financiera contraídas con el sistema financiero.

En general sólo se utilizó el sistema bancario en el 2011 para los tres sectores, como segunda opción los proveedores y siendo unas de las más importantes, el leasing como tercera opción. Y las que no accedieron al crédito financiero fue porque no lo necesitaban, por los altos costos y existen barreras al crédito en cuanto a la aprobación.

**Acciones de mejoramiento:** Han mejorado la capacitación al personal, han mejorado y están empezando a realizar prácticas de responsabilidad social empresarial, diversificación del mercado (principalmente en Colombia), lanzar nuevos productos, obtención de certificados de calidad (ISO 14001), a pesar de que aún falta mucha conciencia por parte de estas Mipymes para realizar acciones de mejora, ya que alrededor del 47%, 53% y 44% no realizaron acciones de mejora para el año 2012, pero cabe notar que para el 2011 y 2010 estos últimos porcentajes eran más altos.

* Estos sectores están principalmente interesados en las ferias comerciales y ruedas de negocios para realizar diferentes negocios e introducirse en el mercado.
* En cuanto al comercio exterior, todas están interesadas en abrir nuevos mercados en Suramérica, EEUU, y Canadá. Las exportaciones cayeron para el sector industrial, pero aumentó para el sector servicios, aunque en su mayoría prefieren no acceder a mercados externos.
* Los principales medios de pagos de estos sectores son las transferencias electrónicas, los cheques y las tarjeras débito, estas últimas en menor proporción.
* En promedio, cerca del 22% de las Mipymes no se han relacionado con el sector público, debido a la exigencia de números requisitos y los trámites engorrosos.

**Fuentes de financiación a las que acuden las PYMES**

FUENTES DE FINANCIACIÓN UTILIZADAS POR LAS PYMES DIFERENTES DEL CRÉDITO BANCARIO

**Fuente:** Gran Encuesta PYME por la ANIF

Según los datos analizados por la encuesta, los proveedores, el leasing, los recursos propias, el mercado extrabancario y el factoring son las principales fuentes de financiación más utilizadas por las PYMES a nivel nacional diferentes de los créditos bancarios, ya que estos últimos son los más utilizados por este tipo de empresas en los sectores industrial, comercial y de servicios. Por lo tanto, se puede concluir que según la clasificación ya realizada (ver gráfico 2) estas son las fuentes que aplican a las PYMES:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| FUENTE DE FINANCIACIÓN | MICRO | PYME |
| Proveedores |  |  |
| Créditos bancarios |  |  |
| Créditos de fomento |  |  |
| Capital propio |  |  |
| Leasing |  |  |
| Cartas de crédito |  |  |
| Aceptaciones Bancarias y financieras |  |  |
| Factoring |  |  |
| Ángeles inversionistas |  |  |
| Utilidades reinvertidas |  |  |
| Capital de riesgo |  |  |
| Ventas de activos |  |  |
| Depreciaciones y amortizaciones |  |  |

**Fuente:** Elaboración propia con base en la gran encuesta PYME

**DESTINACIÓN DE LOS RECURSOS**

**Fuente:** Gran Encuesta PYME por la ANIF

La solicitud destinación de los recursos obtenidos en los créditos bancarios son para capital de trabajo, consolidación del pasivo (mejores condiciones de plazo, tasa, amortización), compra o arriendo de maquinaria y para remodelaciones o adecuaciones.

**RESTRICCIONES**

**Fuente:** Gran Encuesta PYME por la ANIF

Como se puede evidenciar en el gráfico, las PYMES no acceden al crédito bancario debido a que no lo necesitan, seguido de los elevados costos financieros, creen que la solicitud será denegada, existe exceso de trámites y los procesos son muy demorados.

**RANGO TASA DE INTERÉS EN LOS SECTORES**

**Fuente:** Gran Encuesta PYME por la ANIF

Según los gráficos anteriores, aunque las tasas de interés que más se manejan en los créditos aprobados por la PYMES en Colombia es bajo, el concepto que ellas ven es que estas tasas de interés aun siguen siendo elevadas, lo que les dificulta el acceso a esta fuente de financiación.

***FICHA TÉCNICA Nº 2***

**TITULO:** Colombia, un país de múltiples empresas.

**AUTORES:** Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

**CIBERGRAFÍA:** [www.mintic.gov.co](http://www.mintic.gov.co) / [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

**RESUMEN**

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo existen unos diversos servicios de desarrollo empresarial no financieros para la creación y fortalecimiento empresarial de Mipymes como lo son:

* Compre Colombiano
* Emprende Colombia
* Impulsa Mipymes: Administrado por Bancoldex y opera por convocatorias.
* Colombia se formaliza
* Premio innova
* Compras Públicas
* Programa Nacional de Diseño Industrial
* API (Aula de propiedad intelectual)
* Exporta fácil
* Tratados de libre comercio

**Industrial de financiación:** Hace relación al acceso a los servicios financieros para la creación y consolidación de Mipymes.

* Servicios financieros:
* Líneas de créditos: Facilita el acceso al crédito con mejores tasa, plazos y formas de pagos. Hay un intermediario (cooperativas multiactivas, fondos de empleados, cajas de compensación, fundaciones especializadas en microcrédito) con Bancoldex. Se puede hacer con bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras y cooperativas de ahorro y crédito. Estas alianzas son nacionales y regionales.

Estas líneas de crédito son principalmente para el capital de trabajo, promover la innovación, las industrias culturales, apoyo al comercio exterior para sectores agropecuarios y agroindustriales, victimas de conflicto armado, para productividad y competitividad y desarrollo sostenible y energía renovable.

Con estas líneas de crédito se han beneficiado muchas mipynes, ya que se han desembolsado más de 4 millones de microcréditos por valor de $11,4 billones, según el ministerio de comercio, industria y turismo.

El fondo nacional de garantías ha beneficiado a más de 296.057 usuarios para el desarrollo empresarial que corresponden a $8.490.809.215.715, según ministerio de comercio, industria y turismo.

* Fondo emprender: Financia iniciativas empresariales que provengan de emprendedores que cumplan con el perfil de beneficiarios.
* Redes de ángeles inversionistas: promueve la creación de grupos de personas naturales que se organicen en clubes o redes para intervenir en empresas de reciente creación. Invierten parte del capital propio, lago de su tiempo, conexiones y experiencia en las etapas tempranas de un emprendimiento en forma temporal.
* Fondos de capital: “Bancoldex” que tiene por objeto invertir en fondos de capital privado y emprendedor, para ofrecer alternativas de financiación a largo plazo.
* Fondos de capital de riesgo: Dan inversión de recursos y de gestión a empresas que se encuentran en una etapa temprana de desarrollo y que cuentan con un potencial de crecimiento. Como lo son el fondo de capital privado progresa e inversor, fondo acceso, biocomercio y capital Medellín, así como el fondo AXON capital, tagua capital, iniciativa javeriana, eje cafetero, etc.
* Fondos de capital privado: Permiten el traslado de capital a empresas en una etapa adelantada de desarrollo, y buscan consolidar una empresa con potencial en un mercado mayor. Existen 24 fondos de capital privado en operación, según ministerio de comercio, industria y turismo. Y se moviliza más de 2.6 billones de dólares.
* Garantías al crédito: individual (creación de empresa), empresarial multipropósito, para microcrédito, para leasing financiero, para cupos rotativos globales y para el corto plazo, garantía banca de las oportunidades, Colombia exporta, víctimas de la violencia, especial de garantías de alcaldías y gobernaciones, garantía banca capital. Como se muestra a continuación:

**GARANTÍAS**

| TIPO | COBERTURA | USO |
| --- | --- | --- |
| Empresarial Multipropósito | Hasta el 50% | Capital de trabajo, Inversión Fija, Capitalización Empresarial. |
| Microcrédito | Hasta el 50% | Capital de trabajo, Inversión Fija, capitalización Empresarial. |
| Leasing Financiero | Hasta el 50% | Capital de trabajo, Inversión Fija, capitalización Empresarial. |
| Cupos Rotativos Globales | Hasta el 50% | Crédito rotativo para Personas Naturales o Jurídicas de conformidad con la legislación vigente. |
| Corto Plazo | Hasta el 50% | Operaciones de Tesorerías, Créditos de Liquidez y otras facilidades de crédito con plazos máximo de 180 días. |
| Banca de las Oportunidades | Hasta el 70% | Operaciones de microcrédito destinadas a financiar capital de trabajo o inversión en activos fijos para actividades productivas no agropecuarias. |
| Colombia Exporta | Hasta el 50% | Operaciones de crédito destinadas Créditos u operaciones de Leasing Financiero para financiar la Modernización y ampliación de la capacidad productiva de las empresas mediante la adquisición de activos fijos, tales como maquinaria, equipos, vehículos, locales, bodegas, etc. |
| Víctimas de la violencia | Hasta el 70% | Operaciones de crédito destinadas a financiar capital de trabajo, reposición de maquinaria y equipo, equipamiento, reparaciones locativas, reparación y reconstrucción de inmuebles destinados a actividades comerciales e industriales, reposición de vehículos siniestrados por la suma no cubierta por el seguro, que hayan sido afectados en el momento del acto violento o atentado terrorista. |
| Garantía Individual | Hasta el 80% | Capital de trabajo, adquisición de activos fijos nuevos o usados y todas las requeridas para iniciar el funcionamiento de la empresa. |

**Fuente:** MinCIT.

El fondo nacional de garantías ha beneficiado a más de 296.057 usuarios para el desarrollo empresarial que corresponden a $8.490.809.215.715, según Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (MinCIT, 2012).

Como gran **VENTAJA** se puede evidenciar que existe gran apoyo por parte de entidades no financieras – El Estado, así como la participación de las MIPYMES en este fondo.

***FICHA TÉCNICA Nº 3***

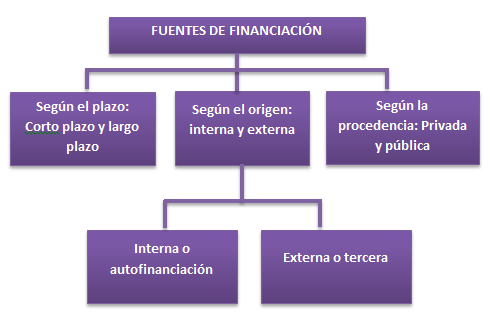
**TITULO:** “Alternativas de Financiación para la pequeña y mediana empresa en Colombia”

**AUTORES:** Gloria Valencia Arango y Gloria Tamayo Uribe

**CIBERGRAFÍA:** VALENCIA ARANGO, Gloria. TAMAYO URIBE, Gloria. BITTAR. Alternativas de financiación para la pequeña y mediana empresa en Colombia. (2009). UdeA. Medellín, Antioquia.

**RESUMEN**

Las fuentes de financiación se clasifican de la siguiente forma:

****

***FICHA TÉCNICA Nº 4***

**TITULO:** Análisis económico del sector MIPYME en Colombia durante los últimos cinco años

**AUTORES:** Alfredo Pinzón

**CIBERGRAFÍA:** PINZÓN FERNANDEZ, A. (2011). *El blog de ALFREDOPINZON.* Recuperado el 17 de 7 de 2012, de http://alfredopinzon.obolog.com/analisis-economico-sector-mipyme-colombia-durante-ultimos-5-aos-1216366

**IDEA CENTRAL**

La economía en Colombia esta soportada en gran medida por las empresas de pequeña escala, por tanto es indudable que los recursos del estado destinados a incentivar el crecimiento de la actividad económica, deben dirigirse a estas llamadas ramas “líderes” con lo cual se potenciará el efecto de crecimiento macroeconómico con los adicionales efectos benéficos sobre el empleo.

Las MIPYMES son organizaciones económicas que desarrollan actividades industriales, comerciales y de servicios que combinando capital, trabajo y medios productivos obtienen un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado.

***FICHA TÉCNICA Nº 5***

**TITULO:** Las mipymes y la economía colombiana

**AUTORES:** PLATA PAEZ, L. G

**CIBERGRAFÍA:** PLATA PAEZ, L. G. (28 de 5 de 2009). *Portafoio.com*. Recuperado el 1 de 8 de 2012, de http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-5299348

**IDEA CENTRAL**

La revolución tecnológica dio la oportunidad para que las empresas de menos tamaño mostraran su flexibilidad y facilidad de adaptación a condiciones de entornos cambiantes, desde entonces, los gobiernos, tanto de economías desarrolladas como en desarrollo, han enfocado sus esfuerzos hacia la creación de los ambientes adecuados, y a la remoción de obstáculos para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

***FICHA TÉCNICA Nº 6***

**TITULO:** Creación de empresas aumento 11,6 por ciento en 2012

**AUTORE CORPORATIVO:** Portafolio

**CIBERGRAFÍA:** Portafolio. (19 de 1 de 2013). *Creación de empresas aumentó 11,6 por ciento en 2012*. Recuperado el 19 de 1 de 2013, de http://www.portafolio.co/negocios/creacion-empresas-aumento-2012

**IDEA CENTRAL**

Las cifras de la Confederación Colombiana de Cámaras de Colombia (Confecámaras) indican que en todo el 2012 se constituyeron 64.421, con un aumento de 11,6 por ciento con respecto al 2011, cuando se crearon 57.710.

**FICHA TÉCNICA Nº 7**

**TITULO:** Creditos a MIPYMES

**AUTORES:** BBVA

**CIBERGRAFÍA:** https://www.bbva.com.co/

**RESUMEN:**

**A. PYMES**

1. Credipyme:

Descripción:

Línea de crédito especialmente creada para atender necesidades de capital de trabajo o inversión a corto, mediano y largo plazo para pequeñas y medianas empresas.

• Plazo: De 1 a 60 meses, de acuerdo con el flujo de caja del proyecto.

• Monto: Desde $10.000.000 y hasta la capacidad de pago del cliente. Financia el 100% de las necesidades de capital de trabajo de su empresa y hasta el 70% para proyectos de inversión.

• Destino capital de trabajo:

• Compra de inventarios.

• Pago a proveedores.

• Compra de materia prima.

• Destino proyectos de inversión:

• Compra de equipos y maquinaria.

• Ampliación y adecuación de planta.

• Investigación y desarrollo tecnológico.

• Compra de activos fijos.

( \* ) Sujeto a valoración por parte del Departamento de Riesgos.

Requisitos:

Créditos para capital de trabajo con plazos hasta de 24 meses y amortizaciones acordes a su sistema de producción, óptimos para la financiación de:

• Producción agrícola de cultivos semestrales.

• Sostenimiento de las actividades agrícolas y pecuarias.

• Transformación primaria y comercialización de productos agropecuarios.

• Especial servicio a personas y empresas cuyo negocio es la comercialización de insumos y servicios de apoyo al sectoragropecuario.

Adecuadas líneas de inversión con plazos hasta de 8 años, períodos de gracia según requerimientos del proyecto y amortizaciones acordes a su sistema de producción, para la financiación del establecimiento de cultivos permanentes, compra de animales, adecuación de tierras, infraestructura agrícola y pecuaria, adquisición de tierras, infraestructura para la transformación primaria y la comercialización.

Ofrecemos novedosos productos para el fomento del cultivo de la Palma de Aceite y la mecanización agropecuaria, con excelentes tasas, plazos y total responsabilidad en el trámite del crédito.

2. Credi30:

Descripción:

Con el propósito de facilitar a las empresas y personas naturales con actividad comercial, el cumplimiento oportuno de sus obligaciones tributarias;BBVA pone a su disposición el Credi 30, línea de crédito cuya finalidad es la de proporcionar liquidez al empresario para el pago de impuestos nacionales, de aduanas e ICA, en un plazo no mayor a 30 días.

Adicionalmente a través de nuestra amplia red de oficinas le brindamos toda la información y facilidad para que pague sus impuestos nacionales, distritales y de aduana. Pensando en su comodidad hemos diseñado un esquema operativo que le permite efectuar su pago con cargo a su cuenta corriente, de ahorros o con cargo a la tarjeta de crédito.

Requisitos:

La siguiente es la documentación mínima requerida, sea que usted actúe como deudor titular o avalista:

• Solicitud de crédito debidamente diligenciada.

• Certificado de existencia y representación legal con no más de 30 días de expedido.

• Estados financieros del último años y del año en curso, con corte no mayor a 6 meses anteriores a la presentación del crédito.

• Declaración de renta si esta obligado a declarar.

• Certificados de tradición y libertad y/o fotocopias de la tarjeta de propiedad de los bienes más representativos.

• Contratos o soportes que acrediten ingresos adicionales diferentes a los de la actividad principal.

Cuando se trate de proyectos de inversión, se deberá anexar la descripción del proyecto.

BBVA podrá solicitar cualquier otra información o documentación adicional que considere necesaria.

3. Tarjeta de negocios:

Descripción:

La Tarjeta Negocios es una tarjeta exclusiva que le permite:

• Adquirir insumos comprando con crédito a precios de contado.

• Adquirir inventarios, enseres, refacciones y todo aquello que su negocio necesita para su funcionamiento.

• Disponer de un crédito máximo de $100.000.000\*.

\*Sujeto a estudio de crédito.

¿Cómo?

* + Pagando las compras de su negocio en más de 55.000 establecimientos comerciales en el país y en más de 22 millones alrededor del mundo.
  + Realizando avances a cuentas BBVA propias o de terceros; a través de BBVA net empresas.
  + Realizando avances en efectivo:
    - En más de 390 cajeros de la red B24 de BBVA.
    - En más de 5.000 cajeros a nivel nacional y 800.000 cajeros de las redes Visa y Plus en el resto del mundo.

Otras ventajas:

• Posibilidad de incluir la garantía del FNG – Fondo Nacional de Garantías.

• Opción de cambio de clave en los cajeros automáticos de la Red B24 a nivel nacional.

• Plazo máximo para diferir avances y compras nacionales: 24 meses.

• Pago de impuestos diferidos a 12 meses.

• Además, podrá realizar compras en el exterior sin cobro de cuota de manejo en dólares y diferirlas máximo a 12 meses.

Realizar el pago de la Tarjeta Negocios es muy fácil. Domicilie el pago con cargo a la cuenta que la empresa elija, o a través de Internet en BBVA net empresas, donde también puede consultar el extracto de la tarjeta.

Requisitos

La siguiente es la documentación mínima requerida para solicitar la Tarjeta Negocios:

• Certificado de existencia y representación legal con no más de 30 días de expedido.

• Estados financieros del último año y del año en curso, con corte no mayor a 6 meses anteriores a la solicitud.

• Declaración de renta de los dos últimos años.

• Estatutos y reformas de la sociedad.

• Certificados de tradición y libertad y/o fotocopias de la tarjeta de propiedad de los bienes más representativos.

• Contratos o soportes que acrediten ingresos adicionales diferentes a los de la actividad principal.

No obstante lo anterior, BBVA podrá solicitar cualquier otra información o documentación adicional que considere necesaria.

4. Adquirencia:

Descripción

Adquirencia es el servicio que le presta BBVA mediante el cual abona a la Cuenta Corriente de su Empresa, el dinero por concepto de las ventas realizadas con las tarjetas Débito y Crédito de las franquicias Visa, Mastercard y American Express, para lo cual la Empresa debe haber surtido el proceso de afiliación a cada una de las franquicias.

BBVA te brinda completa asesoría y servicio integral en todo lo relacionado con los clientes y el procesamiento y administración de la cuenta Adquirente.

Beneficios de la Adquirencia:

• Sus clientes tendrán más alternativas de pago y financiación, disminuyendo el riesgo de cartera.

• Disminución de costos y mejora en el nivel de seguridad al reducir el manejo del efectivo y minimizar desplazamientos innecesarios al Banco para consignar efectivo.

• Facilitamos la conciliación de las transacciones de su cuanta Adquirente brindando diferentes alternativas: Información en la web del Banco, extracto mensual de Adquirencia y remisión diaria de la información al correo electrónico definido por el cliente.

Requisitos

El producto lo puede contratar a través de nuestra red de oficinas de BBVA donde el Ejecutivo de Adquirencia o Gerente le explicarán el producto y el trámite de contratación.

• Debe realizar el pago ante Incocrédito en las oficinas de BBVA. Puede encontrar el valor a pagar en http://www.incocredito.com.co.

• Presentar la solicitud con los siguientes documentos:

• Firmar el Convenio de Adquirencia donde acepta las comisiones establecidas.

• El Banco realiza un análisis para la vinculación del servicio.

La desvinculación del servicio la puede solicitar a través de la Red de Oficina con su Gerente o Ejecutivo.

**B. MICROEMPRESAS**

1. Microcrédito:

Descripción:

Línea de crédito especialmente diseñada para atender las necesidades de financiación de las microempresas.

• Plazo: De 1 a 60 meses, de acuerdo con el flujo de caja del proyecto. \*

• Monto: Desde $1.000.000 y hasta $11.537.000.

\* Productos de crédito sujetos a reglamento.

**FICHA TÉCNICA Nº 8**

**TITULO:** Creditos a MIPYMES

**AUTORES:** Banco Procredit

**CIBERGRAFÍA:**http://www.sena.edu.co/downloads/2009/emprendimiento/FINANCIAMIENTO%20MIPYMES.pdf

**RESUMEN:**

**A. CREDITO A MIPYMES**

Descripción:

● Créditos desde $100.000 hasta $55.380.000

● Destino de los créditos: Capital de trabajo, Compra de activos Fijos y

Consolidación de Pasivos.

Plazos:

● Para Capital de Trabajo hasta 24 Meses y Activo Fijo: hasta 36 meses

Beneficios:

● Agilidad y oportunidad en su desembolso

● Atención y asesoría personalizada

● Acceso a todos los servicios financieros del Banco ProCredit

● Plazos y cuotas adecuadas a sus ingresos

● Red de oficinas a nivel nacional

Restricciones:

● Ser dueño o propietario de un negocio o empresa que tenga mínimo un año de

funcionamiento en el mercado

● Permitir nuestra visita y brindar información completa y veraz

● Presentar documento de identidad (Cédula de Ciudadania)

**FICHA TÉCNICA Nº 9**

**TITULO:** Restricciones en la financiación de las pymes México

**AUTORES:** Alicia Gomez, Domingo Perez y Salvador Marín

**CIBERGRAFÍA:** http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/5711.pdf

**RESUMEN:**

En la Teoría de la Jerarquía se establece un orden de preferencias de financiamiento, donde las empresas, en primera instancia se financian mediante recursos propios como beneficios retenidos y aportaciones de los propietarios, en caso de requerir fondos extras, recurrirán a préstamos bancarios y en último lugar a emisión de acciones; el origen de esta preferencia podría ser el costo del financiamiento. Esto coincide, con las prácticas de la pyme de acuerdo con los estudios de Reid (2003), ya que los pequeños negocios prefieren financiarse ellos mismos, pero más importante aún, es conservar la autonomía y el control de la empresa. Los autores Holmes y Kent (1991), proponen un tipo de Pecking Order para pequeñas empresas, debido a su limitado acceso al mercado de capitales, ocasionado por la falta de información disponible de dicho tipo de empresas, para explicar que esta carestía, impide conocer la calidad de la gestión de los pequeños negocios, razón por la cual los prestamistas prefieren proteger sus recursos mediante reembolsos a corto plazo como medida de protección de su inversión, por otro lado, los pequeños empresarios se ven forzados a emplear créditos comerciales a corto plazo pero con mayor costo, lo que implica un riesgo mayor para las compañías (Chittenden, Hall y Hutchinson, 1996)

**FICHA TÉCNICA Nº 10**

**TITULO:** Conozca tasas de interés que cobran los bancos

**AUTORES:** El Universal

**CIBERGRAFÍA:** http://www.eluniversal.com.co/monteria-y-sincelejo/economica/conozca-tasas-de-interes-que-cobran-los-bancos-69936

**RESUMEN:**

Es importante mencionar, que la mayor restricción con la que cuentan las MIPYMES para el acceso a varios tipos de créditos son las altas tasas de interés de los mismos, para el año 2012 los intereses de todos los créditos venían en ascenso debido a que el Banco de la República estaba subiendo su tasa de intervención. Esta tasa, en más de un año, había registrado un aumento de 225 puntos básicos, al pasar de 3% a 5,25%

**FICHA TÉCNICA Nº 11**

**TITULO:** Año 2013 inicia con tasas de interés de 4,25%, según el Emisor

**AUTORES:** El Espectador

**CIBERGRAFÍA:** http://www.elespectador.com/noticias/economia/articulo-393736-ano-2013-inicia-tasas-de-interes-de-425-segun-el-emisor

**RESUMEN:**

En el año 2013 las tasas de interés comienzan a la baja, la junta del Banco de la República decidió bajar en 0,25 puntos la tasas de interés para dejarlas en 4,25%, esperando que algunos de los factores que han frenado la inversión en 2012 se reviertan, impulsando por esta vía la demanda interna

**FICHA TÉCNICA Nº 12**

**TITULO:** Combinación de instrumentos para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas

**AUTORES:** Jorge Jaramillo

**RESUMEN:**

Limitaciones:

• En las documentales, encontramos como principales la solicitud de crédito, pagaré firmado, certificados de existencia y representación legal, NIT, estados financieros, flujo de caja proyectado, declaración de renta, declaración de IVA, composición accionaria, estatutos, certificados de libertad y escrituras de inmuebles.

• En los comerciales, las entidades buscan que los sujetos de crédito sean clientes de ellas mismas, por tanto en la mayoría de productos ofrecidos por los bancos, el beneficiario debe abrir una cuenta bancaria (en caso de que no la posea) y en ella se consignan los fondos del préstamo.

• En la parte operativa, se hacen estudios de crédito que constaten que el beneficiario tiene capacidad para cubrir los pagos derivados de la obligación, haciendo verificación de ciertos rubros extraídos principalmente de los estados financieros, y evaluación de la experiencia del favorecido. También se tiene en cuenta el tamaño de la compañía y los ingresos adicionales a los de operación.

• En las de riesgo de crédito, hay exigencias con respecto a las categorías y en ningún caso estar reportados en centrales de riesgo por deudas contraídas en otros establecimientos. En algunos casos se hacen estudios de otros prestamos contraídos.

• En las de garantías, se busca asegurar el pago de las deudas por medio de garantías reales (prenda, hipoteca y anticresis) y personales (fianza, aval y solidaridad)

**FICHA TÉCNICA Nº 13**

**TITULO:** Crédito Rotativo Pyme

**AUTORES:** Banco de Occidente

**CIBERGRAFÍA:**https://www.bancodeoccidente.com.co/servlet/page?\_pageid=75463&\_dad=portal30&\_schema=PORTAL30

**RESUMEN:**

Línea de Crédito de Libre destinación en la que el cliente tiene un cupo aprobado el cual puede utilizar en cualquier momento en desembolsos parciales o por el valor del mismo.

Obtenga recursos financiados de manera fácil, rápida y segura,los cuales podrá utilizar de forma parcial o total en cualquier momento para atender sus necesidades empresariales en libre inversión.

Características

• Los Créditos pueden estar respaldados por el Fondo Nacional de Garantías

• Los abonos se realizan en cuotas fijas de capital mas intereses sobre saldo y se realizan mes vencido

• Desembolsos de 6 , 12, 24 y 36 meses dependiendo de su necesidad

• Disponibilidad de recursos sin consultar a su Gerente

• Libre de impuesto de timbre

• Las solicitudes de desembolso puede ser enviadas vía fax o entregadas en la oficina

• El pago de la cuota mensual o los pagos extraordinarios se pueden efectuar en cualquier oficina del BANCO DE OCCIDENTE a nivel local

Beneficios

• Disponibilidad permanente de recursos sin necesidad de consultar a su Gerente

• Flexibilidad en plazos (6, 12, 24 y 36 meses)

• Puede escoger su fecha de corte y pago de acuerdo sus necesidades

• Claridad y oportunidad en el suministro de información (Extracto mensual)

Requisitos para vinculación

Producto ofrecido a clientes del Banco de Occidente

• Documentación requerida:

• Estados Financieros

• Notas a los Estados Financieros

• Declaración de Renta

• Composición Accionaria

• Flujo de Caja Proyectado

• Certificado Cámara De Comercio y/o Representación Legal (vigencia no superior a 90 días)

Tiempo de trámites

• Presentando la documentación completa exigida y cumpliendo con los requisitos del Banco, el proceso para la aprobación del producto se realiza en diez (10) días hábiles

**FICHA TÉCNICA Nº 14**

**TITULO:** Creditos de fomento

**AUTORES:**Helm

**CIBERGRAFÍA:**https://www.grupohelm.com/empresas/financiacion/creditos-de-fomento/

**RESUMEN:**

Créditos de Fomento

Es una línea de crédito dirigida a personas jurídicas que cumplen con las políticas establecidas por el Helm Bank y los Bancos de segundo piso. Los créditos son desembolsados con recursos de Bancoldex, Finagro o Findeter, los cuales apoyan a los diferentes sectores de la economía del sector público y privado, a través de financiación para inversión, capital de trabajo, consolidación de pasivos, capitalización, etc.

Características

• Financiación de necesidades de corto, mediano y largo plazo

• Se requiere la presentación de proyectos ante el Banco de segundo piso con el fin de solicitar los recursos a dichas entidades.

• Los recursos deben tener una destinación específica

• Beneficios

• Tasas de interés competitivas

• Plazos y forma de amortización de capital e intereses flexible

• Acceso a períodos de gracia

• Fácil acceso a estas líneas a través del Helm Bank

• Acceso a incentivos otorgados que se ofrecen a través de líneas específicas

Requisitos

• Para poder acceder a esta línea de crédito es necesario tener cupo de crédito vigente y disponible en el Helm Bank

• Para realizar el desembolso el Helm Bank debe tener autorización del Banco de segundo piso correspondiente

**FICHA TÉCNICA Nº 15**

**TITULO:** PYMES exportadoras de Colombia

**AUTORES:** Sergio Arboleda

**CIBERGRAFÍA:** http://www.usergioarboleda.edu.co/pymes/ifi\_credito.htm

**RESUMEN:**

FINURBANO

Programa de la IFI para canalizar recursos para microempresas, a través de entidades intermediarias que cuenten con cupo disponible ante el IFI como:

• Cooperativas y Fondos de empleados

• Fundaciones

• Establecimientos de crédito

• Cajas de Compensación Familiar

El Programa Finurbano apoya con crédito a las microempresas de todas las actividades económicas del país (Industria, Comercio, y Servicios en general), excepto las actividades agropecuarias.

Crédito a la pequeña y mediana empresa IFI

El Instituto de Fomento Industrial - IFI - le ofrece crédito a las pequeñas y medianas empresas del territorio colombiano, a través de intermediarios financieros que cuentan con cupo vigente en el programa Propyme, actuando el IFI como Banco de Segundo Piso

PROPYME

Propyme es el programa de apoyo a la pequeña y mediana empresa, cuyo propósito es reunir bajo una sola coordinación, esfuerzos dispersos orientados a respaldar este segmento empresarial en los cuatro pilares que le dan soporte: financiación, garantías, capacitación e información tecnológica y de mercados.

Con el fin de facilitar el acceso al crédito a nivel nacional, el programa Propyme canaliza recursos de crédito a través de intermediarios financieros, los cuales tienen a su cargo la exigencia de requisitos (documentos y garantías) y la evaluación de la solicitud. Igualmente, realizan el tramite necesario con el IFI para obtener el desembolso, así como el recaudo de cartera.

Crédito a la gran empresa

El Instituto de fomento Industrial le ofrece crédito a las grandes empresas de todo el territorio colombiano, a través del mecanismo de redescuento.

Objetivo:

Ofrecer crédito a corto, mediano y largo plazo en pesos y en dólares a las grandes empresas

Beneficiarios:

Grandes empresas de los diferentes sectores económicos, minero, agroindustrial, manufacturero, turismo, comercio y servicios sin límite en el total de sus activos.

Las líneas de crédito a las que usted puede acceder a través del Crédito para Gran Empresa por Redescuento son:

Crédito en pesos

• Línea de crédito para grandes empresas con riesgo compartido

• Crédito en moneda extranjera.

**FICHA TÉCNICA Nº 16**

**TITULO:** Bancoomeva nos facilita la vida

**AUTORES:** Bancoomeva

**CIBERGRAFÍA:** http://www.bancoomeva.com.co/publicaciones.php?id=36451

**RESUMEN:**

Bancoldex:

Líneas de crédito para la financiación de capital de trabajo, inversión en activos fijos, consolidación de pasivos, capitalización empresarial y cupos especiales.

• Amortización ajustada al flujo de caja de su empresa (mensual, trimestral o semestral).

• Períodos de gracia hasta de 3 años a capital.

• Aplica garantía del Fondo Nacional de Garantías.

• Abonos o prepagos con autorización de Bancoldex y cobro de comisión.

Findeter:

Podrán financiar los proyectos de inversión, capital de trabajo, inversión en activos fijos, consolidación de pasivos y líneas con tasa compensadas.

• Períodos de gracia de acuerdo a la destinación de los recursos y flujo de caja del proyecto.

• Amortización ajustada al flujo de caja de su empresa (mensual, trimestral o semestral).

• Comodidad al realizar pagos a través de la oficina virtual o programar el pago utilizando el servicio de Pago Automático desde una cuenta de Bancoomeva.

**FICHA TÉCNICA Nº 17**

**TITULO:** Capital Medellín

**AUTORES:** Alcaldía de Medellín

**CIBERGRAFÍA:** http://www.capitalmc.org/

**RESUMEN:**

El fondo de capital de riesgo es una actividad financiera consistente en la toma de participaciones temporales entre 2 y 7 años, minoritarias en nuevas empresas en proceso de crecimiento. Aportan valor agregado en forma de estrategia y operación gerencial. El objetivo principal es obtener un alto beneficio del éxito de las empresas receptoras de la inversión.

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

• Adquisición de acciones de las empresas

• Suscripción de nuevas acciones

• Obligaciones convertibles en acciones

**FICHA TÉCNICA Nº 18**

**TITULO:** El impacto del leasing financiero en la economía colombiana

**AUTORES:** Natalia Salazar; Pilar Cabrera y Alejandro Becerra.

**CIBERGRAFÍA:** http://incp.org.co/Site/2011/info/archivos/leasingencolombia.pdf

**RESUMEN:**

La literatura también resalta la importancia del ambiente de los negocios y el desarrollo financiero en las restricciones financieras y la estructura de financiamiento que enfrentan las Mipymes (Beck et. al., 2005, Beck et. al., 2006 y Brown et al., 2010). Algunos resultados importantes son los siguientes:

i) las firmas que operan en entornos institucionales más desarrollados reportan menores restricciones financieras

ii) ii) una mejor protección de los derechos de propiedad está asociado con una mayor proporción de fuentes externas de financiamiento

iii) iii) el efecto del desarrollo institucional sobre la relación restricciones‐crecimiento es mayor para el caso de las firmas de menor tamaño

**FICHA TÉCNICA Nº 19**

**TITULO:** Servicio de Creación de empresas

**AUTORES:** Camara de Comercio

**CIBERGRAFÍA:** http://www.creacionempresas.com/

**RESUMEN:**

Subvenciones y Financiación

• Recursos para la Empresa

• Guía de Financiación

• Subvenciiones

**FICHA TÉCNICA Nº 20**

**TITULO:** ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y

MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) MEXICANAS

**AUTORES:** Anabell Echavarría Sánchez, Juan Ramón Morales Cano y Leticia Varela Salas

**CIBERGRAFÍA:** http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/aes.htm

**RESUMEN:**

Un sistema financiero sólido y eficiente es imprescindible para alcanzar tasas de crecimiento económico adecuadas y sostenidas. En México, a partir del año 2000, alrededor de dos terceras partes de la inversión total se financió a través de fuentes alternativas, entre las que destacan: créditos de proveedores y clientes, reinversión de utilidades y préstamos de la oficina matriz. El objetivo de este trabajo de investigación es el de dar a conocer las diferentes fuentes de financiamiento que existen en nuestro país, así como las alternativas que ofrecen las Instituciones Bancarias y las Organizaciones Auxiliares de Crédito del Sistema Financiero Mexicano (SFM) a las pequeñas y medianas empresas (PyMES. En los últimos años y a pesar de ser de vital importancia para el desarrollo económico de México, las PyMES se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento.

**FICHA TÉCNICA Nº 21**

**TITULO:** Ángeles inversionistas

**AUTORES:** Hubbog

**CIBERGRAFÍA:** http://hubbog.com/angeles-inversionistas/

**RESUMEN:**

Es un empresario y/o emprendedor exitoso en su profesion y con capacidad de inversión, que desea diversificar su portafolio, incorporando dentro del mismo inversiones privadas en emprendimientos en etapa temprana, pero con alto potencial de crecimiento y retornos extraordinarios.

**ACTA Nº 1**

**FECHA:** Septiembre 20 de 2012

**HORA:** 4:00 pm-5:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera y Jennifer Katherine Lopera Monsalve

**LUGAR:** Oficina Carlos Eduardo Castaño

Se realizó la primera reunión con el asesor temático, el profesor Carlos Eduardo Castaño. En ésta se concretaron los medios y las formas de comunicación con dicho profesor, así como los requisitos y formas de trabajar que más se ajustaran a las condiciones temáticas y horarias del grupo de trabajo. Igualmente se mencionaron algunas fechas tentativas para presentarle los avances respectivos de la monografía y se hicieron recomendaciones por parte del asesor en cuento a la forma de recolección y consignación de la información (fuentes primarias y secundarias), también con respecto a la hipótesis para poder contrastarla al final del trabajo. Queda como pendiente actualizar a la compañera Leidy Ocampo de los temas habados y pactados, así como comenzar en la búsqueda de la información y hacer las correcciones pertinentes en cuanto a la hipótesis y los instrumentos a utilizar para recolectar la información.

**ACTA Nº 2**

**FECHA:** Septiembre 21 de 2012

**HORA:** 2:00 pm-2:30 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Después de realizar la primera reunión o asesoría con el profesor Carlos, teniendo claridad sobre los requisitos e información que se debía presentar y de poner al día a Leidy Ocampo, se procedió a buscar la información, concretándose con el grupo de trabajo que cada uno de los integrantes procedería a investigar por cuenta propia sobre las fuentes de financiación, las más utilizadas, así como los problemas frente el acceso a éstas de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en el departamento de Antioquia. Además se quedo de realizar una próxima reunión para compartir la información que cada uno de los integrantes había encontrado y hacer las correcciones pedidas por el asesor, dicha reunión fue programada para los 15 días siguientes.

**ACTA Nº 3**

**FECHA:** Octubre 6 de 2012

**HORA:** 9:00 am-2:30 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Como había quedado programado, se realizó la reunión acordada a los 15 días siguientes, en ésta se realizaron las correcciones pertinentes al proyecto de grado, se modificó la hipótesis así como las variables, en donde se tuvieron en cuenta no sólo las fuentes externas a las que pudieran acudir las MIPYMES antioqueñas sino también las internas. Igualmente se realizó el cambio de los instrumentos en donde se reducía el rango de consignación de la información a ventajas y desventajas de las fuentes de financiación de las MIPYMES antioqueñas. Luego se procedió a enviarle el proyecto de grado al asesor Carlos, para que confirmara las correcciones realizadas. En este día no fue posible realizar una retroalimentación de la información recolectada por cada uno de los integrantes del equipo de trabajo, quedando esta actividad pendiente para una próxima reunión.

**ACTA Nº 4**

**FECHA:** Octubre 27 de 2012

**HORA:** 8:30 am-1:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

En este día se hace la retroalimentación entre los integrantes del equipo de trabajo sobre toda la información recolectada hasta la fecha de lo que actualmente están viviendo las MIPYMES antioqueñas en cuanto a fuentes de financiación ofrecidas en el mercado, las entidades que ofrecen estas fuentes, así como las problemas a los que se ven enfrentados en el día a día. Con dicha información se empieza a realizar la construcción del artículo teniendo como fuentes primarias la Gran Encuesta PYME realizada por la ANIIF, los documentos CONPES y la encuesta realizada por ACOPI. Se acuerda seguir con la investigación por cada uno de los integrantes y realizar una nueva retroalimentación a os 15 días siguientes.

**ACTA Nº 5**

**FECHA:** Noviembre 16 de 2012

**HORA:** 9:30 am-3:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Continuamos con la construcción de artículo, nuevamente se realizaron las retroalimentaciones respectivas en cuanto a lo que cada uno de los integrantes del equipo de trabajo había investigado hasta ese día. Empiezan a quedar claras las restricciones que tienen las MIPYMES en cuanto a la consecución de una fuente de financiación en el departamento de Antioquia, como lo son la informalidad de este tipo de empresas, la falta de llevar contabilidad, entre otros, igualmente se encuentra la importancia que juegan este tipo de empresas no solo en el departamento de Antioquia, sino en el país, los índices de empleo que generan y la fácil adaptación de éstas a los cambios. También se encuentran que las principales fuentes a las que tienen acceso son a los proveedores y créditos bancarios. Queda pendiente realizar una nueva reunión para terminar de consignar la información en el artículo y enviarle al asesor el avance hasta la fecha, se continúa con el mismo plan de seguir recolectando información por cada uno de los integrantes del equipo para luego hacer las mismas retroalimentaciones.

**ACTA Nº 6**

**FECHA:** Diciembre 15 de 2012

**HORA:** 9:30 am-1:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se realizaron correcciones al proyecto, para realizar con más claridad el artículo, por tanto, se asignaron tareas con respecto a la corrección. La mayoría de los cambios fueron en cuanto a redacción y estructura, además fue eliminado el cuadro sugerido de restricciones al acceso. Para la siguiente reunión se espera continuar con recolección de información y por tanto se buscaron páginas Web relacionadas con el tema.

Las páginas son:

* http://www.iimv.org/actividades2/Cartagena2012/lunes/IIMV%202012%20PYMES.pdf
* http://www.slideshare.net/dxtrs2/mipymes-en-colombia
* http://www.sena.edu.co/downloads/2009/emprendimiento/FINANCIAMIENTO%20MIPYMES.pdf

**ACTA Nº 7**

**FECHA:** Enero 19 de 2013

**HORA:** 9:30 am-3:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se hizo un resumen de lo encontrado en las páginas web sugeridas en la reunión anterior y se seleccionó la información que realmente servía, la mayoría sobre restricciones para el acceso a las fuentes de financiación. Se estructura el avance del artículo que se espera entregar y para el día 25 queda pendiente la redacción de la información hallada y la complementación de la misma.

**ACTA Nº 8**

**FECHA:** Enero 26 de 2013

**HORA:** 9:30 am-3:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se hace una lectura del avance del artículo y una búsqueda de documentos y páginas web que puedan servir para la elaboración del mismo. Además se organiza la información que todas aportaron para su construcción.

**ACTA Nº 9**

**FECHA:**  febrero 9 de 2013

**HORA:** 9:00 am-4:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Como en la reunión anterior no se asignaron tareas, se revisa nueva información de páginas Web y empieza a ingresar información a la estructura planteada en la reunión anterior, así se le va dando forma al trabajo. Se anexa información con base en encuestas de ANIIF, un pequeño referente de las MIPYMES y algunas de las restricciones encontradas en las páginas de los bancos. Para la próxima reunión deben citarse todas las ideas que no sean originales, además buscar información acerca de las restricciones para el acceso a capital de riesgo, ángeles inversionistas y aceptaciones bancarias.

**ACTA Nº 10**

**FECHA:**  febrero 16 de 2013

**HORA:** 9:00 am- 12:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se revisan las tareas dejadas en la reunión anterior y se anexa la información encontrada, se da una lectura completa para organizar redacción y coherencia, para enviar mañana el avance al asesor en espera de observaciones y correcciones.

**ACTA Nº 11**

**FECHA:**  febrero 29 de 2013

**HORA:** 9:00 am-2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

En correo recibido el dia 24 de los corrientes, el profesor Carlos Eduardo, asesor de trabajo de grado sugiere:

“…La idea es que traten de avanzar sobre este tema ya que hasta el momento veo la consulta pero hay que ir puliendo y haciendo los análisis propios para que se vea el trabajo del equipo y el aporte. Después de la introducción se debe incluir un aparte con la metodología de trabajo que consiste básicamente en explicar que se realizó un análisis documental con las fuentes A, B, C, etc. y la forma en que se analizó la información para poder concluir sobre las alternativas de financiación para las MIPYMES antioqueñas.

Si encuentran información sobre las principales actividades económicas que se realizan en el departamento de Antioquia también sería importante agregarlas…”

**ACTA Nº 12**

**FECHA:**  Marzo 9 de 2013

**HORA:** 9:00 am-2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se hace una lectura del avance del artículo y se miran las correcciones y sugerencias hechas por el asesor del trabajo, con base en esto se dispone a la asignación de nuevas tareas para la próxima reunión.

**ACTA Nº 13**

**FECHA:** Marzo 23 de 2013

**HORA:** 9:00 am-2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Con base en las tareas asignadas en la reunión anterior, se dispone a hacer una previa lectura de lo que se lleva hasta el momento y se inicia con la consolidación y corrección del aporte hecho por cada una de las integrantes.

**ACTA Nº 14**

**FECHA:** Marzo 30 de 2013

**HORA:** 9:00 am-2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se continúa consolidando la información según lo recomendado por el asesor y las tareas realizadas por cada una de las integrantes.

**ACTA Nº 15**

**FECHA:** Abril 13 de 2013

**HORA:** 9:00 am-2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se finalizan correcciones y adiciones, y por último se procede al envío del trabajo al asesor Carlos Castaño.

**ACTA Nº 16**

**FECHA:** Abril 15 de 2013

**HORA:** 9:00 am-2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se recibe correo del asesor Carlos Castaño.

“…Buen día estimadas Leidy, Verónica y Jennifer, no veo un avance real en este trabajo que me envían y adicionalmente, encuentro copia de internet lo cual ustedes saben es bastante delicado. Recuerden que esta es una construcción propia apoyada por las fuentes consultadas. También espero que desarrollen los cuadros comparativos sobre las fuentes de financiación para que se note su aporte porque si no se constituye en una simple consulta.”

Con base en esto se toma la decisión de solicitar una asesoría con el profesor Carlos Castaño para mirar detalladamente las correcciones.

**ACTA Nº 17**

**FECHA:** Abril 19 de 2013

**HORA:** 5:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Asesoría con el profesor Carlos Castaño, para mirar con detalle las correcciones. En dicha asesoría se aclara la estructura del trabajo y se le da una nueva forma donde se pueda mostrar el aporte realizado por el equipo de trabajo y que no es una simple consulta, sino que requiere investigación. Se acuerda realizar tablas donde se presente ventajas y restricciones de manera apropiada para el acceso a las fuentes de financiación.

**ACTA Nº 18**

**FECHA:** Mayo 4 de 2013

**HORA:** 9:00 am- 2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se inicia con la restructuración del trabajo de grados según lo acordado en la asesoría con el profesor Carlos Castaño, se asignan tareas para cada una de las integrantes y se acuerda traerlas finalizadas para la próxima reunión.

**ACTA Nº 19**

**FECHA:** Mayo 11 de 2013

**HORA:** 9:00 am- 2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se consolidan las tareas acordadas en la reunión anterior y se inicia una nueva lectura del trabajo, logrando así enlazar lo que se hizo recientemente con lo que ya tenía el trabajo.

**ACTA Nº 20**

**FECHA:** Mayo 18 de 2013

**HORA:** 9:00 am- 2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se hace una lectura final, que permita realizar las últimas mejoras del trabajo. Además de las pautas finales para la entrega. Lo realizado en esta reunión se acuerda enviársele al profesor Carlos Castaño para recibir las correcciones necesarias y así hacer la entrega final del trabajo.

**ACTA Nº 21**

**FECHA:** Junio 8 de 2013

**HORA:** 9:00 am- 2:00 pm

**ASISTENTES:** Verónica Marcela Vélez Lopera, Jennifer Katherine Lopera Monsalve y Leidy Johana Ocampo García

**LUGAR:** Universidad de Antioquia

Se realizan las correcciones enviadas por el profesor Carlos Castaño, las cuales estaban basadas en datos finales como organizar en un mentefacto las diferentes alternativas de financiación a las que podían recurrir las Mipymes; hacer una tabla donde se mostrara una clasificación de las fuentes según la necesidad, procedencia y origen para que los empresarios se puedan guiar de mejor manera en el momento de acceder a cada una de estas; y por último hacer aclaraciones en el cuadro de ventajas y restricciones.

Con los cambios realizados se procede a la entrega final del proyecto al asesor y se espera su respuesta y carta de aprobación.

1. El posible resultado de cada una de las variables se hace bajo el criterio de que las alternativas de financiación para las Mipymes Antioqueñas, son las empresas que tengan menos restricciones para el acceso, y en ese orden de ideas, al incrementar las restricciones, disminuye su posibilidad de acceso. Cuando hay alternativas con nulas restricciones (0) es más accesible que una que tenga varias, para efectos de esta investigación, tres restricciones son muchas comparadas con las que no tienen restricción. [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)