

¿DONDE ESTÁ LA PLATA PARA LOS EMPRESARIOS COLOMBIANOS?

Resumen: Muchas de las grandes ideas no se convierten en proyectos reales debido a la falta de financiación. Pero muchas veces, este problema se deriva de que muchos empresarios desconocen dónde está el dinero, aunque de hecho hay dinero y muchas entidades financieras y de fomento están dispuestas a prestarlo. En este artículo, el profesor Orlando Salinas demuestra que parte del espíritu emprendedor consiste también

en saber encontrar el dinero y en saber cumplir con los requisitos que exigen las instituciones financieras. No se realiza un proyecto porque hay un dinero sobrante; por el contrario, la realización de un proyecto demanda la consecución de los recursos necesarios. Este artículo ofrece una completa relación de algunas de las principales fuentes de financiación a donde pueden recurrir nuestros emprendedores.

Palabras claves:
Recursos financieros,
espíritu emprendedor,
fuentes financieras,
entidades bancarias,
entidades financieras.



Por
ORLANDO SALINAS GÓMEZ
Decano Facultad de Administración
de Empresas-EAN
E-mail:
osalinas@ean.edu.co

La literatura existente sobre el *entrepreneurship* destaca varias características que tipifican a un *entrepreneur*: motivación al logro, toma de riesgos moderados, optimismo, iniciativa, búsqueda de oportunidades y perseverancia.

El *entrepreneur* se compromete con la consecución de metas y con la superación de obstáculos que inevitablemente se presentan en su desarrollo empresarial. Sin embargo, la obtención de recursos financieros surge regularmente como una seria dificultad a la hora de iniciar y expandir una empresa. Se sabe que del total de fracasos empresariales, 60% corresponden a empresas nuevas y



de éstas el 75% deben su colapso a motivos financieros.

Dentro de los factores genéricos para evaluar el éxito de una nueva empresa, siempre aparecerán las necesidades financieras como un punto crucial, sobre todo en cuanto a la proyección de los requerimientos financieros, a la disponibilidad de recursos y a las metas de rentabilidad esperadas. En este sentido es claro que entre más diferencia haya entre lo que el empresario necesite y lo que tenga, sus posibilidades de fracaso serán mayores.

Ahora bien, la cantidad de dinero requerida por un empresario para su desarrollo empresarial está en función de su capacidad para conseguir recursos. Así pues, para un empresario dado diez millones de pesos pueden ser una bicoca mientras que para otro puede ser toda su vida.

Los empresarios tienen proyectos de inversión que requieren constantemente de recursos frescos. Para los *entrepreneurs* es vital conseguir dinero para la compra de activos fijos, capital de trabajo y gastos de arranque. Para los empresarios en marcha, la naturaleza de proyectos de inversión se sitúa comúnmente en procesos de reconversión industrial, incremento de la capacidad de producción, desarrollo de nuevos productos, financiación de programas de mejoramiento de la calidad, desarrollo tecnológico y aumentos en la capacidad de inventario.

Pese a problemas tan recurrentes en Colombia relacionados con el orden público, con la caída de la



demanda interna, la inestabilidad macroeconómica, las dificultades políticas, entre otros, la obtención de recursos financieros para crear empresa o desarrollar una ya existente debe ser una de las metas que debe proponerse el empresario.

En este sentido, una forma de obtener financiación para el desarrollo empresarial son los fondos de capital de riesgo o *venture capital*, destinados a proyectos de alto riesgo sobre los cuales los intermediarios financieros tradicionales carecen de historia crediticia. Los inversionistas de *venture capital* financian nuevas ideas de negocios con altas proyecciones de rentabilidad pero, a la vez, con alta probabilidad de fracaso. En tal sentido, se involucran directamente en los proyectos de empresa y en vez de pagar intereses de capital, lo que ofrecen a cambio son derechos de propiedad accionaria o lo que es igual, exigen una participación parcial en la propiedad sobre la empresa que se está gestando.

Los fondos de capital de riesgo, por esta vía, coadminstran las empresas a las cuales aportan capital financiero, participando en los procesos de toma de decisiones y en la fijación de políticas de control. De ésta manera los capitalistas de riesgo se convierten en socios de las empresas por las cuales apostaron.

Ejemplo de esta forma de apuesta por un emprendedor es el fondo de capital de riesgo *Mercurius Ventures* orientado a la financiación de empresas de base tecnológica. En últimas se trata de compar-

tir riesgos empresariales a través de un control empresarial también compartido y cuyo capital puede regresar al empresario por la vía de una recompra de los recursos que la empresa de venture capital le cedió.

De otra parte, para fortalecer los mecanismos de financiación del desarrollo empresarial deben enfatizarse tres aspectos esenciales: la alta vulnerabilidad de las pymes ante las crisis financieras recientes, la heterogeneidad de las pymes y la debilidad de su acceso al mercado de capitales domésticos.

En general la política de financiamiento de pymes pretende brindar un mayor acceso al crédito a través de una estructuración de las garantías que minimicen el riesgo crediticio. Para ello ha propiciado convenios entre la banca de segundo piso y los intermediarios financieros para conceder garantías automáticas y semiautomáticas y elevar los montos de los créditos. De esta manera se cumple con uno de los Artículos de la Constitución Política Colombiana de 1991 que exige una democratización del crédito.

Con respecto al costo de los créditos para pymes se hace necesario privilegiar a los intermediarios financieros que operen con menores márgenes de redescuento y, de otro lado, bajar el pago de la prima de riesgo para moderar las tasas finales para los empresarios.

Una queja muy común del empresario colombiano es que "se requiere demostrar que no se necesita la plata para que se la presten". Lo anterior atañe a la poca disponibilidad de créditos empresariales ya que en muchos casos el costo administrativo de los estudios de crédito para pymes es muy alto comparado con la cantidad de los desembolsos aprobados. Hoy en día hay varios intermediarios financieros cuyo cliente principal son las pymes y por ende han mejorado sus procesos para aprobar operaciones crediticias en un tiempo razonable; de otra parte se destina un porcentaje de recursos semanales a las pymes y se pretende bajar los márgenes de redescuento a las operaciones de los intermediarios. Adicionalmente, la exigencia de garantías hipotecarias y otras de diversa índole han permitido el surgimiento de Fondos de Garantía que avalan proyectos empresariales con la intención de democratización del crédito y de flexibilizar las garantías que sólo podían cumplir los empresarios con amplia trayectoria o las grandes empresas.

En cuanto a las empresas existentes es clave evaluar la incidencia que tienen los impuestos dentro de la disminución de la rentabilidad patrimonial. En este sentido se recomienda un diseño estratégico que permita reducir los gastos no operacionales sin afectar la utilidad neta. Igualmente útil es mantener el máximo detalle sobre los flujos de caja permitiendo mayor liquidez y una reducción en los niveles de endeudamiento, para no tener que acudir a

**LA CANTIDAD DE DINERO
REQUERIDA POR UN EM-
PRESARIO PARA SU DE-
SARROLLO EMPRESARIAL
ESTÁ EN FUNCIÓN
DE SU CAPACIDAD PARA
CONSEGUIR RECURSOS.**





un uso exagerado de financiación externa en el corto plazo.

Cualquier tipo de financiación del desarrollo empresarial ya sea para la creación de nuevas empresas o la financiación de proyectos de inversión de las ya existentes, lleva inherente el riesgo como variable. En este sentido la elaboración de un plan de negocios se convierte en una herramienta útil para incrementar la probabilidad de éxito o, lo que es lo mismo, disminuir la probabilidad de fracaso.

El plan de negocios como herramienta de medición del riesgo se justifica como un documento confiable para buscar potenciales inversionistas, socios o compradores de una idea de negocios o proyecto empresarial; como una forma de evaluación de las proyecciones financieras y de las operaciones antes de su puesta en marcha; como un mecanismo de planeación de las necesidades de recursos; como una manera de valorar una empresa para su fusión o venta; o, por extensión, como una guía para establecer fuentes de financiación para la creación de empresas.

Independiente de si es una empresa ya existente o una nueva, la elaboración de un plan de negocios deberá no sólo calcular los recursos financieros sino cuándo los necesita, cuándo debe pagar los gastos financieros y cómo serán las estrategias para garantizar un desarrollo sostenido en el largo plazo.

Siempre que se pretende comenzar una empresa es necesario planear la cantidad de dinero requerido para comenzar, teniendo en cuenta los gastos de personal, los seguros, el alquiler, los suministros, la publicidad, los gastos legales, las licencias y los permisos, los impuestos, el mantenimiento, entre otros.

De cualquier modo, tener el dinero para arrancar un proyecto empresarial se convierte en una ventaja. No tenerlo implica asumir un mayor reto, pues conseguir los recursos financieros es una forma de superar los obstáculos inherentes a todo emprendedor.

Al respecto, el profesor norteamericano Robert Ronstadt (1984) afirma que "... con mucha frecuencia se usa el factor dinero como disculpa para explicar por qué no se inició o por qué fracasó una empresa.(...)". Muchos empresarios se encierran desde la etapa pre-inicial en un determinado concepto de empresa, sin considerar variantes que requieren menos dinero.



En una investigación de Babson College presentada como ponencia en el XII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial, celebrado en Bogotá en 1999, William Bygrave menciona que las principales fuentes de recursos económicos para emprendedores son en su orden:

| FUENTE | PORCENTAJE |
|--|------------|
| • Ahorros personales | 78.5% |
| • Préstamos bancarios | 14.4% |
| • Miembros de la familia | 12.9% |
| • Empresa empleadora | 12.4% |
| • Amigos | 9.0% |
| • Capital de riesgo | 6.3% |
| • Hipotecas de las propiedades | 4.0% |
| • Garantías de préstamos gubernamentales | 1.1% |
| • Otros | 3.3% |

Dado que nadie ni ninguna entidad financia el 100% de lo necesario, los ahorros, el crédito con intermediarios financieros y el uso del patrimonio personal son claves para financiar el desarrollo



empresarial. En la mayoría de los casos el entrepreneur individual busca en sus grupos de referencia préstamos sin intereses o tasas muy bajas.

En la Política Nacional para el Fomento del Espíritu Empresarial y la Creación de Empresas (2000; 42-43), el Gobierno colombiano esboza los siguientes elementos de financiamiento para nuevas empresas:

1. Recursos suficientes para atender la demanda: IFI, Fondo Nacional de Garantías, línea BID y Cooperación Española.
2. Aprobación de Créditos basada en la valoración del proyecto y el plan de negocios.
3. Programas de amortización ajustados a los períodos de restitución del emprendimiento.
4. Ofrecimiento de otras alternativas como capital de riesgo, acceso al mercado de capitales, vinculación de inversionistas internacionales, entre otras.
5. Estímulo al mercado balcón.
6. Respaldo crediticio a través del Fondo Nacional de Garantías.

A partir de lo anterior, en las siguientes líneas se describen las principales fuentes de crédito empre-

sarial colombiano que pese a la rebaja de intereses permanece estancado debido en parte a la situación general de la economía colombiana.

Los préstamos empresariales son ofrecidos por la banca de segundo piso como Bancoldex (Banco Colombiano de Comercio Exterior), IFI (Instituto de Fomento Industrial) y FINAGRO (Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario), quienes a través de intermediarios financieros como corporaciones financieras, corporaciones de financiamiento comercial, bancos comerciales, cooperativas de ahorro y crédito, fondos de empleados, cajas de compensación familiar.

A manera de ejemplo se pueden citar los siguientes establecimientos de crédito que operan como intermediarios de líneas empresariales IFI y Bancoldex: en Bogotá, Finamérica S.A, Financiera Compartir, Megabanco, Banco Caja Social, Banco Popular, Banco Ganadero, Corporación Mundial de la Mujer, Coopsena, entre otras. En Barranquilla: Actuar y Fundación Mario Santo Domingo. En Medellín: Microempresas de Antioquia, Conavi, Actuar y Comfenalco.

En los intermediarios financieros se informa sobre los requisitos, documentos y garantías solicitadas para respaldar el crédito. Una vez evaluado y aprobado el crédito, el IFI o Bancoldex desembolsan los recursos al intermediario financiero quien hace entrega del crédito requerido.

Algunos ejemplos de líneas de crédito son¹:

CAPITAL DE TRABAJO

Beneficiarios:

- Exportadores directos
- Exportadores indirectos
- Empresas colombianas en el exterior

Destino de los recursos

- Financiación de costos y gastos operativos.
- Actividades de promoción.

Monto máximo financiable:

- Proyección anual en ventas
- Promoción: Valor de la inversión en estas actividades

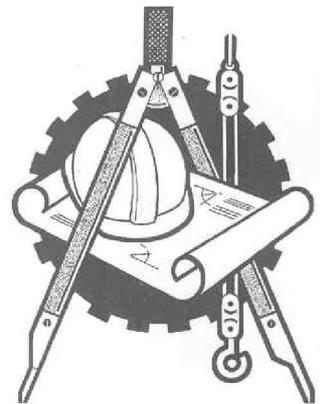
Moneda: pesos y dólares

Plazo:

- Hasta 1 año
- De 1 a 3 años
- Hasta 3 años

Período de gracia:

- 1 año



¹ El autor agradece la recopilación de información realizada por los estudiantes de Administración de Empresas de la E.A.N., Catalina Medina y Consuelo Aragón. La gran mayoría de la información se encuentra en las páginas web de la institución respectiva.



- A pactar
- Pago de intereses:** TV,SV
- Abonos a capital:**
 - Cuotas semestrales iguales
- Compromisos de exportación e inversión:**
 - Exportaciones anuales sobre el valor del crédito.
 - ED:70%
 - EI:100%
 - Producción agropecuaria:50%
 - Créditos de promoción:0%
 - Bienes de capital:100%
 - Importador:100%

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS

- Beneficiarios:**
 - ED, EI, importadores, empresas colombiana en el exterior.
- Destino de los recursos:**
 - Activos fijos de producción.
- Monto máximo a financiar:**
 - 100% si el monto no supera la totalidad de las facturaciones o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.
- Moneda:** pesos y dólares
- Plazo:**

Hasta 7 años, hasta 5 años
- Período de gracia:**
 - Hasta 3 años
 - Hasta 2 años
- Pago de intereses:** TV,SV
- Abonos a capital:**
 - * Cuotas semestrales iguales
- Compromisos de exportación e inversión:**

Invertir el dinero de acuerdo con el proyecto presentado a Bancoldex y mantener durante su vigencia la actividad exportadora directa e indirecta o importadora de insumos para el consumo interno.

LEASING

- Beneficiarios:**
 - ED, EI, importadores, empresas colombianas en el exterior.
- Destino de los recursos:**

Financiamiento de las compañías de financiamiento, hasta el 100% del valor de los contratos de arrendamiento que realicen con empresas beneficiarias.
- Monto máximo financiable:**
 - 100% del valor del contrato del leasing, que no supere la totalidad de las exportaciones e importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.
- Moneda:** pesos y dólares
- Plazo:**

- Hasta 7 años, hasta 5 años
- Período de gracia:**
 - Hasta 3 años
 - Hasta 2 años
- Pago de intereses:** TV,SV
- Abonos a capital:**
 - Cuotas semestrales iguales
- Compromisos de exportación e inversión:**

Invertir el dinero de acuerdo con el proyecto presentado a Bancoldex y mantener durante su vigencia la actividad exportadora directa e indirecta o importadora de insumos para el consumo interno.

CREACIÓN, ADQUISICIÓN Y CAPITALIZACIÓN DE EMPRESA

- Beneficiarios:**
 - ED, EI, importadores.
- Destino de los recursos:**
 - Fortalecer patrimonialmente a las empresas beneficiarias del crédito, financiando los aportes de capital requeridos para el desarrollo de su actividad.
- Monto máximo financiable:**
 - 100% si el monto no supera la totalidad de las facturaciones o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.
- Moneda:** pesos y dólares



Plazo:

- Hasta 7 años, hasta 5 años

Período de gracia:

- Hasta 3 años

- Hasta 2 años

Pago de intereses: T.V.,S.V.**Abonos a capital:**

Cuotas semestrales iguales

Compromisos de exportación e inversión:

Domiciliadas en Colombia: efectuar las inversiones manteniendo durante la vigencia del crédito, la actividad exportadora e importadora de los insumos necesarias para el consumo interno.

Domiciliadas en el exterior: efectuar inversiones manteniendo la importación de productos y servicios colombianos que generen divisas.

CONSOLIDACIÓN DE PASIVOS**Beneficiarios:**

- ED, EI, importadores, empresas colombianas en el exterior.

Destino de los recursos

Financiar la recomposición de los pasivos de la empresa, exceptuando la deuda con socio.

Monto máximo a financiar:

- 100% de los pasivos, siempre y cuando el monto

no supere el valor total de las exportaciones o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.

Moneda: pesos y dólares**Plazo:**

Hasta 7 años, hasta 5 años

Período de gracia:

- 1 año, sin período de gracia, a pactar hasta 3 años.

Pago de intereses: TV,SV**Abonos a capital:**

Cuotas semestrales iguales

Compromisos de exportación e inversión:

Demostrar la cancelación de los pasivos correspondientes. Mantener la actividad exportadora o importadora de materias primas para el consumo interno.

OTROS PROGRAMAS:**EXPOPYME MULTIPROPÓSITO****Beneficiarios:**

ED, EI, importadores.

Destino de los recursos

Financiar la ejecución del plan de desarrollo exportador, las necesidades de capital de trabajo.

- Monto máximo a financiar:

100% del valor de las inversiones financiables que formen parte del plan exportador, que no superen los USD 150.000, por empresa.

Moneda: pesos**Plazo:**

- Hasta 7 años.

Período de gracia:

- Hasta 3 años

Pago de intereses:

Durante los dos primeros años podrán pagarse S.V. o A.V. A partir del tercer año T.V.

Abonos a capital:

Cuotas semestrales iguales.

Compromisos de exportación e inversión:

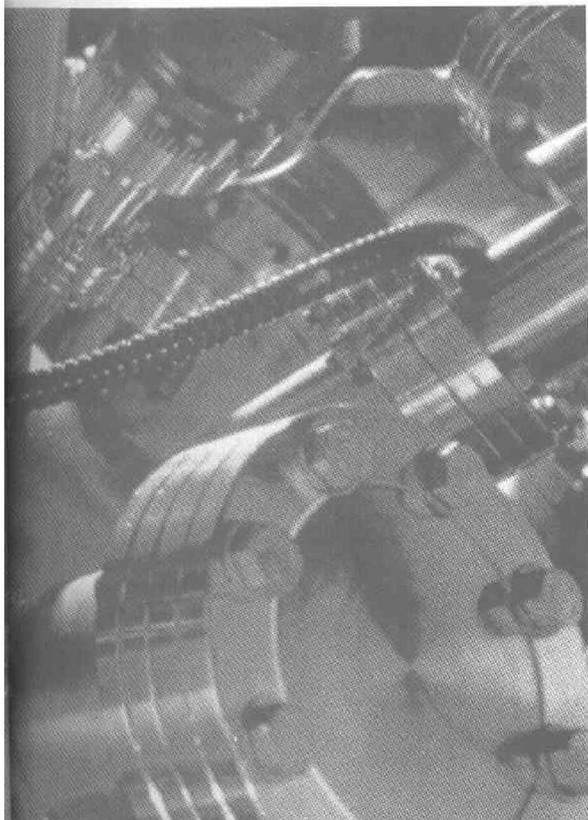
Efectuar las inversiones previstas e indicar o mantener su actividad exportadora al sector exportador.

RELOCALIZACIÓN DE EMPRESAS**Beneficiarios:**

ED, EI, importadores.

Destino de los recursos

Financiar el traslado parcial o total dentro del territorio nacional costero. Incluye todos los gastos que se ocasionen por el traslado.



**Monto máximo a financiar:**

100% del valor de las inversiones que se proyecten sin exceder \$5.000' por empresa y sin exceder el valor de las exportaciones durante la vigencia del crédito.

Moneda: pesos y dólares

Plazo:

- Hasta 10 años.

Período de gracia:

- Hasta 4 años
- Pago de intereses: Durante los dos primeros años A.V. A partir del tercer año T.V. para pesos; S.V. para dólares.

Abonos a capital:

Cuotas semestrales iguales

Compromisos de exportación e inversión:

Efectuar las inversiones previstas e indicar o mantener su actividad exportadora al sector exportador.

**SAN ANDRÉS Y PROVIDENCIA
MULTIPROPÓSITO****Beneficiarios:**

ED, EI, importadores.

Destino de los recursos

Financiar necesidades de capital de trabajo, adquisición de activos fijos: arrendamiento de maquinaria (leasing); consolidación de pasivos. Incluye la inversión de materias primas para la fabricación de productos exportables.

Monto máximo financiable:

100% del valor de las necesidades de crédito sin superar \$1.000' por beneficiario.

Moneda: pesos

Plazo:

- Hasta 7 años.

Período de gracia:

- Hasta 3 años

Pago de intereses:

Durante los dos primeros años del período de gracia los intereses podrán pagarse A.V. Concluido este período pagarán T.V.

Abonos a capital:

Cuotas semestrales iguales.

Compromisos de exportación e inversión:

Efectuar las inversiones previstas e iniciar o mantener la actividad exportadora.

PROGRAMA JÓVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES**Beneficiarios:**

ED, EI, importadores.

Destino de los recursos

Financiar a los socios y a las empresas exportadoras vinculadas a este programa, para adquisición de capital de trabajo, activos fijos para el desarrollo de su actividad en proyectos previamente avalados por el Ministerio de Comercio Exterior.

Monto máximo financiable:

80% del costo total del proyecto, sin superar los \$50'.

PROGRAMA JÓVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES

Moneda: pesos y dólares

Plazo:

- Hasta 5 años



Período de gracia:

- Hasta 2 años

Pago de intereses: TV,SV**Abonos a capital:**

Cuotas semestrales iguales

Compromisos de exportación e inversión:

Invertir el dinero de acuerdo con el proyecto aprobado y presentar reportes establecidos por el Ministerio de Comercio Exterior. Demostrar exportaciones de acuerdo con las proyecciones que sustentaron la ejecución del proyecto.

FINANCIACIÓN DE PROGRAMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL**Beneficiarios:**

ED, EI, importadores.

Destino de los recursos

Financiamiento de las diferentes etapas del programa: capacitación, implementación, pre-auditoría y auditoría.

Monto máximo financiable:

Programa CYGA (Calidad de gestión ambiental en la PYME): hasta el 50% del costo total del programa. Programa Proexport: (Programa de aseguramiento sistemas de calidad): hasta el 50% del total, sin superar los \$10'.

Moneda: pesos**Plazo:**

- Hasta 3 años

Período de gracia:

- Hasta 18 meses
- Pago de intereses: TV

Abonos a capital:

Cuotas semestrales iguales

Compromisos de exportación e inversión:

Efectuar las inversiones objeto de la financiación de acuerdo con el programa previsto.

PROYECTOS EMPRESARIALES DE PRODUCTIVIDAD, INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO**Beneficiarios:**

ED, EI, importadores.

Destino de los recursos

Contratación de personal técnico. Todo lo necesario para la promoción y difusión de los resultados del proyecto (tangibles e intangibles).

Monto máximo a financiar:

Solicitudes individuales: Por una sola empresa, hasta el 100% sin exceder los \$200.

- Solicitudes colectivas: cuando dos empresas del

mismo orden son beneficiarias del crédito.

Moneda: pesos**Plazo:**

- Hasta 7 años

Período de gracia:

- Hasta 3 años
- Pago de intereses: Mensual, trimestral o semestral vencido.

Abonos a capital:

Mensual, trimestral o semestral.

Compromisos de exportación e inversión:

Invertir el dinero de acuerdo con el proyecto presentado a Bancoldex y, para iniciantes en exportación, durante la vigencia del crédito exportar el equivalente al 20% de las ventas anuales del producto objeto. Para antiguos, exportar el 30% de las ventas anuales, presentando a BANCOLDEX informes de metas de exportación cumplida.

*Correos
de Colombia*



ADPOSTAL

Llegamos a todo el mundo!

**CAMBIAMOS PARA SERVIRLE MEJOR
A COLOMBIA Y AL MUNDO**

ESTOS SON NUESTROS SERVICIOS

**VENTA DE PRODUCTOS POR CORREO
SERVICIO DE CORREO NORMAL
CORREO INTERNACIONAL
CORREO PROMOCIONAL
CORREO CERTIFICADO
E.M.S. INTERNACIONAL
SERVICIO POST EXPRESS
RESPUESTA PAGADA
ENCOMIENDAS
FILATELIA
CORRA
FAX.**

Le atendemos en los teléfonos Nos.

2438851 - 3410304 - 3415534

980015503 - Fax 2833345.

Visite nuestra página web

www.adpostal.gov.co



OTROS PROGRAMAS EN DESARROLLO OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **Crédito comprador:**

Financia en dólares, a través de los intermediarios financieros autorizados por Bancoldex y otro adicional, la compra a descuento de documentos representativos de crédito originados en sus exportaciones.

- **Liquidez dólares y pesos:**

Bancoldex le compra a descuento al exportador y sin recurso contra él hasta el 90% en dólares y el 85% en pesos del valor de las facturas cambiarias originadas en operaciones comerciales de venta a crédito en el exterior bajo el sistema de cuenta abierta amparadas con pólizas de seguro.

- **Garantías para Pymes exportadoras:**

Convenio celebrado entre el Fondo Nacional de Garantías FNG, sus fondos regionales y BANCOLDEX. Las PYMES exportadoras pueden acceder a una garantía instantánea o semiautomática de cumplimiento del 70%.

- **Operación Bancaria Internacional:**

Confirmación o aviso de cartas de crédito de exportación, negociación de cobranzas documentarias y emisión de cartas de crédito de importación para la compra de bienes de capital relacionadas con operaciones de redescuento y de leasing.

IFI- INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL

- El Instituto de Fomento Industrial -IFI- es una sociedad de economía mixta del orden nacional dedicada a las actividades financieras y vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico.

- Apoya el desarrollo económico y social del país mediante el crédito empresarial y la inversión de capital de riesgo y a través de sus filiales, FIDUIFI e IFILEASING, ofrece los servicios de fiducia y arrendamiento financiero.

- Para realizar estas operaciones financieras, el Instituto capta recursos en el mercado de capitales nacionales mediante emisiones de Certificados de Depósito a Término (CDT's) y Bonos de Garantía General.

PROGRAMA FINURBANO

- Es el programa creado por el IFI para canalizar recursos para microempresas, a través de entidades intermediarias, como lo son:

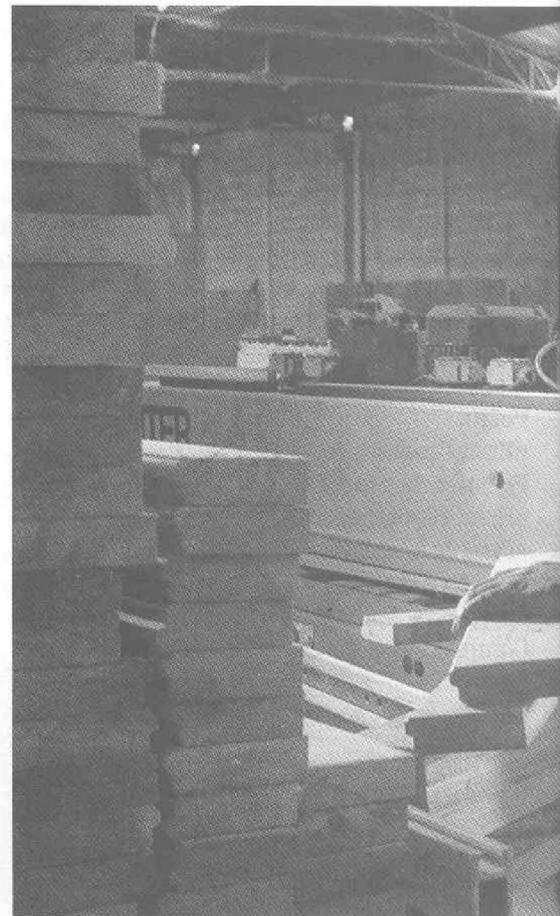
CRÉDITOS DEL PROGRAMA

- Si el crédito es para una microempresa, acérquese a los bancos, compañías de financiamiento comercial, fundaciones, que cuenten con cupo de crédito del IFI e indique que desea un préstamo con recursos IFI.

- Radique la documentación completa en la entidad intermediaria. ¿Que pasa si mis garantías no respaldan crédito?

- Una vez evaluado y aprobado el crédito por la entidad intermediaria, esta envía un fax pidiendo el desembolso al IFI.

- El IFI desembolsa y la entidad entrega el crédito a la empresa.



LINEA MULTIPROPÓSITO

- Tiene como objetivo financiar empresas de todos los sectores económicos (de exportaciones y agropecuario), que tengan necesidades de capital, activos fijos accediendo máximo a 50 millones.

- Los plazos para esta línea son: capital de trabajo hasta 3 años con 6 meses de período de gra-

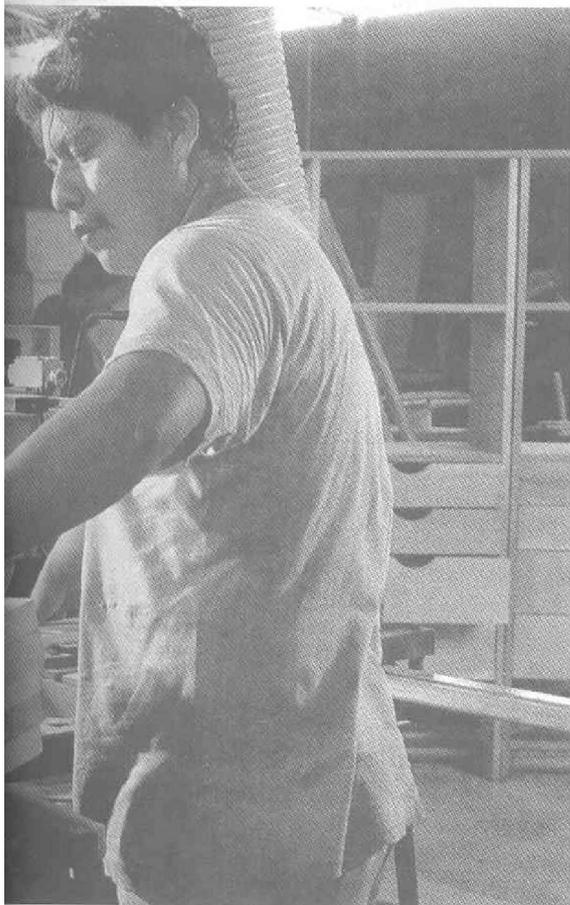
cia incluidos; para activos fijos y capitalización empresarial hasta 10 años con 3 años de período de gracia.

LÍNEA AECI ESPAÑA- IFI PARA MICROEMPRESAS

Tiene como objetivo apoyar a los microempresarios colombianos en sus necesidades de financiamiento para el capital de trabajo, activos fijos y mejoras de instalaciones y locales comerciales

GRAN EMPRESA

- Las grandes empresas pueden acceder a los recursos del IFI a través de intermediarios finan-



cieras, donde el IFI actúa como banco de segundo piso.

- Solicite información en bancos, con cupo de re-descuento IFI.
- Presente la documentación completa a la entidad intermediaria.
- Vía fax, IFI desembolso a intermediarios, dentro de los 3 días hábiles siguientes a la solicitud

PARA OBTENER CRÉDITO REDESCUENTO

- Carta de solicitud estados financieros, fotocopia de la declaración de renta, certificado de representación legal, patrimonio técnico y activos ponderados por nivel de riesgo.
- Designación de responsable y suplente para el manejo del programa. Calificación de la cartera de crédito. Carta autorizando consignación de los fondos en el Banco de la República. Autorización de consulta en la Asociación Bancaria sobre composición accionaria.

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

- Le ofrece crédito a las pequeñas y medianas empresas, a través de intermediarios financieros que cuenten con cupo vigente en el programa Propyme, donde el IFI actúa como banco de segundo piso.
- El IFI no financia directamente a las personas naturales ni a las empresas en su programa Propyme. Los interesados deben acudir a los intermediarios financieros y tramitar la solicitud de crédito a través de estos.

¿QUÉ ES EL PROPYME?

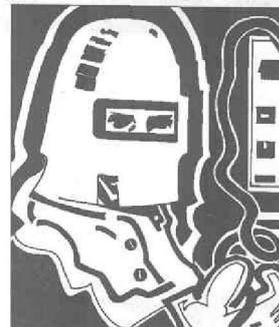
- Programa de apoyo a la pequeña y mediana empresa, cuyo propósito es reunir bajo una sola coordinación, esfuerzos dispersos orientados a respaldar este segmento empresarial en los cuatro pilares que le dan soporte: financiación, garantías, capacitación e información tecnológica y de mercados.
- Canaliza recursos del crédito
- Solicita documentos
- Recauda cartera

¿A QUIÉN FINANCIA EL PROPYME?

- Pymes de los sectores de manufactura, agroindustria, comercio, turismo, transporte, minería, construcción, prestadoras de servicios, salud, artes escénicas y cinematografía.

EL IFI POR MEDIO DE INTERMEDIARIOS AYUDA

- Cubre las necesidades de capital de trabajo (cartera, inventarios, reestructuración de pasivos); de compra de maquinaria (nueva o usada); construcción; vehículos relacionados con





el negocio; adquisición de bodegas (nuevas o usadas); capitalización; capacitación; desarrollo tecnológico y reconversión ambiental.

FONDO COLOMBIANO DE MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. FOMIPYME

Destinado a las mipymes y a las organizaciones y entidades que las apoyan. Son objeto de apoyo:

- Programas, proyectos o actividades de fortalecimiento de la capacidad tecnológica: diseño de nuevos productos y procesos, desarrollo tecnológico de cadenas productivas y de valor, ingeniería de procesos productivos, mejoramiento sustancial de procesos y productos, diseño de prototipos y de plantas piloto, investigación aplicada y transferencia de tecnología en la mipyme, fortalecimiento y desarrollo de centros de desarrollo tecnológico, centros de investigación e incubadoras de empresas.
- Programas, proyectos y actividades de capacitación en tecnologías ambientales, comercio elec-

trónico, asistencia técnica, nuevas tecnologías y gestión tecnológica.

- Programas, proyectos y actividades de asistencia técnica con énfasis en medio ambiente, creación de empresas y áreas claves de gestión.
- Programas, proyectos y actividades de fomento y promoción de simposios, jornadas tecnológicas, ferias, entre otros.

Son rubros cofinanciables del FOMIPYME el personal técnico, el diseño de equipos de producción y los procesos con innovación tecnológica, el diseño y el desarrollo de software, la contratación de servicios tecnológicos, la contratación de consultoría especializada, el acceso a nodos especializados, los gastos de patentes, la participación en ferias especializadas, las publicaciones y hasta el 10% del total de los gastos indirectos del programa.

CRÉDITOS FINAGRO (FONDO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO)

Otorgados a personas que deseen financiar fases del proceso de producción, transformación primaria y comercialización de bienes relacionados con

la explotación de actividades agropecuarias (agrícolas, pecuarias, acuícolas, pesqueras y forestales).

Financian principalmente capital de trabajo y son colocados por FINAGRO por redescuento (créditos redescontados) o por intermediarios financieros que constituyen cartera agropecuaria.

A manera de conclusión

- De acuerdo con las líneas de crédito anteriormente descritas lo cierto es que hay crédito para el desarrollo empresarial en Colombia. Sin embargo, las pymes no acceden fácilmente al crédito porque no cuentan con las garantías necesarias o, debido, al mayor riesgo les cobran intereses entre el 28 y 30 por ciento anual.
- Solo pueden acceder al crédito quienes cumplan con los términos de las líneas mencionadas; quienes se comprometan como contrapartida a cofinanciar una parte del proyecto y tengan una evaluación financiera y económica en lo referente a nivel de endeudamiento, probabilidad de repago del crédito y una tasa interna de retorno apropiada.
- La obtención de crédito para la financiación del desarrollo empresarial es apenas uno de los obstáculos que impiden el fortalecimiento de las Pymes en Colombia. Junto a este problema vital se pueden mencionar los bajos niveles de capacitación técnica y de gestión, la poca orientación hacia la competitividad como elemento de su direccionamiento estratégico, las dificultades de acceso a nuevas tecnologías, sus problemas para interconectarse, el exagerado número de trámites y requisitos para su creación y permanencia, el contrabando y el espíritu empresarial poco desarrollado en algunos *entrepreneurs* colombianos.
- La igualdad de oportunidades en términos del acceso al crédito implica que al empresario no se le regale nada sino que se establezcan reglas claras e iguales para todos.
- La dificultad para conseguir financiación para proyectos empresariales es real en Colombia. Lo importante es que estos obstáculos se incorporen al riesgo propio de todo *entrepreneur* y no se conviertan en algo insalvable para su desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

BYGRAVE, William. *Conferencia XIII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial*. Bogotá, 1999.

CABAL, Miguel. *Caracterización estática y dinámica de las microempresas beneficiarias y no beneficiarias del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa*. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá. 1997.

CABAL, Miguel. *Evaluación de los programas de Apoyo a la Microempresa*. 1997-1998. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá. 1998.

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO. *Política Nacional para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas*. Bogotá, octubre de 2000.

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO. *Promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana*. (Ley Mipyme). Ley 590 de 2000.

O.I.T. OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. *Condiciones generales para fomentar la creación de empleos en las pequeñas y medianas empresas*. Conferencia Internacional del Trabajo. 86. Ginebra, Reunión. 1998.

RONSTADT, Robert. *El ser y el hacer empresarial, sus mitos y perspectiva empresarial*. Traducción de Luis Ernesto Romero. Programa Exedu. Bogotá, Universidad de los Andes. 1989.



la explotación de actividades agropecuarias (agrícolas, pecuarias, acuícolas, pesqueras y forestales).

Financian principalmente capital de trabajo y son colocados por FINAGRO por redescuento (créditos redescontados) o por intermediarios financieros que constituyen cartera agropecuaria.

A manera de conclusión

- De acuerdo con las líneas de crédito anteriormente descritas lo cierto es que hay crédito para el desarrollo empresarial en Colombia. Sin embargo, las pymes no acceden fácilmente al crédito porque no cuentan con las garantías necesarias o, debido, al mayor riesgo les cobran intereses entre el 28 y 30 por ciento anual.
- Solo pueden acceder al crédito quienes cumplan con los términos de las líneas mencionadas; quienes se comprometan como contrapartida a cofinanciar una parte del proyecto y tengan una evaluación financiera y económica en lo referente a nivel de endeudamiento, probabilidad de repago del crédito y una tasa interna de retorno apropiada.
- La obtención de crédito para la financiación del desarrollo empresarial es apenas uno de los obstáculos que impiden el fortalecimiento de las Pymes en Colombia. Junto a este problema vital se pueden mencionar los bajos niveles de capacitación técnica y de gestión, la poca orientación hacia la competitividad como elemento de su direccionamiento estratégico, las dificultades de acceso a nuevas tecnologías, sus problemas para interconectarse, el exagerado número de trámites y requisitos para su creación y permanencia, el contrabando y el espíritu empresarial poco desarrollado en algunos *entrepreneurs* colombianos.
- La igualdad de oportunidades en términos del acceso al crédito implica que al empresario no se le regale nada sino que se establezcan reglas claras e iguales para todos.
- La dificultad para conseguir financiación para proyectos empresariales es real en Colombia. Lo importante es que estos obstáculos se incorporen al riesgo propio de todo *entrepreneur* y no se conviertan en algo insalvable para su desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

BYGRAVE, William. *Conferencia XIII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial*. Bogotá, 1999.

CABAL, Miguel. *Caracterización estática y dinámica de las microempresas beneficiarias y no beneficiarias del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa*. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá, 1997.

CABAL, Miguel. *Evaluación de los programas de Apoyo a la Microempresa*. 1997-1998. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá, 1998.

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO. *Política Nacional para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas*. Bogotá, octubre de 2000.

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO. *Promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana.* (Ley Mipyme). Ley 590 de 2000.

O.I.T. OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. *Condiciones generales para fomentar la creación de empleos en las pequeñas y medianas empresas*. Conferencia Internacional del Trabajo. 86. Ginebra, Reunión. 1998.

RONSTADT, Robert. *El ser y el hacer empresarial, sus mitos y perspectiva empresarial*. Traducción de Luis Ernesto Romero. Programa Exedu. Bogotá, Universidad de los Andes. 1989.

