

Universidad Piloto de Colombia

Financiación no tradicional para el desarrollo y apalancamiento de las pymes del barrio

Bocagrande de la ciudad de Cartagena.

Presentado por:

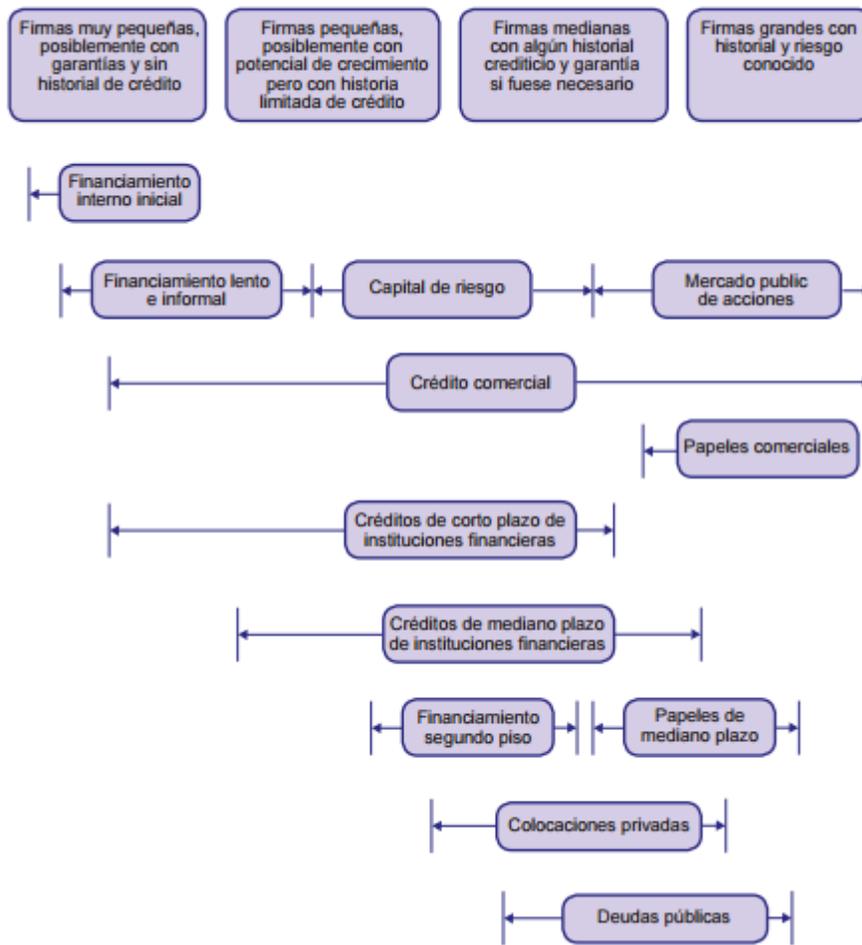
José Alfredo Arias Cortes

Bogotá enero 2017

Contenido

Introducción.....	4
Objetivos.....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos específicos.....	8
Justificación.....	8
Identificación de la Idea de Proyecto.....	9
Capitulo 1 - Marco teórico y Conceptual	10
Financiación	10
Tipos de financiación accesibles para las pymes del barrio Bocagrande, Cartagena.....	11
Capital riesgo:.....	11
Factoring.....	12
Crédito	14
Tarjetas de crédito.....	15
Préstamos personales o de consumo.....	15
Créditos específicos.....	16
Crowdfunding.....	17
Forwards	19
Leasing	22
Financiamiento propio.....	24
Inversionistas Ángeles.....	25
Garantías al Crédito.....	25
Bancoldex	27
Microcréditos.....	29
Capitulo 2 financiación tradicional vs financiación alternativa	30

Gráfico 1
Fuentes de financiamiento y tamaño de las firmas



Fuente: Berger y Udell, 1998.

31
Financiamiento tradicional	31
Financiamiento no tradicional o alternativo.	32
Conclusión	34
Capitulo 3 tipos de financiación usados por las pymes del barrio Bocagrande, Cartagena. ...	35
Ficha técnica de la encuesta.....	35
Trabajo de Campo	39
Instrumento de recolección de datos cuantitativo.	39
Resultados de la Encuesta.....	42
Conclusión	47
Capitulo 4 factores que limitan la financiación alternativa en el barrio Bocagrande, Cartagena.....	48
Conclusión	54
Bibliografía.....	56

Introducción

Son 205 barrios los que hacen parte de los 623 kilómetros cuadrados que tiene Cartagena, según el censo oficial realizado en el 2005 por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), y que se proyectó hasta el año 2012. (Romero, 2013), según el régimen político que se definió mediante la ley 768 de 2002 define para Cartagena tres localidades, las cuales integran tanto el área rural e insular de Cartagena. Dentro de la localidad #1: la Localidad Histórica y del Caribe Norte se encuentra el barrio Bocagrande, este se ha convertido en el eje de la actividad turística y comercial de Cartagena pues es una de las zonas de más desarrollo arquitectónico alrededor del turismo de Cartagena. Allí están ubicados la mayoría de hoteles y hostales con los que cuenta la ciudad además de ser uno de los sectores más exclusivos de Cartagena el auge que ha tenido esta zona la posiciona como un buen destino comercial tanto para emprendedores como dueños de pymes de los diferentes sectores en la que es posible encontrar grandes almacenes, supermercados, tiendas de ropa y accesorios, droguerías, agencias de viajes, restaurantes, cadenas de comidas rápidas, bares, centros de belleza entre otros; debido a la alta afluencia de personas a este sector en específico genera que las Pymes tengan unas características adecuadas para sostenerse económicamente.

Acorde con datos de la Cámara de Comercio de Cartagena, durante el primer semestre de 2012, el movimiento empresarial de Cartagena mostró un comportamiento positivo, obteniendo un saldo neto de 2.700 empresas con un crecimiento de 7%. Las actividades económicas que más movimiento empresarial registraron fueron: comercio al por mayor y menor, actividades inmobiliarias empresariales y alquiler, y hoteles y restaurantes, los cuales en su gran mayoría están ubicadas estratégicamente en el barrio Bocagrande, este por ser un sector exclusivo genera mayor aumento en los gastos de los

dueños de las pymes también aumentan las solicitudes de créditos por parte de las Pymes del barrio Bocagrande.

Entre enero y junio del 2016 se registraron 4.406 nuevas empresas mostrando un incremento del 20.7% respecto al año anterior, es decir más empresas necesitan de la obtención de capital para desarrollar su Pyme, por lo tanto la presidenta ejecutiva de la Cámara, María Claudia Páez declaró que “Cartagena tiene unos buenos indicadores, demostrando que hay crecimiento económico y que las cosas están marchando bien, a pesar del panorama de desaceleración de la economía nacional”. (camara de comercio de cartagena, 2016). Así mismo la Cámara de Comercio de Cartagena señala que la buena situación nace de las nuevas inversiones en diferentes sectores como el turístico, hoteles y restaurantes; logístico portuario y distribuidores minoristas (supermercados).

Para ser mas objetivos en el tema se opto por desarrollar un instrumento para la recolección de datos, en este caso una encuesta de la cual se utilizó una muestra de 70 Pymes del Barrio Bocagrande, Cartagena, entre las cuales se encuentran según su actividad económica establecimientos de comercio al por mayor y al menor, hoteles y restaurantes, telecomunicaciones, actividades veterinarias y otras actividades de servicios. La técnica de recolección de información empleada fue la encuesta personal, utilizándose un cuestionario dirigido al gerente, dueño o administrador de la empresa. El trabajo de campo se inició el 22 de octubre y finalizó el 29 de octubre de 2016. Los resultados revelan y confirman las opciones por las que los dueños de pymes acceden a fuentes de financiación tradicionales como lo son los bancos y así mismo mostrando que problemas emplean las Pymes al momento de buscar financiación.

Dentro del marco económico según la (ANIF, 2015) “el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (40%) registró un aumento de 4 puntos porcentuales en el segundo semestre de 2014 con respecto al segundo de 2013” afirmando cada vez más que la

facilidad de acceso al crédito es más alta, por tanto las Pymes acuden como una de las principales instancias al sistema bancario. La misma tendencia creciente se observó en las empresas pequeñas manufactureras, donde el porcentaje de solicitudes de créditos subió 5 puntos porcentuales durante igual período, y en las medianas, donde lo hizo en la misma magnitud pero en el estudio realizado por la (universidad de Cartagena, 2009) menciona que en la industria manufacturera de Cartagena, “se encontró que en las pequeñas empresas el 54% de éstas presentan como principal barrera para la consecución de créditos financieros la rigidez en los requisitos establecidos y el nivel de las tasas de interés. En las medianas empresas, el 33% de éstas tienen como principal barrera la falta de información y los costos administrativos de transacción”. En el sector de comercio, el porcentaje de Pymes que demandaron crédito también se incrementó de un 39% a un 44% entre 2013 y 2014.

Teniendo en cuenta lo anterior ¿para que utilizan estos recursos las Pymes? lo contesta el mismo estudio de la ANIF a nivel Colombia, Los recursos se utilizaron principalmente para capital de trabajo con 69% en industria, un 79% en comercio y un 59% en servicios en segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo, recursos que para las pymes de Bocagrande van es destinados a la consolidación del pasivo con 40% siendo el principal uso seguido de capital de trabajo con 33% según la encuesta que realizo en el barrio Bocagrande, esto confirma cada vez más que las Pymes se ven tan afectadas por los créditos bancarios que cada vez más tiene que acudir por condiciones de plazo, tasa y amortización que incurren costos más elevados para la Pyme obteniendo una menor utilidad y pagar cada vez más en intereses e intermediarios que refinancian la deuda haciendo de este un ingreso significativo pero para las entidades bancarias no para las Pymes.

Las dificultades de las Pymes para acceder al crédito se concentran principalmente en la segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia éstas y que se manifiesta en todas las economías incluso en Cartagena, el manejo que se da en las

tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, (Vera Colina, Melgarejo Molina, & Mora Riapira, 2013) “la escasa participación de las Pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciación para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito”, lo que se vuelve constante en Cartagena ya que en informes realizados por la universidad de Cartagena caracterizando las Pymes en diferentes sectores como industrial y manufacturero nos arroja como resultado que se dificulta el acceso a fuentes de financiación, siendo uno de los principales problemas, de los cuales se desprende una falta de conocimiento por parte de los empresarios para poder acceder a diferentes alternativas para financiarse.

Por último las Pymes del barrio Bocagrande no solicitan financiación a fuentes alternativas como leasing 0%, programas del estado (bancoldex entre otros) 9%, factoring 3%, mercado bursátil 0%, mostrando el desconocimiento hacia el mercado de valores al cual solo “acceden grandes empresas” y que mejor opción que explotar la oportunidad de una fuente de financiación tan flexible que incluso las mismas Pymes pueden decidir qué interés pagar y como invertir para el desarrollo de la misma.

Objetivos

Objetivo General.

Determinar la principal causa por la cual las pymes con domicilio en el barrio Bocagrande en la ciudad de Cartagena optan por los métodos tradicionales de financiación y no toman opciones alternativas como el mercado de valores en el periodo 2015

Objetivos específicos.

- Identificar los diferentes programas o formas de financiación a las que puedan acceder las pymes en Colombia.
- Caracterizar el número de empresas que obtuvieron financiación a través de fuentes tradicionales de financiación del barrio Bocagrande que en el periodo 2015
- Evaluar porqué las Pymes del barrio Bocagrande prefieren el método de financiación tradicional frente a los diferentes métodos de financiación

Justificación.

Este proyecto tiene como finalidad dar a conocer los tipos de financiación utilizados por las Pymes del barrio Bocagrande y poder mostrar las diferentes alternativas de financiación a las que pueden acceder las Pymes, haciendo de estas empresas, más productivas y eficientes. Con la información proporcionada los empresarios pueden manejar con mayor seguridad temas, como la reducción de los costos a los que incurren al momento de optar por las principales fuentes de financiación (créditos bancarios), cuyos intereses son más altos y restringen el apalancamiento de las pymes de Cartagena.

El propósito fundamental es presentar diferentes alternativas como los bancos de fomento o el mercado de valores como una alternativa mucho más atractiva y eficiente para las Pymes del barrio Bocagrande en Cartagena; para ello debemos tener en cuenta el marco normativo que permite la realización adecuada y el aprovechamiento de estas fuentes alternativas de financiación, ya que cuentan con ciertos requerimientos de la superintendencia financiera de Colombia quienes protegen los derechos de los inversionistas, ahorradores proporcionando mayor confianza y seguridad a los diferentes actores involucrados en el proceso de financiación.

Identificación de la Idea de Proyecto.

La industria colombiana esta manejada en su mayor parte por la Pymes, en el marco económico es necesario contar con un capital tanto para la implantación como para el desarrollo, ampliación o innovación de las Pymes, las cuales optan principalmente por métodos tradicionales de financiación como los créditos bancarios los cuales manejan ciertos criterios para la obtención y aprobación, tanto así que limitan al empresario con el manejo de altos intereses, incluso pueden requerir garantías para el pago como, hipotecas lo que resulta ser un costo más, evitando la eficiencia y el crecimiento de las Pymes.

Capitulo 1 - Marco teórico y Conceptual

Dentro del marco teórico y conceptual se maneja de tal manera que los diferentes tipos de financiación que se mencionan apliquen para las Pymes del barrio Bocagrande debido a que estas definiciones y tipos de financiación aplican para todo el territorio Colombiano.

Financiación

Concepto

Partiendo desde el concepto más básico, según el portal (definicion abc), “la financiación es la contribución de dinero que se requiere para poder concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del negocio propio”, esta contribución de dinero es la base para mantener un proyecto o negocio estable y puede generar rendimientos o utilidades que es el motivo por el cual creamos una empresa, un negocio que no cuenta con un financiamiento adecuado puede ser un peso que lo lleve a un mal desarrollo de su proyecto estando atado a su deuda, por ende el financiamiento es la herramienta que permite a los empresarios desarrollar, mantener, mejorar y potenciar sus diversos proyectos. Una empresa

puede tomar diferentes caminos u opciones para su financiación, para esto es importante conocer todas las opciones que nos permitan llegar a nuestro principal objetivo como empresarios. Teniendo claro lo anterior podemos caracterizar los diferentes tipos de financiación a los que pueden acceder las Pymes en Colombia.

Tipos de financiación accesibles para las pymes del barrio Bocagrande, Cartagena.

Capital riesgo:

Es una fuente de financiación empresarial, consiste en el aporte de capitales permanentes, por parte de una sociedad inversora especializada, a una pequeña o mediana empresa, llamada comúnmente en este proceso, sociedad receptora o participada. Mediante esta aportación, la sociedad inversora toma una posición minoritaria en la sociedad receptora, de mediano a largo plazo, sin la intención de perdurar indefinidamente dentro de su grupo de accionistas. Con el objetivo de obtener participación en las utilidades de la empresa. Por ejemplo las Pymes de Cartagena tendrán un fondo que invertirá en ellas, esta es una iniciativa liderada por Bill Clinton, Carlos Slim, Frank Giustra y la fundación Clinton con el fin de fortalecer la competitividad regional, este fondo entrará como accionista en Pymes con alto potencial de crecimiento, otorgando recursos vía capital y otros instrumentos financieros con montos que oscilan entre USD 250.000 y USD 2.5 Millones. (Camara de Comercio de Cartagena, 2012).

Las sociedades receptoras en este caso pymes, son valoradas como empresas con considerables niveles de riesgo. Por esto, tienen dificultades para conseguir capital mediante instrumentos de financiación más comunes. Debido a su participación accionaria, la sociedad inversora tiene un interés en el éxito de la empresa receptora, definido en términos más sencillos le da a las empresas receptoras un valor agregado o plus ya que ven

un potencial en esa empresa ayudando así al mejoramiento de esta. Por ende la sociedad inversora ofrece un valor añadido integrándose al consejo de administración de la empresa receptora, asesorando en las principales decisiones estratégicas, asistiéndola en la contratación de personal clave, proporcionando contactos en las esferas jurídicas, bancas de inversión y otros negocios al servicio del respectivo sector.

Una dimensión más amplia del capital riesgo puede configurarse como la conformación de una cartera de inversión en empresas, cuyas acciones no cotizan en mercados de valores oficiales, manteniendo la filosofía inicial de participar del accionario de las sociedades receptoras de manera temporal y aportando valor añadido en la gestión de las mismas. Comúnmente los fondos o capitales se recogen de inversionistas particulares o institucionales y se distribuyen entre varias empresas receptoras, a través de un intermediario financiero encargado de la gestión de estos fondos.

Para este caso las Pymes encuestadas con mayor probabilidad de acceder además de ser un buen apalancamiento están los Hoteles ya que son negocios en crecimiento que cuentan con una ubicación estratégica apoyo del gobierno para incentivar el turismo del sector, para esto se necesita grandes cantidades de capital que pueden restringir otros tipos de financiación.

Factoring

Es una herramienta financiera que permite a las empresas vender sus facturas a una entidad determinada con una tasa de descuento para obtener la liquidez que necesita la empresa en su modelo financiero.

En el sector comercial la mayoría de empresas venden sus productos o servicios a los clientes, con un plazo de pago determinado, que puede estar entre 30 y 90 días. Cuando estas empresas requieren liquidez para ajustar de una mejor manera su flujo de caja, o cuando no están dispuestas a esperar todo el plazo de pago de las facturas por parte de sus clientes, pueden acudir al Factoring como una fuente de recursos que apoyan el desarrollo de su negocio. Por lo tanto, dicho factoring se convierte en una excelente herramienta financiera para que las empresas crezcan y no se detengan. Muchas empresas no saben utilizar sus recursos y al momento de buscar una ampliación en sus procesos, se ven afectados por la falta de liquidez ya que esta es la que permite a la empresa seguir con sus operaciones a diario.

“La falta de recursos para comprar materias primas, pagar la nómina, proveedores o realizar una pequeña inversión que mejore el negocio es, sin dudas, uno de los problemas más frecuentes que deben enfrentar los micro, pequeños y medianos empresarios colombianos” (García, 2015)

Para acudir al Factoring, se deben acordar las condiciones comerciales y financieras. La empresa vendedora deberá endosar o ceder las facturas a la entidad de factoring; la empresa compradora deberá aceptar las facturas y aceptar la obligación del pago de las mismas a la entidad de factoring; y la entidad de factoring deberá estudiar y asumir los riesgos que decida asumir en la operación, para entregar los recursos al vendedor.

Para estructurar Factoring la empresa aplica la Ley 1231 de 2008, en los casos de factoring sobre facturas títulos valores y para los casos de factoring sobre otros títulos, contempladas en el código Civil Colombiano. (asobancaria, 2013)

Según (El tiempo, 2015) “Solo 7 de cada 100 pymes usaron Factoring en 2014. Lo que hace un negocio en crecimiento.” Esta cifra a nivel Colombia nos muestra que es muy poco

el acceso por parte de las empresas a este tipo de recursos, lo que lleva a potenciar este tipo de financiación para que sea más productivo.

Factoring con recurso

Cuando la empresa soporta o asume el riesgo de pago de las facturas, en el caso en el que su comprador no cumpla con el pago de la factura.

En esta modalidad, la entidad de Factoring que se encarga de la gestión y cobro de las facturas de su cliente, puede mitigar el riesgo de no pago por parte del cliente obligado en la factura, con la posibilidad de solicitar el pago de las mismas al cliente vendedor.

Factoring sin recurso

En este caso la empresa vendedora no tiene ninguna responsabilidad por el posible incumplimiento de su comprador. Por lo tanto, la entidad de factoring, asume todo el riesgo de la operación efectuada entre cliente y proveedor, y aunque haya efectuado el anticipo de las facturas a su cliente, solamente podrá hacer el cobro de la factura exclusivamente al cliente comprador obligado en la misma.

Dentro de lo mencionado anteriormente las Pymes de Lavado y limpieza de prendas pueden utilizar este tipo de financiación ya que las personas dejan sus prendas de vestir y puede que sea una semana o dos, es incierto el tiempo de pago de los clientes y en problemas de liquidez esta fuente de financiación aportaría lo necesario para evitar estos inconvenientes.

Crédito

Es el contrato con el que una entidad financiera obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado. Estos están vigilados directamente por la Superintendencia financiera de Colombia cuyo propósito principal la inspección, vigilancia y control sobre las personas que realicen actividades financiera, bursátil, aseguradora y

cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento o inversión de recursos captados del público. Teniendo claro quién regula los créditos podemos hablar de los diferentes tipos de créditos que aplican en Colombia:

Tarjetas de crédito.

Son útiles para adquisiciones a corto plazo. La principal ventaja de una tarjeta de crédito es la temporalidad, ya que te permite disponer de dinero que no tienes al momento pero que vas a recibir en un futuro inmediato. Por ejemplo, si haces una compra a mitad de quincena, sabiendo que podrás liquidarla una vez que recibas tu sueldo. Si usas la tarjeta con esta idea en mente, podrás convertirte en un cliente que paga el total de su deuda cada mes sin permitir que se generen intereses.

Las tarjetas departamentales son otra variante de la tarjeta de crédito, con la diferencia de que son ofrecidas por almacenes o tiendas y sólo pueden ser utilizadas para compras en sus establecimientos.

Préstamos personales o de consumo

Se caracterizan por ser créditos abiertos que no están anclados a un fin específico. Esto significa que al solicitarlo no debes explicar en qué lo utilizarás y además puedes fragmentarlo en distintos objetivos. Por ejemplo, podrías utilizar una parte para remodelaciones y otra más para un viaje. Son ofrecidos por los bancos, instituciones financieras e incluso existen empresas que se dedican exclusivamente a otorgarlos. En este tipo de créditos es muy importante tener claridad en lo que se va a hacer con los recursos otorgados ya que todo depende del uso de estos recursos el éxito que tenga el desarrollo de la empresa, por ejemplo el mal uso de estos créditos puede aumentar los intereses y por tanto aumentar costos tanto en la producción o reducción de liquidez que no permiten el desarrollo

de la actividad económica propuesta, hay 3 clases de créditos de consumo que son los más conocidos:

Crédito de Libre Inversión el cual es un crédito que permite financiar cualquier necesidad, incluyendo bienes y servicios. Este cuenta con libre disponibilidad para destinar los fondos obtenidos, estos créditos de libre inversión suelen tener requisitos flexibles.

Crédito de Libranza. Son la alternativa ideal para aquellos clientes que buscan un crédito seguro, cómodo y simple. La principal ventaja de este tipo de préstamos es que la cuota se abona mes a mes en forma automática por medio del salario del tomador. Así, mensualmente se descuenta el valor de la cuota del sueldo del cliente, dejando atrás preocupaciones vinculadas con los pagos y los vencimientos.

Crédito de Cupo Rotativo. Este tipo de crédito de consumo es una excelente opción para aquellas personas que desean tener acceso a un cupo de dinero, que pueden retirar cuando lo deseen. El cupo puede ser retirado en forma total o parcial y el saldo se reprograma en varios meses. El cupo crece a medida que la persona realiza pagos y está en condiciones de hacer nuevos retiros. (creditos.com.co, 2013)

Créditos específicos

Muchas instituciones ofrecen financiamientos especializados, por ejemplo, hipotecarios, educativos y automotrices, entre otros. Esto significa que la cantidad que te ofrezcan podrá ser utilizada únicamente en un objetivo y deberás poder comprobar que lo destinaste a ese fin. La ventaja de estos créditos es precisamente su especialización, ya que los montos y los planes de pago están diseñados de acuerdo al objetivo. Revisa muy bien las diferentes alternativas antes de contratar y calcula el porcentaje de interés que te vayan a cobrar.

Al contrario con los créditos personales estos recursos que se enfocan en un objetivo son más provechosos para empresas que buscan aumentar su capacidad de producción o comercialización debido a su especialización en 1 tema específico, estos créditos son regulados por la superintendencia financiera la cual realizara una supervisión comprensiva y consolidada, partiendo del tema de conglomerado financiero, requerimientos prudenciales aplicables a las holding financieras, contando con facultades de supervisión a las holding, identificando la estructura de los conglomerados, jurisdicciones, accionistas y partes vinculadas y estableciendo un sistema de administración de riesgos financieros a nivel consolidado. (Superintendencia financiera, 2015).

Todos los créditos mencionados anteriormente pueden ser fácilmente utilizados por cualquiera de las pymes encuestadas ya que la mayoría de estos créditos no tienen un fin específico lo que obliga a las pymes a tener un buen manejo de estos créditos para no generar dificultades mayores.

Crowdfunding

Es una cooperación colectiva entre personas que realizan una red de donaciones para conseguir dinero u otros recursos la cual tiene como objetivo compartir la financiación de un proyecto entre aquellas personas que deseen apoyarlo. Actualmente, se constituye como alternativa a la banca tradicional para el acceso a los recursos financieros necesarios para llevar a cabo un proyecto de negocio.

En los últimos años han surgido varios espacios en los cuales los emprendedores pueden lograr que sus proyectos de negocio sean financiados no por entidades, sino por personas. (plataforma de emprendimiento y microfinanzas) El gran problema es que Colombia no ha desarrollado una regulación específica sobre crowdfunding.

De forma general, son aplicables los conceptos penales y financieros de captación masiva y habitual de dineros, de ejercicio ilegal de la actividad financiera y, eventualmente, de valor y de oferta pública de valores. Las siguientes son las consecuencias jurídicas que acarrearán las plataformas de crowdfunding para recolectar dinero con el objeto de: (i) préstamos y (ii) participación accionaria. Para el desarrollo adecuado de estas plataformas de crowdfunding, (Gutierrez, 2015) por el momento lo único que regula casos de captación de dinero a través de crowdfunding son el decreto 1981 de 1988¹, el artículo 316 código penal y la ley 964 de 2005². Además es importante contar con la supervisión de la Superintendencia Financiera, para reducir los riesgos de desfallo a los inversionistas.

Este tipo de financiación va más enfocada a los emprendedores con un proyecto definido y con altas expectativas para conseguir lo que se quiere obtener pero las pymes de barrio Bocagrande tendrían que estructurar más proyectos de mejora o incluso de internacionalización y así acceder a este tipo de financiación pero las actividades de comercio con un proyecto definido pueden ser más atractivos a los inversores para la obtención del capital.

¹ CAPTACIÓN MASIVA Y HABITUAL NO AUTORIZADA, SUPUESTOS

Si esta Superintendencia determina la existencia de hechos objetivos y notorios, según lo establecido en el Decreto 4334 de 2008 en concordancia con los supuestos de captación consagrados en el Decreto 1981 de 1988, deberá imponer las medidas administrativas previstas en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y ordenar el traslado de la actuación a la Superintendencia de Sociedades para que dar traslado a las autoridades competentes en materia penal.

² LEY 964 DE 2005 Por la cual se dictan normas generales y se señalan en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular las actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público que se efectúen mediante valores y se dictan otras disposiciones.

¿Cómo funciona el *crowdfunding*, en general?

1. El emprendedor/a **envía** el proyecto a la plataforma de *crowdfunding* específica:
 - a. En qué consiste el proyecto
 - b. Cuánta financiación necesita
 - c. En qué plazo de tiempo
 - d. Qué ofrece como recompensa a sus inversores

La plataforma de *crowdfunding* decide si **publica** o no el proyecto
2. El proyecto será visible en la plataforma durante un tiempo determinado (30, 60, 90, 120 días), proporcionándole ésta la máxima **difusión**.
3. Al final del plazo, si se ha conseguido la recaudación fijada, se **financia** el proyecto.



Forwards

Es un contrato entre dos partes, no normalizado, para comprar o vender un activo en el futuro a un precio acordado en el presente.

Este contrato obliga a sus participantes a comprar / vender un determinado activo (subyacente) en una fecha específica futura a un cierto precio. Se construye partiendo de cierto subyacente a su precio actual y costo de financiamiento.

Es sencillo y habitual en todo tipo de actividad financiera, por ejemplo:

“Una compañía que exporta a otros países, y que está por consiguiente expuesta al tipo de cambio entre su divisa local y las divisas extranjeras en las que se cobra por sus ventas, puede cubrirse por adelantado su riesgo de cambio vendiendo forward las divisas que espera recibir en el futuro”. (Rodríguez, 1997).

“Los contratos a plazo (forward) son parecidos a los contratos de futuros en lo que ambos son acuerdos de compra o venta de un activo en un momento determinado en el futuro por un precio determinado. No obstante, a diferencia de los contratos a futuros, éstos no son negociados en un mercado. Son acuerdos privados entre dos instituciones financieras o entre una institución financiera y una de sus clientes corporativos”. (Hull, 1996).

Es decir, los forwards no tienen que ajustarse a los estándares de un determinado mercado, ya que se consideran como instrumentos extra bursátiles lo que los hace más atractivos al mercado ya que se ajustan a lo que el empresario desea obtener siendo más flexibles, disminuyendo costos y aumentando rentabilidad siempre y cuando sean utilizados de la mejor manera.

“En estas operaciones el comprador (quien asume la parte larga), se compromete a adquirir la mercancía en cuestión a un precio y tiempo que se pactan al inicio. Por otra parte, el vendedor (quien asume la parte corta), está dispuesto a entregar la mercadería”. (Díaz, 1998).

El precio del forward depende de los costos de cada institución financiera, el sobreprecio en relación al riesgo de la contraparte, la situación de mercado y las utilidades. Estos son más conocidos como bonos o acciones.

Es importante saber que el mercado Primario (Educación financiera amv, 2012): es donde se negocian valores que salen por primera vez al mercado y el mercado Secundario: es el mercado donde se negocian valores ya emitidos y que están en circulación en manos de inversionistas. Por otra parte el (decreto 1019, 2014) “el Gobierno Nacional introdujo el esquema de Segundo Mercado con el propósito de facilitar el acceso al mercado de valores para un número más amplio y diversificado de emisores.” En este caso los dueños de las Pymes, este decreto incentiva la participación en el mercado de valores haciendo que pymes puedan emitir e invertir en bonos generando mayores beneficios, pero siguiendo ciertos requisitos como estar inscrito ante la superintendencia financiera.

Bonos

Los bonos son instrumentos financieros de deuda utilizados tanto por entidades privadas como por entidades de gobierno. El bono es una de las formas de materializarse los

títulos de deuda, de renta fija o variable, con el objetivo de obtener fondos directamente de los mercados financieros (matemática financiera, 2012). Son títulos normalmente colocados a nombre del portador y que suelen ser negociados en un mercado o bolsa de valores. El emisor se compromete a devolver el capital principal junto con los intereses establecidos. Tienen un plazo fijo y una tasa que puede ser variable siempre y cuando se establezca en el contrato de compra pero normalmente es fija.

Los bonos pueden ofrecernos varios beneficios tales como:

Seguridad: cuando compramos bonos existe una probabilidad muy alta de que se nos devuelva y recuperemos el dinero invertido, junto con los intereses que haya generado dicha inversión. A pesar de esto, también hay que tener en cuenta que la empresa en la que hemos invertido puede quebrar o, si hemos comprado bonos del Estado, que éste entre en cesación de pagos. Para evitar este tipo de situaciones, es aconsejable evaluar cada cierto tiempo los ránquines de las calificadoras de riesgo.

Equilibrio: se dice de los bonos que pueden ser amortiguadores financieros, es decir, que en caso de producirse unas fluctuaciones muy grandes en el mercado de acciones, los bonos equilibran la situación, implicando un menor riesgo.

Ventajas de invertir en Bonos.

Una de las grandes ventajas de los bonos es que el comprador puede venderlos en el momento que desee a precio de mercado.

Se puede invertir en bonos con una cantidad de capital no demasiado alta, por lo que casi cualquiera puede comprar bonos.

Los bonos corporativos de alto rendimiento comportan un flujo de caja mayor que las acciones.

Esto hace que sea una opción de financiación más flexible para el dueño de la Pyme ya que el mismo puede acordar los intereses que desea pagar sobre los bonos así como la

cantidad de bonos que puede emitir haciendo que el costo de la deuda sea menor y a su vez los flujos de caja son más amplios y cubren a satisfacción todas las necesidades de la compañía, siendo este el que genere u mayor valor a la compañía.

Todo lo relacionado con el comportamiento del mercado que se controla, informa y maneja una entidad como la bolsa de valores hace que la participación tanto del mercado de valores como la emisión de bonos las empresas sean de muy alto rango dejando a un lado las pymes, pero esta misma entidad esta incentivando la participación de pymes que ya cuentan con una estructura bien fortalecida y así mismo bien manejada lo que hace que las pymes de comercio, telecomunicaciones y otras actividades no vean viable esta financiación a diferencia de hoteles que se pueden fusionar y participar en este tipo de financiación sin ningún problema.

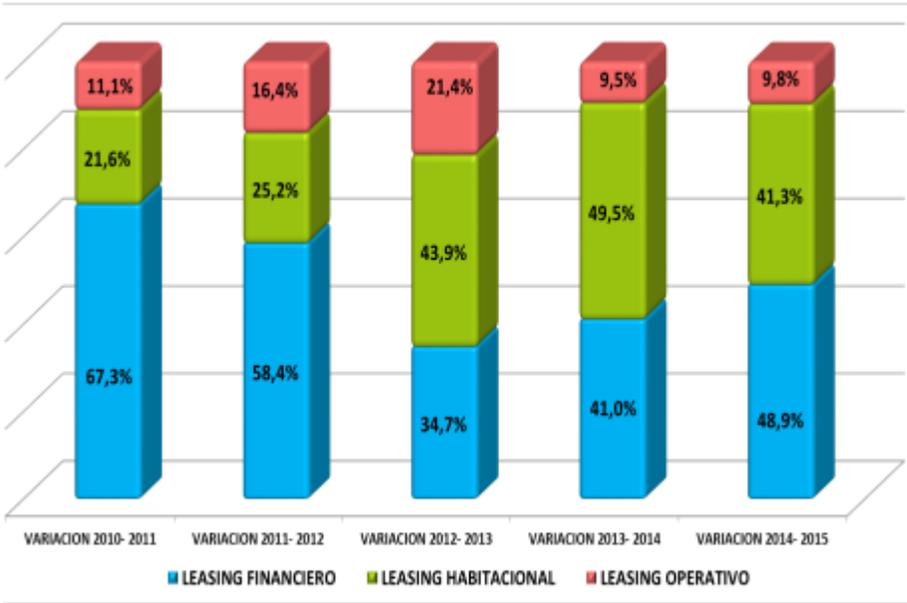
Leasing

Es un instrumento de financiación muy importante tanto para las personas naturales como para las empresas en Colombia, pues permite la financiación de maquinaria, equipos, inmuebles, vehículos, etc. Adicional es un arrendamiento financiero con opción de adquisición, a mediano y largo plazo que facilita los flujos de caja del usuario. En algunos casos se puede financiar hasta el 100% del bien. Las tasas de interés son competitivas al ser las entidades financieras captadoras masivas de recursos del público y con acceso a las líneas de crédito de la Banca de fomento del Gobierno.

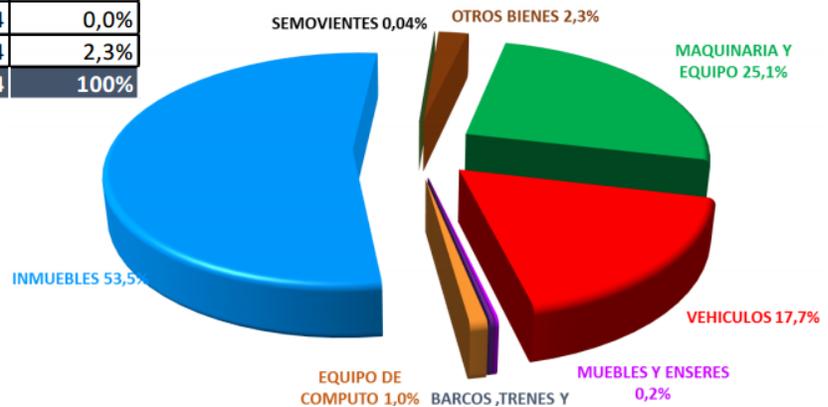
Para las empresas la herramienta como Leasing ofrece sistemas blandos de financiación adecuados a sus necesidades y no agrava su situación de endeudamiento, lo que les permite acceder con mayor amplitud a obtener recursos para capital de trabajo eliminando las restricciones de liquidez (fedeleasing, 2015). Como podemos observar en las graficas

siguientes proporcionadas por la Federación Colombiana de compañías de leasing, el tipo de leasing más utilizado es el financiero cuyo porcentaje es de 48,9 % entre el 2014 y 2015 seguido de

Leasing habitacional con el 41,3 % en el mismo periodo de tiempo. Los cuales van más enfocados en la adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo y vehículos con 53,5%, 25,1% y 17,7% respectivamente. Las empresas buscan una buena opción de crédito con leasing ya que no amplía la deuda siempre y cuando se realicen los pagos de la mejor manera, de lo contrario puede afectar los activos de la empresa.



TIPO DE ACTIVO	\$	%
MAQUINARIA Y EQUIPO	5.429,6	25,1%
VEHICULOS	3.823,3	17,7%
MUEBLES Y ENSERES	40,9	0,2%
BARCOS ,TRENES Y AVIONES	51,4	0,2%
EQUIPO DE COMPUTO	209,5	1,0%
INMUEBLES	11.570,0	53,5%
SEMOVIENTES	8,4	0,0%
OTROS BIENES	502,4	2,3%
TOTAL LEASING FINANCIERO	21.635,4	100%



Este tipo de financiación se presta para muchos fines no uno en específico que va desde todo equipo necesario para la empresa como todo tipo de inmueble adecuado a las necesidades del sector para lo que las actividades de comercio, hoteles y restaurantes, telecomunicaciones y otras puedan acceder a ellas claro está que es en pro de la pyme lo que obliga a los gerentes a tomar la mejor decisión respecto al fin o bien físico al que van a optar.

Financiamiento propio

Esto requiere recurrir a sus propios activos para financiar su empresa. Podría refinanciar su casa o tomar prestado dinero de sus ahorros, cartera de inversión o fondo para la jubilación. Tenga presente que pueden aplicarse penalidades o cargos a las personas que realizan retiros anticipados de ciertos fondos para la jubilación.

Familiares y amigos: Si sus familiares o amigos le ofrecen sus fondos, asegúrese de firmar un contrato, determine si se trata de un préstamo o de una inversión y mantenga una comunicación regular con ellos. Ya sea que se trate de un préstamo o de una inversión,

también deberían aceptar que existe un riesgo financiero que podría causar la pérdida de algunos o de todos sus fondos.

Inversionistas Ángeles

En general, son personas adineradas que proporcionan financiamiento para una puesta en marcha porque buscan un retorno sobre la inversión alto. A diferencia de los capitalistas de riesgo, los inversionistas ángeles pueden utilizar su propio dinero para financiar puestas en marcha que consideran potencialmente rentables.

Así mismo por buscar una buena rentabilidad el inversionista lo primero es convencerlo y hay muchos aspectos en los que las Pymes no son fuertes como la creación de proyectos y sería una buena opción pero es muy difícil que las pymes de Cartagena accedan a esta financiación.

Garantías al Crédito

El Fondo Nacional de Garantías S.A o FNG tiene como objeto facilitar que las micro, pequeñas y medianas empresas puedan acceder a la financiación de recursos que mejoren su competitividad. Este instrumento busca respaldar las obligaciones contraídas por las Mi pymes a través de los Intermediarios Financieros como bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas multiactivas, fondos de empleados, cajas de compensación entre otras entidades especializadas en el otorgamiento de crédito a las Empresas.

Garantías

Con el objeto de ampliar el número de Mipymes beneficiadas con la Garantía del FNG, el Plan Nacional de Desarrollo PND 2010 – 2014 Prosperidad Para todos, estableció

una capitalización del Fondo Nacional de Garantías. Esto permitirá que el FNG pueda respaldar un mayor número de instrumentos de financiamiento a las Mipymes para mejorar sus condiciones como empresas y asumir el reto de competir en un mercado globalizado y enfrentar los recientes tratados de libre comercio que está adelantando el país.

Las Garantías Empresariales son un servicio financiero que respalda las obligaciones contraídas por las micros, pequeñas y medianas empresas con los Intermediarios Financieros como: bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas multiactivas, fondos de empleados, cajas de compensación, entre otras entidades especializadas en microcrédito.

A través de éstas, se garantizan operaciones de crédito y leasing, cuyo destino sea exclusivamente financiar Capital de Trabajo; Inversión Fija; Capitalización Empresarial; Investigación; Desarrollo Tecnológico o Creación de Empresas que soliciten Mipymes domiciliadas en Colombia, calificadas en categoría de riesgo “A” o “AA” y que pertenezcan a cualquier sector de la economía, excepto el agropecuario primario. (ministerio de industria)

¿Cómo y en qué consisten las garantías del FNG?

Los diferentes programas de garantía del FNG son creados para *facilitar el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas que no tienen el respaldo* patrimonial o las garantías suficientes a criterio de los intermediarios financieros que les permita tener disponible financiación de necesidades básicas como los son la compra de activos fijos y el capital de trabajo.

Por tal motivo, el FNG tiene diferentes líneas de garantía para permitir que las entidades financieras, como bancos, fundaciones, cooperativas, entre otros realicen préstamos a los empresarios del país de la siguiente forma:



1 El empresario se acerca a la entidad financiera y solicita un crédito para necesidades de su MIPYME.



3 Una vez que la entidad financiera decide trabajar bajo el respaldo ofrecido por el FNG, le realiza el desembolso del crédito a la MIPYME beneficiaria.



2 La entidad financiera evalúa los riesgos y la necesidad de la empresa de tener la cobertura de la garantía del FNG.



4 La MIPYME adquiere el compromiso de cumplir su obligación, de forma puntual, mes a mes.

La garantía es un mecanismo que se constituye como un aliado estratégico para que las Mipymes puedan acceder a recursos financieros a través de diferentes intermediarios, en caso de no contar con las garantías suficientes que permitan aprobar el crédito solicitado para su empresa, la garantía en otros aspectos contribuye a mejorar los tiempos de aprobación, los plazos de los créditos y los montos aprobados. De esta forma, los créditos pueden ofrecer condiciones favorables a las Mipyme, promoviendo el fortalecimiento de la actividad empresarial.



Para mayor información, usted puede comunicarse con

nosotros al correo servicio_cliente@fng.gov.co o a nuestra línea de atención al cliente 01 8000 910 188. También puede visitar la página web del FNG en: www.fng.gov.co

FNG
Fondo Nacional de Garantías S.A.

Bancoldex

Es el banco de desarrollo empresarial colombiano. Diseña y ofrece nuevos instrumentos, financieros y no financieros, para impulsar la competitividad, la productividad, el crecimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas colombianas, ya sean exportadoras o del mercado nacional.

Con el fin de promover el desarrollo empresarial, Bancóldex cuenta con diferentes instrumentos de apoyo para atender de forma integral a los empresarios colombianos en cada una de sus etapas de crecimiento. Para ello, además de ofrecer crédito tradicional,

cuenta con programas especiales como iNNpulsa Colombia e iNNpulsa Mipyme; la Banca de las Oportunidades y el Programa de Transformación Productiva.

Adicionalmente, como administrador de Programas Especiales, Bancóldex ofrece instrumentos para promover la inclusión financiera en la población de menores ingresos por medio del Programa de Inversión Banca de las Oportunidades. También promueve el emprendimiento dinámico y de alto impacto a través de iNNpulsa Colombia; apoya mediante instrumentos de cofinanciación no reembolsable, programas y proyectos dirigidos a la innovación y competitividad por medio del Fondo de Modernización e Innovación para las Micros, pequeñas y medianas empresas iNNpulsa Mipyme. Finalmente, la administración del Programa de Transformación Productiva-PTP, cuya función se concentra en fomentar la productividad y la competitividad de sectores con elevado potencial exportador, permitió consolidar en Bancóldex una oferta de servicios más integral para atender junto con los Programas Especiales desde iniciativas de emprendimientos de alto impacto hasta las necesidades de financiamiento de grandes empresas con un mercado ya consolidado a nivel internacional. (Bancoldex)

Con relación a Cartagena, bancoldex ha sido un gran impulsador en Cartagena ya que se incremento la demanda en un 73 % en los créditos entre el año 2012, Bancóldex desembolsó más de 34.479 millones de pesos en créditos para los empresarios del departamento de Bolívar.

El presidente de la entidad, Santiago Rojas Arroyo dijo que “El principal factor para que este tipo de empresas acceda a estos créditos son las oportunidades de mercado, además del crecimiento de la economía colombiana”, enfocados en la modernización del aparato productivo de las empresas de la región, a través de los bancos, compañías de financiamiento, cooperativas y fundaciones que trabajan con Bancóldex en procura del desarrollo empresarial del departamento.

Recordó que el Banco puso a disposición de los micros, pequeños y medianos empresarios del país, el programa especial de crédito Mipyme Prospera por \$100 mil millones con tasas de interés reducidas para fortalecer su competitividad y productividad. Todo con el fin específico de proporcionar a las pymes tecnología o desarrollo para que sean más competitivas en Colombia. (prensa Bancoldex, 2012)

Es de las fuentes de financiación más flexible con bajos niveles de intereses las cuales pueden ofrecer: “Línea para empresas de alto potencial” como hoteles, restaurantes y establecimientos de comercio, “Capital de Trabajo y Sostenimiento Empresarial” más que todo enfocado a establecimientos de comercio en temporada baja pueden tener dificultades para el ingreso de recursos incluso apoyan la formalización de pymes tanto nuevas como en pymes de mayor recorrido.

Microcréditos

Son préstamos de montos pequeños para población con acceso restringido a créditos de la banca tradicional ya que no cuenta con la información necesaria o activos que respalden dicho crédito, el monto máximo por operación impuesto por la ley 590 del 2000 es de 25 salarios mínimos vigentes que para el 2016 es un máximo de \$17'236.350.

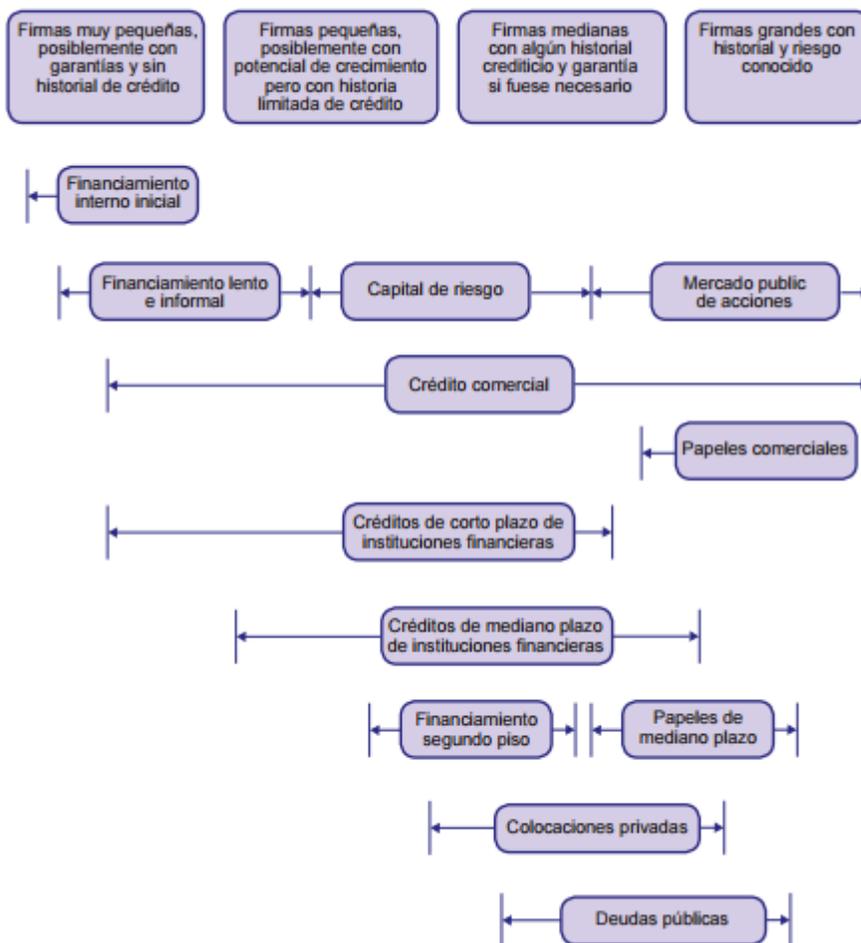
Los programas que promueven el microcrédito se han convertido en uno de los mecanismos de fomento de la actividad empresarial con mayor crecimiento en América Latina. El surgimiento de estos productos financieros responde a las necesidades de financiación de los negocios de pequeños empresarios, los cuales adquieren importancia en la medida en que componen un porcentaje significativo de la actividad económica y pueden contribuir a la generación de empleo (banco republica de colombia, ministerio de agricultura., 2010). Este tipo de financiación está enfocado en préstamos cortos tanto en

valor como en tiempo de pago siendo una buena opción para centros de acceso a internet como de comercio.

Capítulo 2 financiación tradicional vs financiación alternativa

Es claro que para definir los tipos de financiación tradicional y no tradicional o alternativos es importante conocer la estructura o ver directamente a que tipos de financiación pueden acceder tanto las pequeña y medianas empresas así como también las grandes empresas. En el siguiente cuadro podremos observar que las grandes empresas tienen acceso a todas las fuentes de financiación ya que tiene todos los recursos, documentos, conocimiento en cuanto a cada una de las fuentes de financiación, en cuanto disminuye el tamaño de la empresa vemos que se restringe mucho más los tipos de financiación lo que nos lleva a que las empresas del barrio Bocagrande solo tomen las fuentes a las que tengan acceso siendo un problema que se ve contrarrestado con la creación de fuentes alternativas de financiación que puedan potenciar el sector económico a través de las Pymes.

Gráfico 1
Fuentes de financiamiento y tamaño de las firmas



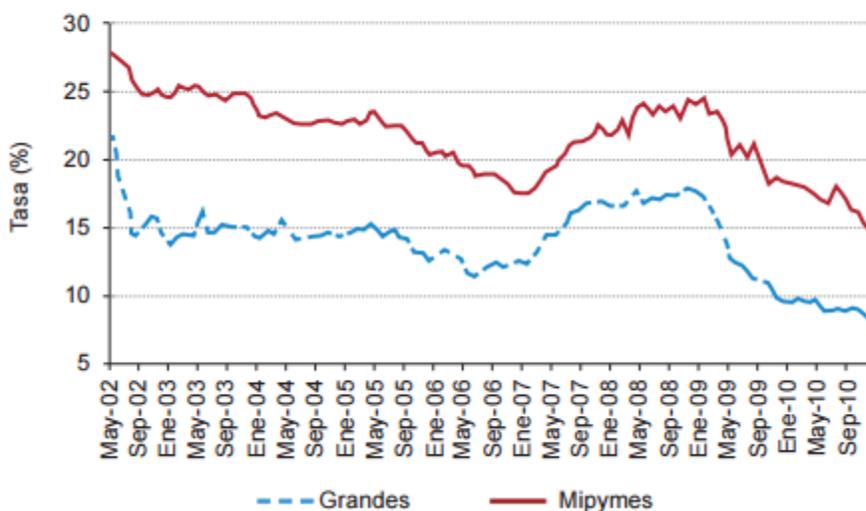
Fuente: Berger y Udell, 1998.

Financiamiento tradicional

En lo que respecta al financiamiento tradicional, cabe destacar principalmente a los Bancos, que es una fuente de crédito tanto de corto como de largo plazo, que se basa en la existencia de flujos de caja y garantías reales del negocio o de sus socios para llevar a cabo el financiamiento. Este tipo de financiamiento es el más conocido, según (Banco Mundial, 2008) “encuestas existentes de Fundes, Fedesarrollo y ANIF, indican que el crédito a proveedores y los préstamos bancarios (lo que incluye Leasing) son las principales fuentes de financiamiento externo para las Pyme. Con base en una encuesta de Fundes de 2003, de 687 pymes” con esto confirmamos estos 3 tipos de financiación como tradicionales para las Pymes de Colombia.

Una desventaja que podemos observar en el siguiente grafico es que no hay igualdad en los intereses proporcionados por las entidades bancarias lo que hace que sea más difícil o más costoso el pago de una deuda a una Pyme que a una gran empresa, este puede ser un factor determinante por el que las Pymes prefieran evitar la financiación y estancarse a querer crecer como empresa.

Tasas de interés de las entidades financieras especializadas y no especializadas en pymes, período mayo 2002-septiembre 2010



Fuente: Elaborado sobre la base de cifras de la Superintendencia Financiera.

Financiamiento no tradicional o alternativo.

Es un término usado para describir los fondos que no provienen de las fuentes convencionales como Bancos, este término es conocido especialmente para los empresarios y los emprendedores creadores de empresas, esto se debe a que los prestamistas convencionales en este caso los bancos pueden negarse a financiar empresas o personas ya que muchas veces el riesgo que conlleva a realizar el préstamo es muy alto, por este motivo surgen los métodos no tradicionales o alternativos de financiación los cuales suplen las necesidades que no pueden asumir los métodos tradicionales. Entre estos encontramos garantías al crédito, ángeles inversores, crowdfunding, Capital riesgo, factoring, créditos específicos, bancos de fomento o segundo piso, bancoldex.

Cuadro Comparativo fuentes de financiación

Tipos de financiación	Ventajas	Desventajas
Tradicional	<p>Permiten financiar grandes montos de una sola vez permitiendo financiar proyectos, materia prima, otros gastos, reparaciones etc., o lo que el empresario necesite.</p> <p>Es un tipo de financiación muy seguro ya que las entidades bancarias cuentan con un respaldo de años lo que permite al empresario siempre y cuando sea aprobado el crédito tener la seguridad de que tiene el dinero que necesita, también es el más utilizado por las personas ya que es el más conocido y cada día es más fácil el acceso a este tipo de créditos.</p> <p>Los empresarios ven este tipo de financiación como un gran impulso ya sea para abastecer su negocio o hacerlo conocer, siempre y cuando sea bien administrado el crédito.</p>	<p>Para (Contributing Writer) “algunos préstamos incluyen una multa por pago anticipado, evitando que el prestatario pague la cuenta antes de tiempo sin incurrir en un costo adicional”, se puede limitar el uso de la utilización del dinero de acuerdo a las estipulaciones pactadas, los excesos de préstamos pueden generar mayores intereses incluso pueden hacer que los pagos superen los ingresos perjudicando directamente el flujo de caja de la empresa.</p> <p>Aunque la tecnología permite facilitar procesos a los empresarios muchas Pymes, tienen dificultades para obtener y presentar los requisitos, es decir los que cuentan con un bajo nivel financiero hacen que los tramites sean demorados e incluso pueden negar el crédito.</p> <p>Para que se aprueben créditos los bancos necesitan unas garantías que cubran totalmente la deuda en caso de no pago lo que aleja muchos empresarios que no tienen o no están dispuestos a ceder sus activos.</p> <p>Es importante conocer muy bien el tema ya que puede que en el contrato las comisiones sean muy altas o los intereses varíen debido al movimiento mismo del mercado ya que está en constante fluctuación</p>
Alternativa	<p>Ofrecen diferentes opciones de créditos y de obtener recursos ya sea a corto o a largo plazo otorgándoles a los empresarios soluciones rápidas y sencillas para su financiamiento.</p> <p>Pueden sustituir los créditos</p>	<p>Gran cantidad de personas no tienen los conocimientos respecto estas diversas formas de financiación lo que hace y genera en las personas desconfianza y puedan negarse a utilizarlas.</p>

<p>bancarios optimizando garantías además existe la posibilidad de obtener recursos financieros de una forma más rápida y accesible pueden ser por montos pequeños de dinero hasta grandes sumas dependiendo el plan de negocios que tenga la Pyme.</p> <p>Pueden acceder a estos todo tipo de empresas ya sea grande, mediana, pequeña o micro empresa siendo el gran impulso que necesitan para mejorar y crecer como empresa.</p> <p>Son más flexibles permitiéndole al dueño de la pyme ya que se pueden negociar entre las entidades y el dueño de la empresa</p>	<p>Por lo general buscan un plan de negocios bien estructurado para obtener cualquier tipo de financiación en el caso de inversionistas ángeles o bancos de fomento por lo que se dificulta para algunas empresas.</p>
--	--

Conclusión

Dentro de lo observado en este capítulo son varias las fuentes de financiación que se pueden utilizar por parte de las Pymes del Barrio Bocagrande, Cartagena, por un lado están las fuentes de financiación tradicionales cuyas ventajas están centradas en la seguridad y en la obtención directa de recursos para lo que el empresario desee, es por esto que al optar por un método de financiación tradicional se aceptan diferentes requisitos que aventajan a la entidad por ejemplo el margen de intermediación que obtienen los bancos es bastante amplio, otro aspecto importante es la regulación que se da después de obtener dicha financiación es decir los recursos son utilizados a gusto personal, por el contrario al tener varias alternativas de financiación vemos que a las Pymes de Bocagrande pueden enfocar su

método de financiación en lo que necesite realmente por ejemplo si tiene problemas de liquidez por dar 30 o 90 días de plazo para pago de facturas Factoring es una muy buena opción sin necesidad de endeudarse, otro caso puede ser un proyecto de crecimiento de una Pyme el cual puede ser presentado a un banco de fomento cuya financiación sea de alto monto a largo plazo y un interés muy bajo ya que contribuye al desarrollo y mejoramiento de la industria, la región y de la economía del país.

En el caso de solicitar un préstamo al banco puede ser más costosa la obtención de los recursos, pues debe pagar intereses por el préstamo, los cuales son elevados. Adicionalmente, el banco que presta los recursos, requiere garantías para el pago del crédito, generando otro costo adicional haciendo de este un conglomerado de gastos que se hacen insostenibles llevando la empresa a la quiebra si no se usan de manera adecuada.

Todo lo anterior va enfocado a que las Pymes de Bocagrande deben enfocarse más en conocer los diferentes tipos de financiación que existen para analizar su empresa internamente y tomar la mejor decisión en torno a la financiación que desea es decir los créditos bancarios son la opción que se toma en general, pero porque no acceder a métodos más específicos o especializados (alternativos) que proporcionen un recurso tan importante como lo es el capital y que mejor obtener un valor agregado dentro de los demás tipos de financiación.

Capitulo 3 tipos de financiación usados por las pymes del barrio Bocagrande, Cartagena.

Ficha técnica de la encuesta

Enfoque de la investigación.

En relación con el enfoque que se va a utilizar a lo largo de esta investigación es de carácter cuantitativo, debido a que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos que nos permiten llegar al planteamiento de nuestra pregunta problema, además de permitir responder las preguntas que van surgiendo a los largo de la investigación.

Objetivo de la encuesta

Obtener información necesaria respecto a las fuentes de financiación que son utilizadas por las Pymes del barrio Bocagrande, Cartagena y que otras fuentes de financiación conocen, para esto es importante conocer el tamaño de la empresa para así determinar con mayor facilidad las herramientas que pueda utilizar.

Tabla 1. Clasificación de las empresas (por tamaño)

Microempresa	Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o, Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
Pequeña empresa	Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
Mediana empresa	Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Adaptado de: Ley 590 de 2000.

fuelle: mincultura.gov.co

Población muestra y ubicación geográfica.



El barrio Bocagrande está ubicado en la ciudad de Cartagena en la localidad #1 histórica y del Caribe norte, es un barrio que tiene características económicas favorables ya que de este barrio hacen parte lugares históricos de Cartagena lo que lo hace un gran afluente de personas y así mismo de establecimientos de comercio, hoteles, peluquerías entre otros, de los cuales utilizan diferentes tipos de financiación haciendo de este barrio el lugar adecuado para determinar causas y problemas al momento de financiar sus Pymes.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL - CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA					
ACTIVIDAD ECONÓMICA	GRANDE	MEDIANA	PEQUEÑA	MICRO	TOTAL
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	22	115	475	11.237	11.849
ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA	9	33	133	3.092	3.267
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	35	41	142	2.347	2.565
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	3	31	105	2.294	2.433
CONSTRUCCIÓN	33	116	271	1.931	2.351
ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	10	47	233	1.829	2.119
ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN	2	7	18	1.655	1.682
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	23	77	261	1.006	1.367
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	17	85	258	946	1.306
ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO	11	29	104	1.051	1.195
ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA	12	27	117	553	709
INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	2	3	25	540	570
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	4	21	44	439	508
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	2	14	36	311	363
EDUCACIÓN	1	3	16	249	269
DISTRIBUCIÓN DE AGUA; EVACUACIÓN Y TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES	3	10	14	175	202
SECCIÓN D. SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	3	2	7	70	82
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	2	9	9	46	66
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	1	1		20	22
ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ENTIDADES EXTRATERRITORIALES				7	7
ACTIVIDADES DE LOS HOGARES INDIVIDUALES				3	3
Total general	195	671	2.268	29.801	32.935
Estructura Empresarial - Jurisdicción Cámara de Comercio de Cartagena					
Fuente: Registro Mercantil - Empresas renovadas y Creadas del 01 de Enero al 31 de octubre de 2016					

La cámara de comercio de Cartagena nos proporciono el número de empresas registradas para el 2016 en Cartagena de las cuales podemos decir que el 19.4 % del total de medianas y pequeñas empresas hacen parte del barrio Bocagrande, debido a su alta afluencia de personas, agrupa gran cantidad de empresas del sector de comercio al por mayor y al menor, de telecomunicaciones, hoteles y restaurantes ya que por ser un lugar turístico la demanda de este sector en específico es la más utilizada al ser el lugar más exclusivo de Cartagena, por tanto la población que se va a trabajar es un total de 570 Pymes de los cuales aplicando la fórmula tenemos:

$$n = \frac{N * P * Q * Z^2}{(N * e^2) + (Z^2 * P * Q)}$$

Z	1.96
P	50%
Q	95%
E	0,10
N	570
N	?

Tenemos:

$$M = \frac{0.50 * 0.95 * 570 * 1.96}{(570 * 0.10^2) + (1.96^2 * 0.5 * 0.95)}$$

Total = **70,5^a**

Tamaño de la muestra

Son 70 pequeñas y medianas empresas escogidas de forma aleatoria en base a la ubicación geográfica en la zona del barrio Bocagrande de la ciudad de Cartagena.

Cuadro de distribución de la muestra Barrio Bocagrande

ACTIVIDAD ECONÓMICA	ENCUESTAS
Comercio al por mayor y al menor	
• Venta de bebidas y licores	7
• Venta de verduras y frutas	3
• Farmacias	3
• Venta de prendas de vestir en general	7
• Venta de productos cárnicos y similares	3
Hoteles y restaurantes	
• Hoteles	5
• Restaurantes	10
• establecimientos de comida rápida (bares, pizzería y similares)	21
Telecomunicaciones	
• Centros de acceso a internet	2
Otras actividades de servicios	
• Lavado y limpieza de prendas	2
• Peluquerías y salones de belleza	5

Actividades veterinarias	
• Actividades de clínicas veterinarias	2
TOTAL	70

Trabajo de Campo

El trabajo de campo se llevó a cabo mediante el reconocimiento de las Pymes en el barrio Bocagrande de la ciudad de Cartagena, inicialmente se procedió a hablar con el encargado del establecimiento y posteriormente se consultó por el administrador, gerente o el dueño del establecimiento, que en la mayoría de los casos estaba presente y se pudo realizar la encuesta de manera presencial. La encuesta se realizó entre el 22 y 29 de octubre del 2016.

Instrumento de recolección de datos cuantitativo.

El instrumento a utilizar para recolectar los datos es un cuestionario con preguntas cerradas, el cuestionario fue diseñado de la siguiente manera:

ENCUESTA

Encuesta dirigida a pequeñas y medianas empresas del barrio Bocagrande Cartagena. Soy estudiante de la universidad Piloto de Colombia, me encuentro realizando la presente encuesta con el fin de recolectar datos necesarios para la gestión de un proyecto de grado, que pretende determinar las fuentes de financiación más utilizadas por las Pymes, agradecemos sus respuestas.

I. ¿Qué tipos de financiación conoce?

a) Proveedores

- b) leasing
- c) factoring
- d) mercado extra bancario
- e) Crédito bancario
- f) programas del estado
- g) Ángeles inversores

II. ¿ Los recursos solicitados fueron destinados a?

- a) Capital de trabajo
- b) Compra y arriendo de maquinaria
- c) Consolidación del pasivo
- d) Remodelaciones

III. ¿Tiene algún tipo de financiación para su empresa?

- a) Créditos bancarios
- b) Créditos personales
- c) Leasing
- d) Factoring
- e) Mercado bursátil (bonos)

f) Programas del estado

g) No tiene financiación

IV. ¿si ha utilizado crédito bancario ha sido sencilla la solicitud de créditos?

a) Si

b) No

V. ¿Si usted No solicita crédito bancario cual es su principal razón?

a) No lo necesita

b) Asume que su crédito no será aprobado

c) Exigen muchos tramites

d) Elevados costos financieros

e) Intereses muy altos

f) Proceso muy lento

VI. ¿Con que frecuencia utiliza estos métodos de financiación?

a) Semestral

b) Cada año

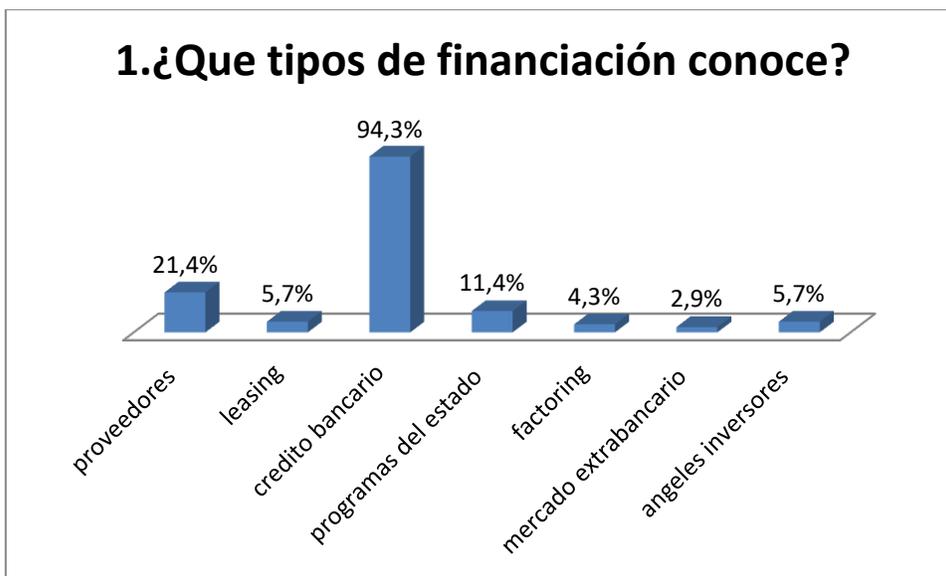
c) Cada dos años

d) Más de 2 años

VII. ¿Porque no utiliza fuentes de financiación diferentes a los créditos bancarios?

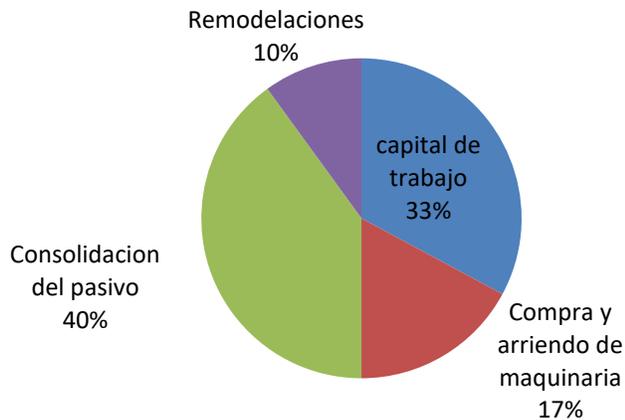
- a) no las conoce
- b) No le parecen seguras
- c) No tiene fácil acceso
- d) Los intereses son más altos
- e) Son para grandes empresas

Resultados de la Encuesta



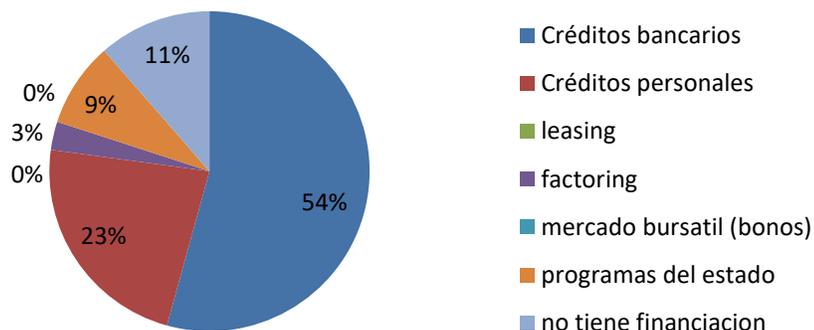
Es claro que la mayoría de los encuestados conocen los créditos bancarios como tipo de financiación para su empresa seguido de la financiación a través de sus proveedores pero en sentido más amplio es claro el desconocimiento por parte de los empresarios dueños de Pymes del barrio Bocagrande en Cartagena respecto a diferentes alternativas que tienen para financiarse y aprovecharlas de la mejor manera.

2. ¿Los recursos solicitados fueron destinados a?

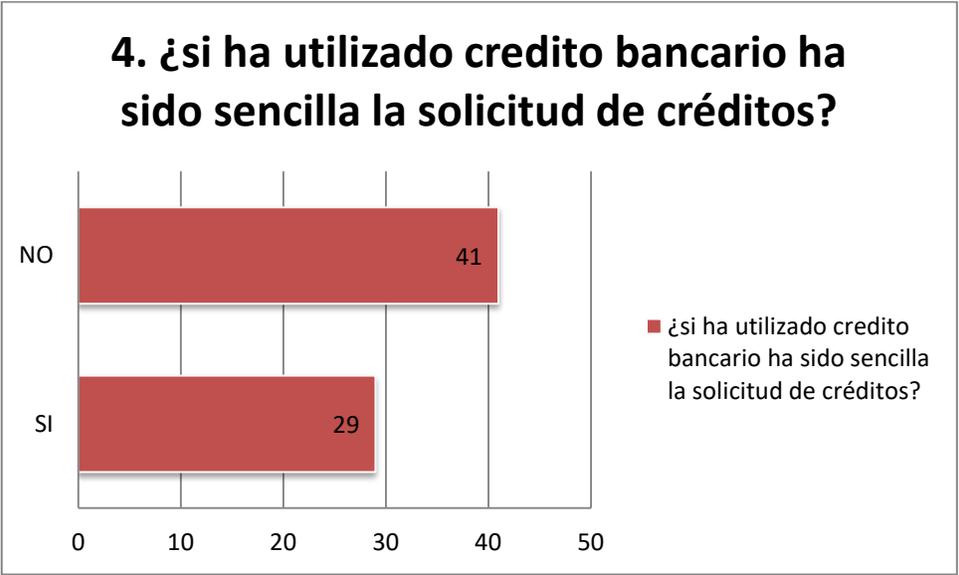


En cuanto al uso de los recursos que solicitan las Pymes del barrio Bocagrande el principal objetivo de los empresarios es la consolidación del pasivo con 40%, en otras palabras reducir las deudas que tiene, muchas de ellas pueden ser por los altos intereses o el mal uso de los recursos, seguido esta con el 33% para el capital de trabajo como pueden ser materias primas o pago de salarios, por ultimo esta la compra y arriendo de maquinaria con un 17% y por ultimo con un 10 % destinado de los recursos para las remodelaciones que se necesitan en la Pyme. Lo que quiere decir que las Pymes del Barrio Bocagrande están enfocadas en soluciones a corto plazo como pagar deudas o para capital de trabajo dejando a un lado el enfoque de crecimiento y el desarrollo realizado con planes a futuro.

3. ¿Tiene algún tipo de financiación para su empresa?

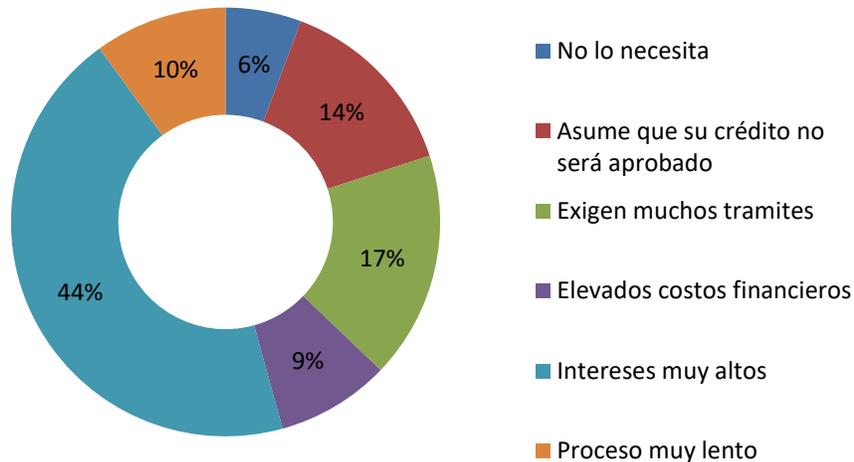


La mayoría de los encuestados poseen créditos bancarios con el 54%, es decir, que al no existir una fuente de información sobre los tipos de financiación a los que pueden acudir las pymes, estos deciden apalancarse con créditos bancarios que al final tienen costos mayores. Sin embargo el 23% de los encuestados se apalancan con créditos personales que demuestra que si cuentan con un tipo de financiación pero es de línea personal lo que indica la falta de conocimiento en otro tipo de financiación.



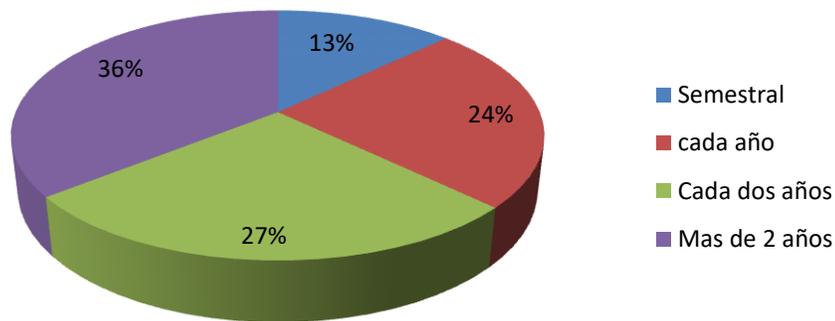
La perspectiva que tienen los dueños de Pymes del barrio Bocagrande es que aun es muy difícil acceder a créditos bancarios ya que 41 personas de las encuestadas manifiestan dificultades al momento de solicitar un crédito bancario siendo más de la mitad de los encuestados.

5. ¿Si usted No solicita crédito bancario cual es su principal razon?

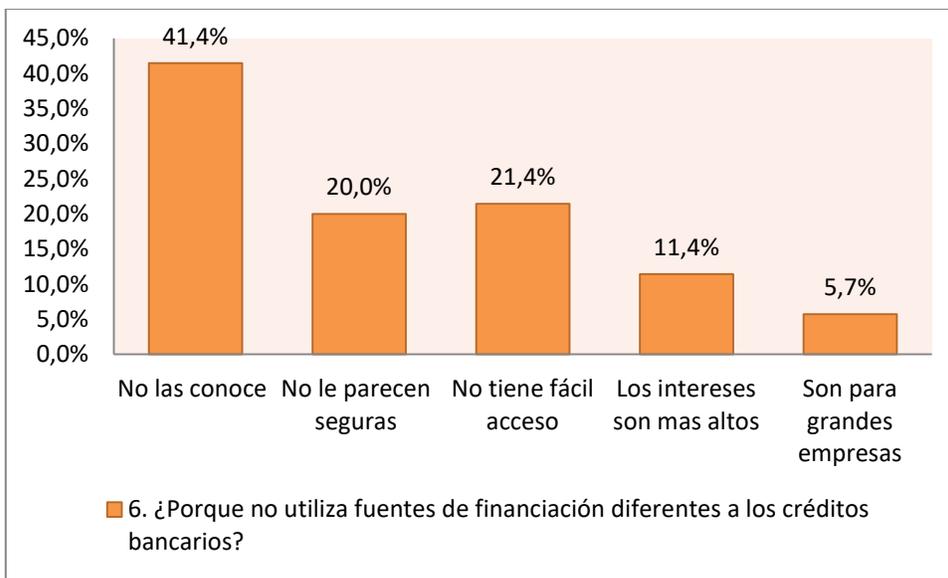


Respecto a las diferentes dificultades para acceder a créditos bancarios en el barrio Bocagrande la principal barrera que hace que los empresarios no opten por créditos bancarios son los altos intereses, seguido del exceso de trámites que le generan mayor disponibilidad de tiempo el cual los dueños de Pymes no pueden perder.

6. ¿Con que frecuencia utiliza estos métodos de financiación?



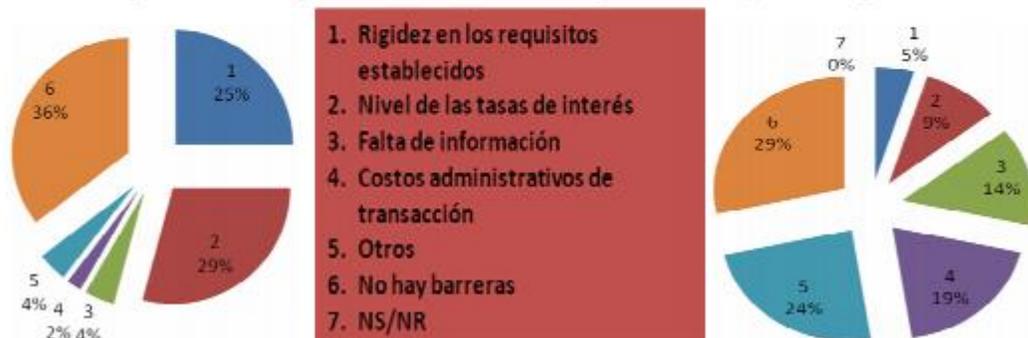
La frecuencia en la utilización de métodos de financiación por parte de las pymes es mayor a corto y mediano plazo ya que en el 64% no sobrepasa los dos años para acceder nuevamente a otro tipo de financiación.



Para reafirmar lo mencionado anteriormente respecto al desconocimiento de los empresarios dueños de pymes, el 41,4 % de los encuestados aceptan que desconocen diferentes fuentes de financiación, lo que nos lleva a poder mostrarle a las Pymes diferentes fuentes de financiación que les permitan sacar el mejor provecho a su capital adquirido a un menor costo. Por otro lado un factor que cabe resaltar es que los encuestados dicen en un 21,4% que no es fácil acceder a estos tipos de financiación alternos una razón más para dejar a un lado las fuentes alternas de financiación.

Grupo de Investigación en Economía Regional, Organización Industrial y Desarrollo Regional – GERODE
 Mercado Laboral (Universidad de Cartagena)
 Métodos Cuantitativos de Gestión (Universidad de Cartagena)

Gráfico 35. Principales barreras para acceder a créditos bancarios a mediano y corto plazo (pequeñas y medianas empresas manufactureras, respectivamente) de Cartagena



Fuente: Encuesta aplicada por los autores

Para finalizar es importante reiterar con estos datos que fueron proporcionados por la universidad de Cartagena en la cual muestra las principales barreras o problemas con los que cuentan las Pymes de Cartagena en los cuales afirma que siguen siendo temas como lo son los requisitos que ponen para acceder a un crédito, altos niveles en las tasas de interés y la falta de información por las cuales las pymes se estancan y no pueden explotar el potencial de su empresa.

Conclusión

Todos los factores mostrados anteriormente en la encuesta nos arrojan como principal aspecto a tener en cuenta, es la necesidad de que los empresarios de Pymes se capaciten en los aspectos clave de la gestión de sus empresas, más específicamente en el uso, manejo y opciones de sus métodos de financiación, es decir solo tienen una opción en mente para acceder en caso de necesitar dinero el cual son los créditos bancarios, muy pocos conocen diferentes alternativas, otro factor es manejo inadecuado de los créditos y las cobranzas de estos generando gastos innecesarios que hacen cada vez más difícil el pago de las deudas. Por último un factor crítico son los tramites y la desconfianza que genera utilizar otro método al usado tradicionalmente, al mismo tiempo que se deben educar los empresarios se deben abrir los pensamientos para utilizar diferentes herramientas que le permitan al empresario suplir necesidades o potencializar su Pyme a través de un apalancamiento enfocado en objetivos específicos de la empresa para no malversar los recursos de esa ausencia surge otra dificultad ya que las Pymes piensan en solucionar sus necesidades de manera inmediata o a corto plazo por eso la financiación se centra en un 77% para la consolidación del pasivo y capital de trabajo dejando los planes a futuro en otro plano sin tener en cuenta que el desarrollo y crecimiento se da pensando en la expansión o ideas que llevan tiempo desarrollarlas, por eso es importante pensar a futuro para así tomar buenas decisiones financieras que se verán resaltadas con el correr del tiempo.

Capítulo 4 factores que limitan la financiación alternativa en el barrio Bocagrande,

Cartagena

Para iniciar que mejor que poner en contexto situaciones respecto a las fuentes de financiación o estructura de las pymes en otros países, para analizar un sector en específico es importante conocerlo a nivel general para poder entender el comportamiento o situaciones que tienen en este caso las Pymes frente sus fuentes de financiación, las cifras de fracaso de las Pymes son abrumadoras en cualquier país que se analicen. Como es lógico, las mismas varían según el país, pero se mantienen en altos niveles negativos muy similares. Así, por ejemplo, en España, para García Ordóñez, de la Universidad de Cádiz, “el 80% de las empresas quiebran en los primeros cinco años”. Estas cifras son confirmadas por “Emprendedor XXI”, según datos de 2003, más del 70% de los negocios no llegan a los cuatro años de vida”. De acuerdo con la CEPAL “en los países subdesarrollados entre un 50 y un 75% dejan de existir durante los primeros tres años”. Para degerencia.com: “la experiencia demuestra que el 50% de las empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años”.

En los Estados Unidos de América, según Samuelson y Nordhaus, “el promedio de vida de las empresas es de seis años y más de un 30% no llega al tercer año”. La Asociación Argentina para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa afirma taxativamente que: “Sólo el 7% de los emprendimientos llega al 2º año de vida y sólo el 3% de los emprendimientos llega al 5º año de vida”. (Soriano, 2005), esto nos da un mal panorama al momento de emprender o de querer desarrollar un negocio, pero esto no solo es en un sector o en una región específica como lo mencionaron diferentes fuentes de varias regiones como Norteamérica, Europa, Suramérica y Centroamérica, es un problema a nivel global la mala administración por parte de los empresarios para las Pymes, pero esto nos lleva a un punto

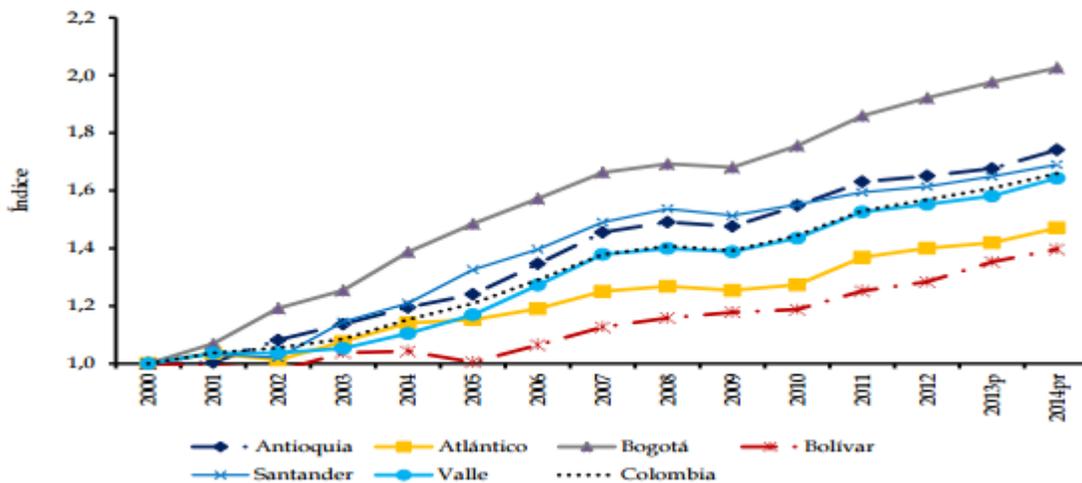
muy importante que es el soporte de un negocio el tipo que sea y es el capital, la forma de obtener el capital hace que las empresas sean grandes, medianas o pequeñas mantengan una estabilidad que sea provechosa para todos los actores que se involucran con las empresas.

Es importante resaltar que influencia tienen las Pymes del barrio Bocagrande en el país determinando que tan significativo es, según el banco de la república en un informe sobre economía regional nos muestra que el comercio mayorista y minorista es de las principales actividades de Cartagena, el cual centra gran parte en Bocagrande mostrando su ausencia en empresas industriales y manufactureras las cuales se encuentran en otro sector de la ciudad de Cartagena. En el siguiente grafico podemos observar que el departamento de bolívar es el de menor crecimiento para actividades de comercio, es decir que Bocagrande siendo un gran sector de participación de comercio del departamento no representa más de 1 punto de este índice, ya que el comercio se ve más desarrollado en ciudades como Bogotá que representa cifras 15 veces mayores a las del departamento de bolívar en materia de comercio.

Pr: Preliminar.

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). Cálculos de los autores.

Gráfico 3. Cinco principales departamentos, Bogotá y Colombia. Índice del crecimiento de la actividad comercio, 2000-2014pr.

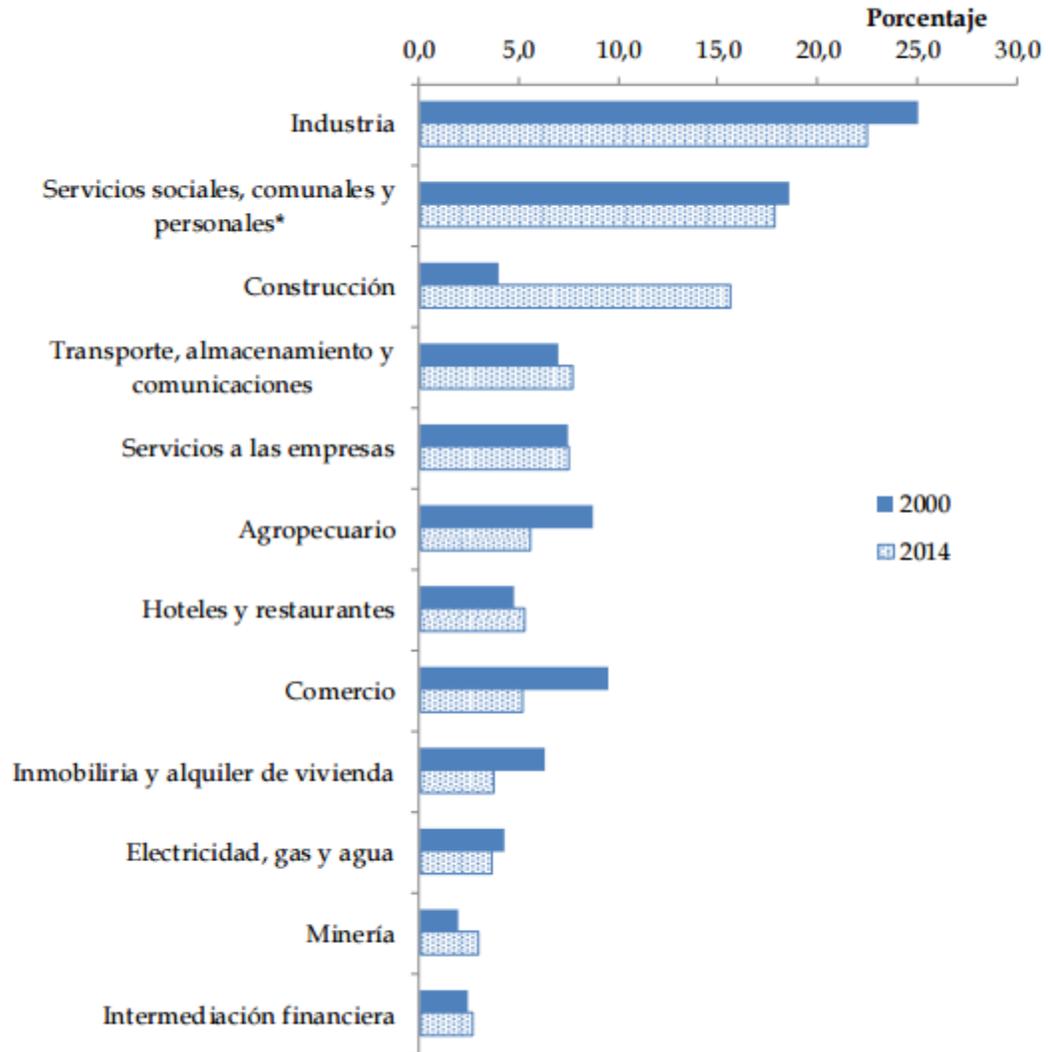


Por consiguiente el barrio Bocagrande se esfuerza y aprovecha su ubicación para que se desarrollen diferentes actividades como el turismo, este barrio al ser el de mayor cantidad de hoteles genera un buen crecimiento a nivel económico de la ciudad de Cartagena, pero

esto genera una dificultad mas, Cartagena y por tanto el barrio Bocagrande genera cierto crecimiento en un mercado estacionario, es decir genera la mayor parte de sus utilidades en temporada alta entre los meses de (noviembre, diciembre, enero, junio y julio) que es cuando mayor cantidad de personas visitan este lugar aumentando tanto el comercio como el turismo, en consecuencia en los meses que no hay gran cantidad de personas se estancan los negocios, las ventas bajan, haciendo que los costos fijos sean un problema para las pymes, esto lleva a que las diferentes alternativas de financiación no vean como mercado objetivo las Pymes del Barrio Bocagrande y de allí parte el mismo desconocimiento por parte de los empresarios dueños de Pymes como la poca información proporcionada por las fuentes de financiación.

El siguiente grafico muestra que para el departamento de bolívar las mayores actividades que generan ingresos por parte del barrio Bocagrande como ya lo habíamos mencionado en capítulos anteriores son actividades de comercio, hoteles y restaurantes que ocupan un poco más del 5% ocupando el octavo y séptimo puesto respectivamente en todo el departamento, por otro lado el primer lugar es otorgado a la industria como principal actividad económica de la cual el barrio Bocagrande no cuenta.

Gráfico 5. Bolívar. Participación de las principales actividades económicas dentro del PIB de Bolívar, 2000 y 2014



*) Incluye los servicios de educación, salud, esparcimiento, cultura, recreación, deportes y domésticos.
Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). Cálculos de los autores.

Con relación a las anteriores graficas podemos afirmar que para la ciudad de Cartagena las actividades de comercio y turismo como hoteles y restaurantes representan un crecimiento económico importante pero con relación al departamento de Bolívar y de Colombia no influye significativamente al país, afirmando nuevamente este factor por el cual las empresas dedicadas a financiar no busquen como mercado objetivo las Pymes del Barrio Bocagrande de la ciudad de Cartagena.

En consecuencia uno de los factores más importante para las Pymes es la financiación, claro está que se dé un buen uso de los recursos otorgados, estas fuentes extras o inyecciones de capital permiten a la empresa no estancarse y así desarrollarse y proponerse más de lo que actualmente puede llegar a ser.

Considerando que las cifras para Colombia no son muy favorables respecto a lo mencionado anteriormente y aunque en el país se observa un gran ambiente y actitud empresarial (cuarto puesto a nivel mundial en actitud positiva hacia el emprendimiento según la Universidad de Múnich), solamente el 50% de las mipymes colombianas sobreviven el primer año y solo el 20% al tercero. (Dinero , 2015). También para la revista dinero las causas de que las pymes no sobrevivan son:

Soberbia empresarial: Los gerentes de las pymes creen que las estrategias de hace 20 años les van a funcionar por siempre, pero, la nueva tecnología ha hecho que ya no les sirvan. Asimismo la Pymes del barrio Bocagrande mostraron que más de 40 % de las Pymes no conocen otros tipos de financiación, es decir creen que aun los métodos de financiación tradicionales como los créditos bancarios son la mejor opción pero las nuevas generaciones exigen nuevas cosas, todavía hay muchos gerentes que aún están enfrascados en sus enfoques y no le dan cabida a nuevos instrumentos que han evolucionado para ser una mejor opción a las usadas tradicionalmente.

En segundo lugar está el exceso de tramites; con el 17 % ocupando el segundo lugar las Pymes del barrio Bocagrande muestra que al momento de pedir trámites para apoyo financiero o la propuesta para nuevos proyectos, las pymes se molestan así pues actúa como una barrera para que las Pymes eviten métodos de financiación, además al momento informarse o de participar las personas desconfían, dado que piensan que todo sale más

costoso o le cuesta más trabajo haciendo difícil integrarse en un ecosistema empresarial eficiente.

para (Ferraro, 2011) Cerca de 70% de las empresas no accedió a fuentes de financiamiento distintas al crédito bancario en Colombia, en cuanto al barrio Bocagrande la situación es muy similar ya que el 54% de las Pymes obtuvieron créditos bancarios, afirmando nuevamente el poco uso de las fuentes no tradicionales de financiación, en Colombia hay una marcada cultura del miedo a hacer cosas nuevas, por ejemplo hacer asociaciones con otras empresas o sectores como también lo es informarse, capacitarse y participar en fuentes alternas de financiación.

Conclusión

Para finalizar en lo corrido del documento vemos que el desconocimiento es el factor que más afecta a las fuentes de financiamiento del barrio Bocagrande, ya que al ser algo que no conocemos es mejor no usarlo o como dicen “más vale malo conocido, que bueno por conocer” es exactamente el mismo caso, al momento de ser algo nuevo genera desconfianza, se crean muchos contras para decir que no es bueno o simplemente como colombianos que somos dejamos pasar oportunidades para nuestro desarrollo por diversos requisitos o esfuerzo extra que conlleve realizar trámites o entregar registros y documentos para ser financiados ya sea por bancos de fomento o inversionistas ángeles cuyo principal objetivo es ayudar a las pymes a progresar, claro está que ellos no están dispuestos a perder, por ese motivo las fuentes de financiamiento no se esfuerzan por ofrecer los mecanismos ya que, ven a las pymes del barrio Bocagrande como un mercado incierto debido a la estacionalidad en Cartagena lo que lleva a que se tienen que analizar más estrictamente, cuya facilidad en recolectar información gracias al alto crecimiento tecnológico e informático que se generó a través del internet no es suficiente, así cada día sea más fácil el acceso a todo tipo de información y de nuevas fuentes de financiación como el crowdfunding.

Así como cada día el acceso a las tecnologías de la información es más fácil encontrar tanto información como ayuda en temas de financiación para cualquier tipo de persona o empresa, además Bocagrande por ser el centro de los establecimientos de comercio y hoteles para recibir muchas personas de diferentes lugares, tiene que ser un barrio que siga siendo exclusivo es decir mejorar sus diversos aspectos económicos para sobresalir a nivel internacional atrayendo más personas durante todo el año para reducir la estacionalidad del mercado, es decir que sean constantes los ingresos para seguir mejorando y desarrollando sus Pymes hasta el más alto nivel.

Como reflexión personal creo que el desarrollo empresarial y económico del país está enfocado en los gerentes, administradores y dueños de empresas cuya mentalidad sea más abierta y pueda aprovechar todos los aspectos que nos proporcionan tanto empresas privadas como públicas, el gobierno, e infinidad de situaciones que nos llevan a un constante aprendizaje en cualquier sector en el que participemos, en pocas palabras debemos evolucionar con la misma rapidez que la tecnología avanza para no estancarnos.

Bibliografía

- ANIF. (2015). La gran Encuesta Pyme. *1 informe La gran Encuesta Pyme* . asobancaria. (19 de diciembre de 2013). *saber mas ser mas* . Recuperado el noviembre de 2016, de <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/como-anticipar-el-pago-de-las-facturas-por-cobrar-de-su-empresa/>
- Banco Mundial. (2008). *Colombia, Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas pyme*.
- banco republica de colombia, ministerio de agricultura. (septiembre de 2010). *reporte de estabilidad financiera*. Recuperado el noviembre de 2016, de Situacion actual del microcredito en Colombia:
http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/Tema1_sept.pdf
- Bancoldex. (s.f.). *Bancoldex*. Obtenido de <https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx>
- Camara de Comercio de Cartagena. (julio de 2012). *Camara de Comercio de Cartagena*. Recuperado el enero de 2017, de <http://www.cccartagena.org.co/es/noticia/las-pymes-de-cartagena-ya-tienen-un-fondo-que-invertira-en-ellas>
- camara de comercio de cartagena. (agosto de 2016). *camara de comercio de cartagena*. Recuperado el enero de 2017, de <http://www.cccartagena.org.co/es/noticia/creacion-de-empresas-aumento-207-en-primer-semester-del-ano>
- Contributing Writer. (s.f.). *ehow en Español*. Obtenido de http://www.ehowenespanol.com/ventajas-desventajas-prestamo-bancario-hechos_170212/creditos.com.co. (marzo de 2013). Recuperado el enero de 2017, de <http://www.creditos.com.co/tipos-de-credito-de-consumo.html>
- decreto 1019. (28 de mayo de 2014). *decreto 1019*. Obtenido de mercado secundario: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2014/Documents/MAYO/28/DECRETO%201019%20DEL%2028%20DE%20MAYO%20DE%202014.pdf>
- definicion abc*. (s.f.). Recuperado el octubre de 2016, de www.definicionabc.com
- Dinero . (9 de febrero de 2015). ¿ por qué fracasan las Pymes en Colombia? *Dinero* .
- Educacion financiera amv. (2012). ABC del inversionista. *educacion financiera para todos* , 9.

El tiempo. (9 de abril de 2015). *El tiempo* . Recuperado el noviembre de 2016, de <http://www.eltiempo.com/economia/indicadores/factoring-en-crecimiento-en-colombia/15539338>

ESPECTADOR, E. (11 de NOVIEMBRE de 2009). *EL ESPECTADOR*. Recuperado el 11 de JUNIO de 2016, de <http://www.elespectador.com/publicaciones/especial/articulo172085-diabeticos-serian-435-millones-2030>

fedeleasing. (s.f.). Obtenido de <http://www.fedeleasing.org.co/fedeleasing>. (diciembre de 2015). *informe diciembre*. Recuperado el noviembre de 2016, de http://www.fedeleasing.org.co/documentos/informe_diciembre_2015.pdf

Ferraro, C. (noviembre de 2011). *Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en america latina*. Recuperado el 29 de noviembre de 2016, de cepal: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf

finanzas practicas. (s.f.). *financias practicas*. Recuperado el noviembre de 2016, de http://www.finanzaspracticas.com.co/finanzaspersonales/entienda/que_es/tipos.php

Garcia, C. (27 de marzo de 2015). *eltiempo.com*. Recuperado el noviembre de 2016

Gutierrez, J. C. (octubre de 2015). *superintendencia Financiera*. Recuperado el enero de 2017, de CROWDFUNDING ¿UNA ALTERNATIVA: <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2015/10/3-JorgeCastano.pdf>

matematica financiera. (2012). bonos y obligaciones. En h. Vidaurri, *matematicas financieras* (pág. 538). monterrey: cengage learning.

ministerio de industria. (s.f.). Recuperado el noviembre de 2016, de <http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=5310&dPrint=1>

plataforma de emprendimiento y microfinanzas . (s.f.). Recuperado el 2016, de <http://www.emprendimientoymicrofinanzas.com/emprendedores-crowdfunding>

prensa Bancoldex. (2012). Recuperado el 2017enero, de https://www.bancoldex.com/Pagina-Principal/Pymes-de-Cartagena-las-mas-beneficiadas-con-los-creditos-de-Bancoldex_MasStyle.aspx

Romero, J. d. (5 de 8 de 2013). cartagena tiene 205 barrios. *El universal* .

Salud, O. M. (noviembnre de 2014). *OMS* . Recuperado el 10 de junio de 2016, de <http://www.who.int/features/factfiles/diabetes/es/>

Soriano, C. (1 de noviembre de 2005). *gestiopolis*. Recuperado el 2016, de www.gestiopolis.com/por-que-fracasan-las-pymes/

Superintendencia financiera. (2015). *Superintendencia financiera*. Recuperado el enero de 2017, de

<https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60626>

universidad de Cartagena. (2009). LAS PYMES DE LA INDUSTRIA

MANUFACTURERA. En C. Molina, J. C. vergara, p. Oyola, J. Llanos, G. Herrera, & J. A. Saenz, *LAS PYMES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA* (pág. 93). cartagena: Camara de Comercio de Cartagena .

Vera Colina, M., Melgarejo Molina, Z., & Mora Riapira, E. (septiembre de 2013). *bdigital portal de revistas Universidad Nacional* . Recuperado el 7 de enero de 2017, de Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros:

<http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/43922/45176>