

Laura Valdivieso Castillo
Universidad EAFIT

Propuesta de asesoría orientada al financiamiento de las pymes con el sector financiero

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de Magister en
Administración (MBA)

Laura Valdivieso Castillo
lvaldivi@eafit.edu.co

Asesora Metodológica: Laura Isabel Rojas De Francisco, Ph. D.

Asesor Temático: Óscar Eduardo Medina Arango

UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN (MBA)
BOGOTÁ
2017

Laura Valdivieso Castillo
Universidad EAFIT

NOTA DE ACEPTACIÓN

Bogotá, D.C., febrero de 2017

Agradecimientos

A mi esposo, por estar a mi lado en cada proyecto, a mis asesores: Oscar Medina y Laura Rojas de Francisco, por su interés y ayuda en este camino. A Turbo Partes por ser parte de la inspiración de la presente investigación, y por último, a mis imprescindibles compañeros: Pola, Jorge y Lupita.

Tabla de contenidos

Resumen	6
1. Introducción	7
2. Situación en estudio - problema	9
Situación de Estudio	9
Alcances	9
Justificación del trabajo de grado en términos del MBA	10
Problema de Investigación.....	10
Preguntas de investigación que orientan el desarrollo del estudio.....	11
3. Objetivos, general y específicos del trabajo de grado.....	11
4. Marco de referencia conceptual y Referencial.....	13
Lecciones de la experiencia reciente de financiamiento de las pymes	13
La gran encuesta pyme.....	16
Entorno económico actual	17
Alternativas de financiación para las MIPYMES en Colombia.....	19
Reporte de MIPYMES	21
5. Método de solución.....	23
Recolección de la información	23
Sistematización de experiencias	23
Entrevistas y sondeo de opinión	23
6. Desarrollo de Guía práctica y herramienta guía en hoja de cálculo	25
Guía práctica para tomar crédito de manera correcta	26
CAPÍTULO 1: La Financiación	27
1.1. ¿Qué es el crédito?.....	27
1.2. Componentes del crédito	27
1.3. ¿Cómo planear la financiación?.....	28
1.4. Principales fuentes de Financiación de una PYME	29
1.5. Términos clave.....	29
CAPÍTULO 2: Principales líneas de financiación del mercado	31
2.1. Qué es una línea de crédito:	31

2.2. Principales líneas de crédito dirigidas a PYMES – Ofrecidas por algunos Bancos .	31
CAPÍTULO 3: Requisitos fundamentales para la solicitud de un crédito.....	34
3.1 Requisitos iniciales:	34
3.2. Requisitos legales:	37
3.3. Requisitos financieros:.....	37
3.4. Requisitos referentes a los reportes en CIFIN y/o DATACRÉDITO.....	38
CAPÍTULO 4: Consejos para la presentación adecuada de la información por parte del contador	38
4.1 Factores cuantitativos:	39
4.2 Factores cualitativos:	39
4.3 Aspectos a analizar y puntos críticos en los que se fija el Banco:	39
CAPITULO 5: Otras líneas de financiación diferentes al crédito convencional.....	41
5.1 Leasing.....	41
a. Leasing Inmobiliario:.....	42
b. Lease-back:	42
c. Leasing financiero de otros activos:	42
d. Leasing operativo:.....	42
Arrendamiento Operativo de vehículos.....	43
5.2 Factoring (Descuento de Facturas, Línea Triangular, Confirming).....	43
5.3. Créditos de Comercio Exterior	44
5.4 Créditos FINAGRO.	46
CAPITULO 6: Recomendaciones basadas en casos	46
Herramienta Hoja de cálculo	52
Instrucciones.....	52
8. Conclusiones	54
Referencias Bibliográficas.....	56
ANEXOS	58

Resumen

El presente trabajo de grado está orientado a mostrar las diferentes alternativas de financiación a las que pueden recurrir las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Está elaborado mediante la investigación documental y recolección de experiencias a partir de la práctica, con el propósito de mostrar las ventajas, desventajas y restricciones que encuentran este tipo de empresas para el acceso a las fuentes, tanto internas como externas, y las características que se deben tener en cuenta a la hora de tomar una decisión de financiación. Es importante resaltar que los diferentes mecanismos a los que pueden acudir, exigen requisitos de diferente índole, los cuales dependerán en mayor medida de la trayectoria en el mercado, su historia comercial y sobretodo su capacidad de endeudamiento.

Como resultado de este ejercicio, se proponen varios elementos de ayuda que servirán como guía para aportar a las empresas un paso a paso en la solicitud, y sobre todo, para la aplicación correcta de la financiación, entre las herramientas utilizadas para dicho propósito, se encuentran: simuladores en Excel para examinar su situación contable actual, entrevistas con funcionarios de algunas entidades financieras para revisar su punto de vista al momento de autorizar operaciones de crédito y la descripción de algunos casos reales de pymes en los que se revisa cómo ha sido su trayectoria y situación ante la solicitud de apalancamiento

Así se obtienen resultados que orientan hacia una ayuda real al sector de las pymes, que aportan no sólo a la educación financiera de las mismas, sino también a mitigar el desaprovechamiento de los mecanismos financieros que aportan al desarrollo sostenible de las mismas.

Palabras clave

Pymes, Fuentes de Financiación, Sector Financiero, Educación Financiera, Líneas de Financiamiento.

Abstract

The present MBA's research study is oriented to show the different alternative sources of financing that can be used by micro, small and medium enterprises (MSMEs). It is elaborated through desk research and gathering of experience from the practice, with the purpose of showing the advantages, disadvantages and restrictions that these types of companies find, when they need to access to both internal and external financial sources and the characteristics that must have in account when making a financing decision. It is important to emphasize that the different mechanisms to which they can apply require different requirements, which will depend more on market trajectory, commercial history and, above all, their indebtedness capacity.

As a result of this exercise, this study propose several aid elements that will serve as a guide to give companies a step by step in the application and more specially, in the correct application of financing. The study results includes spreadsheet simulators to examine the current accounting situation and a guide based in the information provided by interviews with officers of financial and banking sector points of view, when approving credit operations and the description of practical and real life cases of SMEs in which it is reviewed how has been its trajectory and situation before the request of leverage

This results in real aid to SMEs, which contribute not only to the financial education of SMEs, but also to mitigate the wastage of financial mechanisms that contribute to the sustainable development of the same.

Keywords

SMEs, Source of Funding, Financial Sector, Financial Education, Financing facilities

1. Introducción

En Colombia, el acceso a crédito por parte de las pymes es de tan solo el 59,7%, aun cuando el acceso al sistema financiero formal con cuentas de ahorro es del 95,8% (Lecuona, 2014). Esto demuestra que aunque exista un porcentaje de pymes que voluntariamente no desean tomar crédito, otras sencillamente no acceden a él por temor, desconocimiento o falta de alfabetización financiera; otras prefieren tomar recursos con sectores informales, generalmente a costos mucho más altos o simplemente porque no cuentan con la información completa para presentarse a un Banco, y en algunos casos por experiencias negativas anteriores.

Teniendo en cuenta lo anterior, el presente trabajo de grado pretende desarrollar un manual de buenas prácticas enfocadas a la toma de financiación con Bancos principalmente, que les permita además observarse a sí mismas desde la óptica en que son observadas como pymes cuando solicitan financiación, esto les permitirá además revisar sus falencias y conocer oportunidades de mejora, con el fin de optimizar su estructura y al mismo tiempo, para que logren obtener los recursos necesarios para poder fortalecerse, financiar su flujo de caja adecuadamente, conseguir sus proyectos a corto o largo plazo, o sencillamente lograr asumir las oportunidades que ofrece el mercado.

Muchas veces las empresas, por falta de conocimiento financiero, contratan un contador que se limita únicamente a llevar el proceso legal de estados financieros, sin hacer un acompañamiento real en asesoría, conociendo de primera mano errores en la toma de recursos o en la optimización de los recursos, o incluso llegando a presentar información a los Bancos erróneamente, lo que terminará por afectar la relación con los Bancos o encontrar respuestas negativas a la solicitud.

Este documento desarrolla una herramienta de ayuda en Excel, bastante amigable, sencilla y dinámica, como instrumento inicial para vaciar las cifras de los últimos tres periodos de las empresas y que este les arroje resultados del estado actual de la situación financiera de la empresa, entre ellas: crecimiento de ingresos, comportamiento de costos, endeudamiento, entre otros indicadores financieros básicos y de vital importancia.

Además se desarrolla un manual de buenas prácticas para la presentación de los documentos legales y estados financieros ante la solicitud de un crédito con una entidad financiera, que aplique para cualquier línea a solicitar, como por ejemplo: lista de chequeo de documentos, explicación de cada uno de ellos, formas de presentar los estados financieros acompañados de notas o descripciones específicas, revisión de los mismos por parte de la gerencia, cómo presentar los soportes para una solicitud de un proyecto de inversión y demás información necesaria que necesita conocer una pyme para presentarse ante una entidad bancaria.

En relación a lo anterior, se describen las diferentes líneas de crédito ofrecidas en general por el sistema financiero Bancario Colombiano, sobre lo que suele haber un amplio desconocimiento por parte de las pymes, pues muchas veces no saben que existen y pueden resultar hasta más rentables. Hoy en día el mercado ofrece diversas alternativas que se ajustan

a cada necesidad, pero el desconocimiento las lleva a utilizar las líneas tradicionales que pueden resultar más costosas.

El propósito del presente trabajo será entonces, aportar a las necesidades de las pymes en temas de apalancamiento, que hoy son evidentes por la falta de educación financiera, con el fin de que estas puedan lograr financiar sus negocios y desarrollarlos, haciéndolos sostenibles en el tiempo, y que a su vez, aporten a una mayor generación de empleo y desarrollo en el país.

2. Situación en estudio - problema

Situación de Estudio

La financiación con planeación y bien utilizada, ayuda a las pymes, a permanecer en el mercado, apoya la creación de proyectos, la ampliación del marco de acción, facilita el incremento de las ventas y puede hacer que los márgenes de rentabilidad sean mayores, ganando así la opción de contar con un mayor número de clientes o haciendo más eficiente la estructura de costos y gastos, generando más dinero y crecimiento de la misma (Rodríguez, 2009).

Es muy común ver como las empresas acuden a los Bancos para solicitar recursos y se encuentran con una aparente larga y dispendiosa tarea de recopilar documentos. Esto se convierte en uno de los principales inconvenientes que se presentan cuando un empresario o un creador de empresa desea utilizar el sector financiero para financiar sus proyectos. Algunos piensan, equivocadamente, que es necesario demostrar que se es pudiente y que se tiene mucho dinero para que las entidades revisen la solicitud de crédito que se presenta, pero en realidad se trata de preguntarse qué tan oportuna es la información que se está presentando para que “alguien” preste dinero, o más bien “¿qué requerimientos haría yo si fuera a prestar mi dinero?”. En otras ocasiones, las empresas solicitan operaciones de deuda sin saber las consecuencias que estas pueden generar, todo por un desconocimiento que más tarde se podría convertir en un sacrificio para la misma empresa.

La integración a nuevos mercados y las condiciones para responder ante las necesidades del mercado actual, obligan a la empresa a contar con los recursos para hacerlo realidad y muchas veces la falta de conocimiento impide que esto pueda ser posible, es así como surge la necesidad de poder aportar al conocimiento de las empresas en educación financiera para una buena toma de decisiones que las oriente a cumplir sus objetivos de corto y largo plazo.

Por otra parte, la gran cantidad de empresas familiares que existen en el país, hacen que los recursos de las mismas puedan ser mal administrados, tomando los fondos de capital de trabajo para financiar necesidades personales de los socios, situación que empeora la dinámica de las empresas en el mercado (Lopera, Vélez, y Ocampo, 2004).

Si las pymes logran mejorar su eficiencia financiera, se volverán más competitivas, esto generará que aporten un mayor porcentaje al PIB del país, lo que de paso contribuye al desarrollo social del mismo, dada la mayor generación de empleo. Es por esto que es indispensable que las empresas y sus gerentes se enfoquen en la generación de recursos y a su vez que sean sostenibles en el tiempo, para esto es de vital importancia que se tomen decisiones sanas y que se satisfagan las necesidades monetarias que financian sus proyectos, para que puedan avanzar y registrar crecimientos año a año. El aporte de la presente propuesta pretende ayudar a las pymes y servir de luz en la orientación por ese camino a la consecución de recursos.

Alcances

El presente trabajo de grado, elabora una propuesta orientada a las pymes Colombianas, que sea útil y eficiente para la toma de decisiones en financiación con Bancos.

Sobre todo, será de gran interés para las microempresas y pequeñas empresas que han tenido tropiezos a la hora de acudir a los Bancos y solicitar préstamos para financiar el curso del negocio.

Se espera que los contenidos desarrollados en el presente trabajo de grado se puedan ofrecer en un futuro cercano como consultoría a las pymes, dado que por ahora será importante identificar todas y cada una de las necesidades reales de las pymes con el fin de abordarlas adecuadamente y convertirlas en fuentes importantes de información para que así la consultoría sea exitosa.

Justificación del trabajo de grado en términos del MBA

El presente trabajo busca aportar los conocimientos necesarios a las pymes para que estas logren disponer, entre otros, de recursos financieros para llevar a cabo el desarrollo de su objeto social, siendo uno de los objetivos principales de estudio: las fuentes de financiación y su uso adecuado.

Las pymes en Colombia presentan día a día dificultades con respecto a la consecución de recursos que les permita su sostenibilidad en el tiempo, cayendo en errores constantes, como toma de decisiones erróneas, que pueden arriesgar su vida útil. Se pretende entonces, orientar el presente trabajo de grado sobre aquellos aspectos generales que se deben tener en cuenta al momento de tomar una decisión frente a las fuentes de financiación, en especial, los diferentes riesgos que pueden enfrentar.

Es así como, el programa de MBA de la Universidad EAFIT, ha desarrollado en quien desarrolla esta propuesta, la necesidad de emplear los conocimientos obtenidos en recursos útiles para las pymes en Colombia, que como se ha mencionado, corresponden a la mayoría de empresas en nuestro país, porque a nuestro juicio se considera, que no solo se trata de adquirir los conocimientos, sino de lograr transmitirlos y que al mismo tiempo, aporten un beneficio real a un tercero, en este caso las pymes, y esas a su vez lo traduzcan en un mayor desarrollo para el país.

Problema de Investigación

Las pymes representan el 99,9% del total de las empresas en Colombia, cerca de 1,6 millones de unidades empresariales (Dinero, 2015). De ahí la importancia de conocer las necesidades y dificultades que presentan en el día a día, entre ellas, el evidente vacío al momento de realizar la presentación de sus estados financieros y lo que es peor aún, en la gran mayoría de estas, sobretodo en el segmento de Microempresas, no existe la cultura de educación financiera, en muchas otras, se tienen mitos acerca del mundo financiero, creyendo que la primera opción ofrecida es la mejor, muchas de estas fracasan en el intento a la hora de solicitar financiación para sus proyectos, y en muchas ocasiones acuden a fuentes de financiación mucho más costosas, como son los llamados agiotistas, otras toman la decisión incorrecta que puede llegar a afectar su perdurabilidad en el tiempo. Hay también un evidente desconocimiento sobre las diferentes líneas de financiación que se ofrecen en el mercado

financiero, así como de las tarifas más convenientes, que complementen el negocio y lo encaminen como un proyecto de largo plazo.

Existe entonces la necesidad de proveer un servicio dirigido a las pymes, en el que se las asesore en la presentación de sus estados financieros, la estructuración de las propuestas para solicitar financiación de proyectos a largo plazo u operaciones de corto plazo, sobre el conocimiento de un número de requisitos con los que debe contar antes de presentarse ante una entidad financiera, para que puedan tener claras las diferentes ofertas que existen y saber cuál es la más conveniente; también tener la posibilidad de conocer qué observan los Bancos cuando evalúan las operaciones, para así, fortalecer estos puntos y ganar terreno a la hora de tocar las puertas de un Banco.

Preguntas de investigación que orientan el desarrollo del estudio

- ¿Qué deben saber las Pymes Colombianas a la hora de tomar financiación con un Banco? (Ver Capítulo 1)
- ¿Conocen las empresas de hoy, qué portafolios de productos financieros ofrecen los Bancos en general dirigidos a las Pymes en Colombia? (Ver Capítulo 2)
- ¿Qué debe saber una Pyme acerca de los requisitos que exige un Banco a la hora de solicitar financiación? (Ver Capítulo 3 y anexos)
- ¿Conocen las empresas las mejores alternativas a menores costos y opciones que aporten al fortalecimiento y sostenibilidad en el tiempo? (Ver Capítulos 5 y 6)
- ¿Conoce y evalúa la situación financiera una Pyme, antes de solicitar endeudamiento? (Modelo de Excel)
- ¿Qué se debe tener en cuenta cuando se presentan los Estados Financieros y notas en un Banco a la hora de pedir financiación? (Ver Capítulo 4)
- ¿Conoce la Pyme qué indicadores financieros e información cualitativa revisa una entidad financiera cuando está evaluando una propuesta de crédito? (Ver numeral 4.3)
- ¿Cómo saber si la financiación debe ser de corto o largo plazo? (Ver Capítulo 6)

3. Objetivos, general y específicos

Objetivo General:

Elaborar una propuesta de asesoría orientada al financiamiento de las pymes con el sector financiero en Colombia.

Objetivos Específicos:

- Explorar las dificultades que presentan las pymes a la hora de solicitar financiación en un Banco.
- Definir un marco de actuación para la solicitud de una operación de crédito para una Pyme.
- Describir el proceso utilizado por los Bancos cuando están evaluando una operación de crédito para una Pyme.
- Exponer los diferentes puntos a favor que tienen las pymes al momento de solicitar financiación ante entidades de crédito.
- Describir diferentes productos y servicios disponibles para el financiamiento de las PYMES

4. Marco de referencia conceptual y Referencial

Lecciones de la experiencia reciente de financiamiento de las pymes

Dentro de las lecciones encontradas en la experiencia de estudio en tres países de América Latina: Colombia, Costa Rica y México, preparado por las Naciones Unidas, de la mano de la CEPAL (Lecuona, 2014), se sintetizan los siguientes puntos que este trabajo enfoca en Colombia, donde se desarrolla el presente estudio.

1. El estado reciente del financiamiento de las pymes en los tres países.
 - a. Las características del financiamiento de las pymes (interno y externo): en este punto se realiza una descripción general de la estructura de financiamiento y se describe la importante de la utilización de los recursos propios.
 - b. Acceso y uso del sistema financiero formal por las pymes, allí se evidencia el acceso de las pymes al sistema financiero, las características del financiamiento bancario y los factores que explican el racionamiento del crédito por parte del sector.
 - c. La importancia que tiene conocer la edad de las empresas para el acceso al financiamiento institucional.

Dentro de la clasificación de las empresas por tamaño, este estudio se centra en el número de empleados, así:

- PEQUEÑAS: 5 a 19 Empleados
- MEDIANAS: 20 a 99 Empleados
- GRANDES: 100 o más Empleados

Según Enterprise Surveys (Lecuona, 2014), en 2010 las empresas latinoamericanas dependían de recursos internos para financiar la mayor parte de su actividad; el 63,2% de la inversión y el 65,9% del capital de trabajo. En el extremo, se encontraban los casos de Panamá, con 93% y Nicaragua, con 80,4% de financiamiento propio de la inversión. En contraste, en los casos de Colombia, Chile y Perú, las inversiones requerían mínimos regionales de recursos internos que se ubicaban entre el 40 y 45% de lo invertido.

En este estudio, al comparar Colombia, Costa Rica y México, se vislumbran tres situaciones bien diferenciadas, Colombia se contaba entre los países de la región cuyas empresas dependían menos del financiamiento interno para cubrir sus inversiones (43,9%) y sus necesidades de capital de trabajo (45,4%). En cambio, en lo que se refiere a la financiación externa, muestra que en Colombia las empresas financiaban el 56,1% de su inversión con recursos externos, el porcentaje más alto en comparación con México y Costa Rica y por encima del promedio latinoamericano, que era de 36,8%. Al considerar las tres fuentes de

fondos que presenta explícitamente la encuesta del Banco Mundial mencionada: bancos, proveedores y colocación de participaciones, se observa que estas explican, en conjunto, más del 90% del financiamiento externo de las empresas en México y Costa Rica, y apenas 60% en el caso de Colombia. Esto es, hay un 40% del financiamiento externo a las pymes colombianas que corresponde a “otras fuentes”, no especificadas por el Banco Mundial. Como se verá más adelante, el mercado extrabancario en Colombia es muy grande, y eso explica el segmento tan amplio de recursos externos no aportados por los bancos, proveedores o colocación de partes del capital (Lecuona, 2014)

Un punto muy interesante de recalcar es el acceso y uso del sistema financiero formal, allí se evidencian cifras importantes:

- El 92% de las empresas latinoamericanas declara tener al menos una cuenta bancaria, siendo para Colombia el 95,8% del total de las empresas, sin embargo,
- El 47,6% de las empresas de Latinoamérica, cuenta con crédito, siendo el porcentaje más alto el de Colombia, con un 57,2%, por encima de Costa Rica y México, (The World Bank, 2011).

Entonces, es allí donde se encuentra la importancia de este trabajo de grado, que muestra que aunque las empresas se intentan vincular al sistema formal, casi la mitad no accede a financiación, bien sea por desconocimiento, por restricciones o porque prefiere financiarse con el mercado no formal, que evidentemente, es miles de veces más costoso.

Respecto a las prácticas de financiación de las pymes, con todos los avances que los distintos actores le reconocen, el sistema financiero colombiano continúa exhibiendo un bajo nivel de profundización financiera, un desarrollo limitado de instrumentos de evaluación de riesgo adecuado para las empresas de menor tamaño y una oferta todavía incipiente de productos distintos al crédito, como *factoring* y capital de riesgo.(Zuleta J., 2011).

Se deberá entonces, mejorar y ampliar la oferta de fondos prestables a las pymes como:

- Fondos de garantías:
El Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG), es la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías. Adicionalmente, el FNG respalda préstamos destinados a financiar la adquisición de viviendas de interés social(Fondo Nacional de Garantías SA, 2013).
- Leasing:
Se define Leasing, como una típica operación de financiamiento, de mediano o largo plazo, que se materializa entre una empresa prestadora (entidad o sociedad fabricante, proveedora o vendedora de bienes de capital) y una empresa comercial, industrial o de servicios interesada en incorporar, renovar o modernizar sus equipos productivos

e instalaciones en pro de la obtención de mejores niveles de eficiencia y competitividad (Flores, 2012).

- *Factoring:*

El *factoring* es una “transferencia de crédito comercial de su titular a un tercero “factor”, que se encarga de su cobranza y que garantiza el buen fin, incluso en caso de impagos del deudor, mediante la retribución o el pago de los gastos de intervención. A esta garantía del buen fin se añade, generalmente, una operación de crédito. En este caso, el factor efectúa el pago de contado al vendedor sin esperar el vencimiento del crédito”(Subgerencia Cultural del Banco de la República, 2005)

- Fondos de Capital Privado (FCP):

Son personas o grupos de personas del sector privado que invierten directamente en empresas que no cotizan en bolsa, con el propósito de recibir un retorno de capital. Estudios empíricos han comprobado que los inversionistas ángeles, a diferencia de los FCP, invierten generalmente pequeñas cantidades de capital y su objetivo principal son compañías nacientes o que presentan planes de negocio novedosos (Bolsa de Valores de Colombia, 2008).

Así las cosas, si se lograra profundizar en la oferta, todas las entidades bancarias lograrían desarrollar la venta cruzada, lo cual además les resultaría más rentable.

Por otro lado, si se observa dentro del análisis del crédito normal, los Bancos realizan un análisis cuantitativo y uno cualitativo, siendo muchas veces más importante el análisis cualitativo, donde se logra evaluar la situación actual del cliente y el respaldo patrimonial con el que cuenta.

Entonces es allí donde herramientas como el Fondo Nacional de Garantías – FNG, cobra vital importancia en el momento de la consecución de créditos, pues amplía la capacidad de respaldo de las pymes, dejando de ser únicamente bienes. Dentro del enfoque central, es importante analizar muy bien que:

Las principales limitaciones percibidas para conceder financiamiento institucional a las pymes son: disponibilidad y calidad de los estados financieros, informalidad, ausencia de historia crediticia, capacidades de gestión y estructuras de propiedad familiares. La regulación y el entorno legal también son vistos como problemas, por ejemplo los techos sobre las tasas de interés y los procesos para la ejecución de garantías. En parte como resultado de las dificultades de acceso al crédito formal, las pymes recurren a fuentes de financiamiento informales como la familia y los amigos, o al denominado mercado extrabancario que, se estima, abastece a una cuarta parte de estas empresas (Lecuona, 2014, p.90).

Para concluir, se definen algunos puntos de mejora detectados en la investigación documental con el fin de fomentar el financiamiento de las pymes:

1. Insuficiente información confiable sobre las empresas.

2. Altos costos de transacción. La baja calidad de la información de las pymes y la ausencia de una masa crítica de historias crediticias empresariales.
3. Información asimétrica y selección adversa. La insuficiente calidad y confiabilidad de la información de las pymes agrava el problema de información asimétrica que caracteriza la relación entre bancos y negocios pequeños.
4. Daño moral (*Moral Hazard*). La confusión entre las finanzas personales del empresario y de la empresa.
5. Dependencia de esquemas crediticios basados en las garantías.
6. Deficiencias del sistema jurídico.
7. Elevado costo de crédito pymes que contrae su demanda.
8. Informalidad extendida y creciente en la economía.
9. Distintas coberturas del sector financiero formal a las pymes.
10. Las garantías estatales son críticas.
11. El leasing puede ser clave para fomentar la inversión pymes.
12. El *factoring* alrededor de grandes compradores como fuente de capital de trabajo y bajo riesgo.
13. Los fondos para capital de riesgo no logran escala relevante.
14. Falta de un Buró pymes, a pesar de la mejora continua de la información crediticia específico para pymes.

La gran encuesta pyme

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), Bancóldex, el Banco de la República, y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con el apoyo de la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de la Confederación Suiza (ANIF, 2015), muestran los resultados de la gran encuesta pyme, la cual corresponde al primer semestre de 2015, en donde se evidencia la situación actual, las perspectivas, financiamiento y acciones de mejoramiento. Así mismo, se incluyen los resultados de la diferenciación por tamaño de empresas: pequeña y mediana, importante fuente de información para conocer las falencias del mercado de las pymes y conocer cifras exactas para tener una ruta oportuna.

La encuesta fue realizada en los meses de marzo a mayo de 2015 por Cifras & Conceptos (ANIF, 2015), firma encuestadora encargada del trabajo de campo de la Gran Encuesta Pyme desde 2014. En la última lectura se entrevistó a 1.885 empresarios Pyme de los macrosectores de industria, comercio y servicios, los cuales, a su vez, pertenecen a los 21 subsectores económicos con mayor participación de pequeñas y medianas empresas.

Los resultados de la lectura del primer semestre de 2015 de la Gran Encuesta Pyme, reflejaron un deterioro en la percepción de los empresarios Pyme, acerca de la evolución de sus negocios y la demanda en el segundo semestre de 2014, principalmente en el sector de industria y de manera más leve en servicios.

En contraste, en el sector comercio, las Pymes experimentaron una dinámica favorable a nivel de ventas y pedidos. Por tamaño, aunque las empresas medianas reportaron una tendencia más optimista que sus pares pequeñas, ambas experimentaron un descenso en sus principales indicadores. Cabe señalar que estos resultados van en línea con el menor ritmo de crecimiento económico del país, el cual se ubicó en un 3.9% anual en el segundo semestre de 2014, frente al 6.1% observado en igual período de 2013.

Con la desaceleración, los empresarios redujeron su optimismo en sus expectativas de corto plazo y aumentaron su incertidumbre, representada en un 23% de los empresarios en el sector industrial, un 20% en comercio y un 15% en servicios, que no tenían certeza sobre qué pasaría con su situación económica en el primer semestre de 2015. Así mismo, hubo un incremento en las perspectivas negativas para los tres macrosectores analizados. Por otra parte, el Indicador Pyme de Anif (IPA), que mide el clima de los negocios en el segmento Pyme, disminuyó en 6 puntos con respecto a lo observado en la lectura del segundo semestre de 2014. De este modo, el indicador alcanzó un valor de 66 y se ubicó en el plano denominado como bueno, retomando una tendencia decreciente que no se veía desde el primer semestre de 2013. Esta caída se presentó, tanto en el IPA de las pequeñas empresas (-5 puntos) como en el de las medianas (-6 puntos), que se ubicaron en 65 y 69, respectivamente. Por último, dado que esta es una encuesta de opinión, no de actividad productiva efectiva de las Pymes, la interpretación de sus resultados exige el mayor cuidado (ANIF, 2015).

Respecto al financiamiento, principal fuente de interés para este trabajo, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero por parte del sector industrial, fue del 40%, con un crecimiento de 4 puntos respecto al 2013, misma tendencia presentada en el sector manufacturero de pequeñas empresas. En el sector de comercio y servicios, el porcentaje de pymes solicitando financiación también se incrementó, en el primer caso, jalonado por las empresas medianas y en el segundo, por las pequeñas. En el sector industrial, el nicho que más sobresale en financiación fue el de productos de maquinaria y equipo, en general los macrosectores registraron alta satisfacción respecto a lo aprobado por el sector, sin embargo, se ha visto una reducción en la vida de los créditos al corto plazo, segundo del mediano y en muy poca proporción el largo plazo. Además, se evidencia en el estudio que aún existe un porcentaje de aprobaciones de crédito en las condiciones no planteadas, punto importante para nuestro objeto de trabajo, pues es allí donde evidenciamos las falencias en la presentación de las propuestas, y eso sin contar las pymes o microempresas que no conocen las diferentes opciones de financiación.

Entorno económico actual

Es importante también realizar un continuo enfoque hacia la situación del mundo y del país y las incidencias económicas de los mercados, por esta razón es relevante conocer el estado económico actual de Colombia (Mincomercio Industria y Turismo, 2015).

Veamos entonces que para Colombia, durante el primer trimestre de 2015, el PIB registró un crecimiento de 2,8%, desacelerando el ritmo de incremento respecto a los últimos trimestres; afectó la variación negativa del sector industrial (-2,1%) y de minas y canteras (-0,1%). En

el contexto mundial, la desaceleración se está presentando en algunos países. La variación de Colombia superó a la de otros países latinoamericanos como México (2,5%), Chile (2,4%), Perú (1,7%) y Brasil presentó una variación negativa de 1,6%. Otros países como Reino Unido (2,4%), Portugal (1,5%), Alemania (1%) y Canadá (-0,6%) también registraron bajos crecimientos. China creció 7% inferior al 7,4% del primer trimestre de 2014.

Se registraron variaciones negativas en 14 de los 24 sectores evaluados, mientras que en similar período del año anterior, solo 3 sectores habían registrado decrecimientos. Por su participación en la industria se destacó el aumento de la producción en productos químicos. Impactó negativamente en la industria, la reducción de 11,2% en productos de refinación del petróleo, entre otros, debido al cierre parcial de la refinería de Cartagena; precisamente en un subsector que representó el 11,2% del total industrial.

También se redujo en 5% en tejidos de punto y prendas de vestir (7,1% del total) en un entorno de menores exportaciones, en -7,3% en minerales no metálicos (8,5% del total) y -9,9% los productos metalúrgicos (6,4% del total), ambos sectores afectados por la reducción en el rimo de la construcción. Estos cuatro subsectores representaron el 33,3% del total industrial. Si se excluyeran estos sectores, la industria mostraría un crecimiento del 1,6%.

También resaltó, en el primer trimestre de 2015, la caída de 2% en ingenios y refinerías de azúcar, cuando en similar período del año anterior creció en 18,1%

No obstante, el impacto mayor de la caída en el PIB industrial lo tiene el sector de refinación de petróleo por el peso que tiene en el conjunto de la industria. Si se excluyera este sector, la industria habría decrecido 0,8%.

Los menores precios del petróleo para el 2015 y su impacto negativo en el sector externo, aunados a un menor ritmo de crecimiento del consumo, derivaron en que se modificará la tasa de crecimiento del PIB para este año, que era de 4,2%, a una nueva meta de 3,6% (Marco Fiscal de Mediano Plazo-junio 2015). El Banco de la República bajó la proyección de 3,2% a 2,8%1, contenida en un rango entre 1,8% y 3,4%. EL FMI (julio de 2015) proyectó un aumento del PIB en 3%.(Mincomercio Industria y Turismo, 2015)

Es evidente como el sector petrolero afectó la economía colombiana en general, al ser una de las principales fuentes de ingresos del país y es allí donde se presenta la oportunidad para las Pymes de acceder a nuevos mercados, o en otros casos, de profundizar en la diferenciación de productos con el fin de activar nuevos nichos no explorados, que podrían garantizar mayores crecimientos, pues es un país que cuenta con recursos naturales y mano de obra calificada para lograrlo.

Por último, y es muy importante no dejar pasar el fenómeno principal que ha afectado a muchas empresas en Colombia este 2015, relacionado con la devaluación de la moneda nacional. La expectativa positiva sobre la economía de los Estados Unidos con la posibilidad del aumento de sus tasas de interés en el corto plazo y la caída del precio internacional del petróleo desde finales de 2014, generaron una apreciación del dólar como moneda a nivel mundial, y por ende, una devaluación de varias de las monedas de varios países, entre ellas, la de Colombia.

La tendencia de depreciación se presenta con mayor intensidad desde mediados del 2014 y se mantiene en lo corrido del 2015. Comparativamente, entre junio de 2014 y junio de 2015, Colombia presentó una devaluación real de 13,8% (referencia IPP – Índice de precios al productor) y de 21,1% (referencia IPC - Índice de precios al consumidor).

En términos nominales, también se manifiesta similar comportamiento, la tasa de cambio promedio enero-julio de 2015 fue \$2.518 por dólar, el más alto en los últimos años, para una devaluación nominal de **29,4%** respecto a igual período de 2014 (Mincomercio Industria y Turismo, 2015).

En este caso, por ejemplo, muchas de las empresas Colombianas han sufrido grandes contratiempos por el tema del dólar, sobre todo aquellas importadoras, sin embargo, el sistema financiero siempre ha ofrecido líneas de cobertura como *Forward*, con el fin de evitar incrementos en los niveles de deuda ante una devaluación del peso, no obstante, hoy vemos como muchas empresas que no conocían este tipo de productos o por aversión a líneas no populares, hoy tienen niveles de deuda triplicados.

Alternativas de financiación para las MIPYMES en Colombia

En un artículo publicado por las estudiantes de la Universidad de Antioquia (Lopera et al., 2004), se exponen las alternativas de financiación a las que pueden recurrir las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), se muestran las ventajas, desventajas y restricciones con las que cuentan las diferentes empresas para el acceso a las fuentes internas y externas y las características que se deben tener en cuenta a la hora de tomar una decisión, también se comenta sobre las diferentes garantías solicitadas por las entidades, las cuales dependen en gran medida de la trayectoria del cliente en el mercado.

En la publicación, también se trata el foco central del objeto de éste estudio, que busca conocer es cómo las MIPYMES colombianas tienen dificultades con respecto a la consecución de recursos que permitan su sostenibilidad en el tiempo, viéndose afectadas a menudo por altas tasas de interés que aumentan los gastos, para cubrir dicha financiación. De igual modo, caen en errores relevantes como financiarse con sólo algunas fuentes de financiación, por falta de conocimiento de otras. Lo anterior se debe a la débil información brindada por el mercado con respecto a las distintas alternativas de financiación, lo que dificulta y hace ardua la búsqueda de la misma, razón por la cual las MIPYMES simplemente recurren a aquellas que son de fácil y rápido acceso para no incurrir en gastos “inoficiosos” en cuanto a la selección de las fuentes que les puedan brindar un mayor beneficio.

Para empezar, se comenta acerca de la historia y la ley que rige las MIPYMES en Colombia, con sus respectivas modificaciones, donde finalmente se enmarcan las empresas por tamaños de empleados y total de activos (Mincomercio, 2016)

En cuanto a financiación se refiere, se comentan las diferentes fuentes que aporta el gobierno, apalancadas en bancos de segundo piso como son: Bancoldex, Finagro y Findeter, Bancos de Primer piso y otros orientados al crédito microempresarial y microcrédito, también cuentan

con compañías del financiamiento comercial, Corporaciones Financieras, Fondos de Capital Privado y ya más a fondo, líneas de crédito como leasing de arrendamiento, *Factoring*, los Micro seguros, entre otros, según (Katherine Lopera et al., 2004). Además cuenta con fondos emprender – SENA, COLCIENCIAS, MINAGRICULTURA, FINAGRO, Fondos de garantías como FNG y FOGACOOOP, además de contar con Fondos y entidades que ayudan financieramente a las MIPYMES en cada región del País (MIPYMES ANDINAS). No obstante, aunque las fuentes y alternativas son abundantes, existe un desconocimiento importante, aunque esto se ha reducido con el paso del tiempo, aún se evidencian problemas coyunturales en el acceso a las mismas.

Dentro de las diferentes alternativas de financiación ofrecidas por el gobierno colombiano a las MIPYMES, se encuentran:

- FOMIPYME
- FINDETER-ACOIPI
- FONADE
- Fondo Nacional de Garantías
- Fondo Biocomercio Colombia
- BANCOLDEX
- Banco de las oportunidades, (Lopera et al., 2004)

Dentro de la investigación se observa, que en Colombia se cuenta con diversas fuentes de financiación a las que pueden recurrir las pymes y estas van desde la venta de activos, Aceptaciones Bancarias, Leasing, *Factoring*, Créditos Bancarios, Capital propio, Créditos de fomento, proveedores, Depreciación y amortización, Capital de riesgo, Utilidades reinvertidas hasta los Ángeles inversionistas (Lopera et al., 2004).

Así mismo, estas fuentes se clasifican según el tipo de necesidades de financiación, la procedencia y el origen, y depende si son de corto o largo plazo, si son de origen público o privado y si son fuentes internas o externas.

Como aporte más significativo, podemos evidenciar los diferentes criterios que se deben tener en cuenta al momento de financiarse, pues no se trata de conseguir recursos, sino de evidenciar cuál es la fuente adecuada, y sobretodo, el momento adecuado.

Para esto se evalúan criterios como: El tamaño de la empresa (micro o pyme), las necesidades (corto o largo plazo), la procedencia de la fuente (pública o privada), y finalmente, el origen de la misma –interna o externa (Lopera et al., 2004).

Para concluir, se evidencia que la oferta es muy amplia, pero el asunto importante está en cómo usar esas líneas, identificar el momento y evaluar las distintas opciones que hay, dado que para el caso de las fuentes externas de financiación hay varias líneas que son ofrecidas por las mismas entidades a precios diferentes, o en algunos casos son también ofrecidas por entidades Bancarias, de microfinanzas y Corporaciones financieras, siendo estas dos últimas entidades las que ofrecen tasas mucho más altas; por ende, la importancia radica en identificar la necesidad real y saber tomar la opción más rentable para la empresa. Sin embargo, según

los estudios reflejados en la gran encuesta PYME, en general, a nivel nacional, en ciudades como Bucaramanga, Cali y otras ciudades que no son las principales, hay un alto porcentaje que no accede a otras fuentes de financiación diferentes al crédito convencional, mientras que ciudades como Bogotá y Medellín registran el mayor porcentaje de acceso a otras fuentes, como por ejemplo, financiación con proveedores, leasing, mercado extrabancario, *Factoring* y reinversión de utilidades (Clavijo, 2014).

Reporte de MIPYMES

En un reporte entregado por el Viceministerio de desarrollo empresarial y la dirección de MIPYMES en Colombia, se puede contrastar la clasificación de las MIPYMES, respecto a los dos estudios anteriores, además encontramos el número de empresas registradas a nivel nacional, todos censados por el DANE –entidad que maneja indicadores estadísticos de Colombia, el mayor porcentaje de empleo es otorgado por las microempresas (80.8%), al tener igualmente la mayor presencia a nivel nacional (Mipymes, 2009).

Es vital, que las empresas estén informadas, porque pueden fallar en elementos simples y afectar el curso normal del estudio de su crédito, como por ejemplo, no presentar la propuesta clara de lo que se desea financiar en el largo plazo y la entidad puede confundir la solicitud con un requerimiento de financiación de capital de trabajo, y la empresa, por tomar los recursos puede arriesgar su estructura vital, asumiendo con recursos de corto plazo, proyectos de largo, error “crucial” en finanzas, para cualquier financiero de una compañía por muy pequeña o grande que pueda ser.

Para este estudio también se contó con el soporte del “Manual de Políticas y Procedimientos Riesgo de Crédito Pymes del Banco BBVA Colombia” (Almonacid, Muñoz, Barbosa, & BBVA, 2015), una fuente importante y real de una entidad altamente reconocida en el país, con gran crecimiento en participación en líneas de crédito en los últimos años. De este manual se extrae información que resulta ser útil para el desarrollo del este estudio. Esto, teniendo en cuenta que los Bancos, en general, usan ciertos criterios para su evaluación que podrán evidenciar detalles que no son tan obvios para las pymes, y que la autora del presente documento conoce. La documentación requerida que se expone en este manual, se tiene en cuenta para una lista de chequeo que se describirá más adelante en este documento con total detalle, el manual también da cuenta de la importancia del concepto cualitativo del gestor que atiende a la PYME.

Para finalizar la sección, el análisis de riesgo, BBVA lo define como:

La fase de análisis incluye la identificación, en cada operación, de las fuentes de generación de ingresos ordinarios de cada prestatario y su cuantificación, información que sirve como primera y fundamental vía de recuperación de las operaciones de crédito concedidas y, por tanto, como criterio determinante para la aprobación del crédito. Esta información se obtiene al inicio de la fase de Admisión y se actualiza a lo largo de la vida de la misma. El resultado del análisis debe suponer la definición de una política de riesgos para el cliente. Dicha política deriva en un

informe/propuesta escrita para cada operación, conjunto de operaciones o líneas propuestas. La complejidad del informe/propuesta debe adaptarse a la dimensión del cliente y/o operación concreta de que se trate. (Almonacid et al., 2015, p.47).

Esto denota la importancia que los Bancos le dan a cada caso analizado, por ende, las empresas deben desde el comienzo orientar sus solicitudes correctamente, tener en cuenta el sector al que pertenecen y examinar su situación actual para no llevarse sorpresas al momento de presentarse ante una entidad.

5. Método de solución

Recolección de la información

El problema de investigación se aborda, en un principio, desde la práctica, dado que la experiencia laboral de quien elabora este documento está enmarcada en el sistema Bancario, y en directa relación con las pymes, lo que permite conocer el contexto y encontrar o recopilar la información necesaria

Sistematización de experiencias

La experiencia en el otorgamiento de operaciones de crédito que la autora de este estudio tiene, le permitió encontrar evidencias en diferentes casos, algunos de los más comunes fueron usados para representar ejemplos y contar con la solución adecuada, con el fin de ofrecer un beneficio adicional al usuario final, siendo estas comentadas y complementadas con funcionarios de mayor nivel de delegación de responsabilidades, relacionados con el tema del presente estudio.

La experiencia de la autora como analista de crédito de Banco de Bogotá, luego Banco BBVA y después como Gerente comercial de los productos Leasing y Factoring, permitieron la generación de una serie de datos sobre los que se cimientan las conclusiones que ayudaron a la construcción de la presente guía, teniendo en cuenta que en la práctica surgieron errores repetitivos en algunas pymes, que crearon la necesidad de aportar una solución.

Entrevistas y sondeo de opinión

Las entrevistas fueron realizadas con personas que se encuentran laborando en el sector financiero, dedicadas al otorgamiento de operaciones de crédito a pymes, con el fin de contextualizar la visión que ellos tienen desde el punto de vista del Banco, contrastando las necesidades y conceptos de los gerentes de las pymes al solicitar créditos. En este punto se busca evidenciar qué tan disímil es lo que espera la pyme, respecto al resultado obtenido, y cómo contarlo a través historias basadas en la vida real (experiencias).

Sujetos entrevistados:

Nombre	Perfil
Javier Enrique Almonacid	Director de crédito Banca Mayorista – BBVA Colombia
Alba Ligia Triana Parra:	Responsable Centro de Negocios, Territorial Centro, encargada de aprobar operaciones para todas las oficinas de la Banca Comercial ubicadas en la mencionada zona del país (Departamentos: Santander, Nte. de Santander, Casanare, Huila, Meta, Tolima, Caquetá, Boyacá, Amazonas).
Gelman Gabriel Lizarazo	Especialista de Comercio Exterior en Banco BBVA Colombia

William Pinilla: Especialista de Agroindustria	Especialista de Agroindustria (Finagro, Bancoldex, Agrocrédito) – Banco BBVA, experiencia de 25 años, antes, Banco Ganadero.
María Isabel Yela Bastidas	Especialista de Leasing, Bancolombia y BBVA
Johana Carrasquilla	Coordinadora de Crédito – Banco de Bogotá
César Enrique Delgado O.	Profesional Senior Riesgo – Banca Corporativa BBVA Colombia
Carlos Francisco Muñoz	Gerente y Fundador de la empresa Gestoagro SAS, Pyme, dedicada a la comercialización de productos importados para mascotas.
Eduardo Arenas	Gerente de Grapas y Puntillas El Caballo, fábrica de puntillas y alambres de púa (Empresa Colombiana)
Paula Duque	Gerente Administrativa y Financiera de Prointech Colombia, empresa colombiana dedicada a la comercialización de tecnología a nivel nacional, principalmente proveedora de entidades del estado.

Estas opiniones dejan evidenciar la situación actual y orientar el cómo atender las necesidades más inmediatas de las pymes, tal como lo propone el presente trabajo de grado.

Análisis

Los aspectos utilizados para el análisis de los datos fueron en su mayoría las razones por las cuales las operaciones no eran aprobadas, de allí se parte para examinar en dónde se encuentran los diferentes errores al momento de la solicitud, examinando al mismo tiempo que sea coherente con la estructura financiera de las empresas. También se tomaron en cuenta los circuitos de riesgo que desconocen las empresas y que muchas veces no son acatados en su totalidad, lo cual impide un análisis completo de la misma.

Por último, se toma en cuenta el criterio experto de especialistas de producto, dado que solo hace falta que un gerente de una pyme esté bien informado acerca de las líneas de crédito que ofrece un Banco, para endeudarse de la forma correcta.

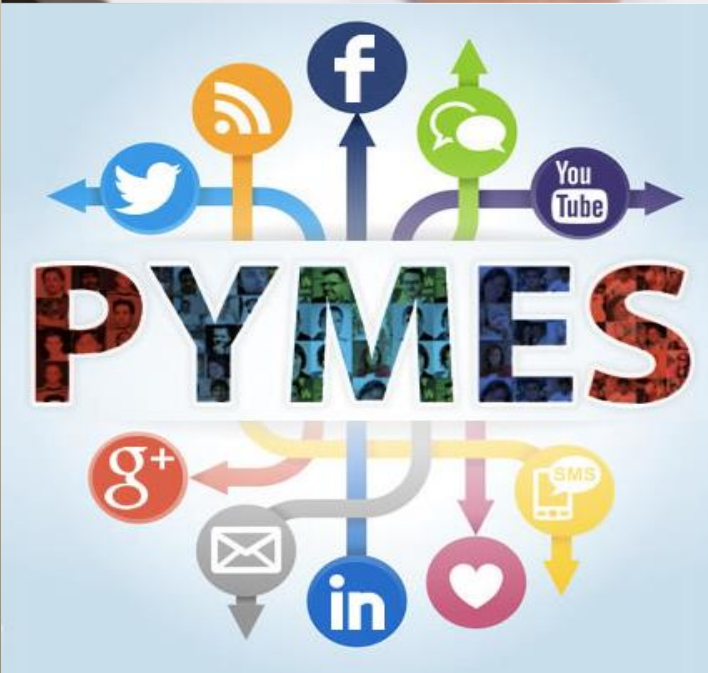
6. Desarrollo de Guía práctica y herramienta guía en hoja de cálculo

Parte fundamental del presente trabajo es el desarrollo de una herramienta en Excel, que permite dar un diagnóstico rápido de la situación contable – financiera y vaciar las cifras de la empresa, independiente de su tamaño, de los últimos tres periodos contables (dos fiscales y el corte del año en curso).

La herramienta arroja el cálculo de los indicadores financieros más relevantes, que a su vez son los que observan los Bancos a la hora de revisar una operación de crédito, también le permite a la empresa, introduciendo algunos datos, la simulación de proyecciones financieras en términos de 2 hasta 10 años y, de esta manera evidenciar movimientos en sus estados financieros para ver la incidencia que tiene tomar una operación de crédito; complementado con esto, la herramienta genera un estado financiero adicional como es el flujo de caja proyectado, el cual es requerido por las entidades financieras cuando se solicitan operaciones de mediano y largo plazo, siendo esto más de 3 años hasta 10 años para cierto tipo de operaciones, lo cual facilitará el entendimiento y dejará ver cómo se mueven las cifras en el momento de comprar un bien, introducir una nueva línea de productos, financiar una operación de construcción, entre otros casos.

Finalmente, el objetivo de los métodos aquí empleados será consolidar toda la información y orientarla hacia las pymes colombianas, con el fin de contribuir y darles herramientas para mejorar su situación actual, de una manera fácil y accesible.

Guía práctica para tomar crédito de manera correcta



Guía práctica para tomar crédito de manera correcta

Laura Valdivieso Castillo - 2017



CAPÍTULO 1: La Financiación

1.1. ¿Qué es el crédito?

El crédito es la ayuda que necesita su empresa para alcanzar ciertas metas que requieren un capital superior a sus ingresos, tales como una inversión para compras de activos, capital adicional para suplir necesidades de capital de trabajo, inversiones adicionales para el crecimiento de su empresa, entre otros. Sin embargo, se debe tener cuidado, pues es un dinero de terceros y su uso acarrea costos.

1.2. Componentes del crédito

Las instituciones financieras que están autorizadas para colocar recursos a disposición del público, ofrecen varios tipos de crédito que, según la necesidad a la que apuntan, se diferencian en la tasa de interés, y el plazo cambia según el riesgo de la misma.

Por ejemplo, el crédito de capital de trabajo es para aquellas empresas que necesitan dinero a corto plazo, o para adquirir bienes o servicios; el crédito con garantía hipotecaria superior a 5 años, se usa para financiar la adquisición de una propiedad; también figuras como el Leasing, que tiene plazos de hasta 15 años, se utiliza para este tipo de inversiones, y en general, en el mercado existen líneas de financiamiento que se ajustan de acuerdo a las necesidades de la empresa, dichas líneas se describirán más adelante.

En general, todos los créditos, independientemente de su destino tienen componentes y terminologías comunes:

- ✓ **Prestamista o acreedor:** quien presta el dinero.
- ✓ **Prestatario o deudor:** quien pide prestado el dinero.
- ✓ **Plazo:** es el periodo de tiempo en el que la persona está dispuesta a pagar el dinero que se le prestó. No es lo mismo prestar unos recursos por un día que a diez años, pues mientras se cumple el último plazo pueden pasar muchas cosas que impidan el pago de la obligación. A mayor plazo, la cuota mensual puede ser más baja, pero los intereses que paga por el crédito serán mayores.
- ✓ **Tasa de interés:** es un indicador que se expresa en forma de porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito. La tasa de interés establece un balance entre el riesgo y la posible ganancia de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. Este valor tiene un tope máximo de cobro (Tasa de Usura) el cual está vigilado y regulado por la Superintendencia Financiera de Colombia.
- ✓ **Intereses corrientes:** corresponden a la tasa de interés que fija la entidad financiera por el crédito. La liquidación de esta puede ser fija (los intereses se calculan sobre el monto desembolsado) o variable (se liquidan sobre el saldo de la deuda).

- ✓ **Intereses de mora:** deben ser asumidos por el incumplimiento de una obligación contraída, en este caso con la entidad financiera. Estos solo operan un día después de que se haya cumplido la fecha de pago estipulada y no se reporte la cancelación de la cuota, o en su defecto, del crédito; y su cobro se hace sobre el capital de la cuota que se debe.
En este punto, es importante aclarar que los bancos deben, por regulación, reportar su deuda desde el día 1 de mora y si está dentro de las políticas de la entidad, también pueden hacer el reporte negativo. Generalmente la baja de la calificación la hacen las entidades financieras pasados los 60 días de mora.
- ✓ **Otros costos asociados:** algunos tipos de crédito requieren que el deudor tome un seguro de vida o se realice un estudio de crédito. Al comparar entre entidades financieras pregunte en detalle qué otro tipo de cobros pueden aparecer en su estado de cuenta y si estos serán periódicos o únicamente en el momento del desembolso.
- ✓ **Codeudor:** por lo general, esta figura se solicita cuando los ingresos del solicitante no son suficientes y se necesita de otra persona que respalde la deuda (Asobancaria, 2015).
- ✓ **Garantía Real:** Esta figura se solicita para respaldar aún más la deuda y se necesita el respaldo de un bien con un valor comercial superior al que la entidad está dispuesta a prestar
- ✓ **FNG (Fondo nacional de Garantías) FAG (Fondo Agropecuario de Garantías)** (Ver anexo III)

1.3. ¿Cómo planear la financiación?

Para efectuar un plan adecuado de financiación, lo más importante es identificar los pasos para tal fin, acordes con las necesidades de la PYME, entre estas la clave estará en seguirlos y cómo de la manera adecuada, este instructivo puede contribuir a la toma de la mejor decisión en temas de financiación:

1. Identificar la alternativa de financiación más adecuada de acuerdo con las necesidades específicas, destino de los recursos y capacidad de la empresa.
2. Elegir un intermediario financiero y reunir todos los documentos solicitados por el banco o la entidad para iniciar la solicitud (ver requisitos iniciales).
3. Radicar los documentos completos requeridos, en los plazos establecidos por la entidad financiera (ver consejos prácticos para la presentación – contador).
4. Si no cuenta con todas las garantías para acceder al crédito, se puede buscar apoyo del Fondo Nacional de Garantías (anexo fondo nacional de garantías).
5. Esperar la respuesta del intermediario financiero elegido y seguir las indicaciones de desembolso que este le brinde, de manera confidencial y segura.

1.4. Principales fuentes de Financiación de una PYME

A. Según la procedencia:

- ✓ Interna: se genera dentro de la empresa mediante su propio ahorro, auto financiación. Son los beneficios no distribuidos, cuotas de amortización y provisiones.
- ✓ Externa: está formada por los recursos que provienen del exterior de la empresa. Son el capital social (las aportaciones de los socios son recursos externos, pero no son ajenos sino propios), préstamos, etc.

B. Según la propiedad:

- ✓ Propia: la constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social (recursos aportados por los socios) y las reservas.
- ✓ Ajena: está formada por el conjunto de recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras, a corto y a largo plazo, son, por tanto, recursos que deben ser devueltos en un período de tiempo determinado.

C. Según el plazo de devolución:

- ✓ A corto plazo: está formada por los recursos que provienen de proveedores, préstamos y créditos bancarios que la empresa tiene que devolver en menos de un año.
- ✓ A largo plazo: son las fuentes de capitales permanentes, es decir, las aportaciones de los socios (que no sean capital social, su carácter de exigibilidad es, no obstante, limitado). También son fuentes de financiación a largo plazo los préstamos, y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, que la empresa tiene que devolver en un plazo superior a un año.

1.5. Términos clave

SARLAFT: se compone de dos fases: la primera corresponde a la prevención del riesgo y cuyo objetivo es prevenir que se introduzcan al sistema financiero recursos provenientes de actividades relacionadas con el lavado de activos y/o de la financiación del terrorismo. La segunda, que corresponde al control y cuyo propósito consiste en detectar y reportar las operaciones que se pretendan realizar, o se hayan realizado, para intentar dar apariencia de legalidad a operaciones vinculadas al LA/FT.

CIFIN: es un servicio privado de información, conformado por bases de datos de diverso carácter, a través de las cuales se muestra el comportamiento comercial y financiero de las personas que son reportadas a ellas. La actividad crediticia implica riesgo, y por tanto,

requiere que quien vaya a conceder crédito, actúe con prudencia y tome las mayores precauciones, a fin de evitar la pérdida de los dineros prestados (Asobancaria, 2015). La principal precaución consiste en conocer el perfil de riesgo del futuro deudor sea persona natural o jurídica.

DATA CRÉDITO: DataCrédito es una central de riesgo que recopila información de la forma como las personas y las compañías han cumplido con sus obligaciones con entidades financieras, cooperativas o con almacenes y empresas del sector real, sobre la situación crediticia general e histórica, positiva y negativa de los clientes de cada entidad, y que se pone a su servicio, previa autorización escrita y voluntaria del usuario (Datacredito, 2017).

PNN: abreviatura para referirse a personas naturales con negocio, las cuales son consideradas también como empresas.

Causal De Disolución: el numeral segundo del artículo 457 del Código de Comercio, establece que una sociedad estará en causal de disolución “Cuando ocurran pérdidas que reduzcan el patrimonio neto por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito”.

DTF: es una tasa o porcentaje muy utilizada, principalmente en el sistema financiero. Se calcula como el promedio ponderado de las diferentes tasas de interés de captación utilizadas por los bancos, corporaciones financieras, corporaciones de ahorro y vivienda y compañías de financiamiento comercial para calcular los intereses que reconocerán a los certificados de depósito a término (CDT) con duración de 90 días (Subgerencia Cultural del Banco de la República, 2015).

Tasa Efectiva Anual: es la tasa de interés que calcula el costo o valor de interés esperado en un plazo de un año. Ya sea calculado en base a un año de 360 o 365 días. La %EA es el principal parámetro de comparación para evaluar la rentabilidad de una cuenta de ahorros. A mayor %EA, más crecerá tu dinero en una cuenta de ahorros. De igual modo, la %EA es el principal parámetro de comparación para evaluar el costo de un crédito. A mayor %EA, más costará su préstamo y tendrá que pagar más en sus cuotas mensuales (Compareabien.com, 2016).

Tasa Fija: significa que la tasa de interés de su préstamo no cambiará durante el plazo del mismo (Oficina para la Protección Financiera del Consumidor, 2017).

Entidad de Segundo Piso: son Bancos dirigidos por el Gobierno, orientados a desarrollar algunos sectores de la economía en particular, como: agricultura, industria e infraestructura; su principal característica es que sus líneas de financiamiento no las ofrece directamente, sino a través de Bancos comerciales, no operan directamente con particulares (Asobancaria, 2016).

CAPÍTULO 2: Principales líneas de financiación del mercado

2.1. Qué es una línea de crédito:

Según un blog publicado por Bankia (entidad financiera en España con sede en Valencia y Madrid), definen la línea de crédito como “un colchón financiero que tienes en casa y por el que sólo pagas cuando lo utilizas”. Esta afirmación es tan simple como cierta (Bankia, 2015).

Seamos más precisos: una línea de crédito (o cuenta de crédito) es una cantidad de dinero que el banco pone a su disposición y que usted puede usar, en parte o del todo, durante un tiempo. Por ejemplo, un plazo de un año. El banco le deja un saldo extra en una cuenta y le cobra un interés por la parte de ese dinero que use en momentos concretos. Pagas por el número de días que disponga de esa cantidad.

2.2. Principales líneas de crédito dirigidas a PYMES – Ofrecidas por algunos Bancos

Las entidades financieras en Colombia, cuentan con productos diseñados para las Pymes Colombianas, con el fin de apoyarlas a la medida, ofreciendo líneas de crédito rentables que estimulen el crecimiento de las mismas y que a la vez esto dinamice la economía del país.

Después de revisar e indagar el mercado, encuentran diversas opciones para administrar el dinero y crecer según sus condiciones, para ello ofrecen líneas a diferentes plazos, el objetivo de este estudio es lograr que las pymes utilicen la línea adecuada para el destino adecuado.

A continuación, se muestra el portafolio que ofrecen algunos Bancos, con el fin de que las empresas puedan darse una idea de lo que existe hoy en el mercado. Sin embargo, cabe aclarar que en general, ofrecen lo mismo, con diferentes nombres.

BANCOLOMBIA:

1. **Microcrédito:** una alternativa de financiación para microempresarios independientes, que te presta desde 1 SMMLV.
2. **Crédito de Tesorería:** producto mediante el cual se busca satisfacer necesidades de financiación a corto plazo
3. **Cartera Ordinaria:** préstamo para satisfacer necesidades de inversión a mediano y largo plazo de 1 a 7 años.
4. **Línea Ambiental:** es un crédito especial diseñado para inversiones que pretendan lograr un impacto positivo en el medio ambiente, es decir, una producción más limpia. Además, cuenta con un subsidio dependiendo del porcentaje del impacto ambiental que la empresa presente.
5. **Línea Verde Bancolombia:** línea de crédito para financiar proyectos que ayudan a mejorar la eficiencia energética de los procesos de la empresa con energía renovable y

métodos de producción más limpios, ofrecen asistencia técnica experta en identificación de estos proyectos.

6. **Sobregiro:** es una solución inmediata a los problemas de iliquidez con un cupo previamente negociado, donde se realizan giros desde la cuenta corriente.
7. **Credipago:** es cupo rotativo para realizar pagos a comercializadores de bienes o servicios (Bancolombia u otros bancos vía ACH) a través de la Sucursal Virtual Empresas o realizar desembolsos a cuentas propias.
8. **TIDIS Bancolombia:** es una línea de crédito que satisface las necesidades de liquidez a corto plazo y cuenta con el respaldo de los recursos futuros que el cliente recibe por devolución de Impuestos por parte de la DIAN, a través de la figura de TIDIS, títulos que podrán ser negociados por Valores Bancolombia para permitir el pago o abono del crédito.
9. **Créditos de Fomento:** son líneas con recursos de FINAGRO, BANCOLDEX y/o FINDETER
10. **Leasing:** Leasing Bancolombia, facilita la adquisición de activos productivos para la empresa, dentro de la figura de leasing existen líneas de acuerdo al tipo de activo, esto será explicado en el capítulo: Productos Financieros.

BANCO DE BOGOTA:

En soluciones de financiación para PYMES, este Banco cuenta con oficinas especializadas para atender empresas, asimismo, como las demás entidades, cuenta con líneas como: Giros Directos, Giros Financiados, Órdenes de Pago, Reintegros, Remesas Negociadas, Cartas de Crédito de Importación, Cartas de Crédito de Exportación, Avaes y Garantías, Cobranzas de Importación, Cobranzas de Exportación Prefinanciación de Exportaciones, Crédito Bancoldex, Capital de Trabajo, Servicio Moneda Extranjera Vía Internet, Productos de Tesorería, Línea de crédito pago cesantías Porvenir, Leasing y Factoring.

BANCO BBVA COLOMBIA:

BBVA ofrece diversas líneas de corto y largo plazo, acordes con las necesidades de las empresas pymes. Estas líneas están principalmente dirigidas a la financiación de capital de trabajo, tales como, financiación de Cartera, Proveedores, Inventarios, pagos de Nómina, pagos de impuestos, entre otros. Las más comunes para el corto plazo son: Tarjetas de crédito empresarial y Sobregiros, también se ofrecen las siguientes:

Tabla 1

Línea	Monto Mínimo	Plazo
Comercio CrediPyme	Desde \$10 M	12 Meses
Credifast	Desde \$50 M	3 Meses
Credimpuestos	Desde \$10 M	30 Días
Cartas de Crédito	Desde \$10 M	6 Meses
Giros Directos Financiado	Desde \$10 M	6 Meses
Crédito Líquido	Desde \$20 M	12 Meses
CrediPyme Nómina	Desde \$10 M	30 Días
Factoring	Desde \$3 M	Máximo 180 Días
Líneas Agropecuarias	Desde \$10 M	12 Meses
Cuenta crédito Comercio	Desde \$5 M	12 Meses

Fuente: BBVA Colombia

Líneas de Financiación de Largo Plazo: el objetivo de una línea de largo plazo es que se puedan financiar proyectos de inversión, tales como: compra de activos fijos, ampliación y remodelación de instalaciones, implementación de líneas de producción nuevas, aperturas de nuevos puntos de venta, proyectos agrícolas o pecuarios, etc.

Líneas	Monto Mínimo	Plazo	Amortización	% de Financiación
Comercio Inversión	\$30 M	Hasta 7 años	MV	80%
Comercio Inmobiliario	\$30 M	Hasta 10 años	MV	65%
Líneas Agropecuarias	\$30 M	Hasta 10 años	MV / TV / SV	80%
Leasing Financiero	\$30 M	Hasta 7 años	MV	100%
Leasing Inmobiliario	\$30 M	Hasta 10 años	MV	100%

- La línea Comercio Inmobiliario es destinada a la financiación de oficinas, consultorios y locales comerciales.
- Leasing Financiero, destinado a la financiación de bienes productivos: maquinaria, equipos, vehículos, otros activos.

Líneas con recursos FINAGRO: Dentro de esta línea, se pueden financiar dos tipos de inversiones:

- Crédito para capital de trabajo: agrupa la financiación de los costos directos necesarios para el desarrollo de la actividad productiva agropecuaria o rural y en general todo lo relacionado con el corto plazo.

- Crédito de inversión: a través de esta línea también se financian las inversiones que requieran un amplio plazo para desarrollar proyectos agropecuarios, tales como: la compra de maquinaria y equipos, infraestructura, entre otros.

DAVIVIENDA:

Davivienda tiene segmentado en cinco grandes grupos de productos dirigidos a las PYMES, entre ellos:

- **CAPITAL DE TRABAJO:** dentro de este ítem se encuentran líneas como:
- **Cartera ordinaria comercial de corto plazo:** producto que permite a las empresas obtener recursos para financiar sus necesidades transitorias de liquidez.
- Crédito rotativo “revolvente”, Crédito Rotativo, Canje y Remesas, Sobregiro, Bancoldex, Findeter
- **CRÉDITO PARA INVERSIÓN:** cartera ordinaria a largo plazo, Bancoldex, Findeter, Vehículos productivos.
- **LEASING:** Activos Productivos, Leasing Inmobiliario.
- **TARJETAS DE CRÉDITO:** Son tarjetas empresariales con membresías especiales y convenios especiales.
- **VEHÍCULO PRODUCTIVO:** dentro de esta línea, Davivienda financia: taxis, vehículos de pasajeros, vehículos de carga, compra de cartera, libre inversión con prenda, vehículo productivo.

CAPÍTULO 3: Requisitos fundamentales para la solicitud de un crédito

3.1 Requisitos iniciales:

Normalmente las entidades financieras regidas por la superintendencia Financiera, consideran como mercado objetivo, ciertas pymes con requisitos como niveles anuales en ingresos declarados fiscalmente y tiempos determinados de constitución, en algunos casos para determinados sectores se cuenta con algún requisito adicional. El mercado objetivo hace referencia al perfil del cliente hacia donde se dirigen los esfuerzos del banco o de las áreas internas, para un adecuado otorgamiento de créditos a personas jurídicas o personas naturales con negocio con necesidades de financiación.

Sin embargo, para cualquier caso, la existencia de información que se aporte a la entidad financiera completa y actualizada, además de ser la base del análisis, es condición necesaria para poder decidir. Esto incluye, tanto para el solicitante como para el avalista. La información debe ser **COMPLETA Y ACTUALIZADA**.

En líneas generales, los requisitos exigidos por una entidad financiera son:

Tabla 2
Requisitos generales para la solicitud de un crédito

REQUISITOS GENERALES	
REQUISITOS	DATOS DE INTERÉS
Fotocopia del documento de identidad	En lo posible ampliada y legible al 150%.
Fotocopia del RUT	Este documento demuestra la existencia de la empresa ante la DIAN
Certificado de la Cámara de Comercio	Debe estar vigente (inferior a 30 días), este certificado consta su registro como comerciante.
Fotocopia de Extractos Bancarios	Generalmente los últimos tres meses, cuentas de mayor movimiento
Estados Financieros Fiscales con anexos.	Correspondientes a los tres últimos años, acordes con las declaraciones de renta y con un corte del año en curso, con periodicidad trimestral, estos estados financieros deben estar firmados por contador y si se está obligado por revisor fiscal.
Notas a los Estados financieros	Claras, que especifiquen las cuentas que no están desagregadas.
Declaraciones de Renta	Correspondientes a los tres últimos años, preferiblemente con el soporte de pago.
Certificados de tradición y libertad de los inmuebles	Sirve mucho como soporte, deben estar vigentes (<30 días)
Si la empresa es S.A. o S.A.S	Composición accionaria
Si la empresa es contratista	Listado de contratos con información como: Cliente, fecha inicial, fecha final, valor contrato, % ejecutado a la fecha.
Listado de clientes y proveedores	Enumerar los principales 5 de cada uno.
Flujo de Caja	Por el tiempo de vigencia que se solicite el crédito.

Fuente: Elaboración propia

A Continuación, se especifican algunos prerrequisitos de admisión para Microempresas y pymes que deseen acceder a financiación, ejemplos por Bancos:



- ✓ Tener ingresos anuales declarados fiscalmente superiores a \$200M para el caso de PNN y \$300 para las PYMES
- ✓ **NO OFRECEN MICROCRÉDITO.**
- ✓ Clientes en donde exista duda sobre la licitud de su negocio
- ✓ Compañías que se dediquen a la captación y colocación de recursos (Empresas de Libranzas, etc.).
- ✓ Empresas que sean casas de empeño
- ✓ Compañías que se dediquen a la negociación de Títulos Valores.
- ✓ Compañías donde no se tenga clara su actividad, actividad, socios o se nieguen a entregar información para el respectivo estudio.
- ✓ Compañías con Cámaras de Comercio Vencidas o con anotaciones que puedan afectar tanto en el corto como en el largo plazo su existencia.
- ✓ Cliente con mal hábito de Pago o Reestructurado con el BBVA.
- ✓ Cliente que tenga reportes en la Base Deudora Morosa de Estado BDME – Principalmente con la DIAN.



Microempresarios: Público objetivo: 18-65 años (Edad de admisión),
2 S.M.L.M.V. - Ingresos - salarios mínimos

Microempresas: El público objetivo, empresas con ventas anuales entre \$100 y \$999 millones.

Banca Pyme: Aplica para las empresas que tienen entre 1.000 y 20.000 millones de pesos en ventas anuales.



MICROCRÉDITO:

- ✓ Mínimo un año de constitución.
- ✓ Ventas anuales entre 24 y 280 millones.
- ✓ Activos con valor menor a 500 SMMLV.
- ✓ El total de endeudamiento debe ser inferior a 120 SMMLV (exceptuando crédito hipotecario).
- ✓ Máximo diez trabajadores.

3.2. Requisitos legales:

Estos requisitos son muy generales, por lo tanto, se adaptan a las condiciones generales de las entidades financieras del país

- ✓ Pertener a alguna actividad económica o sector.
- ✓ Estar debidamente registrados ante la Cámara de Comercio donde se evidencie su objeto social, atribuciones, embargos, facultades del representante legal, restricciones, vigencia, capital pagado y composición accionaria.
- ✓ Es obligatorio en cualquier entidad financiera vigilada, que las empresas lleven una contabilidad firmada por contador o para algunos casos debidamente auditada por Revisor Fiscal.
- ✓ **Declarar renta:** Están obligados a declarar renta todas las sociedades comerciales deben presentar declaración de renta y complementarios, independientemente de que paguen o no impuestos, como el caso de las sociedades sin ánimo de lucro o que pertenezcan al régimen especial en el impuesto de renta.

3.3. Requisitos financieros:

Dentro de estos requisitos, se encuentran aquellos sucesos en los que la compañía no puede fallar a la hora de presentarse en un Banco, dado que la probabilidad de negación será bastante alta.

- ✓ Compañías con patrimonio negativo o que este en causal de disolución.
- ✓ Compañías que al cierre Fiscal tengan pérdidas operativas o netas (esto tiene excepciones, pero para fines de aprobación de créditos preferiblemente los negocios deben dar utilidades).
- ✓ Compañías que presenten inconsistencias en sus estados financieros. (Balance descuadrado, Balance diferente a los estudiados en otros cortes, etc.)- ver consejos en la presentación.
- ✓ Compañías que presenten diferencias significativas con la declaración de renta y que no tengamos clara su conciliación.
- ✓ Compañías con dictamen de Revisor Fiscal desfavorable.
- ✓ Compañías de reciente constitución sobre la cual no se ha establecido un punto de equilibrio operativo y financiero y que así mismo los socios cuenten con poca experiencia y débil solvencia patrimonial, dado que, en el caso contrario, la operación se podrá solicitar a nombre de los socios.
- ✓ Compañías donde se evidencie una salida de recursos importantes de sus accionistas y no tenga el debido soporte.

3.4. Requisitos referentes a los reportes en CIFIN y/o DATACRÉDITO

Para todos los casos, las entidades financieras tienen como prerequisite, la revisión de informes como la CIFIN y/o el DATACRÉDITO de los clientes, para lo cual es importante tener en cuenta que **no** están en consideración aquellas empresas o PNN que tengan lo siguiente, pues denota una mala experiencia en su pasado que ningún Banco está dispuesto a asumir:

- ✓ Moras vigentes con el sector financiero (Es importante que, si estas moras existen en los reportes o se sabe de su existencia, se debe contar con un paz y salvo o carta aclaratoria emitida por la entidad que reporta).
- ✓ Compañías que presenten **historiales** de Mora así: más de 5 obligaciones con moras de 30, 60 y/o 90 días
- ✓ Compañías calificadas en C, D y E.
- ✓ Tener cartera castigada
- ✓ Tener cuentas embargadas **vigentes**. Si se conoce de la proximidad de una orden judicial, lo mejor es abstenerse de solicitar operaciones de crédito en Bancos.
- ✓ Cuentas o Productos canceladas por mal manejo.
- ✓ Clientes reestructurados
- ✓ Las anteriores políticas aplican tanto para el titular como para sus codeudores o avalistas.

CAPÍTULO 4: Consejos para la presentación adecuada de la información por parte del contador

Por lo general, los Bancos analizan dos tipos de información: Cualitativa y Cuantitativa, por lo tanto, entre más completa sea esta mejor, para la cualitativa es importante aportar información, recibir visita en las instalaciones por parte del asesor a cargo de la entidad, bien sea el gerente de la oficina o el ejecutivo especialista en pymes, para ello, si se trata de inversiones, aportar fotografías de los bienes que se deseen financiar, y sobretodo, hablar claro y sincero, dado que los Bancos hacen las validaciones respectivas y en caso de encontrar documentos o información falsa, no solo puede denunciar sino que cerrará las puertas siempre.

Tenga en cuenta que el papel de su contador en la presentación adecuada de sus estados financieros es de vital importancia para conseguir un crédito, acorde con la necesidad que usted como empresario proyecto



Si su contador es externo, revise muy bien las cifras que va a presentar al Banco antes de enviarlas, pida que se las expliquen, léalas, entiéndalas y póngase en la posición del Banco: *¿Usted se prestaría dinero?*

Si su contador es interno, pídale que haga notas financieras claras, explicativas, que ilustren la situación actual de la compañía.

Teniendo en cuenta lo anterior, es muy importante considerar los siguientes puntos:

- 4.1 Factores cuantitativos:** Además de evidenciar lo tangible en las cifras financieras, también se valida mediante un análisis de los estados financieros, reflejando aspectos numéricos como la evolución de su estructura financiera, evolución de ventas y resultados y capacidad de generación de caja.
- 4.2 Factores cualitativos:** Esta información se obtienen principalmente del informe otorgado por el asesor a cargo de la entidad, allí generalmente valoran aspectos que no es posible cuantificar de forma estándar, como por ejemplo: el sector, la presencia en el mercado, la experiencia del Banco con este cliente, el posicionamiento en el mercado o la recomendación del gerente de la compañía. Tenga en cuenta que hay aspectos que los Bancos valoran como:

- ✓ Situación del mercado: Producto, competidores, clientes, demanda, fortalezas, etc.
- ✓ Capacidad y solvencia de los accionistas y capacidad de la gerencia
- ✓ Capacidad de obtener fondos de entidades bancarias y del mercado en general. A los Bancos les gusta compartir el riesgo.
- ✓ Planta de personal: capacitación, rotación, ausentismo antigüedad, conflictividad laboral.
- ✓ Organización y métodos: estructura de funciones y cargos
- ✓ Instalaciones, maquinaria y equipos: antigüedad, tecnología, estado y mantenimiento.

4.3 Aspectos a analizar y puntos críticos en los que se fija el Banco:

En línea con lo expuesto en el Capítulo 3 “Requisitos Fundamentales para la solicitud de un crédito”, una vez recopilada la citada documentación, se efectúa el análisis de la misma, teniendo en cuenta los análisis previos que se hubieran podido realizar con anterioridad. Este análisis incluirá los siguientes aspectos, que le serán de gran utilidad, pues son los ítems generales que observan los analistas de crédito de las entidades financieras al momento de evaluar su solicitud de crédito, veamos:

- ✓ **Análisis de variaciones en los estados financieros respecto el anterior ejercicio (partidas de balance y márgenes):** Si usted como empresario evidencia el decrecimiento en sus ingresos por cierta razón externa a la actividad de la empresa, o al contrario, un crecimiento superior, es ideal que se comente en las notas financieras, o que lo sustente adecuadamente al asesor a cargo, como también si existe un crecimiento anormal en la estructura de costos y gastos, pues esto seguro llamará la atención del analista encargado y querrá conocer el fondo de la situación.
- ✓ **Análisis de la financiación de la empresa (orígenes y aplicación de fondos):** Es importante conocer para qué se está endeudando la compañía y en qué está invirtiendo. Es ideal el escenario en donde los recursos provenientes de créditos de Bancos o prestamos de socios, se especifique en qué se invierten o cual es ese plan de inversión que se tiene.
- ✓ **Análisis de los ratios más significativos (rentabilidad, endeudamiento, eficiencia operativa y económica, solvencia, etc.)**
- ✓ **Análisis de la liquidez:** Se analiza si puede la empresa pagar la obligación, el flujo de caja cuenta con un disponible en la operación para asumir unas cuotas mensuales.
- ✓ **Generación de recursos anual:** También se revisa un flujo de caja anual, es decir, si al final del periodo, se puede cubrir el total de las cuotas.
- ✓ **Cálculo de la deuda financiera, bruta y neta:** Se debe tener en cuenta, no solo el endeudamiento con el sector financiero, también el endeudamiento con proveedores, con socios, con terceros, esto facilita, pero también evidencia la situación de la empresa.
- ✓ **Comparación de los cálculos anteriores con los competidores o con datos sectoriales:** Esto es un tema muy importante a la hora de efectuar análisis de crédito, aunque algunas empresas presenten buenos resultados fiscales, el sector al que pertenecen es un factor definitivo para decidir una operación, por ejemplo, el sector petrolero, en referencia a empresas que prestan servicios a las grandes multinacionales, obras civiles, suministro de alimentos, entre otros. Durante el 2016, atravesaron una situación de desventaja frente a otros sectores de la economía, incluso, varias de ellas desaparecieron, y aunque no en todos los casos las compañías estaban mal, los Bancos se resistían a efectuarle préstamos, y si lo hacían, por lo general debían ser de corto plazo, así que el sector es clave en la toma de decisión.
- ✓ **Análisis de los indicadores cualitativos de la empresa:** ¿La empresa ha efectuado importantes inversiones en tecnología y esto ha mejorado sus ventas?, ¿reinvirtió utilidades?, ¿presenta optimización de gastos?, ¿cuida el medio ambiente?, ¿genera



empleo?, ¿presente innovación en sus procesos?, algunos de estos son los interrogantes que se hacen en los comités de aprobación, no solo importan los números, también es importante resaltar este tipo de atributos y será más un tema de relacionamiento con el gestor, gerente, ejecutivo o el cargo que lo atiende como pyme y lo presentará ante los distintos entes aprobatorios al interior de la entidad financiera.

- ✓ **Proyecciones financieras de los principales indicadores (activos, deuda, generación de recursos, etc.),** cuando se trate de financiación a largo plazo, es indispensable mostrar un flujo de caja positivo, o de lo contrario, que soporte la deuda que se esté solicitando.

CAPITULO 5: Otras líneas de financiación diferentes al crédito convencional

5.1 Leasing

El 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.

El leasing es un arrendamiento financiero con opción de adquisición, a mediano y largo plazo, que facilita los flujos de caja del locatario (usuario). En algunos casos se puede financiar hasta el 100% del bien. Las tasas de interés que se utilizan para el cálculo del canon de arrendamiento 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.

El marco jurídico del leasing consiste en que el Banco o la Compañía de Financiamiento conserva la propiedad del activo que se va a financiar, facilitando la toma de decisiones de riesgo. Además, las entidades financieras conocen los activos y su mercado.

Los Bancos y las Compañías de Financiamiento pueden realizar el proceso de importación, eliminando sobrecostos al trabajar en volumen, evitando así que el cliente deba encargarse de todo ese trámite, contando para ello con gente especializada o a través de intermediarios.

Para las empresas el 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.

Sin embargo, es importante revisar en este tipo de líneas con su contador, la contabilización del mismo en los estados financieros y tener en cuenta el IVA para los leasings operativos, evaluar si será conveniente tomar un financiero en donde este gravamen no existe, además negociar con el Banco la opción de compra, la cual puede variar entre un 10% y un 1%, en donde el último porcentaje le permitirá pagar valor mínimo del activo para la adquisición al final del crédito.

a. Leasing Inmobiliario:

Consiste en financiar inmuebles nuevos, usados o en planos, cualquiera de estas opciones puede ser financiada a través de este producto, dentro de estos activos, se pueden financiar:

- ✓ Bodegas
- ✓ Locales
- ✓ Oficinas
- ✓ Grandes Superficies
- ✓ Plantas industriales.
- ✓ Hoteles.
- ✓ Instituciones médicas y educativas.
- ✓ Cines y teatros.
- ✓ Inmuebles de conservación y patrimonio histórico (excepciones en algunas entidades financieras).
- ✓ Estaciones de servicio (EDS).
- ✓ Plantas de tratamiento de aguas residuales (PTAR).
- ✓ Inmuebles de conservación y patrimonio histórico.
- ✓ Casinos

b. Lease-back:

Es un contrato de Leasing en que el proveedor y el locatario son la misma persona. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos en su flujo de caja, porque han subutilizado el capital de trabajo para hacer inversiones, pero también sirve para efectuar inversiones con el fondeo de sus propios activos fijos.

c. Leasing financiero de otros activos:

Todos los activos que sean asegurable por la entidad financiera, se pueden financiar, es decir: tabletas, plataformas integrales de comunicación, equipos de impresión almacenamiento, hardware y software, activos definidos como unidades funcionales productivas de maquinaria, equipos generadores de renta para cualquier compañía: construcción y minería, logística y manejo de cargas, agroindustrial, artes gráficas, transportes de mercancía y pasajeros, entre otros.

- ✓ Vehículos para transporte de carga y pasajeros, trenes, embarcaciones y artefactos navales.

d. Leasing operativo:

Es una línea de arrendamiento puro, normalmente utilizada para maquinaria y equipo de varias industrias entre ellas:

- ✓ Construcción y minería.

- ✓ Logística y manejo de cargas.
- ✓ Agroindustrial.
- ✓ Artes gráficas.
- ✓ Generación de energía.

Arrendamiento Operativo de vehículos

- ✓ Vehículos para ejecutivos.
- ✓ Fuerzas de ventas.
- ✓ Operaciones en mina.
- ✓ Distribución y transporte de todo tipo de carga.
- ✓ Movilización masiva de pasajeros.
- ✓ Especializados

5.2 Factoring (Descuento de Facturas, Línea Triangular, Confirming)

El Factoring es sinónimo de liquidez inmediata. Es un producto que permite que las empresas puedan acceder al pago anticipado de sus cuentas por cobrar, y de esta manera conseguir los recursos que necesitan. Este permite optimizar la gestión de las cuentas por cobrar de las pequeñas, medianas y grandes empresas, otorgándoles la liquidez o la financiación, de acuerdo a los plazos de las facturas y de sus ciclos operativos. 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, el *Factoring* se convierte en una excelente herramienta financiera para que las empresas crezcan y no se detengan (Asobancaria, 2015).

Sin embargo, existe otra línea de *Factoring* llamada Línea Triangular y se trata de una herramienta que le permite al proveedor obtener liquidez inmediata sobre las cuentas por cobrar a sus clientes, a través de un sistema en el cual la entidad financiera le cancela la deuda de su comprador, otorgándole a éste la posibilidad de obtener un mayor plazo para el pago, optimizando así el ciclo de operación de su negocio, en este sentido, este producto no solo beneficia al gran proveedor de materias primas o inventarios, sino también al comprador, pues accede a mayores plazos para pago a 0 costo en algunas ocasiones (ver ejemplos).

Tratando de llegar a las diferentes empresas de manera didáctica, el programa de educación financiera de ASOBANCARIA, creó el siguiente video, es información pública que se reúne en esta guía para que esté al alcance de las pymes en Colombia.

<https://www.youtube.com/watch?v=cJvHpYGsCUc&feature=youtu.be>

5.3. Créditos de Comercio Exterior

¿Qué es un Crédito Sintético?



El cliente obtiene un endeudamiento menos costoso que si contratara un crédito de capital de trabajo en pesos.

Figura 1: ¿Qué es un crédito sintético?. Elaboración propia

El crédito sintético se compone de tres elementos: dólares, una cobertura de tasa de cambio, un crédito otorgado por la entidad en pesos.

La tasa de fondeo para los créditos sintéticos ya no es la DTF, para ese caso es la LIBOR, por lo tanto, desde un inicio es mucho más económica, pues comparativamente es menos de la mitad (ver Figura 2.)

También es importante tener en cuenta que el Banco toma el crédito aprobado y lo pasa a dólares, de acuerdo a la TRM actual, luego, proyecta una devaluación X, lo cual se llama “cobertura” o “forward”, esto traducido en otras palabras, es proyectar un incremento en la TRM actual, que puede suceder por las condiciones del mercado. Sin embargo, este es el seguro de la operación dado que si HOY el dólar está en \$2.900, y la cobertura me la hacen a \$3.100, pero mañana el dólar sube a \$3.500, mi deuda se mantiene traducida con dólar de \$3.100 pesos.

Tabla 3.

Ejemplo cálculo tasa - crédito sintético

Fecha Inicio	01 December 2016	Reprecia Libor	-
Fecha Vencimiento	30 May 2017	Periodicidad Libor	Semestral
Plazo	180 Días	Devaluación	³ 6.70%
Monto USD	488,281.25	Strike	⁴ 3,171.83
Tipo de Cambio	¹ 3,072.00	WD Intereses	Si
Monto en COP	1,500,000,000.00	Tipo de Interés COP Nom	10.35%
Libor	1.29100%	Tasa Sintético COP EA	⁵ 10.62%
Spread	2.30000%	DTF	7.00%
Tasa Total USD	² 3.59100%	Tasa Sintético DTF+	3.62%
Intereses USD	8,767.09		

Fuente: Elaboración propia

1. Valor de la TRM actual con la cual se calculará el crédito en dólares.
2. Valor de la tasa total indexada a la LIBOR (1,2% + 2,3%).
3. Calculo esperado de la devaluación.
4. Strike o TRM calculada con la cobertura.
5. Traducción de la tasa actual más la cobertura.

No obstante, con una DTF alta y fluctuante, el crédito sintético se convierte en la mejor opción de financiación para las empresas que desea obtener resultados rentables.

TASAS LIBOR 04/05/2016	
Plazo (meses)	Tasa
1	0.43590
2	0.52190
3	0.63410
4	0.72510
5	0.81610
6	0.90710
7	0.96093
8	1.01475
9	1.06858
10	1.12240
11	1.17623
12	1.23005

DTF VIGENTE PARA MAYO 2016
6,54% E.A.

Figura 2. Comparativo valor DTF vs. Libor 12 meses - año 2016
 Fuente: Elaboración propia.

5.4 Créditos FINAGRO.

FINAGRO es una entidad que promueve el desarrollo del Sector Rural colombiano, con instrumentos que estimulan el financiamiento y el desarrollo rural.



Es una sociedad de economía mixta de orden nacional, organizada como establecimiento de crédito con régimen especial, vinculado al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Dirige sus créditos a clientes que se desempeñen en el proceso de producción de bienes agropecuarios, acuícolas y de pesca, su transformación y/o comercialización y servicios de apoyo, así como para minería, turismo rural y ecológico, artesanías, transformación de metales y piedras preciosas, incluyendo su comercialización.

FINAGRO actúa como banca de segundo piso, es decir, otorga recursos en condiciones de fomento a las entidades financieras, para que estas a su vez otorguen créditos a proyectos productivos. Así mismo, para facilitar el acceso al financiamiento, FINAGRO administra el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), el Incentivo a la Capitalización Rural (ICR), el Incentivo al Seguro Agropecuario (ISA) y otros instrumentos para el proceso de la inversión.

Se trata de una entidad que facilita la línea de financiación para la colocación de Crédito Agroindustrial en condiciones FINAGRO, con recursos propios de FINAGRO o de las entidades financieras. Los créditos agropecuarios, por sus características financieras, representan una mejor alternativa de financiación (plazos, tasas, periodos de gracia, garantías, etc.) para los clientes que se desempeñan en dicho sector.

FINAGRO cuenta con un Manual de Servicios en donde actualiza frecuentemente su normatividad y por ende siempre debe ser consultado en su página Web para conocer todo lo relacionado con el crédito agropecuario.

Las condiciones financieras de los créditos están determinadas por la línea de crédito a través de la cual el Banco lo otorgue y van dirigidas a satisfacer necesidades en Capital de Trabajo e Inversión y en caso de afectación que impida el pago normal de las obligaciones, la Normalización de Cartera.

CAPITULO 6: Recomendaciones basadas en casos

A continuación, se describen situaciones vistas, basadas en historias de la vida real, empresas que cometieron errores al momento de financiarse y evidenciaron perjuicios en sus empresas. Se toman testimonios de pymes y de jefes de crédito de Bancos que aprueban las operaciones, especialistas de producto y demás.

CASO 1 – LA MULTILATINA DE LAS PESAS

Multilatina, 20 años de trayectoria, dedicada al desarrollo de soluciones en el campo de instrumentos para pesaje, con aplicaciones en los sectores de industria, el comercio, el agro y la medicina. Esta empresa cuenta con la representación de una marca Suiza en Colombia, lo cual asegura su mercado local, al ser la única empresa que puede comercializar estos productos en el país.

El plazo de pago a su proveedor del exterior es de 30 días; sin embargo, dentro de toda su cartera de clientes, algunos le cancelan a 30 días, otros a 60 y otros a 90 días.

Un día, teniendo en cuenta el potencial de talento humano con el que contaba la compañía, decidieron construir una unidad de medición de gases que emiten las compañías industriales al medio ambiente, medición que por ley todas aquellas compañías con producciones superiores a las estipuladas por SGS deberán contar a partir de 2020 y podrían recibir ingresos adicionales importantes mensualmente por la prestación de este servicio, sin embargo, esta inversión requería de \$12.000 Millones y se estimaba fuera terminada en un término de 4 años.

Pedro Pérez, el gerente financiero, toma la decisión de endeudarse con el Banco XS a un plazo de 3 años, estimando pagar menos intereses y al cabo del tercer año terminar con su deuda, dados los flujos actuales de la empresa y la puesta en funcionamiento del nuevo laboratorio que daría ingresos cercanos a los \$1.000 Millones al mes.

Sin embargo, el laboratorio tardó en ser construido 5 años, la deuda no esperó y se empezaron a presentar incumplimientos, además de esto, el laboratorio no iba a generar ingresos hasta tanto no estuviese totalmente terminado y en marcha, por lo tanto, la deuda fue financiada con los flujos de la empresa de la venta de los instrumentos de pesaje, también empezaron a presentarse incumplimientos con su proveedor, dado que todos los flujos estaban atendiendo la deuda vencida, la nómina, los gastos de la operación, entre otros.

Aprendizajes:

- NUNCA se debe tomar deuda de corto plazo para financiar inversiones de largo plazo, y menos en este caso, donde la inversión tardó en consolidarse 5 años para generar ingresos adicionales.
- Es importante proyectar la deuda con los flujos de la compañía – Utilizar siempre un flujo de caja proyectado sensatamente – .
- Es preciso medir la inversión, procurar no financiar el 100%, eso permitirá tener un compromiso de deuda menor con el Banco.

Líneas de Financiación adecuadas:

- **Leasing de Construcción:** Se giran anticipos a la construcción acordes con los avances de obras – Plazo de hasta 12 años.
- **Lease – Back:** Se toma un bien de la compañía actual y se financia hasta el 100% del valor del avalúo con plazos de hasta 12 años.
- **Operación de comercio con garantía real:** No se debe temer a hipotecar un bien de la compañía, es un costo adicional, pero permitirá endeudarse a largo plazo, por lo que el Banco se sentirá más seguro de prestarle.
- NUNCA endeudarse para este tipo de inversiones, con créditos de capital de trabajo, carteras a tres años, además hay que pensar muy bien si la inversión a los 5 años dará frutos suficientes para atender la deuda completa.

CASO 2 - LOS COMPUTADORES DE ANDRÉS

Esta empresa tiene una comercializadora de productos de tecnología, es distribuidora de computadores, impresoras y accesorios de la marca HP, junto con su esposa lleva comercializando estos productos en un punto de venta en Bogotá (Unilago) y también tiene algunos contratos con colegios y Universidades en Bogotá, su principal proveedor es Canal Digital e Impresystem. Ambos le otorgan plazos de 30 días. Actualmente, toma capital de trabajo a tasas del 19,6% EA (DTF +12%), y además su Banco le exigió garantía de Fondo Nacional de Garantías, el cual tiene un costo de 3,2% anual, eso se lo cobran sobre el valor desembolsado y el IVA sobre la comisión, es decir, el costo total de la operación es:

MONTO DEL CRÉDITO	\$ 100.000.000
VALOR CUOTA MES (DTF + 12%), teniendo en cuenta una DTF promedio actual (7,1%E.A)	\$ 9.235.307
COMISIÓN FNG (3,2% anual)	\$ 3.200.000
IVA (Sobre comisión FNG)	\$ 512.000
Total Gasto mensual promedio FNG	\$ 309.333
Total Gasto mes financiación	\$ 9.544.640

Este cálculo se hace sobre datos reales, es decir, tasas promedio de colocación de los Bancos en Colombia para una PYME, y en algunos casos puede ser más alto.

Sin embargo, existe un mecanismo llamado *Factoring*, mediante el cual, los empresarios podrían financiar la misma compra de inventario con plazos de hasta cero costo. La figura de *Factoring* Triangular, les permitirá financiar la compra de inventarios con plazos adicionales a los que maneja actualmente la empresa, con la posibilidad de pagar hasta dentro de 180 días, pagando plazos de costos muy cortos.

- Ejemplo: PLAN Ofrecido por los Bancos para el proveedor **Impresytem**, este plan tiene 25 días a \$0 Costo y 35 días a 35 Costo.

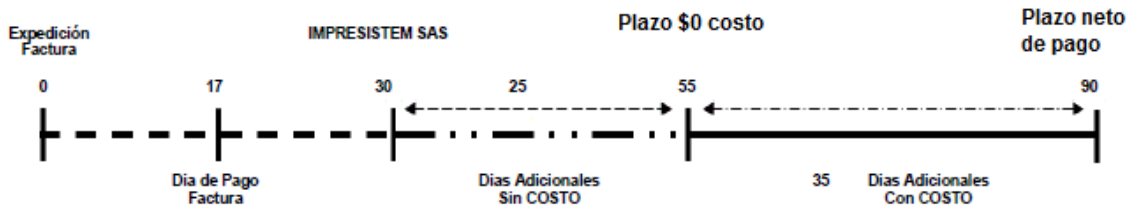


Figura 3. Plan línea triangular BBVA para PYME.

Esta opción le permitirá fondear la compra de su inventario a un plazo total de 55 días, por ende, no será necesario tomar capitales de trabajo costoso. El plazo con costo lo percibirá solo a partir del día 56, hasta el día de 90, a una tasa promedio de DTF + 9% o 10% máximo.

CASO 3 - CARMENZA Y SU NUEVO PRODUCTO: EL CRÉDITO SINTÉTICO

Para entender este caso, es indispensable leer el módulo de comercio exterior, numeral 5.3.

Carmenza es comercializadora de repuestos para vehículos pesados, volquetas, tracto camiones, retroexcavadoras, entre otros, tiene 4 puntos de venta en el país y tiene ya una clientela fiel.

Tiene excelentes relaciones con sus Bancos, y con Banco ABC tiene un cupo de capital de trabajo de \$300 Millones, el cual generalmente usa por 180 días, paga y vuelve y lo toma. Este año 2016, hemos visto como la DTF ha venido incrementando, a la altura de 7,15% TA y hasta 7,35 TA.

Adicional a esto, su Banco ABC, le tiene autorizada una tasa “preferencial”, dado que Carmenza es una cliente muy importante para su oficina y le ofrece operaciones al DTF + 8,5% TA.

Carmenza es muy organizada, su empresa tiene ingresos importantes al año, una cartera de clientes representativa con rotaciones de 40 días y en promedio sus créditos de capital de trabajo están al 16% anual. Ella siente que su Banco la apoya y asimismo ella paga oportunamente sus obligaciones.

Sin embargo, Carmenza no conoce la existencia de la línea de crédito Sintético, que permite obtener un endeudamiento de capital de trabajo muy económico, y lo más importante, sin ningún riesgo de tipo de cambio.

Este es un crédito con fondeo en dólares, pero desembolsado en pesos y tiene las siguientes características:

- El desembolso del crédito es en pesos (Capital de Trabajo).
- El pago del crédito es en pesos (solamente que la cartera, queda con un equivalente en dólares), pero desde el inicio y por escrito, Carmenza sabe el valor en pesos que pagará al final.
- Este tipo de crédito tiene incluida una cobertura de tipo de cambio, que le garantiza que, si el dólar sube, su crédito no se incrementa (cero riesgo garantizado por escrito en donde el crédito no se ve afectado por el dólar).
- Tasa de intereses EA y FIJA, más Baja que los créditos en pesos (más Económico que un crédito indexado a la DTF) Aproximadamente un 12 %EA.
- Tasa Fija pues no está indexada a la DTF
- Este es el mecanismo que están utilizando las compañías para lograr tener un capital de trabajo más económico. Solo es cuestión de conocerlo.
- Los plazos pueden ser a 90 días, 180 días, 12 meses, con amortizaciones trimestrales o semestrales.

A continuación, la comparación práctica:

Tabla 4.

Cotización de un crédito sintético

COTIZACION PARA CREDITOS SINTÉTICOS EN COP			
Capital de Trabajo			
Gestor			
Nombre del Cliente	CARMENZA Y SUS REPUESTOS S.A.		
NIT	900,014,776-2		
	TOCANCIPÁ		
Fecha Inicio	martes, 01 de marzo de 2016	Reprecia Libor	No
Fecha Vencimiento	viernes, 26 de agosto de 2016	Periodicidad Libor	Semestral
Plazo	178 Días	Devaluación	7,00%
Monto USD	91.185,41	Strike	3.400,36
Tipo de Cambio	3.290,00	FWD Intereses	Si
Monto en COP	300.000.000,00	Tipo de Interés COP Nom	10,95%
Libor	0,88265%	Tasa Sintético COP EA	11,25%
Spread	3,00000%	DTF	6,18%
Tasa Total USD	3,88265%	Tasa Sintético DTF+	5,07%
Intereses USD	1.750,54		

Fuente: Elaboración propia

CON TASA VARIABLE – DTF

Tabla 5.
Cotización de un crédito con tasa variable - DTF

DTF T.A. VIGENTE	Dic. 16	6,74%
COTIZACION		
TASA VARIABLE INDEXADA A LA DTF		
VALOR DEL CRÉDITO		300.000.000
VALOR LEASING		300.000.000
PLAZO (MESES)		12
SPREAD T.A. Puntos adicionales		8,50%
DTF E.A.		7,03%
SPREAD E.A.		8,97%
TASA EFECTIVA ANUAL		16,81%
INTERES M.V.		1,30%
CANON MENSUAL	\$	4.947.617

Fuente: Elaboración propia

Tasa Crédito Sintético: 10,95% vs. Tasa crédito convencional 16,81%

Al efectuar la comparación, es evidente, como el crédito sintético es más económico, solo se trata de conocerlo y saberlo trabajar, sin embargo, se debe resaltar que si se cuenta con cobertura, no hay ningún tipo de riesgo.

CASO 4 – PUNTILLAS Y GRAPAS EL OSO

Puntillas y Grapas el Oso, fabrican y comercializan sus productos a grandes industrias, entre ellas el sector agrícola, entre ellos, fincas ganaderas, fincas arroceras, palmicultores y fincas frutales.

Sin embargo, el gerente financiero, todo el tiempo, se ha endeudado con sus Bancos, con créditos de capital de trabajo y créditos convencionales, incluso, en algunas ocasiones, el Gerente ha tomado operaciones de consumo para financiar actividades de la compañía y en otros casos, los accionistas han prestado dineros con tasas del 2,5% mensual.

A la fecha tiene varias obligaciones que son cubiertas con los flujos de la empresa, son tasas efectivas anuales promedio entre 18% y 25% EA

Aprendizajes:

- La empresa es sujeto de la aplicación de endeudamientos a través de créditos FINAGRO, dado que sus clientes son del sector agrícola, es decir, sirve como intermediario en la actividad agrícola.
- Al ser esta entidad de segundo piso, las tasas ofrecidas finales son más económicas, esto dado que el fondeo para las entidades financieras resulta ser más económico.
- Así las cosas, las tasas finales pasan a ser hasta del 12% EA.
- Nunca endeudarse con líneas de consumo, cuando el destino es para la actividad económica de la empresa, los Bancos siempre ofrecerán mejores tasas para los segmentos PYME, a menos que alguno de los socios sean de un perfil de alto valor y tengan condiciones especiales
- Nunca utilizar la tarjeta de crédito del gerente para pagar proveedores o nómina de los empleados, esta NO es la razón de ser de la compañía, se trata más bien de buscar la línea adecuada, pero sobretodo, indagar sobre que línea de crédito puede servir y ser más económica para la empresa.

Herramienta Hoja de cálculo

La herramienta está compuesta por tres hojas de cálculo, en la primera aparecen unas instrucciones generales para el ingreso correcto de los datos en las diferentes celdas; la segunda, utilizada para vaciar las cifras de los estados financieros básicos (Estado de Resultados y Balance General, últimos dos años fiscales y corte del año en curso); la tercer hoja calcula automáticamente los principales indicadores financieros y también elabora un flujo de caja con la opción de ser proyectados hasta 10 años, esto para ser utilizado cuando las entidades financieras lo exigen para solicitudes de crédito de largo plazo. (Consultar herramienta anexa al manuscrito).

Instrucciones

Para el debido uso del siguiente modelo, el cual no solo le hará un cálculo de indicadores, sino que también le permitirá realizar proyecciones y obtener su flujo de caja.

1. En la Hoja "CIFRAS", introduzca el año (periodo) de cifras que desea analizar, incluyendo el periodo de corte.
2. En la Hoja "CIFRAS", introduzca las cifras del estado de resultados y Balance general, tenga en cuenta incluir el gasto de depreciación, el cual se obtiene del estado de resultados.
3. En el estado de resultados, no olvide desagregar el gasto por intereses financieros, recuerde que este se refiere netamente al gasto de intereses pagados a Bancos, no incluya otros gastos como Bancarios, o intereses pagados a terceros. (Celda B42, C42, D42).
4. A lo largo del diligenciamiento, encontrará comentarios adicionales, como incluir con signo positivo o negativo, o de cómo diligenciar los diferidos.
5. Diligencie la totalidad de las celdas color naranja.
6. La celda A112, indica control, esta debe quedar en 000, puesto que evidencia si están correctamente diligenciados los estados financieros, recuerde la regla: $ACTIVO = PASIVOS + PATRIMONIO$.

Para las proyecciones

1. En la Hoja "CIFRAS", puede proyectar o incluir supuestos de proyección en las celdas color morado.
2. Debe comenzar por proyectar los ingresos: CELDA 7, desde la E hasta donde desee proyectar, ejemplo: 3 años, 5 años o 10 años.
3. Continúe proyectando la tasa de impuestos, usted la conoce, pues es la legal: CELDA 18, desde la E.

Para el estado de resultados:

4. Continúe proyectando las celdas color morado del estado de resultados, hasta que finalmente el modelo le calcule la Utilidad Neta.

Para el balance general

5. Diríjase a las celdas E131 a la E137, allí va a diligenciar el % de crecimiento en cada uno de los rubros, esto le permitirá proyectar las cuentas del capital de trabajo.
6. Proyecte las celdas: F147-F149, solo si va a realizar inversiones o desinversiones en activos fijos. Ingrese con signo negativo si es INVERSIÓN.
7. Proyecte la deuda que desea tomar para financiar estos proyectos (Deuda largo plazo)

FLUJO DE CAJA + INDICADORES.

7. El modelo genera el flujo de caja y los indicadores financieros más importantes.

8. Conclusiones

- El presentar una solicitud de crédito no puede ser un enigma y mucho menos algo que genere temor, al contrario, debe verse como un supermercado al cual la empresa ingresa a merca y escoge lo que mejor se ajuste a sus necesidades, y lo más importante, tenga la posibilidad de decidir entre tantas marcas de los mismos productos, la más económica y de mejor “calidad”, siendo las marcas los diferentes Bancos que se encuentran hoy en el mercado Colombiano.
- Tomar un crédito es muy sencillo, pero se debe saber hacer y la única manera es conocer los componentes que lo integran, como tipos de interés, garantías y plazos, solo así se podrá buscar la mejor opción
- El crédito convencional con los Bancos, como por ejemplo el “capital de trabajo/cartera ordinaria/comercio”, es una línea que ofrecen todos los Bancos a las pymes, pero no necesariamente la que ellas necesitan, por ende, la invitación con este trabajo es a que se conozcan las diferentes líneas que ofrecen los Bancos, en ocasiones no las promocionan mucho, pero representan una opción más rentable que muchas veces pueden ser más económicas.
- Con los resultados de este estudio, las empresas, especialmente las micro y pequeñas empresas, van a poder tomar decisiones financieras con conocimiento previo, de la mano de su contador, sin tener que esperar a que el asesor financiero llegue a ofrecer algún producto que necesite colocar, sino que sea el que realmente la empresa necesita
- Al tener clara la síntesis financiera de la empresa, el panorama del crédito cambia y se evidencia que es lo que realmente necesita una empresa en cuanto a financiación y muchas veces se debe evaluar si realmente lo necesita, y mejor aún, si está en capacidad de asumirlo.
- El modelo de Excel aporta una radiografía de la situación financiera de la empresa, que el gerente al leerlo puede lograr orientar la toma de decisiones de mejor manera, tanto para tomar decisiones en general, como para apalancarse con un Banco.
- Con esta propuesta, la empresa se podrá sentir más confiada al momento de presentar una solicitud de crédito, y le abrirá la puerta a indagar y comparar lo que requiere en otros Bancos para escoger la mejor opción.
- El presente trabajo parte de la experiencia de la vida real y está documentado en prácticas de analistas expertos y personas que su día a día es aprobar operaciones de crédito, por lo tanto, hace que sea valiosa la información. Sin embargo, se trata de aprovecharla y que cualquier Pyme Colombiana pueda sacarle el máximo provecho.

- Con la información recopilada, que ambas fuerzas están orientadas hacia el mismo lado, es decir, tanto usuarios como Bancos, se desea obtener aprobaciones en buenos términos, argumentadas, que aporten al desarrollo de la empresa y que ambas partes se vean beneficiadas, no se trata de endeudarse, se trata de tomar una buena decisión financiera en la empresa.
- Además, se toma en cuenta el criterio experto de especialistas de producto, dado que solo hace falta que un gerente de una pyme esté bien informado acerca de las líneas de crédito que ofrece un Banco, para endeudarse de la forma correcta.
- La limitación más importante del presente estudio, será la capacidad de interpretación del usuario, dado que esta guía no asegura la aprobación exitosa de un crédito, sin embargo, tiene las recomendaciones más importantes para la presentación adecuada ante un Banco y mitiga los errores comunes que se presentan al momento de la solicitud.
- Otra limitación la constituye el comportamiento del mercado, ciclo económico y demás variables exógenas que no se pueden controlar, entre ellas, fluctuaciones de tasas de interés, TRM, apetitos de riesgo de los Bancos, entre otros.
- El presente trabajo de grado logra hacer un empalme con todo lo visto en el MBA, desde el punto de vista de la gerencia integral, aquella que se preocupa por entender la compañía en todo sentido, involucrándose en las situaciones que debe sortear un gerente en su día a día, entre ellas, una buena negociación con Bancos.
- El MBA nos enseña que también nos debemos preocupar por el entorno y este trabajo invita a la alfabetización de las diferentes pymes, para lograr resultados rentables, generando utilidades a los accionistas y a su vez al país.
- Los principales beneficiados en este caso fueron dos fuerzas: 1. Usuario final (pyme), al obtener un mayor conocimiento de las líneas que va a tomar, deudas más estructuradas. 2. Banco, al tener reducción en costos y tiempos en la mejor presentación de las propuestas.

Referencias Bibliográficas

- Almonacid, J. E., Muñoz, B. C., Barbosa, A. G., & BBVA, J. D. (2015). *Manual de políticas y procedimientos riesgo de crédito pymes*. Bogotá.
- ANIF. (2015). La gran encuesta Pyme, 41.
- Asobancaria. (2015). Asociación gremial financiera colombiana - Asobancaria. Recuperado Febrero 11, 2017, de <http://www.asobancaria.com/>
- Asobancaria. (2016). ¿Qué es un banco de segundo piso? Recuperado Febrero 11, 2017, de <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/>
- Bankia. (2015). ¿Qué es una línea de crédito? Recuperado Enero 11, 2017, de <http://www.blogbankia.es/es/blog/que-es-una-linea-de-credito.html>
- Bolsa de Valores de Colombia. (2008). *Guía Práctica de Fondos de Capital Privado*. Bogotá.
- Clavijo, S. (2014). Fuentes Alternativas de Financiamiento al Interior del Segmento Pyme. Recuperado Enero 16, 2017, de www.anif.co, 9–10.
- Compareabien.com. (2016). ¿Qué es la Tasa Efectiva Anual (%EA)? Recuperado Noviembre 21, 2016, de <https://comparabien.com.co/>
- Datacredito. (2017). Quiénes Somos. Recuperado Febrero 11, 2017, de <https://www.datacredito.com.co>
- Dinero, R. (2015). ¿Por qué fracasan las pymes en Colombia? Recuperado Octubre 17, 2015, de <http://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>
- Flores, S. (2012). El leasing inmobiliario. *Revista IN IURE*, 2, 155–170.
- Fondo Nacional de Garantías SA. (2013). El ABC del FNG. Recuperado Noviembre 12, 2016, de <http://www.fng.gov.co/>
- Katherine Lopera, J., Marcela Vélez, V., & Johana Ocampo, L. (2004). Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia. *Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública*, 18.
- Lecuona, R. (2014). FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO: Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes, Colombia, Costa Rica y México. *Naciones Unidas, CEPAL*, 253, 39.
- Mincomercio. (2016). Definición Tamaño Empresarial Micro, Pequeña, Mediana o Grande. Recuperado Noviembre 12, 2016, de <http://www.mincit.gov.co/mipymes>

- Mincomercio Industria y Turismo. (2015). Informe de gestión 2014 sector comercio, industria y turismo, 392.
- Mipymes, D. de. (2009). REPORTE DE MIPYMES No. 3. *Ministerio de Comercio, Industria Y Turismo, Viceministerio de Desarrollo Empresarial Y Dirección de Mipymes*. Recuperado Octubre 30, 2016, de www.mipymes.gov.co
- Oficina para la Protección Financiera del Consumidor. (2017). ¿Cuál es la diferencia entre financiamiento vehicular de tasa fija y de tasa variable? Recuperado Febrero 11, 2017, from <https://www.consumerfinance.gov>
- Rodriguez, D. H. (2009). *Prepara los documentos para solicitar un crédito*. Bogotá Emprende. Bogotá. Recuperado Octubre 2, 2016, de https://www.bancoldex.com/documentos/3754_Prepara_los_documentos_para_solicitar_un_crédito.pdf
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Depósitos a termino fijo. Recuperado Noviembre 2, 2016, de <http://www.banrepvirtual.org/blaavirtual>
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2005). Contrato de factoring. Recuperado Enero 16, 2017, de Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Contrato de factoring. Recuperado Enero 16, 2017, de: http://www.banrepvirtual.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/contrato_de_factoring
- World Bank; International Finance Corporation. (2011). Enterprise Surveys: Colombia Country Profile 2010. Recuperado Octubre 23, 2015, de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20852> License: CC BY 3.0 IGO.”
- Zuleta J., L. A. (2011). Política pública e instrumentos de financiamiento a las PYMES en Colombia, 46. Recuperado Noviembre 24, 2016, de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/3894>

ANEXOS

Anexo I.

**Tasa de interés promedio mensual
de los certificados de depósito a término - 90 días
Efectiva anual
(Porcentaje)**

Período:	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
1981	10,68	36,66	35,53	34,80	36,25	36,66	38,20	38,18	38,25	39,18	39,24	38,62
1982	39,35	39,56	38,45	38,52	38,67	38,84	37,95	37,53	37,06	36,74	37,19	36,16
1983	35,62	35,00	34,43	33,70	33,18	32,95	33,30	33,25	33,05	33,18	33,00	33,65
1984	35,24	34,73	34,52	34,43	34,22	34,49	35,27	35,17	34,47	34,85	35,23	34,53
1985	35,81	35,05	34,63	34,63	35,02	34,93	35,09	35,54	35,54	35,62	35,41	35,64
1986	34,66	30,48	30,13	30,35	30,51	30,50	31,25	31,06	30,92	31,21	31,75	32,07
1987	31,59	30,31	30,18	29,97	30,28	30,66	30,72	30,26	30,70	31,23	32,36	33,92
1988	32,26	33,38	34,64	35,58	36,08	36,38	35,57	35,52	32,14	31,83	31,83	31,85
1989 (*)	31,70	32,25	32,69	33,08	33,13	33,20	33,38	33,18	32,70	33,47	33,88	33,91
1990	33,90	33,32	34,06	34,94	34,47	35,04	36,23	35,36	36,37	36,75	36,15	37,52
1991	35,81	33,87	36,13	37,27	35,79	36,23	36,78	38,52	38,62	37,62	37,20	36,39
1992	31,94	28,38	27,97	26,98	24,26	22,11	21,39	25,50	27,26	27,66	26,87	26,98
1993	26,07	25,55	26,09	26,22	25,79	26,02	25,58	24,33	24,26	24,88	25,44	26,37
1994	25,68	25,27	25,31	25,25	26,21	28,30	28,94	31,07	30,94	33,05	36,27	37,87
1995	32,62	34,37	34,63	35,00	34,72	33,75	29,90	29,00	29,79	29,05	29,16	32,40
1996	31,66	32,39	32,90	33,04	31,58	31,36	31,84	30,07	28,12	28,14	28,06	27,75
1997	26,26	25,16	25,12	24,60	23,38	22,87	22,74	22,63	22,72	22,70	23,38	23,89
1998	24,06	24,41	27,02	29,45	30,64	35,40	35,06	33,32	35,16	35,93	35,38	34,58
1999	32,71	29,67	24,79	21,57	18,53	17,35	18,57	18,38	17,51	17,64	17,33	15,49
2000	12,31	9,94	10,58	11,08	11,44	11,78	11,99	12,49	12,82	12,77	12,91	13,14
2001	13,42	13,24	12,86	12,59	12,57	12,60	12,55	12,20	11,77	11,39	11,39	11,26
2002	11,15	10,68	10,53	9,95	9,01	8,32	7,77	7,80	7,85	7,84	7,80	7,64
2003	7,61	7,70	7,70	7,67	7,72	7,69	7,76	7,75	7,73	7,75	7,82	7,83
2004	7,88	7,76	7,72	7,75	7,71	7,76	7,74	7,69	7,66	7,60	7,58	7,69
2005	7,58	7,32	7,25	7,21	7,08	7,08	7,01	6,89	6,73	6,35	6,29	6,18
2006	6,02	5,89	5,84	5,81	5,80	5,95	6,40	6,24	6,30	6,24	6,54	6,63
2007	6,58	6,65	7,41	7,26	7,41	7,95	8,14	8,42	8,81	8,46	8,47	8,88
2008	9,06	9,22	9,55	9,78	9,56	9,70	9,56	9,95	9,92	10,02	10,12	10,16
2009	9,68	8,96	8,06	7,06	6,12	5,43	5,04	4,98	4,85	4,38	4,39	4,04
2010	3,94	3,92	3,86	3,85	3,55	3,52	3,50	3,49	3,46	3,43	3,42	3,51
2011	3,48	3,48	3,60	3,73	3,78	4,06	4,18	4,47	4,60	4,72	5,13	5,13
2012	5,14	5,27	5,36	5,48	5,45	5,43	5,42	5,40	5,27	5,42	5,28	5,17
2013	5,09	4,78	4,50	4,10	3,94	3,90	3,95	4,07	4,06	4,02	4,03	4,06
2014	4,03	3,97	3,89	3,81	3,79	3,94	4,06	4,04	4,26	4,33	4,36	4,34
2015	4,47	4,45	4,41	4,51	4,42	4,40	4,52	4,47	4,41	4,72	4,92	5,24
2016	5,74	6,25	6,35	6,65	6,83	6,91	7,26	7,19	7,18	7,09	7,01	

(*) Hasta diciembre de 1988, encuesta a bancos y corporaciones financieras oficina principal de Bogotá D.C. A partir de enero de 1989, corresponde a la información de la encuesta diaria a bancos y corporaciones financieras de todo el país, según circulares 022 y 042 de 1988 de la Asociación Bancaria. Desde el 6 de marzo de 1995, se realizan los cálculos con la encuesta diaria de la Superintendencia Financiera, según circular 014 de 1995.

Fuente: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos.

ANEXO II.

Tasas de colocación por modalidad de crédito: (Últimos datos cargados al sistema periodicidad semanal).

Vigencia		25/11/2016
		Bancos comerciales
Modalidad de crédito	Cuenta	Tasa
Microcréditos (Diferentes de Leasing)	Microcrédito diferente de leasing entre 31 y 365 días	41,45%
Microcréditos (Diferentes de Leasing)	Microcrédito diferente de leasing entre 366 y 1095 días	38,75%
Microcréditos (Diferentes de Leasing)	Microcrédito diferente de leasing entre 1096 y 1825 días	32,36%
Microcréditos (Diferentes de Leasing)	Microcrédito diferente de leasing a más de 1825 días	20,52%
Microcréditos (Modalidad de Leasing)	Microcrédito leasing entre 1096 y 1825 días	17,04%
Créditos Comerciales (Ordinario)	Ordinario entre 31 y 365 días	14,28%
Créditos Comerciales (Ordinario)	Ordinario entre 366 y 1095 días	15,44%
Créditos Comerciales (Ordinario)	Ordinario entre 1096 y 1825 días	15,27%
Créditos Comerciales (Ordinario)	Ordinario a más de 1825 días	13,15%
Créditos Comerciales (Preferencial o Corporativo)	Preferencial entre 31 y 365 días	11,43%
Créditos Comerciales (Preferencial o Corporativo)	Preferencial entre 366 y 1095 días	12,20%
Créditos Comerciales (Preferencial o Corporativo)	Preferencial entre 1096 y 1825 días	13,10%
Créditos Comerciales (Preferencial o Corporativo)	Preferencial a más de 1825 días	12,57%
Créditos Comerciales (Tesorería)	Tesorería entre 1 y 5 días	13,37%
Créditos Comerciales (Tesorería)	Tesorería entre 6 y 14 días	12,90%
Créditos Comerciales (Tesorería)	Tesorería entre 15 y 30 días	11,84%
Tarjetas de Crédito Empresariales	Tarjeta crédito empresarial avance en efectivo	24,44%
Tarjetas de Crédito Empresariales	Tarjeta crédito empresarial consumos a 1 mes	3,26%
Tarjetas de Crédito Empresariales	Tarjeta crédito empresarial consumos entre 2 y 6 meses	31,62%
Tarjetas de Crédito Empresariales	Tarjeta crédito empresarial consumos entre 7 y 12 meses	31,18%
Tarjetas de Crédito Empresariales	Tarjeta crédito empresarial consumos entre 13 y 18 meses	29,47%
Tarjetas de Crédito Empresariales	Tarjeta crédito empresarial consumos a más de 18 meses	30,87%
Descubiertos en Cuenta Corriente Bancaria	Sobregiros	26,44%
Créditos Especiales	Créditos acordados según ley 550/99	6,99%

Fuente: cálculos del Banco de la República con base en la información del formato 088 de la Superintendencia Financiera de Colombia (<http://www.superfinanciera.gov.co/>). Notas: • Tasa efectiva anual

ANEXO III

FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS – TIPS IMPORTANTES

Tenga en cuenta que el Fondo Nacional de Garantías es un mecanismo que le ofrece respaldo a su operación de crédito en el escenario en que la firma avalista de algún socio o socios, no son suficientes para la entidad financiera.

En promedio, el costo de constituir una garantía hipotecaria es del 4,11% y con FNG cuesta 3,2% o menos, de acuerdo a la entidad (siempre averigüe y compare).

¿Cómo registrar el FNG en los estados financieros y deducirlo correctamente?

Valor del Crédito	\$ 100.000.000
Comisión FNG	3,2%
Total 1	\$ 3.200.000
IVA 16%	\$ 512.000
Total Comision	\$ 3.712.000

- Deducciones en declaración de renta: El 25% de la Comisión
- Deducción en CREE: El 9% de la comisión
- IVA de la comisión: Deducible el 100% (sin embargo debe deducirse en el siguiente pago del IVA para no perder el beneficio.

***Soporte Legal:** Art. 107 del Estatuto Tributario, y Art. 240 del E.T., Art. 23, capítulo 2, Ley 1607 de 2012, Art. 485 y 488 del Estatuto Tributario.