

**IDENTIFICACIÓN DE LOS RETOS FRENTE AL FINANCIAMIENTO DE LAS
MIPYMES EN EL VALLE DEL CAUCA INSCRITAS AL PROGRAMA VALLEE, A
PARTIR DE SU ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN**

**LEIDY JOHANA GARCIA ARIAS
ELCY CAROLINA ALVAREZ RAMÍREZ**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CALI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2019**

**IDENTIFICACIÓN DE LOS RETOS FRENTE AL FINANCIAMIENTO DE LAS
MIPYMES EN EL VALLE DEL CAUCA INSCRITAS AL PROGRAMA VALLEE, A
PARTIR DE SU ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN.**

**LEIDY JOHANA GARCIA ARIAS
ELCY CAROLINA ALVAREZ RAMÍREZ**

TRABAJO DE GRADO

**ASESOR:
IVAN RICARDO PUERRES RODRIGUEZ**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CALI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2019**

NOTA DE ACEPTACIÓN:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Santiago de Cali, noviembre de 2019

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primeramente a Dios por permitirnos llegar hasta aquí, por los conocimientos que nos permitió adquirir, por la fortaleza, sabiduría y entendimiento que nos dio para adquirir muchas habilidades a nivel profesional, por estar con nosotras en los momentos difíciles y dejarnos conocer a personas increíbles en el camino de nuestra carrera.

A la Universidad Libre y maestros por hacer parte de nuestra formación profesional y por contribuir a nuestro desarrollo como ciudadanas, aportando desde nuestras carreras a construir sociedad.

A nuestras familias, por darnos la fuerza necesaria para construir nuestros sueños, apoyándonos a enfrentar cada reto para hacerlos realidad y por enseñarnos a ser integras con principios de honradez, solidaridad, paciencia, amor, comunicación disciplina, liderazgo y responsabilidad.

A la Cámara de Comercio de Cali, especialmente a la Unidad de Emprendimiento e Innovación, con quienes este trabajo pudo ser concursante en el programa “Retos de Conocimiento” realizado entre septiembre y noviembre de 2019, y en el cual se logró llegar a la final, ocupando el tercer puesto de los grupos concursantes. Así mismo, a la Unidad Económica y de Competitividad, especialmente a Carlos Andrés Pérez, director de esta Unidad, a Johana Padilla, Gerente de Clúster y Transformación Productiva, Alexander Banguera y Miguel Ortiz, Analistas Económico del área de Estudios Económicos de la Cámara de Comercio de Cali. A todos ellos por los datos y apoyo profesional para la participación en el concurso y la elaboración de esta investigación.

A Yoh Sebastián Motta, contador público de la Universidad Autónoma de Occidente con quien se participó conjuntamente en el concurso “Restos de Conocimiento 2019” coordinado por la Cámara de Comercio de Cali y quien aportó inmensamente en el procesamiento de los datos analizados y la estructuración de este trabajo. Así mismo a la profesora Margot Cajigas de la misma universidad.

A el profesor Iván Puerres, asesor de trabajo de grado, quien hizo posible que este proceso se finalizara satisfactoriamente y quien ha confiado en nuestras capacidades y habilidades para la realización de esta investigación.

A todos ellos, gracias por hacer parte de este proceso.

**LEIDY JOHANA GARCIA ARIAS
ELCY CAROLINA ALVAREZ RAMÍREZ**

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN.....	17
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1 ANTECEDENTES	18
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	22
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	23
1.4 JUSTIFICACIÓN	23
1.5 OBJETIVOS	23
1.5.1 OBJETIVO GENERAL	23
1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	23
2. MARCO DE REFERENCIA.....	24
2.1 MARCO TEÓRICO.....	24
3. METODOLOGÍA.....	27
3.1 TIPO DE ESTUDIO	27
3.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	27
3.3 TÉCNICAS PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN	27
3.4 ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN	28
4. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
4.1 CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYMES INSCRITAS EN EL PROGRAMA VALLEE, AGRUPADAS POR SECTORES ECONÓMICOS A PARTIR DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.	29

4.2. ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN DE LAS MIPYMES INSCRITAS EN EL PROGRAMA VALLEE	38
4.2.1 Barreras encontradas.....	38
4.2.1.1 Deficiencia en las políticas para la asignación de créditos en las diferentes líneas de financiamiento a las MiPymes.	38
4.2.1.2 Formalización, poca creatividad, innovación y desarrollo tecnológico.	39
4.2.1.3 Falta de formación en la administración financiera de sus recursos, que les permita mejorar su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.....	41
4.3. ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES Y LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS INSCRITOS EN EL PROGRAMA VALLEE.....	42
4.3.1. Contexto sobre encadenamientos productivos o cluster empresariales.	43
4.3.2. Relación de las empresas que accedieron a financiamiento inscritas en el programa ValleE, con los encadenamientos productivos de la región.	48
5. CONCLUSIONES.....	50
BIBLIOGRAFÍA.....	51
ANEXOS	53

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Antecedentes	18
Tabla 2. Matriz lógica de los principales hallazgos encontrados	31

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. Empresas que accedieron a financiación según sector económico.....	29
Gráfico 2. Número de Empresas que tuvieron crecimiento en ventas según sector económico	30
Gráfico 3. Distribución de la financiación de las MiPymes agrupadas por sectores económicos	32
Gráfico 4. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Otros Servicios en 2018	33
Gráfico 5. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las Pymes del sector Comercio Servicios en 2018	33
Gráfico 6. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes de Manufactura en 2018	34
Gráfico 7. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Transporte en 2018.	34
<i>Gráfico 8. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Agricultura en 2018</i>	<i>35</i>
<i>Gráfico 9. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Arte en 2018</i>	<i>35</i>
<i>Gráfico 10. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Software en 2018</i>	<i>36</i>
<i>Gráfico 11. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector de Servicios Financieros en 2018</i>	<i>36</i>
Gráfico 12. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector de Servicios Sociales en 2018	37

Gráfico 13. Participación (%) de las ventas de las empresas de los cluster en las ventas totales de las empresas del Valle del Cauca 2017.....	45
Gráfico 14. Distribución (%) de empresas de los 7 Clusters según tamaño 2018	46
Gráfico 15. Tasa de supervivencia anual (%) número de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2014 y 2018)	47
Gráfico 16. Tasa de crecimiento anual (%) activos de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2015 y 2018)	47
Gráfico 17. Relación (%) de empresas que accedieron a financiamiento inscritas en ValleE, con los cluster de la región	48

LISTA DE ILUSTRACIONES

	pág.
Ilustración 1. Iniciativas Cluster del Valle del Cauca	45
Ilustración 2. Tasa de supervivencia y tasa de crecimiento anual de los activos de las empresas creadas entre 2014 y 2018	46

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A: Segmentos de negocio de las iniciativas cluster	53
ANEXO B: Número de empresas que tuvieron crecimiento en ventas según sector económico	54
ANEXO C: Participación de las empresas que accedieron a financiación según sectores económicos entre 2017-2018.....	54
ANEXO D: Distribución de la financiación de las MiPymes agrupadas por sectores económicos. (millones de pesos).....	55
ANEXO E: Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes (millones de pesos)	55
ANEXO F: Distribución (%) de empresas de los 7 Clusters según tamaño en 2018.....	56
ANEXO G: tasa de supervivencia anual (%) número de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2014 y 2018)	57
ANEXO H: tasa de crecimiento anual (%) activos de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2015 y 2018 millones de pesos)	57
ANEXO I: Participación (%) de las empresas que tiene relación con los cluster del Valle del Cauca.....	58
ANEXO J: algunos apartados del formulario de inscripción ValleE	58

GLOSARIO

CLUSTER: concepto nacido a principios de la década de los 90 como herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones en su cadena productiva, los factores que determinan el uso de nuevas tecnologías en sus procesos, y los factores determinantes de la generación de actividades de aglomeración. Estas ideas provienen del trabajo pionero de Michael Porter y colaboradores.

Se pueden observar gran variedad de clústeres en industrias como la automotriz, tecnologías de la información, turismo, servicios de negocios, minería, petróleo y gas, productos agrícolas, transporte, productos manufactureros y logística, entre otros.

Finalmente se define como concentración de empresas e instituciones interconectadas en la actividad económica que desarrollan, cerca geográficamente unas de otras. Los actores del clúster trabajan de forma corresponsable y colaborativa en la identificación y el mejoramiento de las condiciones económicas, ambientales y sociales.

EDUCACIÓN FINANCIERA: herramienta a través de la cual los individuos desarrollan los valores, las habilidades, los conocimientos, las competencias y los comportamientos necesarios para tener la capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo; como obtenerlo y tomar decisiones financieras responsables, que requieren la aplicación de conceptos financieros básicos y el entendimiento de los efectos que los cambios en los principales indicadores macroeconómicos generan en su propio nivel de bienestar económico.

ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS: enlace entre los distintos conjuntos de empresas que componen cada etapa o eslabón de un determinado proceso productivo para articularlos según sus capacidades, reduciendo riesgos, promoviendo relaciones comerciales de largo plazo, optimizando los procesos productivos y aumentando los estándares de calidad de los bienes y servicios producidos, lo cual facilita el acceso a nuevos mercados.

INDICADORES FINANCIEROS: es una relación entre cifras extractadas de los estados financieros y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma. Refleja, en forma numérica, el comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes. Al ser comparada con algún nivel de referencia, el análisis de estos indicadores puede estar señalando alguna desviación sobre la cual se podrán tomar acciones correctivas o preventivas según el caso.

Mipyme: acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"

Microempresa: Unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados. Las microempresas pueden realizar las siguientes actividades:

Productiva: convierte materias primas en productos, como una zapatería.

De servicios: satisface necesidades aplicando conocimientos, como una peluquería o una mecánica.

De comercio: compra y vende productos, como un puesto de frutas o una tienda de víveres.

Pequeña Y Mediana Empresa: Empresas que cuenta con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones, agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal.

SECTORES ECONÓMICOS: división de la actividad económica de un Estado o territorio, e incluye todas las etapas de exploración de los recursos naturales, hasta la industrialización, la preparación para el consumo, la distribución, y la comercialización de bienes y servicios.

La clasificación de los sectores económicos resulta útil para comprender cómo se relacionan todas las áreas de producción y comercio, así como permite comprender el impacto de las políticas económicas de un Estado sobre sectores específicos de la economía. La economía de una nación se ha clasificado en los siguientes sectores económicos:

Sector primario: el que obtiene productos directamente de la naturaleza, materias primas, creaciones, etc.

Sector secundario: el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados.

Sector terciario: es considerado como sector de servicios ya que no produce bienes, sino servicios.

Sector cuaternario: produce servicios relacionados con la información y el conocimiento tales como investigación, desarrollo, e innovación.

Sector quinario: según algunos economistas ³ incluye los servicios sanitarios, la seguridad, los servicios de emergencia (bomberos, paramédicos), la educación, la cultura, la investigación y otros servicios sociales

VALLEE: es un programa que entrega herramientas, para vender más y de esta manera valida los modelos de negocio en el mercado.

El programa se enfoca en proyectos de negocio o empresas nacientes que tienen un potencial de crecimiento rápido, rentable y sostenido, con un alto nivel de innovación y que a futuro lograrán impulsar el crecimiento económico del Valle del Cauca, con la generación de empleo, ingresos en ventas y su expansión nacional e internacional.

ValleE es liderado por la Red Regional de Emprendimiento del Valle del Cauca (RREV), quienes buscan la nueva generación de emprendedores, que quieren fortalecer sus modelos de negocio aprender a cómo hacer empresa y como organizarse.

RESUMEN

En la actualidad, la Red Regional de Emprendimiento del Valle del Cauca (RREV) lidera el programa ValleE, el cual identifica, promueve y fortalece el emprendimiento con alto nivel de innovación para impulsar el desarrollo económico de la región; con la generación de empleo, incremento en los ingresos operacionales y su expansión nacional e internacional.

Con base en la información recolectada por la Cámara de Comercio de Cali, suministrada para la investigación, se tiene como objetivo identificar los retos frente al financiamiento de las MiPymes en el valle del cauca inscritas al programa ValleE, a partir de su estructura de financiación. En el orden de ideas, en el primer lugar se hace la caracterización de las MiPymes inscritas en el programa ValleE agrupadas por sectores económicos a partir del indicador de crecimiento en ventas para los años 2016, 2017 y 2018. En Segundo lugar, se identifican los retos a partir de la caracterización realizada previamente y se analiza el impacto de las líneas de financiación de las MiPymes inscritas en el programa ValleE.

La investigación sigue un método descriptivo y exploratorio, basado en señalar las características de los actores que intervienen en el programa.

Se logra evidenciar que Las empresas inscritas en el programa ValleE para su crecimiento y fortalecimiento empresarial deben incrementar el acceso a fuentes de financiamiento, implementar la educación financiera y trabajar en sobre todo en lógica de apuestas productivas.

Palabras Clave: ValleE, MiPyme, financiamiento, sectores económicos, encadenamientos productivos e indicadores financieros.

ABSTRACT

Currently, the Valle del Cauca Regional Entrepreneurship Network (RREV in Spanish) leads the ValleE program, which identifies, promotes and strengthens the entrepreneurship with a high level of innovation to boost the economic development of the region. Throughout with the generation of employment, programs to increase in enterprises' operational income and its national and international market expansion.

Based on the information collected by the Cali Chamber of Commerce and provided for research purposes, the objective of this paper is to identify the financial challenges faced by MiPyme enterprises in the Valle del Cauca enrolled in the ValleE program. First, it is made the characterization of the MiPyme firms registered in the ValleE program grouped by economic sectors based on the economic growth indicator (sales) for 2016, 2017 and 2018. Second, there are identified the challenges based on the characterization made previously and it is analyzed the impact of the financing lines of the MSMEs registered in the ValleE program.

The research follows a descriptive and exploratory methodology based on highlight the characteristics of the actors involved in the program.

In this paper it is identified that companies enrolled in the ValleE program must increase their access to sources of financial facilities, implement financial education for their growth and business strengthening and work on especially in the logic of productive bets

Keywords: ValleE, MiPyme, financing, economic sectors, productive chains and financial indicators.

INTRODUCCIÓN

En contexto, ValleE es un programa liderado por la Red Regional de Emprendimiento del Valle del Cauca (RREV), que identifica, promueve y fortalece el emprendimiento en la región. El programa se enfoca en proyectos de negocio o empresas nacientes que tienen un potencial de crecimiento rápido, rentable y sostenido, con un alto nivel de innovación y que a futuro lograrán impulsar el desarrollo económico del Valle del Cauca con la generación de empleo, incremento en ingresos operacionales y su expansión nacional e internacional.

ValleE tiene una trayectoria de seis (6) versiones, de las cuales las dos (2) primeras se realizaron como concurso y las cuatro (4) siguientes como programa de acompañamiento. Es así como, a lo largo de las versiones del programa, este se ha convertido en un referente del emprendimiento con potencial de alto impacto en etapa temprana en el Valle del Cauca.

La presente investigación identifica y caracteriza los retos que presentan las MiPymes inscritas en el programa ValleE para acceder a las diferentes líneas de financiamiento en el Valle del Cauca, con base en la información de tipo descriptiva y exploratoria recolectada por la Cámara de Comercio de Cali, donde se encuentra la tabulación de preguntas como método de investigación cuantitativa y cualitativa referente a la administración de recursos de las empresas inscritas en dicho programa.

Para desarrollar los objetivos formulados, se determinaron dos tramos de ejecución:

- a). En el primer lugar se hace la caracterización de las MiPymes inscritas en el programa ValleE agrupadas por sectores económicos a partir del indicador de crecimiento en ventas para los años 2016, 2017 y 2018.
- b). Segundo lugar se identifican los retos a partir de la caracterización realizada previamente y se analiza el impacto de las líneas de financiación de las MiPymes inscritas en el programa ValleE.

Se concluye que el principal reto de las empresas inscritas en el programa ValleE para su crecimiento y fortalecimiento es incrementar el acceso a fuentes de financiamiento y educación financiera. Se recomienda al programa que replantee la estrategia para abordar las problemáticas del sector empresarial MiPyme velando que la información reportada por las empresas sea coherente y que el desarrollo de las propuestas para las áreas de financiamiento, posicionamiento y crecimiento de las empresas sea eficiente.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES

Tabla 1: Antecedentes

N°	TITULO	RESUMEN	CONCLUSIÓN
1	<p>Análisis financiero integral de empresas colombianas 2009-2012 desde la perspectiva de la competitividad.</p> <p>Autores: Carlos Eduardo Castaño Ríos Y José Enrique Arias Pérez. Año: 2.014</p>	<p>La investigación que soporta este trabajo fue documental y se basó en la información financiera reportada por las empresas a la Superintendencia de Sociedades. Los principales hallazgos muestran cómo el sector Minería, que tenía unos resultados importantes en términos de rentabilidad, liquidez y endeudamiento, en el periodo 2009-2011, tiene una notoria disminución de su salud financiera, en el 2012, mientras tanto, el sector de la Agricultura, que tenía los más bajos resultados en los primeros años evaluados, ha venido recuperando terreno, lo cual, es determinante para atraer la inversión y mejorar la capacidad de crear valor.</p>	<p>En cuanto a la liquidez, se destacaron los sectores de Agricultura se da el ciclo de caja del negocio y la Industria, comercio y construcción, como los que ofrecen mayor capacidad de pago en el corto plazo.</p> <p>Es necesario revisar la situación que vive actualmente el sector Minero, pues es evidente su caída, los hallazgos en el análisis financiero, en términos de rentabilidad y de capacidad, para mantener la inversión, pues si no se toman decisiones adecuadas, el PIB colombiano podría caer.</p>

Tabla 1. (Continuación)

N°	TITULO	RESUMEN	CONCLUSIÓN
2	<p>Comportamiento de la estructura de capital de las empresas del sector azucarero 2008-2013 y su perspectiva hacia el mercado de capitales colombiano.</p> <p>Autores: Andrea Estefanía Hernández, Lorena Montaña, Sandra Lucia Pardo Peña. Año: 2.015</p>	<p>El sector azucarero colombiano se encuentra ubicado principalmente en los departamentos del Cauca, Valle del Cauca y Risaralda, está conformado por trece ingenios, los cuales son abastecidos por cerca de 2.750 cultivadores de caña. El sector azucarero es uno de los grandes dinamizadores de la economía colombiana, debido a su aporte al PIB Nacional y Agrícola. Adicionalmente, la presencia de los ingenios hace que los municipios del área de influencia tengan mejores ingresos, sean más prósperos y que haya mejor calidad de vida para sus habitantes.</p>	<p>En la presente investigación se determinó la estructura de capital de once de las trece compañías pertenecientes al sector azucarero, y su relación con la legislación financiera colombiana, permitiendo determinar si de acuerdo a la regulación exigida por la Bolsa de Valores de Colombia, los ingenios azucareros poseen posibilidades de ingreso en el mercado de capitales colombiano.</p>

Tabla 1. (Continuación)

N°	TITULO	RESUMEN	CONCLUSIÓN
3	<p>Análisis de competitividad bajo criterios e indicadores financieros del sector de las confecciones de Bogotá para el periodo 2009 - 2013</p> <p>Autores: Adriana Carolina Lara Parra, Yessica Alexandra Torres Parra. Año: 2.015</p>	<p>El presente artículo, muestra los resultados obtenidos a partir de un análisis comparativo realizado a 10 empresas del sector de las confecciones de la ciudad de Bogotá. Con el fin de determinar la situación competitiva señalada, se hizo uso de 4 indicadores financieros (ROA, Margen Neto, EBITDA, Modelo Dupont). Dicho proceso se llevó a cabo por medio de una investigación de tipo descriptivo basada en la recolección de información financiera consignada en fuentes secundarias, a través de las cuales se determinó que, a pesar de ser un sector altamente competido, es afectado por variables de riesgo importantes como el contrabando, además cuenta con fortalezas importantes relacionadas con la eficiencia de las inversiones realizadas, las cuales posibilitan la generación de ventajas competitivas.</p>	<p>El sector de las confecciones a lo largo de los años fue uno de los pilares productivos de Bogotá y del país entero, con lo observado en los indicadores financieros y en los datos históricos del PIB, se determina que en conjunto las empresas de confecciones aún generan rentabilidad para su sector pero en una escala considerablemente menor; destacando las multinacionales, las micro y pequeñas empresas que manejan trabajo artesanal o pequeños volúmenes de producción, quedado rezagados esos ambientes empresariales de hace décadas y colocando a la confección nacional como costosa y poco competitiva.</p>

Tabla 1. (Continuación)

N°	TITULO	RESUMEN	CONCLUSIÓN
4	<p>La competitividad financiera: un componente fundamental de la competitividad empresarial. Autores: Eduardo Andrés Botero Cedeño, Diana Milena Garnica Acevedo, Johanna Marcela Soto Gómez. Año: 2.013</p>	<p>De manera innegable la discusión conceptual alrededor del tema de la competitividad se ha quedado corta en uno de sus componentes fundamentales. Desde la perspectiva sistémica de la competitividad se ha tratado poco de desarrollar constructos teóricos que expliquen las diferencias competitivas entre las organizaciones empresariales. En este sentido, el presente artículo recoge la perspectiva sistémica de la competitividad, pero integrándola a la cotidianidad de la organización. Es decir, plantea la necesidad de concebir a la empresa como un organismo complejo, compuesto por subsistemas que poseen características propias de acuerdo con el objetivo que persigue, y a las relaciones que se presentan dentro del mismo.</p>	<p>La gestión financiera empresarial, se convierte en un aspecto clave que permite definir los criterios de generación de valor, esenciales para la competitividad organizacional y a su vez, la dinámica del subsistema financiero repercute en la realidad competitiva de la organización como un todo.</p> <p>La transformación de la realidad competitiva de las organizaciones empresariales en su componente financiero implica la integración coordinada de todos los elementos que componen este subsistema.</p>

Fuente: (Motta Aragon & Cobo Ceballos, 2019)

1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Aproximadamente 1.600.000 de los empleos formales en Colombia son aportados por empresas que tienen entre 1 y 19 trabajadores, es decir, micro y pequeñas empresas. Este segmento representa el 92,3% de las firmas empleadoras, según el estudio Nuevos Hallazgos de la Supervivencia y Crecimiento de las Empresas en Colombia presentado por Confecámaras en diciembre de 2018. (Cámara de Comercio de Cali, 2019. Revista acción. 213, 48)

El informe, indica que las firmas con más de 500 trabajadores apenas representan el 0,28% de las empresas empleadoras, aunque dan cuenta del 35,5% del empleo total del país con 2.438.855 colaboradores. Para diciembre de 2017, había en el país 1.532.290 empresas activas y renovadas, de las cuales solo el 36,5% se catalogaron como generadoras de empleo formal. El restante 63,5% no generaron empleo o bien lo hicieron de manera informal, sin el reconocimiento de un salario y la afiliación al sistema de seguridad social. (Cámara de Comercio de Cali, 2019. Revista acción. 213, 48)

De igual manera en el Valle del Cauca Las MiPymes representa más del 80% de las organizaciones de bienes y servicios, las cuales generan el 68% del PIB del departamento y entre el 78% y 82% del empleo formal en el Valle, convirtiéndose entonces en el motor de desarrollo, estabilidad económica y social de la región. (Elpais.com.co, 2018. Los grandes retos de las pequeñas empresas del Valle del Cauca)

Como lo muestran los datos, las MiPymes representan un factor relevante en la economía de la región, por lo tanto, el estudio de las características de financiación y la evaluación de sus indicadores de crecimiento en ventas, cuando las mismas están en crecimiento, es de gran importancia.

Con la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Cali, la cual fue extraída del formulario de inscripción diligenciado por las empresas inscritas en el programa ValleE, se identificaron variables como las diversas fuentes de financiación a las que accedieron dichas empresas, categorizadas por mayor relevancia según el valor total de financiación, sectores económicos a los que pertenecían dichas empresas, entre otros, los cuales permitieron mostrar las diversas barreras de las empresas para crecer de manera acelerada, rentable y sostenible, así como expandirse en diferentes mercados que les ayudaran a ser más visibles en el mercado financiero y de inversión.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los retos que presentan las MiPymes inscritas en el programa ValleE para su desarrollo y crecimiento, a partir de su estructura de financiación?

1.4. JUSTIFICACIÓN

Las MiPymes en el Valle del Cauca representan un sector importante en el desarrollo económico de la región, son una fuente importante de empleo, sin embargo, presentan barreras para su desarrollo rentable y sostenible en el tiempo. Los factores internos como la poca capacidad de innovación y creatividad, insuficiente desarrollo tecnológico y factores externos como los de tipo tributario y la expansión a nuevos mercados, son algunas de las problemáticas que hacen que cada día sea más difícil para estas acceder a financiamiento que permitan la perdurabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar los retos frente al financiamiento de las MiPymes en el Valle del Cauca inscritas al programa ValleE, a partir de su estructura de financiación.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar las MiPymes inscritas en el programa ValleE, agrupadas por sectores económicos, a partir de la estructura de financiamiento.
- Analizar el impacto de las líneas de financiación de las MiPymes inscritas en el programa ValleE

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1. MARCO TEÓRICO.

Colombia define la Pyme según sus activos totales y el número de empleados (Ley 905 de 2004), sin importar la actividad que desempeñe. En Estados Unidos y Europa, la Pyme se define dependiendo de su sector. Sin importar cuál sea el criterio (ventas, activos, empleados, etc.), el ideal es que el tamaño de las compañías sea relativo a su propio sector. (Montoya, Montoya, & Castellanos, 2010, p.110)

Las Pyme mantienen su comportamiento en Colombia, como en la mayoría de los países de la región. En 2004 representaban el 96% de las empresas del país, generaban el 66% del empleo industrial, realizaban el 25% de las exportaciones no tradicionales y pagaban el 50% de los salarios, de acuerdo con los datos del Ministerio de Desarrollo (Velásquez, 2004).

Para 2005, la Pyme colombiana representó alrededor del 97% de los establecimientos, casi una tercera parte de la producción y de las exportaciones no tradicionales y un 57% del empleo industrial, así como un 70% del empleo total (Garzón, 2005). (Montoya, Montoya, & Castellanos, 2010, p.110)

En el Valle del Cauca, según cifras de la Cámara de Comercio de Cali, cuenta con un 41% de microempresas, un 16% de pequeñas empresas, un 7.5% de medianas y un 4.7% de grandes empresas. Con actividad empresarial concentrada en Cali (64%) y ciudades intermedias como Buga (13%) y Palmira (7.9%). En cuanto a las pymes, están altamente concentradas en Cali (el 80% del total). (Espinosa Romero, Molina Melgarejo, & Vera-Colina, 2015, p. 33).

Con el fin de analizar la competitividad y la financiación en las MiPymes, la literatura ofrece distintos conceptos. Sin embargo, se tomará como fundamento teórico los postulados de Porter (1998) “respecto a la posibilidad de crear ventajas competitivas para lograr un desempeño superior en un sector determinado”. Del mismo modo que diferentes postulados financieros, los cuales podrán hacer sinergia entre la competitividad y los retos a los que se enfrentan las empresas del programa ValleE para acceder a la financiación.

Así, el esquema de la Cadena de Valor de Porter señala actividades primarias complementadas con otras secundarias. Entre las primeras se encuentran las tareas propias de la producción y comercialización de un producto (diseño,

mercadeo, logística o post venta). Entre el segundo grupo, se establecen la contabilidad, recursos humanos, o investigación y desarrollo.

En la práctica, se trata de una herramienta que permite realizar análisis internos de las actividades generadoras de valor de la empresa. Estas deben realizarse generando el mayor ingreso posible o al menos, el menor coste posible, para obtener un alto margen frente a la competencia, siendo este la diferencia entre el valor y el costo de cada actividad (Cerem Comunicación, 2015, pág. par. 7).

De igual manera, se debe tratar el análisis financiero como postulado relevante para evaluar competitividad y financiamientos en las MiPymes. Este análisis basa en la interpretación de los sucesos financieros ocurridos en el desarrollo de la actividad empresarial, como por el ejemplo las ventas y las utilidades obtenidas en el corto o mediano plazo, para lo cual utiliza técnicas que una vez aplicadas llevan a una toma de decisiones acertadas; esto contribuye a examinar la capacidad de endeudamiento e inversión de la empresa, tomando como punto de inicio la información aportada por los estados financieros (Nava Rosillón, 2009, 606 - 628, pág. 609).

Otro ámbito de trabajo entorno al análisis realizado es el de la administración financiera a corto plazo, el capital de trabajo neto y la relación entre rentabilidad y riesgo financiero, para Gitman J. (2003) “se enfoca en que se debe administrar cada uno de los activos circulantes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, efectivo y valores negociables) y los pasivos circulantes (cuentas por pagar, cargos por pagar y documentos por pagar)”.

La liquidez y solvencia son conceptos básicos que se deben definir claramente a la hora de evaluar el acceso a financiamiento de las MiPymes, por tanto, autores como Pedro (2007) hacen referencia a la liquidez, diferenciándola de la solvencia, pero algunos escritos como el de Spi ros & Antonio (2008) refieren el concepto de liquidez con el término de solvencia; razón por la cual es necesario distinguir entre estas definiciones; “liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo”. (Nava Rosillón, 2009, 606 - 628, pág. 610).

“Para las MiPymes tener liquidez significa cumplir con los compromisos y tener solvencia refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación” (Nava Rosillón, 2009, 606 - 628, pág. 612).

Analizando la competitividad de las MiPymes en el valle del cauca, en 2014, la Comisión Regional de Competitividad del Valle del Cauca lideró un ejercicio técnico

que identificó las principales cadenas productivas del Departamento según su potencial de crecimiento, sofisticación, internacionalización y generación de empleo. (Cámara de Comercio de Cali, 2018. Revista acción. 210, 78).

En dicho trabajo participaron la Gobernación del Valle y la Alcaldía de Cali, varias universidades y gremios. Desde entonces, la Cámara de Comercio de Cali asumió la coordinación del Programa de Iniciativas Clúster cuyo principal objetivo es impulsar la competitividad de las empresas relacionadas con 7 cadenas productivas: Macro snacks, Proteína Blanca, Belleza, Sistema Moda, Excelencia Clínica, Bioenergía y Hábitat Urbano, conformadas por 4.242 empresas de todos los tamaños que en 2017 correspondían a 3,4% de las empresas del Departamento y aportaron 48% de las ventas totales (USD\$50,4 billones) y 31% de las exportaciones (USD\$542 millones). (Cámara de Comercio de Cali, 2018. Revista acción. 210, 78)

Aunque en la literatura se pueden encontrar diferentes definiciones del concepto de clúster industrial, la más conocida es aquella acuñada por Michel Porter (1990). En su opinión “los clusters industriales son una colección de compañías e instituciones geográficamente cercanas entre sí, las cuales están ligadas por intereses comunes y cuyas actividades se complementan”. (Soriano, 2008, pág. 9)

Desde una orientación primera a temas de competitividad, con innovaciones tan importantes como la cadena de valor, el modelo de las cinco fuerzas, los clusters, los grupos estratégicos o los conceptos mismos de ventaja competitiva y estrategia, Porter ha ido poniendo cada vez más el foco en el entorno social de compañías y corporaciones, siempre desde esa orientación competitiva. Fruto de ello, durante estas dos primeras décadas del siglo, son sus aportaciones relativas a responsabilidad social y valor corporativo. (Garcia Blanco, 2012, pág. 11)

3. METODOLOGÍA

La metodología aplicada en este estudio es de tipo descriptivo, que corresponde a un conjunto de procedimientos y técnicas utilizadas para dar respuesta a cada uno de los objetivos del estudio y en efecto a la pregunta de investigación. En este apartado se plantean asuntos como: tipo de estudio, método de investigación y técnicas para la obtención de información.

Del universo de 745 empresas inscritas en el programa ValleE, se analizaron las empresas que respondieron afirmativamente sobre el acceso a las diferentes fuentes de financiación entre 2017 y 2018. Con esto se caracterizaron las MiPymes inscritas en el programa para indagar en cuanto a la financiación de estas, con el fin de validar el comportamiento de los sectores económicos en general y sus gestiones financieras.

3.1. TIPO DE ESTUDIO

Para realizar esta investigación primero se utilizó el método de análisis descriptivo debido a la necesidad de especificar la caracterización de las MiPymes inscritas en ValleE en cuanto a la financiación y sobre el comportamiento del sector en general, sus gestiones financieras y sus reacciones a los cambios del mercado.

En segundo lugar, se determinó el objeto de estudio como exploratorio debido a la recolección de la información de las gestiones financieras realizadas por las de las compañías

3.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Con base en el tipo de estudio determinado, el método de investigación es cuantitativo y cualitativo. La revisión documental se realizó mediante la técnica auxiliar para recolección de información. Sin embargo, se privilegió las bases de datos de la Cámara de Comercio de Cali, así como la información proporcionada por los entes gubernamentales de control tales como la superintendencia de sociedades los cuales puede entregarnos información financiera útil para la consecución de los objetivos y su respectivo análisis.

3.3. TÉCNICAS PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN

Como común denominador de la investigación, la técnica para sistematización y análisis de la información corresponde a la revisión documental de las bases de datos disponibles por las entidades públicas departamentales y nacionales que contienen información de las MIPYMES, los gremios adscritos a estas compañías y

los informes financieros publicados anualmente por orden de la Superintendencia de Sociedades. De esta manera se gestionó la obtención del primer objetivo específico.

3.4. ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La organización de los datos se hizo en torno a las bases de datos a las que se pueden acceder a través de la Cámara de Comercio de Cali y diferentes entes gubernamentales, los cuales publican los resultados financieros de las empresas mediante diferentes páginas web.

El análisis de los datos se realizó mediante la herramienta de Excel confrontando las diferentes fuentes de financiación y la utilización de estos recursos, además se revisaron algunos interrogantes de la encuesta para identificar patrones generales tales como: el retorno de la inversión, montos de financiación, diferentes fuentes de financiación, entre otros.

Con los mencionados patrones de comportamiento entre las empresas, se referenció el sector económico al que pertenecen, con el fin de evaluar las conclusiones de estos datos cuantitativamente y así mismo argumentar sus resultados cualitativamente a través de las investigaciones ya realizadas y la observación y análisis de los datos.

La dificultad principal que presentó en la investigación fue la consecución de las bases de datos adicionales y de cifras que ilustraran de forma adecuada el panorama frente al financiamiento de las MiPymes en general, en el Valle del Cauca. Por lo anterior, esta investigación se enfocó en las MiPymes del programa ValleE, dado que la Cámara de Comercio de Cali ha realizado una extensa consecución de datos donde la información suministrada fue ser de gran ayuda y base para realizar la investigación.

4. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYMES INSCRITAS EN EL PROGRAMA VALLEE, AGRUPADAS POR SECTORES ECONÓMICOS A PARTIR DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.

De las setecientos cuarenta y cinco (745) compañías inscritas en el programa ValleE, únicamente doscientas sesenta y seis 266 respondieron afirmativamente en el formulario realizado por la Cámara de Comercio de Cali, a la pregunta: Durante los últimos 24 meses, ¿su proyecto/empresa ha recibido financiamiento? (Por ejemplo: concursos de emprendimiento, financiamiento de bancos, fondos personales).

Gráfico 1. Empresas que accedieron a financiación según sector económico

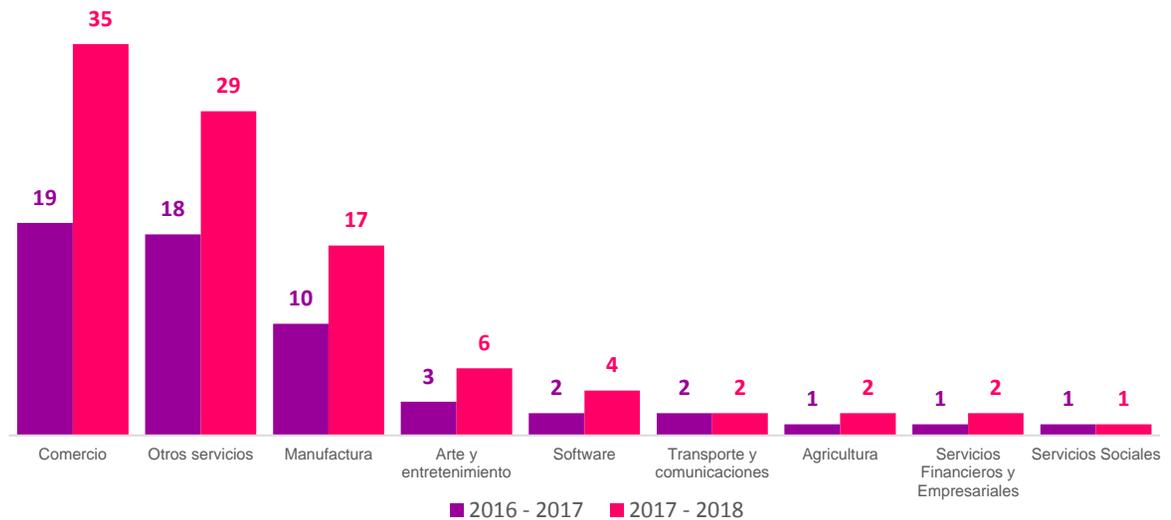


Fuente: Cámara de Comercio de Cali - Cálculos Propios

De acuerdo con el análisis realizado, se encontraron los siguientes hallazgos:

De las doscientas sesenta y seis (266) empresas que accedieron a financiación; en el periodo 2016 y 2017, cincuenta y siete (57) empresas tuvieron un crecimiento de 86% de sus ventas anuales y en el periodo 2017 y 2018, noventa y ocho (98) empresas tuvieron un crecimiento del 122% de las ventas anuales.

Gráfico 2. Número de Empresas que tuvieron crecimiento en ventas según sector económico



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos Propios.

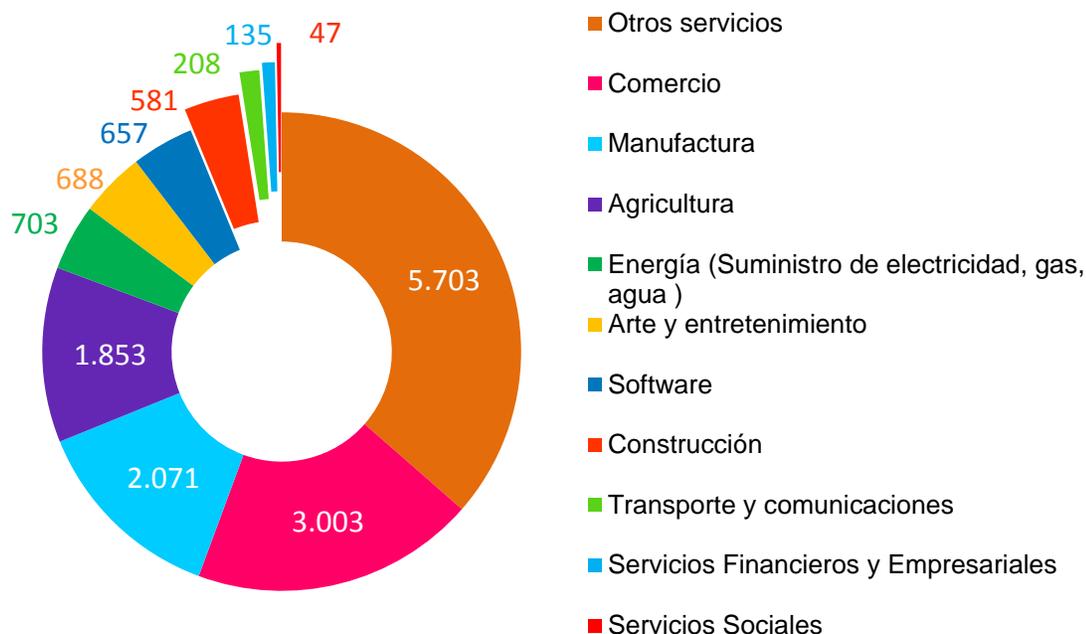
Tabla 2. Matriz lógica de los principales hallazgos encontrados

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	DATO DE VERIFICACIÓN	PERIODO	
			2016 - 2017	2017 - 2018
CRECIMIENTO EN VENTAS	Empresas que crecieron en ventas de las 266 que respondieron afirmativamente en el formulario	# de empresas	57	98
FUENTE DE FINANCIACIÓN	Empresas que recurrieron a montos igual o superior a \$100.000.000 de pesos	fuentes	Prestamos bancarios y concursos	Prestamos bancarios y concursos
	Empresas que crecieron y accedieron a financiación a partir de prestamos bancarios	% de empresas	43%	27%
	Empresas que crecieron y accedieron a financiación a partir de ahorros propios	% de empresas	59%	66%
	Empresas accedieron a financiación a partir de inversionistas	# de empresas	2	2
	Empresas que crecieron y accedieron a financiación a partir de 1 o 2 fuente de financiación	% de empresas	93%	83%
	Empresas que crecieron y accedieron a financiación a partir de 3 o mas fuentes de financiación	% de empresas	7%	10%
RETORNO DE LA INVERSIÓN	Empresas que accedieron a fuentes de financiación, esperaban resultados a corto plazo (periodo de máximo 1 año).	% de empresas	71%	72%
DESACELERACIÓN EN VENTAS	empresas que accedieron a financiación y presentaron una desaceleración en ventas	% de empresas	21%	18%
	nivel de la desaceleración en ventas de las empresas	% de desaceleración	29%	43%
	empresas que decrecieron y presentaron como principal característica tener 1 o 2 socios.	% de empresas	58%	72%

Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos Propios.

El valor de la financiación en el sector de otros servicios es de COP 5.703 millones en 2018, el cual representa un 36,4% del total de la financiación de las MiPymes en el mismo año, seguido del sector comercio con un valor total de financiación de COP 3.003 millones de pesos, representando el 19,2% y por último el sector manufacturero, con un valor total de COP 2.071 millones de pesos, representando el 13,2% del total de la financiación para 2018 (Gráfico 3).

Gráfico 3. Distribución de la financiación de las MiPymes agrupadas por sectores económicos. (millones de pesos)

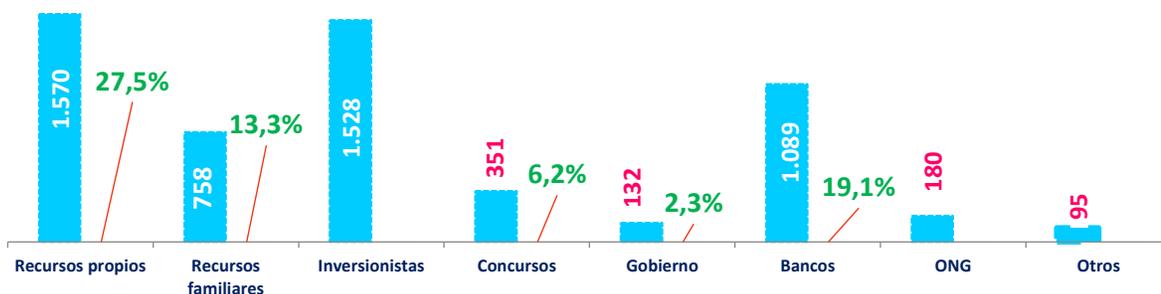


Fuente: Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Teniendo en cuenta los 3 sectores más representativos en cuanto acceso al financiamiento, a continuación, se muestran las fuentes de cada uno de los sectores mencionados:

Para el año 2018, el sector de otros servicios obtuvo financiación principalmente a partir de recursos propios (\$1.570 millones de pesos) seguido de recursos familiares (\$758 millones de pesos), lo que representó el 27,5% y el 13,3% respectivamente del total de la financiación en este sector para el 2018. Este sector representó el 36,4% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 4. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Otros Servicios en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente: Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Para el año 2018, el sector del comercio obtuvo financiación principalmente a partir de Bancos (\$869 millones de pesos), seguido de recursos propios (\$805 millones de pesos), representando el 28,9% y el 26,8% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 19,2% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 5. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las Pymes del sector Comercio Servicios en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente: Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Para el año 2018, el sector manufacturero obtuvo financiación principalmente a partir de recursos propios (\$738 millones de pesos), seguido de concursos (\$598 millones de pesos), representado el 35,6% y el 28,9% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 13,2%% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 6. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes de Manufactura en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente: Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Para el año 2018, el sector transporte y comunicaciones obtuvo financiación principalmente a partir de recursos familiares (\$95 millones de pesos) seguido de otras fuentes de financiación¹ (\$75 millones de pesos), representado el 35,6% y el 28,9% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 1,3% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 7. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Transporte en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

¹ Proveedores, capital de trabajo, amigos, ahorros, entre otros.

Para el año 2018, el sector de agricultura obtuvo financiación principalmente a partir de recursos propios (\$924 millones de pesos) seguido de concursos (\$374 millones de pesos), representado el 49,9% y el 20,2% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 11,8% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 8. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Agricultura en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Para el año 2018, el sector de Arte obtuvo financiación principalmente a partir de bancos (\$287 millones de pesos) seguido de inversionistas (\$161 millones de pesos), representado el 41,7% y el 23,4% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 4,4% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

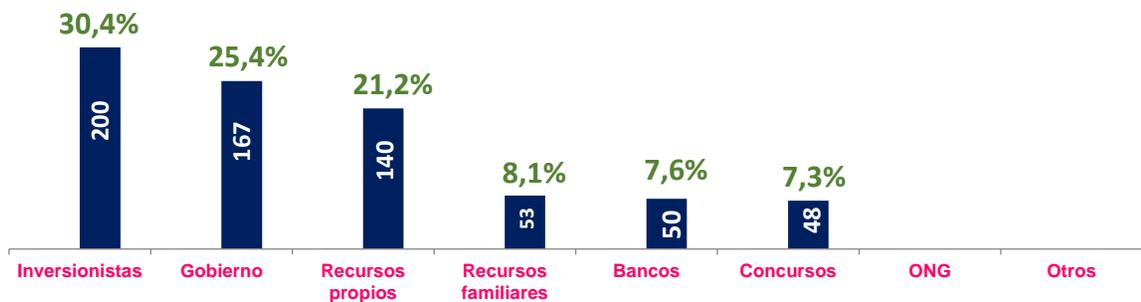
Gráfico 9. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Arte en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Para el año 2018, el sector de Software obtuvo financiación principalmente a partir de inversionistas (\$200 millones de pesos) seguido de Gobierno (\$167 millones de pesos), representado el 30,4% y el 25,4% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 4,2% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 10. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector Software en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Para el año 2018, el sector de servicios financieros y empresariales obtuvo financiación principalmente a partir de recursos propios (\$82 millones de pesos) seguido de Gobierno (\$35 millones de pesos), representado el 60,2% y el 25,7% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 0,9% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 11. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector de Servicios Financieros en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Para el año 2018, el sector de servicios sociales obtuvo financiación principalmente a partir de recursos propios (\$37 Millones de pesos) seguido de concursos (\$5 millones de pesos), representado el 79,8% y el 10,7% respectivamente del total de la financiación en ese sector. Este sector representó el 0,3% del total financiado, de los sectores que accedieron a financiación en 2018, según la base de datos de las empresas inscritas en ValleE.

Gráfico 12. Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes del sector de Servicios Sociales en 2018. (cifras en millones de pesos)



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

De acuerdo con el análisis realizado y después de tabular y caracterizar las empresas del programa ValleE que accedieron a financiamiento se encuentran las siguientes generalidades:

- a. Es difícil recurrir a la financiación a través de entidades bancarias para las MiPymes, en consecuencia, deben acudir a ahorros propios u otro tipo de financiamiento.
- b. Conforme a las respuestas del formulario de inscripción del programa ValleE, los empresarios en su mayoría creen que la principal barrera para su desarrollo y crecimiento es poder expandir la empresa y/o proyecto de negocio a nuevos mercados, esto se ve reflejado en que, a raíz de esta problemática, las empresas no son “atractivas” para los inversionistas.
- c. La necesidad de resultados a corto plazo refleja la inadecuada educación financiera de las MIPYMES, que esperan con ansiedad el retorno de su inversión, debido igualmente, a las fuentes de financiamiento a las que recurrieron las cuales ameritan un reintegro de su dinero en un periodo menor a un año.

En general, las garantías y requisitos para utilizar una fuente de financiación en las MiPymes dependen en mayor medida de su trayectoria en el mercado, su historia comercial y capacidad de endeudamiento.

4.2. ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN DE LAS MIPYMES INSCRITAS EN EL PROGRAMA VALLEE

Luego de analizar las empresas que accedieron a las diversas líneas de financiamiento, planteadas en el formulario de inscripción para acceder al programa ValleE, se identificaron 3 grandes retos que agrupan todas las barreras para acceder a diferentes líneas de financiamiento en el valle del Cauca.

4.2.1. Barreras Encontradas

4.2.1.1. Deficiencia en las políticas para la asignación de créditos en las diferentes líneas de financiamiento a las MiPymes.

Las políticas de acceso al financiamiento en Colombia han buscado crecientemente lograr mayor eficiencia en la asignación de los recursos públicos involucrados. Con ese objetivo, el enfoque de la política ha cambiado desde la asignación de crédito subsidiado, en las décadas de los ochenta y noventa, hacia el desarrollo de instrumentos que garanticen el acceso en condiciones de eficiencia, incorporando también al sector privado. Es así como en las dos últimas décadas la asignación de crédito a las MiPymes se ha venido realizando sin tasas subsidiadas, pero haciendo énfasis en los plazos y en las garantías. (Ferraro, 2011, pág. 153)

Con el fin de contextualizar las problemáticas de acceso al financiamiento de las MiPymes, una de las tendencias históricas reportadas en la Gran Encuesta Pyme ha sido un sector Pyme más “preocupado” por financiar sus actividades diarias y mucho menos por tener vocación de expansión o innovación. Ello se refleja en que la mayoría de las Pyme continúa destinando los recursos obtenidos en los créditos a financiar el capital de trabajo (63% en industria, 67% en comercio y 60% en servicios), dejando de lado actividades como compra y arriendo de maquinaria (15% en industria, 9% en comercio y 9% en servicios) o remodelaciones-adequaciones (11% en industria, 11% en comercio y 14% en servicios). (Clavijo, Vera y Beltran, 2019. Par, 7).

Teniendo en cuenta los múltiples estudios realizados con el fin de evaluar el financiamiento de las Pymes, se encuentra, que según la revista INNOVAR JOURNAL 2014, al analizar la composición de la financiación de terceros en base

a los Indicadores de endeudamiento en las MiPymes colombianas. Período 2004-2009 (cálculos propios con base en Superintendencia de Sociedades (2010)). El endeudamiento contratado con instituciones financieras solo representa el 9% del activo; si bien esta cifra puede parecer pequeña, al comparar con el nivel de ingresos de estas empresas el endeudamiento financiero representa 14,6 veces su volumen de ventas, por lo que podría inferirse que no presentan condiciones para potenciar su apalancamiento con recursos bancarios. Esto puede convertirse en una dificultad para fortalecer posiciones competitivas de las empresas, ya que su crecimiento y posibles estrategias de diversificación se ven limitados por la disponibilidad de recursos propios de los socios. (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014, pág. 145).

Estos resultados permiten afirmar que se trata de empresas que obtienen recursos fundamentalmente de:

- a. Recursos patrimoniales
- b. Pasivos operacionales de corto plazo (proveedores, acumulados por pagar)
- c. Pasivos de largo plazo, en un porcentaje significativamente menor.

Este comportamiento es similar al observado en MiPymes de otras latitudes Logan & Steele (2001), “en los cuales el comportamiento de su estructura de capital (largo plazo) muestra patrones de la teoría de selección jerárquica”, R & S (2001) donde “los empresarios prefieren financiarse con recursos propios antes de recurrir a fuentes externas, manteniendo el control la propiedad, pero sacrificando el crecimiento potencial de la organización y de su actividad económica”.

En base a los datos recolectados de investigaciones mencionadas anteriormente, se encuentra que las MIPYMES acceden a financiamiento a través de recursos propios, esto debido principalmente a las necesidades a suplir, la cual es la o las razones para las cuales se busca financiación. Aunque se puede denotar un gran avance durante el tiempo del mejoramiento de la línea bancaria a las MIPYMES, todavía se encuentra en desconocimiento el papel que juegan los bancos para la sostenibilidad y crecimiento de estas empresas, por parte de los bancos, llegar a ofrecer el portafolio de inversión a las MIPYMES puede ser poco atractivo debido a las pocas garantías que pueden ser otorgados por este tipo de empresas.

4.2.1.2. Formalización, poca creatividad, innovación y desarrollo tecnológico.

Son menos numerosas las investigaciones que abordan la problemática de las MiPymes desde la perspectiva interna de la empresa, buscando complementar las

explicaciones de tipo externo. En este caso se destacan los aportes de autores como Deakins, Logan y Steele (2001), R & S (2001), quienes desarrollan una investigación cualitativa en MiPymes británicas. Entre sus hallazgos plantean que las decisiones relacionadas con la conformación de la estructura de capital muestran una complejidad mayor a la que sugiere la teoría de selección jerárquica, ya que no es la actitud de los propietarios lo que obstaculiza la entrada de nuevos accionistas, sino la falta de inversionistas interesados en este tipo de negocios. (VERA COLINA, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014, pág. 151)

En el mundo de hoy para la creación de las nuevas empresas y más específicamente en parte de las instituciones académicas y sus investigadores, existe una serie de riesgos o barreras.

Vesga (2014) “La Pymes presentan barreras nacionales para la innovación y dificultades para su comercialización, ya muy bien sea por su desarrollo, o por desconocimiento de los canales de entrada en los mercados”. Las cuales pueden ser:

- Poca capacidad de formación específica para el crecimiento de tecnologías y mercados, para un buen modelo empresarial, aseguramiento de la propiedad intelectual, etc.
- Poca experiencia del capital riesgo específico para obtener su desarrollo final y/o comercialización.
- En varios entornos, las grandes empresas desarrollan habilidades para asumir riesgos conjuntos con investigadores académicos y ahora también desarrollan actividades de I+D, generándose éstas en los países de origen o en otros países con más larga trayectoria de investigación. Dificultando tanto la colaboración con empresas ya existentes, con habilidades tecnológicas, como con las instituciones mayormente interesadas en el desarrollo de spin-off.
- Las pequeñas empresas denominadas PYMES del entorno de la institución académica tienen un muy bajo conocimiento de las oportunidades de colaboración con las mismas.
- A la hora de realizar investigaciones o la institución como tal ha de asumir riesgos adicionales: como por ejemplo el perfil completo, implementar el proceso industrial, estudios de viabilidad y de mercado, etc. Es decir, ofrecer un producto ya terminado.

- Dada la cultura empresarial, preferiblemente el entorno social, como así también de las dichas instituciones, se dificulta el desarrollo empresarial innovador y creativo. (Vesga, 2014)

Las Pymes tienen una estructura sencilla, de pocos trabajadores, por lo que la adaptación a cualquier cambio o innovación es mucho más rápida y sencilla. Por ese motivo, es necesario que aprovechen esa ventaja competitiva frente a las grandes empresas con miles de trabajadores y estructuras muy complicadas. Una Pyme puede probar de un día para otro un producto o servicio y desecharlo si no le vale, por lo que tiene una gran flexibilidad para innovar. (Infocif, 2015)

La innovación no significa una gran inversión en I+D dentro de la empresa. Esto actualmente no es cierto, ya que la innovación no es sólo tecnológica, sino que puede referirse a la forma de prestar un servicio de una forma diferente en base a lo que los usuarios demandan. Para una Pyme es más sencillo conocer a su cliente y saber qué necesita, para innovar y dar el producto o servicio adaptado a las necesidades del cliente de forma eficaz. (Infocif, 2015)

Basándonos en el formulario diligenciado por las empresas inscritas en el programa ValleE, de estos empresarios en formación que accedieron a financiamiento, el 43% acepta que el principal reto de su empresa es el poder expandir la empresa y/o proyectarse a nuevos mercados. Lo anterior, demuestra que el empresario MiPymes intenta sobrevivir en el mercado. Sin embargo, estar en el mercado y para continuar con su objeto social, sacrifica el factor de crecimiento, lo que imposibilita el crecimiento continuo.

4.2.1.3. Falta de formación en la administración financiera de sus recursos, que les permita mejorar su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

Al consultar a los empresarios inscritos en el programa ValleE sobre cuales serían la asesorías en las cuales solicitaría apoyo, el 70% de las empresas que accedieron a financiamiento considera necesaria enfocarse primero en los programas de estrategia y posicionamiento, luego en comercialización y marketing y por último luego asesoría contable; lo que nos denota las principales falencias que presentan los microempresarios en el momento de establecer su estructura financiera, debido a que consideran prioridad expandirse y aumentar sus ventas, dejando atrás el control interno y el orden financiero.

El formulario revela que cuando se realizan inversiones el 71% de las empresas que accedieron a fuentes de financiación esperaba resultados a corto plazo (periodo de máximo 1 año), lo que demuestran nuevamente la inmediatez de retorno de

recursos que buscan los microempresarios, lo cual conlleva a decisiones apresuradas y a la solicitud de recursos financieros exclusivamente para capital de trabajo y no para inversiones futuras lo que ocasiona que este tipo de empresas entren en periodos de estancamiento de crecimiento y no logren entrar en programas de innovación e inversión.

Del total de empresas que accedieron a financiamiento durante el 2017 al 2018 solo seis (6) fueron financiadas a través de programas del gobierno, de estas, solo a dos (2) le fueron otorgados recursos por \$40.000.000 m/c. Lo que demuestra la poca participación y escaso conocimiento de las MIPYMES para acceder a las diferentes líneas de financiamiento gubernamentales.

4.3. ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES Y LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS INSCRITOS EN EL PROGRAMA VALLEE.

A continuación, se mencionarán algunas estrategias que le permitan a la Cámara de Comercio de Cali y a la Red Regional de Emprendimiento, apalancar el desarrollo de las empresas que por diversas dificultades no cumplen con los criterios establecidos para participar en el programa ValleE y que requieren de intervención para continuar por una ruta empresarial de manera dinámica y sostenible.

- Realizar retroalimentación a cada empresa de las dificultades que presentaron, las cuales imposibilitaron para quedar entre las primeras 65 empresas escogidas, beneficiarias del programa.
- Agrupar las empresas por las principales dificultades encontradas y realizar un plan mejoramiento y potencialización de capacidades.

Dicho plan se podría abordar de dos maneras:

- a. Dada la baja capacidad económica que presentan algunas empresas, se podrían realizar alianzas con las universidades e instituciones de educación superior privadas y públicas, para poner en marcha el apoyo técnico de estudiantes en etapa practica orientados por profesores y demás actores, con el fin de iniciar un proceso de mejoramiento de capacidades a partir de las dificultades encontradas.
- b. Sugerir los distintos programas que lidera la Cámara de Comercio de Cali u otras entidades, de acuerdo con las necesidades de cada grupo de empresas, que les

permita mejorar y potencializar sus ideas de negocios, con el propósito de participar en una próxima convocatoria de ValleE o las diferentes convocatorias a nivel nacional, las cuales les ayudarían a aumentar su competitividad y rentabilidad en el tiempo.

Sin duda la disponibilidad de información financiera veraz es un gran reto para medir el impacto del programa ValleE, por tal motivo se podría sugerir que desde el aplicativo en el cual se recoge la información de las empresas inscritas en el programa, se genere un cierto control de la información financiera depositada por los empresarios a la hora de diligenciar el formulario. De esta manera la Cámara de Comercio de Cali y la Red Regional de Emprendimiento del Valle del Cauca, ganarían mejores grados de certeza para hablar de la información financiera de las empresas beneficiadas por el programa.

Lo anterior, dada la irregularidad encontrada en ciertas cifras registradas, sobre todo en las ventas registradas en el formulario de inscripción del programa.

- a. Aumentar la difusión por medio de redes o programas de formación, sobre las diferentes líneas de financiación y sus características de acceso, presentes en el Valle del Cauca, con el fin de superar la falta de conocimiento de los pequeños empresarios de la región en materia de financiación. Incrementar la divulgación de las distintas alianzas que la Cámara de Comercio y la Red Regional de Emprendimiento tienen sobre este tema.
- b. Trabajar por la vinculación de las empresas en los encadenamientos productivos de la región.

Con relación a esta estrategia, se profundizó un poco más sobre las apuestas productivas que Coordina la Cámara Comercio de Cali actualmente en la región, sus oportunidades y algunas cifras que demuestran el potencial apoyo a las empresas del Valle del Cauca.

4.3.1. Contexto sobre encadenamientos productivos o clúster empresariales.

Existen algunas publicaciones que definen clúster como el despliegue de una agenda estratégica de desarrollo regional para impulsar el crecimiento de empresas que han sido agrupadas según su interconexión en un mismo sector de mercado, que se encuentran próximas geográficamente y tienen el potencial de colaborar a través de actividades, en programas o proyectos para ser más competitivos (Porter, 1998, pág. 52)

De acuerdo con publicación realizada por la plataforma **European Cluster Collaboration**, los académicos de Harvard, MIT, BI se han agregado al marco de competitividad, mencionando que el crecimiento de una región se da por el crecimiento rentable y sostenido de sus empresas, finalmente llegaron al modelo de ecosistema emprendedor, el modelo de cinco puntos o el Pentágono más conocido como el Diamante de la ventaja competitiva de Michael Porter. En él, el emprendimiento y el capital de riesgo privado se reconocen como pilares igualmente importantes para la economía moderna.

Encadenamientos Productivos de la Región

En 2014 la Comisión Regional y de Competitividad del Valle del Cauca, espacio creado por el Gobierno Nacional para discutir, validar y promover dinámicas que potencien el desarrollo productivo y generen entornos competitivos e innovadores en el Valle del Cauca, lideró un ejercicio técnico que identificó las principales cadenas productivas, según su potencial de crecimiento, internacionalización, sofisticación en productos y servicios, así como en la generación de empleo. En dicha actividad participó la Gobernación del Valle y la Alcaldía de Cali y varias Universidades y Gremios, proceso a partir del cual la Cámara de Comercio de Cali asumió la coordinación del programa de Iniciativas Cluster, cuyo principal objetivo es impulsar la sofisticación e innovación de las empresas de la región desde el enfoque de cadenas productivas. (Camara de Comercio de Cali, 2018)

G

Durante 2014 y 2018, se han priorizado 7 encadenamientos empresariales, las cuales, a partir de la metodología y lógica de Cluster, han identificado acciones concretas para impulsar su competitividad.

Las 7 Iniciativas Clúster son: Belleza, Bioenergía, Excelencia Clínica, Hábitat Urbano, Macro snacks, Proteína Blanca y Sistema Moda, las cuales se encuentran conformadas por 4.377 empresas de todos los tamaños, representando 3,4% del tejido empresarial del Departamento. (Camara de Comercio de Cali, 2019, pág. 59)

Ilustración 1. Iniciativas Cluster del Valle del Cauca.



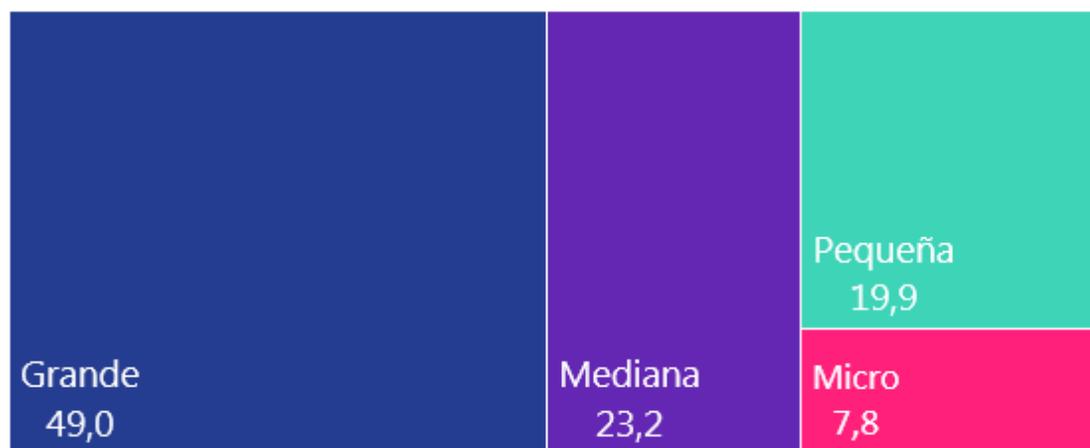
Gráfico 13. Participación (%) de las ventas de las empresas del clúster en las ventas totales de las empresas del Valle del Cauca 2017.



Fuente: Confecámaras, Supersociedades - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

En 2018 los clusters del Valle del Cauca estuvieron conformados en un 49% por las grandes empresas de la región y el 51% son MiPymes, lo que demuestra que el tejido empresarial del departamento está conformado principalmente por Micros, medianas y pequeñas empresas (Gráfico 14).

Gráfico 14. Distribución (%) de empresas de los 7 Clústers según tamaño 2018



Fuente: Confecámaras, Supersociedades - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Después de priorizar las apuestas productivas de la región y sus respectivas industrias auxiliares, la Cámara de Comercio de Cali implementó y consolidó una **metodología de impulso a la competitividad regional** que ha sido exitosa en varias zonas del mundo. Tal es el caso de Cluster Initiative Bavaria (Alemania) y el programa Acción en Cataluña (España). A partir de este método, se plantean amplias agendas de innovación, formación de capital humano especializado, atracción de inversión, emprendimiento y desarrollo tecnológico. (Bueso, 2013, pág. 63)

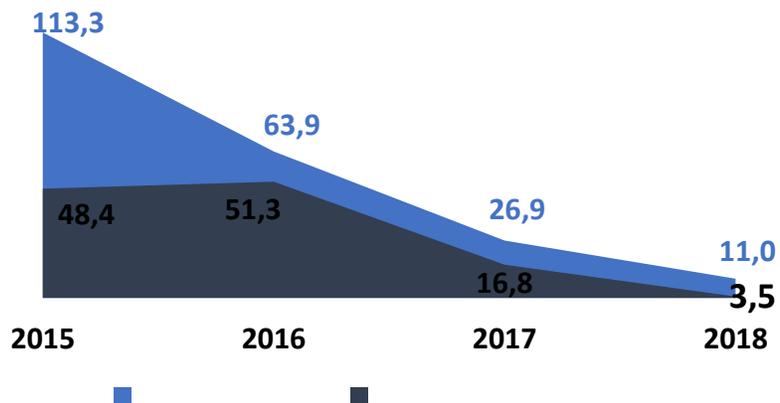
En 2018 la Cámara de Comercio de Cali, realizó un estudio en el que demostró que los siete clusters registraron una tasa de supervivencia gde 5 pps superior a la de otras actividades.

Gráfico 15. Tasa de supervivencia anual (%) número de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2014 y 2018)



Fuente: Confecámaras, Supersociedades - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Gráfico 16. Tasa de crecimiento anual (%) activos de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2015 y 2018)



Fuente: Confecámaras, Supersociedades - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Lo anterior, quiere decir que generar emprendimientos que tengan relación con los encadenamientos productivos del departamento y que además participen activamente de las actividades y proyectos que se coordinan en el marco del clúster, tendrán una mayor probabilidad de crecer de manera rentable y sostenida en el tiempo.

Por último, en 2019 la Cámara de Comercio de Cali lanzó dos (2) iniciativas clúster nuevas, las cuales agrupan las empresas relacionadas con la industria digital / tecnología y 4.0, así como la industria de turismo, nombradas en la región como *Clúster* de Economía digital y *Clúster* de Experiencia, respectivamente.

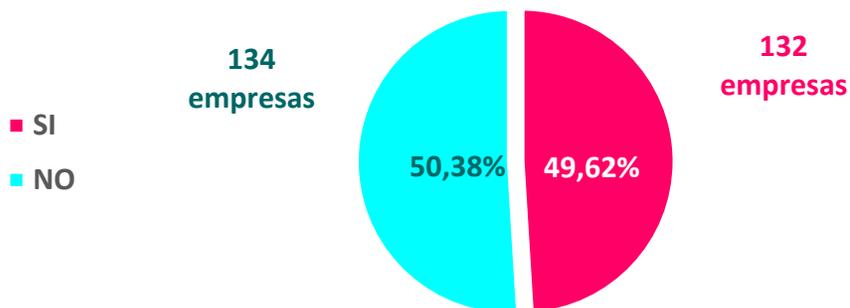


4.3.2. Relación de las empresas que accedieron a financiamiento inscritas en el programa ValleE, con los encadenamientos productivos de la región.

Después de demostrar la importancia y relevancia que tienen los clústers en el crecimiento económico de la región, se caracterizaron las empresas objeto de estudio (266 que accedieron a financiación durante 2017-2018), con relación a las 9 iniciativas clúster del departamento.

De las 266 empresas que accedieron a financiamiento, el 49,62% (132 empresas) tienen relación con por lo menos 1 iniciativa clúster, cerca del 7% (9 empresas) tienen que ver con 1 o más iniciativas clúster.

Gráfico 17. Participación (%) de las empresas que tiene relación con los cluster del Valle del Cauca



Fuente Cámara de Comercio de Cali - Cálculos propios

Ilustración 2. Número de empresas que tienen relación con las nueve iniciativas clúster del



De las 266 empresas que accedieron a financiamiento, inscritas en el programa ValleE, treinta y seis (36) tienen que ver con el Clúster de Sistema Moda, diecisiete (17) con Economía Digital, quince (15) con Macro snacks, doce (12) con el Clúster de Experiencia, nueve (9) con Hábitat Urbano, nueve (9) con Belleza, cuatro (4) con Excelencia Clínica, dos (2) con Proteína Blanca y una (1) con el Clúster de Bioenergía.

5. CONCLUSIONES

- Las empresas inscritas en el programa ValleE presentan como principal reto para su crecimiento y fortalecimiento el acceso a fuentes de financiamiento, generalmente a partir de las problemáticas macroeconómicas que conllevan las políticas de financiamiento a MiPymes por parte de las entidades bancarias, que carecen de una estructura óptima para el acceso a los recursos necesarios por parte de este sector empresarial.
- Es necesario por parte de los programas de crecimiento y apoyo empresarial como lo es ValleE, que replantee las estrategias para abordar las problemáticas del sector empresarial Pyme debido a los retos que afrontan constantemente las áreas de financiamiento, posicionamiento y crecimiento.
- Generalmente se encuentran las dificultades del sector económico MiPyme en factores externos de políticas públicas, ya sea por el acceso al financiamiento por parte de inversionistas o entidades bancarias. Sin embargo, un factor importante que se logra identificar es el de la educación financiera por parte de los empresarios MiPyme, puesto que evalúan el acceso al financiamiento entorno a la consecución de recursos a corto plazo para capital de trabajo, además de carecer principalmente de programas de innovación para su crecimiento y en consecuencia a estas acciones se llega al estancamiento del progreso y ampliación de mercados por parte de este sector económico.
- Existe una gran oportunidad de mejora al recolectar información financiera de las empresas en Colombia lo cual genera un impacto negativo a la hora de evaluar con certeza la efectividad de programas con impacto en el tejido empresarial de las regiones, como es el caso de ValleE. Por tal motivo, en este estudio se identifica que la calidad de la información financiera reportada por las empresas inscritas en ValleE mejora con el tiempo al ejecutarse las diferentes fases del programa. No obstante, se sugiere que desde el inicio de la próxima versión de ValleE se debería velar por la coherencia en la información reportada por las empresas con el fin de garantizar la correcta evaluación del programa.

BIBLIOGRAFÍA

- ANIF Pymes - Centro de Estudios Económicos. (2018). *Gran Encuesta Pyme*. Bogotá.
- Beltran Sanchez, D., & Carvajal Vargas, N. (2018). *PROBLEMÁTICA DE LAS MIPYMES EN EL VALLE DEL CAUCA PARA ACCEDER A LAS FUENTES DE FINANCIACION, PERIODO 2016-2017*.
- Camara de Comercio de Cali. (2018). Clusters: los motores de la economía regional. *Revista Acción*.
- Camara de Comercio de Cali. (2019). *Agenda ValleE*. Obtenido de <https://www.ccc.org.co/landing/vallee/pdf/ADENDA3-PROGRAMA-VALLEE.pdf>
- Cámara de Comercio de Cali. (2019). Las Mipymes, pequeñas gigantes de los negocios. *Revista Acción*, 6.
- Cámara de Comercio de Cali. (2019). Los grandes retos de las pequeñas empresas del Valle del cauca.
- Camara de Comercio de Cali. (2019). *ValleE*. Obtenido de <https://www.ccc.org.co/landing/vallee/#Home>
- Cerem Comunicación. (9 de junio de 2015). *UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS*.
- Clavijo, S. (2019). Financiamiento Pyme en Colombia: Lectura de la Gran Encuesta Pyme de Anif del cierre de 2018. *La Republica*.
- Espinosa Romero, F., Molina Melgarejo, Z. a., & Vera-Colina, M. (2015). *Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia*.
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. 62.
- Garcia Blanco, S. (2012). *LA EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DE LOS CLUSTERS*.
- Gitman J., L. (2003). *Principios de Administración Financiera* (Vol. 10ma Edición). (P. Educación, Ed.) México.
- Infocif. (2015).
- J., L. A. (2011). *Política pública e instrumentos de financiamiento a las pymes en Colombia*.
- Logan, D., & Steele. (2001). The financial management of the small enterprise. Obtenido de <http://www.accaglobal.com/research/summaries/23924>

- Montoya, A., Montoya, I., & Castellanos, O. (2010). *Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos*. Bogotá.
- Motta Aragon, Y., & Cobo Ceballos, X. (2019). FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EN CINCO INGENIOS AZUCAREROS COLOMBIANOS DESDE LA PERSPECTIVA FINANCIERA. *TRABAJO DE GRADO*. Cali.
- Nava Rosillón, M. A. (2009, 606 - 628). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*.
- Pedro, R. (2007). *Manual de análisis financiero*. Edición electrónica gratuita.
- Porter, M. (1998). "The Dawn of the E-Lance Economy". En H. B. Review, *Clusters y la nueva economía de la competencia*.
- R, B., & S, M. (2001). Principios de Finanzas Corporativas. En *pecking order theory*. México: McGraw-Hill.
- Soriano, M. (2008). *El papel del emprendedurismo en la formación de clusters industriales*.
- Spiros, B., & Antonio, R. (2008). *Administración de los problemas financieros en los bancos. Dilema entre los riesgos de Liquidez y Solvencia*. México: El Trimestre Económico.
- VERA COLINA, M., Melgarejo-Molina, Z., & Mora-Riapira, E. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros¹. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*.
- Vera-Colina, M., Melgarejo-Molina, Z., & Mora-Riapira, E. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR JOURNAL*, 149-160.
- Vesga, R. (2014). *Emprendimiento e innovación en Colombia: ¿qué nos está haciendo falta?*. .

ANEXOS

ANEXO A: Segmentos de negocio de las iniciativas cluster

Belleza	Bioenergía	Excelencia Clínica
Cosméticos	Cogeneradores	Centros especializados
Empaques	Destiladores	Clínicas estéticas
Químicos	Equipos eléctricos	Equipos médicos
Ingredientes naturales	Generadores de biomasa	Farmacéuticos
	Maquinaria agrícola	Protésis e implantes
	Servicios de ingeniería	

Proteína Blanca	Sistema Moda	Hábitat urbano
Faenado y frigorífico	Calzado	Diseño y Servicios de Ingeniería
Incubadora	Confección	Actividades Inmobiliarias
Huevo	Industria textil	Comercialización de materiales
Levante	Joyería	Construcción no residencial
Procesado		Construcción residencial
Procesado integrado		Diseño y Servicios de Ingeniería
Pollo, cerdo y huevo		Materiales e Insumos para la construcción
		Servicios Financieros Especializados
		Servicios para la construcción
		Servicios Públicos Domiciliarios

Economía Digital	Experiencia - o cluster de turismo.
Industria 4.0	Hoteles
Hardware	Agencias de viajes
Software	Restaurantes turísticos
	Sitios turísticos del valle del cauca

ANEXO B: Número de empresas que tuvieron crecimiento en ventas según sector económico

SECTORES	2016 - 2017	2017 - 2018
Comercio	19	35
Otros servicios	18	29
Manufactura	10	17
Arte y entretenimiento	3	6
Software	2	4
Transporte y comunicaciones	2	2
Agricultura	1	2
Servicios Financieros y Empresariales	1	2
Servicios Sociales	1	1

ANEXO C: Participación de las empresas que accedieron a financiación según sectores económicos entre 2017-2018

SECTORES	# DE EMPRESAS	%
Energía (Suministro de electricidad, gas, agua)	2	0,8%
Transporte y comunicaciones	3	1,1%
Servicios Sociales	4	1,5%
Servicios Financieros y Empresariales	5	1,9%
Construcción	9	3,4%
software	14	5,3%
Arte y entretenimiento	15	5,6%
agricultura	17	6,4%
Manufactura	52	19,5%
comercio	70	26,3%
otros servicios	75	28,2%
TOTAL	266	

Cálculo: número de empresas del sector que accedió a financiamiento / total de empresas que accedieron a financiamiento

ANEXO D: Distribución de la financiación de las MiPymes agrupadas por sectores económicos. (millones de pesos)

SECTOR	TOTAL FINANCIADO
Otros servicios	5.703
Comercio	3.003
Manufactura	2.071
Agricultura	1.853
Energía (Suministro de electricidad, gas, agua)	703
Arte y entretenimiento	688
Software	657
Construcción	581
Transporte y comunicaciones	208
Servicios Financieros y Empresariales	135
Servicios Sociales	47
TOTAL	15.648

ANEXO E: Valor de las diferentes fuentes de financiación a las que accedieron las MiPymes (millones de pesos)

FUENTE DE FINANCIACIÓN	TOTAL FINANCIACIÓN	%
Recursos propios	4.618	29,5%
Inversores	3.064	19,6%
Bancos	2.909	18,6%
Familia	2.037	13,0%
Concursos	1.747	11,2%
Gobiernos	648	4,1%
ONG	390	2,5%
Otros	235	1,5%
TOTAL FINANCIACIÓN ValleE	15.648	

Cálculo: (total (\$) financiación por fuente / total (\$) financiación MiPymes ValleE) *100

ANEXO F: Distribución (%) de empresas de los 7 Clusters según tamaño en 2018

TAMAÑO	# DE EMPRESAS	%
GRANDE	167	48,55
MEDIANA	77	22,38
MICRO	32	9,30
PEQUEÑA	68	19,77
TOTAL EMPRESAS	344	

Cálculo: (número de empresas por tamaño / total de empresas de los cluster)*100

ANEXO G: tasa de supervivencia anual (%) número de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2014 y 2018)

DATO # EMPRESA	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
# Total de empresas	24.878	16.307	13.608	11.091	8.195
# de empresas Cluster	7.355	5.110	4.406	3.633	2.683
# de empresas resto	17.523	11.197	9.202	7.458	5.512
DATO SUPERVIVENCIA	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
TSupervivencia Cluster	100%	69,48%	59,90%	49,39%	36,48%
TSupervivencia sin Cluster	100%	63,90%	52,51%	42,56%	31,46%

Cálculo: (número de empresas Cluster año actual / año anterior) * 100

ANEXO H: tasa de crecimiento anual (%) activos de las empresas creadas en el valle del cauca en 2014 (2015 y 2018 millones de pesos)

DATO ACTIVOS TOTALES	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Activos total	651.228	1.101.685	1.722.526	2.085.241	2.227.709
Activos Cluster	208.302	444.334	728.043	923.822	1.025.343
Activos Resto	442.926	657.352	994.484	1.161.419	1.202.366
DATO CRECIMIENTO EN ACTIVOS	AÑOS				
	2015	2016	2017	2018	
7 Clusters MYPIMES	59,6	48,2	24,0	8,2	
7 Clusters	113,3	63,9	26,9	11	
Valle sin Clusters	48,4	51,3	16,8	3,5	

Cálculo: ((año actual / año anterior) -1) *100)

ANEXO I: Participación (%) de las empresas que tiene relación con los cluster del Valle del Cauca

CARACTERIZACIÓN	TOTAL	PARTICIPACIÓN	FORMULA
SI	132	49,62%	Empresas que pertenecen a cluster / Total de empresas que accedieron a financiamiento
NO	134	50,38%	Empresas que No pertenecen a cluster / Total de empresas que accedieron a financiamiento
TOTAL	266	100%	

ANEXO J: algunos apartados del formulario de inscripción ValleE

ValleE - 2019 - Línea base

Registro

ID Organización

O-1

ID Convocatoria

C-1

Programa

ValleE

Version

2019

Por favor lea los términos y condiciones de ValleE, los cuales se encuentran en el siguiente link: [Términos de Referencia Valle E 2019 *](#)

Leí y acepto los términos de referencia del programa

Modelo de Negocio

Información general

8. ¿Cuál es el sector principal en donde se encuentra su proyecto de negocio o empresa? *

- Agricultura
- Arte y entretenimiento
- Comercio
- Construcción
- Energía (Suministro de electricidad, gas, agua)
- Manufactura
- Minería y petróleo
- Otros servicios
- Servicios Financieros y Empresariales
- Servicios Sociales
- Software
- Transporte y comunicaciones

ANEXO J (Continuación)

9. Por favor seleccione si su empresa hace parte de alguno de los siguientes clusters *

Para responder considere las Iniciativas Cluster de la Cámara de Comercio de Cali

- Bionergía
- Bienestar y cuidado personal
- Macrosnacks
- Proteína Blanca
- Excelencia Clínica
- Sistema Moda
- Ninguno de las anteriores

10. Por favor seleccione si su proyecto de negocio o empresa realiza alguna de las siguientes actividades: *

En caso de no realizar alguna de estas actividades por favor seleccione la opción Ninguna de las anteriores.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Agencias de noticias y otros servicios de información | <input type="checkbox"/> Juguetes |
| <input type="checkbox"/> Arquitectura y restauración | <input type="checkbox"/> Librerías |
| <input type="checkbox"/> Arte en movimiento | <input type="checkbox"/> Libros, periódicos y revistas |
| <input type="checkbox"/> Artesanías, antigüedades y productos típicos | <input type="checkbox"/> Literatura |
| <input type="checkbox"/> Artes gráficas e ilustración | <input type="checkbox"/> Medios de soporte para contenidos digitales |
| <input type="checkbox"/> Cine, televisión y video | <input type="checkbox"/> Moda, alta costura |
| <input type="checkbox"/> Circos | <input type="checkbox"/> Moda, Pasarela |
| <input type="checkbox"/> Conciertos | <input type="checkbox"/> Monumentos, sitios arqueológicos, sitios históricos |
| <input type="checkbox"/> Conocimientos tradicionales, festivales, camavales | <input type="checkbox"/> Museos, galerías, archivos y bibliotecas |
| <input type="checkbox"/> Edición | <input type="checkbox"/> Ninguna de las anteriores |
| <input type="checkbox"/> Escultura | <input type="checkbox"/> Orquestas, opera y zarzuela |
| <input type="checkbox"/> Fotografía | <input type="checkbox"/> Otros contenidos interactivos audiovisuales |
| <input type="checkbox"/> Gastronomía | <input type="checkbox"/> Parques naturales y ecoturismo |
| <input type="checkbox"/> Improvisaciones organizadas | <input type="checkbox"/> Pintura |
| <input type="checkbox"/> Industria gráfica e impresión | <input type="checkbox"/> Publicidad |
| <input type="checkbox"/> Instalaciones y videoarte | <input type="checkbox"/> Radio y música grabada |
| <input type="checkbox"/> Interiores | <input type="checkbox"/> Teatro, danza, marionetas |
| <input type="checkbox"/> Joyería | <input type="checkbox"/> Videojuegos |

ANEXO J (Continuación)

30. Por favor indique cuales fueron sus ventas totales relacionadas con su proyecto de negocio y/o empresa para los siguientes periodos. *

Por favor responda el valor en pesos, usando números, sin incluir comas ni puntos ya que el sistema los agregará automáticamente (Si sus ventas fueron \$40.000.000, escriba 40000000). Revise de nuevo su respuesta antes de pasar a la siguiente pregunta.

Ventas 2016 *

Pesos

Ventas 2017 *

Pesos

Ventas 2018 *

Pesos

Proyección 2019 *

Pesos

33. Durante los últimos 24 meses, ¿su proyecto/empresa ha recibido financiamiento? (Por ejemplo: concursos de emprendimiento, financiamiento de bancos, fondos personales) *

- Si
- No

34. Durante los últimos 24 meses, ¿su proyecto/empresa ha recibido inversión por parte de terceros? (Por ejemplo: Amigos, ángeles inversionistas, o fondos de capital) *

- Si
- No

ANEXO J (Continuación)

35. Durante los últimos 24 meses, ¿Cuánto ha recibido su proyecto/empresa de inversión o financiación por parte de las siguientes fuentes? *

Por favor responda en pesos, sin incluir puntos ni comas. El sistema los agregará automáticamente una vez haya completado la pregunta. Por favor revise la cifra antes de pasar a la siguiente pregunta

Fondos Personales *

Pesos

Familia y Amigos *

Pesos

Inversionistas *

Pesos

Concursos de Emprendimiento *

Pesos

Instituciones del Gobierno (excluya concursos de emprendimiento) *

Pesos

Instituciones Financieras *

Pesos

ONGs (Excluya concursos de emprendimiento) *

Pesos

Otros

Pesos