



PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

**ACCESO A LA FINANCIACION DE RECURSOS EN LAS MIPYME DEL
SECTOR COMERCIAL DE LA CIUDAD DE MANIZALES**

Docentes:

Gabriel Eduardo Escobar Arias, departamento de Administración.

Rubén Darío Arango Álvarez, departamento de Administración.

Estudiantes:

Carlos Julio Fadul Vásquez

Fabio Cardona Marín

Mauricio Javier Cruz Sánchez

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

UNIDAD DE POSGRADOS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MANIZALES

MANIZALES, ABRIL 29 DE 2015

CONTENIDO

1. RESUMEN DEL PROYECTO	7
2. RESUMEN.....	8
3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	10
3.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	10
4. JUSTIFICACIÓN	19
5. OBJETIVOS	20
5.1. GENERAL.....	20
5.2. ESPECÍFICOS	20
6. REFERENTE TEÓRICO	21
7. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	36
8. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	36
9. ESTRATEGIA METODOLÓGICA.....	37
9.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	37
9.2. POBLACIÓN	37
9.3. MUESTRA Y MUESTREO.....	37
9.4. ETAPAS DEL PROCESO.....	37
9.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	38
10. RESULTADOS	40
10.1. RESULTADOS SOBRE ENCUESTA A MIPYME: INTERPRETACION Y CONCLUSIONES	40
10.2. RESULTADOS SOBRE ENCUESTA A SECTOR FINANCIERO.....	62
10.3. RESULTADOS OFERTA vs DEMANDA	107
10.3.1. SISTEMA DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO CON CUOTA VARIABLE	112
10.3.2. SISTEMA DE AMORTIZACIÓN ESCALONADO CON INCREMENTO DE LOS PAGOS ANUALES Y CON TASA DE INTERÉS CONSTANTE.....	117
10.3.3. SISTEMA DE AMORTIZACIÓN CON CUOTA FIJA Y TASA DE INTERÉS ESCALONADA	123
11. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	131
12. CONCLUSIONES	137
13. RECOMENDACIONES.....	140
14. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	141

15. ANEXOS.....	I
15.1. CARTA SOBRE INVESTIGACIÓN DE MIPYME	I
15.2. ENCUESTA: ENCUESTA SECTOR FINANCIERO.....	III
15.3. ENCUESTA A MIPYME	VII
15.4. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DISCRIMINADA POR ENTIDADES FINANCIERAS	X
15.5. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS	XX
15.6. GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	XXVIII
15.7. PRESUPUESTO	XXXII

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. PORTAFOLIO DE SERVICIOS SECTOR FINANCIERO	12
TABLA 2. ESTUDIOS CONSULTADOS EN LA INVESTIGACIÓN.....	17
TABLA 3. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A LA LEY 590 DE 2000.....	21
TABLA 4. CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN INGRESOS ANUALES	40
TABLA 5. RANGO DE INGRESOS ANUALES EN QUE SE ENCUENTRA SU EMPRESA.....	41
TABLA 6. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS	43
TABLA 7. PREFERENCIAS DE LOS EMPRESARIOS AL ESCOGER UNA ENTIDAD FINANCIERA	44
TABLA 8. CONOCIMIENTO DE INCENTIVOS CREDITICIOS QUE OFRECE LA BANCA DE SEGUNDO PISO	46
TABLA 9. ANÁLISIS DEL TIPO DE OBLIGACIÓN	47
TABLA 10. TASAS DE INTERÉS SEGÚN TIPO DE CRÉDITO	49
TABLA 11. CUADRO RESUMEN SOBRE TASAS DE INTERÉS.....	52
TABLA 12. CLASIFICACIÓN TIPO DE CRÉDITO - PLAZOS	53
TABLA 13. RESUMEN DOCUMENTOS SOLICITADOS PARA ADQUIRIR CRÉDITO	54
TABLA 14. GARANTÍAS EXIGIDAS PARA OTORGAR EL CRÉDITO	56
TABLA 15. INCENTIVOS O PREMIOS POR BUEN COMPORTAMIENTO CREDITICIO.....	57
TABLA 16. PRINCIPALES INCENTIVOS OTORGADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....	58
TABLA 17. EXIGENCIA POR PARTE DE LA ENTIDAD FINANCIERA PARA TOMAR OTROS PRODUCTOS	59
TABLA 18. PRINCIPALES EXIGENCIAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS	61
TABLA 19. RANGO DE INGRESOS PARA MICROEMPRESAS	62
TABLA 20. RANGO DE INGRESOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS.....	63
TABLA 21. RANGO DE INGRESOS PARA MEDIA EMPRESA	64
TABLA 22. RANGO DE INGRESOS PARA GRANDES EMPRESAS	65
TABLA 23. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: CAPITAL DEL TRABAJO...	66
TABLA 24. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: LIBRE INVERSIÓN	67
TABLA 25. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: ACTIVOS FIJOS.....	68
TABLA 26. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: REMODELACIÓN.....	69
TABLA 27. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: TESORERÍA.....	70
TABLA 28. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: INVERSIÓN EN ACCIONES	71
TABLA 29. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: BANCA DE FOMENTO	72
TABLA 30. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: FACTORING	74
TABLA 31. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: LEASING FINANCIERO	75
TABLA 32. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: LEASING OPERATIVO	76
TABLA 33. PRODUCTO QUE SE OFRECE POR LOS COLOCADORES DE RECURSOS: CRÉDITO ROTATIVO.....	77
TABLA 34. PARTICIPACIÓN COMO PROPIETARIO POR PARTE DE LOS COLOCADORES DE RECURSOS.....	79
TABLA 35. QUE COLOCADORES DE RECURSOS POSEEN BANCA DE SEGUNDO PISO	80
TABLA 36. PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS QUE POSEEN BANCA DE SEGUNDO PISO	81
TABLA 37. TASA DE INTERÉS, MICROEMPRESAS.....	83
TABLA 38. TASA DE INTERÉS, PEQUEÑAS EMPRESAS	86
TABLA 39. ENTIDADES COLOCADORAS DE RECURSOS VS. TASA DE INTERÉS	89
TABLA 40. TASAS DE INTERÉS, MEDIANAS EMPRESA	89
TABLA 41. TASAS DE INTERÉS, GRANDES EMPRESAS	92

TABLA 42. COMPARACIÓN DE TASAS.....	94
TABLA 43. MICROEMPRESAS, PLAZOS DE PRODUCTOS.....	98
TABLA 44. PEQUEÑAS EMPRESAS, PLAZOS DE PRODUCTOS	99
TABLA 45. MEDIANAS EMPRESAS, PLAZOS DE COLOCACIÓN	100
TABLA 46. GRANDES EMPRESAS, PLAZOS DE COLOCACIÓN	101
TABLA 47. TASAS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO DE LA REPÚBLICA.....	124
TABLA 48. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO POPULAR.....	X
TABLA 49. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DE DAVIVIENDA	XI
TABLA 50. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DE BANCOLOMBIA.....	XII
TABLA 51. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO SUDAMERIS.....	XIII
TABLA 52. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO HSBC	XIII
TABLA 53. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO AGRARIO	XIV
TABLA 54. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO DE BOGOTÁ	XV
TABLA 55. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL CITI BANK	XVI
TABLA 56. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO WWB.....	XVI
TABLA 57. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO DE OCCIDENTE.....	XVII
TABLA 58. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO PICHINCHA.....	XVIII
TABLA 59. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL HELM BANK	XVIII
TABLA 60. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DEL BANCO CASA SOCIAL COLMENA	XIX
TABLA 61. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO POPULAR	XX
TABLA 62. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: DAVIVIENDA	XXI
TABLA 63. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO DE COLOMBIA	XXII
TABLA 64. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO SUDAMERIS	XXII
TABLA 65. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO HSBC.....	XXIII
TABLA 66. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO AGRARIO.....	XXIV
TABLA 67. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO DE BOGOTÁ	XXIV
TABLA 68. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO CITY.....	XXV
TABLA 69. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO WWB	XXVI
TABLA 70. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO DE OCCIDENTE	XXVI
TABLA 71. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: BANCO PICHINCHA	XXVII

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A LA ENCUESTA MIPYME	41
ILUSTRACIÓN 2. RANGO DE INGRESOS	42
ILUSTRACIÓN 3. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS	43
ILUSTRACIÓN 4. PREFERENCIAS DE LOS EMPRESARIOS AL ESCOGER UNA ENTIDAD FINANCIERA.....	45
ILUSTRACIÓN 5. CONOCIMIENTO DE INCENTIVOS CREDITICIOS QUE OFRECE LA BANCA DE SEGUNDO PISO	46
ILUSTRACIÓN 6. PRINCIPALES TIPOS DE OBLIGACIÓN	48
ILUSTRACIÓN 7. PRINCIPALES DOCUMENTOS QUE EXIGE LA ENTIDAD FINANCIERA PARA REALIZAR ESTUDIOS DE CRÉDITO	55
ILUSTRACIÓN 8. DOCUMENTOS EXIGIDOS COMO GARANTÍAS AL MOMENTO DE OTORGAR UN CRÉDITO	56
ILUSTRACIÓN 9. INCENTIVOS POR BUEN COMPORTAMIENTO CREDITICIO	58
ILUSTRACIÓN 10. PRINCIPALES INCENTIVOS OTORGADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....	58
ILUSTRACIÓN 11. EXIGENCIA POR PARTE DE LA ENTIDAD FINANCIERA PARA TOMAR OTROS PRODUCTOS.....	60
ILUSTRACIÓN 12. PRINCIPALES EXIGENCIAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....	61

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: ACCESO A LA FINANCIACION DE RECURSOS DE LAS MIPYME DEL SECTOR COMERCIAL DE LA CIUDAD DE MANIZALES

1. RESUMEN DEL PROYECTO

El acceso al crédito en Colombia, por parte de las Empresas MIPYME¹ se ha presentado como un obstáculo para el crecimiento de las mismas y su permanencia en un mercado competitivo y globalizado, hábida cuenta que el acceso al crédito para las MIPYME es restringido con múltiples requerimientos, condiciones y requisitos que son difíciles de cumplir por parte de los microempresarios. Lo anterior, debido a que el sistema financiero, colocadores de recursos en el mercado, ven un alto riesgo en las MIPYME para otorgarles créditos; esta situación ha causado en este tipo de empresas una sensación de incertidumbre para obtener un crédito en las entidades colocadoras de recursos, convirtiéndose en una total odisea y la retribución financiera que deben pagar resulta onerosa.

Por lo anteriormente expuesto, el presente proyecto de investigación indaga sobre las ofertas financieras para las MIPYME de parte de los colocadores de recursos y las necesidades de este tipo de empresas para así contribuir a determinar cuál es la estructura de financiación que más se adecúa a las necesidades de este sector en la ciudad de Manizales.

¹ MIPYME: Sigla utilizada para identificar las “Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

2. RESUMEN

El acceso a los recursos financieros, se ha constituido en una verdadera odisea para las MIPYME en Colombia. Existe en el medio la idea de que las micro, pequeñas y medianas empresas, no poseen suficientes medios para responder adecuadamente a las responsabilidades crediticias generadas por la colocación de recursos en este sector de la economía; pero no se han centrado tampoco a analizar en detalle, las razones por las cuales las MIPYME no pueden acceder con facilidad a estos servicios financieros.

Este trabajo propone el estudio del acceso a la financiación de recursos para las MIPYME, como un interesante aporte tanto al sector financiero colombiano, como a la cantidad de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que requieren comenzar procesos de modernización o de transformación institucional donde requieren acceder al mercado financiero para fondar adecuadamente sus proyectos de expansión.

Con esta investigación se espera así contribuir en parte a esa responsabilidad social empresarial que deben tener las entidades colocadoras de recursos, particularmente con las MIPYME que hacen parte del desarrollo de la economía colombiana.

Este trabajo, trató de explicar los principales aspectos que analiza la banca en las MIPYME , basando sus hallazgos en la aplicación de dos instrumentos (encuestas al sector bancario y encuestas a los empresarios), y finalizando con unas conclusiones importantes que seguramente serán tenidas en cuenta, tanto por la banca pública y privada, como por las empresas catalogadas como MIPYMES del sector comercio en Manizales.

ABSTRACT

Access to financial resources has become a truly ordeal for MSMEs in Colombia. There is the idea that micro, small and medium-size enterprises do not have enough means to respond adequately to credit responsibilities generated by the placement of resources to this sector of the economy; however, they have not focus their efforts in analysing carefully and in detail the reasons behind their incapability to access those financials services. .

This paper proposes the study of MSMEs' access to funding resources. This is an interesting contribution to both, the Colombian financial sector, as for the large amount of micro, small, medium and large enterprises that need to set in motion modernization processes or institutional transformation, and where adequately access of MSMEs to financial resources is required in order to fund its expansion projects.

The purpose of this research is to contribute to the corporate social responsibility that the Colombian Financial Sector should provide, particularly to MSMEs as they have a key role to play in enhancing Colombian's economy potential growth.

The present analysis attempts to examine and explain the main aspects that banking industry takes into consideration when dealing with MSMEs, and its findings are based on the application of two instruments (surveys to the banking sector and to business). Finally, this investigation reaches to some important conclusions, which surely will be taken into account both by public and private Banks as for companies classified as MSMEs in Manizales.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

3.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El tema de financiación de las MIPYME ha sido fuente de grandes discusiones, foros, seminarios, entre otros, en los cuales se señala reiteradamente el problema de acceso al crédito de corto y de largo plazo para este tipo de organizaciones². En Colombia, país en el cual el sistema financiero se encuentra en manos de agentes privados, los recursos invertidos por la banca se dirigen más a créditos para la adquisición de vivienda, recursos de libre inversión a corto plazo, recursos de tesorería, créditos para la gran empresa y para el consumo, que a créditos a MIPYME por el alto riesgo que conlleva su financiamiento (sobre todo, por la demora e incertidumbre en la tasa de retorno de la inversión que se realiza, cabe mencionar que en Colombia el Banco Agrario sigue siendo la entidad financiera dedicada a apoyar este tipo de empresas, sobre todo, cuando sus objetos están dirigidos hacia el fortalecimiento del agro). Un ejemplo de ello fue la crisis financiera durante los años 1999, 2000 y 2001, época en la cual las entidades financieras perdieron grandes sumas de dinero debido a la colocación de recursos económicos y a altas tasas de interés reinantes en el mercado nacional. Por esta razón, el gobierno nacional colocó en manos de capitales privados nacionales y extranjeros el sistema financiero colombiano.

²El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en julio 22 de 2010 realizó una convocatoria a propuestas para promover la competitividad y el acceso a finanzas de las MIPYME en América Latina y el Caribe. Ver: <http://www.iadb.org/es/noticias/anuncios/2010-07-22/convocatoria-de-propuestas-MIPYME-financiacion-y-competitividad-bid,7422.html>. Consultado en agosto de 2014. La bolsa de valores de Colombia (BVC) lanzó en el año 2009 el Colombia Opportunity Found (COF), el cual otorga recursos para las MIPYME de ciertos sectores estratégicos como telecomunicaciones, alimentos, turismo y recreación, pequeños exportadores, salud, etc. (<http://comunicacionesbvc.wordpress.com/?s=apoyo+MIPYME&searchbutton=go%21>)

El sistema financiero, ha sido y sigue siendo el motor de desarrollo económico del país por medio del cual las entidades que captan recursos de particulares y empresarios, reconociéndoles tasas de interés (tasas de interés de captación) que incentivan estas prácticas dado que los recursos después de ser invertidos en diferentes sectores generan dividendos económicos (tasa de interés de colocación). La diferencia entre la tasa de interés de captación y tasa de interés de colocación es la tasa de intermediación financiera, que es la ganancia que obtiene el sistema financiero por colocar en contacto a los agentes superavitarios (ahorradores) con los agentes deficitarios (inversionistas) los cuales necesitan de recursos para invertirlos en sus empresas o negocios y que son los encargados de entregar bienes y servicios a la economía.

En la medida que estos recursos sean bien colocados, los riesgos disminuyen ya que los clientes (inversionistas) honrarán sus obligaciones en el tiempo estipulado y a los costos pactados, facilitándole la operación financiera a estas entidades. Por esta razón, en la medida que encuentren agentes deficitarios que representen menos riesgos para invertir sus recursos, mayor cantidad de productos financieros les ofrecerán a este tipo de clientes ya que sus ganancias crecerán de manera más segura.

En este sentido, es importante mencionar las entidades del sistema financiero que mayor presencia tienen en el mundo de las MIPYME en Colombia, caracterizando el tipo de productos que ofrecen y el tipo de colocación que buscan.

El siguiente cuadro, indica el tipo de entidad bancaria o entidad del sistema financiero (En Colombia la tipología de entidades de crédito es la siguiente: Bancos Comerciales, Compañías de financiamiento, Corporaciones Financieras y Cooperativas Financieras) que evidencia la dificultad de acceso al crédito para las MIPYME.

Tabla 1. Portafolio de servicios sector financiero

ENTIDAD	TIPO DE PRODUCTOS DE COLOCACIÓN Y CAPTACIÓN	COLOCACIONES (Clientes)
Bancos	Cuenta de ahorros, cuentas corrientes, banca seguros, crédito de libre inversión, fomento, tesorería recursos de largo plazo, recursos de corto plazo, vehículo, vivienda, capital de trabajo, MIPYME, leasing, factoring, descuentos a plazos, cartas de crédito, fiducias, entre otros productos de colocación y captación.	<ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Grandes empresas. • Medianas empresas. • Pequeñas empresas.
Corporaciones financieras	Captación de recursos a través de certificados de depósito a término, colocación de recursos para promover la industria colombiana a través de créditos de largo plazo.	Industria en general (hoy en Colombia solamente existen dos entidades que son Corficolombiana y Bancolombia Corporación Financiera) de este tipo ya que en la crisis de finales de los noventa y principio de la década de dos mil, la mayoría de este tipo de entidades desaparecieron y otro motivo es la poca capacidad de tener diversificación de productos financieros a la hora de realizar sus captaciones y colocaciones).
Compañías de financiamiento comercial	Captación de recursos a través de Certificados de depósito a término y colocación de recursos para promover el comercio a través de créditos de mediano y corto plazo.	Comercializadoras en general. Entidades que dejaron de existir en Colombia por los mismos motivos que se presentaron para las corporaciones financieras.
Compañías especializadas en leasing.	Sistema de arrendamiento financiero y utilizado por la mayoría de empresas para recomponer sus activos de capital. Existen varios tipos de leasing: financiero, operativo, inmobiliario, sindicado, de importación, internacional, entre otros.	Personas naturales. Grandes, mediana y pequeñas empresas.
Fiduciarias	Contrato de administración de recursos monetarios, de activos inmobiliarios y fideicomisos administrativos.	Personas naturales. Personas jurídicas. (No es un sistema de colocación de recursos, solamente de administración).
Bolsa de valores	Lugar de transacción de activos financieros de corto y largo plazo.	Personas naturales. Personas jurídicas.

ENTIDAD	TIPO DE PRODUCTOS DE COLOCACIÓN Y CAPTACIÓN	COLOCACIONES (Clientes)
	(Acciones, bonos, y divisas.)	
Fondos de pensiones y cesantías.	Captación de recursos para pensión y cesantía individual. No colocan recursos a las personas naturales y jurídicas.	Personas naturales.

Fuente: Elaboración de los maestranes con la orientación de los docentes tutores, con información acopiada del sistema financiero colombiano.

El cuadro mencionado ejemplifica que, si bien algunas colocaciones están destinadas para las MIPYME, estos recursos son de corto plazo y no se desembolsan fácilmente por el alto riesgo que generan. Incluso, cuando es otorgado el crédito a las MIPYME, las tasas de interés suelen ser diferenciadas con respecto a otras empresas que representan un menor riesgo en la colocación de los recursos monetarios.

En este mismo orden de ideas, el documento de la CEPAL, del autor Zuleta Luis Alberto³ "Política pública e instrumentos de financiamiento a las MIPYME en Colombia", resalta como 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 MIPYME se ha venido realizando sin tasas subsidiadas, pero haciendo énfasis en los plazos y en las garantías.

El marco de desarrollo y evolución de los productos financieros para las MIPYME puede explicitarse mediante un proceso en el que resultan importantes el tamaño

³ CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "Política pública e instrumentos de financiamiento a las MIPYME en Colombia" documento borrador por Luis Alberto Zuleta J. – 2011.

de la empresa y su historial de crédito, de acuerdo al esquema diseñado por Berger y Udell (1998) en donde clasifica las MIPYME de acuerdo con lo siguiente:

- a) Firmas muy pequeñas, posiblemente con garantías y sin historial de crédito.
- b) Firmas pequeñas, posiblemente con potencial de crecimiento pero con historia limitada de crédito.
- c) Firmas medianas con algún historial crediticio y garantía si fuese necesario.
- d) Firmas grandes con historial y riesgo conocido.

En este escenario la única entidad que facilita la canalización de recursos de ahorro para inversión a largo plazo es la Bolsa de Valores⁴, no obstante, esta es una entidad dirigida a grandes empresas, en detrimento del acceso a financiación por parte de las MIPYME. Sin embargo, suponiendo que logran acceder a este tipo de entidades, sería muy difícil la obtención de recursos ya que los ahorradores no estarían dispuestos a correr riesgos adicionales que probablemente no tendrían al invertir en empresas de gran trayectoria y tamaño.

En Colombia aproximadamente 100 empresas cotizan en la bolsa de valores para obtener recursos de largo plazo⁵, sea mediante la emisión de acciones o sea a través bonos corporativos. De estas 100 empresas, 30 tranzan diariamente títulos, es decir, 70 de ellas no representan movimientos de oferta y demanda debido a la gran concentración de la inversión en activos que representen menor riesgo para los ahorradores.

En este escenario, es improbable para una MIPYME obtener recursos económicos, sin embargo, es importante reconocer los esfuerzos de las bolsas de valores a nivel mundial para que puedan acceder a este tipo de mercados, sobre

4 El presidente de la Bolsa de Valores de Colombia le propuso al Presidente de la República hacer una revolución en la financiación de las MIPYME a través del mercado de valores. (Web Portafolio.com, lunes 10 de noviembre de 2014; hora de ingreso: 15:20p.m. autor: nota de la redacción económica periódico Portafolio Económico)

⁵ Información suministrada por Raúl José Buitrago, asesor financiero para la industria petrolera y minera.

todo al ser la bolsa de valores una de las pocas entidades que presentan productos de financiación de largo plazo para la inversión de este tipo de empresas. Sin embargo, para nadie es un secreto que las únicas organizaciones que tienen acceso al mercado público de valores para obtener productos de financiación, menos costosos y de más largo plazo, son las grandes empresas ya que los requisitos y grandes capitales que se exigen para entrar son inalcanzables para el empresario promedio de ser partícipe de este mercado.

Un ejemplo de lo expuesto anteriormente se muestra en *Administración Financiera Corporativa* (Emery & Finnerty, 2000), donde se señala cómo deben financiarse las empresas en el largo plazo a través del mercado público de valores, mercado donde se puede obtener financiación en el largo plazo a tasas más baratas que las que ofrece el sistema financiero tradicional a través de la emisión de títulos valores como son las acciones y los bonos corporativos, siendo ésta una estrategia para el incremento de la rentabilidad de la inversión con un costo de financiación más barato para quien asume el riesgo.

La financiación a través del mercado público de valores es posible obtenerla a términos de hasta 30 años en Colombia a través de emisión de bonos corporativos pero esto solamente opera para grandes y reconocidas empresas, las cuales poseen el capital y reconocimiento suficiente para poder hacer uso de este tipo de recursos; mientras que un pequeño empresario lo tiene que hacer a través de la banca con plazos hasta de 7 años. Surge una pregunta: ¿cómo podría ser competitivo un pequeño empresario frente a uno grande si existen diferencias de acceso a los mecanismos de financiación? Los próximos comentarios ilustran lo anterior:

“Las MIPYME de América Latina agrupan a más del 95 por ciento de todos los establecimientos de la industria, el comercio y los servicios; generan más del 70 por ciento del empleo y hasta el 50 por ciento de todas las ventas (aun en los

países desarrollados, las empresas más pequeñas son las principales generadoras de empleo).

El tamaño y el aporte de las MIPYME de nuestro país son también significativos: representan al rededor del 10 por ciento del parque empresarial, generan el 46 por ciento del empleo industrial y más del 50 por ciento del trabajo del comercio, y participan con el 35 por ciento de la producción industrial. Como si todo esto no fuera suficiente, sus exportaciones han venido creciendo a un ritmo superior al promedio.

Como tantas cosas, Colombia también descubrió tarde a las MIPYME. En realidad fue hace poco tiempo que comenzó a apreciarse el potencial de estas empresas, después de un largo período de olvido y de descuido. Desde hace unos años, en efecto, este sector de la economía entró de lleno al centro de las discusiones económicas y sectoriales, hasta tal punto que ya no hay político que en cada campaña no prometa su atención a los pequeños negocios; ya no hay ministro del sector económico que no muestre preocupación y que no se acerque a sus agremiaciones a ofrecer ayuda o, al menos, a buscar alguna figuración. Florecen publicaciones y foros sobre el tema, y los bancos y otros negocios diseñan nuevos servicios especializados para atender a las MIPYME. No hay duda, en una palabra, de que las pequeñas empresas están de moda.

El consenso que se ha logrado sobre la importancia de la MIPYME y las medidas que los distintos gobiernos han venido tomando para su desarrollo no quiere decir, de ninguna manera, que el país entienda bien el papel de estas entidades; no significa que conozca sus necesidades y, mucho menos, que ellas cuenten con un marco institucional favorable, que propicie su desarrollo y expansión. Más bien, en muchos casos, sucede todo lo contrario.

La experiencia de las pequeñas empresas colombianas indica, en realidad, que para ellas resistir y crecer es una tarea heroica, y que su lucha no sólo es en contra del mercado y sus circunstancias, sino, sobre todo, en contra de los

*trámites, las regulaciones hostiles, los impuestos, el inadecuado acceso al financiamiento, la falta de conocimiento de las políticas públicas y de mecanismos de apoyo que no cumplen su cometido. Debido a sus altísimas tasas de mortalidad, las MIPYME son, por excelencia, sobrevivientes”.*⁶

Realizando una revisión de lo escrito recientemente sobre el tema, se encontraron mayores evidencias para soportar lo anterior. A continuación un cuadro que enuncia cuáles de estos estudios fueron consultados:

Tabla 2. Estudios consultados en la investigación

AUTOR	FECHA	TITULO DEL ESTUDIO
German Albeiro Castaño Duque	24 de Abril 2013	La importancia de las pequeñas y medianas industrias en Colombia y el eje cafetero
Mary A. Vera-Colina Mary A. and Melgarejo-Molina, Zuray A. and Mora-Riapira	18 de Agosto de 2014	Acceso a la financiación en MIPYME colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros
Gustavo Adolfo Acuña Corredor	24 de Octubre de 2012	Medición y análisis de un modelo para la determinación del costo de capital de las MIPYME del subsector de confección en Bogotá
Javier Eduardo Hincapié Piñeres	29 de Diciembre de 2011	Análisis de riesgo financiero para la micro, pequeña y mediana empresa del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales
Juliana Zuluaga Castrillón	9 de Febrero de 2011	Diseño de un programa de microfinanzas para los comerciantes del sector informal del municipio de Manizales como una estrategia de apoyo para la reducción de la pobreza
Azucena Carreño Acosta	22 de Marzo de 2013	Estados financieros tradicionales, una limitante en las decisiones gerenciales
Amalia Novoa Hoyos	13 de junio de 2011	Fuentes de financiamiento y líneas de crédito en Colombia en la banca de segundo piso

⁶ Tomado del libro La realidad de la MIPYME Colombiana, desafío para el desarrollo, autor Astrid Genoveva Rodríguez. Septiembre de 2003 Prólogo.

Fuente: elaboración propia, con datos obtenidos de la base de datos de biblioteca de la UAM sede Manizales

Derivado de lo anterior –y del contenido de los escritos consultados-, se puede afirmar que la dificultad de las MIPYME para acceder a financiación radica en dos aspectos fundamentales: el plazo y el riesgo. Llevando ambos términos a una relación de dependencia directa, puede decirse lo siguiente: en la medida que los recursos se coloquen a un mayor plazo, los riesgos aumentan, ya que en estos lapsos de tiempo la incertidumbre aumenta y esto conlleva a un mayor riesgo.

En este sentido, es importante encontrar un mecanismo que facilite el acceso a la financiación por parte de las MIPYME del sector comercial en la ciudad de Manizales, para lo cual es necesario indagar acerca de sus necesidades de financiación, a la par que se realiza un análisis de la oferta que actualmente presenta el sector financiero.

Lo anterior, permite enunciar la **pregunta** que sustenta esta investigación:

- ¿Qué sistema de amortización se adecúa a las necesidades de recursos de las MIPYME del sector comercial de la ciudad de Manizales?

4. JUSTIFICACIÓN

Novedad: De acuerdo con la búsqueda de información en diferentes bases de datos e informes sectoriales se pudo encontrar que no hay estudios sobre el acceso a financiación por parte las MIPYME del sector comercial en la ciudad de Manizales. Sin embargo a nivel nacional si existen datos estadísticos y estudios para las MIPYME, pero estos no se encuentran diferenciados por sectores para las diferentes ciudades del país.

Utilidad y Pertinencia: Esta investigación indaga y muestra diferentes aspectos que influyen en el desarrollo de las MIPYME del sector comercial de la ciudad de Manizales y ofrece alternativas a las necesidades de financiación de recursos que requieren. A si mismo se muestra como el sector financiero presenta una serie de productos como capital de trabajo, libre inversión, tasas de interés, participación como propietario, entre otros, para que los empresarios dispongan de herramientas que faciliten la generación de estrategias de mercado de las MIPYME. Incluso, los resultados de esta investigación podrán ser utilizados por la banca comercial y por los empresarios, permitiéndoles focalizar en los aspectos que deben ser tenidos en cuenta al momento de presentar alternativas de financiación en Manizales.

Este proyecto es útil para la academia ya que genera conocimiento en cuanto a las necesidades de financiación que presentan los empresarios del sector comercial en Manizales, al tiempo que vincula maestrantes y docentes de la facultad de estudios sociales y empresariales.

5. OBJETIVOS

5.1. GENERAL

- Proponer un sistema de amortización de crédito adecuado para las MIPYME del sector comercial de Manizales.

5.2. ESPECÍFICOS

- Indagar las necesidades de financiación que tienen las MIPYME del sector comercial de la ciudad de Manizales.
- Realizar un análisis de los diferentes productos de financiación que le ofrecen las entidades colocadoras de recursos a las MIPYME del sector comercial de la ciudad de Manizales.
- Identificar un sistema de amortización financiero que se adecúe a las necesidades de financiación de las MIPYME del sector comercial de Manizales.

6. REFERENTE TEÓRICO

Antes de empezar con el análisis de las diferentes investigaciones realizadas con la financiación de MIPYME, se hará referencia a los aspectos de tipo legal y jurídico que las conforman y que se encuentran plasmados en la Ley 590 de 2000 y en la Ley 905 de 2004, modificatoria de la Ley 590. En primer lugar, se definen las MIPYME conforme a lo estipulado en la norma nacional, así:

Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana que responda a los siguientes parámetros⁷.

Tabla 3. Clasificación de las empresas de acuerdo a la ley 590 de 2000

TIPO EMPRESA	PLANTA DE PERSONAL	TOTAL DE ACTIVOS
MICRO EMPRESAS	Hasta 10 trabajadores	Valor inferior a 501 SMLMV
PEQUEÑAS EMPRESAS	Entre 11 y 50 trabajadores	Entre 501 y < 5000 SMLMV
MEDIANA EMPRESA	Entre 51 y 200 trabajadores	Entre 5001 y 30.000 SMLMV

Fuente: Elaboración propia con base en la Ley 905 de 2004.

⁷ Definición tomada de la Ley 590 de 2000.

En segundo lugar, retomamos el estudio de Zuleta Luis Alberto⁸, citado en el presente documento en donde se analizan cuatro grandes fuentes de financiación para las MIPYME. Básicamente, el estudio analiza: a) la financiación a través del crédito bancario, b) la financiación a través de proveedores, c) financiación mediante las reservas patrimoniales y d) el acceso a la financiación con recursos provenientes del mercado de capitales.

Determina el estudio citado la diferencia muy constante de disponibilidad de fuentes de financiación haciendo comparaciones entre las grandes empresas y las MIPYME. Las primeras, muestran un crecimiento permanente en su financiamiento a través de reservas patrimoniales y crédito de proveedores durante todo el período de análisis comprendido entre 1995-2009. (Zuleta Luis Alberto, 2011). Por su parte, la utilización de diferentes fuentes por parte de las MIPYME está afectada por el ciclo económico de la siguiente manera: la crisis financiera en Colombia, en el período 1997-2000, llevó a una severa recesión que se reflejó en la disminución de recursos de crédito para todos los tamaños de empresas, hasta 2002-2003 y en la reducción del uso del crédito de proveedores y de reservas patrimoniales por parte de las empresas medianas. En cambio, a partir de 2003 se advierte una recuperación en la utilización del crédito y de financiamiento a través de reservas patrimoniales y crédito de proveedores por parte de las empresas grandes y medianas. En cambio, no se observa una recuperación significativa de las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas en los últimos años. Debe destacarse la baja participación del mercado de capitales en las fuentes de financiamiento para las MIPYME. (Zuleta Luis Alberto 2011).

Al evaluar los cambios en la participación de las fuentes de financiamiento para las MIPYME en el lapso 1996-2009 se puede apreciar una tendencia a la reducción

⁸ Zuleta J. Luis Alberto, Política pública e instrumentos de financiamiento a las MIPYME en Colombia, consultado en WEB el 11 de noviembre de 2014 a las 14:00 p.m.

del endeudamiento cercana a 10% durante el período de la crisis, entre 1997 y 2000. A partir de ese año la participación del endeudamiento es relativamente estable y se sustituye algo de deuda por recursos propios y proveedores. El financiamiento a través del mercado de capitales es precario, como ya se mencionó. El crecimiento de la cartera bancaria de las empresas medianas desde 2002, ha registrado una participación relativamente estable de la deuda en el total de financiamiento, parece estar indicando que no hay fuerte restricción de crédito para las empresas medianas formales en los últimos años. Las empresas pequeñas conservan su posición en el período. Este hecho se corrobora con la encuesta de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF). (Zuleta Luis Alberto, 2011).

No obstante el estudio realizado en 2011, la Asociación Nacional de Instituciones Financieras ANIF, semestralmente realiza la encuesta a pequeñas y medianas empresas, siendo la última realizada en el periodo marzo - mayo de 2014, en donde se entrevistaron 2.979 empresarios MIPYME. En este informe se aprecia que las MIPYME, sobre todo las pequeñas y medianas empresas correspondientes al sector industrial, presentaron un descenso en las solicitudes de crédito, al pasar de un 47% en 2012 a un 36% en el segundo semestre de 2013, situación explicada básicamente por el comportamiento observado en las empresas industriales. (Encuesta ANIF – mayo de 2014).

De otra parte, los créditos otorgados, revela la encuesta, fueron básicamente líneas de redescuento, principalmente ofrecidas por Bancoldex con más de un 50% de las respuestas⁹.

ANIF sostiene, que Las pequeñas y medianas empresas del país continúan experimentando dificultades para acceder al crédito bancario tradicional y por eso

⁹ Encuesta ANIF primer semestre del 2014

deben recurrir a fuentes de fondeo alternativas. De hecho, una encuesta realizada por el centro de estudios ANIF señala que el 49 por ciento de las MIPYME en industria, comercio y servicios utiliza mecanismos alternativos para financiarse.

De hecho, en los tres sectores se ha visto un incremento de dos o más puntos porcentuales en comparación con lo que se veía en el 2012. Las opciones que más mencionaron las empresas para obtener los recursos necesarios para su operación fueron proveedores, reinversión de utilidades, leasing, factoring e incluso el mercado extrabancario. Precisamente, los proveedores fueron la fuente principal, pues este fue el mecanismo utilizado por el 25 por ciento de las MIPYME en el sector comercio, en el 20 por ciento de las que pertenecen a la industria y en el 18 por ciento de las MIPYME de servicios. La segunda alternativa para las firmas manufactureras es el leasing, mientras que en las de comercio y servicios prefieren hacer reinversión de utilidades.¹⁰

Así las cosas, el legislador nacional emitió la ley 1676 de 2013, relacionada con garantías inmobiliarias y que busca promover el acceso al crédito por parte de los pequeños empresarios y emprendedores. *Esta nueva norma busca incrementar el acceso al crédito de las personas que lo requieran sin que necesiten de garantías físicas. Es por esto la Ley ya es conocida como de Garantías Mobiliarias.*

De esta manera el concepto de garantías mobiliarias es “toda operación que tenga como efecto garantizar una obligación con los bienes muebles del garante”, obviando el problema de tautología de esta definición, la Ley menciona qué puede ser considerado como garantía mobiliaria: ventas con reservas de dominio, prenda de establecimiento público, transferencias sobre cuentas por cobrar, cesiones en

¹⁰ Portafolio económico, lunes 10 de noviembre de 2014 Web Portafolio.com, hora de ingreso: 15:20 p.m.
autor: nota de la redacción

garantías, prenda comercial, prenda de acciones, activos en ganadería, minería, derechos de exploración y explotación, prenda de marca, y patentes.

Las limitaciones de esta Ley también son mencionadas, estos bienes son los que cuya venta, permuta o arrendamiento esté prohibida por ley o acto administrativo: aeronaves, helicópteros, elementos espaciales, instrumentos financieros regulados por la Ley 964 de 2005, títulos valores y depósito de dinero en garantía.

Para un mayor control y seguridad por parte de los acreedores, se creará para la aplicación de esta Ley de un registro único y centralizado, que reunirá la información sobre el estado de los bienes muebles que pueden ser dados como garantía.

Frente a la ejecución eficaz, se creó un nuevo procedimiento para el otorgamiento de los créditos ante notarios y Cámaras de Comercio, sin tener que recurrir de manera permanente a jueces que determinen estas garantías muebles y el otorgamiento de los créditos.

Con esta reglamentación se facilitaría el acceso a créditos de pequeños empresarios que hasta ahora se encontraban muy limitados al sistema crediticio y que en definitiva no podían invertir en un proyecto de crecimiento de gran envergadura o que, por otro lado, debían declararse en bancarrota por pagos atrasados de sus clientes. Sucesos que pasan a menudo y que buscan mitigarse con esta Ley (muebles, 2014).

Dentro de este marco, para la elaboración y construcción del referente teórico se realizará una recolección de resultados de investigación relacionados con la financiación de las MIPYME (Myers C, 1984), (Myers C & Majluf S, 1984), (Hellmann 2002), (Hellman F & Lindsey L, 2003), (Berger 1994). No obstante, se presentan a continuación algunos resultados de sus estudios.

Berger, Allen & Gregory (1994) señalan cómo los grandes empresarios obtienen recursos a través del mercado público de valores a grandes plazos, mientras que las pequeñas firmas lo hacen a través de intermediarios financieros. Esto se debe principalmente a que las asimetrías del acceso a la información suelen ser más grandes en las pequeñas empresas que en las grandes empresas; incluso, mientras más pequeña sea la empresa y tenga menor información y organización interna y en la medida que la duración de los créditos sean más largos, estas asimetrías tienden a hacerse más agudas, mientras que en el mercado público de valores esto no ocurre ya que son mercados más transparentes en los cuales se tiene acceso a la información.

Teniendo en cuenta que las asimetrías de la información refieren que cuando la información es asimétrica y unos tienen más y mejor información que otros, los mercados no funcionan como en los modelos tradicionales y se requieren mayores incentivos, señales e instrumentos adicionales (normas, garantías, contratos, regulaciones, información pública, marcas con reputación, buena intermediación, etc.), para que los actores se encuentren en igualdad de circunstancias (Soto Ibáñez, 2008).

La banca comercial utiliza esta información sobre las MIPYME para el otorgamiento de los créditos; en la medida que las relaciones sean mejores y maduren a través del tiempo, hará que exista una relación directa entre las tasas de interés y la información que otorguen las pequeñas firmas a las entidades crediticias; es decir, en la medida que se tenga mayor y buena información, la tasa de interés debe reducirse para estos agentes en la medida que los riesgos de otorgar recursos comienzan a reducirse.

Boot & Thakor (2009) demostraron cómo a través del tiempo, de una mejora de la relación y conocimiento del cliente, las tasas de interés comenzaban a reducirse

para las pequeñas firmas, sobre todo, cuando se presentaban proyectos en la banca. También demostró que en la medida que estos fueran avanzando, las tasas de interés se reducían en la medida que continuaban según lo planeado. Algunos autores como Petersen y Rajan (1993) demostraron que la duración de la relación entre el banco y la empresa no induce alguna relación con el valor final del crédito, es decir, la tasa de interés no presentaba correlación estadística con la duración de la relación que se da entre la empresa y el agente crediticio.

Berger, Allen & Gregory (1994) realizaron un estudio con pequeñas firmas (MIPYME) de los Estados Unidos (3.400 en total) para indagar sobre la gerencia, los estados financieros, el destino de los créditos, entre otros aspectos, con el fin de determinar la relación entre los costos de la financiación y la duración de la relación entre los agentes. Los resultados muestran que en aquellos casos donde hay una relación importante entre prestamista y empresario, el cobro por el crédito tiende a reducirse en la medida que esta relación sea más larga, como también en la medida que la empresa disponga de mayor cantidad de activos el riesgo percibido es menor y esto se refleja en la tasa de interés de los créditos. También se encontró que en la medida que la relación banco – empresa sea más larga, menos exigencias o garantías se requieren presentar para el respaldo de los créditos. En las pequeñas empresas la información asimétrica es más profunda que en grandes empresas, por lo tanto, la recolección de la información y en la medida que las relaciones banco – empresa sean más largas, hace que esta información sea más veraz y confiable. Lo que se traduce en una mejora de las oportunidades crediticias.

También los autores en el año 2005 presentaron los resultados de un proceso investigativo donde se señala que la estructura del mercado es factor determinante para los participantes del mismo y de acuerdo a cómo se presente esta estructura, unos y otros tendrán diferentes oportunidades en los diferentes tipos de negocios que se llevan a cabo en estos mercados específicos, es decir,

por ejemplo en la banca se ha podido observar cómo las grandes entidades financieras han absorbido a otras más pequeñas mediante fusiones, adquisiciones o compra de otras entidades, lo que ha producido en los mercados grandes entidades que otorgan recursos a grandes empresas y dejando a un lado a las pequeñas empresas y dado el caso que una de estas pequeñas desee obtener recursos a través de estas grandes entidades, lo tiene que hacer a un costo financiero diferencial y demasiado alto con respecto a la tasa que le prestarían a una gran empresa, identificando de esta manera la desigualdad existente entre las tasa de interés para los grandes y pequeños empresarios.

El documento presentado (Berger, Allen, & Gregory, 1994), también señala cómo en los Estados Unidos, la concentración de capitales y grandes bancos han dejado a un lado a las pequeñas firmas y se han dedicado a las grandes firmas, ya que estas representan menos riesgos a la hora de poder otorgar recursos.

Los autores Hellman F & Lindsey L (2003) presentaron los resultados de su investigación, señalan cómo los bancos en los Estados Unidos han sido partícipes en el capital de nuevos negocios, bajo la figura de capitalistas de riesgo, pero lo hacen con un solo objetivo que es ser otorgantes de créditos a estas empresas en un futuro de mediano o largo plazo, ya que en la medida que tengan participación en una mesa directiva, son agentes de decisión al interior de estas y hacen que la consecución de los recursos en su mayoría de corto plazo se realicen a través de la banca que ellos representan.

También para los nuevos empresarios suele ser una ventaja entregar parte de su negocio a banqueros ya que van a disponer en el tiempo de recursos más fácilmente y a unas tasas de interés diferenciales. Es importante recalcar que esto es como lo nombran los autores una relación empresa – banco, la cual se va construyendo y afianzando en la medida que pasa el tiempo y se obtiene información de los resultados empresariales, esto con el objeto de reducir riesgos

a la hora de otorgar los recursos. Detectaron en este estudio que muchas instituciones financieras prefieren entrar en la empresa, es decir, participar con capital, cuando esta se encuentra en una etapa de maduración con el objeto de disminuir los riesgos y ser partícipes del crecimiento de estas a través de sus créditos o recursos.

Myers C. & Majluf S. (1984) presentan cómo las empresas para financiar sus proyectos acuden al mercado público de valores, sin embargo, cuando en los mercados hay información privilegiada, los riesgos de emisión de acciones se aumentan ante una potencial caída de los precios de las mismas. Por tanto, algunos empresarios prefieren hacerlo con recursos propios en la medida que hay riesgos de información privilegiada que puede terminar en una disminución del valor de la empresa. Se señala también como las MIPYME no tienen acceso al mercado público para financiar sus inversiones, lo que ocasiona que tengan que recurrir a fuentes de financiación más costosas que hacen que el valor presente neto de sus inversiones se caiga o que demuestre la inviabilidad de los mismos.

Benavete, Galetovic & Sanhueza (2005) reconocen cómo las MIPYME no tienen buen acceso al crédito por parte de las entidades financieras, ya que ellas prefieren disminuir los riesgos otorgándoles recursos a las grandes firmas. También reconocen cómo las tasas de interés son mucho mayores para las MIPYME que para las grandes empresas, pero ellos centran el estudio en que esto siempre va a ocurrir y que el gran problema de financiación se basa, no en el riesgo y en los plazos, sino más bien en la dinámica propia de la economía en la cual las firmas se deben estar renovando permanentemente por efectos del mercado cambiante en el cual se encuentran las organizaciones, donde ya no hay barreras para la entrada y salidas de producto y hay una alta competencia tanto a nivel interno como externo. Esto hace que las empresas estén renovándose permanentemente, generando con ello que muchas firmas salgan del mercado y entren unas nuevas y esto ocurre con mayor frecuencia en las MIPYME que en la gran empresa. Ante estas circunstancias, quienes realizan préstamos, van a tener

muchas dificultades de otorgarle un crédito a una MIPYME ya que existe una gran incertidumbre de que esta permanezca en el mercado por los cambios de firmas.

Por otra parte, existen algunas teorías en las cuales se puede basar este estudio y que apoyan la estructuración del marco teórico, entre ellas se encuentran:

Teoría de la Jerarquía (Donaldson, 1961), la cual establece que existe un orden de preferencias en el financiamiento, donde los empresarios inicialmente financian sus operaciones con recursos propios (socios, o accionistas) provenientes de las propias utilidades o por medio de aportes adicionales (recapitalizaciones), luego los recursos financieros son obtenidos a través del sistema financiero y finalmente a través de la emisión de acciones en el mercado público de valores: esto ocurre ya que los propietarios de pequeños negocios prefieren conservar la autonomía. Por esta razón la financiación de los recursos tiene las etapas mostradas anteriormente, en la medida que la empresa vaya creciendo tendrá más poder de negociación y manejo, lo que disminuye el riesgo de perder el control sobre la misma a la hora de obtener crédito.

Sin embargo, Kent (1991) presenta una problemática que tiene la teoría de la jerarquía, ya que para los pequeños empresarios existe una dificultad en la obtención de los recursos monetarios a través del sistema financiero debido a que estas entidades cobran unas tasas de interés mayores, debido a los riesgos que representa colocar recursos en este tipo de organizaciones. Por tanto, lo que hacen es prestar recursos a corto plazo con el objeto de proteger sus inversiones, de esta manera incrementando la problemática de las MIPYME a acceder a un crédito de largo plazo.

Otra teoría es la del **Ciclo de Vida financiero**, propuesta por los autores (Weston & Brigham, 1981), donde muestran que las diferentes etapas de vida que posee una empresa coinciden con las etapas de necesidades de financiación de una empresa. En el comienzo del ciclo de vida de la empresa está financiada con recursos propios, principalmente vía utilidades; luego cuando las empresas

comienzan a consolidarse en un mercado específico y el sistema financiero comienza a detectar la trayectoria de esta empresa y a obtener mejor información sobre el comportamiento y evolución de estas en el mercado, comienza a otorgarles recursos con mayor facilidad, a mejores plazos, es decir, plazos más amplios y a menores costos (Berger, Allen, & Gregory, 1994).

Luego cuando las empresas están ya consolidadas en diferentes mercados, donde viene una etapa de crecimiento y robustecimiento, donde las empresas ya necesitan es de una gran cantidad de recursos a plazos ya bastante largos, estas acuden al mercado público de valores a emitir acciones o bonos corporativos con el objeto de financiar estas grandes inversiones que el mismo crecimiento organizacional conlleva. Generalmente este tipo de crecimientos y robustecimientos se dan para atender mercados externos o mercados muy grandes los cuales requieren de grandes inversiones por parte de las empresas.

Otra teoría que aporta al presente estudio es la **Teoría de la Agencia** (Jensen C & Meckling H, 1976), donde estudian los costos de transacción adicionales en los que incurre una empresa causados por la asimetría de la información, en la medida que la información sea menos precisa, las percepciones del riesgo son mayores para los participantes, lo que se traduce en mayores costos de financiación y plazos más cortos con el objeto de mitigar los riesgos que este tipo de operaciones conlleva, por lo tanto, para los empresarios es más fácil obtener créditos locales que recursos en el exterior por la información que tiene los bancos internos, frente a la información que puede obtener una entidad financiera en el exterior. Lo que demuestra las desventajas en las cuales incurre una empresa MIPYME frente a una gran empresa reconocida que tiene una mayor posibilidad de obtener recursos en el exterior a tasas de interés más competitivas y adicionalmente puede abaratar aún más el costo del crédito en la medida que exista un diferencial entre los tipos de cambio de las monedas.

La **teoría del Racionamiento del Crédito** de los autores (Stiglitz E & Weiss, 1981), muestra que la mecánica del sistema financiero para el otorgamiento de los créditos está en función de la tasa de interés que esperan recibir y el riesgo que perciben a la hora de colocar los recursos. Estas tasas se pueden ver afectadas por dos aspectos como son: a) el efecto de selección adversa y b) las acciones de los prestatarios. Donde el efecto de la selección adversa opera de la siguiente manera: En la medida que las empresas tienen diferentes mecanismos y formas para realizar el reembolso de sus obligaciones a las entidades financieras, estas no pueden conocer fácilmente quienes o que empresas serán las buenas o malas para el pago de las deudas, por tanto tendrá que utilizar diferentes mecanismos y estrategias para identificar el mejor cliente y es a este quien le colocará los recursos, esta teoría se complementa con la teoría presentada por los autores (Boot & Thakor, 2009) donde señalan que los recursos se colocan más fácilmente y a menores tasas de interés en la medida que a través del tiempo hay un conocimiento mejor del cliente. Por tanto, en la medida que las entidades financieras logren identificar estos buenos clientes y en el tiempo exista una mejor relación entre estos, los recursos serán otorgados con mayor facilidad.

En cuanto a las acciones de los prestatarios, las entidades financieras para disminuir sus riesgos, pondrán mayores obstáculos a la empresas a la hora de otorgarle recursos, es decir, los contratos tendrán mayor cantidad de exigencias y requisitos para el desembolso de los recursos, lo que dificulta a las MIPYME tener acceso a los mismos en la medida que tiene mayor cantidad de restricciones que un cliente reconocido o un gran empresario. Y en la medida que los riesgos sean mayores, las tasas de interés se incrementarán y los plazos se acortarán, mostrando de esta manera como se profundizan las dificultades para este tipo de empresas a la hora de solicitar un crédito.

Otros autores contemporáneos tratan el problema de financiación desde otra perspectiva en la cual apunta más hacía el capital de riesgo como solución a la

problemática de la financiación y la obtención de los recursos entre ellos podemos nombrar:

- Brander, Amit, & W, (2002) señalan que para obtener mayores rendimientos en las inversiones que se realizan en diferentes firmas se puede recurrir a la sindicación de empresas o proyectos, ya que en la medida que varias empresas se reúnan para solicitar recursos monetarios tendrán mayor capacidad de devolver los recursos con un mayor grado de rentabilidad que si lo hicieran de forma individual.
- Bottazzi & Hellmann (2006) señalan cómo los capitalistas de riesgo tienen en cuenta el factor confianza a la hora de colocar capitales en una firma determinada y estas confianzas radican en la confianza que existe entre las naciones, en la medida que el país base del inversionista tenga buenas relaciones con el país base donde se encuentra la empresa, esto hace que la confianza sea mayor, lo que provoca que el desembolso de los capitales sean con menos exigencias y con tasas de retorno menores que cuando no existe tal confianza.
- Bates & Bradford (2008) señalan cómo los inversionistas de riesgo prefieren en invertir en pequeños negocios, ya que estos no son atendidos por otros agentes capitalistas o banqueros, ya que perciben mayores riesgos en estas pequeñas firmas, por lo tanto para algunos inversionistas de riesgo se vuelve atractivo este segmento del mercado ya que en la mayoría de los casos los retornos que proponen estas pequeñas firmas se vuelven muy atractivos frente a los retornos que ofrecen.
- Hellman (2002) señala cómo existen dos tipos de inversionistas, los que buscan rendimientos financieros y los que desean ser socios estratégicos de algunas compañías. Los empresarios en muchos casos prefieren tener socios estratégicos que contengan parte de capital y conocimientos que les puedan

apoyar sus operaciones, sacar adelante la firma más fácil con mejores estrategias.

Aunque dentro de los objetivos de esta investigación no es indagar y analizar sobre los riesgos crediticios se nombran algunos autores que han conceptualizado sobre dicha temática.

- Con respecto a **la teoría del riesgo**, como lo describió Javier Eduardo Hincapié Piñeres (Hincapié 2007, pág., 68)¹¹ *Según Gitman (1990) en las empresas se pueden presentar tres tipos de riesgos: el riesgo operativo, el riesgo financiero y el riesgo total, los cuales tal como se enunció en párrafos anteriores, están estrechamente ligados con la capacidad de la empresa. El riesgo operativo es el riesgo de no estar en capacidad de cubrir los costos de operación, El riesgo financiero es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos financieros y El riesgo total que surge del apalancamiento total, es decir, la posibilidad de que la empresa no pueda cubrir esas cargas fijas, es decir, a mayores cargas fijas mayor será el riesgo que asume la empresa y por lo tanto también será mayor la rentabilidad esperada como consecuencia de ello (García 1999, p.460).*

En este sentido, la Superintendencia Financiera de Colombia emitió la circular externa Nro. 100 de 1995 la cual, en su capítulo II, habla sobre normas relativas a la gestión del riesgo de crédito. Esta circular se encuentra vigente y es actualizada permanentemente por dicha superintendencia. En consecuencia, con base en la circular citada, la Superfinanciera creó el sistema de Administración del Riesgo de Crédito, SARC. Este sistema se adopta como se dijo, bajo el marco normativo de la circular 100 ya citada. El sistema, contiene elementos básicos como políticas, procesos, modelos, provisiones y controles.¹² El SARC es el sistema de

¹¹ Hincapié Piñeres Javier Eduardo, Tesis de maestría “Análisis del riesgo financiero para la micro, pequeña y mediana empresa en el sector metalmeccánico de la ciudad de Manizales, Universidad Nacional, 2007.

¹² Superintendencia Financiera de Colombia, capítulo II Reglas relativas a la gestión del riesgo crediticio.

administración de riesgo de crédito que permite evaluar el riesgo de los activos crediticios (en el proceso de otorgamiento, seguimiento y control) y la posibilidad de que un deudor incumpla sus obligaciones financieras.

De igual forma, el Acuerdo de Basilea¹³ manifiesta que una de las principales actividades de la industria bancaria, es aquella que mejor la define y a la que dedica la mayor parte de sus esfuerzos, la que genera la mayor parte de sus beneficios y los mayores riesgos, es la actividad crediticia. Esta actividad está sujeta a una serie de riesgos. Habitualmente la palabra riesgo tiene una connotación negativa: algo que debemos evitar. Sin embargo, el negocio bancario supone precisamente eso, la gestión de riesgos con el objetivo de obtener una rentabilidad que compense adecuadamente tal como lo explicaba en su tesis de maestría Piñeres Hincapié.

¹³la medición del riesgo de crédito y el nuevo acuerdo de capital del comité de Basilea, documento consultado en web el 16. De noviembre de 2014, a las 10:08 a.m.

7. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Los colocadores de recursos financieros en la ciudad de Manizales, no presentan una oferta de productos adecuada a las necesidades de financiación de las MIPYME del sector comercial.

8. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

La fórmula utilizada para definir el tamaño de la muestra fue la siguiente:

$$n = [N \cdot Z^2 \cdot (P \cdot Q)] / [(N-1) \cdot E^2 + (P \cdot Q) \cdot Z^2]$$

Donde:

N = Tamaño de la población

Z = Nivel de confianza (Para un nivel de confianza del 95%)

E = El porcentaje de error aceptado

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

n = Tamaño de la muestra a determinar

Desarrollando la formula arroja el siguiente resultado:

$$n = [1.390 \cdot (1,96)^2 \cdot (0,5 \cdot 0,5)] / [(1.390-1) \cdot (0,05)^2 + (0,5 \cdot 0,5) \cdot (1,96)^2]$$

$$n = 1.334,4/4,4 = 301$$

De acuerdo a lo anterior, se aplicó el instrumento a 301 MIPYMES del sector comercial de la ciudad de Manizales.

9. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

9.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Este estudio es de tipo descriptivo correlacional, donde se realiza un cruce de los resultados de la identificación de las necesidades de financiación de las empresas objeto del estudio (Sampieri H. Roberto. Collado F, 2006).

9.2. POBLACIÓN

La población total, corresponde a mil trecientas noventa (1390) empresas dedicadas a actividades comerciales en Manizales. Esta información fue proporcionada por la empresa Confamiliares y obtenida mediante un convenio suscrito entre la Universidad Autónoma de Manizales y la entidad citada.

9.3. MUESTRA Y MUESTREO

Para la recolección de la información, se aplicó la encuesta de oferta financiera a personas jurídicas al total de entidades financieras de la ciudad de Manizales. Se aplicó además la encuesta a MIPYME a un número representativo de MIPYME del sector comercial de la ciudad de Manizales, calculado mediante fórmulas estadísticas. Las entidades a las cuales se les aplicó el instrumento fueron escogidas de manera aleatoria.

9.4. ETAPAS DEL PROCESO

Se llevaron a cabo 3 momentos investigativos:

- Se identificó el número de MIPYME del sector comercial que realizan sus operaciones en Manizales para establecer estadísticamente su unidad

representativa. De tal manera, fue posible aplicar los instrumentos diseñados y obtener resultados característicos para las unidades objeto del estudio.

- Se caracterizaron por medio de encuestas los agentes participantes en el mercado financiero con el objetivo de establecer las variables que inciden a la hora de demandar u ofertar los recursos monetarios.
 - a. A los empresarios se les preguntó sobre la forma de obtener recursos, las tasas de interés a las cuales consiguen los recursos, cuáles son los mayores impedimentos u obstáculos que tienen a la hora de tramitar un crédito bancario, cuáles son las diferentes alternativas de financiación que poseen en el mercado y sus preferencias sobre la participación de terceros en el desarrollo de la empresa.
 - b. A las entidades colocadoras de recursos se les indagó sobre el tipo de colocaciones o productos de los cuales disponen para las MIPYME, cómo estructuran las tasas de interés, cómo miden e identifican los riesgos a la hora de colocar los recursos y cuáles son sus métodos para mitigar los riesgos en sus colocaciones a este tipo de empresas.
 - c. Ante las alternativas que tienen las MIPYME para el acceso a los recursos, se realizó la evaluación de cada una de las empresas objeto del estudio, identificando los beneficios y los obstáculos que presentan. De tal forma, que se mostró una estructura de financiación adecuada donde las condiciones del préstamo mejoran para los demandantes.

9.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Ver apartado de anexos al presente informe en donde se adjuntan los siguientes elementos:

- a. Encuesta a los colocadores de recursos acerca de la oferta financiera hacia las MIPYME
- b. Encuesta a empresarios manizaleños del sector comercial acerca de sus necesidades de financiación

10.RESULTADOS

10.1. RESULTADOS SOBRE ENCUESTA A MIPYME: INTERPRETACION Y CONCLUSIONES

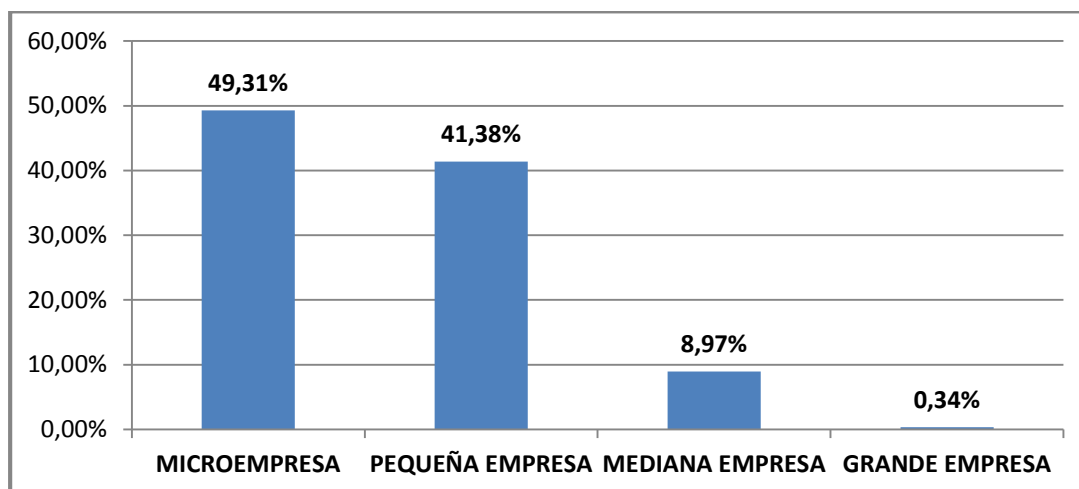
1. Clasificación de las empresas

Tabla 4. Clasificación de empresas según ingresos anuales

CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA	INGRESOS ANUALES	RESPUESTAS	PORCENTAJE
MICROEMPRESA	0 – 594.000.000	143	49,31%
PEQUEÑA EMPRESA	594.000.001 – 2.241.000.000	120	41,38%
MEDIANA EMPRESA	2.241.000.001 – 19.000.000.000	26	8,97%
GRANDE EMPRESA	19.000.000.001 – En adelante	1	0,34%
TOTAL EMPRESAS QUE RESPONDIERON		290	100,00%

Fuente: elaboración propia –encuesta a MIPYME

Ilustración 1. Clasificación de las empresas de acuerdo a la Encuesta MIPYME



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: Se aprecia en el gráfico que el mayor porcentaje de las encuestas realizadas a las MIPYME, en el sector comercial de la ciudad de Manizales, corresponde a la Microempresa con un 49.3%, seguida de la Pequeña Empresa con un 41.4% y Mediana Empresa con un 9.0%; el porcentaje más bajo es para la Grandes Empresa con un 0.3%. Esta situación indica que las empresas del sector comercio están conformadas principalmente por microempresas y pequeñas empresas.

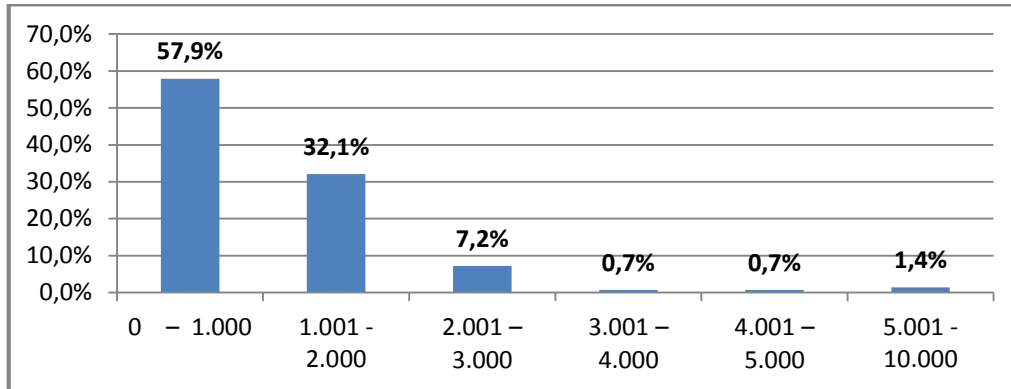
2. Rango de ingresos anuales en que se encuentra su empresa

Tabla 5. Rango de ingresos anuales en que se encuentra su empresa

RANGO (Millones de \$)	RESPUESTAS	PORCENTAJE
0 – 1.000	168	57,9%
1.001 - 2.000	93	32,1%
2.001 – 3.000	21	7,2%
3.001 – 4.000	2	0,7%
4.001 – 5.000	2	0,7%
5.001 - 10.000	4	1,4%
Total respuestas	290	100,0%

Fuente: Encuestas a MIPYME

Ilustración 2. Rango de ingresos



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: El grafico muestra que la mayoría de las empresas del sector comercial de la ciudad de Manizales se encuentran en el rango entre 0 – 1.000.000.000, con un porcentaje de 57.9%, el rango siguiente es el que está comprendido entre 1.000.000.001 - 2.000.000.000 con un porcentaje de 32.1% y sucesivamente el rango comprendido entre 2.000.000.001 – 3.000.000.000 con un porcentaje de 7.2%, luego el rango mayor a 5000000001 - 10.000.000.000 con un porcentaje del 1.4% y por último los rangos comprendidos entre 3.000.000.001 – 4.000.000.000 y 4.000.000.001 – 5.000.000.000 con un porcentaje de 0.7%.

Lo Anterior indica, que los ingresos de las empresas del sector comercio oscila entre cero y mil millones de pesos, representando el 57.9% de las empresas encuestadas.

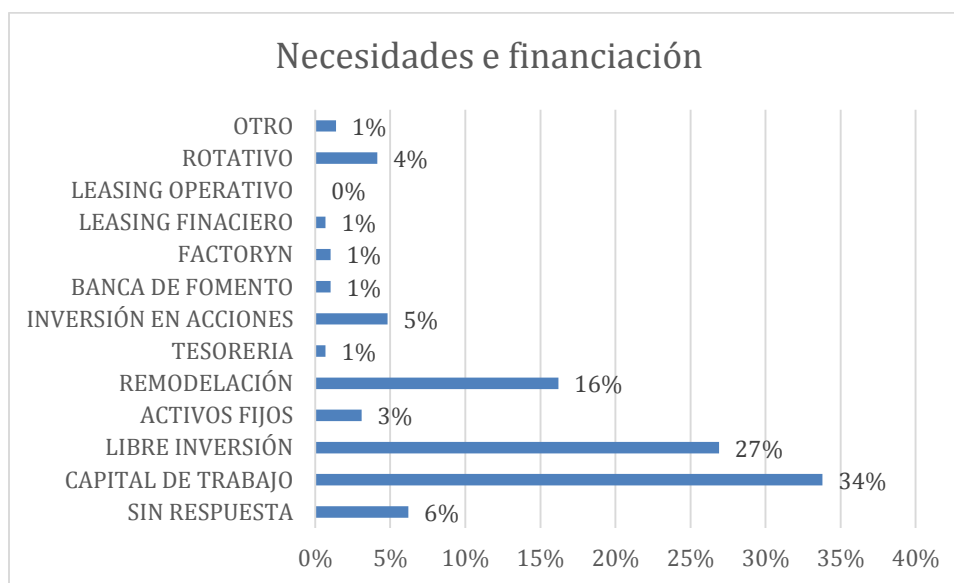
3. ¿Cuáles son sus necesidades de financiación de acuerdo con el siguiente portafolio de servicios financieros?

Tabla 6. Necesidades de financiación de acuerdo con el portafolio de servicios

PRODUCTO	RESPUESTAS	PORCENTAJE
SIN RESPUESTA	18	6%
CAPITAL DE TRABAJO	98	34%
LIBRE INVERSIÓN	78	27%
ACTIVOS FIJOS	9	3%
REMODELACIÓN	47	16%
TESORERIA	2	1%
INVERSIÓN EN ACCIONES	14	5%
BANCA DE FOMENTO	3	1%
FACTORYN	3	1%
LEASING FINANCIERO	2	1%
LEASING OPERATIVO	0	0%
ROTATIVO	12	4%
OTRO	4	1%

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

Ilustración 3. Necesidades de financiación de acuerdo con el portafolio de servicios



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: En este gráfico se puede apreciar que las empresas en el Sector Comercial de la ciudad de Manizales solicitan financiación para ser utilizada en capital de trabajo con un porcentaje del 34%; siendo esta la principal necesidad de recursos; seguidamente los empresarios manifiestan como segunda necesidad de financiación el crédito de libre inversión con un porcentaje del 27%; la remodelación de locales en tercer lugar con un porcentaje del 16%; sin respuesta a esta pregunta se presenta un porcentaje del 6%; inversión en acciones con un porcentaje del 5%, créditos rotativos con un porcentaje del 4%, activos fijos con un porcentaje del 3%, otras necesidades, banca de fomento, factoring, leasing financiero y tesorería con un porcentaje del 1%; en leasing operativo no hubo respuestas positivas.

De las 98 respuesta positivas en capital de trabajo 2 fueron utilizadas en leasing automotor y de las 78 de libre inversión 1 fue utilizada en vivienda.

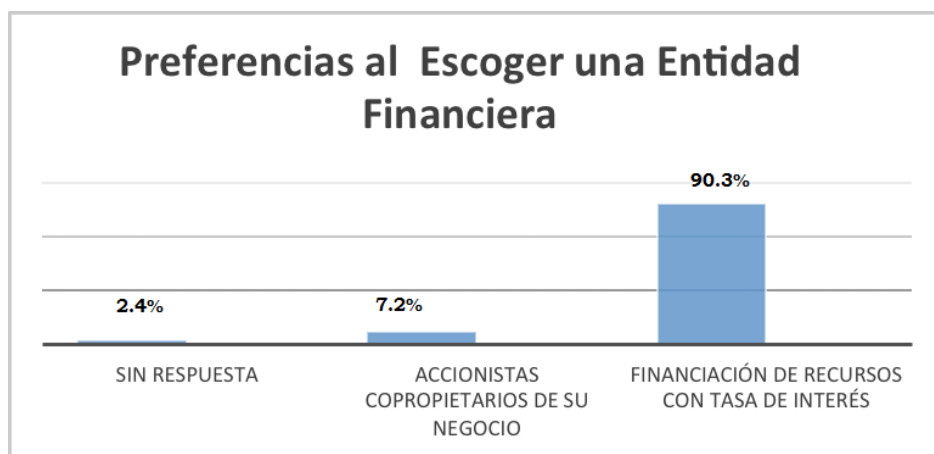
4. Cuando usted busca recursos financieros, ¿su preferencia es hacia aquellas entidades que quieren ser accionistas de su empresa o simplemente prefiere que le presten los recursos para ser devueltos con una tasa de interés pactada?

Tabla 7. Preferencias de los empresarios al escoger una entidad financiera

PREFERENCIA	Nro. RESPUESTAS	PORCENTAJE
Sin respuesta	7	2,4%
Accionistas copropietarios de su negocio	21	7,2%
Financiación de Recursos con Tasa de Interés	262	90,3%

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

Ilustración 4. Preferencias de los empresarios al escoger una entidad financiera



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: Se observa en el gráfico, que la mayoría de los empresarios se inclinaron a elegir entidades financieras para conseguir su financiación hacia aquellas que se interesan por ser empresas que financian recursos con una tasa de interés se observaron 262 respuestas que equivalen al 90.3%, seguidamente, con un porcentaje del 7.2%, equivalente a veintiuna (21) respuesta, se inclinaron los encuestados por los accionistas copropietarios de su negocio y sin respuesta a las pregunta un porcentaje del 2.4%.

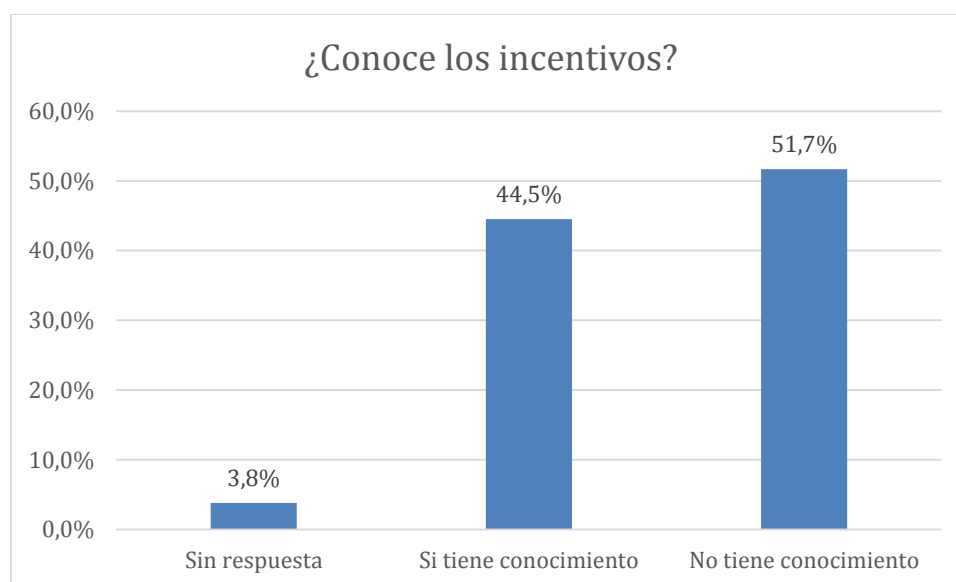
5. **¿Conoce los incentivos crediticios que ofrece la banca de segundo piso?** (entendiéndose por banca de segundo piso aquellas entidades que otorgan crédito con unos beneficios, como disminuciones en tasas de interés, condonación de deudas, períodos de gracias, entre otros y que se otorgan a través de la banca comercial)

Tabla 8. Conocimiento de incentivos crediticios que ofrece la banca de segundo piso

CONCEPTO	RESPUESTAS	PORCENTAJE
No responde	11	3.8%
No tiene conocimiento	150	51.7%
Si los conocen	129	44.5%

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

Ilustración 5. Conocimiento de incentivos crediticios que ofrece la Banca de segundo piso



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: Se aprecia gráficamente que la mayoría de las empresas de las 301 participantes en las encuestas realizadas a empresarios del Sector Comercial de la ciudad de Manizales no tienen conocimiento de los incentivos crediticios que ofrece la Banca Segundo Piso en un porcentaje del 51.7% equivalente a 150 respuestas recibidas. El 44.5%, es decir, 129 de los

empresarios encuestados afirman conocer los incentivos crediticos que ofrece la Banca Segundo Piso y el 3.8% restante no respondieron a la pregunta.

6. De los créditos actuales que posee indique el tipo de obligación, la tasa de interés y el plazo.

Dado Que las respuestas obtenidas en esta pregunta resultaron bastante abundantes en información, para efectos de mejor entendimiento hemos dividido la pregunta en tres partes: análisis del tipo de obligación, tasa de interés y en tercer lugar el plazo en años.

ANÁLISIS DEL TIPO DE OBLIGACIÓN:

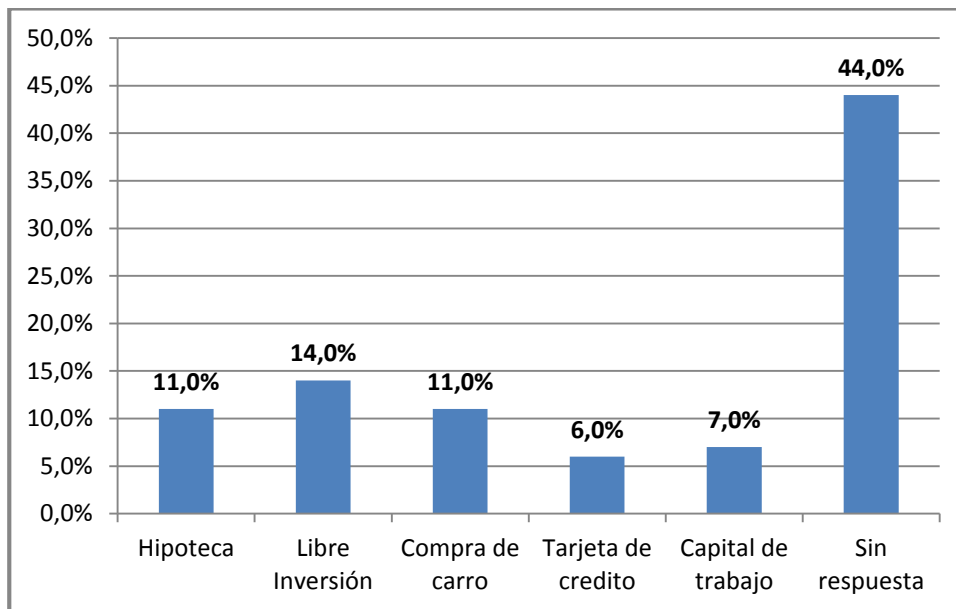
Tabla 9. Análisis del tipo de obligación

TIPO DE OBLIGACIÓN	RESPUESTAS	%
Hipoteca	32	11,0%
Rotativo (Crédito)	3	1,0%
Libre Inversión	40	14,0%
Leasing moto	1	0,3%
Compra de carro	31	11,0%
Tarjeta de crédito	18	6,0%
Leasing maquinaria	1	0,3%
Leasing vivienda	6	2,0%
Capital de trabajo	21	7,0%
Remodelación	2	0,7%
Crédito empresarial	2	0,7%
Crédito de consumo	2	0,7%

TIPO DE OBLIGACIÓN	RESPUESTAS	%
Tesorería	1	0,3%
Crédito estudiantil	2	0,7%
Financiera	1	0,3%
SIN RESPUESTA	127	44,0%

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

Ilustración 6. Principales tipos de obligación



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: El gráfico indica que de las 301 encuestas realizadas, en el Sector Comercial de la ciudad de Manizales que buscan créditos con entidades financieras a la pregunta tipo de obligación que adquieren respondieron en orden de importancia, así:

- Para libre inversión 40 empresarios, equivalentes al 14% de las respuestas obtenidas

- Para hipoteca, respondieron 32 empresarios que equivalen al 11% de las respuestas obtenidas
- Para compra de carro, respondieron 31 que equivalen al 11% de las respuestas obtenidas
- Para capital de trabajo 21 respuestas que equivalen al 7% de las respuestas obtenidas.
- Para obligaciones de tarjeta de crédito 18 respuestas equivalentes al 6% de las respuestas obtenidas

No obstante puede concluirse que la libre inversión, la hipoteca y el crédito para compra de vehículo son las obligaciones de mayor relevancia entre los empresarios del sector comercio. Las demás obligaciones por su baja frecuencia de respuestas no son relevantes.

Lo que se destaca en esta pregunta “qué tipo de obligación posee” es la frecuencia de respuestas obtenida en el rubro “sin respuesta” al alcanzar esta la cantidad de 127 empresarios, que equivale al 44% de las encuestas realizadas, que no respondieron a dicha consulta.

Con base en las respuestas otorgadas, esta pregunta hace presumir una ausencia de planificación financiera por parte de los empresarios

TASA DE INTERÉS:

Tabla 10. Tasas de interés según tipo de crédito

Tipo Crédito	TASA DE INTERÉS	RESPUESTAS	%
Hipoteca	2,0%	1	0,8
	0.7 %	12	9,9
	0.2%	2	1,7
	0.3%	1	0,8
	2,0%	2	1,7
	0.9%	1	0,8

Tipo Crédito	TASA DE INTERÉS	RESPUESTAS	%
	0.5%	1	0,8
	2.4%	1	0,8
	0.8 %	2	1,7
Rotativo (crédito)	1.2%	2	1,7
	0.8%	2	1,7
	1.4%	3	2,5
	1.1%	1	0,8
	1.2 %	6	5,0
	1.5 %	4	3,3
	0.9 %	4	3,3
Libre Inversión	1.7%	1	0,8
	0.5 %	1	0,8
	2.5%	1	0,8
	2.8%	1	0,8
	2,0%	1	0,8
	1,0%	5	4,1
	1,9%	1	0,8
	1,8%	2	1,7
Leasing Moto	0.5%	1	0,8
	0.3%	13	10,7
Compra carro	1.8%	1	0,8
	1.4%	5	4,1
	0.5%	7	5,8
	0.4%	5	4,1
Tarjeta Crédito	1.1%	1	0,8
Leasing maquinaria	0.4%	1	0,8
	0.9%	1	0,8
Leasing vivienda	0.8%	1	0,8
	1,0%	1	0,8
	0,7%	1	0,8
	2,0%	1	0,8
	1,6%	2	1,7
Capital de trabajo	3,0%	1	0,8
	1,0%	1	0,8
	2,5%	1	0,8
	2,4%	2	1,7
	2,1%	1	0,8
	1,8%	1	0,8

Tipo Crédito	TASA DE INTERÉS	RESPUESTAS	%
	1.3%	1	0,8
	2.5%	1	0,8
	0.5%	1	0,8
	0.8%	4	3,3
Remodelación	1.8%	1	0,8
	1.2%	1	0,8
Crédito empresarial	1.2%	1	0,8
	1.8	1	0,8
Crédito consumo	3.1%	2	1,7
Tesorería	2.7%	1	0,8
Financiera	0.86%	1	0,8
Total respuestas		121	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a MIPYME

A continuación, se presenta el resumen de las tasas de interés obtenidas de la encuesta a personas naturales, en donde se observan los siguientes elementos a saber: La tasa mínima en créditos, corresponde a las obligaciones relacionadas con leasing de motocicletas con una tasa de 0.5% y la tasa máxima promedio corresponde a los créditos de consumo con una tasa promedio del 3%.

No obstante lo anterior, el tipo de crédito más representativo para las MIPYME corresponde a los créditos para libre inversión y el crédito para capital de trabajo, el primero de ellos, obtuvo 27 respuestas y el segundo es decir el capital de trabajo con 16 respuestas. Ambas con una tasa de interés del 2.0% en promedio.

CUADRO RESUMEN SOBRE TASAS DE INTERÉS.

Tabla 11. Cuadro resumen sobre tasas de interés

TIPO OBLIGACION	RESPUESTAS	PORCENTAJE	TASA INTERES	TASA	TASA
		RESPUESTAS	PROMEDIO	MINIMA	MAXIMA
HIPOTECA	23	19	2.0%	0.5	2.4
CREDITO ROTATIVO	2	2	1.2%	1.2%	1.2%
LIBRE INVERSION	33	27	2.0%	0.5	2.8
LEASING MOTO	1	1	0.5%	0.5%	0.5%
COMPRA CARRO	31	26	0.9%	0.3	1.8
TARJETA DE CREDITO	1	1	1.1%	1.1%	1.1%
LEASING MAQUINARIA	1	1	1.1%	1.1%	1.1%
LEASING VIVIENDA	5	4	1.5%	0.7	2.0
CAPITAL DE TRABAJO	16	13	2.0%	0.5	3.0
REMODELACION	2	2	1.5%	1.2	1.8
CREDITO EMPRESARIAL	2	2	1.5%	1.2	1.8
CREDITO CONSUMO	2	2	3.1%	3.1%	3.1%
TESORERIA	1	1	2.7%	2.7%	2.7%
FINANCIERA	1	1	0.9%	0.9%	0.9%
TOTAL RESPUESTAS	121	100			

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a MIPYME

PLAZO: NÚMERO DE AÑOS QUE SE RECIBIÓ EL CRÉDITO:

Con base en la tabulación de encuestas de personas naturales, se deriva del análisis que los plazos en años para la adquisición de créditos en promedio son los siguientes, teniendo en cuenta que se toman los más destacados según el cuadro que se adjunta:

Para crédito hipotecario, el plazo promedio es de 10.5 años

Para crédito de libre inversión el plazo promedio es de 4.8 años

Para leasing de vivienda el plazo promedio es de 12 años, y

Para Capital de trabajo, el plazo promedio del crédito es de 5.2 años

Tabla 12. Clasificación tipo de crédito - plazos

CREDITO	AÑOS	RESPUESTAS	CREDITO	AÑOS	RESPUESTAS
HIPOTECAS	20	1	LEASING VIVIENDA	20	1
	15	12		15	3
	13	2		10	1
	10	2		3	1
	8	2			
	5	2			
	3	4			
LIBRE INVERSION	10	1	LEASING MOTO	3	2
	7	1	COMPRA CARRO	6	1
	6	2		5	10
	5	10		4	1
	4	9		3	10
	3	7	REMODELACION	6	1
	2	2	CREDITO EMPRESARIAL	2	1
	1	2		5	1
CAPITAL DE TRABAJO	15	1	CREDITO CONSUMO	5	1
	5	5	TESORERIA	30	1
	3	8	FINANCIERA	5	1
	2	2			
	1	2			

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a MIPYME

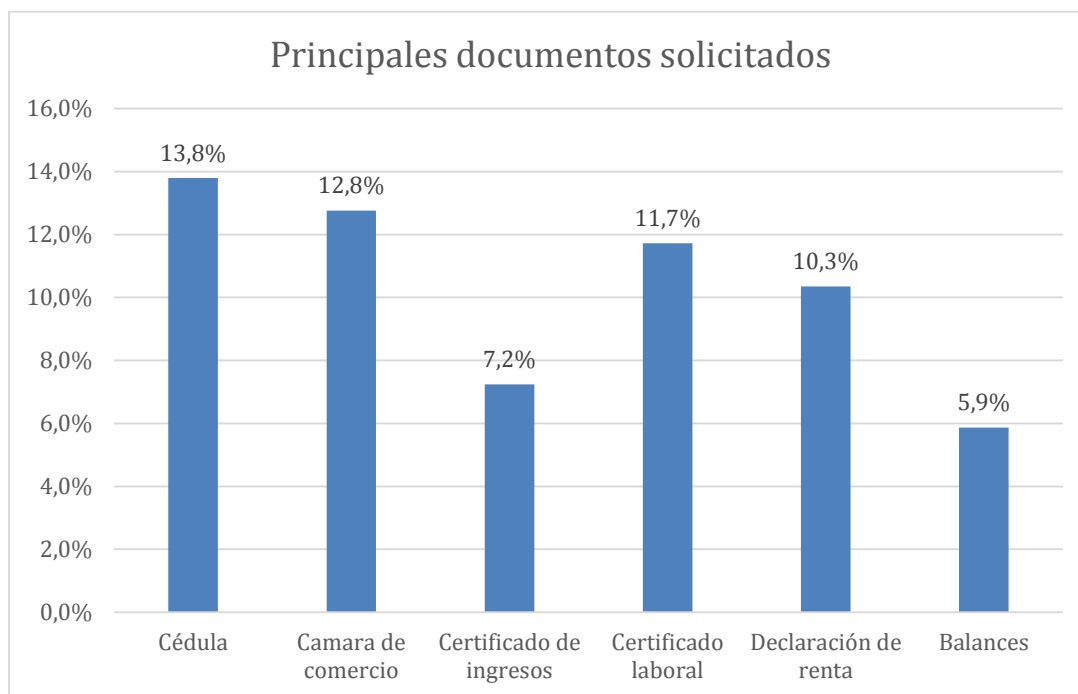
7. ¿Cuáles documentos, la entidad financiera exige para realizar el estudio de crédito?

DOCUMENTOS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Cédula	40	13,8%
Estados financieros	10	3,4%
Historial crediticio	13	4,5%
Camara de comercio	37	12,8%
Informes accionistas	1	0,3%
Certificado de contador con los ingresos	2	0,7%
Certificado de ingresos	21	7,2%
Polizas	1	0,3%
Datacredito	3	1,0%
Certificado de pension	3	1,0%
Certificado de tradicion de inmuebles	7	2,4%
Ser socio de la entidad	1	0,3%
Certificado laboral	34	11,7%
Libros de balances	1	0,3%
Retención en la fuente	5	1,7%
Desprendibles de pago	13	4,5%
Cuentas bancarias	12	4,1%
Carta de proveedores	1	0,3%
Referencias comerciales	6	2,1%
Nit	6	2,1%
Declaración de renta	30	10,3%
No sabe	5	1,7%
Balances	17	5,9%
Sin respuesta	7	2,4%
Rut	14	4,8%

Tabla 13. Resumen documentos solicitados para adquirir crédito

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta a MIPYME

Ilustración 7. Principales documentos que exige la Entidad Financiera para realizar estudios de crédito



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: En este gráfico se puede apreciar que la mayoría de las empresas de las 301 participantes en las encuestas realizadas a empresarios tomados por muestra de una población de 1390 empresas en el Sector Comercial de la ciudad de Manizales que solicitaron algún tipo de crédito en alguna entidad financiera los documentos exigidos con mayor frecuencia para esta solicitud fueron: cédula con un porcentaje de 13.8%, seguido de certificado de cámara y comercio con un porcentaje del 12.8%, certificado laboral con un porcentaje del 11.7%, declaración de renta con un porcentaje del 10.3%, certificado de ingresos con un porcentaje del 7.2%, balances de la empresa con un porcentaje del 5.9%

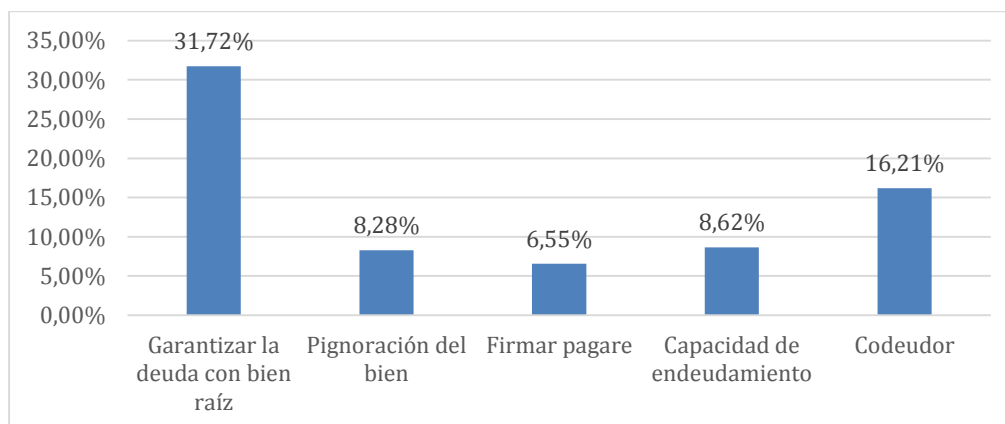
8. ¿Qué tipo de garantías le exigen en el momento del otorgamiento del crédito?

Tabla 14. Garantías exigidas para otorgar el crédito

GARANTÍAS	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Sin respuesta	15	5,17%
Garantizar la deuda con bien raíz	92	31,72%
Garantía de pensiones	3	1,03%
Socio en la entidad	1	0,34%
Fondos	1	0,34%
Visita al negocio	2	0,69%
Pignoración del bien	24	8,28%
Firmar pagare	19	6,55%
Capacidad de endeudamiento	25	8,62%
Seguros	2	0,69%
Salario	5	1,72%
Leasing	1	0,34%
Ninguna	17	5,86%
No sabe	13	4,48%
Codeudor	47	16,21%
Patrimonio	1	0,34%
Historial crediticio con la entidad	22	7,59%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a MIPYME

Ilustración 8. Documentos exigidos como garantías al momento de otorgar un crédito



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

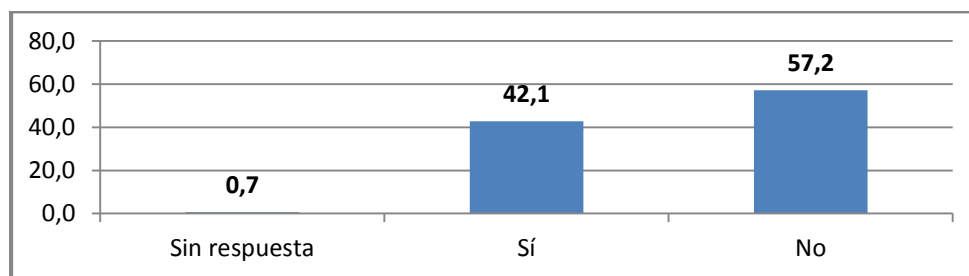
INTERPRETACIÓN: En este gráfico se puede apreciar la mayoría de las empresas de las 301 participantes en las encuestas realizadas a empresarios tomados por muestra de una población de 1390 empresas en el Sector Comercial de la ciudad de Manizales al solicitar un crédito en una entidad financiera le exigen algunas garantías para otorgar el crédito a nombrar: garantizar la deuda con un bien raíz con el mayor porcentaje del 33.7%, codeudor con un porcentaje del 16.2%, capacidad de endeudamiento con un porcentaje del 8.6%, pignoración del bien con un porcentaje del 8.2%, Historial crediticio con el 7.6%, firma de pagaré con un porcentaje del 6.5%, respuestas que refieren que no se les solicita ninguna garantía el 5.9%, pregunta sin respuesta el 5.2%, No saben con un porcentaje del 4.5%, Salario con un porcentaje del 1.7% , garantía de pensiones con un porcentaje del 1% y las demás con un porcentaje menor al 1%.

9. ¿En su historial crediticio las entidades financieras le han ofrecido incentivos o premios por el buen manejo de sus obligaciones?

Tabla 15. Incentivos o premios por buen comportamiento crediticio

PREGUNTA	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Sin respuesta	2	0,7%
Sí	122	42,1%
No	166	57,2%

Ilustración 9. Incentivos por buen comportamiento crediticio



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

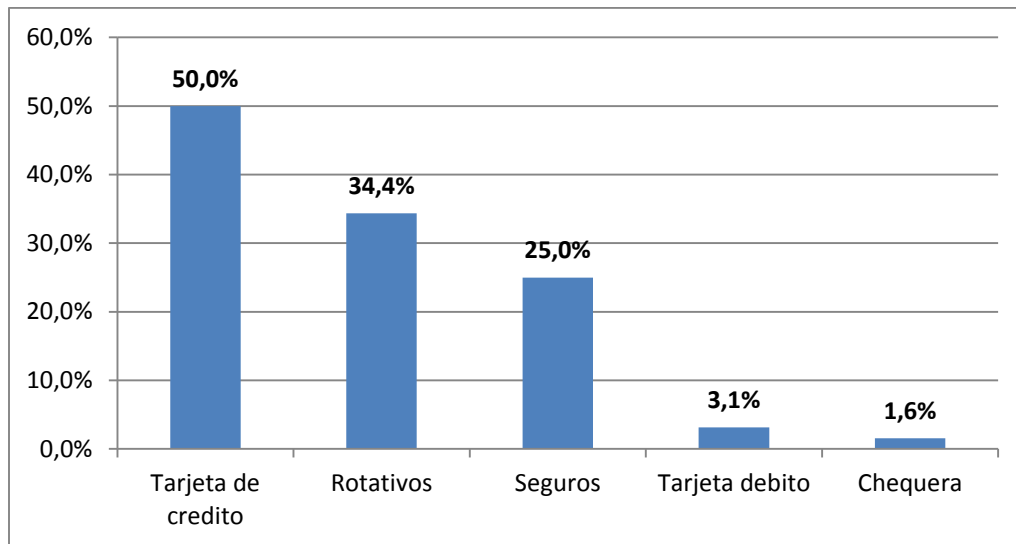
Cuadro de Incentivos

Tabla 16. Principales incentivos otorgados por las entidades financieras

TIPO DE INCENTIVO	RESPUESTA	PORCENTAJE
Puntos en millas	1	0,8%
Tasa preferencial	2	1,6%
Viajes	15	12,1%
Aumentar monto para futuros prestamos	1	0,8%
Bonos	10	8,1%
Descuento en almacenes	3	2,4%
Tarjeta de crédito	1	0,8%
Disminución de intereses	56	45,2%
Aumento en el cupo de la tarjeta	9	7,3%
Condonaciones de deudas o de intereses	15	12,1%
Curso de mejoramiento empresarial	1	0,8%
Electrodomésticos	8	6,5%
Tarjetas son cuota de manejo	1	0,8%
Seguro de vida	6	4,8%
Préstamo sin codeudor	3	2,4%

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

Ilustración 10. Principales incentivos otorgados por las entidades financieras



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: En este gráfico se puede apreciar que la mayoría de las personas encuestadas en el Sector Comercial de la ciudad de Manizales respondieron a la pregunta sobre cuales incentivos reciben así: El 50.4% incentivos de tarjetas de crédito, en segundo lugar, créditos rotativos con el 34% de las respuestas, Seguros el 25% y en menor importancia tarjetas débito y chequeras entre otros.

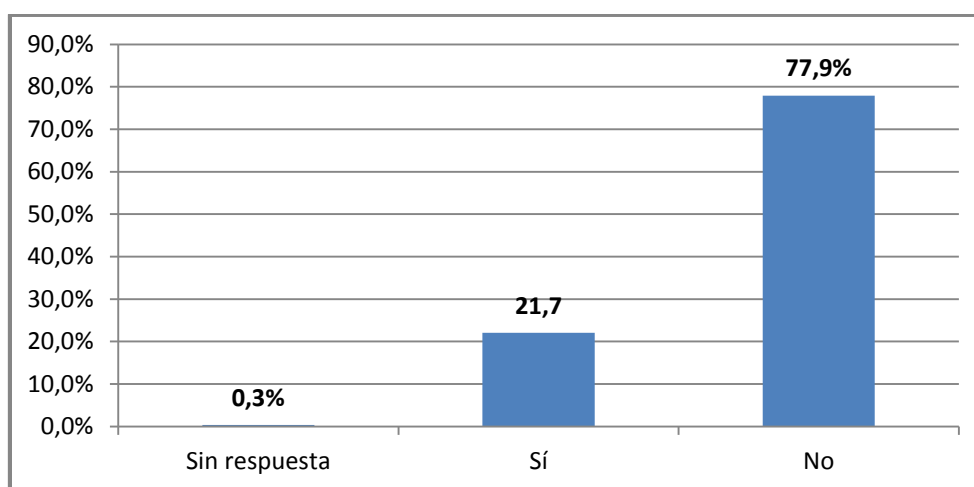
10. Cuando le otorgan el crédito que solicitó, ¿la entidad financiera le exige tomar otros productos que inicialmente no necesitó?

Tabla 17. Exigencia por parte de la entidad financiera para tomar otros productos

CONCEPTO	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Sin respuesta	1	0,3%
Sí	63	21,7%
No	226	77,9%

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

Ilustración 11. Exigencia por parte de la entidad financiera para tomar otros productos



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: En este gráfico se puede apreciar que las empresas de las 301 participantes en las encuestas realizadas a empresarios tomados por muestra de una población de 1390 empresas en el Sector Comercial de la ciudad de Manizales respondieron que las entidades al aprobar su financiación no les exigen adquirir otros productos con un 77.9%, mientras que al 21.7% les exigen adquirir otros productos, no respondieron a la pregunta un porcentaje del 0.3%.

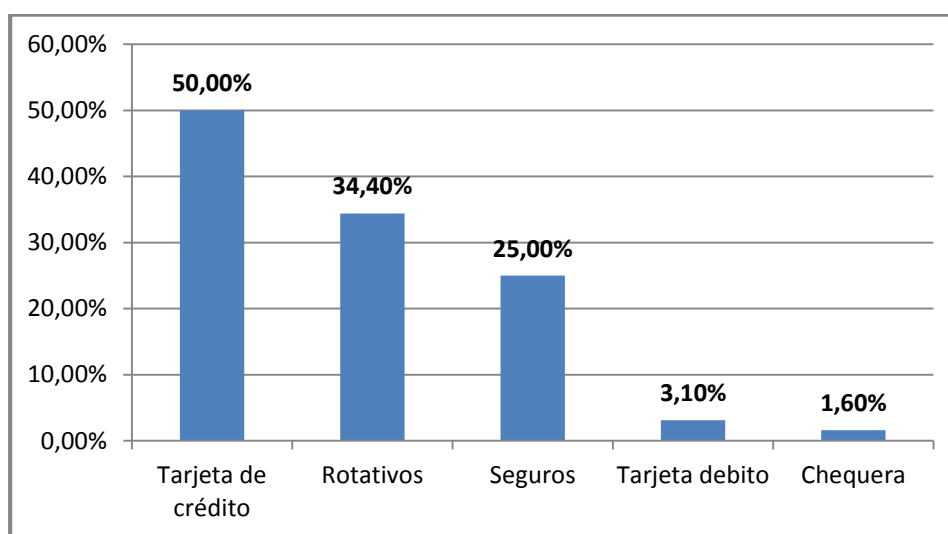
CUADRO DE EXIGENCIAS POR PARTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Tabla 18. Principales exigencias de las entidades financieras

TIPO	Respuestas	Porcentajes
Tarjeta de crédito	32	50,00%
Rotativos	22	34,40%
Seguros	16	25,00%
Tarjeta debito	2	3,10%
Chequera	1	1,60%

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

Ilustración 12. Principales exigencias de las entidades financieras



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta a MIPYME

INTERPRETACIÓN: En este gráfico se puede apreciar que las empresas de las 301 participantes en las encuestas realizadas a empresarios tomados por muestra de una población de 1390 empresas en el Sector Comercial de la ciudad de Manizales respondieron que las entidades que los productos que

exigen adquirir son: tarjetas de crédito con un 50%, rotativos con un 34.4%, seguros con un 25%, tarjetas débito con un 3.1%, y chequera con un 1.6%.

10.2. RESULTADOS SOBRE ENCUESTA A SECTOR FINANCIERO

REFLEXIONES SOBRE LAS ENCUESTAS

Pregunta 1. De acuerdo con las encuestas, el rango de ingresos anuales correspondiente a las microempresas se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 19. Rango de ingresos para Microempresas

COLOCADORES DE RECURSOS	RANGO MINIMO	RANGO MAXIMO
BANCO POPULAR	0	999.000.000
DAVIVIENDA	20.000.000	200.000.000
BANCOLOMBIA	0	280.000.000
BANCO SUDAMERIS	NA	NA
BANCO HSBC	NA	NA
BANCO AGRARIO	0	308.000.000
BANCO DE BOGOTA	100.000.000	999.000.000
CITY BANK	NA	NA
BANCO WWB	0	300.000.000
BANCO DE OCCIDENTE	1.000.000	100.000.000
BANCO PICHINCHA	NA	NA
HELM BANK	0	5.000.000.000
BANCO CAJA SOCIAL	9.000.000	46.000.000
BANCAMIA	12.000.000	15.000.000
ACTUAR	3.000.000	50.000.000

Fuente: elaboracion propia con datos de la encuesta a Sector Financiero

De acuerdo con los resultados obtenidos de los colocadores de recursos encuestados se observa que las microempresas se encuentran medidas, para el otorgamiento de créditos financieros en el rango mínimo de ingresos promedio

(\$13.181.818), trece millones ciento ochenta y un mil ochocientos dieciocho pesos moneda corriente anual y un promedio máximo de (\$754.272.727), de setecientos cincuenta y cuatro millones doscientos setenta y dos mil setecientos veintisiete pesos moneda corriente.

Se aprecia en el análisis que el 33% de los colocadores (empresas encuestadas) poseen interés real para el otorgamiento de recursos a los empresarios de menores ingresos en razón a que no existe exigencia de un ingreso mínimo anual.

Así mismo, El 27% de las entidades encuestadas no muestra ningún tipo de interés por colocar recursos financieros en las microempresas.

Tabla 20. Rango de ingresos para Pequeñas Empresas

COLOCADORES DE RECURSOS	RANGO MINIMO	RANGO MAXIMO
BANCO POPULAR	1.000.000.001	1.999.000.000
DAVIVIENDA	200.000.001	3.500.000.000
BANCOLOMBIA	280.000.001	1.900.000.000
BANCO SUDAMERIS	NA	NA
BANCO HSBC	NA	NA
BANCO AGRARIO	308.616.000	3.080.000.000
BANCO DE BOGOTA	100.000.001	500.000.000
CITY BANK	NA	NA
BANCO WWB	0	300.000.000
BANCO DE OCCIDENTE	240.000.001	616.000.000
BANCO PICHINCHA	NA	NA
HELM BANK	5.000.000.001	15.000.000.000
BANCO CAJA SOCIAL	9.000.001	6.160.000.000
BANCAMIA	NA	NA
ACTUAR	50.000.001	300.000.000

Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta a Sector Financiero

De acuerdo con los resultados obtenidos de los quince colocadores de recursos encuestados se observa que las pequeñas empresas se encuentran medidas para el otorgamiento de créditos financieros en el rango mínimo de ingresos promedio

(\$718.761.601), setecientos dieciocho millones setecientos sesenta y un mil seiscientos un pesos moneda corriente anual y un promedio máximo de (\$ 3.335.500.000), Tres mil trescientos treinta y cinco millones quinientos mil pesos moneda corriente.

Se aprecia en el análisis que el 33% de las entidades encuestadas no muestra ningún tipo de interés por colocar recursos en las pequeñas empresas.

Tabla 21. Rango de ingresos para Media empresa

COLOCADORES DE RECURSOS	RANGO MINIMO	RANGO MAXIMO
BANCO POPULAR	2.000.000.001	110.000.000.000
DAVIVIENDA	3.500.000.001	7.000.000.000
BANCOLOMBIA	1.900.000.001	4.500.000.000
BANCO SUDAMERIS	NA	NA
BANCO HSBC	NA	NA
BANCO AGRARIO	3.080.000.001	18.480.000.000
BANCO DE BOGOTA	500.000.001	20.000.000.000
CITY BANK	250.000.001	500.000.000
BANCO WWB	0	300.000.000
BANCO DE OCCIDENTE	616.000.001	15.000.000.000
BANCO PICHINCHA	300.000.001	2.500.000.000
HELM BANK	15.000.000.001	50.000.000.000
BANCO CAJA SOCIAL	6.160.000.001	12.320.000.000
BANCAMIA	NA	NA
ACTUAR	NA	NA

Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta a Sector Financiero

De acuerdo con los resultados obtenidos de los quince colocadores de recursos encuestados se observa que las medianas empresas se encuentran medidas para el otorgamiento de créditos financieros en el rango mínimo de ingresos promedio (\$3.027.818.183), Tres mil veintisiete millones ochocientos dieciocho mil ciento ochenta y tres pesos moneda corriente anual y un promedio máximo de (\$ 21.872.727.273), veinte y un mil ochocientos setenta y dos millones setecientos veintisiete mil doscientos setenta y tres pesos moneda corriente.

El 33% de las entidades encuestadas no muestra ningún tipo de interés por colocar recursos en las medianas empresas.

Tabla 22. Rango de ingresos para Grandes empresas

ENTIDAD	RANGO MINIMO	RANGO MAXIMO
BANCO POPULAR	110.000.000.001	-
DAVIVIENDA	7.000.000.0001	-
BANCOLOMBIA	4.500.000.0001	18.500.000.000
BANCO SUDAMERIS	5.000.000.001	40.000.000.000
BANCO HSBC	5.000.000.001	40.000.000.000
BANCO AGRARIO	18.480.000.001	-
BANCO DE BOGOTA	20.000.000.001	-
CITY BANK	500.000.001	15.000.000.000
BANCO WWB	0	300.000.000
BANCO DE OCCIDENTE	15.000.000.001	-
BANCO PICHINCHA	2.500.000.001	-
HELM BANK	50.000.000.001	-
BANCO CAJA SOCIAL	12.320.000.001	-
BANCAMIA	NA	NA
ACTUAR	NA	NA

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a Sector Financiero.

De acuerdo con los resultados obtenidos de los quince colocadores de recursos encuestados se observa que las grandes empresas se encuentran medidas para el otorgamiento de créditos financieros a partir de un ingreso promedio de (\$19.253.846.155), diecinueve mil doscientos cincuenta y tres millones ochocientos cuarenta y seis mil ciento cincuenta y cinco pesos moneda corriente anual.

El 13% de las entidades encuestadas no muestra ningún tipo de interés por colocar recursos en las grandes empresas.

Los resultados obtenidos muestran la brecha entre los tipos de empresas analizadas por los colocadores de recursos financieros a partir de los ingresos y

no desde los activos, toda vez que el total de activos de las empresas en su actividad de comercio es solo un soporte de garantía de negociaciones financieras mas no un indicador medible del alcance de los futuros recursos.

Pregunta 2. Dentro del portafolio de servicios que su entidad ofrece, cuáles de los siguientes productos aplica.

Tabla 23. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Capital del trabajo

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR	X	X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS			X	X
BANCO HSBC			X	X
BANCO AGRARIO	X	X	X	X
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X
CITY BANK			X	X
BANCO WWB	X			
BANCO DE OCCIDENTE	X	X	X	X
BANCO PICHINCHA			X	X
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL	X	X	X	X
BANCAMIA	X			
ACTUAR	X	X		

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 60% de las entidades prestan recursos de capital de trabajo a las microempresas, el 60% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 80% de las entidades prestan recursos para capital de trabajo a las medianas empresas y el 80% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que a las entidades colocadoras de recursos les interesa más las medianas y grandes empresas como clientes potenciales para este tipo de crédito.

Tabla 24. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Libre inversión

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR	X	X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS			X	X
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO				
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X
CITY BANK			X	X
BANCO WWB				
BANCO DE OCCIDENTE				
BANCO PICHINCHA			X	X
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL	X			
BANCAMIA				
ACTUAR	X	X		

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 33% de las entidades le prestan recursos de libre inversión a las microempresas, el 40% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 53% de las entidades prestan recursos para libre inversión a las medianas empresas y el 53% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que a las entidades colocadoras de recursos no tiene grandes intereses en ser colocadores de este tipo de crédito a las micro y pequeñas empresas.

Tabla 25. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Activos fijos

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR	X	X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS			X	X
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO				
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X
CITY BANK				
BANCO WWB	X			
BANCO DE OCCIDENTE	X	X	X	X
BANCO PICHINCHA				
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL	X	X	X	X
BANCAMIA	X			
ACTUAR	X	X		

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 53% de las entidades le prestan recursos para la adquisición de activos fijos a las microempresas, el 53% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 53% de las entidades prestan recursos para la adquisición de activos a las medianas empresas y el 53% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que hay igualdad de interés por parte de las entidades colocadoras de recursos en otorgar este tipo de producto para los diferentes tipos de empresas existentes.

Tabla 26. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Remodelación

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR	X	X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS				
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO	X	X	X	X
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X
CITY BANK				
BANCO WWB	X			
BANCO DE OCCIDENTE			X	X
BANCO PICHINCHA			X	

HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL	X	X	X	X
BANCAMIA	X			
ACTUAR	X	X		

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 53% de las entidades le prestan recursos para remodelación a las microempresas, el 53% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 60% de las entidades prestan recursos para la remodelación a las medianas empresas y el 53% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que más de la mitad de las entidades consultadas ofrecen recursos para proyectos de remodelación para los diferentes tipos de empresas.

Tabla 27. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Tesorería

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR			X	X
DAVIVIENDA			X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS			X	X
BANCO HSBC			X	X
BANCO AGRARIO			X	X
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X

CITY BANK				
BANCO WWB				
BANCO DE OCCIDENTE			X	X
BANCO PICHINCHA			X	X
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL		X	X	X
BANCAMIA				
ACTUAR	X	X		

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 20% de las entidades le prestan recursos para tesorería a las microempresas, el 33% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 73% de las entidades prestan recursos para tesorería a las medianas empresas y el 73% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que las entidades colocadores de los recursos se interesan más por las medianas y grandes empresas para prestarle bajo esta modalidad de producto crediticio.

Tabla 28. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Inversión en acciones

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR				
DAVIVIENDA			X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X

BANCO SUDAMERIS				
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO				
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X
CITY BANK				
BANCO WWB				
BANCO DE OCCIDENTE	X	X	X	X
BANCO PICHINCHA				
HELM BANK		X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL				
BANCAMIA				
ACTUAR				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 13% de las entidades le prestan recursos para inversión en acciones a las microempresas, el 27% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 33% de las entidades prestan recursos para inversión en acciones a las medianas empresas y el 33% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que las entidades que prestan recursos no les interesa prestar para este tipo de inversiones.

Tabla 29. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Banca de fomento

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR	X	X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS				
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO	X	X	X	X
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X
CITY BANK				
BANCO WWB				
BANCO DE OCCIDENTE				
BANCO PICHINCHA			X	X
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL				
BANCAMIA				
ACTUAR				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 27% de las entidades le prestan recursos para banca de fomento a las microempresas, el 40% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 47% de las entidades prestan recursos para banca de fomento a las medianas empresas y el 47% de las entidades prestan recursos de

este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que menos del 50% de las entidades que prestan recursos, se muestran interesadas en financiar este tipo de producto financiero.

Tabla 30. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Factoring

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR		X	X	X
DAVIVIENDA				
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS				
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO				
BANCO DE BOGOTA			X	X
CITY BANK				
BANCO WWB				
BANCO DE OCCIDENTE			X	X
BANCO PICHINCHA				
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL				
BANCAMIA				
ACTUAR	X	X		

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 13% de las entidades le prestan recursos para factoring a las microempresas, el 27% de las entidades le otorgan el mismo recurso a las pequeñas empresas, el 33% de las entidades prestan recursos para factoring a las medianas empresas y el 33% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que a la mayoría de entidades indagadas no les interesa en un buen porcentaje este servicio crediticio.

Tabla 31. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Leasing financiero

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR		X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS				
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO				
BANCO DE BOGOTA			X	X
CITY BANK				
BANCO WWB				
BANCO DE OCCIDENTE			X	X
BANCO PICHINCHA				
HELM BANK	X	X	X	X

BANCO CAJA SOCIAL				
BANCAMIA				
ACTUAR				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 7% de las entidades le prestan recursos para leasing financiero a las microempresas, el 27% de las entidades le otorgan el mismo recursos a las pequeñas empresas, el 40% de las entidades prestan recursos para leasing financiero a las medianas empresas y el 40% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que para la mayoría de entidades, no es atractivo este tipo de producto.

Tabla 32. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Leasing operativo

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR		X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO SUDAMERIS				
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO				
BANCO DE BOGOTA			X	X
CITY BANK				
BANCO WWB				

BANCO DE OCCIDENTE			X	X
BANCO PICHINCHA				
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL				
BANCAMIA				
ACTUAR				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 7% de las entidades le prestan recursos para leasing operativo a las microempresas, el 27% de las entidades le otorgan el mismo recursos a las pequeñas empresas, el 40% de las entidades prestan recursos para leasing operativo a las medianas empresas y el 40% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que para la mayoría de entidades, no es atractivo este tipo de producto.

Tabla 33. Producto que se ofrece por los colocadores de recursos: Crédito rotativo

ENTIDAD	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
BANCO POPULAR		X	X	X
DAVIVIENDA		X	X	X
BANCOLOMBIA		X	X	X
BANCO				

SUDAMERIS				
BANCO HSBC				
BANCO AGRARIO	X	X	X	X
BANCO DE BOGOTA	X	X	X	X
CITY BANK			X	X
BANCO WWB				
BANCO DE OCCIDENTE	X	X	X	X
BANCO PICHINCHA			X	X
HELM BANK	X	X	X	X
BANCO CAJA SOCIAL	X	X	X	X
BANCAMIA	X			
ACTUAR	X	X		

Fuente: elaboracion propia con datos de la encuesta a Sector Financiero

Del número de entidades colocadoras de recursos indagadas se encuentra que el 47% de las entidades le prestan recursos para crédito rotativo a las microempresas, el 60% de las entidades le otorgan el mismo recursos a las pequeñas empresas, el 67% de las entidades prestan recursos para crédito rotativo a las medianas empresas y el 67% de las entidades prestan recursos de este tipo para las grandes empresas, observando los resultados se muestra que

para la mayoría de entidades este tipo de producto es muy atractivo toda vez que libera recursos disponibles para ser utilizados en cualquier momento.

NOTA: Las siguientes entidades financieras posee una modalidad de otros para la colocación de recursos así: Banco popular ofrece además crédito hipotecario, Bancolombia tarjeta de crédito empresarial, Banco agrario crédito de exportación, City Bank tarjeta de cerdito empresarial, Banco pichincha tarjeta de crédito empresarial.

La mayoría de entidades financieras solo otorgan recursos para medianas y grandes empresas, restringiendo la posibilidad de negociaciones con micro y pequeñas empresas.

Pregunta 3. La entidad financiera en sus operaciones de colocación de recursos a las empresas considera su participación como propietario.

Tabla 34. Participación como propietario por parte de los colocadores de recursos

ENTIDAD	SÍ	NO
BANCO POPULAR	X	
DAVIVIENDA	X	
BANCOLOMBIA		X
BANCO SUDAMERIS		X
BANCO HSBC		X
BANCO AGRARIO	X	

BANCO DE BOGOTA		X
CITY BANK	X	
BANCO WWB	X	
BANCO DE OCCIDENTE	X	
BANCO PICHINCHA		X
HELM BANK	X	
BANCO CAJA SOCIAL	X	
BANCAMIA		X
ACTUAR	X	

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

El 60% de las entidades indagadas muestran el interés por ser partícipes como propietarios de aquellas empresas a las cuales se les presta recursos financieros, ya que ser socio estratégico se puede hacer un mejor seguimiento a las operaciones de la empresa garantizando la retribución de la inversión y al 40% no les interesa este tipo de modalidad de inversión, toda vez que prefieren una garantía real crediticia frente a la posibilidad de participación

Pregunta 4. La entidad financiera posee banca de segundo piso.

Tabla 35. Que colocadores de recursos poseen Banca de segundo piso

ENTIDAD	SI	NO
BANCO POPULAR	X	
DAVIVIENDA		X

BANCOLOMBIA	X	
BANCO SUDAMERIS		X
BANCO HSBC		X
BANCO AGRARIO	X	
BANCO DE BOGOTA	X	
CITY BANK		X
BANCO WWB		X
BANCO DE OCCIDENTE	X	
BANCO PICHINCHA		X
HELM BANK		X
BANCO CAJA SOCIAL	X	
BANCAMIA		X
ACTUAR	X	

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

El 47% de las entidades indagadas muestran que promueven la banca de segundo piso y el 53% no manejan este tipo de operaciones.

Pregunta 5. Si la pregunta anterior es afirmativa que productos ofrece.

Tabla 36. Productos que ofrecen los colocadores de recursos que poseen banca de segundo piso

ENTIDAD	SI	PRODUCTO
BANCO POPULAR	X	CREDITO REDESCUENTO,

		BANCOLDEX, FINDETER Y FINAGRO
BANCOLOMBIA	X	BANCOLDEX, FINDETER Y FINAGRO
BANCO AGRARIO	X	BANCOLDEX, FINDETER Y FINAGRO
BANCO DE BOGOTA	X	BANCOLDEX, FINDETER, FINAGRO Y FOMENTO
BANCO DE OCCIDENTE	X	BANCOLDEX, FINDETER Y FINAGRO
BANCO CAJA SOCIAL	X	BANCOLDEX, FINDETER
ACTUAR	X	CREDITO DE FOMENTO

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

De las entidades que ofrecen banca de segundo piso el 86% ofrecen línea Bancolorex, Findeter, el 71% ofrece Finagro, el crédito de redescuento solamente el 14% y el 29% crédito de fomento

Pregunta 6. Señale la tasa de intereses de colocación de acuerdo con el producto para cada tipo de empresa.

Para esta pregunta de la encuesta, se analiza individualmente cada una de las entidades encuestadas, para posteriormente obtener un análisis general sobre la tasa de interés de colocación del sector financiero hacia las MIPYME. Para facilitar la lectura del documento, las tablas de las tasas de interés de colocación de las entidades financieras se encuentran en los anexos en el anexo 15.4

Según se puede observar, la mayoría de entidades financieras encuestadas otorgan créditos para la mediana y grande empresa, con tasas variables teniendo como base la indexación a la tasa DTF (Depósito a término fijo).

Análisis general de las tasas de interés de colocación del sector financiero hacia las MIPYME del sector comercial en la ciudad de Manizales

Tabla 37. Tasa de interés, microempresas

CONCEPTO	CAPITAL DE TRABAJO	LIBRE INVERSION	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERIA	INVERSION EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORING	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	NP
DAVIVIENDA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCOLOMBIA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO SUDAMERIS	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	13,81%	NP	NP	14,01%	12,06%	NP	11%	NP	NP	NP	28,48%
BANCO DE BOGOTA	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	DTF + PUNTOS

CITY BANK	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO WWB	29,35%	NP	29,35	29,35	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE OCCIDENTE	DTF + 10	NP	DTF + 10	NP	NP	DTF + 10	NP	NP	NP	NP	DTF + 12
BANCO PICHINCHA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
HELM BANK	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	NP	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S
BANCO CAJA SOCIAL	48% E.A	NP	48% E.A.	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCAMIA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
ACTUAR	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP

Fuente: Cuadro elaborado con datos de la encuesta.

NP: No presenta información

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Como se observa, en el análisis, el sistema bancario (15 empresas consultadas), presentan tasas diferenciales de colocación de acuerdo con el producto para cada tipo de empresa. Si se observa cuidadosamente, el Banco Popular y el Banco de Bogotá presenta en sus diferentes líneas de crédito para financiar MICROEMPRESARIOS, tasas de interés que son colocadas, con base en las diferentes líneas de crédito a la del DTF¹³ más puntos (puntos adicionales o puntos agregados al DTF.) no obstante, las entidades indicadas, no reportan los puntos adicionales o spread que indica en sus respuestas, lo que permite concluir que de acuerdo al tipo de crédito o línea de crédito la tasa de interés a utilizar es diferencial.

Los bancos Davivienda, Bancolombia, Banco Sudameris, Banco HSBC, Citibank, Banco Pichincha, y otras entidades como Banca Mía y Actuar por Caldas, no tienen establecidas líneas de créditos para microempresas. Otros bancos, como el Banco Caja Social, presentan tasas de interés elevadas habida cuenta que sus líneas de crédito están definidas con tasas de interés del 48% efectivo anual considerada alta en el mercado.

La conclusión más importante que puede obtenerse del análisis de las tasas de interés en la encuesta, es que los créditos colocados a las microempresas se dan o se colocan a tasas diferenciales en razón a que las instituciones encuestadas no presentan información sobre los puntos agregados o adicionados al DTF, confirmando con este análisis, que las tasas de interés y tasas diferenciales de interés son uno de los obstáculos para el acceso al crédito bancario y en consecuencia para el crecimiento de las microempresas.

¹³ La tasa para los certificados de depósitos a término fijo (DTF)

La DTF es una tasa de interés que resulta del promedio ponderado de las tasas y los montos de captaciones a 90 días de los CDTs de la mayoría de intermediarios financieros 1 durante una semana que va de viernes a jueves y tiene vigencia de lunes a domingo. Por ejemplo, para calcular la DTF vigente para el periodo comprendido entre el 27 de enero y 02 de febrero de 2003, se utilizaron los datos reportados las entidades financieras descritas entre el viernes 17 y el jueves 23 de enero de 2003.

TASAS DE INTERES PEQUEÑAS EMPRESAS

Tabla 38. Tasa de interés, pequeñas empresas

CONCEPTO	CAPITAL DE TRABAJO	LIBRE INVERSION	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERIA	INVERSION EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORING	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	NP	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
DAVIVIENDA	DTF + 13	DTF + 13	DTF + 13	DTF + 13	NP	NP	DTF + 8	NP	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
BANCOLOMBIA	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6
BANCO SUDAMERIS	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	13,81%	NP	NP	14,01%	12,06%	NP	11%	NP	NP	NP	28,48%

BANCO DE BOGOTA	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	NP	NP	NP	DTF + PUNTO S
CITY BANK	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO WWB	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE OCCIDENTE	DTF + 10		DTF + 10								DTF +12
BANCO PICHINCHA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
HELM BANK	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S	DTF + PUNTO S
BANCO CAJA SOCIAL	DTF + PUNTO S		DTF + PUNTO S								
BANCAMIA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
ACTUAR	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Para las PEQUEÑAS EMPRESAS, un análisis similar al realizado para la microempresas puede hacerse para estas, habida cuenta que, una de las principales instituciones bancarias en la ciudad (Banco Popular) para sus líneas de crédito coloca a favor de las pequeñas empresas créditos a tasas de interés con punto de referencia el DTF mas puntos adicionales o agregados a este indicador.

En el caso del Banco DAVIVIENDA, las tasas se observan diferenciales en las diferentes líneas de crédito pues estas oscilan entre la DTF mas puntos adicionales, y puntos predefinidos, presentando tasas del DTF más 13 puntos y DTF más 8 puntos, de igual forma a lo narrado en estos párrafos, el Banco Agrario de Colombia, presenta tasas definidas para sus líneas de crédito, tales como el 13.81% para líneas de crédito relacionadas con capital de trabajo; el 14.01% para líneas de crédito de remodelación y del 12.06% para créditos de Tesorería.

Con lo anteriormente expuesto, se ratifica nuevamente lo dicho en párrafos anteriores sobre tasas diferenciales para los diferentes préstamos a pequeñas empresas.

Y para revalidar lo expresado, tomemos el ejemplo de la línea de crédito para capital de trabajo en los diferentes bancos, con el propósito de observar la diferencial de tasas en las diferentes instituciones, lo que nos permite confirmar el criterio de tasas diferenciales, no solo en las diferentes instituciones financieras, sino que al interior de cada institución también se presentan tasas variables al utilizar el criterio de DTF mas puntos adicionales o agregados al índice tradicional para tasas de depósito a término fijo.

Tabla 39. Entidades colocadoras de recursos vs. Tasa de interés

ENTIDAD BANCARIA	TASA DE INTERÉS
BANCO POPULAR	DTF + PUNTOS
DAVIVIENDA	DTF + 13
BANCOLOMBIA	DTF + 5,6
BANCO SUDAMERIS	NP
BANCO HSBC	NP
BANCO AGRARIO	13,81%
BANCO DE BOGOTA	DTF + PUNTOS
CITY BANK	NP
BANCO WWB	NP
BANCO DE OCCIDENTE	DTF + 10
BANCO PICHINCHA	NP
HELM BANK	DTF + PUNTOS
BANCO CAJA SOCIAL	DTF + PUNTOS
BANCAMIA	NP
ACTUAR	NP

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 40. Tasas de interés, medianas empresa

CONCEPTO	CAPITAL DE TRABAJO	LIBRE INVERSIÓN	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERÍA	INVERSIÓN EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORIZACIÓN	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
DAVIVIENDA	DTF + 12,60	DTF + 12,60	DTF + 12,60	DTF + 12,60	DTF + 12,60	NP	DTF + 8	NP	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
BANCOLOMBIA	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6	DTF + 5,6
BANCO SUDAMERIS	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	13,81%	NP	NP	14,01%	10,56%	NP	12%	NP	NP	NP	23,56%
BANCO DE BOGOTA	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
CITY BANK	12,68%	12,68%	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	23,87%
BANCO WWB	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE OCCIDENTE	DTF + 8	NP	DTF + 8	NP	DTF + 19,56%	DTF + 8	NP	DTF + PUNTOS	DTF + 6	DTF + 6	DTF + 12
BANCO PICHINCHA	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	DTF + PUNTOS
HELM BANK	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
BANCO CAJA SOCIAL	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCAMIA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
ACTUAR	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP

Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta del sector financiero

Para este análisis de tasas de interés colocadas por las instituciones financieras y otorgadas a las MEDIANAS EMPRESAS, encontramos características más singulares en el sentido, de que un número mayor de instituciones otorgan créditos a las MEDIANAS EMPRESAS.

Así las cosas, percibimos que instituciones financieras como el Banco Popular, BANCO POPULAR, DAVIVIENDA, BANCOLOMBIA, BANCO SUDAMERIS, BANCO HSBC, BANCO AGRARIO, BANCO DE BOGOTA, CITY BANK, BANCO DE OCCIDENTE, BANCO PICHINCHA, HELM BANK y BANCO CAJA SOCIAL; es decir, 12 instituciones de 15 encuestadas, otorgan créditos a las medianas empresas.

No obstante, el mayor número de instituciones, igualmente se presentan tasas diferenciales en las instituciones bancarias presentando, siempre con base la referencia del DTF, puntos adicionales de 12,6 puntos para el caso del banco Davivienda, para el Banco de Colombia el DTF más 5.6 puntos adicionales y otras instituciones como el Banco de Occidente, el Banco Pichincha el Banco Helm Bank y el Banco Caja Social, presentan tasas de colocación a la DTF mas puntos adicionales. Otros como el Banco Agrario, tiene predefinía su tasa en 13.81% para préstamos para capital de trabajo, para remodelación en 14.01%, para Tesorería en 10.56% y para créditos rotativos, que son créditos inmediatos pagaderos a 12 o 24 meses, se utilizan tasas del 23.56%

Destacar en este punto que la Banco City Bank, es la institución que otorga créditos rotativos a empresarios PYME a una tasa del 23.56% observando además, que para microempresarios y pequeñas empresas esta institución no reporta tasa de interés en esta línea de crédito.

No obstante, en todas las líneas de crédito se presentan diferentes tasas, en las diferentes instituciones.

GRANDES EMPRESAS

Tabla 41. Tasas de interés, grandes empresas

CONCEPTO	CAPITAL DE TRABAJO	LIBRE INVERSION	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERIA	INVERSION EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORING	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
DAVIVIENDA	DTF + 12,20	DTF + 12,20	DTF + 12,20	DTF + 12,20	DTF + 12,20	DTF + 12,20	DTF + 6,5%		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
BANCOLOMBIA	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%	DTF + 5,6%
BANCO SUDAMERIS	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS		DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	13,81%	NP	NP	14,01%	10,56%	NP	12%	NP	NP	NP	23,56%
BANCO DE	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS

BOGOTA												
CITY BANK	12,68%	12,68%	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO WWB	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE OCCIDENTE	DTF + 6		DET+6		DTF + 14	DTF + 6		DTF + PUNTOS	DTF + 6	DTF + 6	DTF + 12	
BANCO PICHINCHA	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	NP	NP	DTF + PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	DTF + PUNTOS	
HELM BANK	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
BANCO CAJA SOCIAL	DTF +PUNTOS	NP	DTF + PUNTOS	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCAMIA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
ACTUAR	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP

NP: No presenta información

Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta del sector financiero

Dado que la observación que se hace desde esta investigación, corresponde al otorgamiento de créditos con diferentes tasas de interés, los suscritos investigadores, hemos querido hacer un ejercicio financiero para comparar las tasas de interés, con base en lo reportado por las instituciones financieras encuestadas.

En este orden de ideas, tomamos tasas de interés vistas en la encuesta a instituciones financieras.

Información adicional:

- DTF. 4.37%, según el Banco de la República al 25 de noviembre de 2014.
- DTF, Es efectiva anual, de naturaleza anticipada y trimestral
- Los puntos adicionales son nominales
- Se procede de la siguiente manera, haciendo uso de la herramienta de la calculadora financiera HP 17bII +

Tabla 42. Comparación de tasas

TASA DE LA ENCUESTA	DTF + 13	DTF + 8	DTF+6	12,68	13,81
TASA EFECTIVA EQUIVALENTE	19,32%	13,28%	13,81%	12,68%	13,25%

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Lo anteriormente expresado, ratifica lo escrito en párrafos anteriores sobre diferencias de tasas para las diferentes líneas de crédito; no obstante, la tasa de interés depende entonces, de los puntos adicionales e igualmente depende de la línea de crédito a que se tenga acceso.

PRINCIPALES CONCLUSIONES DERIVADAS DE LA PREGUNTA SEIS

1. Con base en las encuestas analizadas, las tasas de interés para las microempresas se presentan en forma diferencial y observamos que la conclusión más importante que puede obtenerse del análisis de las tasas de interés en la encuesta, es que los créditos colocados a las microempresas se dan o se colocan a tasas diferenciales en razón a que las instituciones encuestadas no presentan información sobre los puntos agregados o adicionados al DTF, confirmando con este análisis, que las tasas de interés y tasas diferenciales de interés son uno de los obstáculos para el acceso al crédito bancario y en consecuencia para el crecimiento de las microempresas.
2. Si se observa el cuadro de análisis de tasas de interés para microempresarios, se observa que de las quince instituciones consultadas, seis de ellas presentan tasas de interés para las diferentes líneas de crédito y las restante nueve empresas, no presentan información sobre tasas de interés para las diferentes líneas de crédito para los microempresarios.
3. Dentro del sistema bancario se resalta la aparición del banco WWB, que de igual forma presenta diferentes tasas de interés para las diferentes líneas de crédito.
4. Para las Pequeñas empresas, se observa en los cuadros de análisis que los bancos consultados presentan las mismas líneas de crédito pero con tasas de interés diferentes, es decir, que no se observa una homogeneidad en las tasa de interés habida cuenta que algunas instituciones presentan el DTF con agregado o adicionado de puntos, pero sin definir la cantidad de puntos adicionales, lo que no hace presumir que depende del tamaño de la

empresa se concreta la tasa de interés, sobre todo en los puntos adicionales.

5. Destacamos en el análisis de las medianas empresas que un mayor número de bancos en relación con las instituciones que prestan dinero, muestran mayor interés por prestar dinero a las medianas y grandes empresas, observando además que al igual que los análisis previos en microempresarios, pequeñas y medianas empresas, también presentan tasas diferenciales presumiendo además, que estas tasas son altas ¹⁴y que se presentan como uno de los obstáculos más sentidos para el acceso de las MIPYMES a la obtención de créditos en las instituciones financieras.
6. Se corrobora el análisis realizado, haciendo conversión de la información entregada a tasas efectivas para efectos de comparación y se confirma la variabilidad de tasas de interés en el mercado financiero a las que pueden tener acceso los empresarios MIPYME, convirtiéndose esta situación, adicionalmente en uno de los obstáculos más frecuentes en la financiación de MIPYMES.

Pregunta 7. Identificación de los plazos en años de los productos para cada tipo de empresa.

Las tablas de los plazos de productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresa se encuentran diferenciadas por entidad bancaria y para mejor comprensión de la lectura, se incluyen en el anexo 15.5

¹⁴ Tasas altas vistas en el análisis de la encuesta a entidades financieras. De otro lado, según Zuleta, obra citada en la bibliografía, solamente las grandes empresas tienen acceso al financiamiento seguidas de las empresas medianas.

En promedio los colocadores de recursos ofrecen sus productos crediticios entre uno y cinco años de plazo, en las distintas modalidades de tipo de empresa.

El banco Helm, otorga los plazos de los créditos según la necesidad de la empresa.

ANÁLISIS PLAZOS

Así mismo, se resalta que el plazo máximo para la línea de crédito de REMODELACION, fluctúa entre uno y veinte años, plazo otorgado a las microempresas por el banco de Bogotá. Para créditos de Tesorería se observan plazos reducidos, concedidos generalmente, entre cero y un año

Respecto a lo observado en plazos para otorgamiento de créditos a **MICROEMPRESAS**, se puede analizar que las entidades financieras consultadas mediante la encuesta, presentan tiempos que oscilan entre uno y cinco años (1-5). El Banco Popular, fundamentalmente, para sus líneas de crédito otorga plazos de acuerdo con el promedio establecido; es decir que para sus líneas de crédito otorga entre uno y cinco años.

Tabla 43. Microempresas, plazos de productos

ENTIDAD	CAPITAL DE TRABAJO LIBRE INVERSIÓN	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERÍA	INVERSIÓN EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORING	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	1 - 5	1 - 5	1 - 5	NP	NP	1 - 5	NP	NP	NP	NP
DAVIVIENDA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE COLOMBIA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO SUDAMERIS	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	1 - 3	NP	NP	1 - 5	NP	NP	1 - 8	NP	NP	NP
BANCO DE BOGOTA	1 - 3	1 - 3	1 - 5	1 - 20	0 - 0.5	0 - 1	1 - 5	NP	NP	NP
BANCO CITY BANK	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO WWB	1 - 2	NP	1 - 3	1 - 3	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE OCCIDENTE	NP	NP	1 - 3	NP	NP	0 - 1	NP	NP	NP	NP
BANCO PICHINCHA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HELM	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO CAJA SOCIAL	1 - 3	NP	1 - 5	1 - 5	NP	NP	NP	NP	NP	NP

NP: No presenta información

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Para destacar igualmente, que ocho de los quince bancos consultados no presentaron información sobre los plazos otorgados en las diferentes líneas de crédito a las microempresas. Al igual que los análisis realizados con tasas de interés, los plazos nuevamente se convierten en dificultad para el crecimiento de las microempresas, habida cuenta que los plazos son cortos o reducidos o en su

defecto no están disponibles como se observa en la encuesta, que la mayoría de los bancos encuestados no dispusieron de información al respecto.

Para las **PEQUEÑAS EMPRESAS**, se presenta situación similar, toda vez que los plazos otorgados en tiempo para que estas instituciones accedan a los créditos alternan entre 0 y 5 años , siendo los créditos para tesorería los plazos mínimos otorgados, los cuales fluctúan entre 0 y 0.4 años.

Tabla 44. Pequeñas empresas, plazos de productos

ENTIDAD	CAPITAL DE TRABAJO	LIBRE INVERSION	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERIA	INVERSION EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORING	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5	NP	NP	1 – 5	NP	NP	NP	NP
DAVIVIENDA	1 – 2	1 – 5	1 – 10	1 – 10	NP	NP	1 – 8	NP	1 – 15	1 – 15	1 – 2
BANCO DE COLOMBIA	1 – 3	1 – 5	1 – 5	1 – 5	0-1	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 – 5	1 – 5	1 – 3
BANCO SUDAMERIS	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	1 – 3	NP	NP	1 – 5	NP	NP	1 – 8	NP	NP	NP	1 – 3
BANCO DE BOGOTA	1 – 3	1 – 3	1 – 5	1 – 20	0 - 0.5	0 - 1	1 – 5	NP	NP	NP	1 – 3
BANCO CITY BANK	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO WWB	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE OCCIDENTE	NP	NP	1 – 3	NP	NP	0 - 1	NP	NP	NP	NP	1 – 3
BANCO PICHINCHA	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HELM	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO CAJA SOCIAL	1 – 3	NP	1 – 5	1 – 5	0 - 0.4	NP	NP	NP	NP	NP	1 – 3

NP: No presenta información

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

De igual forma que para las microempresas, siete de los bancos consultados, no presentaron información sobre los plazos otorgados y nuevamente, el Banco de

Bogotá, tiene un plazo de hasta 20 años para créditos de remodelaciones físicas. Para este caso de las pequeñas empresas, se acota que los bancos que frecuentemente tienen líneas de crédito y disponibilidad para el otorgamiento de créditos, son el Banco Popular, Davivienda, Banco de Colombia y banco de Bogotá, fundamentalmente; El Banco Agrario y el Banco Caja social, en menor escala.

En **medianas empresas**, se evidencia que un mayor número de bancos tienen mayor disponibilidad en líneas de crédito y otorgan plazos a las medianas empresas. No obstante, los plazos oscilan entre 0 y cinco años destacándose el banco de Bogotá en plazos de hasta de 20 años para créditos de remodelación, y de igual forma, el banco Davivienda que otorga hasta 10 años para adquisición de activos fijos y remodelación.

Tabla 45. Medianas empresas, plazos de colocación

ENTIDAD	CAPITAL DE TRABAJO	LIBRE INVERSION	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERIA	INVERSION EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORING	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5	NP	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5
DAVIVIENDA	1 – 2	1 – 5	1 – 10	1 – 10	NP	NP	1 – 8	NP	1 – 1 5	1 – 15	1 – 2
BANCO DE COLOMBIA	1 – 3	1 – 5	1 – 5	1 – 5	0 - 1	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 – 5	1 – 5	1 – 3
BANCO SUDAMERIS	1 – 2	1 – 5	1 – 10	NP	0 - 1	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	1 – 0. 5	NP	NP	NP	0 - 1	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	1 – 3	NP	NP	1 – 5	0 - 1	NP	1 – 8	NP	NP	NP	1 – 3
BANCO DE BOGOTA	1 – 3	1 – 3	1 – 5	1 – 20	0 – 0.5	0 – 1	1 – 5	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 – 3
BANCO CITY BANK	1 – 2	1 – 2	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	0 - 1
BANCO	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP

WWB												
BANCO DE OCCIDENTE	NP	NP	1-3	1-3	0-0.5	0-1	NP	1-0.25	1-10	1-3	1-3	
BANCO PICHINCHA	1-3	1-3	NP	0-1	0-1	NP	1-3	NP	NP	NP	NP	1-3
BANCO HELM	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO CAJA SOCIAL	1-3	NP	1-5	1-5	0-0.4	NP	NP	NP	NP	NP	NP	1-3

NP: No presenta información

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Iguals comentarios, en **grandes empresas**, donde se observa que los plazos oscilan de la misma manera, entre cero y cinco años, se acentúa en este análisis que más bancos participan en la generación de líneas de créditos y otorgan vencimientos dentro del promedio identificado de cero hasta cinco años.

Tabla 46. Grandes empresas, plazos de colocación

ENTIDAD	CAPITAL DE TRABAJO	LIBRE INVERSION	ACTIVOS FIJOS	REMODELACION	TESORERIA	INVERSION EN ACCIONES	BANCA DE FOMENTO	FACTORING	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO	CREDITO ROTATIVO
BANCO POPULAR	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5	NP	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5
DAVIVIENDA	1-2	1-5	1-10	1-10	0-0,5	0-0,5	1-8	NP	1-15	1-15	1-2
BANCO DE COLOMBIA	1-3	1-5	1-5	1-5	0-1	1-3	1-3	1-3	1-5	1-5	1-3
BANCO SUDAMERIS	1-2	1-7	1-10	NP	0-1	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO HSBC	0-0,5	NP	NP	NP	0-1	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO AGRARIO	1-3	NP	NP	1-5	0-1	NP	1-8	NP	NP	NP	1-3
BANCO DE BOGOTA	1-3	1-3	1-5	1-20	0-0,5	0-1	1-5	1-3	1-3	1-3	1-3
BANCO CITY BANK	1-2	1-2	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	0-1

BANCO WWB	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO DE OCCIDENTE	NP	NP	1 – 3	1 – 3	0 – 0,5	0 – 1	NP	0 – 0,25	1 – 10	1 – 3	1 – 3
BANCO PICHINCHA	1 – 3	1 – 3	NP	NP	0 – 1	NP	1 – 3	NP	NP	NP	1 – 3
BANCO HELM	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP
BANCO CAJA SOCIAL	1 – 3	NP	1 – 5	1 – 5	0 – 0,4	NP	NP	NP	NP	NP	1 – 3

NP: No presenta información

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

CONCLUSIONES DERIVADAS DE LA PREGUNTA NRO. 7

1. Se identifica como plazo promedio concedido por las entidades del sector financiero términos de tiempo que fluctúan entre uno y cinco años para las diferentes líneas de crédito, principalmente, para las líneas de crédito relacionadas con capital de trabajo, libre inversión, y activos fijos. Se evidencia que líneas de crédito como la remodelación de activos fijos presenta mayores plazos, los cuales son permitidos de hasta 20 años.
2. igualmente, se deriva de la observación de las encuestas, que bancos como el Popular, Bogotá, Colombia y Davivienda son los bancos que participan con mayor frecuencia, tanto en el otorgamiento de créditos como en otorgamiento de plazos, igualmente resaltar la participación del banco Agrario y del banco Caja social, aunque con participación mínima, pero activos en el otorgamiento de créditos.
3. Al igual que los análisis realizados con tasas de interés, los plazos nuevamente se convierten en dificultad para el crecimiento de las microempresas, habida cuenta que los plazos son cortos o reducidos o en su defecto no están disponibles como se observa en la encuesta, dado que la mayoría de los bancos encuestados no dispusieron de información al respecto, lo que

nuevamente hace presumir que uno de los principales obstáculos para el acceso a créditos de las MIPYMES radica, como se dijo inicialmente, en las tasas de interés y en los plazos de otorgamiento de créditos. Un caso específico, en el banco HELM, el cual otorga los plazos de los créditos, según la necesidad planteada por la empresa.

Pregunta 8. Cuales documentos la entidad financiera exige para realizar el estudio de crédito.

BANCO POPULAR: Balances y estados de resultados tres últimos periodos, declaración de renta, certificado de tradición de propiedades, certificado de cámara de comercio y cedula de los representantes.

BANCO DAVIVIENDA: Certificado de cámara de comercio, Rut, declaración de renta últimos dos años, estados financieros últimos dos años, notas a los estados financieros, informe del revisor fiscal, informe de gestión, composición accionaria y declaración de renta de los socios cuando la participación es mayor al 20%.

BANCOLOMBIA: Cámara de comercio, declaración de renta, estados financieros y cedula de los representantes.

BANCO SUDAMERIS: Estados financieros y declaración de renta últimos tres años, certificado de cámara de comercio y certificado composición accionaria.

BANCO HSBC: Estados financieros y declaración de renta últimos tres años, certificado de cámara de comercio y certificado composición accionaria.

BANCO AGRARIO: Rut, declaración de renta, estados financieros, certificados de tradición, certificado de cámara de comercio, y proyecto.

BANCO DE BOGOTA: Cámara de comercio, declaración de IVA y renta, extractos bancarios y estados financieros.

CITY BANK: Cedula, Rut, declaración IVA y renta y estados financieros.

BANCO WWB: Cedula, dos referencias familiares y comerciales, consulta cifin, data crédito.

BANCO DE OCCIDENTE: Estados financieros, declaración de renta, certificado de cámara y comercio, certificado de composición accionaria y Rut.

BANCO PICHINCHA: Estados financieros, declaración de IVA y renta últimos dos años, extractos bancarios, Rut, certificado de cámara de comercio y cedula.

HELM BANK: Estados financieros y declaración de renta últimos dos años, notas a los estados financieros, informe revisor fiscal, certificado de cámara de comercio, flujos de caja.

BANCO CAJA SOCIAL: Declaración de renta, certificado de cámara de comercio, estados financieros, notas a los estados financieros, flujos de caja

BANCAMIA: Fotocopia de cedula, facturas proveedor y soportes financieros.

ACTUAR: Autorización de centrales de riesgo, encuestas socioeconómicas y fotocopia de cedula, en algunos casos no es obligatorio cámara de comercio.

Pregunta 9. Qué tipo de garantías exige en el momento de otorgamiento de créditos.

BANCO POPULAR: Prendas, pagares, hipoteca y pignoración de acciones.

BANCO DAVIVIENDA: Fondo nacional de garantías o hipoteca

BANCOLOMBIA: Fondo nacional de garantías o codeudor.

BANCO SUDAMERIS: Garantía real y personal, o fondo nacional de garantías.

BANCO HSBC:	Garantía real o personal.
BANCO AGRARIO:	Garantía real o fondo nacional de garantías.
BANCO DE BOGOTA:	Fondo nacional de garantías el 50%, y resto con hipotecas, pagares o títulos de inversión como CDT.
CITY BANK:	Garantías reales o personales.
BANCO WWB:	Garantía personal y dependiendo del monto se solicita codeudor y fondo nacional de garantías.
BANCO DE OCCIDENTE:	Micro, pequeña y mediana exige fondo nacional de garantías y para la grande empresa, Firma de los accionistas.
BANCO PICHINCHA:	Fondo nacional de garantías.
HELM BANK:	Depende del análisis, riesgo y respaldo.
BANCO CAJA SOCIAL:	Garantía real y personal, o fondo nacional de garantías.
BANCAMIA:	Garantía real.
ACTUAR:	Garantía real, garantía personal e incluido el codeudor y fondo nacional de garantías

Pregunta 10. Para el otorgamiento de crédito a las empresas, que proceso realiza para la evaluación de los riesgos.

BANCO POPULAR: Análisis de la documentación y constitución de garantías.

BANCO DAVIVIENDA: Calificación ante centrales de riesgos, porcentaje de endeudamiento y nivel de ingresos.

BANCOLOMBIA: Tiempo en la entidad de los socios o clientes, análisis en las centrales de riesgos, nivel de ingresos, composición accionaria, capital de trabajo, proveedores.

BANCO SUDAMERIS: Capacidad de pago de la empresa, respaldo de los socios, evaluación central de riesgo, análisis de garantías, evaluación del sector donde se encuentra la empresa, histórica de vinculación en el banco, depende del cliente y los plazos.

BANCO HSBC: Análisis de riesgo de la actividad, nivel de ingresos, composición accionaria, capital de trabajo, proveedores, clientes.

BANCO AGRARIO: Consulta en la central de riesgo cfin, análisis de estados financieros, hábito de pago, experiencia en la actividad, experiencia en el manejo de créditos, análisis de ingresos y que los socios y accionistas se analizan en las centrales de riesgos.

BANCO DE BOGOTA: Análisis de la central de riesgos, análisis del respaldo patrimonial, experiencia financiera, Análisis cualitativo, flujo de caja, nivel de ingresos, comportamiento del mercado, data de representante legal y los socios.

CITY BANK: Análisis de central de riesgos de los socios y representante legal.

BANCO WWB: Información de unidad familiar y del negocio, visita domiciliaria.

BANCO DE OCCIDENTE: Análisis de central de riesgo, información financiera, indicadores, antigüedad de los accionistas, análisis del sector operativo.

BANCO PICHINCHA: Carta de presentación de la empresa.

HELM BANK: Recolección de documentos, información crediticia, análisis de crédito.

BANCO CAJA SOCIAL: Análisis de central de riesgo, visita del gerente de oficina, visita por parte del centro de crédito, análisis de la información de estados financieros.

BANCAMIA: Se realiza un análisis de los negocios para determinar el monto a asignar a dicha empresa.

ACTUAR: Se evalúa flujo de caja, endeudamiento y el historial crediticio.

10.3. RESULTADOS OFERTA vs DEMANDA

Objetivo: Proponer un instrumento financiero que se adecue a las necesidades de financiación de las pymes de la ciudad de Manizales.

De acuerdo a los datos obtenidos y a la consulta de autores plasmada en el marco teórico del presente trabajo se concluye que las empresas del sector comercial de la ciudad de Manizales presentan dificultades de acceso a la financiación por parte de las entidades financieras por diferentes motivos los cuales se mostraron en el desarrollo del aparte dos del presente trabajo.

De acuerdo a lo anterior se propone que los empresarios del sector para acceder al crédito de una forma más fácil y tasas de interés más competitivas, deben presentar proyectos a las entidades financieras, los cuales deben ser avalados por las mismas y en la medida que se dé un cumplimiento de las diferentes etapas de los proyectos se comience a presentar una disminución escalonada en las tasas de interés del crédito asociadas al proyecto que se está ejecutando.

Para ello las matemáticas financieras ofrecen un tipo de liquidación de crédito para este tipo de solución que se propone en el presente trabajo.

Para mostrar los beneficios de este tipo de liquidación de crédito escalonado en el cual el empresario accede a tasas de interés más blandas se mostrará un ejemplo comparativo (sistema tradicional Vs. propuesta) de cómo opera el sistema de créditos actual y como sería la nueva propuesta para que los empresarios obtengan créditos más accesibles y puedan ser más competitivos en el entorno en el cual operan.

En el proceso investigativo también se encontró que los plazos de otorgamiento de los créditos es en promedio a 3 - 5 años, de acuerdo a lo anterior en el ejemplo a plantear se utilizará un crédito a este periodo de tiempo cumpliendo con los requisitos que exige actualmente la mayoría de las entidades financieras indagadas.

Ejemplo:

Liquidación de un crédito en tasa fija sistema tradicional para microempresa bajo las siguientes condiciones:

Valor de la obligación:	\$ 48.000.000
Tasa Efectiva anual:	25.34% E.A. (datos suministrados Bancolombia)
Tasa efectiva mes:	1.9% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 1.347.629	\$ 16.171.553	\$ 32.857.764

Liquidación de un crédito en tasa fija sistema tradicional para microempresarios bajo las siguientes condiciones:

Valor de la obligación:	\$ 700.000.000
Tasa Efectiva anual:	25.34% E.A. (datos suministrados Bancolombia)
Tasa efectiva mes:	1.9% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 19.652.929	\$ 235.835.145	\$ 479.175.724

Liquidación de un crédito en tasa fija sistema tradicional para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones:

Valor de la obligación:	\$ 1.200.000.000
-------------------------	------------------

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A. (datos suministrados Bancolombia)

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 33.690.735	\$ 404.288.820	\$ 821.444.098

Liquidación de un crédito en tasa fija sistema tradicional para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones:

Valor de la obligación: \$ 3.000.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A. (datos suministrados Bancolombia)

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 84.226.837	\$ 1.010.722.049	\$ 2.053.610.246

Liquidación de un crédito en tasa fija sistema tradicional para mediana empresa bajo las siguientes condiciones:

Valor de la obligación:	\$ 6.000.000.000
Tasa Efectiva anual:	25.34% E.A. (datos suministrados Bancolombia)
Tasa efectiva mes:	1.9% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 168.453.675	\$ 2.021.444.098	\$ 4.107.220.491

Liquidación de un crédito en tasa fija sistema tradicional para mediana empresa bajo las siguientes condiciones:

Valor de la obligación:	\$ 20.000.000.000
Tasa Efectiva anual:	25.34% E.A. (datos suministrados Bancolombia)
Tasa efectiva mes:	1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 561.512.250	\$ 6.738.146.994	\$ 13.690.734.971

A continuación se muestra como ejemplo la liquidación de los créditos bajo otros sistemas de amortización en el cual se presenta como propuesta de solución para los créditos por parte de las empresas del sector con el objeto de escoger una alternativa de financiación en el cual los gerentes de las organizaciones puedan obtener mayores beneficios desde el punto de vista de la cantidad de intereses que deben cancelar por los mismos:

10.3.1. SISTEMA DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO CON CUOTA VARIABLE

Con este sistema de amortización se pretende que el usuario del crédito comience pagando una baja cuota, la cual va aumentando periódicamente, en la medida que sus ingresos o capacidad de pago va aumentando, se infiere que su capacidad de pago aumenta con el paso del tiempo, en la medida que los recursos que obtuvo como financiación son generadores de nuevos recursos para su empresa, de tal modo que los flujos de caja de la misma no se vean tan afectados por efecto del pago de unas cuotas altas desde el comienzo del crédito.

10.3.1.1. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuotas crecientes para microempresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación:	\$ 48.000.000
Tasa Efectiva anual:	25.34% E.A.
Tasa efectiva mes:	1.9% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual
Tasa crecimiento de los pagos:	0.32% cada mes (fuente banco de la república según crecimiento promedio mensual de la inflación para el último año) .

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la primera cuota	Valor de la última cuota	Valor de la cuota anual promedio	Valor total de los intereses a pagar
\$ 1.246.467	\$ 1.505.028	\$ 16.461.087	\$ 34.305.436

10.3.1.2. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuotas crecientes para microempresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación:	\$ 700.000.000
Tasa Efectiva anual:	25.34% E.A.
Tasa efectiva mes:	1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 0.32% cada mes (fuente banco de la república según crecimiento promedio mensual de la inflación para el último año) .

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la primera cuota	Valor de la última cuota	Valor de la cuota anual promedio	Valor total de los intereses a pagar
\$ 18.177.643	\$ 21.948.329	\$ 240.057.523	\$ 500.287.613

10.3.1.3. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuotas crecientes para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 1.200.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 0.32% cada mes (fuente banco de la república según crecimiento promedio mensual de la inflación para el último año) .

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la primera cuota	Valor de la última cuota	Valor de la cuota anual promedio	Valor total de los intereses a pagar
\$ 31.161.674	\$ 37.625.7.6	\$ 411.527.182	\$ 857.635.909

10.3.1.4. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuotas crecientes para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 3.000.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 0.32% cada mes (fuente banco de la república según crecimiento promedio mensual de la inflación para el último año) .

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la primera cuota	Valor de la última cuota	Valor de la cuota anual promedio	Valor total de los intereses a pagar
\$ 77.904.185	\$ 94.064.266	\$ 1.028.817.954	\$ 2.144.089.772

10.3.1.5. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuotas crecientes para mediana empresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 6.000.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 0.32% cada mes (fuente banco de la república según crecimiento promedio mensual de la inflación para el último año) .

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la primera cuota	Valor de la última cuota	Valor de la cuota anual promedio	Valor total de los intereses a pagar
\$ 155.808.369	\$ 188.128.532	\$ 2.057.635.909	\$ 4.288.179.543

10.3.1.6. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuotas crecientes para mediana empresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 20.000.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 0.32% cada mes (fuente banco de la república según crecimiento promedio mensual de la inflación para el último año) .

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la primera cuota	Valor de la última cuota	Valor de la cuota anual promedio	Valor total de los intereses a pagar
\$ 519.361.230	\$ 627.095.108	\$ 6.858.786.362	\$ 14.293.931.810

10.3.2. SISTEMA DE AMORTIZACIÓN ESCALONADO CON INCREMENTO DE LOS PAGOS ANUALES Y CON TASA DE INTERÉS CONSTANTE

Con el presente sistema de amortización se muestra un pago de cuotas anuales periódicas constantes en el cual el flujo de caja del empresario se puede presupuestar año por año de tal modo que este pueda hacer una proyección más certera de sus ingresos y gastos con el fin de reducir los riesgos de las variaciones de los flujos de caja de la empresa.

10.3.2.1. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuota creciente escalonada por año para microempresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 48.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 3.5% cada año (se realiza con esta tasa proyectando un incremento promedio de la inflación para los próximos años)

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de las cuotas mensuales durante el primer año	Valor de las cuotas mensuales durante el segundo año	Valor de las cuotas mensuales durante el tercer año	Valor de las cuotas mensuales durante el cuarto año	Valor de las cuotas mensuales durante el quinto año	Valor total de los intereses a pagar
\$ 1.275.878	\$ 1.320.534	\$ 1.366.753	\$ 1.414.589	\$ 1.464.100	\$ 34.102.249

10.3.2.2. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuota creciente escalonada por año para microempresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 700.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 3.5% cada año (se realiza con esta tasa proyectando un incremento promedio de la inflación para los próximos años)

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de las cuotas mensuales durante el primer año	Valor de las cuotas mensuales durante el segundo año	Valor de las cuotas mensuales durante el tercer año	Valor de las cuotas mensuales durante el cuarto año	Valor de las cuotas mensuales durante el quinto año	Valor total de los intereses a pagar
\$ 18.606.559	\$ 19.257.789	\$ 19.931.811	\$ 20.629.425	\$ 21.351.455	\$ 497.324.461

10.3.2.3. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuota creciente escalonada por año para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 1.200.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 3.5% cada año (se realiza con esta tasa proyectando un incremento promedio de la inflación para los próximos años)

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de las cuotas mensuales durante el primer año	Valor de las cuotas mensuales durante el segundo año	Valor de las cuotas mensuales durante el tercer año	Valor de las cuotas mensuales durante el cuarto año	Valor de las cuotas mensuales durante el quinto año	Valor total de los intereses a pagar
\$ 31.896.959	\$ 33.013.352	\$ 34.168.819	\$ 35.364.728	\$ 36.602.494	\$ 852.556.219

10.3.2.4. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuota creciente escalonada por año para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 3.000.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 3.5% cada año (se realiza con esta tasa proyectando un incremento promedio de la inflación para los próximos años)

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de las cuotas mensuales durante el primer año	Valor de las cuotas mensuales durante el segundo año	Valor de las cuotas mensuales durante el tercer año	Valor de las cuotas mensuales durante el cuarto año	Valor de las cuotas mensuales durante el quinto año	Valor total de los intereses a pagar
\$ 79.742.396	\$ 82.533.380	\$ 85.422.048	\$ 88.411.820	\$ 91.506.234	\$ 2.131.390.547

10.3.2.5. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuota creciente escalonada por año para mediana empresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 6.000.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 3.5% cada año (se realiza con esta tasa proyectando un incremento promedio de la inflación para los próximos años)

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de las cuotas mensuales durante el primer año	Valor de las cuotas mensuales durante el segundo año	Valor de las cuotas mensuales durante el tercer año	Valor de las cuotas mensuales durante el cuarto año	Valor de las cuotas mensuales durante el quinto año	Valor total de los intereses a pagar

\$ 159.484.793	\$ 165.066.760	\$ 170.844.097	\$ 176.823.640	\$ 183.012.468	\$ 4.262.781.095
-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	---------------------

10.3.2.6. Liquidación de un crédito en tasa fija con cuota creciente escalonada por año para mediana empresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 20.000.000.000

Tasa Efectiva anual: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes: 1.9% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Tasa crecimiento de los pagos: 3.5% cada año (se realiza con esta tasa proyectando un incremento promedio de la inflación para los próximos años)

Para este ejemplo de liquidación de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de las cuotas mensuales durante el primer año	Valor de las cuotas mensuales durante el segundo año	Valor de las cuotas mensuales durante el tercer año	Valor de las cuotas mensuales durante el cuarto año	Valor de las cuotas mensuales durante el quinto año	Valor total de los intereses a pagar
\$ 531.615.975	\$ 550.222.534	\$ 569.480.323	\$ 589.412.134	\$ 610.041.559	\$ 14.209.270.315

10.3.3. SISTEMA DE AMORTIZACIÓN CON CUOTA FIJA Y TASA DE INTERÉS ESCALONADA

Con el presente sistema de amortización se desea hacer énfasis ya que este es el que más se acomoda a las necesidades de los empresarios según lo indagado en las encuestas realizadas a las mismas. El objeto de esta investigación es presentar un “instrumento financiero que más se adecue a las necesidades de financiación por parte de los empresarios del sector”, por lo tanto, se espera que este sistema de liquidación sea el más apropiado ya que se adecua inicialmente a lo que se espera para facilitar el proceso del crédito.

La propuesta se centra en que los empresarios del sector puedan presentar un proyecto o plan de negocios a la entidad financiera, en el cual se demuestre la viabilidad de llevar a cabo este proyecto el cual le generaría mayores rendimientos y utilidades a la empresa. Estos proyectos deben ser avalados por la entidad colocadora de los recursos y en la medida que los empresarios logren las etapas planteadas en los proyectos y estén cumpliendo con los pagos de las cuotas periódicas; la tasa de interés que se le aplica al crédito puede ir disminuyendo por los cumplimientos de las obligaciones adquiridas por parte del empresario. Con esto se demuestra el cumplimiento de lo establecido en la teoría como lo plantean los autores Weston y Brigham (1981), con su teoría del Ciclo de Vida financiero, en la cual en la medida que se consolide un mejor conocimiento de la trayectoria de las empresas, las entidades colocadoras de los recursos pondrán a disposición y con menos exigencias mayores cantidades de recursos monetarios a las empresas para que puedan llevar a cabo sus proyectos.

El sistema de financiación que se propone a continuación presenta una tasa de interés escalonada en la cual se presenta una disminución de la misma en la medida que estos proyectos se van logrando en sus etapas.

Tabla 47. Tasas de interés de intervención del Banco de la República

lunes, 01 de septiembre de 2014	4,50%
viernes, 01 de agosto de 2014	4,25%
martes, 24 de junio de 2014	4,00%
martes, 03 de junio de 2014	3,75%
lunes, 28 de abril de 2014	3,50%
martes, 26 de marzo de 2013	3,25%
lunes, 25 de febrero de 2013	3,75%
martes, 29 de enero de 2013	4,00%
lunes, 24 de diciembre de 2012	4,25%
lunes, 26 de noviembre de 2012	4,50%
lunes, 27 de agosto de 2012	4,75%
lunes, 30 de julio de 2012	5,00%
lunes, 27 de febrero de 2012	5,25%
martes, 31 de enero de 2012	5,00%

Fuente: elaboración propia datos extraídos del Banco de la República

De acuerdo a la tabla anterior se determinó realizar una disminución escalonada de las tasas de interés de acuerdo a las variaciones presentadas desde el año 2012 a la fecha, arrojando el siguiente resultado: 0.25%

10.3.3.1. Liquidación de un crédito en tasa variable con cuota fija para microempresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación: \$ 48.000.000

Tasa Efectiva anual, año 1: 25.34% E.A.

Tasa efectiva mes, año 1: 1.9% M.M.V

Tasa efectiva anual, año 2: 25.09% E.A.

Tasa efectiva mes, año 2:	1.88%% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 3:	24.84% E.A.
Tasa efectiva mes, año 3:	1.87% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.59% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.85% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.83% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 5:	24.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 5:	1.81% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 1.341.559	\$ 16.098.705	\$ 32.493.524

10.3.3.2. Liquidación de un crédito en tasa variable con cuota fija para microempresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación:	\$ 700.000.000
Tasa Efectiva anual, año 1:	25.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 1:	1.9% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 2:	25.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 2:	1.88%% M.M.V

Tasa efectiva anual, año 3:	24.84% E.A.
Tasa efectiva mes, año 3:	1.87% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.59% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.85% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.83% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 5:	24.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 5:	1.81% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 19.564.398	\$ 234.772.778	\$ 473.863.888

10.3.3.3. Liquidación de un crédito en tasa variable con cuota fija para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación:	\$ 1.200.000.000
Tasa Efectiva anual, año 1:	25.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 1:	1.9% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 2:	25.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 2:	1.88%% M.M.V

Tasa efectiva anual, año 3:	24.84% E.A.
Tasa efectiva mes, año 3:	1.87% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.59% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.85% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.83% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 5:	24.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 5:	1.81% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 33.538.968	\$ 402.467.619	\$ 812.338.094

10.3.3.4. Liquidación de un crédito en tasa variable con cuota fija para pequeños empresarios bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación:	\$ 3.000.000.000
Tasa Efectiva anual, año 1:	25.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 1:	1.9% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 2:	25.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 2:	1.88%% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 3:	24.84% E.A.

Tasa efectiva mes, año 3:	1.87% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.59% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.85% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.83% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 5:	24.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 5:	1.81% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 83.847.421	\$ 1.006.169.047	\$ 2.030.845.234

10.3.3.5. Liquidación de un crédito en tasa variable con cuota fija para mediana empresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación:	\$ 6.000.000.000
Tasa Efectiva anual, año 1:	25.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 1:	1.9% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 2:	25.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 2:	1.88%% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 3:	24.84% E.A.
Tasa efectiva mes, año 3:	1.87% M.M.V

Tasa efectiva anual, año 4:	24.59% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.85% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 4:	1.83% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 5:	24.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 5:	1.81% M.M.V
Tiempo de la obligación:	5 años
Forma de pago:	Mensual

Para este ejemplo se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 167.694.841	\$ 2.012.338.094	\$ 4.061.690.468

10.3.3.6. Liquidación de un crédito en tasa variable con cuota fija para mediana empresa bajo las siguientes condiciones

Valor de la obligación:	\$ 20.000.000.000
Tasa Efectiva anual, año 1:	25.34% E.A.
Tasa efectiva mes, año 1:	1.9% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 2:	25.09% E.A.
Tasa efectiva mes, año 2:	1.88%% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 3:	24.84% E.A.
Tasa efectiva mes, año 3:	1.87% M.M.V
Tasa efectiva anual, año 4:	24.59% E.A.

Tasa efectiva mes, año 4: 1.85% M.M.V

Tasa efectiva anual, año 4: 24.34% E.A.

Tasa efectiva mes, año 4: 1.83% M.M.V

Tasa efectiva anual, año 5: 24.09% E.A.

Tasa efectiva mes, año 5: 1.81% M.M.V

Tiempo de la obligación: 5 años

Forma de pago: Mensual

Para este ejemplo se obtuvieron los siguientes resultados:

Valor de la Cuota Mensual	Valor de la cuota anual	Valor Total de los intereses a pagar
\$ 558.982.804	\$ 6.707.793.645	\$ 13.538.968.226

11. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

1. Generalmente los empresarios clasificados para este estudio como MIPYME, muestran cierto grado de aversión al uso de los productos financieros ofrecidos por la Banca Comercial. Múltiples razones expresaron los empresarios frente a la posibilidad de financiarse a través de la banca; unos adujeron altos costos financieros, otros comentaron que los bancos no otorgaban plazos amplios para cubrir sus créditos, dada su poca capacidad de endeudamiento, algunos otros manifestaron la cantidad de documentación exigida lo que genera largas esperas.
2. Las MIPYME que se analizaron, en un alto porcentaje piensan más bien en financiar otro tipo de “necesidades” que las necesidades propias de la esencia de su negocio. Por ejemplo; se pudo evidenciar que la mayor necesidad requerida por las MIPYME, corresponde a créditos de libre inversión; seguidamente a Hipoteca y dejan de último necesidades como capital de trabajo o reposición de activos. Lo que garantiza la permanencia de la empresa en el mercado.
3. Se deriva de los análisis de la encuesta, que las empresas del sector comercio están conformadas principalmente por microempresas y pequeñas empresas las primeras, indican que el 49.31%, equivalente a 143 empresas, poseen capital entre cero y 594 millones conforme a la clasificación presentada.

Las pequeñas empresas, en un 41.38%, es decir 120 empresas poseen capitales entre 594 y 2.241 millones de pesos. Las medianas empresas del sector comercio de Manizales, participan con 26 empresas equivalente al

8.97% y solamente se observa una empresa en el rango de las “grandes empresas.”

4. Con relación a los ingresos, las MIPYMES del sector comercio de Manizales, presentan ingresos menores a mil millones de pesos, siendo este gūarismo de 168 empresas equivalentes al 57.9% de las empresas encuestadas. No obstante, la dificultad para obtener la informaci3n, se presentaron 93 empresas que equivalen al 32.1% de las pymes encuestadas con ingresos entre mil y dos mil millones de pesos y en tercer lugar, empresas con ingresos mayores de 2000, únicamente 21 empresas equivalentes al 7.2% de las empresas encuestadas.

Lo anterior indica, que los ingresos de las empresas del sector comercio oscila entre cero y dos mil millones de pesos, siendo el rango de mayor frecuencia el ubicado entre cero y mil millones de pesos al presentar una frecuencia del 57.9%

5. Al consultar a las empresas sobre las necesidades de crédito o necesidades de financiación, se presentaron diferentes respuestas, siendo la de mayor frecuencia los requerimientos para capital de trabajo con 158 respuestas, equivalentes al 54% de las personas encuestadas. Seguidamente, 98 respuestas que equivalen al 34%, como requerimiento de crédito para libre inversión y en tercer lugar, solicitudes para remodelaci3n con 57 solicitudes equivalentes al 20% de las encuestas realizadas. Se presentó otro tipo de requerimiento como el caso de créditos rotativos con una participaci3n de 12 respuestas, equivalentes al 4% de las empresas encuestadas.

En consecuencia, se deduce de este análisis que el mayor requerimiento o la mayor necesidad de las empresas en el de capital de trabajo, seguido de

crédito para libre inversión y en tercer lugar créditos para remodelación de locales.

6. Los recursos financieros más apetecidos por los encuestados para elegir una entidad financiera, se ubican en el indicador de financiación de recursos con tasas de interés, presentándose 262 respuestas que equivalen al 90% de las personas encuestadas. No se observa interés en los encuestados para permitir que otros accionistas participen en el negocio.
7. Es relevante que los empresarios se muestran divididos en el conocimiento de los beneficios que les puede prestar la banca de segundo piso, así pues que el 51.7% es decir 150 empresas, no conocen de estos beneficios y en cambio 129 encuestados respondieron conocer los beneficios de la banca de segundo piso.
8. El tipo de crédito más utilizado por los empresarios está relacionado con el crédito de libre inversión, en segundo lugar créditos hipotecarios y en tercer lugar el crédito para compra de vehículo. De hecho, corresponden a las obligaciones de mayor relevancia entre los empresarios del sector comercio.

Lo que se destaca en esta pregunta “*qué tipo de obligación posee*” es la frecuencia de respuestas obtenida en el rubro “sin respuesta” al alcanzar ésta, la cantidad de 127 empresarios, que equivale al 44% de las encuestas realizadas, que no respondieron a dicha consulta.

Con base en las respuestas otorgadas, esta pregunta hace presumir una ausencia de planificación financiera por parte de los empresarios o en su defecto es el temor a adquirir una deuda.

9. Con respecto a las tasas de interés obtenidas de la encuesta a personas naturales, se observan los siguientes elementos a saber: La tasa mínima en créditos, corresponde a las obligaciones relacionadas con leasing de motocicletas con una tasa de 0.5% y la tasa máxima promedio corresponde a los créditos de consumo con una tasa promedio del 3.1%. ratificando los diferenciales de tasas en las instituciones financieras.

No obstante lo anterior, el tipo de crédito más representativo para las PYMES y adquirido por personas naturales, corresponde a los créditos para libre inversión y el crédito para capital de trabajo, el primero de ellos, obtuvo 27 respuestas y el segundo es decir el capital de trabajo con 16 respuestas. Ambas con una tasa de interés del 2.0% en promedio.

10. Los plazos en que los empresarios toman sus deudas, más representativos conforme a la encuesta realizada es el siguiente: Para crédito hipotecario, el plazo promedio es de 10.5 años; Para crédito de libre inversión el plazo promedio es de 4.8 años; Para leasing de vivienda el plazo promedio es de 12 años, y para Capital de trabajo, el plazo promedio del crédito es de 5.2 años.

11. Otros elementos destacados en la encuesta son los siguientes:

En lo referente a solicitud de documentos los más representativos corresponden a la cédula de ciudadanía, el certificado de la cámara de comercio, certificados laborales y declaración de renta.

Con respecto a las garantías, las instituciones financieras y con base en la encuesta realizada, se observa que la garantía debe estar sustentada en bienes raíces, en pignoración de bienes y en la firma de pagarés.

Con respecto a las exigencias, al momento de tomar un crédito, las entidades financieras, generalmente exigen tomar otros servicios, en aspecto, se observa que la tarjeta de crédito, el crédito rotativo y los seguros son los más significativos con una participación del 50%, 34% y 25% respectivamente.

12. La concentración de las MIPYME es hacia las micro y pequeñas empresas representando un 90%, del total de las empresas encuestadas de acuerdo con la clasificación elaborada por el sector financiero, con base en los ingresos anuales donde el 58% de estas reportaron ingresos en promedio en el rango de cero a mil millones de pesos.

13. Con base en la financiación de las empresas y el portafolio de servicios que ofrecen los colocadores de recursos, el 54% de las MIPYME sus necesidades se concentran en capital de trabajo, encontrando relación que las entidades financieras su principal producto de colocación es el capital de trabajo en un 67% en promedio, siendo el crédito de libre inversión su principal seguidor con un 34% y con más baja proporción créditos como remodelación con un 20%, inversión en acciones un 5%, crédito rotativos 4%, activos fijos 4% y un 1% otros como, banca de fomento, Factoring, leasing financiero y tesorería; adicionalmente un 90% de ellas prefieren tomar recursos a las condiciones ofrecidas que dar participación en su patrimonio a los colocadores de recursos; sin embargo a los colocadores de recursos el 60% afirmó su interés en ser partícipes del patrimonio de las empresas con el ánimo de hacer seguimiento y control a su inversión, demostrando el cumplimiento de la teoría de relaciones tempranas establecida por HELLMAN et, al(2003). El 50% de las MIPYME no poseen conocimiento sobre los incentivos crediticios ofrecidos por la banca de segundo piso, de ahí que sus costos de financiación sean altos, ya que carecen de la cultura financiera apropiada para hacer uso de los beneficios gubernamentales ofrecidos por el portafolio de servicios, demostrado también

en las encuestas a la banca comercial donde el 53% no maneja este tipo de operaciones.

14. De acuerdo con los resultados obtenidos se encontró que un 67% de las solicitudes crediticias exigen en su información soportes que reflejen los ingresos obtenidos a través de documentos como: certificados de ingresos laborales, declaraciones de renta, y sus estados financieros.

15. Los bancos que presentan mayores otorgamientos de crédito a los empresarios son en su orden son, el Banco Colombia con 35 respuestas, Banco Davivienda con 19 respuestas, y seguidamente y con menor participación el Banco de Bogotá con 7 respuestas, Banco agrario con 6 respuestas y el Banco Caja social con 5 respuestas.

12. CONCLUSIONES

1. El sector bancario manizaleño no considera como nicho atractivo de mercado a las MIPYME, prefiere colocar sus recursos con alto grado de seguridad y bajo riesgo financiero en las medianas y grandes empresas. Esto se ve reflejado en el estudio llevado a cabo por Benavete, Galetovic & Sanhueza (2005) donde reconocen cómo las MIPYME no tienen buen acceso al crédito por parte de las entidades financieras, ya que ellas prefieren disminuir los riesgos otorgándoles recursos a las grandes firmas.
2. La Banca Comercial, no solo analiza a la MIPYME como ente jurídico, sino que además analiza el grado de solvencia y garantías que ofrecen los dueños o propietarios de la misma.
3. Los portafolios de servicios financieros solicitan como respaldo para aprobación y desembolso de los recursos garantías como: un bien raíz, pignoración de un bien mueble, codeudor, firma de pagaré, etc. De lo anterior se deduce que los colocadores de recursos en su análisis de riesgo quedan cubiertos gracias a las garantías por ellos exigidas pero a su vez dificultan el acceso a crédito por parte de los empresarios.

4. Con base en las tasas de interés de colocación por parte de las entidades indagadas se pudo determinar que el interés por parte de las entidades es colocar sus recursos en la mediana y grande empresa, esto se explica por la mayor capacidad de ingresos que poseen estas empresas y ha sido comprobado por estudios como los de Benavete, Galetovic & Sanhueza (2005).
5. A pesar de que según se ha visto en estudios como el de *Administración Financiera Corporativa* (Emery & Finnerty, 2000), donde se señala cómo deben financiarse las empresas en el largo plazo a través del mercado público de valores, para las micro, pequeñas y medianas empresas es casi imposible acceder a dicho mercado debido al alto riesgo que estas representan para los inversionistas.
6. Si bien es cierto que estudios como el de los autores Hellman F & Lindsey L (2003) señalan cómo los bancos en los Estados Unidos han sido partícipes en el capital de nuevos negocios, bajo la figura de capitalistas de riesgo, las MIPYME del sector comercial de la ciudad de Manizales no muestran interés en este tipo de figuras.
7. Se observó en el estudio realizado que los plazos de colocación de los recursos en promedio oscilan entre 1 y 5 años, dicha condición no permite la relación con inversiones de largo plazo con retornos lentos, lo que dificulta el pago de las obligaciones ya que los flujos de caja no son los suficientes en algunos casos, para responder a estas obligaciones.
8. Para dar respuesta a la pregunta de investigación, el instrumento financiero que se propone dentro de la investigación es **un sistema de amortización con tasas de interés escalonadas** de forma tal que puedan ir disminuyendo en la medida que las condiciones pactadas se cumplan entre las partes. Esto

concuerta con el estudio desarrollado por Boot & Thakor (2009) donde demostraron cómo a través del tiempo, de una mejora de la relación y conocimiento del cliente, las tasas de interés comenzaban a reducirse para las pequeñas firmas. También demostró que en la medida que estos fueran avanzando, las tasas de interés se reducían en la medida que continuaban según lo planeado. Dicho sistema de amortización incentivará al deudor con disminución del pago total de los intereses a cancelar. Por otro lado, esta modalidad permitirá que más recursos sean puestos a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas. Dicha propuesta también se encuentra en consonancia con Berger, Allen & Gregory (1994) cuando afirman que la relación entre los costos de la financiación está relacionada con la duración de la relación entre los agentes. Los resultados muestran que en aquellos casos donde hay una relación importante entre prestamista y empresario, el cobro por el crédito tiende a reducirse en la medida que esta relación sea más larga, como también en la medida que la empresa disponga de mayor cantidad de activos el riesgo percibido es menor y esto se refleja en la tasa de interés de los créditos. También se encontró que en la medida que la relación banco – empresa sea más larga, menos exigencias o garantías se requieren presentar para el respaldo de los créditos.

13.RECOMENDACIONES

- Socializar los resultados de esta investigación con las MIPYME del sector comercial de Manizales.
- Socializar los resultados de esta investigación con las MIPYME con los demás sectores de Manizales (Industria y servicios).
- Socializar los resultados de esta investigación con los colocadores de recursos de Manizales y con el sector financiero en general.
- Capacitación a las MIPYMES en temas relacionados con acceso financiero.
- Utilizar este estudio, como referente importante para futuras investigaciones acerca del mismo tema de financiamiento de las MIPYMES, pero enfocado hacia los sectores de industria y servicio. Por supuesto se debe abordar el tema desde un diagnóstico inicial del sector a investigar, considerando que cada sector de la economía en nuestro país tiene su propia dinámica.
- A partir del presente estudio, el Sector Financiero Caldense, podrá rediseñar sus portafolios de colocación de recursos, considerando que se disponen de elementos sufrientes para tomar decisiones que beneficie a las MIPYME utilizando un sistema de amortización escalonado de tasas de interés.

14. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andersen, A. (1999). *Diccionario de economía y negocios*. Madrid: Espasa Calpe S.A.
- Bates, T., & Bradford, W. (2008). Venture capital investment in minority business. *Journal of money, credit and banking* , 40 (2/3), 489 – 504.
- Benavete, J., Galetovic, A., & Sanhueza, R. (2005). La dinámica industrial y el financiamiento de las MIPYME. *Trimestre económico* , LXXII, 3-35.
- Berger, N., Allen, U., & Gregory, F. (1 de Abril de 1994). Lines of credit and relationship lending in small firm finance. *Working paper* . New York: New York University.
- Boot, A., & Thakor, A. (2009). *The accelerating integration of banks and markets and its implications for regulation*. Oxford, USA: Oxford University Press.
- Bottazzi, L., & Hellmann, T. (2006). *Who are the active investors? Evidence from venture capital*. Mimeo: University of British Columbia.
- Brander, J., Amit, R., & W, A. (2002). Venture capital syndication: Improved venture selection Vs. the value – added hypothesis. *Journal of economics, management and strategy* , 423 - 452.
- Donaldson, G. (1961). *Corporate debt capacity: A study of debt capacity*. Boston: Harvard Graduate School of Business Administration.
- Emery, D., & Finnerty, J. (2000). *Administración financiera corporativa*. Ciudad de México: Pearson Educación.
- Genoveva Rodríguez, A. (2003). *La realidad de la MIPYME Colombiana, desafío para el desarrollo*. Bogotá: FUNDES Internacional.

- Hellman F, T., & Lindsey L, A. (2003). Building Relationships Early: Banks in Venture Capital. *Sauder school of Business Working paper* , 00.
- Hellman, T. (2002). A theory of strategic venture investing. *Journal of financial economics* , 284–314.
- Jensen C, M., & Meckling H, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure. *Journal of financial economics* , 00.
- Myers C, S., & Majluf S, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics* , 13, 00.
- Sampieri H. Roberto. Collado F, C. L. (2006). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: McGraw Hill.
- Soto Ibáñez, M. C. (2008). *Financiera Rural, influencia en dispersoras e intermediarios financieros rurales, zona centro del Estado de Veracruz*. Ciudad de México, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Stiglitz E, J., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American economic review* , 00.
- Weston, E., & Brigham, J. (1981). *Managerial finance*. EE.UU: DrydenPress.
- Ley 590 de Julio 10 de 2000 Por medio de la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y mediana empresas. Congreso de Colombia, Julio 10 de 2000.
- Ley 905 de Agosto 02 de 2004, Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000. Congreso de Colombia, Agosto 2 de 2004.

WEBGRAFIA:

- WWW. Portafolio.com, Autor: Notas de la redacción económica, fecha de consulta, Noviembre 11 de 2014- hora de ingreso: 15:20 p.m.
- Superintendencia Financiera de Colombia, Capitulo II Sistema de Administración de Riesgos, documento consultado en web, el 16 de noviembre de 2014 a las 9:55 a.m.
- Cohen Arazi Marcos, Baralla Gabriel, Situación de las MIPYME en América Latina, documento consultado en web, noviembre 15 de 2014 a las 15:38 p.m.
- Zuleta J. Luis Alberto, Política pública e instrumentos de financiamiento a las MIPYME en Colombia, consultado en WEB el 11 de noviembre de 2014 a las 14:00 p.m.
- ANIF – Encuesta a MIPYME, primer semestre de 2014. Consultado en web el 16 de noviembre de 2014, a las 19:30 p.m.
- Hincapié Piñeres Javier Eduardo, Análisis del riesgo financiero para la pequeña y mediana empresa, en el sector metalmecánico de la ciudad de Manizales, Universidad Nacional, 2007. Documento consultado en web el 16 de noviembre de 2014 a las 9:30 a.m.
- La medición del riesgo de crédito y el nuevo acuerdo de capital del comité de Basilea, documento consultado en web el 16 De noviembre de 2014, a las 10:08 a.m. autores Juan Carlos de Domínguez y otro

ESTUDIOS CONSULTADOS:

- Castaño Duque, Germán Albeiro.” la importancia de las pequeñas y medianas industrias en Colombia y en el eje cafetero. Abril de 2013”.
- Mary A. Vera-Colina Mary A. and Melgarejo-Molina, Zuray A. and Mora-Riapira 18 de Agosto de 2014 “Acceso a la financiación en MIPYME colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros”
- Acuña Corredor, Gustavo Adolfo, 24 de Octubre de 2012 “Medición y análisis de un modelo para la determinación del costo de capital de las MIPYME del subsector de confección en Bogotá”
- Hincapié Piñeres, Javier Eduardo, 29 de Diciembre de 2011, “Análisis de riesgo financiero para la micro, pequeña y mediana empresa del sector metalmeccánico de la ciudad de Manizales”
- Zuluaga Castrillón, Juliana, 9 de Febrero de 2011 “Diseño de un programa de microfinanzas para los comerciantes del sector informal del municipio de Manizales como una estrategia de apoyo para la reducción de la pobreza”
- Carreño Acosta, Azucena, 22 de Marzo de 2013 “Estados financieros tradicionales, una limitante en las decisiones gerenciales”
- Novoa Hoyos Amalia, 13 de junio de 2011 “Fuentes de financiamiento y líneas de crédito en Colombia en la banca de segundo piso”

15. ANEXOS

15.1. CARTA SOBRE INVESTIGACIÓN DE MIPYME

Manizales, Abril 11 de 2.014

Señores
Bancolombia
Gerente

Referencia: Información sobre proyecto de investigación universitaria

Reciba un cordial saludo,

En articulación investigativa entre la Universidad Autónoma de Manizales y La Corporación Universitaria Remington de la ciudad de Manizales, estamos actualmente realizando una investigación denominada ACCESO A LA FINANCIACION DE RECURSOS DE LAS MIPYME, cuyo objetivo principal es identificar el instrumento adecuado de financiación para las MIPYME, la cual se encuentra en la etapa de trabajo de campo.

Por lo anterior necesitamos contar con su valiosa participación en la validación de la información preliminar que poseemos de su entidad; para complementar dichos datos, mejorarlos con sus aportes, y lo más importante, si están de acuerdo con la participación en dicho proceso.

Anexamos la información preliminar recolectada mediante la encuesta realizada con anterioridad y con las preguntas no diligenciadas, igualmente se anexa una

copia del formato de encuesta en blanco para su colaboración en respuestas a dichos interrogantes.

Nota. Conocedores de sus múltiples compromisos, le agradecemos la aceptación de participar en este valioso proyecto diligenciando el instrumento, el cual va a ser recogido en su oficina dentro de los próximos días.

Cordialmente,

Firma investigadores

15.2. ENCUESTA: ENCUESTA SECTOR FINANCIERO

Nombre completo:

Cargo: _____

Entidad: _____

Teléfonos: _____ Mail:

Objetivo: Conocer por parte de los colocadores de recursos financieros, los tipos de productos y condiciones de dicha negociación para los diferentes tipos de empresas

1. En que rango de ingresos anuales clasifica los siguientes tipos de empresas de personas Jurídicas:

Microempresa: entre: _____ y _____

Pequeña empresa: entre: _____ y _____

Mediana empresa: entre: _____ y _____

Grande empresa: entre: _____ y _____

2. Dentro del portafolio de servicios que su entidad ofrece, cuáles de los siguientes productos aplican:

PRODUCTO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Capital de trabajo				
Libre inversión				
Activos fijos				

Remodelación				
Tesorería				
Inversión en acciones				
Banca de fomento				
Factoring				
Leasing financiero				
Leasing operativo				
Rotativo				
Otros? Cuáles?				

3. La entidad financiera en sus operaciones de colocación de recursos a las empresas, considera su participación como propietario?

Si: _____ No: _____ Porqué?

4. La entidad financiera posee banca de segundo piso?

Si: _____ No: _____

5. Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa que productos ofrece?

PRODUCTO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE

6. Señale en el siguiente cuadro la tasa de interés de colocación de acuerdo al producto para cada tipo de empresa:

PRODUCTO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Capital de trabajo				
Libre inversión				
Activos fijos				
Remodelación				
Tesorería				
Inversión en acciones				
Banca de fomento				
Factoring				
Leasing financiero				
Leasing operativo				
Rotativo				
Otros? Cuáles?				

7. Señale en el siguiente cuadro los plazos en años, de los productos para cada tipo de empresa:

PRODUCTO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Capital de trabajo				
Libre inversión				
Activos fijos				
Remodelación				
Tesorería				
Inversión en acciones				
Banca de fomento				
Factoring				
Leasing financiero				
Leasing operativo				
Rotativo				
Otros? Cuáles?				

8. Cuales documentos, la entidad financiera exige para realizar el estudio de crédito

DOCUMENTOS	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE

9. Qué tipo de garantías exige en el momento del otorgamiento de créditos?

Tipo de empresa	Garantía real	Garantía personal	Otra:
Microempresa			
Pequeña empresa			
Mediana empresa			
Grande empresa			

10. Para el otorgamiento de créditos a las empresas, que proceso realiza para la evaluación de los riesgos:

11. Qué tipo de indicadores usa para el análisis de los créditos:

TIPO DE INDICADOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE

15.3. ENCUESTA A MIPYME

Objetivo:

Conocer por parte de los empresarios sus necesidades de recursos financieros, los tipos de productos y condiciones de dicha negociación para los diferentes tipos de empresas, según la siguiente clasificación de acuerdo al nivel de ingresos anuales:

CLASIFICACION	INGRESOS	MARQUE X
MICRO EMPRESA	0 – 594.000.000	
PEQUEÑA EMPRESA	594.000.001 - 2.241.000.000	
MEDIANA EMPRESA	2.241.000.001 - 19.000.000.000	
GRANDE EMPRESA	19.000.000.001 - EN ADELANTE	

1. EN QUE RANGO DE INGRESOS ANUALES SE ENCUENTRA SU EMPRESA

ENTRE 0 - 1.000.000.000 _____

ENTRE 1.000.000.001 - 2.000.000.000 _____

ENTRE 2.000.000.001 - 3.000.000.000 _____

ENTRE 3.000.000.001 - 4.000.000.000 _____

ENTRE 4.000.000.001 - 5.000.000.000 _____

MAYOR A 5.000.000.001 _____

2. CUALES SON SUS NECESIDADES DE FINANCIACION DE ACUERDO CON EL SIGUIENTE PORTAFOLIO DE SERVICIOS FINANCIEROS

PRODUCTO	MARQUE X
CAPITAL DE TRABAJO	
LIBRE INVERSION	
ACTIVOS FIJOS	
REMODELACION	
TESORERIA	
INVERSION EN ACCIONES	
BANCA DE FOMENTO	
FACTORYN	
LEASING FINANCIERO	
LEASING OPERATIVO	
ROTATIVO	
OTRO	

Cuáles:

3. CUANDO USTED BUSCA RECURSOS FINANCIEROS SU PREFERENCIA ES HACIA A QUELLAS ENTIDADES QUE QUIEREN SER ACCIONISTAS DE SU EMPRESA O SIMPLEMENTE PREFERE QUE LE PRESTEN LOS RECURSOS PARA SER DEVUELTOS CON UNA TASA DE INTERES PACTADA?

ACCIONISTAS COPROPIETARIOS DE SU NEGOCIO: _____

FINANCIACION DE RECURSOS CON TASA DE INTERES: _____

4. CONOCE LOS INCENTIVO CREDITICIOS QUE OFRECE LA BANCA DE SEGUNDO PISO

SI: _____ NO: _____

5. DE LOS CREDITOS ACTUALES QUE POSEE INDIQUE EL TIPO DE OBLIGACION, LA TASA DE INTERES Y EL PLAZO:

TIPO DE OBLIGACION	TASA DE INTERES	PLAZO EN AÑOS

6. CUALES DOCUMENTOS, LA ENTIDAD FINANCIERA EXIGE PARA REALIZAR EL ESTUDIO DE CREDITO?

7. QUE TIPO DE GARANTIAS LE EXIGEN EN LE MOMENTO DEL OTORGAMIENTO DEL CREDITO?

8. EN SU HISTORIAL CREITICIO LAS ENTIDADES FINANCIERAS LE HAN OFRECIDO INCENTIVOS O PREMIOS POR EL BUEN MANEJO DE SUS OBLIGACIONES?

SI: _____ NO: _____

CUALES: _____

9. CUANDO LE OTORGAN EL CREDITO QUE SOLICITO, LA ENTIDAD FINANCIERA LE EXIGE TOMAR OTROS PRODUCTOS QUE INICIALMENTE NO NECESITO?

SI: _____ NO: _____

CUALES: _____

15.4. TASA DE INTERÉS DE COLOCACIÓN DISCRIMINADA POR ENTIDADES FINANCIERAS

Tabla 48. Tasa de interés de colocación del Banco Popular

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LIBRE INVERSION	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
ACTIVOS FIJOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
REMODELACION	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
TESORERIA			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
FACTORING		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING FINANCIERO		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING OPERATIVO		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
CREDITO ROTATIVO		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 49. Tasa de interés de colocación de DAVIVIENDA

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO		DTF + 13.30%	DTF + 12.60%	DTF + 12.20%
LIBRE INVERSION		DTF + 13.30%	DTF + 12.60%	DTF + 12.20%
ACTIVOS FIJOS		DTF + 13.30%	DTF + 12.60%	DTF + 12.20%
REMODELACION		DTF + 13.30%	DTF + 12.60%	DTF + 12.20%
TESORERIA			DTF + 12.60%	DTF + 12.20%
INVERSION EN ACCIONES			DTF + 12.60%	DTF + 12.20%
BANCA DE FOMENTO		DTF + 8%	DTF + 7%	DTF + 6.5%
FACTORING				
LEASING FINANCIERO		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING OPERATIVO		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
CREDITO ROTATIVO		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 50. Tasa de interés de colocación de BANCOLOMBIA

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
LIBRE INVERSION		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
ACTIVOS FIJOS		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
REMODELACION		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
TESORERIA		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
INVERSION EN ACCIONES		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
BANCA DE FOMENTO		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
FACTORING		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
LEASING FINANCIERO		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
LEASING OPERATIVO		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%
CREDITO ROTATIVO		DTF + 5.6%	DTF + 5.6%	DTF + 5.6%

Fuente: elaboracion propia con datos de la encuesta a Sector Financiero

Tabla 51. Tasa de interés de colocación del Banco SUDAMERIS

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
REMODELACION				
TESORERIA			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 52. Tasa de interés de colocación del Banco HSBC

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS				
REMODELACION				

TESORERIA			DTF PUNTOS +	DTF PUNTOS +
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 53. Tasa de interés de colocación del Banco Agrario

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	13.81%	13.81%	13.81%	13.81%
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS				
REMODELACION	14.01%	14.01%	14.01%	14.01%
TESORERIA	12.06%	12.06%	10.56%	10.56%
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO	11%	11%	12%	12%
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO	28.48%	28.48%	23.56%	23.56%

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financier

Tabla 54. Tasa de interés de colocación del Banco de Bogotá

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LIBRE INVERSION	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
ACTIVOS FIJOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
REMODELACION	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
TESORERIA	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
INVERSION EN ACCIONES	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
BANCA DE FOMENTO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
FACTORING			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING FINANCIERO			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING OPERATIVO			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
CREDITO ROTATIVO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 55. Tasa de interés de colocación del CITI BANK

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO			12.68%	12.68%
LIBRE INVERSION			12.68%	12.68%
ACTIVOS FIJOS				
REMODELACION				
TESORERIA				
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO			23.87%	23.87%

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 56. Tasa de interés de colocación del Banco WWB

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	29.35%			
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS	29.35%			
REMODELACION	29.35%			
TESORERIA				
INVERSION EN ACCIONES				

BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 57. Tasa de interés de colocación del Banco de Occidente

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	DTF + 10%	DTF + 10%	DTF + 8%	DTF + 6%
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS	DTF + 10%	DTF + 10%	DTF + 8%	DTF + 6%
REMODELACION				
TESORERIA			DTF + 19.56%	DTF + 14%
INVERSION EN ACCIONES	DTF + 10%	DTF + 10%	DTF + 8%	DTF + 6%
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING FINANCIERO			DTF + 6%	DTF + 6%
LEASING OPERATIVO			DTF + 6%	DTF + 6%
CREDITO ROTATIVO	DTF + 12%	DTF + 12%	DTF + 12%	DTF + 12%

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 58. Tasa de interés de colocación del Banco Pichincha

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LIBRE INVERSION			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
ACTIVOS FIJOS				
REMODELACION			DTF + PUNTOS	
TESORERIA			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO			DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 59. Tasa de interés de colocación del HELM BANK

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LIBRE INVERSION	DTF + PUNTOS	DTF +	DTF +	DTF +

		PUNTOS	PUNTOS	PUNTOS
ACTIVOS FIJOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
REMODELACION	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
TESORERIA	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
INVERSION EN ACCIONES		DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
BANCA DE FOMENTO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
FACTORING	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING FINANCIERO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LEASING OPERATIVO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
CREDITO ROTATIVO	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 60. Tasa de interés de colocación del Banco Casa Social Colmena

CONCEPTO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	48 E. A.	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS	48 E. A.	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS	DTF + PUNTOS
REMODELACION				

TESORERIA				
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

15.5. PLAZOS DE LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS COLOCADORES DE RECURSOS A LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS

Tabla 61. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco Popular

TIPO CREDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5
LIBRE INVERSION	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5
ACTIVOS FIJOS	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5
REMODELACION	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5
TESORERIA			1 - 5	1 - 5
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5
FACTORING		1 – 5	1 – 5	1 - 5

LEASING FINANCIERO		1 – 5	1 – 5	1 - 5
LEASING OPERATIVO		1 – 5	1 – 5	1 - 5
CREDITO ROTATIVO		1 – 5	1 – 5	1 - 5

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 62. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: DAVIVIENDA

TIPO CRÉDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO		1 – 2	1 – 2	1 - 2
LIBRE INVERSION		1 – 5	1 – 5	1 - 5
ACTIVOS FIJOS		1 – 10	1 – 10	1 - 10
REMODELACION		1 – 10	1 – 10	1 - 10
TESORERIA			0 – 0.5	0 – 0.5
INVERSION EN ACCIONES			0 – 0.5	0 – 0.5
BANCA DE FOMENTO		1 – 8	1 – 8	1 – 8
FACTORING				
LEASING FINANCIERO		1 – 15	1 – 15	1 - 15
LEASING OPERATIVO		1 – 15	1 – 15	1 - 15
CREDITO ROTATIVO		1 – 2	1 – 2	1 - 2

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 63. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco de Colombia

TIPO CRÉDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO		1 – 3	1 – 3	1 – 3
LIBRE INVERSION		1 – 5	1 – 5	1 - 5
ACTIVOS FIJOS		1 – 5	1 – 5	1 - 5
REMODELACION		1 – 5	1 – 5	1 - 5
TESORERIA		0 – 1	0 – 1	0 - 1
INVERSION EN ACCIONES		1 – 3	1 – 3	1 – 3
BANCA DE FOMENTO		1 – 3	1 – 3	1 – 3
FACTORING		1 – 3	1 – 3	1 – 3
LEASING FINANCIERO		1 – 5	1 – 5	1 – 5
LEASING OPERATIVO		1 – 5	1 – 5	1 - 5
CREDITO ROTATIVO		1 – 3	1 – 3	1 – 3

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 64. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco Sudameris

TIPO CREDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO			1 – 2	1 - 2
LIBRE INVERSION			1 – 5	1 – 7
ACTIVOS FIJOS			1 – 10	1 - 10
REMODELACION				

TESORERIA			0 – 1	0 - 1
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 65. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco HSBC

TIPO CREDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO			0 – 0.5	0 – 0.5
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS				
REMODELACION				
TESORERIA			0 – 1	0 - 1
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 66. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco Agrario

TIPO CREDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 - 3
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS				
REMODELACION	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 – 5
TESORERIA			0 – 1	0 - 1
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO	1 – 8	1 – 8	1 – 8	1 - 8
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 - 3

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 67. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco de Bogotá

TIPO CREDITO DE	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 - 3
LIBRE INVERSION	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 - 3
ACTIVOS FIJOS	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 - 5
REMODELACION	1 – 20	1 – 20	1 – 20	1 – 20

TESORERIA	0 – 0.5	0 – 0.5	0 – 0.5	0 – 0.5
INVERSION EN ACCIONES	0 – 1	0 – 1	0 – 1	0 – 1
BANCA DE FOMENTO	1 – 5	1 – 5	1 – 5	1 - 5
FACTORING			1 – 3	1 - 3
LEASING FINANCIERO			1 – 3	1 - 3
LEASING OPERATIVO			1 – 3	1 - 3
CREDITO ROTATIVO	1 – 3	1 – 3	1 – 3	1 - 3

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 68. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco City

TIPO CREDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO			1 – 2	1 - 2
LIBRE INVERSION			1 – 2	1 - 2
ACTIVOS FIJOS				
REMODELACION				
TESORERIA				
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO			0 – 1	0 - 1

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 69. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco WWB

TIPO CREDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO	1 - 2			
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS	1 - 3			
REMODELACION	1 - 3			
TESORERIA				
INVERSION EN ACCIONES				
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING				
LEASING FINANCIERO				
LEASING OPERATIVO				
CREDITO ROTATIVO				

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 70. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco de Occidente

TIPO CREDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO				
LIBRE INVERSION				
ACTIVOS FIJOS	1 - 3	1 - 3	1 - 3	1 - 3
REMODELACION			1 - 3	1 - 3

TESORERIA			0 – 0.5	0 – 0.5
INVERSION EN ACCIONES	0 – 1	0 – 1	0 – 1	0 - 1
BANCA DE FOMENTO				
FACTORING			0 – 0.25	0 – 0.25
LEASING FINANCIERO			1 – 10	1 - 10
LEASING OPERATIVO			1 – 3	1 - 3
CREDITO ROTATIVO	1 - 3	1 - 3	1 – 3	1 - 3

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 71. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco Pichincha

TIPO CREDITO	DE	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO				1 - 3	1 - 3
LIBRE INVERSION				1 – 3	1 - 3
ACTIVOS FIJOS					
REMODELACION				0 - 1	
TESORERIA				0 – 1	0 - 1
INVERSION EN ACCIONES					
BANCA DE FOMENTO				1 - 3	1 - 3
FACTORING					
LEASING FINANCIERO					
LEASING OPERATIVO					
CREDITO ROTATIVO				1 – 3	1 - 3

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

Tabla 63. Plazos de los productos que ofrecen los colocadores de recursos a los diferentes tipos de empresas: Banco Caja Social

TIPO CREDITO	DE	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
CAPITAL DE TRABAJO		1 - 3	1 - 3	1 - 3	1 - 3
LIBRE INVERSION					
ACTIVOS FIJOS		1 - 5	1 - 5	1 - 5	1 - 5
REMODELACION		1 - 5	1 - 5	1 - 5	1 - 5
TESORERIA			0 – 0.4	0 – 0.4	0 – 0.4
INVERSION EN ACCIONES					
BANCA DE FOMENTO					
FACTORING					
LEASING FINANCIERO					
LEASING OPERATIVO					
CREDITO ROTATIVO			1 – 3	1 – 3	1 - 3

Fuente: elaboración propia con datos de la encuestas a Sector Financiero

15.6. GLOSARIO DE TÉRMINOS¹⁵

- **Banco:** Institución financiera de intermediación que recibe fondos en forma de depósito de las personas que poseen excedentes de liquidez, utilizándolos

¹⁵ Se construye a partir de Andersen Arthur, Diccionario de economía y negocios. Editorial Espasa Calpe S.A. España. Año 1999.

posteriormente para operaciones de préstamo a personas con necesidades de financiación o para inversiones propias.

- Bolsa: Término abreviado que se refiere a la bolsa de valores. Es un mercado en el que se negocia públicamente la compra y venta de títulos de renta fija y renta variable, viene, materias primas, etc.
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- Capacidad de financiación: capacidad que tiene cualquier persona natural o jurídica para prestar recursos excedentes a un tipo de interés dado y en un periodo determinado.
- Capital riesgo: Fondos destinados a ser invertidos a largo plazo en empresas que, bien por su crecimiento o por el sector en que están encuadradas, son consideradas de alto riesgo. La rentabilidad exigida a estos fondos es muy alta, ya que muchos de estos proyectos no alcanzan el éxito esperado.
- Capitalización: Acción por la que una empresa genera recursos que son incorporados a sus fondos propios.
- Capitalizar: Aumentar el patrimonio de una sociedad mediante aportaciones adicionales de sus socios o mediante la conversión de reservas de capital.
- Corto plazo: En general, lapso de tiempo de escasa duración, que se considera a efectos económicos para créditos, planificación, etc.
- Costo financiero: costo derivado de la financiación con recursos ajenos y cuya cuantía está formada por los intereses y otro tipo de remuneraciones que deben pagarse a quien presta los fondos.
- Crédito: Contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses.

- Deuda: Obligación que se ha contraído con un tercero y que se ha de satisfacer.
- Empresa: Unidad económica de producción y decisión, que mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.
- Estados financieros: resumen ordenado de la información contable de una sociedad acumulada mediante procesos de identificación de los hechos contables, su valoración y registro.
- Fiducia: pacto por el que una persona transmite la propiedad de un bien o derecho a otra, en la que deposita su confianza y a la que obliga a hacer un determinado uso del bien adquirido y restituirlo de nuevo a un tercero.
- Financiamiento - Financiación: Acción y efecto de financiar un proyecto o actividad económica.
- Fondos de pensiones: Patrimonios creados con el exclusivo objeto de dar cumplimiento a planes de pensiones, carentes de personalidad jurídica e integrados por los recursos afectos a las finalidades predeterminadas en los planes de pensiones adscritos.
- Garantía: Depósito, fianza, aval, prenda, caución. Persona o cosa que responde del cumplimiento o resolución de lo pactado por un tercero, en caso de que éste no cumpla con su obligación.
- Garantías inmobiliarias: Es toda operación que tenga como efecto garantizar una obligación con los bienes muebles del garante.
- Institución de crédito: Organización cuya actividad principal es la de captar recursos y conceder créditos.

- Interés: retribución que se paga o recibe por utilizar o prestar una cierta cantidad de dinero por un período de tiempo determinado. Se calcula como un porcentaje de la cantidad prestada, incluyendo así mismo el factor inflacionario y la rentabilidad esperada.
- Inversionista: Persona que presta a otra los fondos necesarios para la realización de sus actividades económicas. También se denomina así a la persona que adquiere títulos o invierte su dinero en algún proyecto para conseguir una ganancia.
- Largo plazo: En general, periodo mayor a doce meses, aunque es un término que depende de la actividad económica a la que se refiera.
- Leasing: El arrendamiento es un tipo de operación financiera a medio o largo plazo, consistente en que una empresa propietaria de unos bienes, cede simultáneamente a otra su uso durante un periodo de tiempo determinado distribuido en cuotas periódicas. Al finalizar el plazo de vigencia establecido, el arrendatario tiene la posibilidad de adquirir el bien por el valor residual estipulado.
- Línea de crédito: Modalidad de crédito bancario por la que el banco abre una cuenta de crédito al prestatario para que éste disponga de ella en la forma que estime conveniente dentro del plazo y cuantía estipulados.
- Mediador financiero: persona que actúa en los mercados como informante a los participantes de un mercado de las condiciones ofrecidas o demandadas y que los conoce precisamente por la actividad que realiza.
- Mercado de capitales: mercado financiero en el que se negocian activos a mediano y largo plazo.
- Modelo: Simplificación de la realidad que facilita su comprensión y estudio.
- Mediana Empresa: Concepto definido por la Ley 590 de 2000.

- Pequeña Empresa: Concepto definido por la Ley 590 de 2000.
- Micro Empresa: Concepto definido por la Ley 590 de 2000.
- Patrimonio: Aquellos bienes y derechos con los que le deudor garantiza su compromiso de pago al acreedor.
- MIPYME: Acrónimo de pequeñas y medianas empresas.
- Recursos: Posibilidades de financiación de distinta naturaleza de las que dispone una empresa para el desarrollo de su actividad.
- Riesgo: En el ámbito financiero, se dice que una inversión tiene riesgo cuando existe la posibilidad de que el inversor no recupere los fondos que ha invertido en ella. Las inversiones con un riesgo alto tendrán que proporcionar una mayor rentabilidad para que el inversor le compense invertir en ellas.
- Sector: Conjunto de empresas dedicadas a la misma actividad económica.
- SMLMV: Abreviatura que hace referencia a Salarios Mínimos Legales mensuales vigentes.

15.7. PRESUPUESTO

Presupuesto global de la propuesta:

Rubros	Fuente		Total
	UAM	Otras fuentes	
PERSONAL	\$ 22.032.000		\$ 22.032.000
EQUIPOS	\$ 1.650.000		\$ 1.650.000
SOFTWARE	\$ 4.000.000		\$ 4.000.000
MATERIALES			

SALIDAS DE CAMPO			
MATERIAL	\$ 415.000		\$ 415.000
PUBLICACIONES Y PATENTES			
SERVICIOS TECNICOS			
VIAJES	\$ 2.300.000		\$ 2.300.000
TOTAL	\$ 30.397.000		\$ 30.397.000

Descripción de gastos de personal

NOMBRE INVESTIGADORES	FORMACION ACADEMICA	FUNCION EN EL PROYECTO	TIPO DE VINCULACION	DEDICACION	RECURSOS		TOTAL
					UAM	OTROS	
Gabriel Eduardo Escobar	Maestría	Investigador	tiempo completo	6 horas/Sem.	X		7.344.000
Rubén Darío Arango	Especialización	Investigador	tiempo completo	6 horas/Sem	X		7.344.000

Descripción de los equipos que se planea adquirir

Equipo	Justificación	Total	
		UAM	
Computador	Procesamiento de datos, tabulación y elaboración de documentos	X	\$ 1.500.000
Impresora		X	\$ 150.000

Descripción y cuantificación de equipos de uso propio

Equipo	Total
Computadores portátiles Compaq (1) y Dell (2)	\$ 4.000.000

Descripción del software que se planea adquirir: No aplica

Descripción y justificación de los viajes

Lugar (No. de viajes)	Justificación	Pasajes	Estadía	Total días	Recursos		Total
					UAM	Otras	
1	Mejoramiento software aplicativo.	\$1.000.000	\$1.300.000	3	X		\$2.300.000

Valoración salidas de campo: No aplica.

Materiales y suministros

Materiales	Justificación	Valor
Resmas de papel	Impresión de encuestas, documentos para el desarrollo propio de la investigación e impresión final.	\$ 150.000
Cartuchos impresora	Impresión de documentación	\$ 240.000
Cd's	Recolección de información	\$ 25.000