

T 207  
E18

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN EL  
MUNICIPIO DE ITAGUI (ANTIOQUIA)**

**JENNY NATALIA ECHEVERRI JARAMILLO**

**ALEJANDRA LUJAN JARAMILLO**

**ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS CORPORATIVAS**

**PRIMERA COHORTE**

**MEDELLÍN 2004**

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN EL  
MUNICIPIO DE ITAGUI (ANTIOQUIA)**

**JENNY NATALIA ECHEVERRI JARAMILLO**

**ALEJANDRA LUJAN JARAMILLO**

**ASESOR METODOLÓGICO**

**ORLANDO SILVA MARULANDA**

**ASESOR TEMÁTICO**

**JUAN DIEGO GÓMEZ PUERTA**

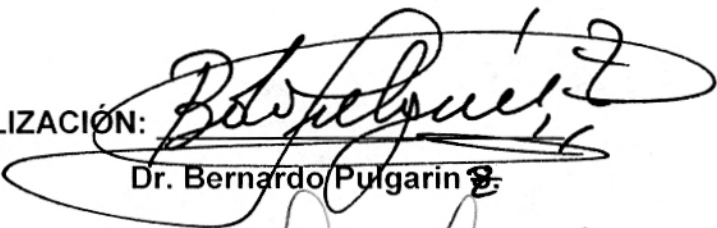
**ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS CORPORATIVAS**

**PRIMERA COHORTE**

**MEDELLÍN 2004**

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN EL  
MUNICIPIO DE ITAGUI (ANTIOQUIA)**

**DECANO DE LA ESPECIALIZACIÓN:**

  
Dr. Bernardo Pulgarín

**ASESOR METODOLÓGICO:**

  
Dr. Orlando Silva M.

**ASESOR TEMÁTICO:**

  
Dr. Juan Diego Gómez P.

**ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS CORPORATIVAS  
PRIMERA COHORTE  
MEDELLÍN 2004**

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	3
2. HIPÓTESIS.....	6
3. OBJETIVOS.....	6
3.1 OBJETIVO GENERAL .....	6
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
3.3 OBJETIVOS METODOLÓGICOS.....	7
4. JUSTIFICACIÓN.....	8
5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
5.1 TEMA.....	10
5.2 PROBLEMA.....	10
5.3 DELIMITACIÓN CONCEPTUAL.....	10
5.4 DELIMITACIÓN ESPACIAL.....	11
5.5 DELIMITACIÓN TEMPORAL.....	11
5.6 TIEMPO DEL OBJETO DEL TRABAJO.....	12
6. MARCO TEÓRICO.....	12
6.1. DEFINICIONES.....	12
6.1.1 MEDIANA EMPRESA.....	13

	Pág.
6.1.2 PEQUEÑA EMPRESA .....	13
6.2 LAS PYMES DENTRO DEL SECTOR EMPRESARIAL COLOMBIANO.....	14
6.3 FACTORES DE COMPETENCIA.....	15
6.4. MARCO REGULATORIO.....	15
6.4.1 LEY 590 10 DE JULIO DE 2000.....	16
6.4.2 DECRETO 1126 DE MAYO 27 DE 2002.....	18
6.4.3 DECRETO 393 DE MARZO 4 DE 2002- REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL .....	19
6.5. HISTORIA SECTOR TEXTIL EN COLOMBIA.....	19
6.5.1 INICIOS DE LA CONFECCIÓN.....	20
6.5.2 PRINCIPAL CENTRO TEXTIL.....	21
6.6 LÍNEAS DE PRODUCCIÓN.....	23
6.7 LÍNEAS DE LA BANCA COMERCIAL Y DE GOBIERNO PARA PYMES.....	24
6.8 RELACIÓN CON LOS MERCADOS EXTERNOS.....	33
6.9. ACUERDOS INTERNACIONALES.....	34
6.10 GENERALIDADES DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA Y CONTABLE DE LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL .....	35
6.11 FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	36

6.12. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA PYMES Y SU CONCEPTO	
ACTUAL.....	38
6.13. LÍNEAS MÁS IMPORTANTES DE CRÉDITO PARA PYMES.....	40
6.13.1 BANCOLDEX.....	40
6.13.2 MEGABANCO.....	42
6.13.3 BANCOLOMBIA.....	42
6.13.4 BANCO DE OCCIDENTE.....	43
6.13.5 BANCAFÉ.....	43
6.13.6 BBVA BANCO GANADERO.....	43
6.13.7 CRÉDITOS PARA MICROEMPRESA – IFI.....	44
6.13.8 LÍNEAS MULTIPROPÓSITO.....	44
6.13.9 LÍNEAS PREFERENCIALES.....	44
6.13.10 AECI ESPAÑA PARA MICROEMPRESAS.....	46
6.13.11 LÍNEAS CONVENIOS.....	46
6.13.12 LÍNEAS ESPECIALES POR LEY.....	47
6.14. FIDUCIA PARA PYMES.....	47
6.15. LEASING PARA PYMES.....	48

6.15.1 TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DE LOS CONTRATOS DE LEASING FINANCIERO.....	52
6.15.2 TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO.....	54
6.15.3 EL IVA.....	55
6.16 FACTORING EN LAS PYMES.....	56
6.17. PROEXPORT.....	59
6.18. LA BANCA Y LAS LÍNEAS DE NEGOCIO PARA PYME.....	61
7. DISEÑO METODOLÓGICO.....	66
7.1 MUESTRA.....	66
7.2 PYMES DEL SECTOR TEXTIL .....	67
7.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA PYMES DEL SECTOR TEXTIL.....	69
7.3.1 LISTADO DE ENTIDADES.....	69
7.3.2 PROCEDIMIENTO.....	69
7.4 HERRAMIENTA EN EXCEL.....	71
8. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	70
9. HERRAMIENTA PARA ANÁLISIS FINANCIERO DE PYMES.....	89
9.1 INFORMACIÓN GENERAL DE LA PYME.....	89
9.2 BALANCE GENERAL.....	90
9.3 ESTADO DE RESULTADOS .....	91

	Pág.
9.4 ANÁLISIS INDICADORES FINANCIEROS.....	92
9.5 FLUJO DE CAJA.....	94
10. INSTRUCTIVO HERRAMIENTA EN EXCEL.....	95
10.1 INFORMACIÓN BÁSICA.....	95
10.2 OBJETIVO DE LA HERRAMIENTA.....	96
10.3 METODOLOGÍA.....	97
10.3.1 HOJA BALANCE GENERAL.....	97
10.3.2 ESTADO FINANCIEROS.....	98
10.3.3 INDICADORES FINANCIEROS.....	98
10.4 ENDEUDAMIENTO.....	100
10.5 FLUJO DE CAJA SIMPLIFICADO.....	103
11. CONCLUSIONES.....	104
12. RECOMENDACIONES.....	106
13. BIBLIOGRAFÍA.....	108
ANEXOS.....	111
ANEXO No 1. NORMAS REGLAMENTARIAS.....	111
ANEXO No. 2. EXPOPYME.....	114
ANEXO No. 3. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	119

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Delimitación conceptual.....	10
Cuadro 2. Líneas de crédito de la banca comercial y de gobierno.....	24
Cuadro 2-A. Líneas de crédito de la banca comercial y de gobierno.....	26
Cuadro 2-B. Líneas de crédito de la banca comercial y de gobierno.....	29
Cuadro 3. Principales fuentes de financiación de las PYMES.....	39
Cuadro 4. Listado de empresas que respondieron la encuesta.....	68
Cuadro 5. Fuentes de financiación a las que a recurrido.....	71
Cuadro 6. Nombre de la entidad financiera a la cual solicito el crédito.....	72
Cuadro 7. Razones que considero para seleccionar una entidad financiera.....	73
Cuadro 8. Tiempo de duración del estudio del crédito y su desembolso.....	74
Cuadro 9. Entidades en las que solicito crédito y no tuvo respuesta positiva.....	75
Cuadro 10. Principal causa de rechazo de negación del crédito.....	76
Cuadro 11. Ha estado en mora en el pago de su crédito?.....	77
Cuadro 12. Tiempo durante el cual ha estado en mora.....	77
Cuadro 13. Flexibilidad de la línea de crédito.....	78
Cuadro 14. Líneas de crédito que se ajustan a las necesidades.....	78

Cuadro 15. Destinación de los fondos del crédito en capital de trabajo.....	79
Cuadro 16. Destinación de los fondos del crédito en pago de pasivos.....	80
Cuadro 17. Destinación de los fondos del crédito en compra de activos.....	80
Cuadro 18. Elementos de análisis para solicitar un crédito.....	81
Cuadro 19. Conocimiento de organismos multilaterales que prestan recursos para PYMES del sector textil.....	82
Cuadro 20. Ha recurrido a organismos multilaterales que prestan recursos para PYMES del sector textil? .....	82
Cuadro 21. Conocimiento de líneas de fomento que prestan recursos a PYMES del sector textil.....	83
Cuadro 22. Ha recurrido a líneas de fomento que prestan recursos a PYMES del sector textil? .....	83
Cuadro 23. Cuenta con la información suficiente para solicitar un crédito y determinar las necesidades de la empresa? .....	84
Cuadro 24. Fuentes de financiación Vs. Selección de entidades financieras en donde las PYMES solicitan créditos.....	85
Cuadro 25. Elementos de análisis para solicitar un crédito vs. Destinación de los fondos del crédito en capital de trabajo.....	86
Cuadro 26. Elementos de análisis para solicitar un crédito vs. Destinación de los fondos del crédito en pago de pasivos.....	87

Cuadro 27. Elementos de análisis para solicitar un crédito vs. Destinación de los fondos del crédito en Compra de activos.....	88
Cuadro 28. Tiempo de que demoró el estudio del crédito y su desembolso vs. Flexibilidad de su línea de crédito. ....	88

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Principales productos de las PYMES en el sector textil.....	23
Figura 2. Diagrama de operación del factoraje a clientes.....	56

## LISTADO ANEXOS

	Pág.
ANEXO NO 1. NORMAS REGLAMENTARIAS.....	111
ANEXO NO. 2. EXPOMYME.....	114
ANEXO NO. 3. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	119

## **SÍNTESIS**

**TÍTULO:** ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN ITAGUI

**INVESTIGADORES:** NATALIA ECHEVERRI JARAMILLO  
ALEJANDRA LUJAN JARAMILLO

**ASESOR METODOLÓGICO:** ORLANDO SILVA MARULANDA

**ASESOR TEMÁTICO:** JUAN DIEGO GÓMEZ PUERTA

### **DESCRIPCIÓN**

Las Pymes del sector textil (Tejido de Punto) no estuvieron exentas de problemas de demanda interna débil y de los ajustes macroeconómicos que afronta el país y el municipio de Itagui para los retos de la globalización. Además de necesidades de recursos y una estructura financiera que las asesorara.

El pequeño empresario se ha convertido en una fuerza generadora de empleo y de oportunidades en nuevos mercados locales e internacionales, al realizar esta investigación quisimos mejorar el flujo de información disponible para la toma de decisiones en cuanto a fuentes de financiación se refiere.

El contactar las Pymes del sector de Itagui y realizar una encuesta para detectar: necesidades de recursos, aplicación, elementos para la toma de decisiones y su fuente de financiación fue el punto de partida.

Una vez procesados datos y resultados, generamos una herramienta en excel fácil, sencilla y con una estructura financiera acorde con las necesidades de una Pyme del sector textil. Allí, no solamente encontrará el empresario un software financiero de bajo costo sino la oportunidad de hacer un seguimiento de su flujo de efectivo, anticiparse a las necesidades de éste y encontrar la fuente financiera apropiada.

## **ABSTRACT**

**TITULO:** ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN ITAGUI

**INVESTIGADORES:** NATALIA ECHEVERRI JARAMILLO

ALEJANDRA LUJAN JARAMILLO

**ASESOR METODOLÓGICO:** ORLANDO SILVA MARULANDA

**ASESOR TEMÁTICO:** JUAN DIEGO GÓMEZ PUERTA

### **DESCRIPCIÓN**

Las Pymes del sector textil (Tejido de Punto) no estuvieron exentas de problemas de demanda interna débil y de los ajustes macroeconómicos que afronta el país y el municipio de Itagui para los retos de la globalización. Además de necesidades de recursos y una estructura financiera que las asesorara.

El pequeño empresario se ha convertido en una fuerza generadora de empleo y de oportunidades en nuevos mercados locales e internacionales, al realizar esta investigación quisimos mejorar el flujo de información disponible para la toma de decisiones en cuanto a fuentes de financiación se refiere.

El contactar las Pymes del sector de Itagui y realizar una encuesta para detectar: necesidades de recursos, aplicación, elementos para la toma de decisiones y su fuente de financiación fue el punto de partida.

Una vez procesados datos y resultados, generamos una herramienta en excel fácil, sencilla y con una estructura financiera acorde con las necesidades de una Pyme del sector textil. Allí, no solamente encontrará el empresario un software financiero de bajo costo sino la oportunidad de hacer un seguimiento de su flujo de efectivo, anticiparse a las necesidades de éste y encontrar la fuente financiera apropiada.

## INTRODUCCIÓN

Las pymes en los últimos tres años se han convertido en una fuerza importante para la economía nacional. Su capacidad generadora de empleo y la oportunidad de participar en nuevos mercados internacionales hacen de éstas empresas una alternativa de desarrollo.

Conscientes de las necesidades que tiene las Pymes por recursos, nos pareció interesante estudiar las falencias financieras de las Pymes del sector textil ubicadas en el Municipio de Itagui, detectar sus fallas y tratar de orientarlas hacia una oportunidad de crédito en el sector financiero acorde a sus necesidades y evaluando su capacidad de endeudamiento.

Con este trabajo ofrecemos una herramienta en excel de fácil acceso, que permite agilizar la toma de decisiones frente a líneas de crédito diseñadas para las Pymes que pertenecen al sector textil. Contiene esta investigación una listado de entidades que prestan recursos a Pymes, clasificado por: línea de crédito, destinación de los recursos, características del préstamo y condiciones de éste.

La realización de la investigación se inició con la identificación del estado financiero actual de las Pymes del sector textil ubicadas en el Municipio de Itagui. Luego realizamos una encuesta en 25 empresas de éste municipio, para medir la necesidad de recursos, su aplicación y su principal fuente de financiación.

Se procesaron los datos y se obtuvieron unos resultados que destacan el acceso al sector informal como principal fuente de financiación debido a la falta de información y a la exigencia de garantías que la mayoría de éstas empresas no pueden cumplir.

Adicionalmente consultamos varias páginas en internet que permitieron hacernos una idea sobre la política actual del país frente a la importancia del desarrollo de las Pymes, las alternativas de crédito que ofrece para este sector y conocer la tendencia de la economía con otros países para garantizarle a la Pyme permanencia y crecimiento en el mercado.

Finalmente implementamos la herramienta en excel de fácil manejo y que contiene los elementos financieros para detectar necesidades de recursos y cual es la fuente de financiación para obtenerlos.

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El objetivo de los últimos años de los empresarios de las principales Pymes de Colombia es el encontrar fuentes de recursos, tarea que los ha obligado ha implementar estrategias que van desde el cheque posfechado, el crédito familiar, la financiación con proveedores, la hipoteca de la casa del dueño, la bodega de la Pyme o el almacén, hasta el crédito bancario en menor escala.

La dificultad para acceder a recursos para inversión, la poca viabilidad ofrecida por el sector financiero obliga a un empresario Pyme a no solicitar recursos en el sistema financiero; por no poseer garantías líquidas ni capacidad financiera que garantice el respaldo de la deuda. Además la demanda interna que no reacciona y reveses en algunos mercados de exportación, son varios de los escollos que han debido sortear los industriales para sacar adelante sus proyectos, por lo anterior es importante determinar ¿cuál es la normatividad que regula las fuentes de financiación para las Pymes del sector textil y cuáles son las mas demandadas?. Además analizar cual ha sido el impacto de la ley 550 en este tipo de empresas.

Encontramos que entre las peticiones más comunes hechas por el sector privado, especialmente las Pymes, se encuentra la falta de canales más eficaces para acceder

al crédito, e incluso empresas que se han acogido a la ley antes mencionada manifiestan su inconformidad en la asignación de recursos frescos para continuar con su actividad y no encuentran en el sector financiero una herramienta para alcanzar sus metas de competitividad, por lo tanto es necesario detectar ¿cuales son las herramientas financieras que se han desarrollado en los últimos años orientadas a solucionar el problema crediticio?.

El desconocimiento de la información acerca de las fuentes de financiación y de los costos de estas ofrecidas por el sistema financiero, ha inducido a que los empresarios Pyme no tengan en cuenta líneas de crédito ajustadas a sus necesidades o en el caso contrario en donde colocar sus excedentes.

De acuerdo con lecturas realizadas el error que mas se incurre al momento de solicitar un crédito es la falta de información, tanto sectorial como empresarial. Dado que el país no dispone en la actualidad de información clara sobre el sector, no hay definido un riesgo sectorial y los modelos de análisis de crédito para las pyme son incipientes, los bancos tienen que asumir procesos largos y costosos para medir el riesgo pyme. Por otra parte, muchas veces, la información financiera de las empresas no es clara, en algunos casos no existe o no refleja un historial crediticio de la compañía, por lo cual el banco tiene que diseñar una metodología que le permita conocer de alguna manera el flujo de caja y la capacidad de pago del empresario, lo cual también encarece el crédito. Es importante conocer ¿cuál es la estructura financiera de estas Pymes?.

Debido a que demográficamente la ciudad ha permitido el desarrollo de este tipo de actividad económica ( Pymes sector textil – Tejido de Punto) y es líder en el país (Colombiamoda – Inexmoda), es relevante conocer ¿cuál es la capacidad, programas y líneas de crédito del sistema financiero local? Con el fin de determinar los recursos y las garantías que ofrece para darle continuidad a la industria.

Las Pymes del sector textil (Tejido de Punto) no estuvieron exentas de problemas de demanda interna débil y de los ajustes macroeconómicos que afronta el país y el municipio de Itagüí para los retos de la globalización. Para determinar la evolución y el efecto en las finanzas de las Pymes del sector textil en Itagüí entre los años 1998 y 2001; es necesario investigar ¿Cuáles son las entidades de crédito a las que han recurrido?, ¿Cómo ha sido el manejo de la deuda? ¿Cuál ha sido la destinación de los fondos?, ¿Cuales fueron los elementos financieros tenidos en cuenta a la hora de solicitar recursos?.

## **2. HIPÓTESIS**

La mayoría de las Pymes del sector textil ubicadas en el municipio de Itagüí, se financian a través de prestamistas informales incurriendo en altos costos y sacrificando utilidades.

### **3 OBJETIVOS**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Analizar la incidencia de las fuentes de financiación en la creación de Pymes en Itagüí entre los años 2000 y 2002.

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Identificar las líneas de crédito ofrecidas por intermediarios financieros ubicados en la ciudad de Medellín, que más se ajusten a la creación de Pymes del sector textil.

Delimitar demográficamente el lugar físico del Área Metropolitana, en donde se concentran el mayor número de Pymes del sector textil.

Clasificar las Pymes del sector textil del municipio de Itagüí, de acuerdo a los parámetros usados por la Cámara de Comercio, con el fin de delimitar el presente estudio.

Analizar la situación financiera de las pymes durante el período considerado para el desarrollo de la investigación.

Diseñar una herramienta en excel con elementos financieros básicos, que permita identificar las principales entradas y salidas de efectivo, determinar si la empresa está en expansión o en contracción, conocer si la empresa puede pagar adecuadamente sus obligaciones, identificar las necesidades de efectivo, dirigido a pequeñas y medianas empresas, del sector textil en Itagui.

Elaborar un instructivo para el correcto uso de la herramienta, que acerque al empresario pyme a conceptos financieros básicos en la toma de decisiones.

### **3.3 OBJETIVOS METODOLÓGICOS**

- Encuestar algunas Pymes en Itagui del sector textil con el fin de obtener información sobre:
  - Su estructura Financiera
  - Sus necesidades de recursos y capacidad de endeudamiento
  - Su capacidad de pago
  - Capacidad de generar recursos, nuevos bienes y servicios
  
- Consultar por internet sobre las líneas de crédito que ofrecen entidades multilaterales internacionales para conocer la posibilidades de apoyo para Pymes en Colombia.

- Acceder a entidades financieras que ofrecen líneas de crédito a Pymes del sector textil de la ciudad.
- Diseñar un modelo en excel aplicado a encontrar las necesidades de las pymes y relacionarlo con las fuentes de financiación que existen en el mercado.
- Visitar la Cámara de Comercio con el fin de obtener información sobre todo lo relacionado con las Pymes de la ciudad.
- Hacer un cuadro comparativo acerca del tipo de requisitos y tiempo de estudio de los créditos exigidos por las entidades que proporcionan crédito al sector textil.
- Elaborar una encuesta metodológica dirigida a las PYMES seleccionadas del sector textil de Itagui.

#### **4 JUSTIFICACIÓN**

Realizar esta investigación es importante porque permite ampliar los conocimientos sobre el tema de la creación de Pymes en general, su evolución en los últimos cinco años en la ciudad de Medellín y a su interior entender y analizar su estructura financiera

a fin detectar la necesidad de recursos y poder recomendar fuentes de financiación que estén al alcance de éstas.

Al momento de tener claras las necesidades de recursos estaríamos en capacidad de ofrecer una herramienta económica, ágil y compatible con todos los equipos de cómputo, garantizando su fácil instalación y manejo. Este elemento permite afianzar el proceso de reingeniería aplicado a la obtención de recursos, al crecimiento y a la permanencia en el mercado. Además es un punto de partida en el mejoramiento de nuevas técnicas para ofrecer líneas de crédito ajustada a la capacidad de cada una de las Pymes que pertenecen al sector textil.

Le permitirá a las Pymes del sector analizado realizar un diagnóstico financiero que pueda ser actualizado y que se ajusta a sus necesidades, permitiendo la toma de decisiones en períodos más cortos de tiempo. Adicionalmente ofrecemos una guía de información para seleccionar las fuentes de financiación que más convengan a nivel municipal, nacional e internacional, indicando direcciones, contactos, teléfonos y páginas web.

Al desarrollar nuevas técnicas que mejoren la asignación de recursos a Pymes que se destacan por su alta participación en la actividad global del sector como tal, facilitará su gestión administrativa y permitirá establecer elementos financieros que podrán ser verificados cada vez que sea necesario sin que ello implique desembolsos adicionales.

## 5 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

### 5.1 TEMA

Análisis de la situación financiera de las Pymes en Itagüí

### 5.2 PROBLEMA

¿ Cómo han incidido las fuentes de financiación en la creación de Pymes del sector textil en Itagüí entre los años 2000 y 2002?.

### 5.3 DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

**Cuadro 1. Delimitación conceptual**

FUENTES DE FINANCIACIÓN	PYMES EN MEDELLÍN	AÑOS 2000-2002
Definición y Conceptos Básicos de las fuentes de financiación	Conceptos básicos de las Pymes, clasificación antecedentes históricos, aspectos legales y misión.	Antecedentes históricos de las pymes del sector textil en nuestra ciudad.
Tipos de fuentes de financiación nacional y	Líneas de crédito disponibles en el	Análisis macroeconómico de las pymes en el sector textil

extranjera	mercado	
Las fuentes de financiación para Pymes en el sector textil	Acuerdos Internacionales para el apoyo de pymes en nuestra ciudad	Fuentes de financiación de las pymes del sector textil en nuestra ciudad.
Historia de las fuentes de financiación entre los años 1997 a 2001 en la ciudad.	Estructura financiera y contable de las pymes del sector textil de Medellín entre los años 1.997 y 2.001.	Las fuentes de financiación y su disponibilidad en la creación de pymes en el sector textil.

#### **5.4 DELIMITACIÓN ESPACIAL**

Se tendrán en cuenta las principales pymes del sector textil, ubicadas en el Municipio de Itagui, con un número de empleados entre 11 y 50 trabajadores. Se hará una reseña histórica de la importancia de este tipo de empresas en la economía Antioqueña.

#### **5.5 DELIMITACIÓN TEMPORAL**

La presente investigación se iniciará el primero de agosto de 2002 y se culminará el 30 de diciembre de 2003.

## 5.6 TIEMPO DEL OBJETO DEL TRABAJO

A partir de la apertura económica, se creó un espacio para pymes en todos los sectores, satisfaciendo expectativas de todo orden. La demanda por recursos con este fenómeno se hace creciente y obliga a tener una estructura financiera y contable adecuada para la permanencia en el mercado local y a futuro internacional.

## 6 MARCO TEÓRICO

En el siguiente capítulo se describe de manera corta los conceptos básicos, generalidades, características y marco legal de las Pymes. Se presenta un listado de las principales fuentes de financiación disponibles en el sistema financiero.

Además tratamos de inducir al lector sobre la historia del sector textil en Colombia, las líneas de producción y la relación con los mercados externos.

### 6.1 DEFINICIONES

*SEGÚN ARTÍCULO 2º LEY 590 DEL 10 DE JULIO DE 2000: DEFINICIONES. 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*

### **6.3 FACTORES DE COMPETENCIA**

- Este sector es una importante fuente de empleo y de generación de ingresos para sectores socialmente débiles y contribuyen a reducir la concentración del poder económico.
- El tamaño les permite vincularse como parte de cadenas productivas y de comercialización.
- Son una importante fuente de empleo.
- El tamaño les permite tener una respuesta rápida ante cambios en el entorno.
- Son una fuente de prestación de servicios o de suministro de productos para la gran empresa.

### **6.4 MARCO REGULATORIO**

Solo a partir de los esfuerzos realizados con la reglamentación de la ley 590 de 2000 (ley Mipyme), se empiezan a obtener resultados concretos para la pyme. Con todo y sus deficiencias en la definición de empresas beneficiarias, esta ley ha marcado la línea de partida para materializar el apoyo financiero. Y aunque muchos de los puntos que

---

<sup>1</sup> FUENTE: Revista Mercados Pyme ANIF 2001.

contiene no se han implementado hasta el momento, la ley ha despertado el interés de la banca por este sector.

Como instrumento regulatorio moderno, la ley 590 de 2000 es susceptible de aplicación directa en la mayor parte de su articulado, sin normas reglamentarias adicionales, sin embargo existen normas reglamentarias, el Decreto 1126 y el Decreto 393.

#### **6.4.1. Ley 590 10 de julio de 2000**

- **Objeto de la Ley.**

- a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.
- b) Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas,- MIPYMES-.
- c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas.

- d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital, y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales.
- e) Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de MIPYMES rurales.
- i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las MIPYMES.
- j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas.

#### **6.4.2 Decreto 1126 de mayo 27 de 2002**

Por el cual se modifica parcialmente el decreto 393 del 4 de marzo del 2002

**Artículo 1.** El artículo 35 del decreto 393 de 2002 quedará así:

Artículo 35. Régimen transitorio. El Capítulo II del presente decreto sobre calificación de proponentes, entrará a regir a partir del 1 de enero de 2003, hasta tal fecha el registro de proponentes existente, así como el régimen de renovación, inscripción, actualización o modificación, continuarán vigentes. Los registros que a la fecha de expedición del presente decreto se encuentren vigentes, deberán actualizarse y adecuarse a más tardar el 1º de enero de 2003 a lo dispuesto en este decreto. Una vez aprobados los formularios conforme al artículo 7 del presente decreto, los proponentes interesados podrán presentar los formularios de actualización a las cámaras respectivas. Las solicitudes que así se reciban quedarán inscritas a partir del 1º de enero de 2003. Para los proponentes que a tal fecha no hayan actualizado su registro de conformidad con lo previsto en el presente decreto, cesarán los efectos de su inscripción. El formulario actual correspondiente al registro de proponentes, seguirá utilizándose hasta que se apruebe por la Superintendencia de Industria y Comercio el esquema gráfico del formulario del Registro Único Empresarial y de las certificaciones, conforme lo establecido el artículo 7 de este decreto.

**Artículo 2.** Vigencia y derogatorias. El presente decreto rige a partir de la fecha de su publicación y deroga las disposiciones que le sean contrarias.

### **6.4.3 Decreto 393 de marzo 4 de 2002- registro único empresarial**

Por el cual se modifican parcialmente los decretos 856 de 1994 y 92 de 1998, por medio de los cuales se reglamenta el funcionamiento del registro de proponentes en las cámaras de comercio y se fijan las tarifas relativas a los registros de proponentes y mercantil.

*Ver anexo No 1 Normas Reglamentarias*

### **6.5 HISTORIA SECTOR TEXTIL EN COLOMBIA**

La industria colombiana de textiles y confecciones es una de las más grandes y experimentadas de América Latina, con la aplicación de tecnología de punta. La cadena textil-confección concentra al 12.1% de la producción industrial de Colombia, cerca del 6% de las exportaciones totales y el 13.3% de las ventas de productos no tradicionales del país<sup>2</sup>.

Colombia es un país por excelencia. Desde principios del siglo surgieron las principales industrias textiles en la región antioqueña, distribuidas en las ciudades de Medellín, Bello e Itagüí.

---

<sup>2</sup> FUENTE: Revista La Pyme en Colombia Revista ANIF 2001.

Colombia se ha caracterizado a través de la historia, por ser un país que ha desarrollado su infraestructura como cultivador y exportador de algodón de fibras medias y cortas en las regiones del Atlántico, Meta, Valle y Tolima.

El fortalecimiento algodonero permitió el desarrollo de la industria textil de Antioquia y Manizales. Es así como hacia los años 50, Colombia fue el primer productor de Latinoamérica con las fábricas más modernas del área suramericana. Este auge textil y su crecimiento, trajo consigo el desarrollo de la industria de la confección<sup>3</sup>.

#### **6.5.1 Inicios de la confección**

Como consecuencia nacieron grandes fábricas de confecciones ubicadas principalmente en Medellín y Bogotá. Paralelamente se desarrolló la industria textil lanera y de fibras sintéticas y artificiales con asiento en Bogotá, Medellín y Cali. En la década de los 60's, se consolidaron y fortalecieron las industrias textiles, que más tarde, en los años 70, por falta de políticas de reinversión y capitalización fueron afectados por problemas financieros. Para subsanarlos, los empresarios capitalizaron y crearon una serie de programas de modernización que se iniciaron a finales de los 70's.

---

<sup>3</sup> FUNTE: Revista La Pyme en Colombia Revista ANIF 2001.

## 6.5.2 Principal centro textil

En la actualidad, Medellín es el centro del sector en Colombia, con el 53% de la industria textil y el 33% de la de confecciones<sup>4</sup>, y trabaja la fabricación de textiles de algodón, mezclas con poliéster, lana para vestuario del hogar y usos técnicos, en tejido plano y de punto. Además se destaca por ser el centro confeccionista camisero y pantalonero con telas de algodón.

Por su parte, Bogotá, con una industria más joven, genera el 36% de la industria textil y el 33% de la confección<sup>5</sup>, produciendo telas con fibras artificiales de poliéster y acrílicas para vestuario, hogar y usos técnicos en tejido plano y de punto. Se caracteriza por ser el centro confeccionista camisero, ropa de hombre y mujer.

Cali es el tercer centro confeccionista y textil, con crecimientos interesantes en los últimos años. Pereira es un sobresaliente centro de confección especializado en camisería formal para hombre. Ibagué a tenido un interesante desarrollo en su industria, tendiendo a convertirse en uno de los centros textiles más importantes del país.

---

<sup>4</sup> FUENTE: Página WEB INEXMODA

<sup>5</sup> FUENTE: Página WEB INEXMODA

## **6.6 LÍNEAS DE PRODUCCIÓN**

La permanente adecuación de los productos en función de los requerimientos de los clientes, es una de las claves de éxito en las actuales circunstancias. La Pyme tiene una gran ventaja que es la flexibilidad y la capacidad de dar respuestas rápidas una vez captadas las señales del mercado, que pueden ir en dos direcciones: la introducción o el retiro. Productos y servicios que tienen baja demanda o cuya rentabilidad no es la esperada, deben ser retirados, e introducidos otros, en función de los gustos y necesidades de los consumidores. Ello supone contar con los elementos de información para apoyar este tipo de decisiones. En este sentido, se observa un conjunto de pequeñas y medianas industrias atentas a captar esas señales de mercado, pues en los dos últimos años la tercera parte de las empresas movió su gama de productos, retirándolos del mercado y un número significativo de empresas introdujo otros nuevos.

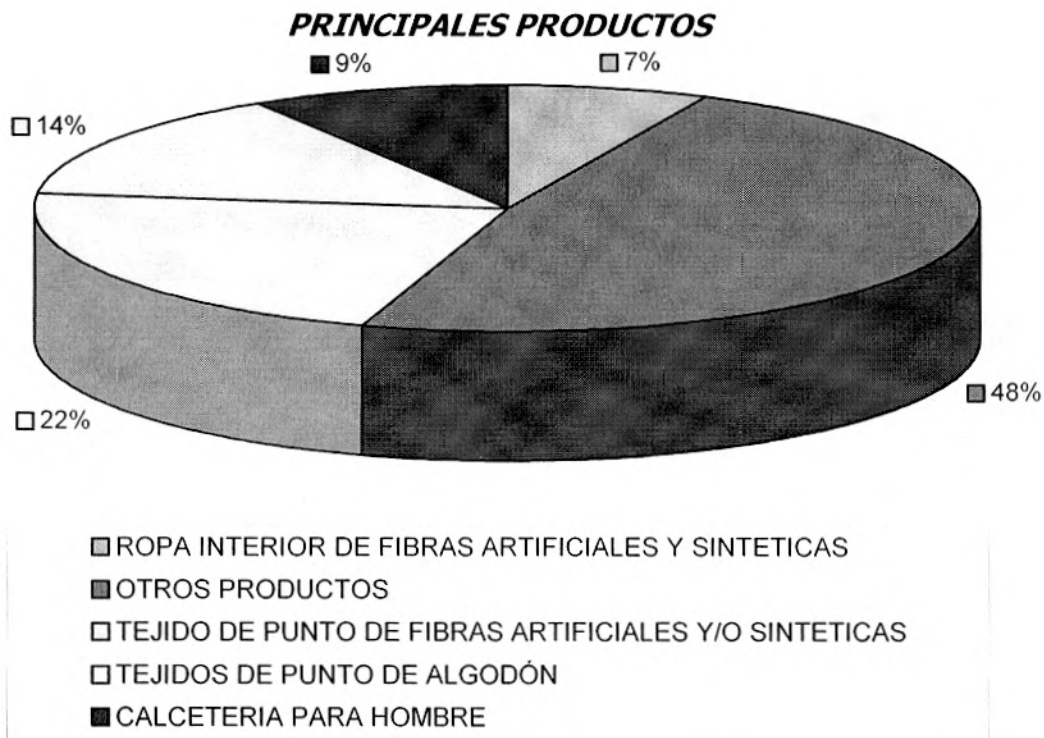
Desde 1.999 este sector ha desarrollado las siguientes líneas de producción:

- **TEJIDOS DE PUNTO**

Los tejidos de punto son la tercera rama en importancia del sector textil. Es un sector más heterogéneo y con menores exigencias de escala que el de tejidos de algodón (tejidos planos). Se diferencia de éste último en que no sólo es productor de materia prima para la confección, sino que por las características de la producción, gran parte de

las confecciones que se fabrican con esta tecnología salen de este subsector (y por lo tanto éstos se incorporan en las estadísticas de tejidos de punto). Ejes: medias para hombre y mujer (veladas), la ropa interior, los suéteres de algodón, camisas, camisetas, etc.

La diferencia entre los tejidos de algodón (tejidos planos) y los tejidos de punto radica en el proceso de fabricación. El primero implica el manejo de telar y el segundo máquinas en dos agujas.



FUENTE: Dane, cálculos ANIF.

**Figura 1. Principales productos de las PYMES en el sector textil**

Las empresas pequeñas se caracterizan por un alto nivel de apalancamiento financiero y desde el año 2.000 se viene trabajando por el aumento de la rentabilidad, éste hecho se logra con el posicionamiento de sus líneas de producción<sup>6</sup>.

En los últimos tres años, estas empresas se han destacado por una alta rotación de sus productos lo que hace que se haya percibido una recuperación respecto a años anteriores (1.999 específicamente)<sup>7</sup>.

## 6.7 LÍNEAS DE LA BANCA COMERCIAL Y DE GOBIERNO PARA PYMES

**Cuadro 2. Líneas de crédito de la banca comercial y de gobierno**

ENTIDAD	LÍNEAS DE CRÉDITO
IFI	Línea de capitalización empresarial para mipyme
	Línea IIFI Colciencias
	Línea de crédito Bogotá micro, mediana, y pequeña
	Línea de crédito multipropósito
	Línea multipropósito con 25% de garantía sin costo
BANCOLDEX	Línea para capital de trabajo
	Inversión en activos fijos y diferidos
	Leasing
	Creación, capitalización y adquisición de empresas

<sup>6</sup> FUENTE: Revista ANIF 2001

<sup>7</sup> FUENTE: Revista ANIF 2001

	Consolidación de pasivos
<b>BANCAFE</b>	Cartera ordinaria para pyme
	Cupo de crédito transaccional
	Líneas para importaciones y exportaciones
<b>Banco Santander</b>	Cartera ordinaria
	Productos de crédito para comercio internacional
<b>Banco Ganadero</b>	Crédito para capital de trabajo
	Comercio capital de trabajo
	Comercio inversión
	Negocios internacionales
	Línea IFI, Bancoldex, Finagro
<b>BANCO DE OCCIDENTE</b>	Cartera ordinaria
	Cupo de cartera ordinaria rotativo
	Carteras de crédito de importación
	Giros directos al exterior
	Línea IFI, Bancoldex, FINAGRO
<b>MEGABANCO</b>	Megaempresario
	Pequeñas empresas con ventas anuales hasta de 200 millones
<b>BANCO DE BOGOTA</b>	Cartera ordinaria para pyme
	Línea de crédito pago de impuestos
	Tarjeta de crédito empresarial Visa
<b>BANCO POPULAR</b>	Líneas Ordinarias
	Línea IFI, Bancoldex, FINAGRO

**Cuadro 2-A. Líneas de crédito de la banca comercial y de gobierno**

	<b>Línea de crédito</b>	<b>Destino de los recursos</b>	<b>Monto máximo a financiar</b>	<b>Plazo</b>	<b>Tasa de interés</b>
<b>IFI</b>	Línea de capitalización empresarial para mipyme	Capitalización de las pymes.	Microempresa: hasta \$50 millones. Pequeña empresa: hasta \$400 millones Mediana empresa: hasta \$800 millones.	Hasta 7 años, incluidos hasta 2 años de periodo de gracia.	Hasta DTF + 3 T.A.
	Línea IFI Colciencias	Proyectos de innovación o desarrollo tecnológico.	Hasta el 80% del valor total del proyecto, sin superar el valor de 10.000 salarios mínimos mensuales.	Hasta 10 años, incluidos 3 años de gracia.	
	Línea de crédito Bogotá para microempresas y pymes pequeñas.	Capital de trabajo y adquisición de activos fijos nuevos o usados.	Pequeña empresa: hasta \$50 millones	Pyme pequeña: Hasta 3 años sin periodo de gracia.	Pyme pequeña: hasta DTF+5% t.a.

	Línea de crédito Multipropósito	Apoyar las actividades de: Comercio, Manufactura, Servicios, Transporte, Turismo, excepto las actividades agropecuarias.	Máximo por empresa \$1.200 millones	Capital de trabajo: hasta 3 años, incluidos 6 meses de periodo de gracia.  Activos fijos y capitalización empresarial: hasta 10 años, incluidos 3 años de periodo de gracia.
<b>Bancoldex</b>	Línea para capital de trabajo.	Financiar costos y gastos operativos del proceso de producción y comercialización.	De acuerdo a la proyección anual de ventas al mercado externo.	Hasta 1 año.  Hasta 3 años
	Inversión en activos fijos y diferidos.	Financiación de activos fijos necesarios para los procesos de producción y comercialización, así como incremento de capacidad instalada, reconversión industrial y mejoramiento tecnológico.	Hasta el 100%, siempre y cuando no sea mayor que el monto de las exportaciones, facturación o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.	Hasta 7 años en pesos.
	Leasing	Financia a las compañías de financiamiento comercial hasta el 100% de los contratos de	Hasta el 100% del valor del contrato de leasing, siempre y cuando no sea mayor que el monto de las	Hasta 7 años en pesos.

		arrendamiento financiero.	exportaciones, facturación o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.	
	Creación, adquisición y capitalización de empresas	Fortalecimiento patrimonial de las empresas para el adecuado desarrollo de su actividad.	Hasta el 100% del valor del contrato de leasing, siempre y cuando no sea mayor que el monto de las exportaciones, facturación o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.	Hasta 7 años en pesos.
	Consolidación de pasivos.	Financiar la recomposición de los pasivos de la empresa.	Hasta el 100% del valor del contrato de leasing, siempre y cuando no sea mayor que el monto de las exportaciones, facturación o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.	Hasta 7 años en pesos. T.V

**Cuadro 2-B. Líneas de crédito de la banca comercial y de gobierno**

	<b>Línea de crédito</b>	<b>Destino de los recursos</b>	<b>Características</b>
<b>Bancafé</b>	Cartera ordinaria para pymes	Necesidades inversión y capital de trabajo	Monto: Dependiendo de las necesidades del cliente Plazo: Desde 90 días hasta 3 años. Tasa: 90 dtf+9 90 a 180 dtf+9.25 hasta 1 años Dtf+9.5 hasta 2 años dtf+9.75 hasta 3 años dtf +10 Después de 3 años 0.25 por cada año adicional. Garantía: FNG y Garantía real.
	Cupo de crédito transaccional	libre inversión	Monto: Cupo de crédito rotativo Plazo: Hasta 1 año, cada año se renueva. Tasa: 29.5450% e.a para el primer día. Del 2 en adelante 31.5450%
	Lineas para importaciones y exportaciones.		Depende del plazo, la garantía y el monto del crédito.
<b>Santander</b>	Cartera Ordinaria	Capital de trabajo	Monto: Depende de la capacidad de pago del cliente. Plazo: Hasta 3 años. Garantía: Firma y aval de los socios.

	Producto s de crédito para comercio internacio nal.	Operaciones de comercio internacional.	
<b>Bancolomb/</b>	Credipag os Virtual	Atender las necesidades de liquidez para operación de la empresa.	Monto: Cupo rotativo con disponibilidad permanente  Plazo: Hasta 24 meses.  Tasa: Tasa pactada con base en el DTF. Si el DTF aumenta durante el primer año mas de 5 puntos se reliquida la tasa.
	Credicinc o	Capital de trabajo	Plazo: entre 3 y 5 años.
	Reconver sión Industrial	Modernización de equipo	Monto: Hasta el 80% del valor del proyecto.  Plazo: Hasta 7 años, que pueden ser incrementados con el valor del proyecto.
	Asegura miento de Calidad NTS-ISO	Proyectos de aseguramiento de calidad	Plazo: Hasta 5 años.
<b>Lloyds Bank</b>  <b>TSB</b>	Crédito para capital de trabajo.	Financiación de cartera e inventarios.	Monto: mínimo \$50 millones.  Plazo: Máximo 1 año. Cupo rotativo.  Tasa: DTF+10  Garantía: firma de los socios, pignoración de encargos fiduciarios, FNG, entre otros.

<b>BBVA Banco Ganadero</b>	Comercio especiali zado para el Agro	Capital de trabajo, Mecanización –Maquinaria, Mecanización. Vehiculo	Monto: pequeños productores máximo \$ 23 millones a una tasa efectiva de DTF+1.62. Medianos productores máximo \$50 millones a una tasa efectiva de DTF+ 5.87. Plazo: hasta 96 meses. Garantía: Firma del solicitante ó Representante, Real (Hipoteca)(para créditos mayores de 3 años9 ó Prenda sin tenencia. Se solicitarán dependiendo del Sector Económico. También se aceptará FNG o FAG.
	Comercio Capital de Trabajo	Capital de trabajo	Monto: \$80M Plazo: 12 meses Tasa: 29.45 e.a. Garantía :Firma del solicitante ó Representante, Real (Hipoteca)(para créditos mayores de 3 años9 ó Prenda sin tenencia. Se solicitarán dependiendo del Sector Económico. También se aceptará FNG o FAG.
	Comercio Inversión	Adquisición de Equipos y Maquinaria entre otros.	Monto: Hasta \$80 millones a una tasa de 30.84 e.a. Superior a \$80 millones a una tasa de 21.64 e.a. Plazo: 60 meses.
	Negocios Internaci onales	Financiación de importaciones	Monto: 100% del pago al exterior, convertido a pesos. Tasa: a un plazo de 3 meses 22.78 e.a. Y a un plazo de 6 meses 24.08 e.a.
	Línea IFI para pequeña s emp.	Capital de trabajo o adquisición de activos.	Monto: \$50Millones. Plazo: 36 meses. Tasa: DTF+4.5 Garantía :Firma del solicitante ó Representante, Real (Hipoteca)(para créditos mayores de 3 años9 ó Prenda sin tenencia. Se solicitarán dependiendo del Sector Económico. También se aceptará FNG o FAG.

	Lineas IFI, Bancoldex y Finagro.		
<b>Occidente</b>	Cartera Ordinaria	Capital de trabajo, Inversión de Capital y Consumo	<p>Monto: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente.</p> <p>Plazo: 90 días, prorrogables a 1 Año y en algunos casos se pueden atender plazos mayores.</p> <p>Tasa: a pactar con el cliente.</p> <p>Garantía: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente y del plazo.</p>
	Occicuenta - Cupo de Cartera Ordinaria rotativo	Capital de trabajo, Inversión de Capital y Consumo	<p>Monto: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente.</p> <p>Plazo: 90 días, prorrogables a 1 Año y en algunos casos se pueden atender plazos mayores.</p> <p>Garantía: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente y del plazo.</p>
	Cartas de Crédito de Importación	Importaciones	<p>Monto: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente.</p> <p>Plazo: 180 días, para bienes de capital plazos superiores a 180.</p> <p>Tasa: a pactar con el cliente.</p> <p>Garantía: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente y del plazo.</p>
	Giros Directos al Exterior Financiados	Importación Bienes en General	<p>Monto: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente.</p> <p>Plazo: 180 días a partir de la fecha de conocimiento de embarque hasta 1 año</p> <p>Tasa: A pactar con el cliente</p> <p>Garantía: Depende de las dimensiones, de la situación financiera y operacional del cliente y del plazo.</p>
<b>Megabanco</b>	Megaempresario	Capital de trabajo y	Monto: Hasta \$25 millones de pesos.

	io	compra de activos fijos	Plazo: Hasta 36 meses.
<b>Bogotá</b>	Cartera Ordinaria Pyme	Capital de trabajo	Monto: De acuerdo a los requerimientos del cliente Plazo: Entre 1 y 5 años.
	Línea de crédito pago de impuestos	Pago de impuestos	Monto: De acuerdo a los requerimientos del cliente Plazo: Hasta 1 año.
	Tarjeta de crédito empresarial visa	Gastos de representación, Capital de trabajo.	Monto: Cupo rotativo Plazo: Entre 1 y 2 años.
	Financiación en Moneda legal	Pago de proveedores	Monto: Cupo de crédito asignado.
<b>Popular</b>	Líneas ordinarias	libre inversión	Plazo: Desde 20 días hasta 6 años. Tasa: 27% e.a. Garantía: plazos mayores a 3 años garantía hipotecaria. plazos menores de 3 años, Fondo Nacional de Garantías

## 6.8 RELACIÓN CON LOS MERCADOS EXTERNOS

De la producción Pyme de este sector, las exportaciones son el 13.6%, respecto a la gran empresa es pequeño ya que esta exporta un 21.8%. La pyme de éste sector tienen una ventaja que es la de diversificar sus ingresos en épocas de grandes caídas de la demanda interna y beneficiarse con la devaluación del tipo de cambio. Del total

exportado por este sector la pyme representa el 25.5% y sus ventas externas llegaron en 1999 a los US \$16.4 millones de dólares. El sector vende al exterior bragas de fibras sintéticas, artificiales, o de algodón para mujeres o niñas y calcetería de algodón.<sup>8</sup>

Las importaciones del sector son bajas y su origen es USA, Taiwán, Ecuador, Corea del sur, China, Italia, Perú.

## **6.9 ACUERDOS INTERNACIONALES**

El Fondo Multilateral de Inversiones aprobó la realización de donaciones con el fin de aumentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de Colombia a través de la promoción de alianzas entre firmas y la capacitación de personal.

Para el FOMIN, la promoción de redes de pequeñas y medianas empresas (Pymes) y encadenamientos empresariales es prioritaria, pues dichos procesos contribuyen a adaptar a las Pymes a entornos nuevos y más competitivos tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

El proyecto capacitará a unos 3.000 operarios y 1.000 formadores y apoyará a las empresas más pequeñas a forjar vínculos con empresas más grandes para estandarizar el proceso productivo y aumentar la productividad, y así mejorar la competitividad internacional del sector.

---

<sup>8</sup> FUENTE: Revista ANIF 2001

El proyecto está diseñado para demostrar la efectividad de emprendimientos cooperativos en áreas como tecnología, economías de escala y capacitación. Se creará confianza entre las empresas y alentará nuevos esfuerzos de emprendimientos conjuntos.

El Fondo Multilateral de Inversiones, un fondo independiente administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, se dedica a promover el desarrollo del sector privado en América Latina y el Caribe mediante donaciones e inversiones.

#### **6.10 GENERALIDADES DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA Y CONTABLE DE LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL**

**PRODUCCIÓN:** Ha venido reduciendo su participación. De ser 43.6% de la producción de tejidos de punto en 1.992 pasó a ser el 34.9% en 1.999. Esta baja coincide con una disminución del crecimiento de largo plazo.<sup>9</sup>

**EMPLEO:** En 1.999 la pyme del sector empleó a 6904 personas, contribuyendo con el 42.4% en la generación de empleo en tejidos de punto. Cifra que demuestra su baja capacidad para generar empleo y que es consecuencia de la crisis generalizada de la economía nacional en los últimos 4 años.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> FUENTE: Revista ANIF 2001

**DEVALUACIÓN:** Es uno de los sectores que más se beneficia de la devaluación. La competencia de productos importados, medida por la penetración de importaciones, se ha mantenido en los últimos cinco años más de 30 puntos por debajo del promedio industrial. Sin embargo la orientación hacia el mercado externo, ha sido superior a la de la industria en general. Se espera que la participación de las exportaciones continúe su tendencia ascendente en los próximos años.<sup>11</sup>

**COSTOS:** En la pyme de este sector las materias primas son un porcentaje cada vez menor de las ventas totales: en 1992 eran el 62% en 1999 fueron el 46%. Esto se explica por la reducción del precio que han tenido en el largo plazo insumos como los hilados, principal materia prima del sector.<sup>12</sup>

## 6.11 FUENTES DE FINANCIACIÓN

El cumplimiento de logros y objetivos de una empresa, está orientado a hacer análisis de riesgos moderados, optimistas y de búsqueda de oportunidades, en Colombia la obtención de recursos se ha convertido en el limitante número uno de cualquier proyecto.

Cualquier tipo de financiación, ya sea para la creación o el desarrollo de proyectos en la empresa lleva inherente el riesgo como variable. En este sentido la elaboración de un

---

<sup>10</sup> FUENTE: Revista ANIF 2001

<sup>11</sup> FUENTE: Revista ANIF 2001

<sup>12</sup> FUENTE: Revista ANIF 2001

plan de negocios se convierte en una herramienta útil para la probabilidad de éxito o la disminución del fracaso.

Cuando se habla de la creación de un empresa, independiente del tamaño de ésta, las necesidades financieras son un punto crucial; es indispensable conocer la proyección de los requerimientos financieros, la disponibilidad de recursos y las metas de rentabilidad esperadas.

La cantidad de dinero requerida por un empresario para su desarrollo empresarial está en función de su capacidad para conseguir recursos. Gran parte de los recursos necesarios en una empresa se destinan a la compra de activos fijos, capital de trabajo y gastos operativos. A pesar de los problemas macroeconómicos que han sorprendido a la economía nacional, el empresario nacional ha desarrollado proyectos que no solo relacionan necesidad de recursos sino que involucran un riesgo alto.

Cuando hablamos de fuentes de financiación en nuestro país debemos tener claro tres aspectos:

- La alta vulnerabilidad de las Pymes ante las crisis financieras recientes.
- La heterogeneidad de las Pymes
- Debilidad del acceso de las Pymes al mercado de capitales doméstico.

## 6.12 FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA PYMES Y SU CONCEPTO ACTUAL

La política actual de financiamiento de las Pymes pretende brindar un mayor acceso al crédito a través de la estructuración de las garantías que minimicen el riesgo crediticio. Para lograrlo se han hecho convenios con banca de segundo piso y los intermediarios financieros para conceder garantías automáticas y semiautomáticas que minimicen el riesgo crediticio. Para dar cumplimiento con los artículos de la Constitución Nacional de 1.991 que promueve la democratización del crédito.

El trabajo con las Pymes requiere de intermediarios eficientes cuyo margen de redescuento sea menor y que ofrezcan una prima que sea competitiva a la tasa final.

Hay una problemática y es que quienes más demandan crédito son las Pymes, pero encuentran que el simple estudio de éste es oneroso y los desembolsos finales son pocos. Esta razón ha dado origen a que intermediarios financieros se especialicen en Pymes y que sus productos se ajusten a sus necesidades, además de contar con el respaldo del Fondo de Garantías en una de sus líneas que busca democratizar el crédito y hacerlo posible para Pymes.

En una investigación de Babson College presentada como ponencia en el XII Congreso Latinoamericano de Espíritu empresarial, celebrado en Bogotá en 1.999, William Bygrave menciona que las principales fuentes de financiación son en su orden:

**Cuadro 3. Principales fuentes de financiación de las PYMES**

FUENTE	PORCENTAJE
Ahorros personales	78.50%
Préstamos bancarios	14.40%
Miembros de la Familia	12.90%
Empresa Empleadora	12.40%
Amigos	9.00%
Capital de riesgo	6.30%
Hipotecas de las propiedades	4.00%
Garantías de préstamos gubernamentales	1.10%
Otros	3.30%

Es notoria la participación de los ahorros personales y el uso del patrimonio personal para financiar el desarrollo empresarial.

En la política nacional para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas (2000; 42-43), el Gobierno colombiano esboza los siguientes elementos de financiamiento para nuevas empresas:

1. Recursos suficientes para atender la demanda: IFI, Fondo Nacional de Garantías, línea BID y Cooperación Española.
2. Aprobación de créditos basada en la valoración del proyecto y plan de negocios.

3. Programas de amortización ajustadas a los períodos de restitución del emprendimiento.
4. Ofrecimiento de otras alternativas como capital de riesgo, acceso al mercado de capitales, vinculación de inversionistas internacionales, entre otras.
5. Estímulo al mercado balcón.
6. Respaldo crediticio a través del Fondo Nacional de Garantías.
7. Lo anterior constituye una estrategia de financiamiento orientada a intereses bajos y acordes a la situación económica.
8. Los préstamos empresariales siguen siendo tema de bancos de segundo piso como: BANCOLDEX, IFI, esta actividad se desarrolla por medio de corporaciones financieras, corporaciones de financiamiento comercial, bancos comerciales, cooperativas de ahorro y crédito, fondos de empleados, cajas de compensación.

### **6.13 LÍNEAS MÁS IMPORTANTES DE CRÉDITO PARA PYMES**

**6.13.1 Bancoldex:** Es una de las entidades que mejor ha apoyado este proceso de racionalización del crédito para las pyme. Como parte de su vocación de fomento a las empresas exportadoras, la entidad dispone de diferentes líneas de crédito dirigidas a capital de trabajo, leasing, inversión fija, expopyme y reestructuración. Con el ánimo de hacer mucho más asequibles por el empresario estas líneas, Bancoldex diseñó un sistema de asignación de recursos llamado "Bajasta", el cual privilegia el desembolso de los créditos a las entidades que ofrezcan la tasa final más baja. El sistema de 'Bajasta'

garantiza que si un intermediario financiero desea asegurar que su operación sea desembolsada prontamente, deberá moderar el margen que cobra al exportador.

En un país donde el 50% de las nuevas empresas desaparecen en el primer año de funcionamiento y, de las que quedan, el 75% se va en el segundo año, de acuerdo con Confecámaras, prestarles a las pyme no es tarea fácil<sup>14</sup>. La única verdad es que el mercado financiero es un negocio común y corriente, que debe estar consciente de que su propósito final es un gana/gana. Esa es la mentalidad de los bancos hacia la pyme y hacia cualquier empresa.

Como el valor del crédito depende del riesgo que se asuma (como en cualquier otro negocio), y en las pyme es mayor que en la gran empresa, los créditos para este segmento son más costosos en cualquier parte del mundo.

Esta falta de información sobre el riesgo crediticio de las Pymes ha llevado a los intermediarios financieros a diseñar diferentes métodos de análisis crediticio para este sector.

**Beneficios:**

- a) Facilita a las MIPYMES el acceso al crédito al disminuir el riesgo para el intermediario financiero.

---

<sup>14</sup> Fuente : Revista Dinero No. 161

- b) Permite a la entidad financiera ampliar la colocación de sus recursos.
- c) Otorga liquidez al intermediario financiero ante el no pago de las obligaciones por parte del empresario.
- d) Aplica a todas las modalidades de crédito.
- e) Disminuye las provisiones de cartera para el intermediario financiero.
- f) Cubre todos los sectores económicos, incluido el agropecuario.
- g) Se otorga en todo el territorio nacional.
- h) Los certificados del Fondo Nacional de Garantías constituyen garantía admisible para efectos de calificación de cartera.

**6.13.2 Megabanco:** Tiene una fuerza de ventas equipada con Palm Pilot que visita a micro y pequeños empresarios que registren ventas de hasta \$200 millones. Mediante una entrevista personalizada con el gerente de la empresa y obteniendo ciertos datos relevantes y específicos que son consignados en su Palm y enviados electrónicamente a un software, el vendedor puede determinar el riesgo y la capacidad de pago asociada al empresario.

**6.13.3 Bancolombia:** Se ha preocupado por entender al sector y, en esta búsqueda de soluciones financieras para la pyme, diseñó un modelo basado en la asesoría. Por considerar que la claridad y transparencia financiera son de la mayor importancia, tanto para el banco como para la competitividad del empresario pyme, Bancolombia dispone de asesores financieros para este segmento que ayudan al empresario a clarificar sus

necesidades y a la entidad a determinar la capacidad de endeudamiento de la empresa.

**6.13.4 Banco de Occidente:** Para ellos estos mercados son naturales y han venido desarrollando el segmento de la pyme hace más de 10 años. Más que considerarlo un redireccionamiento estratégico del banco en este momento, es una necesidad. Por tal razón, han tratado de desarrollar una solución financiera para la pyme, materializada en Occicuenta. Esta solución da al empresario reglas claras para que sepa con qué puede contar automáticamente en materia de créditos y facilita las operaciones financieras de una empresa al eliminar funciones que no corresponden al foco de su negocio.

**6.13.5 Bancafé:** Por su parte, le ha apostado a apoyar esa capacidad exportadora natural de las pyme. Al mantener su especialización en operaciones internacionales, Bancafé pretende convertirse en la banca líder de las pyme exportadoras, las pymes. Se ha conformado un grupo de gestores de venta que asesoran a las pyme en todas las posibilidades que ofrece el banco en cuanto a comercio internacional, que hasta el momento son poco conocidas y demandadas.

**6.13.6 BBVA Banco Ganadero:** Con un activo muy valioso, traducido en modelos de análisis de riesgo para pequeñas y medianas empresas, pretende atender a sus más de 50.000 mipyme clientes. Producto de la transformación del banco en una entidad

internacional, adquirió una experiencia previa en la atención a este segmento en otros países que pretende capitalizar en el mercado colombiano.

**6.13.7 Créditos para Microempresa – IFI:** El Programa Finurbano apoya a las microempresas con créditos para capital de trabajo, activos fijos o capitalización empresarial a través de intermediarios financieros a nivel nacional. Se financian los sectores: Comercio, Manufactura, Agroindustria y Servicios. No se financian las actividades agropecuarias.

**6.13.8 Líneas Multipropósito:** Está línea de crédito tiene como objetivo apoyar financieramente a las microempresas de las actividades de: Comercio, Manufactura, Servicios, Transporte, Turismo, excepto las actividades agropecuarias, que tengan necesidades de capital de trabajo, activos fijos o capitalización empresarial, accediendo a un crédito máximo por empresa de \$ 50 millones.

Cuenta con Certificado de Garantía del Fondo Nacional de Garantías.

**6.13.9 Líneas Preferenciales:**

- a) Línea de Redescuento para Capitalización de MIPYMES

Dentro del plan de "choque" diseñado por el Gobierno Nacional para la reactivación de la economía, los Ministerios de Hacienda y de Desarrollo Económico han diseñado una

línea de redescuento con tasa preferencial, para que el IFI a través de los establecimientos de crédito irrigen con recursos frescos a las Mipymes mediante el fortalecimiento patrimonial de éstas.

### **Objetivo**

El objetivo de la línea es crear un mecanismo de financiación para capitalizar las microempresas y pymes con períodos de gracia, plazos amplios y tasas de interés bajas, acompañado de garantías admisibles y especiales expedidas por el FNG que cubren hasta el 70% del crédito.

b) Línea IFI-COLCIENCIAS- para proyectos de Innovación y Desarrollo Tecnológico

### **Objetivo**

El objeto de la Línea de Crédito IFI-COLCIENCIAS creada con este Convenio es el financiamiento, con crédito de largo plazo, de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico de empresas o entidades radicadas en el país.

### **Proyectos Financiados**

Los proyectos que se atienden con recursos de esta Línea de Crédito son:

- PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO
- PROYECTOS DE GESTIÓN Y MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA DE LA EMPRESA
- PROYECTOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN DESARROLLO DE SOFTWARE
- PROYECTOS DE CAPACITACIÓN EN NUEVAS TECNOLOGÍAS
- CONDICIONES DE LA LÍNEA DE CRÉDITO IFI - CONCIENCIAS

**6.13.10 AECI España para microempresas:** El objetivo de esta línea es apoyar a los microempresarios colombianos en sus necesidades de financiamiento.

Crédito para Capital de Trabajo, Activos Fijos, Mejoras de Instalaciones y Locales Comerciales (NO para cancelación de pasivos)

#### **6.13.11 Líneas convenios:**

- **Línea de crédito BID**

Los recursos otorgados por esta línea pueden utilizarse para financiar las necesidades de capital de trabajo, activos fijos y asistencia técnica para el desarrollo de actividades de microempresa en todos los sectores de la economía.

Son recursos colocados directamente por entidades vigiladas y no vigiladas y deben cumplir con algunos requisitos exigidos por el Banco Interamericano de Desarrollo.

#### **6.13.12 Líneas Especiales por Ley:**

- **Línea de crédito para creación de MIPYMES**

El IFI en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 45 de la Ley 590 de 2000, LEY MIPYMES, y con el fin de implementar un programa integral de crédito para apoyar la creación de micros, pequeñas y medianas sostenibles y eficientes creó una línea de redescuento que financia las necesidades de capital de trabajo y activos fijos en condiciones que permitan el retorno de los proyectos y minimice la incertidumbre en la realización de los mismos.

#### **6.14 FIDUCIA PARA PYMES**

Los empresarios pyme que se han interesado en la fiducia, tienen la creencia de que este mecanismo es costoso. Sin embargo, esto es falso, además de que las comisiones están entre los porcentajes más competitivos de administraciones de portafolio del mercado. Las tasas que se consiguen trabajando como fideicomiso, en promedio, reducen sustancialmente el costo de la administración para el cliente.

Las fiduciarias trabajan con las mismas tasas bancarias, pero minimizan los trámites y amplían los beneficios para el empresario.

La tasa de arrendamiento es un porcentaje equivalente a cualquier tasa de préstamo en el mercado, que sumada a la exención de impuesto de renta sobre la compra para la pyme, arroja la tasa real más baja del mercado. Y si, por último, se consideran los incrementos en productividad generados por la dedicación a su negocio, el costo real de una operación de estas es muy inferior a una operación de crédito.

Es entonces la fiducia una alternativa de financiación que le permite a los pequeños y medianos empresarios, evaluar otras oportunidades y tener liquidez y un mayor dinamismo al interior de su empresa. La fiducia, llevan no solo a lograr las metas propuestas sino que en muchas ocasiones son opciones más baratas. La fiducia hace las veces de *outsourcing* de tesorería, pero es más clara, más eficiente, más rentable y en la mayoría de los casos menos costosa.

## **6.15 LEASING PARA PYMES**

Teniendo en cuenta las alternativas financieras del Leasing, para las Pymes, se pueden llegar a obtener diferentes opciones que permitan observar menores costos financieros en comparación a un crédito ordinario, además considera beneficios fiscales.

En la evaluación financiera del leasing como alternativa de financiación a largo plazo es fundamental diferenciar el caso de las pequeñas y medianas empresas PYMES y el de la gran empresa donde la normatividad difiere sustancialmente afectando por ende la evaluación financiera.

Las empresas en general tienen necesidades propias, distintos patrones en su flujo de caja, diversos esquemas para el ingreso de sus utilidades. Por tanto, diferentes factores pueden intervenir para definir cuáles serán los términos para realizar una operación de Leasing.

Actualmente se han transformado los esquemas tradicionales donde se era dueño del equipo, actualmente se disfruta de los mismos equipos pero se toman en arriendo, disminuyendo costos e incrementado su eficiencia y productividad. Lo fundamental es cumplir con el canon de arrendamiento. Gracias a lo anterior el efectivo podrá ser usado en capital de trabajo y los informes contables mostrarán una mejora en los niveles de endeudamiento.

Los cánones de arrendamiento que se pagan son deducibles de la carga tributaria y los activos no son susceptibles de los ajustes por la inflación ya que el propietario es la compañía de leasing.

En la reforma tributaria de 1.995 (Ley 223) se modificó el sistema de contabilización de las operaciones de leasing para los usuarios con patrimonio bruto superiores a \$5.000

millones a 31 de Diciembre de 1995 (hoy \$10.937.9 millones a Diciembre 31/2002) de tal forma que sólo se les permite deducir como gasto la porción del canon de leasing que corresponde al costo financiero de la operación.

La exención se estableció para las empresas que desarrollen proyectos de infraestructura siempre que los contratos de leasing se celebren con un plazo igual o superior a 12 años.

Sin importar el tamaño de la empresa, se puede deducir el 100% de los pagos por concepto de cánones de leasing de infraestructura, con lo que se disminuye el pago por impuesto de renta.

Así la empresa no está obligada a registrar la operación de leasing en el balance, lo que lo beneficia en no hacer ajustes por depreciación ni se afecta el nivel de endeudamiento de la compañía.

La Ley 223 de diciembre de 1995 en su artículo 88 y 89 estableció diferencias en el manejo tributario y contable de los contratos de Leasing, dependiendo del tamaño de la empresa arrendataria (patrimonio bruto), del proyecto y de la modalidad de Leasing utilizada.

Adicionalmente el Artículo 107 del estatuto tributario, autoriza a todas las empresas, independientemente de su tamaño, a tomar en Arrendamiento Operativo los activos requeridos para su actividad económica y contabilizar el total del canon como un gasto.

- **Empresas del Régimen Especial:**

Son los arrendatarios que a diciembre 31 de 2002 tenían patrimonio bruto inferior a \$10.937.900.000 (\*), gozan de todos los beneficios tributarios del Leasing, siempre y cuando los contratos se celebren en los plazos establecidos por Ley dependiendo del tipo de activo.

- **Empresas del Régimen General:**

Son los arrendatarios que a diciembre 31 de 2002 tenían patrimonio bruto igual o superior a \$10.937.900.000 (\*). Estas empresas pueden aprovechar los beneficios tributarios del leasing si financian a través de esta figura obras de infraestructura en los sectores Transporte, Telecomunicaciones, Energía, Medio Ambiente y Saneamiento Básico.

El tope del patrimonio bruto se incrementa anualmente en el 100% del IPC suministrado por el DANE.

### **6.15.1 Tratamiento contable y tributario de los contratos de leasing financiero:**

#### **a) En Empresas del Régimen Especial**

Las empresas con Patrimonio Bruto inferior a \$10.937.900.000 a diciembre 31 de 2002 que celebren un contrato de Leasing Financiero:

- Contabilizan como gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado.
- No registran ningún valor en el activo ni en el pasivo, por concepto del bien tomado en arrendamiento financiero; sólo deben registrar en cuentas de orden el valor total del contrato.
- Mantienen durante toda la vida del contrato los beneficios, independientemente de que posterior a su celebración el patrimonio bruto de la empresa se incremente, hasta superar el monto mínimo establecido por Ley.
- Los contratos de Leasing no generan endeudamiento.
- La empresa no incurre en costos de depreciación, no genera ingresos ni gastos por concepto de ajustes por Inflación.

#### *Notas*

- En los contratos de leasing financiero de inmuebles, la parte que corresponde a terrenos se rige por las normas establecidas para el Leasing Financiero en las empresas del Régimen General.

- Los cánones pagados por los contratos de Lease Back no se pueden contabilizar como gasto.

## **b) En Empresas del Régimen General**

Las empresas con patrimonio bruto superior a \$10.937.900.000 a diciembre 31 de 2.002 que celebre contrato de Leasing Financiero:

- Deben registrar en su contabilidad un activo y un pasivo por el valor total del bien, es decir, por su costo inicial. Por lo anterior el activo registrado por el arrendador debe ser igual al pasivo registrado por el arrendatario.
- El activo objeto del contrato de Leasing tiene la naturaleza y el tratamiento de un activo no monetario, sometido a los ajustes por inflación y a su respectiva depreciación o amortización durante su vida útil; por lo tanto, se debe tratar contable y tributariamente, como si fuera de propiedad del arrendatario.
- Los cánones de Leasing Financiero se deben descomponer en la parte que corresponde a abono a capital y en la parte que corresponde a intereses o costo financiero. El abono a capital se contabiliza directamente contra el pasivo como un menor valor de este y los intereses o costo financiero como un gasto que puede ser deducido de la renta por el arrendatario.
- Si al finalizar el contrato de Leasing Financiero, el arrendatario ejerce la opción de adquisición, debe cargar ese valor contra el pasivo, para que este quede en cero. Si no la ejerce, debe efectuar los ajustes en su renta y patrimonio,

deduciendo de su declaración la totalidad del saldo pendiente por depreciar; a su vez el arrendador debe realizar los ajustes necesarios en su activo.

- Los valores determinados en las normas anteriores, son los que debe utilizar el arrendatario para declarar el valor patrimonial del activo, calcular la depreciación, efectuar los ajustes por inflación, determinar el saldo del pasivo y calcular los costos financieros deducibles.
- Este tratamiento contable y tributario, en nada afecta la propiedad jurídica y económica de los bienes objeto de contratos de Leasing, la cual, hasta tanto no se ejerza la opción de adquisición pactada en el contrato, seguirá siendo del arrendador.

#### **6.15.2 Tratamiento contable y tributario de los contratos de arrendamiento operativo:**

- Independientemente del tamaño de la empresa, el 100% del valor del canon de un contrato de arrendamiento operativo se contabiliza como gasto deducible de renta.
- Se debe tener en cuenta que los cánones de arrendamiento operativo están gravados con IVA, por tanto las empresas responsables de este impuesto lo puedan cruzar.
- En las empresas del Régimen especial, el Arrendamiento Operativo, no ofrece ventajas tributarias adicionales a las del Leasing Financiero.

- En los contratos de arrendamiento Operativo se pueden pactar servicios adicionales como mantenimiento, seguros, reposición etc.

### **6.15.3 El IVA:**

La Ley 633 de diciembre 29 de 2000, en su artículo 134, derogó el artículo 115-1 del Estatuto Tributario que regulaba la deducibilidad del Impuesto de Valor Agregado pagado por la adquisición de activos fijos, incluidos aquellos adquiridos a través del leasing. Esto quiere decir que, a partir del 1º de enero del 2001, el IVA pagado por la adquisición de activos fijos no se puede considerar como un gasto deducible del Impuesto de Renta.

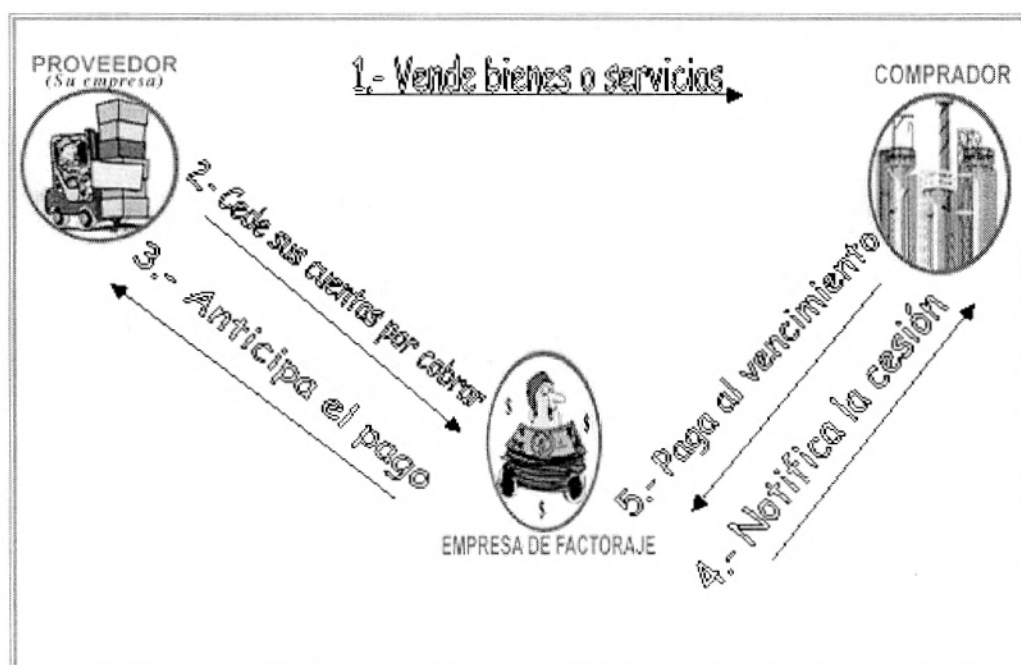
A la luz de esta nueva legislación, el IVA constituye un mayor valor del activo y es sujeto de recuperarse, vía depreciación, durante la vida útil reglamentaria del respectivo activo.

En el caso de que el activo sea adquirido por leasing, el IVA, aunque sigue siendo un mayor valor del activo, constituye también un mayor valor del contrato, y puede ser recuperado vía gasto, dentro del canon de arrendamiento financiero pagado por el bien durante el término del contrato de leasing.

Al adquirir un bien por el sistema leasing, la empresa podrá recuperar en más corto plazo lo pagado por el Impuesto al Valor Agregado.

## 6.16 FACTORING EN LAS PYMES

El factoring es de gran utilidad a las Pymes, porque las apoya tanto en su flujo de efectivo como en su ciclo productivo, ofreciendo la opción de obtener recursos económicos anticipadamente al ceder (vende) los documentos (facturas, contra recibos, títulos de crédito) a una empresa de factoraje, se convierte en una opción viable ya que genera liquidez inmediata, ahorro y reducción del riesgo.



**Figura 2. Diagrama de operación del factoraje a clientes**

Frente a una operación de crédito ordinario es mucho más barata ya que no tiene impuestos de timbre, convirtiéndose en un saldo a favor del empresario. Otra de las

ventajas importantes es negociar directamente con los proveedores para obtener un mayor descuento que el que puede ofrecer un banco.

El factoring se utiliza normalmente en tres tipos de empresas: Las industrias cuyo destino de sus productos son grandes superficies (grandes almacenes de cadena), los contratistas de grandes obras por ejemplo las construcciones y los vendedores a gran escala.

Este instrumento también aplica en empresas que no pueden destinar demasiados recursos al cobro de las deudas de sus clientes ya que realizan un ahorro en medios materiales y humanos, se ajustan los márgenes de precio y comisión en la celebración de contratos y protege a la compañía de insolvencia o quiebra de los clientes con los que se puede efectuar planes de tesorería en corto y mediano plazo.

Se trata del descuento de facturas, el empresario PYME que cuenta con una factura cambiaria que presta mérito ejecutivo decide negociar ésta con la entidad bancaria. Aplicándole un descuento que permite tener liquidez en un momento determinado y constituirse como una alternativa para financiar la operación. Al finalizar el plazo de la factura se puede negociar: que el banco cobre la factura, que el banco devuelva la factura al cliente quien devuelve el dinero al banco y cobra la factura.

- **BENEFICIOS FINANCIEROS**

- \* Proporciona liquidez en función de sus ventas

\* Nivelación de flujos de efectivo en caso de ventas estacionales

\* Permite una operación circulante

\* Reduce el apalancamiento financiero

\* Optimiza costos financieros

- **ECONÓMICOS**

\* Reduce el ciclo operativo de su empresa.

\* Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento.

\* Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza.

\* Cubre el riesgo de cuentas incobrables.

\* Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes.

- **ADMINISTRATIVOS**

\* Con el respaldo de un equipo experto, optimiza la cobranza de sus cuentas.

\* Informa periódica y continuamente sobre operaciones y cobranza.

\* Evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos.

- **ESTRATÉGICOS**

\* Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.

\* Fortalece vínculos entre su empresa y sus clientes.

\* Favorece la imagen institucional de su empresa.

\* Permite a su empresa dedicarse al desarrollo de su negocio.

## 6.17 PROEXPORT

Es la entidad encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales colombianas, brindan apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales, en sus actividades de mercadeo internacional, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia exportadora.

Promueven la inserción efectiva de las empresas colombianas en los mercados internacionales y fomentamos la realización de negocios internacionales. Para las pequeñas y medianas empresas existe una línea llamada **EXPOPYME**.

Expopyme es un programa que otorga apoyo para posicionar productos en el mercado extranjero, a través de metodologías e instrumentos de apoyo. Promueve la adaptación de las PYMES colombianas a las exigencias de la economía mundial: globalización, competitividad y apertura al exterior.

Es un programa fruto del acuerdo de todas las instituciones nacionales que se mueven en el ámbito de la promoción del comercio exterior: MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, PROEXPORT COLOMBIA, ACOPI, BANCOLODEX, diferentes GREMIOS, UNIVERSIDADES y CONFECAMARAS.

- **Plan Exportador**

El objetivo de EXPOPYME es lograr que cada empresa tenga su PLAN EXPORTADOR, el cual es una herramienta diseñada para guiar e impulsar al empresario a exportar por sí mismo. Tiene como objetivo identificar las necesidades, fortalezas y debilidades de la empresa y sus productos para definir mercados, estrategias y actividades a cumplir en un tiempo determinado, proyectando sus metas de exportación.

Para realizar el plan exportador, se debe hacer inteligencia de mercados y un análisis del potencial exportador, es importante analizar la empresa, el producto y los mercados con el fin de formular un plan de acción.

Cuando su empresa tenga definida su carta de navegación, podrá poner en marcha su PLAN EXPORTADOR con la asesoría de Proexport.

Para facilitar una adecuada ejecución del PLAN EXPORTADOR, EXPOPYME ha diseñado un programa de capacitación denominado GERENCIA DEL CAMBIO dirigido a aquellos empresarios que pertenecen al programa. Esta capacitación será obligatoria y Proexport aportará el 50% del costo total. La GERENCIA DEL CAMBIO abarca temas como: Análisis del entorno económico, estrategias gerenciales y directivas, comportamiento humano y dirección de personal, finanzas, mercadeo internacional, logística, negociación, políticas empresariales, entre otros.

Para hacer parte del programa Expopyme es necesario diligenciar la solicitud de inscripción al programa, que se encuentra en la página [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co).

***Ver anexo No 2. Formularios de Vinculación al plan exportador de Expopyme***

## **6.18 LA BANCA Y LAS LÍNEAS DE NEGOCIO PARA PYME**

La pyme se convirtió en una línea de negocio para la banca y en un motor de crecimiento para el país. Ante esta realidad, que se evidenció con la crisis económica de los últimos años, las medidas de las cuales se venía hablando por más de 20 años se materializaron.

Las tres grandes medidas que han impulsado el cambio de mentalidad en la banca son la reglamentación de la ley Mipyme, la capitalización del Fondo Nacional de Garantías y la reestructuración del Instituto de Fomento Industrial, IFI. Estas decisiones están permitiendo que las barreras de financiación se empiecen a tumbar.

El crédito para la pequeña y mediana empresa viene en un proceso de recuperación desde finales del 2.001. Sin embargo, este esfuerzo de activación, liderado por el gobierno y asumido por la banca privada, todavía es incipiente, debido al riesgo que ofrecen este tipo de “microempresas”.

A pesar de esto la banca ha empezado a asumir de una manera distinta los retos de riesgo y rentabilidad que supone prestar a pymes. La pyme se convirtió en una línea de negocio para la banca y en un motor de crecimiento para el país, haciendo posible que el sistema financiero creara productos ajustados a sus necesidades. Negocios que en este momento representan el 92% de las empresas del país, producen el 63% del empleo y generan el 25% del valor agregado. (Revista dinero 15 de mayo 3 de 2.002).

En los 90 el estado creó leyes que favorecía el acceso de recursos para las pymes, por ende, nunca fueron considerados un mercado objetivo de la banca privada. Fue la ley 590 de 2.000 (LEY MIPYME), la que permitió obtener resultados concretos para la pyme y ha marcado la línea de partida para materializar el apoyo financiero, además ha despertado el interés de la banca por este sector.

Esta ley creó a Fomipyme administrado por el ministerio de desarrollo y es un instrumento financiero que permite acceder a recursos internacionales y capital para pymes. El segundo logro fue la modernización del fondo nacional de garantías el cual ofrece una garantía líquida y negociable en el mercado, lo que ha hecho que los banqueros desarrollen nuevos productos orientados a este sector. El fondo garantiza tanto los recursos de líneas de créditos del IFI y BANCOLDEX como de la banca comercial.

La ley 590 hizo posible el fortalecimiento del IFI en el proceso de reactivación de créditos, convirtiéndose en un respaldo financiero alcanzable.

Los créditos que ofrece la banca comercial tienen un elemento implícito y es el costo elevado que constituye el riesgo de desembolsar a este tipo de empresas, por otro lado los intermediarios financieros del país se enfrentan a situaciones que pueden terminar de encarecer el crédito. La más evidente es la falta de información tanto empresarial como sectorial, dado que no se dispone de información clara sobre el sector, no hay definido riesgo sectorial y los modelos de análisis para las pymes son incipientes, pues el banco tiene que asumir procesos largos y costosos para asumir el riesgo pyme. Por otra parte, muchas veces, la información financiera de las empresas no es clara, en algunos casos no existe o no refleja un historial crediticio de la compañía, por lo cual el banco tiene que diseñar una metodología que le permita conocer de alguna manera el flujo de caja y la capacidad de pago del empresario encareciendo el crédito.

Nuestro trabajo es una alternativa rápida para el intermediario financiero y para el empresario pyme. Para el primero es la forma de identificar el riesgo y medir la capacidad de endeudamiento, para el empresario pyme es la herramienta para conocer mejor el estado de su empresa, identificar las necesidades de recursos y encontrar la fuente de financiación más ajustada.

Hay que tener presente que la financiación de las pyme no puede ser un tema exclusivo de los intermediarios financieros, es indispensable considerar unos

mecanismos alternativos de financiación que no necesariamente se centren en los bancos, como los llamados Fondos de Capital de Riesgo o inversionistas ángeles que por las condiciones desfavorables de riesgo país, falta de incentivos fiscales y socios locales no hay en Colombia en la actualidad.

Dentro de otras entidades las más destacadas en el medio a la hora de requerir recursos son:

- Bancoldex, debido a que aplica a todas las modalidades de crédito, para PYMES y les ayuda a disminuir el riesgo crediticio.
- Megabanco
- Bancolombia
- Banco de occidente
- BBVA
- IFI, con sus créditos y líneas de fomento especiales para PYMES:
- Proexport, a través de su línea Expopyme otorga apoyo a PYMES para posicionar productos en el mercado extranjero, a través del Plan Exportador.

Además existen otros mecanismos que le permiten al empresario PYME optimizar sus recursos y aprovechar oportunidades en el mercado como:

Fiducia, le permite a la PYME acceder a la adquisición de maquinaria

Factoring, permite obtener recursos descontando facturas, sin comprometer su liquidez inmediata.

Leasing, permite obtener activos y disfrutar de estos, a través del alquiler de estos y en algunos casos con opción de compra.

Por último, al empresario le queda una tarea por hacer: vender sólidamente su empresa a los bancos. El primer gran reto de nuestros empresarios es romper esa desconfianza natural que los banqueros asocian a las pyme. Aquí juega un gran papel la capacitación financiera y en gestión. No hay que olvidar que el problema del crédito es de dos vías: por un lado, la disposición de la banca a atender este segmento, pero por otro la disposición del empresario pyme a darle la confianza necesaria al banquero, que en últimas solo quiere ver que haya un flujo de caja claro y transparente. Ya se ha dado un primer paso para conciliar estas dos visiones, pero todavía hay mucho camino por recorrer.

La industria colombiana de textiles y confección es una de las más grandes y experimentadas de América Latina con una aplicación de tecnología de punta en los procesos de producción. Sin embargo, existen problemas de integración de la cadena productiva que le han restado competitividad internacional. Ante los cambios en la industria mundial de textiles, que pasó de ser gran generadora de empleo a intensiva en capital, la industria colombiana ha modernizado sus procesos productivos en las áreas de hilatura, tejeduría y acabados. En este último proceso se está trabajando para conseguir que cuente con estándares internacionales de acuerdo con los desarrollos del diseño y

de la moda, para lograr la venta de los textiles a través del producto final terminado: la confección y su reconocida calidad le ha permitido llegar con éxito y crecer en mercados tan competitivos como Estados Unidos, la Unión Europea y la Comunidad Andina, entre otros. El color, el diseño y la calidad de sus productos son el reflejo de una industria versátil y pujante, que día a día mejora su capacidad para surtir con eficiencia las demandas de todo el mundo.

## **7 DISEÑO METODOLÓGICO**

Pymes del sector textil que están ubicadas en el Área Metropolitana.  $n = 438$ , registradas en la Cámara de Comercio.

### **7.1 MUESTRA**

El primer paso fue realizar una visita a la Cámara de Comercio de Medellín, donde obtuvimos un listado de empresas dedicadas a la confección y elegimos las dedicadas a la confección en tejido de punto registradas a marzo de 2003.

El listado inicial reportó un total de 311 empresas, de las cuales seleccionamos las empresas que quedaban ubicadas en el municipio de Itagui por cercanía al área metropolitana y por concentrar el mayor número de Pymes dedicadas a la confección en tejido de punto; esta depuración nos redujo el número de empresas objetivo a un

total de 189. Para facilitar la realización de la encuesta definimos escoger las Pymes con un número de empleados mínimo 11 y máximo 50. De esta forma obtuvimos un total de 52 empresas, que eran realmente nuestro objeto de estudio y se ajustaban a la definición de pequeña empresa según la ley 590 Pyme Art. 2 de 2000.

Escogimos la pequeña empresa, por que pensamos que es la que tiene mayores falencias en el tema financiero, está comenzando y puede necesitar asesoría para hacer sus inversiones en la medida que su flujo de caja se lo permita, saber controlar la deuda y manejarla para su beneficio, mientras que la gran empresa tiene un camino recorrido en el manejo de activos, inversiones y pagos a terceros.

A las 52 empresas identificadas se les envió el instrumento de recolección de información, se hizo contacto con gerentes, administradores y contadores, después de varias llamadas realizadas y citas pactadas, solamente recibimos la encuesta totalmente diligencia de 25 empresas, los contactos de las 27 restantes, 14 respondieron no estar interesados en contestar la encuesta y los 13 restantes aducieron sentir que la información solicitada era confidencial.

## **7.2 PYMES DEL SECTOR TEXTIL**

Se seleccionaron aleatoriamente, de acuerdo con el total de la muestra.

**Cuadro 4. Listado de empresas que respondieron la encuesta**

<b>CANTIDAD</b>	<b>EMPRESA</b>
1	CONFECCIONES ECOLOGIC
2	FLAP JEANS
3	CONFECCIONES ARITA
4	COFECCIONES AZZARO`S
5	CONFECCIONES MONTEBLANCO
6	KROMIA
7	EDUARDO RUÍZ
8	BERZANO
9	IBSEN
10	CONFECCIONES CREATIONS
11	CONFECCIONES GERPAR
12	CONFECCIONES REGENTE Ltda..
13	CREACIONES JR
14	CREACIONES LATINOS
15	CREACIONES MAGER
16	CONFECCIONES OPUS
17	CONFECCIONES NATALIA
18	CONFECIONES ALMO LTDA.
19	CONFECCIONES TOPOS
20	CONFECCIONES VAMER
21	CREACIONES PULGARCITO

22	CREACIONES PUERCO
23	CONFECCIONES ROOM & CERO NEGATIVO
24	CRECIONES Y DISEÑOS Ltda.
25	CREACIONES ALAGOS CHUMMY Y CIA LTDA

*Ver anexo No 3. Instrumento de Recolección de Información*

### **7.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA PYMES DEL SECTOR TEXTIL**

#### **7.3.1 Listado de Entidades:**

- a) IFI
- b) Bancoldex
- c) Fondo Nacional de Garantías
- d) BANCOS:

BANCAFE, SANTANDER, BANCOLOMBIA, LLOYDS BANK, BANCO

GANADERO, BANCO DE BOGOTA, OCCIDENTE, MEGABANCO, POPULAR

**7.3.2 Procedimiento:** Como segundo paso, en la recolección de información, se investigarán las anteriores entidades financieras que prestan recursos a Pymes, con el fin de conocer los requisitos necesarios para acceder a créditos. Para esta parte de la investigación escogeremos dentro de la población de entidades financieras de la ciudad de Medellín, las 10 más importantes que realmente están en la tarea de atender las necesidades de las pymes del sector textil.

*Ver marco teórico. Entidades que ofrecen crédito al sector textil.*

#### **7.4 HERRAMIENTA EN EXCEL**

La herramienta en EXCEL consta de cuatro hojas:

1. Balance General
2. Estado de resultados
3. Indicadores financieros
4. Flujo de caja

El ingreso de datos se debe hacer en las hojas Balance General y Estado de Resultados, los resultados se procesan en las hojas indicadores financieros y flujo de caja. Las explicaciones de manejo y análisis de resultados están consignadas en el instructivo.

#### **8 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

El total de Pymes encuestadas es de 25 ya que las posibilidades de acceder a la información a pesar de ser un cuestionario sencillo y que no requería de datos confidenciales tuvo sus limitantes. Las empresas objetivo consideraban que la información no les interesaba o que era una forma de indagar por sus procesos.

Para el análisis y obtención de resultados, usamos el programa SPSS (programa estadístico), a continuación presentamos para cada una de las variables el análisis de resultados.

**Cuadro 5. Fuentes de financiación a las que a recurrido**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos o Corporaciones de Ahorro	6	24
Leasing	1	4
Tarjeta de Crédito	5	20
Entidades de Segundo Piso	2	8
Operaciones de redescuento	9	36
Otras Entidades	2	8
Total	25	100

Para las empresas de éste sector las operaciones de redescuento, son la forma de financiación más importante ya que sus transacciones permiten descontar facturas y otros documentos por la premura de los recursos. Sigue en su orden de importancia, los bancos o corporaciones de ahorro que por años son el aliado número uno de cualquier organización.

La minoría de las Pymes recurren a leasing, 4%, debido a que no todas son conocedoras de los beneficios financieros y las facilidades de ofrece esta figura, para la adquisición de equipos y maquinaria nacional o importada. En el lado opuesto se

encuentran el 36% de las Pymes, utilizando operaciones de redescuento, en esta alternativa ha encontrado gran facilidad de cambiar facturas o deudas por efectivo, sin necesidad de presentar balances, estados financieros o fiadores.

**Cuadro 6. Nombre de la entidad financiera a la cual solicito el crédito**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>BanColombia</b>	<i>5</i>	<i>20.0</i>
<b>Prestamista</b>	<i>7</i>	<i>28.0</i>
<b>Familiar</b>	<i>5</i>	<i>20.0</i>
<b>Bancoldex</b>	<i>2</i>	<i>8.0</i>
<b>Su Leasing</b>	<i>1</i>	<i>4.0</i>
<b>Banco Bogotá</b>	<i>2</i>	<i>8.0</i>
<b>City Bank</b>	<i>3</i>	<i>12.0</i>
<b>Total</b>	<i>25</i>	<i>100.0</i>

El 28% de las empresas encuestadas acuden a prestamistas para acceder a recursos, lo que valida el punto de referencia de nuestra investigación formulado como hipótesis, donde destacamos que esta forma de financiación representa altos costos y un sacrificio considerable de las utilidades.

La informalidad en los trámites hacen que los altos costos de los intereses se diluyan en la facilidad del crédito y convierten al prestamista en la figura de crédito con mayor acceso, ya que estamos hablando de empresas carentes de garantías reales. El 28 % de las empresas encuestadas confirman el resultado y no se apropian de beneficios

tributarios, de tasas de interés más competitivas por falta de información ya que hay soluciones para mejorar el acceso al crédito solo un 4% de la muestra conoce estas ventajas.

**Cuadro 7. Razones que considero para seleccionar una entidad financiera**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Destinación de Fondos</b>	8	32.0
<b>Facilidad</b>	10	40.0
<b>Agilidad</b>	1	4.0
<b>Rapidez</b>	5	20.0
<b>Cliente Frecuente</b>	1	4.0
<b>Total</b>	25	100.0

La necesidad de recursos hace parte del plan y de las estrategias de cada organización, las empresas encuestadas destacan la facilidad para obtener dichos recursos pero recordemos que en su mayoría acuden al sector informal sin hacer otras consideraciones.

El 40% deja de apropiarse de una asesoría continua y permanente que sirva de apoyo real para la obtención de recursos por la facilidad y el 4% que es fiel al sector financiero a través de un intermediario demuestra que hay que constituir un portafolio de alternativas financieras para optimizar tasas y mejorar el costo de oportunidad.

**Cuadro 8. Tiempo de duración del estudio del crédito y su desembolso**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Entre 2-3 Dias</b>	14	56.0
<b>Entre 4-6 días</b>	5	20.0
<b>Mas de una Semana</b>	6	24.0
<b>Total</b>	25	100.0

El sistema financiero colombiano ha evolucionado de acuerdo a las necesidades del mercado y hoy es fácil encontrar intermediarios financieros que realizan sus estudios de créditos en un lapso no superior a 3 días. El 56 % de las pymes del sector textil que están ubicadas en Itagüí hicieron uso de las líneas de crédito en las que el estudio de éste fue de muy poco tiempo.

En el 56% de las Pymes, el tiempo de estudio del crédito se demoró entre 2 y 3 días, se puede pensar que fue debido a la misma informalidad de éste, a que no les exigen garantías comerciales a cambio de altas tasas de interés. O sea que el crédito de este sector de la economía puede estar muy orientado a prestamistas informales. Lo anterior se puede relacionar con el Cuadro 7, en el resultado que la mayoría de las Pymes 40% seleccionaron la entidad financiera o prestamista por facilidad.

**Cuadro 9. Entidades en las que solicito crédito y no tuvo respuesta positiva**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Conavi</b>	2	8.0
<b>Caja Social</b>	1	4.0
<b>Banco Bogotá</b>	2	8.0
<b>Banco Occidente</b>	6	24.0
<b>BanColombia</b>	5	20.0
<b>Banco Santander</b>	1	4.0
<b>Davivienda</b>	2	8.0
<b>City Bank</b>	1	4.0
<b>Bancoldex</b>	3	12.0
<b>Sudameris</b>	1	4.0
<b>Banco Popular</b>	1	4.0
<b>Total</b>	25	100.0

Bancolombia y el Banco de Occidente han liderado en nuestro medio los productos que se ajustan a las necesidades de las Pymes. El 24% de las empresas encuestadas buscó recursos en el banco de Occidente y el 20% en Bancolombia, no tuvieron respuesta positiva ya que estos intermediarios cuidadosamente designan sus recursos.

Lo anterior se debe a que entidades como Bancolombia, Banco de Occidente y Conavi están calificadas por la superintendencia bancaria como triple A, por lo que sus clientes para acceder al crédito deben aportar documentos que los cataloguen como

excelentes cumplidores de su deudas y las Pymes del sector textil que estamos estudiando no cumplen con la mayoría de los requisitos exigidos para esta calificación.

**Cuadro 10. Principal causa de rechazo de negación del crédito**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Garantía Insuficiente</b>	9	36.0
<b>Alto Endeudamiento</b>	3	12.0
<b>Data Crédito</b>	4	16.0
<b>Alto Riesgo</b>	9	36.0
<b>Total</b>	25	100.0

El 36 % de las pymes cuando accedieron a créditos no contaron con garantías suficientes y en el mismo porcentaje fueron catalogadas como de alto riesgo.

Lo anterior obedece a que e sector textil en el sistema financiero se considera de alto riesgo, son empresas que difícilmente pasaron la crisis de los últimos cinco años, tiempo en el cual al solicitar un crédito aparecían limitantes como incumplimiento de garantías exigidas, alto endeudamiento y el riesgo es bastante alto. Es frecuente en nuestro mercado encontrar carteras riesgosas y el sector textil sufre de ciclos productivos que hacen el cumplimiento de las obligaciones financieras una tarea de alta planeación. Además este hecho queda registrado y se constituye como un obstáculo más para acceder al sector financiero.

**Cuadro 11. Ha estado en mora en el pago de su crédito?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No</b>	16	64.0
<b>Si</b>	9	36.0
<b>Total</b>	25	100.0

El 64% de las empresas consideradas responde no haber estado en mora, esto se debe a que la mayoría de los recursos se desembolsan del sector informal y no del sector financiero. El no pago, las demoras y una planeación financiera inapropiada hacen que las bases de datos se constituyan en un elemento de calificación en la aprobación de un crédito. Estar en mora es frecuente en las empresas que encuestamos.

**Cuadro 12. Tiempo durante el cual ha estado en mora**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>0-30 Días</b>	16	64.0
<b>31-60 Días</b>	3	12.0
<b>61-90 días</b>	3	12.0
<b>Mas de 91 días</b>	3	12.0
<b>Total</b>	25	100.0

Las centrales de riesgo cada vez más sofisticadas permiten identificar los retrasos, el 64% de las empresas encuestadas han tratado de no superar el retraso en el pago de

la deuda de un período superior a los 30 días, debido a que este elemento luego se convierte en un impedimento para acceder a nuevos productos en el sistema financiero.

**Cuadro 13. Flexibilidad de la línea de crédito**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No</b>	6	24.0
<b>Si</b>	19	76.0
<b>Total</b>	25	100.0

El 74% de las Pymes encuestadas consideran que la línea de crédito a la cual tienen acceso es flexible, lo anterior es debido a que en la actualidad los créditos se orientan a las necesidades del cliente y se pretende que cada producto genere beneficios adicionales.

**Cuadro 14. Líneas de crédito que se ajustan a las necesidades**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No</b>	13	52.0
<b>Si</b>	12	48.0
<b>Total</b>	25	100.0

El 74% de las Pymes afirman que la línea de crédito es flexible y en un 48% que se ajusta a sus necesidades. Lo que obedece a que los productos ofrecidos cada vez son

más especializados y pretenden que el cliente construya su portafolio de opciones de crédito.

Sin embargo el 52% consideran que la línea de crédito no se ajusta a sus necesidades, debido a que en la mayoría de los casos en que no pueden acceder al crédito especializado que ofrece la banca, les toca recurrir a prestamistas informales que cobran altas tasas de interés, lo que se traduce en menor valor para la inversión.

**Cuadro 15. Destinación de los fondos del crédito en capital de trabajo**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No Capital de Trabajo</b>	12	48.0
<b>Capital de Trabajo</b>	13	52.0
<b>Total</b>	25	100.0

El 52% de las Pymes encuestadas muestran que por su operación, las necesidades de recursos son altas y que en su mayoría el acceder a fondos se concentra al capital de trabajo y mejorar la productividad, para garantizar su permanencia y crecimiento en el mercado. Lo anterior demuestra que el empresario Pyme está interesado en hacer el mejor manejo de los recursos. Lo que muestran las otras respuestas de esta encuesta es que le falta estudiar las alternativas que ofrece el mercado, establecer políticas internas para mejorar su producción, aumentar sus ingresos y poder optar a créditos dirigidos al crecimiento de las Pymes del sector textil.

**Cuadro 16. Destinación de los fondos del crédito en pago de pasivos**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No Pasivos</b>	18	72.0
<b>Pasivos</b>	7	28.0
<b>Total</b>	25	100.0

Las empresas encuestadas no tienen como objetivo el pago sus pasivos para mejorar la productividad, solo el 28% de éstas tuvo la necesidad de cobertura de deuda con incremento en ésta. El manejo de la deuda es el flagelo de muchas empresas, hacen que su capital disminuya y se debe tener en cuenta para determinar el momento oportuno para acceder a un crédito nuevo, sin superar la capacidad de endeudamiento, lo cual es una causa de rechazo de las entidades bancarias para dar crédito a Pymes del sector textil.

**Cuadro 17. Destinación de los fondos del crédito en compra de activos**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No Compra de Activos</b>	19	76.0
<b>Compra de Activos</b>	6	24.0
<b>Total</b>	25	100.0

Las empresas aprendieron a ser rentables, productivas, selectas a la hora de invertir el dinero en la compra de activos. El 76% no destinó los recursos obtenidos en crédito

para la compra de activos. La lección de llenarse de activos improductivos fue aprendida, el gerente Pyme, alquila locales y equipos, en algunos casos utiliza la figura del leasing para evitar la compra directa de activos y así beneficiarse de las garantías fiscales que ésta figura ofrece.

**Cuadro 18. Elementos de análisis para solicitar un crédito**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Flujo de Caja</b>	8	32.0
<b>Proyecto de Inversión</b>	6	24.0
<b>Estructura Financiera</b>	3	12.0
<b>Recomendación Contable</b>	8	32.0
<b>Total</b>	25	100.0

Solamente el 12% de las pymes tuvieron en cuenta la estructura financiera para solicitar el crédito, una estructura bien interpretada permite definir la cantidad de recurso que se necesita para inversión, para capital de trabajo, para determinar la falta de efectivo.

El 32% de las Pymes, le dejó esta tarea al contador sin entrar a indagar en el porque de la necesidad de recursos, simplemente confían en sus análisis.

El otro 32% conoce sus necesidades de recursos a través del flujo de caja, pero su idea principal de utilizar este concepto es el "tapar huecos de capital", nos pareció que hace falta el conocimiento de conceptos básicos financieros y contables.

**Cuadro 19. Conocimiento de organismos multilaterales que prestan recursos para PYMES del sector textil**

	Frecuencia	Porcentaje
No	12	48.0
Si	13	52.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

La información sobre líneas de crédito lideradas por el gobierno y entidades multilaterales, han tomado fuerza en los últimos dos años. El 52% de la pymes que encuestamos conocen organismos multilaterales y apenas están comenzando a considerarlos dentro de las alternativas para la financiación.

**Cuadro 20. Ha recurrido a organismos multilaterales que prestan recursos para PYMES del sector textil?**

	Frecuencia	Porcentaje
No	20	80.0
Si	5	20.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

Solo el 20% de las Pymes analizadas han recurrido a organismos multilaterales. A pesar de su promoción como apoyo al sector, su aplicación ha sido baja, por que sienten que no pueden ser merecedoras a un crédito de este nivel y más con los contratiempos económicos que han tenido. Además desconocen los beneficios y el

apoyo estatal, no solo para tener acceso a los recursos sino la oportunidad de tener otros mercados y un soporte jurídico y contable.

**Cuadro 21. Conocimiento de líneas de fomento que prestan recursos a PYMES del sector textil**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No</b>	10	40.0
<b>Si</b>	15	60.0
<b>Total</b>	25	100.0

Los beneficios de estudios sobre mercados, tasas de interés bajas, descuentos tributarios son temas que el 60% de las empresas saben que existen pero que no son aprovechados en su totalidad, debido a la incertidumbre y trato que les ha dado el sector financiero, rechazando los créditos por el riesgo y falta de garantías.

**Cuadro 22. Ha recurrido a líneas de fomento que prestan recursos a PYMES del sector textil?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No</b>	16	64.0
<b>Si</b>	9	36.0
<b>Total</b>	25	100.0

A pesar de contar con información suficiente sobre las líneas de fomento, solo el 36% de las Pymes del sector textil que encuestamos han acudido a éstas como

posibilidades de financiación. Lo anterior obedece a que se debe terminar con el estigma de financiarse a través de líneas de crédito convencionales.

**Cuadro 23. Cuenta con la información suficiente para solicitar un crédito y determinar las necesidades de la empresa?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No</b>	9	36.0
<b>Si</b>	16	64.0
<b>Total</b>	25	100.0

El sistema financiero proporciona una serie de alternativas que cubren las expectativas de recursos de los empresarios, el 64% confirma este hecho. Los factores como garantías, trámites, estructura financiera entre otros hacen que cada vez sean menos las pymes que pueden acceder a estos productos. Quedando como única opción el crédito informal, hecho que referenciamos en la hipótesis de nuestro trabajo.

Cruzando las variables podemos tener la siguiente clasificación de intermediarios financieros:

Bancolombia se constituye como banco líder dentro de las fuentes de financiación para las pymes del sector textil. Suleasing fue la única entidad de leasing utilizada por las pymes de la muestra. La tarjeta de crédito con más usuarios fue la asignada por el Citibank.

**Cuadro 24. Fuentes de financiación Vs. Selección de entidades financieras en donde las PYMES solicitan créditos**

		Nombre de la Entidad en la cual solicito el crédito?						Total
		BanColombia	Prestamista	Familiar	Bancoldex	Su Leasing	Banco Bogotá	
A cuál de las siguientes fuentes de financiación a recurrido?	<b>Bancos o Corporaciones de Ahor</b>	66.7%		16.7%			16.7%	100.0%
	<b>Leasing</b>					100.0%		100.0%
	<b>Tarjeta de Crédito</b>	20.0%					20.0%	60.0%
	<b>Entidades de Segundo Piso</b>				100.0%			100.0%
	<b>Operaciones de Redescuento</b>		55.6%	44.4%				100.0%
	<b>Otras Entidades</b>		100.0%					100.0%
<b>Total</b>		20.0%	28.0%	20.0%	8.0%	4.0%	8.0%	12.0%

Nota: Familiar se consideró como alternativa de crédito informal, dentro de bancos y corporaciones.

A pesar de subutilizar las líneas de fomento, Bancoldex fue la preferida.

Las operaciones de redescuento imperantes en éste sector, son las realizadas a través de prestamistas, a pesar de sus altos costos.

Las empresas encuestadas en su mayoría acuden a prestamistas informales como fuente de financiación, generando altos costos y sacrificando beneficios. La razón de verosimilitud muestra que a pesar de considerar 25 empresas del sector textil, la probabilidad que los empresarios acudan al sector financiero es alta, es decir, una oportuna información y conocimiento de los productos generaría nuevos beneficios y recursos oportunos.

**Cuadro 25. Elementos de análisis para solicitar un crédito vs. Destinación de los fondos del crédito en capital de trabajo**

		Destinación de los fondos del crédito en capital de trabajo		Total
		No Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	
Elementos de análisis para solicitar un crédito	Flujo de Caja	62.5%	37.5%	100.0%
	Proyecto de Inversión	50.0%	50.0%	100.0%
	Estructura Financiera		100.0%	100.0%
	Recomendación Contable	50.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>48.0%</b>	<b>52.0%</b>	<b>100.0%</b>

Del cruce de variables anterior, resulta que las pymes que utilizaron el flujo de caja para definir su necesidad de crédito solamente el 37.5% lo invirtieron en Capital de Trabajo, por lo que se nota que el flujo de caja no es un instrumento claro para los gerentes de las pymes al momento de tomar decisiones respecto a la utilización de los créditos.

En cuanto a la utilización de proyectos de inversión y a recomendaciones contables, como elementos para solicitar un crédito, la destinación es 50 – 50, notando un balance al momento de tomar decisiones en escoger uno u otro.

Lo que si es claro es que los gerentes que conocen su estructura financiera saben perfectamente sus necesidades y la aplicación de los recursos.

**Cuadro 26. Elementos de análisis para solicitar un crédito vs. Destinación de los fondos del crédito en pago de pasivos**

		Destinación de los fondos del crédito en pago de pasivos		Total
		No Pasivos	Pasivos	
Elementos de análisis para solicitar un crédito	<b>Flujo de Caja</b>	<i>50.0%</i>	<i>50.0%</i>	<i>100.0%</i>
	<b>Proyecto de Inversión</b>	<i>83.3%</i>	<i>16.7%</i>	<i>100.0%</i>
	<b>Estructura Financiera</b>	<i>100.0%</i>		<i>100.0%</i>
	<b>Recomendación Contable</b>	<i>75.0%</i>	<i>25.0%</i>	<i>100.0%</i>
<b>Total</b>		<i>72.0%</i>	<i>28.0%</i>	<i>100.0%</i>

Una de las funciones del flujo de caja es ayudar a determinar la necesidad de capital, el 50% de los encuestados que utilizaron esta herramienta para detectar su movilidad de fondos lo invirtieron en el pago de sus deudas.

Es extraño ver que quienes se preocuparon por analizar proyectos de inversión, se hayan gastado los recursos del crédito en el pago de deudas.

Se sigue confirmando que quienes estudiaron la estructura financiera de su empresa conocen sus necesidades y no utilizaron estos recursos en cubrir pasivos.

**Cuadro 27. Elementos de análisis para solicitar un crédito vs. Destinación de los fondos del crédito en Compra de activos**

		Destinacion de los fondos del crédito en la compra de activos		Total
		No Compra de Activos	Compra de Activos	
Elementos de análisis para solicitar un crédito	Flujo de Caja	87.5%	12.5%	100.0%
	Proyecto de Inversión	66.7%	33.3%	100.0%
	Estructura Financiera	100.0%		100.0%
	Recomendación Contable	62.5%	37.5%	100.0%
<b>Total</b>		<b>76.0%</b>	<b>24.0%</b>	<b>100.0%</b>

El comprar activos ha dejado de ser una prioridad dentro de las destinación de recursos en las empresas, solamente es relevante dentro de aquellas en las que el contador realizó la recomendación.

**Cuadro 28 Tiempo de que demoró el estudio del crédito y su desembolso vs. Flexibilidad de su línea de crédito.**

		Su Línea de crédito es flexible?		Total
		No	Si	
Tiempo que demoró el estudio del crédito y su desembolso	Entre 2-3 Días	50.0%	57.9%	56.0%
	Entre 4-6 días	33.3%	15.8%	20.0%
	Mas de una Semana	16.7%	26.3%	24.0%
<b>Total</b>		<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

## 9 HERRAMIENTA PARA ANÁLISIS FINANCIERO DE PYMES

### 9.1 INFORMACIÓN GENERAL DE LA PYME

Empresa:	CONFECCIONES
NIT:	43750132
Ciudad:	Medellín
Estudio realizado por:	Natalia Echeverri
Fecha estados financieros (primer periodo):	01-May-03 (dd-mm-aa)
Número de días último estado de resultados:	150
Cifras clasif. en (Miles-millones-pesos-dólares-etc):	miles
FECHA primer período:	01-May-03 (dd-mm-aa)
FECHA último estado de resultados:	28-Sep-03 (dd-mm-aa)

## 9.2 BALANCE GENERAL

### CONFECCIONES

NIT: 43750132

Realizado por: Natalia Echeverri

Cifras en : miles

	Periodo 1	Periodo 2
En fecha	01/05/03	28/09/03
<b>Activo</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo	10,0	11,0
Inversiones temporales	10,0	11,0
Cuentas por cobrar clientes	5,0	6,0
Provisión para deudas malas	5,0	6,0
Otros deudores	5,0	6,0
Inventarios	5,0	6,0
Provisión protección de inventarios		
Otros activos corrientes		
<b>Total activo corriente</b>	<b>40,0</b>	<b>46,0</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		
Terrenos	10,0	11,0
Edificios	5,0	6,0
Maquinaria y equipo	5,0	6,0
Muebles y enseres		
Vehículos		
Otros activos fijos	5,0	6,0
Equipos de cómputo	5,0	6,0
<b>Activo Fijo Bruto</b>	<b>30,0</b>	<b>35,0</b>
Depreciación acumulada	10,0	11,0
<b>Total activo fijo</b>	<b>40,0</b>	<b>46,0</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>		
Inversiones permanentes	5,0	6,0
Intangibles	5,0	6,0
Diferidos	5,0	10,0
Otros activos	10,0	11,0
Valorizaciones	10,0	11,0
<b>Total otros activos</b>	<b>35,0</b>	<b>44,0</b>
<b>Total activo</b>	<b>115,0</b>	<b>136,0</b>

	Periodo 1	Periodo 2
En fecha	01/05/03	28/09/03
<b>Pasivo</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Obligaciones bancarias	5,0	6,0
Proveedores	5,0	6,0
Pasivos laborales	5,0	6,0
Impuestos por pagar	5,0	6,0
Dividendos por pagar	5,0	6,0
Acreedores varios	5,0	6,0
Otros pasivos corrientes	5,0	6,0
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>35,0</b>	<b>42,0</b>
<b>A LARGO PLAZO</b>		
Obligaciones bancarias LP ML	5,0	6,0
Pasivos laborales largo plazo	5,0	6,0
Préstamos de socios	5,0	6,0
Otros pasivos a largo plazo	10,0	11,0
<b>Total pasivo a largo plazo</b>	<b>25,0</b>	<b>29,0</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>60,0</b>	<b>71,0</b>
<b>Patrimonio</b>		
Capital	5,0	6,0
Reserva legal	5,0	6,0
Otras reservas	5,0	6,0
Revalorización del patrimonio	5,0	6,0
Utilidades por distribuir	5,0	6,0
Utilidad (pérdida) del ejercicio	5,0	6,0
Valorizaciones	10,0	11,0
<b>Total patrimonio</b>	<b>40,0</b>	<b>47,0</b>
<b>Total pasivo más patrimonio</b>	<b>100,0</b>	<b>118,0</b>

Chequeo de Verificación

Descuadrado Descuadrado

ACTIVOS = PASIVOS + PATRIMONIO

(15)

(18)

### 9.3 ESTADO DE RESULTADOS

#### CONFECCIONES ESTADO DE RESULTADOS

Nit: 43750132

Realizado por: Natalia Echeverri

Cifras en: miles

	Período 1	Período 2
<b>Ventas netas</b>		
<b>Menos: costo de ventas</b>	-	-
Inventarios de mercancías		
Más compras		
Menos inventario final		
<b>Utilidad bruta</b>	-	-
Gastos de administración		
Gastos de ventas		
Otros gastos operacionales		
<b>Utilidad operacional</b>	-	-
Gastos financieros		
Otros ingresos		
Otros gastos		
Corrección monetaria		
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	-	-
Provisión para impuesto de renta		
<b>Utilidad neta</b>	-	-

## 9.4 ANÁLISIS INDICADORES FINANCIEROS

### CONFECCIONES

Indicadores financieros

Nit: 43750132

Realizado por: Natalia Echeverri

Cifras en: miles

Indicadores financieros	01/05/03	28/09/03	
<b>LIQUIDEZ</b>			Es la capacidad que tiene la empresa de atender desembolsos de efectivo a corto plazo.
Razón corriente (veces)	1,14	1,10	Verifica la disponibilidad de la empresa a corto plazo para afrontar sus compromisos a corto plazo. Valor aceptable a partir de 1, mientras más alto sea mejor.
Prueba ácida (veces)	1,00	0,95	Verifica la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones a corto plazo sin contar con la venta del inventario. Es un indicador que depende del tipo de empresa, puede estar ligeramente por debajo de 1.
Capital neto de trabajo (\$)	5,00	4,00	Es el resultado de restar del activo corriente el pasivo corriente, muestra lo que quedaría en caso de tener que cancelar sus pasivos de corto plazo de inmediato.
<b>ACTIVIDAD</b>			Buscan medir la eficiencia con la cual la empresa utiliza sus recursos, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en los activos utilizados en la operación del negocio.
Rotación de cartera (días)	-	-	Permite apreciar el número de días, que tarda una empresa en recuperar sus cuentas por cobrar a clientes de ventas hechas a crédito.
Rotación de inventario total (días)	-	-	Es el número de días en promedio, que la empresa tarda en convertir su inventario total a efectivo o a cuentas por cobrar, durante el periodo de análisis.
Rotación de proveedores (días)	INDET	INDET	Es el número en promedio de días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores. Una rotación muy ágil, puede indicar poco poder de negociación con los proveedores lo cual lo obliga a financiar su capital de trabajo con recursos diferentes y en ocasiones más costosos.
Ciclo de efectivo	INDET	INDET	Este indicador sintetiza en un solo dato la agilidad que la empresa necesita para producir efectivo. Indica el número de días que la empresa tiene que financiar la operación con recursos costosos diferentes al crédito de los proveedores.
Rotación de activo total (veces)	-	-	Para el caso de empresas manufactureras, las cuales reparten su esfuerzo entre producir y vender, y además tienen una alta inversión en planta y equipos, lo mínimo que se debe exigir es que vendan el equivalente a una vez su inversión.

<b>ENDEUDAMIENTO</b>			Estos indicadores permiten medir en que grado participan los acreedores dentro de la empresa, permiten establecer el riesgo que corren acreedores y dueño, y la conveniencia o no de un determinado nivel de endeudamiento.
Nivel de endeudamiento (%)	52,17%	52,21%	Este indicador permite establecer el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. El nivel de endeudamiento ideal debe ser del 50%.
Endeudamiento financiero (%)	INDET	INDET	Indica el porcentaje de deuda que la empresa tiene por cada peso vendido. Por lo general las empresas necesitan recursos del sistema financiero, como parametro general es deseable que el endeudamiento financiero no supere el 30% de las ventas.
Impacto de la carga financiera (%)	INDET	INDET	Indica el porcentaje que se pagan de intereses al sistema financiero por cada peso que se vende. Es deseable que el impacto de carga financiera no supere el 10% con respecto a las ventas.
Cobertura de intereses 1 (veces)	0,20	0,25	Establece la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa, mientras mas elevado sea el indicador se considera mejor para la empresa, como parámetro básico, las empresas deben lograr un cobertura mínima de 2 veces. (por cada 2 \$ de utilidad 1\$ es para entidades financiera y el otro es para la empresa)
Cobertura de intereses 2 (veces)	NA	INDET	Este indicador establece la relación entre el Ebitda y los gastos financieros, teniendo en cuenta que el Ebitda es la misma utilidad operacional pero vista en términos de efectivo.
<b>RENTABILIDAD</b>			Estos indicadores sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa en el control de costos y gastos, tratando de esta manera, transformar las ventas en utilidades,
Margen bruto de utilidad (%)	INDET	INDET	Es el porcentaje de utilidad generada por cada peso vendido, descontando solamente el costo de la mercancía vendida.
Margen operacional de utilidad (%)	INDET	INDET	Es el porcentaje de utilidad operacional generada por cada peso vendido, descontando todos los gastos y costos propios de la operación. En el caso de las empresas manufactureras, por lo general se ubica entre el 10% y 20%
Margen neto de utilidad (%)	INDET	INDET	Es el porcentaje de utilidad neta generada por cada peso de venta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales. Las empresas manufactureras se ubican entre el 5% y el 10%,
Rendimiento del patrimonio (%)	0,00%	0,00%	Es el porcentaje de utilidad que los dueños ganan sobre su inversión, en el período en estudio. Este rendimiento se debe comparar con el costo de oportunidad de cada inversionista, osea lo máximo que podría ganar en otra inversión.
Rendimiento del activo total (%)	0,00%	0,00%	Es el porcentaje de utilidad neta, que genera un peso invertido en los activos totales, es la capacidad el activo para producir utilidad, indiferente de la forma como haya sido financiado.
EBITDA (\$Miles)	N/A	-	Significa el valor de la utilidad operacional en términos de efectivo, sirve para determinar la capacidad de pago.

## 9.5 FLUJO DE CAJA

### Estado de flujo de efectivo - Método Directo Simplificado

Nit: 43750132

Realizado por: Natalia Echeverri

Cifras en: miles

	Periodo 2
<b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>	
Ventas efectivamente cobradas	(6,00)
Otros ingresos	-
Venta de inversiones temporales	-
Recaudo cuentas por cobrar clientes	5,00
Disminución de otros deudores	-
Disminución de otros activos corrientes	-
Disminución en activo fijo	-
Venta de inversiones permanentes	-
Disminución de otros activos	-
Nuevos préstamos bancarios	6,00
Aumento en otros pasivos corrientes	6,00
Nuevos préstamos de socios	1,00
Aumento en otros pasivos L.P.	1,00
Aumento de capital	1,00
<b>TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO</b>	<b>14,00</b>
<b>EGRESOS DE EFECTIVO</b>	
Compras pagadas	(5,00)
Gastos de administración y ventas	(11,00)
Gastos financieros	-
Compra de inversiones temporales	1,00
Aumento en otros deudores	1,00
Aumento en otros activos corrientes	-
Aumento en activos fijos	4,00
Compra de inversiones permanentes	1,00
Aumento en activos diferidos	5,00
Aumento en otros activos	1,00
Pago de obligaciones financieras	5,00
Pagos a proveedores	5,00
Cancelación de cuentas por pagar	5,00
Pago de impuestos	(1,00)
Cancelación de pasivos laborales	5,00
Pago de otros pasivos corrientes	5,00
Disminución pasivos con socios	-
Cancelación de otros pasivos de L.P.	-
Reparto de utilidades o dividendos	10,00
<b>TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO</b>	<b>31,00</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>(17,00)</b>
Saldo inicial de efectivo	5,00
<b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>	<b>3,00</b>

Diferencia entre entradas y salidas del periodo
Es el monto de efectivo con el que se inicio el periodo
Saldo inicial + flujo neto de efectivo

<i>Si saldo final de efectivo es positivo</i>	Resultado 1!A1
<i>Si saldo final de efectivo es negativo</i>	Resultado2!A1

<b>OBJETIVOS DEL FLUJO DE CAJA</b>
1. Presentar información de entradas y salidas de efectivo, durante un período de tiempo
2. Conocer las necesidades de efectivo y como cubrirlas
3. Planear el uso de los excesos de efectivo
4. Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones
5. Evaluar la capacidad de la empresa para pago de utilidades
6. Evaluar nuevas inversiones fijas

## 10. INSTRUCTIVO HERRAMIENTA EN EXCEL

### 10.1 INFORMACIÓN BÁSICA.

- La herramienta esta elaborada en EXCEL, Windows 95 en adelante.
- La información del balance general y estado de resultados son los datos de entrada.

- Los resultados arrojados por los indicadores financieros y flujo de caja son históricos, reflejan el pasado de la compañía.
- Las celdas de color amarillo, indican que allí se deben escribir los datos de entrada.
- Para una correcta comprensión y análisis de los resultados es fundamental la lectura de este instructivo.
- El usuario de la herramienta debe poseer la información contable, para alimentar los datos de entrada.

## **10.2 OBJETIVO DE LA HERRAMIENTA.**

Por su diseño destacamos los siguientes aspectos:

- **Indicadores financieros:** el análisis por indicadores permite señalar los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias, también permite enfocar la atención sobre determinadas relaciones que requieren posteriormente mayor investigación (fuentes de financiación).
- **Flujo de Caja por el método directo simplificado:** es un método sencillo y facilita identificar las entradas y salidas de efectivo, se analizan todos los rubros del estado de resultado para encontrar las verdaderas fuentes y aplicaciones directas de efectivo que tiene la empresa en su proceso operativo.

## 10.3 METODOLOGÍA.

### 10.3.1 Hoja Balance General

#### Ingreso información general:

Empresa:

Nit:

Ciudad:

Realizado por:

Fecha estados financieros (primer periodo): Recomendamos que está fecha sea a diciembre 31 del año anterior al análisis.

Número de días estado de resultados: son los días contados a partir del 1 de enero del año del análisis a la fecha de éste.

Cifras clasificadas en (Miles-millones-pesos-dólares-etc)

#### Ingreso información Balance:

Se debe ingresar en la casilla **Periodo 1** del Balance General el correspondiente al Balance consolidado a 31 de diciembre del año anterior al análisis y en la segunda **Periodo 2**, el balance del último mes inmediatamente anterior a la fecha del análisis, ejemplo:

Fecha hoy : Noviembre 8 de 2003.

Balance año anterior: 31 de diciembre de 2002.

Balance inmediatamente anterior: 31 de octubre de 2003.

**10.3.2 Estado Financieros:** Se debe ingresar en el la casilla **Periodo 1** del Estado de Resultados la información correspondiente al consolidado del año anterior a 31 de diciembre y en la segunda **Periodo 2**, el estado de resultados del último mes inmediatamente anterior a la fecha del análisis.

**10.3.3 Indicadores Financieros:** A continuación se describe el significado de cada uno y su interpretación

**a) Liquidez:** Es la capacidad que tiene la empresa de atender desembolsos de efectivo a corto plazo.

- **Razón corriente (veces):** Verifica la disponibilidad de la empresa a corto plazo para afrontar sus compromisos a corto plazo. Valor aceptable a partir de 1, mientras más alto sea mejor.
- **Prueba ácida (veces):** Verifica la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones a corto plazo sin contar con la venta del inventario. Es un indicador que depende del tipo de empresa, puede estar ligeramente por debajo de 1.

- **Capital neto de trabajo (\$):** Es el resultado de restar del activo corriente el pasivo corriente, muestra lo que quedaría en caso de tener que cancelar sus pasivos de corto plazo de inmediato.
- **b) ACTIVIDAD:** Buscan medir la eficiencia con la cual la empresa utiliza sus recursos, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en los activos utilizados en la operación del negocio.
- **Rotación de cartera (días):** Permite apreciar el número de días, que tarda una empresa en recuperar sus cuentas por cobrar a clientes de ventas hechas a crédito.
- **Rotación de inventario total (días):** Es el número de días en promedio, que la empresa tarda en convertir su inventario total a efectivo o a cuentas por cobrar, durante el período de análisis.
- **Rotación de proveedores (días):** Es el número en promedio de días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores. Una rotación muy ágil, puede indicar poco poder de negociación con los proveedores lo cual lo obliga a financiar su capital de trabajo con recursos diferentes y en ocasiones más costosos.

- **Ciclo de efectivo:** Este indicador sintetiza en un solo dato la agilidad que la empresa necesita para producir efectivo. Indica el número de días que la empresa tiene que financiar la operación con recursos costosos diferentes al crédito de los proveedores.
- **Rotación de activo total (veces):** Para el caso de empresas manufactureras, las cuales reparten su esfuerzo entre producir y vender, y además tienen una alta inversión en planta y equipos, lo mínimo que se debe exigir es que vendan el equivalente a una vez su inversión.

#### 10.4 ENDEUDAMIENTO

Estos indicadores permiten medir en que grado participan los acreedores dentro de la empresa, permiten establecer el riesgo que corren acreedores y dueño, y la conveniencia o no de un determinado nivel de endeudamiento.

**c) Nivel de endeudamiento (%):** Este indicador permite establecer el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. El nivel de endeudamiento ideal debe ser del 50%.

- **Endeudamiento financiero (%):** Indica el porcentaje de deuda que la empresa tiene por cada peso vendido. Por lo general las empresas necesitan recursos del

sistema financiero, como parámetro general es deseable que el endeudamiento financiero no supere el 30% de las ventas.

- **Impacto de la carga financiera (%):** Indica el porcentaje que se pagan de intereses al sistema financiero por cada peso que se vende. Es deseable que el impacto de carga financiera no supere el 10% con respecto a las ventas.
- **Cobertura de intereses 1 (veces):** Establece la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa, mientras mas elevado sea el indicador se considera mejor para la empresa, como parámetro básico, las empresas deben lograr un cobertura mínima de 2 veces. (por cada 2 \$ de utilidad 1\$ es para entidades financiera y el otro es para la empresa).
- **Cobertura de intereses 2 (veces):** Este indicador establece la relación entre el Ebitda y los gastos financieros, teniendo en cuenta que el Ebitda es la misma utilidad operacional pero vista en términos de efectivo.

e) **RENTABILIDAD:** Estos indicadores sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa en el control de costos y gastos, tratando de esta manera, transformar las ventas en utilidades,

- **Margen bruto de utilidad (%):** Es el porcentaje de utilidad generada por cada peso vendido, descontando solamente el costo de la mercancía vendida.
- **Margen operacional de utilidad (%):** Es el porcentaje de utilidad operacional generada por cada peso vendido, descontando todos los gastos y costos propios de la operación. En el caso de las empresas manufactureras, por lo general se ubica entre el 10% y 20%
- **Margen neto de utilidad (%):** Es el porcentaje de utilidad neta generada por cada peso de venta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales. Las empresas manufactureras se ubican entre el 5% y el 10%.
- **Rendimiento del patrimonio (%):** Es el porcentaje de utilidad que los dueños ganan sobre su inversión, en el período en estudio. Este rendimiento se debe comparar con el costo de oportunidad de cada inversionista, o sea lo máximo que podría ganar en otra inversión.
- **Rendimiento del activo total (%):** Es el porcentaje de utilidad neta, que genera un peso invertido en los activos totales, es la capacidad del activo para producir utilidad, indiferente de la forma como haya sido financiado.

- **EBITDA (\$Miles):** Significa el valor de la utilidad operacional en términos de efectivo, sirve para determinar la capacidad de pago.

***LA APLICACIÓN DE CADA UNO DE ESTOS CONCEPTOS DEPENDE DEL OBJETO DE CADA EMPRESA Y DE LA FINALIDAD DEL ANÁLISIS.***

### **10.5 FLUJO DE CAJA SIMPLIFICADO**

- **Objetivos del flujo de caja**

1. Presentar información de entradas y salidas de efectivo, durante un período de tiempo.
2. Conocer las necesidades de efectivo y como cubrirlas
3. Planear el uso de los excesos de efectivo
4. Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones
5. Evaluar la capacidad de la empresa para pago de utilidades
6. Evaluar nuevas inversiones fijas

## 11 CONCLUSIONES

- Tomando como referencia el resultado de las encuestas, determinamos que los dos últimos años no han sido fáciles para las pymes en Itagui, se observó que el acceso a recursos se realiza a través del sector informal y no del sector financiero incurriendo en altos costos de financiación.
- Las pymes no pueden dejarse acabar, debido a que en Colombia, este sector genera parte importante del PIB y del empleo; su desempeño aporta en buena parte el crecimiento de la economía.
- Es importante contar con un empresario pyme bien preparado, que conozca las herramientas tanto para competir en el mercado local como en el internacional y que tenga acceso a recursos que le permitan sacar adelante sus proyectos empresariales.
- Una gran variedad de oportunidades y amenazas rodean a las pymes debido a las persistentes debilidades de gestión y la falta de capacitación de los empresarios, lo anterior pesa en contra del desarrollo y permanencia de este tipo de empresas.
- Con el instrumento de recolección de información detectamos debilidades en formación gerencial, información de mercados, productividad, competitividad y

comercialización. Esto se debe a que la mayoría de las pymes tienen su origen en la empresa familiar, lo que ha caracterizado una gerencia y una operación centralizada en el dueño.

- La competencia en los dos últimos años ha servido para que el empresario pyme tome conciencia de la importancia de la competitividad y la productividad, y de la necesidad de prepararse para afrontar los nuevos retos del mercado.
- En la mayoría de los casos, encontramos que los empresarios pyme no recurren a los bancos por que tradicionalmente son empresas con pocas garantías insuficientes e ilíquidas, lo cual hace que el sistema financiero las perciba con cautela. Por el contrario buscan recursos en familiares, amigos o prestamistas que no solicitan ningún tipo de aval a unas tasas mayores a las que ofrece el mercado regulado.
- Una de las necesidades encontradas es que este tipo de empresas no aplica una planeación financiera para detectar y cubrir sus necesidades de efectivo, no prevén contingencias, no trasladan el riesgo a expertos sino que pretenden cubrirse ellos mismos. Nuestra investigación aporta un modelo sencillo que le permitirá al empresario pyme a través de los conceptos financieros básicos conocer sus necesidades de efectivo y como cubrirlas.

## 12 RECOMENDACIONES

Es importante que las pymes de nuestra ciudad conozcan las entidades que les pueden ofrecer productos a menor costo y que se ajusten a sus necesidades. Es tarea del empresario pyme estar atento a las nuevas alternativas que ofrezca el mercado.

A este tipo de empresas les recomendamos : vender sólidamente su empresa a los bancos, romper la desconfianza natural que los banqueros asocian a las pymes, en esta parte juega un papel muy importante la capacitación financiera y en gestión.

Por otro lado, el sector de las pymes es y seguirá siendo muy dependiente de la banca de desarrollo. Y en este sentido, es importante que el gobierno continúe apoyándola como lo ha hecho, por medio del fortalecimiento del FNG y ahora con la integración de las operaciones de redescuento del IFI y Bancoldex.

Una estructura contable actualizada le permite al empresario pyme mayor agilidad en la toma de decisiones y en el análisis de oportunidades en el mercado.

Las líneas de fomento son un alivio para este tipo de empresas, pero sería apropiado generar seminarios y capacitaciones para los empresarios pyme que mejore su estrategia y permita lograr sus objetivos.

No se debe trasladar la toma de decisiones al Contador de la organización, por que puede sesgar las alternativas del mercado, lo anterior fue observado en varias de las encuestas realizadas.

Encontramos que la contabilidad de estas pymes estaba orientada solamente para resolver temas tributarios o para resumir la historia reciente de la empresa, recomendamos usarla para tomar decisiones estratégicas. El revisor fiscal y el contador todavía ejercen demasiada influencia sobre el empresario, al impedirle usar sus cuentas como una herramienta y no como un fin.

Recomendamos el uso de la herramienta, como alternativa de planeación financiera, en cuanto a inversión, financiación y cobertura. Además allí el empresario encontrará alternativas de financiación a través de la banca comercial y líneas de fomento.

## 13 BIBLIOGRAFÍA

### PÁGINAS EN INTERNET CONSULTADAS.

[www.dinero.com](http://www.dinero.com)

[www.mindesa.gov.co](http://www.mindesa.gov.co)

[www.empresario.com.co/portal/comercio\\_i/impor\\_expor/exportaciones/default.html](http://www.empresario.com.co/portal/comercio_i/impor_expor/exportaciones/default.html)

[www.ibce.org.bo/documentos/InfoColTextil.doc](http://www.ibce.org.bo/documentos/InfoColTextil.doc)

[www.iadb.org/exr/PRENSA/2002/cp10802c.htm-11k](http://www.iadb.org/exr/PRENSA/2002/cp10802c.htm-11k)

[www.eafit.edu.co/fondo/ediciones-digitales/colombia/lages89.htm#8.9](http://www.eafit.edu.co/fondo/ediciones-digitales/colombia/lages89.htm#8.9)

[www.bancoldex.gov.co](http://www.bancoldex.gov.co)

[www.ifi.gov.co](http://www.ifi.gov.co)

[www.caracolnoticias.com](http://www.caracolnoticias.com)

[www.proexport.com.co/VBeContent/expopyme/ExpoPyme.asp](http://www.proexport.com.co/VBeContent/expopyme/ExpoPyme.asp)

[www.condusef.gob.mx/revista/proteja/art\\_org\\_aux/factoraje\\_financiero.htm](http://www.condusef.gob.mx/revista/proteja/art_org_aux/factoraje_financiero.htm)

## REVISTAS CONSULTADAS

Revista ANIF Mercados Pymes 2.001

Revista de Administración de Negocios No. 45 enero- junio de 2.002.

Revista Dinero No. 163 año 2.002

Revista Dinero No. 174 año 2.002, pp 52 – 55

Revista Dinero No. 168 año 2.002, pp 78 – 80

Revista Dinero No. 167 año 2.002, pp 74 – 83

Revista Dinero No. 172 año 2.002, pp 90 – 94

Revista Dinero No. 156 año 2.002, pp 88 – 93

Revista Dinero No. 159 año 2.002, pp 83 – 88

Revista Dinero No. 160 año 2.002, pp 70 – 74

## **LIBROS CONSULTADOS:**

García, Oscar León. Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones. Edición 3. Editorial Prensa Moderna Impresores S.A. Año 1999

Moyer, McGuigan y Kretlow. Administración Financiera Contemporánea. Edición 7. Editorial Thomson Editores. Año 1998.

Ortiz Anaya, Hector. Finanzas Básicas para no Financieros. Editorial Thomson Editores. Año 2003.

## ANEXOS

### ANEXO No 1. NORMAS REGLAMENTARIAS

TIPO DE NORMA	FECHA	ENTIDAD QUE EMITE	OBJETO
<u>Resolución 01</u>	7-Mar-2001	Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa	Por medio de la cual se fijan pautas para la conformación de los Consejos Regionales de Micro, Pequeña y Mediana Empresa .
<u>Resolución 02</u>	7-Mar-2001	Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa	Por medio de la cual se dicta el Reglamento Interno del Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa.

Resolución 01

(Formato PDF)

Resolución 02

Resolución 02

(Formato PDF)

Resolución 01

7-Mar-2001 Consejo Superior de Microempresas Por medio de la cual se fija la tasa máxima a cobrar por concepto de honorarios y comisiones en operaciones de microcrédito.

Resolución 01

(Formato PDF)

Resolución 02

7-Mar-2001 Consejo Superior de Microempresas Por medio de la cual se dicta el Reglamento Interno del Consejo Superior de Microempresa.

Resolución 02

(Formato PDF)

Resolución 03

7-Mar-2001 Consejo Superior de Microempresas Por medio de la cual se fijan pautas para la conformación de los Comités Municipales para el fomento de las Microempresas.

Resolución 03

(Formato PDF)

Resolución 0990      20-Oct-      Ministerio      Por la cual se crea el Comité  
2000      Desarrollo      para la Concertación de la  
Política de Promoción del  
Espíritu Empresarial y de  
Creación de Empresas.

Resolución 0990

(Formato PDF)

Resolución 0988      20-Oct-      Ministerio      Por medio de la cual se  
2000      Desarrollo      designan unos integrantes del  
Consejo Superior de Pequeña  
y Mediana Empresa.

Resolución 0988

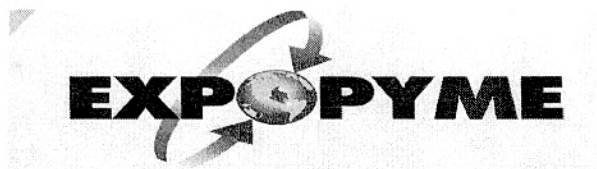
(Formato PDF)

Resolución 0931      27-Sep-      Ministerio      Por medio de la cual se  
2000      Desarrollo      designan miembros ante el  
Consejo Superior de  
Microempresa.

Resolución 0931

(Formato PDF)

ANEXO No. 2. EXPOPYME



Fecha: \_\_\_\_\_

Nit:		Nombre Comercial :	
Razón Social:			
Representante Legal:		e-mail:	
Nombre Gerente:		e-mail:	
Nombre Contacto:	Cargo:	e-mail:	
Dirección Correspondencia:		Apartado Aéreo:	
Ciudad:	Departamento:	Teléfono:	
Fax:		Dirección Home Page:	
Dirección de la Planta:		Propia: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Ciudad:		Departamento:	
Teléfono:		Fax:	



<b>INFORMACION SOBRE EXPORTACIONES</b>			
Ha exportado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	(Pase a la siguiente hoja)
	Si	No	
Exporta regularmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Si	Directamente	Indirectamente
No			
Si la respuesta anterior es afirmativa:			
En que años ha exportado	Directa(años):	Indirecta(años):	
Valor total exportaciones al último año:	Qué porcentaje de sus ventas dedica a las exportaciones?:		
Ha pertenecido a alguna unidad exportadora?	Capacidad instalada utilizada:		
<input type="checkbox"/>			
Si	No		

<b>MERCADOS DE EXPORTACION ACTUALES</b>	<b>NUEVOS MERCADOS OBJETIVOS DE EXPORTACION</b>

<b>DATOS SOBRE EL PRODUCTO/SERVICIO (19 )</b>
---

Por favor marque en la segunda columna si su producto es **Materia Prima (MP)**,  
**Producto Inicial (PI)**, **Producto Final (PF)**, o **Bienes Capital (BC)**

Posición Arancelaria	<b>MP</b>  <b>PI</b>  <b>PF</b>  <b>BC</b>	<b>Descripción del Producto</b>	<b>Marca o Nombre Comercial</b>	<b>Total Unidades Producidas/mes</b>	<b>Unidad de Producción o Unidad Comercial</b>

SE DEBE ANEXAR:

- CERTIFICADO DE LA CAMARA DE COMERCIO VIGENTE
- FOTOCOPIA DEL NIT
- FOTOCOPIA ESTADOS FINANCIEROS
- CATALOGO DE LA EMPRESA (Sí lo posee)

- BREVE HISTORIA DE LA EMPRESA
- FOTOCOPIA DEL CERTIFICADO DE CALIDAD (Sí lo posee)
- FOTOCOPIA DE EVALUACIÓN O DIAGNOSTICO (Sí lo posee)

### **ANEXO No. 3. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

Agradecemos su colaboración al contestar las siguientes preguntas para determinar las fuentes de financiación más usadas en las Pymes del sector textil del Municipio de Itagüí, para adelantar la investigación de grado que en el momento desarrollamos las alumnas Natalia Echeverri y Alejandra Luján en la especialización de finanzas corporativas de la Escuela de Ingeniería de Antioquía.

Gracias a personas como usted es posible desarrollar investigaciones que pueden beneficiar a un sector de la economía que ha sido líder durante mucho tiempo en Antioquía y que ha alcanzado un reconocimiento internacional.

Sabemos que su tiempo es muy valioso y limitado es por lo anterior que el tamaño de la encuesta es moderado.

#### **OBJETIVO DE LA ENCUESTA**

Conocer las Fuentes de Financiación más usadas por las Pymes del sector textil del Municipio de Itagüí.

- a) ¿La empresa ha tomado préstamos en los últimos dos años?

SI  NO

b) A cuál de las siguientes entidades ha recurrido:

- ENTIDADES MULTILATERALES
- BANCOS O CORPORACIONES DE AHORRO
- CORPORACIONES FINANCIERAS
- LEASING
- TARJETA DE CREDITO
- ENTIDADES DE SEGUNDO PISO
- OPERACIONES DE REDESCUENTO
- OTRAS

c) De la respuesta seleccionada anteriormente, ¿Cuál es el nombre de la entidad en la que solicitó el crédito y cual fue la razón ?

---

---

d) ¿Cuánto tiempo demoró el estudio del crédito y su desembolso?

- ENTRE 2 Y 3 DÍAS
- ENTRE 4 Y 6 DÍAS
- MAS DE 1 SEMANA

e) ¿ A qué otras entidades solicitó crédito y no tuvo respuesta positiva, cuál fue la causa de rechazo?

---

---

f) ¿Alguna vez estuvo en mora con su crédito?

SI  NO

¿ Por cuanto tiempo?

- DE O A 30 DÍAS
- DE 31 A 60 DÍAS
- DE 61 A 90 DÍAS
- MAS DE 91 DÍAS

g) ¿Su línea de crédito es flexible?

SI  NO

¿Se ajusta a sus necesidades?

SI  NO

h) ¿Cuál fue la destinación de los fondos del préstamo?

- CAPITAL DE TRABAJO
  - PASIVOS
  - COMPRA DE ACTIVOS
  - OTROS ¿CUÁL O CUALES?
- 

i) ¿Qué rentabilidad reportaron las inversiones financiadas con el crédito? (TIR APROXIMADA)

----- %

j) ¿Qué nivel de endeudamiento actual tiene la empresa? (CIFRA APROXIMADA)

----- %

k) ¿Qué elementos tuvieron en cuenta a la hora de solicitar el crédito?

---

---

---

l) ¿Conoce organismos multilaterales, que presenten recursos a las PYME del sector textil?

SI  NO

¿Ha recurrido a estos?

SI  NO

m) ¿Conoce líneas de fomento que presten recursos a las PYME del sector textil?

SI  NO

¿Ha recurrido a estas?

SI  NO

En caso de ser afirmativa su respuesta, ¿A cuáles entidades?

---

---

---

n) ¿Siente que cuenta con la información suficiente para solicitar un crédito, en cuanto a determinar las necesidades de la empresa y las fuentes de financiación disponibles?

---

---