

Alternativas financieras para pymes en Bogotá D. C.: caso de estudio D. J. Plásticos Asociados S. A. S.*

Resumen

El desarrollo y crecimiento económico de un país como Colombia está influenciado por la creación y vigencia de microempresas, puesto que promueven la economía e intervienen en la disminución de situaciones como la pobreza y el desempleo. Es necesario que estas organizaciones tengan la capacidad de permanecer en el mercado en el que han incursionado para estimular la disminución de la tasa de desempleo. Para lograrlo, se deben tener en cuenta alternativas que les permitan organizar sus recursos con el fin de ser sostenibles en el tiempo.

Las pymes se enfrentan a diferentes obstáculos que en algunos casos impiden que crezcan y subsistan en el mercado. Por tal razón, se realiza una exploración de fuentes de financiamiento y la revisión de su estado del arte, donde se analizan algunos estudios relacionados con el tópico de financiamiento para el crecimiento y desarrollo de microempresas. Aquellos permiten una comparación entre la financiación existente en Colombia, como apoyo a la microempresa, y el emprendimiento con una propuesta de financiación a iniciativas emprendedoras en uno de los países más pobres del mundo: Guinea Bissau, África. El objetivo es elaborar un portafolio de propuestas de financiamiento, aplicado al estudio de caso de D. J. Plásticos Asociados S. A. S., el cual estará respaldado con algunas ideas financieras para pymes.

Palabras clave: microempresa, microcrédito, financiamiento, crecimiento y desarrollo.

* El presente artículo es el resultado del ejercicio de indagación y exploración llevado a cabo dentro del proyecto de investigación formativa Empoderamiento Empresarial Femenino en Latinoamérica, de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Universidad Central.

** Estudiantes del programa de Administración de Empresas de la Universidad Central, miembros del Semillero de Investigación Sagesse.

Autoras:

Paula D. Caviedes Herrera
Diana Cruz Tavera**

Introducción

Las microempresas colombianas representan un alto porcentaje de participación en el progreso económico de Colombia, pero su crecimiento y desarrollo se encuentra obstaculizado por diversos problemas de financiación, lo que impide su contribución en la economía y principalmente en su mejora (Sánchez, Osorio y Baena, 2007).

La microempresa D.J. Plásticos S.A.S. tiene por actividad económica la elaboración y distribución de implementos de aseo. Es un ejemplo de muchas microempresas que no han podido crecer en la industria en la que han incursionado; su participación en el desarrollo económico del país no ha sido de gran influencia puesto que probablemente no ha logrado posicionarse como una microempresa reconocida en su segmento de clientes estratégicos. Además, en cuanto a su autofinanciamiento, no ha logrado cubrir todas sus necesidades para mantenerse en el mercado.

En este sentido, la investigación tiene como objetivo general determinar las causas financieras que impiden el crecimiento de la microempresa D.J. Plásticos Asociados S.A.S. Con miras a este, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

- Explorar el acceso a microcréditos en el sector financiero.
- Establecer los problemas financieros que obstaculizan el crecimiento y desarrollo de la microempresa.
- Realizar el diagnóstico de financiamiento de la microempresa D.J. Plásticos Asociados S.A.S.

- Proponer una serie de consejos financieros para aplicar a la empresa y en general a las Pymes de Colombia.

En general, la presente investigación se orienta al análisis de los retos de las pymes y a comprender el impacto del manejo financiero de estas, en virtud de elementos de apoyo desde la gestión, que permitan la proyección de una empresa con el ideal de brindar elementos para su supervivencia en el corto plazo y un crecimiento gradual dirigido a una estabilidad que garantice su permanencia en el mediano y largo plazo.

Problemática

En Colombia, las microempresas son un ente importante en el crecimiento y desarrollo económico, porque son las principales entidades generadoras de empleo a nivel nacional con un porcentaje de 80,80%. Además, son significativas para el sistema económico por su estimulación en la economía y participación en la disminución de la pobreza y desempleo a nivel nacional. Se dice que en el 2016 las microempresas tenían 11 168 109 empleados, equivalentes al 50,30% del total nacional, según la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias, Acopi (“Las mipymes colombianas...”, 2016). Esto significa que un alto porcentaje de colombianos se encuentra trabajando legalmente, lo que lleva a que la economía colombiana esté en un constante crecimiento y desarrollo porque los trabajadores de aquellas entidades y sus familias también consumen los bienes y servicios producidos por las microempresas.

De esta manera, se cumple el primer modelo económico planteado por Gregory Mankiw, el diagrama de flujo circular. Dicho esquema representa las decisiones que toman las familias y las empresas en el mercado de bienes y servicios en el que interactúan, donde las familias son las compradoras y las empresas, las vendedoras; sucede de forma inversa en el mercado de los factores de producción (Mankiw, 2009). En el caso colombiano, si las microempresas se mantienen en el mercado y son las compradoras, y las familias son las vendedoras o viceversa, entonces, independientemente de la actividad comercial que realicen, de alguna manera el dinero tendrá que llegar a las manos de las familias de nuevo, bien sea porque son empleados de las microempresas o porque son las vendedoras de los factores productivos para que el flujo circular comience de nuevo, así la economía se mantenga en un movimiento constante y en aumento.

El desarrollo de las pymes en Colombia se encuentra obstaculizado por algunos problemas como la ausencia de una definición de la estructura empresarial. Esto puede suceder porque las responsabilidades no se delegan a las personas aptas para desarrollar funciones particulares dentro de esta; por no tener clara la planeación estratégica de la microempresa, esto es, su misión, visión, objetivo general, objetivos específicos, valores y políticas, o por la falta de financiamiento a la microempresa, que la convierte en una entidad incapaz de demostrar grandes ganancias o utilidades para responder con deudas adquiridas. Dicho de otro modo, se sabe que, para las microempresas, las medianas y las pequeñas empresas es difícil mantenerse estables en el mercado y sobrevivir más de un año, pues una de sus principales dificultades es no poder acceder a un microcrédito o crédito bancario para financiar su empresa (Saavedra y Bustamante, 2013).

Algunas razones por las cuales los empresarios no acceden a los microcréditos o créditos para utilizarlos como una ayuda al fortalecimiento de su microempresa y, por consiguiente, como un respaldo económico para responder ante sus empleados y sus clientes, según Saavedra y Bustamante (2013, p. 73) son:

Altas tasas de interés, definidas como “el costo de usar recursos ajenos y como recurso ajeno que se usa en los mercados financieros es el dinero; se suele decir que la tasa de interés es el costo del dinero [prestado]” (Roca, 2002, p. 4). Se entiende que es el costo que los microempresarios deben pagar por adquirir el crédito para financiar su microempresa; por la posibilidad de que este costo sea alto, ellos deciden no recurrir a este medio porque no tienen la capacidad de respaldar la deuda que adquirieron con la entidad a la que se acercaron.

Falta de garantías. Este aspecto aplica tanto a las entidades que otorgan los microcréditos o créditos como a las microempresas. Las garantías se definen como:

Un contrato accesorio, cuyo objeto es asegurar el cumplimiento de una obligación principal [...]. Lo que se busca con la garantía es amparar la obligación del deudor de cumplir con el pago del préstamo que se le ha otorgado, disminuyendo de esta forma el riesgo de un eventual incumplimiento. (Bancoldex, 2005, p. 1).

En este sentido, las garantías se encargan de brindarle seguridad a la entidad que otorga el préstamo a la microempresa de que el dinero que prestó se le pagará junto con sus intereses, lo cual genera una confianza mutua entre la entidad y la microempresa, ya que la deuda será cubierta por completo. A su vez, los microempresarios no tienen la garantía de que el préstamo que les fue concedido realmente sea una ayuda para el fortalecimiento de su microempresa. Por tal motivo, en ocasiones ellos deciden no adquirir una deuda que no puedan solventar, porque su microempresa no genera altos ingresos y porque probablemente no se mantendrá en el mercado durante mucho tiempo. Adicionalmente, contar con la financiación no es garantía de hacer un uso efectivo y eficiente de los recursos; la microempresa debe tener claro dónde, en qué y por qué invertirá lo recibido.

Trámites. Es posible definir este término como “cada uno de los estados o las diligencias necesarias para resolver un asunto” (Trámite, 2005). Por la gestión e incluso por el tiempo del que las personas deben disponer para realizar los trámites que requiere la entidad con el fin de conocer la capacidad de endeudamiento de la microempresa, sus gerentes o representantes deciden no presentarse ante una entidad y ser parte de un proceso de verificación para obtener el microcrédito.

Disponibilidad de recursos. Hace referencia a los recursos que la microempresa posee para solventar su deuda, en este caso, los recursos financieros necesarios para la compra de insumos o materiales necesarios que serán utilizados en la producción del bien y que en la venta del mismo se podrán recu-

perar, invertir y obtener una ganancia. Generalmente, se reinvierte su totalidad durante un tiempo para posicionar la microempresa en el mercado, aunque, si la microempresa no cuenta con los suficientes recursos financieros, no podrá acceder a un crédito porque no logrará cancelar su deuda con la entidad que le concedió el préstamo.

Teniendo presente lo expuesto anteriormente, la microempresa D.J. Plásticos Asociados S.A.S. ha identificado la dificultad de acceder a un microcrédito o crédito bancario para financiarse. La representante legal Andrea Giraldo y el representante legal suplente y socio de la empresa Miguel Herrera afirman:

nos ha sido difícil acceder a un crédito de financiamiento, porque a las entidades que nos hemos acercado, la mayoría de ellas como requisito exigen que la microempresa tenga uno o dos años, que además demuestre que tiene grandes ganancias. Y el señor Miguel agrega: si la microempresa tuviera grandes ganancias no se verían en la necesidad de acceder a un crédito bancario con el fin de financiarla. (M. Herrera, entrevista con las autoras, 26 de marzo de 2017)

A partir de lo anterior, cabe entonces preguntarse cuáles son las principales causas financieras que impiden el crecimiento y desarrollo de la empresa D.J. Plásticos S.A.S.

Referente teórico

En Colombia, la microempresa está definida por la Ley 590 de 2000 (art. 2) como aquella unidad de explotación económica que realiza una persona natural o jurídica en diferentes actividades empresariales, siempre y cuando siga los parámetros establecidos como

no pasar de diez trabajadores en la planta de personal y que el valor de los activos debe ser inferior 501 salarios mínimos mensuales vigentes (smmlv).

Además, para el caso de este proyecto, el tipo de sociedad es la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.). Según la Ley 1258 de 2008 se define como la constitución de “una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables de sus respectivos aportes” (art. 1). Asimismo, “es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas” (art. 3).

Es necesario resaltar que las microempresas, para su sostenimiento y crecimiento económico, deben contar con un capital que las respalde en sus actividades económicas y, en ocasiones, estas se encuentran financiadas para desarrollar su actividad. Se entiende por financiamiento al “conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten un proyecto” (Financiamiento, s. f.). Es decir, consiste en el aporte en dinero destinado a una empresa u organización para que sea invertido bien sea en la compra de materiales, maquinaria y establecimientos, o bien en su fortalecimiento, con el objetivo de ser una microempresa económica y productivamente sostenible, de manera que ser fortalezca contra una eventual quiebra y el cierre.

De hecho, los recursos que obtiene la microempresa para sostenerse provienen claramente de las fuentes de financiamiento. Sobre estas, Fernández (2009) afirma que “proveen los recursos a la empresa para poder adquirir bienes o servicios a plazos y además, por lo general tienen un costo financiero” (p. 3). Entonces, las fuentes de financiamiento son entidades como bancos, empresas que apoyan el emprendimiento y diferentes programas de desarrollo económico del país que se encuentren dispuestas a brindar su apoyo pecuniario a los microempresarios.

Las fuentes de financiamiento se dividen en tres clases: la primera es la fuente autogeneradora de recursos. Sobre ella, Fernández (2009) expone que es aquella proporción creada o producida por la empresa, es decir que la misma empresa, gracias a la venta de sus productos o servicios, puede finan-

ciarse a ella misma sin verse en la necesidad de adquirir un préstamo para crecer y desarrollarse como empresa.

Existen ejemplos claros de empresas que son autogeneradoras de recursos, como Productos Ramo, microempresa que supo sostenerse en el tiempo y aumentar el nivel de empleados para resaltar su figura de compañía familiar¹. La multinacional Totto es un ejemplo más de esas microempresas que surgen en el mercado y que crecen por ser autogeneradoras de recursos. Gracias a su constancia ha logrado posicionarse como una de las marcas líderes de moda a nivel latinoamericano y su misión es

ser la organización líder en el desarrollo, producción y comercialización de productos de excelente calidad, dentro de un mercado global, fortaleciendo su marca y promoviendo el desarrollo integral de su personal, clientes, proveedores, colaboradores y accionistas, logrando crecimiento, rentabilidad y solidez, con responsabilidad social. (Totto, 2016)

También por los valores que tiene como organización, que son, innovación, lealtad honestidad, responsabilidad, humildad y constancia, Totto ha generado una reputación e integridad en la sociedad por su trabajo y calidad.

La segunda fuente de financiamiento corresponde a todas las fuentes internas, provenientes de los accionistas de la empresa (Fernández, 2009). A través de ella son los accionistas quienes se encargan que sus aportes a la empresa la sostengan y pueda desarrollarse con el tiempo. Como ejemplo se encuentra Ecopetrol S.A., que es la empresa más grande de Colombia y la principal petrolera del país; tiene una gran participación en el transporte y refinación de petróleo en el país y, para mantenerse activa como empresa en la economía colombiana, ha trabajado con valores como responsabilidad, integridad y respeto (Ecopetrol, 2014). Se sostiene y mantiene en actividad por el aporte y apoyo de sus accionistas, quienes son un ente importante para la toma de decisiones organizacionales.

De igual forma, el Corporativo Colombina es una empresa que tiene presente a sus accionistas. Por medio de ellos, obtiene recursos para continuar ofreciendo sus productos a los colombianos y conservar su estabilidad económica como

lo ha hecho hasta el día de hoy. De esta manera, ha logrado ser económica y socialmente sostenible, y, como capital colombiano con más de 80 años produciendo que ofrece diferentes líneas de alimentos, es una de las compañías más grandes y reconocidas en el sector de alimentos por su alta calidad (Colombina, 2014).

Por último, y en las que la investigación estará enfocada, están las fuentes externas de financiamiento, encargadas de proporcionar recursos provenientes de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización (Fernández, 2009). Se entiende que son las entidades que apoyan monetariamente mediante una financiación del desarrollo económico y productivo de una organización e, incluso, la mejora de su infraestructura. Un claro ejemplo es la creación de la empresa Dointech, un caso de éxito de emprendimiento apoyado por el Fondo Emprender, a través del apoyo del Sena. Esta empresa se dedica a la automatización de edificios, cableado de estructuras y seguridad electrónica (Fondo Emprender, 2016).

En Bogotá D. C. existen fuentes externas para financiar microempresas y pymes provenientes de diferentes entidades de financiamiento. Como ejemplos

Es necesario resaltar que las microempresas, para su sostenimiento y crecimiento económico, deben contar con un capital que las respalde en sus actividades económicas...

¹ Fue fundada en 1950 por don Rafael Ramo y se dedica a la producción de alimentos de alta calidad para toda la familia (Productos Ramo, s. f.).

También encontramos a Bogotá Emprende, un programa de la Secretaría de Desarrollo Económico y de la Cámara de Comercio de Bogotá, aliados con Bancoldex.

de ellas están Oportunidad Latinoamericana Colombia, OLC, que “opera programas de microcrédito, ahorro, seguro y busca la transformación integral (social, financiera y espiritual) de los microempresarios de los sectores más vulnerables de la población (estratos 1, 2, 3)” (OLC, 2016).

OLC ofrece cuatro planes de microcrédito para apoyar a los empresarios, emprendedores o microempresarios; estos planes tienen por nombres plan Grupo de Confianza (GC), plan Grupo Solidario, Plan Individual y, por último, pero no menos importante, el plan Individual con Ahorro. El primer plan consiste en “agrupaciones de microempresarios que se establecen y forman para mejorar su calidad de vida a través de acceso a las microfinanzas. Son conformados por grupos de 7 a 25 miembros de una misma comunidad o sector” (OLC, 2016). En este plan se pueden encontrar beneficios como acceso al sistema financiero, fortalecimiento a la microempresa, préstamos desde \$ 300 000 hasta \$ 2 000 000, bajos intereses y costos administrativos, entre otros.

El segundo plan consiste en “agrupaciones de microempresarios que vienen del plan GC y son conformados por grupos de 3 a 6 miembros de una misma comunidad o sector” (OLC, 2016). En este plan se pueden evidenciar benefi-

cios como préstamos desde \$ 500 000 hasta \$ 1 500 000, bajos intereses y costos administrativos.

El tercer plan “es un producto especialmente diseñado para fortalecer a los micro, pequeños y medianos empresarios” (OLC, 2016). Sus beneficios son el acceso a un crédito rápido, bajos intereses y costos administrativos. El plan cuatro se refiere al plan individual con ahorro, el cual es un “producto diseñado para clientes que han estado en el plan GC [...] quienes por su excelente comportamiento están en la posibilidad/capacidad de asumir un crédito individual con ahorro”. En este plan se encuentran beneficios como el no requerimiento de un codeudor (OLC, 2016).

Otra entidad que brinda su apoyo a las microempresas es la REDCOO, red de empresarios asociados a Coomeva. Expone dos formas de ayudar al emprendimiento empresarial colombiano: el primero es el microcrédito de emprendimiento, que requiere de unos requisitos para lograr un financiamiento con la REDCOO; la segunda manera de apoyo que brinda es la del microcrédito para el fortalecimiento (REDCOO, 2016). Para los microcréditos que ofrece esta entidad, se debe tener en cuenta que presenta un monto máximo de \$ 30 000 000 a un plazo de 60 meses, con un periodo de gracia sujeto a aprobación por 6 meses. Para esto, se debe presentar el plan de la empresa, la antigüedad de la empresa hasta 24 meses y la asociación a Coomeva por un mínimo de 90 días (REDCOO, 2016).

También encontramos a Bogotá Emprende, un programa de la Secretaría de Desarrollo Económico y de la Cámara de Comercio de Bogotá, aliados con Bancoldex, el cual “ha establecido un cupo especial de crédito dirigido a las micro- y pequeñas empresas en el territorio nacional que estén participando en programas de formalización empresarial liderados por las Cámaras de Comercio o por los gremios empresariales del país” (Bogotá Emprende, 2016). Asimismo, el Fondo Nacional de Garantías es otra opción para los microempresarios y para las pymes si quieren adquirir una forma de financiamiento para su proyecto porque es “la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías” (Fondo Nacional de Garantías, 2016). El Fondo Nacional de Garantías S.A. posee tres líneas de garantías, una de ellas es la empresarial, “dirigida a empresas consideradas mipymes que desarrollen cualquier actividad económica excepto del sector agropecuario primario” (Fondo Nacional de Garantías, 2016).

Para acceder a esta línea, es necesario realizar una serie de pasos: el primero consiste en que la persona o la empresa que se encuentre interesada en el crédito debe acercarse a un intermediario financiero para solicitar el crédito; luego de esto, se verifica que la empresa tenga la capacidad de repagar el crédito, así el intermediario financiero le solicitará a la empresa la entrega de garantías que respalden el crédito que se les desembolsará. Después, es necesario que el empresario firme la aceptación de la garantía del Fondo Nacional de Garantías. Posteriormente, la entidad financiera solicitará la garantía al Fondo Nacional de Garantías y el empresario no deberá realizar ningún trámite. Por último, el desembolso del crédito se realizará junto con el cobro de la comisión por otorgar la garantía de la entidad (Fondo Nacional de Garantías, 2016).

Además, como fuente adicional de financiamiento está el Mundo Mujer. Este banco ofrece como producto de crédito el financiamiento a la pequeña empresa y se encuentra dirigido a los pequeños empresarios (hombres o mujeres) que presentan necesidades de inversión más altas como requisitos para iniciar con el proceso de la solicitud del crédito. Exige que la microempresa o negocio tenga 24 meses de funcionamiento, ser persona natural y la fotocopia de la cédula de ciudadanía (Mundo Mujer el Banco de la Comunidad, 2016).

Antecedentes

Dentro de esta temática, se han desarrollado diversas investigaciones. En el estudio de Sánchez et ál. (2007), se ahonda en el financiamiento de las pymes en Colombia y se llega a la conclusión de que “es necesario crear confianza entre el sector empresarial y las entidades financieras, con el fin de mejorar la información que las entidades financieras tienen de las empresas” (p. 324). Tanto las pymes como las entidades financieras no poseen la información clara una de la otra, es decir, los empresarios o gerentes que están dirigiendo las pequeñas y medianas empresas no tienen conocimiento acerca de las condiciones bajo las cuales se debe realizar un debido proceso ante la entidad financiera y los beneficios que este mundo les podría ofrecer. Esto mismo ocurre con el sector financiero, que no tiene toda la información requerida de las pymes porque sus dueños o gerentes no les brindan todos los datos, como sus registros contables o información financiera, debido a que no llevan este aspecto de manera organizada ni sistematizada (Sánchez et ál., 2007). Por tal motivo, se puede afirmar que

existe desconfianza entre las pequeñas y medianas empresas y las entidades financieras, lo que crea una brecha para su crecimiento y, por consiguiente, de la economía y desarrollo del país, a menos que se cree un vínculo de confianza entre ellas.

Con respecto a las fuentes de financiamiento, Zuleta (2011, p. 5) propone “identificar la estrategia seguida para facilitar el acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Colombia, así como instituciones e instrumentos utilizados con ese propósito”. Para lograr lo propuesto por el autor, se realizó una descripción del sistema de crédito y de los productos financieros que están dirigidos a las pymes, seguido de una identificación de las principales estrategias e instituciones que facilitan el proceso y acceso al financiamiento. Entre las instituciones que presenta en su documento final se encuentran Bancoldex, el Fondo Nacional de Garantías, la Banca de las Oportunidades y algunos intermediarios privados con la finalidad de mostrar en el panorama general conclusiones. Estas hablan de los pocos instrumentos evaluadores de riesgos existentes para el desarrollo de las pymes; la necesidad de un mayor número de entidades financieras que estén dispuestas a apoyarlas con el objeto de reducir los márgenes financieros y costos de transacción, y, por último, el acceso de las pymes a los recursos de financiamiento otorgados por Bancoldex, el Fondo Nacional de Garantías y la Banca de las Oportunidades, en beneficio del valor, el número de operaciones y la cantidad de beneficios obtenidos a través del financiamiento ofrecido por ellas (Zuleta, 2011). Por tanto, es importante comprender que el desarrollo empresarial colombiano depende no únicamente de microempre-

sarios, empresarios, dueños o gerentes de las pyme, sino también del apoyo que reciben de entidades como las mencionadas anteriormente, para que continúen con sus actividades y aportado al crecimiento económico del país.

Además, en un estudio realizado por el Banco Mundial con el objetivo de dar a conocer las tendencias actuales y los desafíos en la política financiera de las pymes, se hizo una recolección y análisis de datos de entidades de crédito y otras organizaciones pertinentes colombianas. Allí se expresa que el acceso a financiamientos es más fácil para las grandes empresas y para las personas que son clientes de la banca que para las pequeñas y medianas empresas, sin importar que ellas son las mayores generadoras de empleo (Banco Mundial, 2008).

En dicho estudio, el Banco Mundial (2008) se centró en realizar un análisis del porqué, cómo y en qué medida los bancos están dispuestos a ofrecer los servicios de financiamiento a las pymes, según sus modelos comerciales y de gestión de riesgos. En ese sentido, realizó y aplicó un cuestionario con la finalidad de facilitar el análisis y recolectar de manera confidencial la información que requería de los siete bancos a los que acudió. Dentro de ellos está una compañía de financiamiento comercial especializada en *leasing* y concluyó que el otorgamiento de préstamos a las pequeñas y medianas empresas aún es subdesarrollado, pero manifiesta la esperanza de que este vaya cambiando y mejorando a medida que el mercado colombiano madure, ya que los bancos están trabajando arduamente para adaptarse a los cambios que se están presentando. Además, las restricciones y políticas existentes para aprobar los préstamos realmente no son limitan-

tes para que las pymes accedan a ellos. El gobierno colombiano no tiene programas de financiamiento, que pueden ser optimizados si se centran en la adición y en el desarrollo de nuevos instrumentos que otorguen mayor financiamiento.

En suma, estos tres documentos tienen en común su preocupación por la disminución en el número de solicitantes del crédito durante el proceso de verificación para su obtención y manifiestan la necesidad de confianza de parte de los microempresarios con las entidades financieras que poseen la capacidad de otorgarles el crédito que ellos solicitan. Por otra parte, existe desconfianza sobre la información que estas entidades ofrecen de sus productos y los dueños de las microempresas no conocen programas que tiene el gobierno colombiano para el apoyo financiero de las pymes y compañías privadas que también tienen proyectos destinados a tal apoyo financiero. Este hecho influye en el temor que ellos sienten al acudir a sus servicios de préstamos, pero, aun así, tanto el Estado como el sector privado están trabajando para generar un lazo de confianza entre estos dos mundos.

En este nivel de la investigación, y por medio de los estudios que se han analizado, el trabajo realizado por García y Díaz (2011, p. 3) nos permite realizar una comparación entre la financiación existente en Colombia, como apoyo a sus microempresas y emprendimientos, con la propuesta de financiación a iniciativas emprendedoras en uno de los países más pobres del mundo: Guinea Bissau, África.

Tabla 1. Comparación entre la microfinanciación colombiana y microfinanciación como una propuesta para el África subsahariana

Microfinanciación en Colombia	Microfinanciación en África subsahariana
Microcrédito es definido como “el conjunto de préstamos de montos pequeños concedidos a la población de bajos recursos que tienen acceso restringido a los créditos de la banca tradicional” (Banco de la República, 2010, p. 3).	Los microcréditos son “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Fuertes y Chowdhury, citados por García y Díaz, 2011, p. 5).

Microfinanciación en Colombia	Microfinanciación en África subsahariana
Los programas de microcréditos tienen como finalidad satisfacer las necesidades de financiación de microempresas (Banco de la República, 2010, p. 3).	El objetivo final de los microcréditos es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, constituir una herramienta para reducir al acceso a los recursos financieros y ayudar a los pequeños microempresarios a crear su propio negocio (García y Díaz, 2011, p. 5).
Sus principales beneficiarios han sido, “mujeres cabezas de hogar, microempresarios, pequeños comerciantes, agricultores, campesinos sin tierra, familias desplazadas, indígenas y personas involucradas en proyectos de subsistencia” (Banco de la República, 2010, p. 4).	Sus principales clientes o beneficiarias son las mujeres, ya que “ellas son las desfavorecidas entre los pobres, estando marginadas de los recursos económicos, sociales y políticos de sus países” (Lacalle, citado por García y Díaz, 2011, p. 16). Además, porque se “ha comprobado que las mujeres son capaces de derivar mayores beneficios económicos para los integrantes de sus familias que los hombres” (Yunus, 1999, citado por García y Díaz, 2011 p. 16).
“La generación de pequeños préstamos a un amplio sector de la población de escasos recursos les ha permitido obtener grandes logros a nivel económico y social” (Banco de la República, 2010, p. 27).	“La concesión de microcréditos no debe estar únicamente guiada por la búsqueda de rentabilidad, sino que también se ha de obtener una utilidad social adicional” (Gutiérrez Nieto, 2005, citado por García y Díaz, 2011, p. 7).

Fuente: elaboración propia.

En primer lugar, es posible identificar que, para Colombia y para la propuesta de financiación para el África subsahariana, la definición de microcrédito tiene significados similares porque los dos buscan ayudar a las personas de bajos recursos, pero en Colombia lo hacen porque aquellas personas no tienen la posibilidad de acceder a la banca normal y en África su finalidad es que la calidad de vida de las personas mejore al concederles el crédito para que creen su negocio.

Ahora bien, la finalidad de otorgamiento de los microcréditos en Colombia es satisfacer las necesidades de las microempresas y no colaborar con su crecimiento y en la mejora

... para Colombia y para la propuesta de financiación para el África subsahariana, la definición de microcrédito tiene significados similares.

de la calidad de vida de los colombianos. El objetivo de los microcréditos aprobados en el África sí es la mejora de la calidad de vida y que sean una herramienta que contribuya a reducir la oportunidad de acceso al sistema financiero.

Otro aspecto destacable es que Colombia y África han coincidido en que sus principales beneficiarios de microcréditos sean personas realmente de bajos recursos, sobre todo las mujeres, ya que en la actualidad también son contribuyentes del desarrollo económico y pueden generar ingresos adicionales a sus familias, a la sociedad y al país. Además, es posible evidenciar que los microcréditos, en los dos casos, son una gran ayuda para el bienestar social económico tanto de Colombia como del África, porque, de esta manera, se fomenta el crecimiento del país y del continente, y, sobre todo, fortalece la equidad e igualdad de género.

Por último, el trabajo de Miguel et ál. (2011, p. 11) expone que en el África subsahariana “una de cada dos personas sobrevive con menos de un dólar diario y tanto en el África subsahariana como en Asia meridional casi tres de cuatro personas subsisten con menos de dos dólares”. Allí también se proponen analizar algunos medios que ayuden a solventar los problemas de cooperación al desarrollo, ayuda oficial al desarrollo, la pobreza y la desigualdad

de los países empobrecidos (Miguel et ál., 2011). Estos países, a diferencia de Colombia, realmente viven en una situación difícil de supervivencia por sus bajos recursos económicos; el sostenimiento o puede depender de las propuestas de microcréditos de financiamiento para ellos que son necesarias para su crecimiento. En Colombia la persona es considerada pobre si gana menos de \$7454 al día y, si vive en el campo, si gana menos de \$4925 (Arias, 2016). En África se tiene una mayor oportunidad de acceso a pequeños créditos para continuar con sus negocios o para iniciar con un emprendimiento frente a la probabilidad de que un colombiano acceda a un crédito, aun cuando no tiene un negocio o una microempresa que demuestre grandes ganancias para solventar su deuda.

Esto lleva a sostener que el desarrollo y crecimiento económico de países como Colombia y los que hacen parte de África subsahariana dependen en un alto porcentaje de la estabilidad de las microempresas y de los créditos otorgados por las entidades a ellas y a los beneficiarios que han establecido en sus programas de financiamiento, ya que sin ellos la economía de estos países se vería gravemente afectada y sin oportunidad de progreso alguno ni de participación en el mercado mundial.

Colombia y África han coincidido en que sus principales beneficiarios de microcréditos sean personas realmente de bajos recursos, sobre todo las mujeres...

Metodología

La metodología implementada para responder a la pregunta problema es cualitativa, la cual usa produce datos descriptivos: la voz propia de las personas entrevistadas y su conducta observable.

La metodología implementada se desarrolló en cinco etapas:

1. Estructuración de la problemática y revisión de las fuentes bibliográficas
2. Exploración de las fuentes de financiamiento y análisis de los estudios relacionados con la financiación para el crecimiento, desarrollo y fortalecimiento de las microempresas
3. Elaboración del formato de entrevistas y recolección de la información de la microempresa D.J. Plásticos Asociados S.A.S.
4. Análisis de los resultados obtenidos
5. Elaboración de un portafolio de propuestas de financiamiento aplicado al estudio de caso
6. Elaboración de un conjunto de propuestas que se orienten a un adecuado uso de las finanzas en la microempresa D.J. Plásticos Asociados S.A.S. y otras pymes en Colombia

Resultados

La microempresa D.J. Plásticos Asociados S.A.S., ubicada, en el barrio Patio Bonito II Sector, de la localidad de Kennedy, y Bogotá D. C., se dedica a la elaboración de productos de aseo y a su comercialización. Se encuentra enfocada en la realización y distribución de bolsas de plástico; sin embargo, presenta problemas organizacionales y especialmente financieros, que impiden su crecimiento y el acceso a microcréditos para sostener sus actividades en el mediano y largo plazo. A partir de un trabajo de asesoría financiera se dieron los siguientes resultados:

Las instituciones de financiamiento para las microempresas evalúan la capacidad de estas para dar un adecuado manejo de los recursos financieros que poseen

El portafolio de fuentes de financiamiento ofrecido como producto final a la microempresa incluyó no solo las entida-

des (antes expuestas) más compatibles con los intereses económicos de la microempresa, sino además un mapa de

acciones financieras que, aplicadas, le permitirá a la empresa conocerse y organizarse mejor.

Tabla 2. Portafolio de financiamiento de la microempresa

Portafolio y plan de trabajo para la empresa D. J. Plásticos Asociados S. A. S.			
Opciones de financiación	Autofinanciamiento	Fuentes internas de financiamiento	Fuentes externas de financiamiento
Características	La financiación se respalda con los recursos de la empresa.	Busca socios accionistas para que aporten capital a la empresa. Se basa en la confianza generada por terceros para invertir en las actividades de la empresa.	Entidades bancarias con requisitos que buscan a nivel global garantizar la sostenibilidad de la organización y su capacidad de responder a los créditos solicitados: <ul style="list-style-type: none"> • Fondo Emprender • Oportunidad Latinoamérica Colombia • REDCOO • Bancoldex • Fondo Nacional de Garantías S. A. • Mundo Mujer
Plan de trabajo	<p>Se le propone a la empresa la organización de una base de datos integrada donde se almacenen los datos de los clientes, los empleados y colaboradores en las actividades de la empresa, con el fin de definir sus proyecciones de ingresos y gastos de nómina mensuales.</p> <p>Se propone destinar el 50% de las ganancias de la empresa para la reinversión en corto plazo y el 50% restante para el soporte de las necesidades de los socios.</p> <p>Se propone un sistema de proyección de costo que permita identificar tres escenarios de acción para los presupuestos de la empresa y el manejo de las materias primas y trabajo del personal.</p>	<p>Se plantea la organización de procesos de la empresa, especialmente aquellos relacionados con la información contable de esta.</p> <p>Se recomienda el diseño de un catálogo completo de los productos de la empresa y los logros alcanzados por esta con el fin de dar a conocer información clara y certera a aquellos ángeles inversionistas que puedan contribuir a la empresa.</p> <p>Se recomienda hacer una base de datos con la información de empresas, personas y entidades extranjeras que puedan interesarse en apoyar financieramente a la microempresa, junto con los requisitos que piden en garantía de su sostenibilidad.</p>	<p>Se recomienda:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistematizar toda la información contable de la empresa desde su creación, elaborar informes mensuales de los principales indicadores de liquidez, rendimiento y endeudamiento de la empresa, y la construcción de comparativos que permitan identificar el nivel de crecimiento de los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y egresos de la microempresa.

Continúa...

... Viene.

Portafolio y plan de trabajo para la empresa D. J. Plásticos Asociados S. A. S.			
Opciones de financiación	Autofinanciamiento	Fuentes internas de financiamiento	Fuentes externas de financiamiento
	Se proponen estudios de tiempos para mejorar la productividad y elevar el número de productos finales para el cliente y la reducción en sus costos.	Se recomienda determinar el porcentaje de rentabilidad posible para ofrecer a los nuevos inversionistas sin afectar las utilidades de los socios actuales.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar una propuesta consolidada de los planes de pago que plantea la empresa para el pago de diferentes montos de dinero que se solicitarían a la entidad financiera. • Organizar en detalle los documentos de la empresa, RUT, certificados de Cámara de Comercio, representante legal, minutas de constitución y funcionamiento de la empresa. • Organizar los procesos de mejora que se impulsarán en la empresa para atender a un número mayor de clientes, la satisfacción de los colaboradores de la empresa y los planes para aumentar el porcentaje de ingresos de la microempresa.

Fuente: elaboración propia.

El primer eslabón para el crecimiento de una microempresa es su proyección del futuro y el adecuado entender de su estructura de trabajo

Antes y después de la asesoría de la empresa. Al iniciar la investigación se evidenció que los líderes de la empresa no tenían un conocimiento claro de los objetivos que esta buscaba, lo cual implicaba

tomar decisiones equivocadas y fallas en la comunicación con las personas que estaban involucradas en ellas. Tampoco había una identidad organizacional que permitiera dar una identidad a la organización y marcara la diferencia entre negocio (cumplimiento de actividades a corto plazo para recibir beneficios inmediatos) y empresa (actividades y decisiones que conducen a una estabilidad a largo plazo para el beneficio de los accionistas y de los clientes).

Estas fallas conducían, a su vez, a un inadecuado uso de recursos y a la falta de planificación financiera a mediano y largo plazo, pues los líderes estaban preocupados por duplicar las ganancias actuales sin contemplar un sistema de

ahorro para la empresa y la constante reinversión para la preservación de activos y fuentes de financiación con el capital generado por la empresa.

Con los resultados de las entrevistas se determinaron grandes amenazas y debilidades que podrían conducir a la empresa a graves problemas operativos y financieros, en los cuales deberían emprender acciones de mejora para evitar que la empresa entrara en liquidación y cierre de actividades. Fue por esta razón que se formuló un conjunto de estrategias para la empresa, un plan de trabajo de intervención donde se dio asesoría a los líderes para que pudieran proyectar la empresa a mejorar su nivel de calidad en las operaciones y tuviera como enfrentarse a problemas financieros. Con lo anterior, se han realizado una serie de propuestas para la microempresa D. J. Plásticos Asociados S. A. S., con la finalidad de que mejore en algunos aspectos, agregue valor a sus productos, pueda consolidarse en el mercado y mantenerse vigente en la industria:

Aumentar la rentabilidad

Se debe llevar un registro de la cantidad de bolsas que se pueden cortar de un rollo de plásticos, el tiempo que se demora el personal realizando esta labor y el número de bolsas que producen por día, ya que la microempresa podría controlar el desperdicio de materiales y el tiempo muerto. De esta manera, desarrollaría una eficiencia y eficacia en la actividad de producción, con la finalidad de reducir costos y gastos innecesarios y, así, producir la cantidad establecida como meta durante la jornada laboral, al igual que entregar a tiempo los pedidos requeridos por sus clientes para aumentar su rentabilidad.

Generación de empleo

Visión a futuro. Como se evidencia en los casos exitosos, cuando se mejora el control de las operaciones de una empresa y se generan mayores beneficios a las personas, se logran grandes avances operativos que permiten el crecimiento de la empresa. Un ejemplo de esto es el reconocido caso de Toyota, en el cual se dieron herramientas para mejorar los sistemas de producción que permitieron el crecimiento de la compañía y su sostenibilidad.

La microempresa D. J. Plásticos Asociados S. A. S., al implementar un control sobre su producción, la calidad de su producto y su entrega a tiempo, tiene la oportunidad de crecer y convertirse en una empresa que generaría empleos

directos e indirectos. Además de lograr una fidelización con sus clientes por su puntualidad y la calidad de su producto, también obtendría un reconocimiento de parte de ellos con otras personas cercanas a sus clientes y su producción aumentaría. Esto llevaría a la empresa a generar más puestos de trabajos y además podría ampliar su portafolio, que influiría en la contratación de más personal para el desarrollo de los otros productos que se realizarían.

La microempresa debe velar por poseer y ofrecer un clima laboral apropiado a su personal de trabajo y a las personas que ingresen. También debe cumplir los deberes laborales adquiridos y tener en cuenta las ideas que sus empleados proponen para su crecimiento. Hacerlo generaría un reconocimiento de voz a voz sobre las condiciones bajo las que se encuentran trabajando las personas e incrementaría el resultado esperado de la labor de ellos. Esto deriva en un beneficio a la microempresa con sus clientes actuales y los futuros, porque también es un medio por el cual se puede dar a conocer y obtendría una mayor demanda de sus productos, lo cual provoca una mayor producción y un aumento en la generación de empleo.

Modelos de contratación

Situación actual. Actualmente la empresa cuenta con un sistema de contratación por obra o labor, donde los empleados reciben un pago correspondiente a las labores realizadas según un proyecto específico; no existe confianza en la calidad del trabajo pues es variable la demanda de personal. A nivel financiero no se tiene un adecuado consolidado de los gastos que se destinan al pago de nómina y, a su vez, se presentan fallas en la determinación de ingre-

Los destinados a la reinversión de las actividades de la empresa en relación con oportunidades del talento humano. Se determina también que, al no existir un nivel de confianza en los empleados, existe el riesgo de que estos no trabajen bajo parámetros de alta calidad y se dé paso a mayores problemas en las operaciones de la empresa.

Recomendación para la empresa. Se espera que D.J. Plásticos Asociados S.A.S. se convierta en una empresa que podrá prescindir de un contrato por obra o labor. A largo plazo, se considera que tendrá una estabilidad financiera que permita la contratación de personal a partir de contratos a término fijo e indefinido que permitan detallar con claridad cada una de las responsabilidades de las partes involucradas (empleador y trabajador), así como las sanciones que contraería el cumplimiento de los acuerdos establecidos. Se considera que estos tipos de contrato dan mayor seguridad a los trabajadores que el contrato manejado en la actualidad, que es por obra o labor y a destajo.

Dentro del modelo de contratación que la microempresa establezca se pueden desarrollar unas políticas que ayuden a las madres cabeza de familia, brindándoles horarios asequibles, con el objetivo de que puedan cumplir con su labor y tener tiempo para compartir con sus hijos.

Estrategias para mejorar su relación con los clientes y atraer más

Relación actual con los clientes. La empresa no tiene conocimiento de los clientes leales que acuden con total confianza a la organización para adquirir los productos requeridos en sus funciones operativas. Tampoco se tiene un perfil de la oferta de valor de la microempre-

sa para generar un alto impacto en aquellos que se acercan por primera vez a los productos que esta ofrece. Esto genera amenazas en su sostenibilidad y en su funcionamiento.

Es necesaria una clasificación de los clientes de la compañía y determinar el número de ellos según la clasificación de clientes leales, frecuentes y primeros compradores. Esto se hace con el propósito de determinar el porcentaje de clientes que mantienen su confianza y juegan un papel fundamental para determinar los niveles de ingreso, ya que estos son activos intangibles que deben ser cuidados en beneficio de mantener el nivel de operación de la empresa. Cuando se crean relaciones de confianza con los clientes y se conoce su perfil, se obtienen herramientas para ofrecer actividades de valor que fortalezcan los vínculos existentes y se creen mayores redes con nuevos clientes, pues los clientes actuales pueden recomendar los productos y así generar una publicidad voz a voz que permita el crecimiento financiero de la empresa en cuanto a ingresos y utilidades.

Plan de acción y beneficios. Se propone un plan denominado Cliente salva D. J., en el cual, a partir de la consolidación de una base de datos, se tendrán los contactos de los clientes más frecuentes y que han creado un vínculo con la empresa. Esto contribuirá a la comunicación masiva para realizar encuestas que permitan identificar los puntos fuertes y débiles de la empresa, a su vez que se hará la apertura a un espacio de sugerencias e ideas por parte de los clientes sobre mejoras que desearían ver en el producto.

D.J. Plásticos Asociados S.A.S. debe hacer campañas de publicidad de su producto no solamente para microempresa, sino también campañas de reconocimiento entre los pequeños comerciantes. Es decir, puede relacionarse con supermercados, restaurantes y negocios que se encuentren localizados en los barrios, con la finalidad de surtirlos de bolsas, que sean de un material de calidad y le brinde la garantía del uso de ellas y de su capacidad para soportar el peso de los desechos. Esto les permitiría mejorar su relación con los clientes y sería de beneficio mutuo.

Las bases y proyecciones sociales de las instituciones financieras juegan un rol esencial en la economía de un territorio

Como se resaltó en la comparación de las instituciones colombianas frente a aquellas del África subsahariana, los ideales sociales juegan un papel esencial para elegir los acto-

res que serán apoyados a partir de la financiación de sus emprendimientos y proyectos. También se plantean escenarios diversos en relación con los logros que alcanzarán.

La microempresa presenta otras fallas financieras que afectan el adecuado uso de sus recursos

Al analizar el manejo de los recursos de la microempresa D. J. Plásticos S. A. S., se encuentra una falla que quizás se repite en muchas pymes en Colombia: la falta de una adecuada organización de los recursos, en virtud de conducirlos a mejorar su rentabilidad en el largo plazo. Al visitar a la empresa no se evidenció un conocimiento certero de las funciones que cumplían cada uno de los activos en su propiedad, a la vez que fue evidente una falta de planificación de los gastos, costos y financiación a la que iban a acudir en el corto y largo plazo para dar sostenibilidad a la actividad operativa de la organización. Esto se acompaña de un entendimiento de la aplicación de conceptos, como activo, pasivo, patrimonio, rentabilidad, costo, gasto, ingreso, liquidez y endeudamiento, dentro de la empresa. Aun cuando se entienda la definición global a nivel contable de estos, muchas veces se pasa por alto su significado real según la actividad económica que se realiza. A continuación, detallamos cada uno de ellos:

En el caso del activo, entendido como aquellos bienes y derechos de una empresa, no es suficiente la adquisición de equipos, construcciones y el nivel de efectivo que logra acumular una empresa: es esencial valorar la función de cada uno de estos y proyectar el nivel de respaldo que dan para el crecimiento de la empresa. A nivel de ejemplo, se podría considerar la maquinaria para las microempresas a diferencia de las grandes industrias; este es un elemento que contribuye a mejorar el trabajo cotidiano y es esencial para mantener en orden las adecuadas actividades de las personas que trabajan dentro de estas. Sin embargo, no se evalúan sus características funcionales y se deja de lado el análisis de los riesgos que podría tener su mal funcionamiento o bien las causas que podrían estar acortando su rango de vida funcional.

En el caso del pasivo, generalmente aceptado como las obligaciones de una empresa con terceros, solo se visualizan los recursos destinados para cubrir en un periodo específico estas obligaciones y se deja de lado la proyección de que las obligaciones adquiridas en un momento del tiempo fueron en su inicio activos capaces de generar rendimientos positivos para la microempresa.

En el caso del patrimonio, conocido como la diferencia del activo con el pasivo, se pasa por desapercibido el hecho que los rendimientos que quedan para la empresa. En general, para los propietarios de la organización en retribución de sus aportes, son utilizados pensando únicamente en el corto plazo, pues en la mayoría de casos no se piensa en la reinversión para incrementar el nivel de trabajo interno y, a su vez, en el logro de unos mayores rendimientos en el largo plazo.

En virtud de los conceptos de gasto y costo, el primero es considerado como un bien que no se puede recuperar y el segundo, como un elemento utilizado dentro de las actividades de la organización para ser recuperado en el corto, mediano o largo plazo. Muchas empresas consideran la constante innovación en equipos y de formas de trabajo como un gasto, por lo cual no dan mucha importancia a estos aspectos, cuando en realidad esto es la base para garantizar una mejora continua de los procesos y el crecimiento paulatino de los rendimientos de la organización.

Es posible formular algunas ideas para mejorar el manejo de las finanzas de las pymes

La buena organización financiera extiende las posibilidades de acceder a programas de crédito y recibir la ayuda de terceros para apoyar el crecimiento de las empresas. Es por esta razón que se deben tener en cuenta algunas ideas clave:

Llevar un control total de cada uno de los recursos de la empresa y del uso que se hace de estos. De igual forma, es importante organizar documentos donde se indique cada movimiento que se hace de estos. Es posible crear

modelos personalizados bajo el uso de herramientas de Excel y, en la medida que se tenga la oportunidad de inversión tecnológica, hacer uso de sistemas de información que permitan un mayor orden y clasificación de la información.

Las obligaciones adquiridas con terceros deben generar los rendimientos suficientes para cumplir el propósito para el cual fueron adquiridas y a su vez brindar la oportunidad de no acudir a recursos adicionales existentes para su cumplimiento.

En relación con los ingresos, se recomienda el ahorro del 20% de estos, con el fin de invertirlos al largo plazo en opciones alternativas para incrementar las utilidades obtenidas por una actividad que se desarrolle en el presente. Se requiere evaluar la rentabilidad que podría traer cada opción de inversión, así como el conjunto de capacidades, habilidades y conocimientos que se requieren para llevarlas a cabo pues de esto dependerán los frutos que otorguen en el corto, mediano y largo plazo.

Se deben idear estrategias para controlar dichos ingresos pues son el primer elemento para generar un mayor nivel de ahorro. Por esta razón, se recomienda dar prioridad a aquellas cosas que son una necesidad eminente, pues garantizará tener saldos a favor, que sumado con saldos futuros dará mayor capacidad para abarcar aquellos gastos que sean impredecibles y tengan impacto en las utilidades de cada individuo.

En el caso de que las microempresas deseen otorgar créditos a sus clientes, se debe evaluar la capacidad de pago de las personas a quienes se les conceden. También se deben pactar tiempos concretos de cubrimiento y una tasa de in-

terés proporcional al tiempo de los créditos, la cual se sugiere sea pensada según los niveles de rentabilidad obtenidos si el dinero se invirtiera en un nuevo proyecto.

En general, para tener un buen manejo de finanzas, es importante identificar los niveles de ingresos, costos y gastos generados en cada actividad realizada en la vida cotidiana y en las relaciones e intercambios con otros dentro de un entorno cambiante. También se deben plantear opciones alternativas que se alienen con conocimientos y habilidades que se tengan, con el fin de dar garantía de un mayor nivel de utilidades. En todo caso, se debe hacer un análisis de los posibles riesgos y de las medidas que se podrían implementar para reducir la probabilidad de ocurrencia de alguna pérdida económica.

Conclusiones

En el mercado, existen numerosas entidades financieras internas y externas que promueven los microcréditos o créditos para financiar una microempresa. La exploración de algunas de ellas arroja como resultado que todas se asemejan en la dificultad en el acceso para los microempresarios con poca o nada historia crediticia, y les impide desde el inicio aprovechar las oportunidades económicas y de sostenimiento que por ley el Estado promulga.

En suma, estas dos dificultades conforman el panorama de diagnóstico realizado a la microempresa de estudio; el proceso de consultoría ofrecido, como se indicó en los resultados, culmina con un portafolio que ofrecerá posibles ventanas de solución para su superación. Será labor de los socios, ponerlas en la práctica y dar cuenta de su efectividad.

Por último, se corroboró que, pese a que en nuestro país se reconoce abiertamente la contribución a la economía de parte de los microempresarios, aún no estamos preparados para brindarles todo el apoyo y garantías que requieren para perdurar en el tiempo y consolidarse financieramente.

Referencias

- Arias, F. (2016, 3 de marzo). Usted es pobre en Colombia si se gana menos de \$7454 al día. *El Colombiano*. Consultado en <https://goo.gl/7dc9Vt>.
- Banco de la República de Colombia. (2010). *Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias*. Consultado en <https://goo.gl/pEou8Y>.

- Banco Mundial. (2008). *Colombia. Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (pymes)* (informe n.º 41610-CO). Consultado en <https://goo.gl/7bYU27>.
- Congreso de la República de Colombia. (2000, 10 de julio). *Ley 590 del 2000. Diario Oficial 44 078*.
- Congreso de la República de Colombia. (2008, 5 de diciembre). *Ley 1258 del 2008. Diario Oficial n.º 47 194*.
- Colombina. (2013). *Colombina recibe reconocimiento por sus buenas prácticas en Responsabilidad Social*. Consultado en <http://xurl.es/ngc76>
- Ecopetrol. (2014). *Lo que hacemos. Bogotá D:C: Nuestra empresa*. Consultado en <https://goo.gl/XqD2gc>.
- Fernández, M. F. (2009). *Fuentes de financiamiento*. Consultado en <https://bit.ly/2qNn2xB>.
- Financiamiento. (s. f.). En *Definición ABC*. Consultado en <https://bit.ly/2go1hmd>.
- La mipymes impulsan la generación de empleo en Colombia. (2016, 17 de marzo). *Revista Dinero*. Consultado en <https://goo.gl/c1G8Zu>.
- Fondo Emprender. (2016). *Emprendedor SENA abre mercados en Latinoamérica*. Consultado en <https://goo.gl/R6ct9f>.
- Fondo Nacional de Garantías. (2016). *Sobre el FNG*. Consultado en <https://goo.gl/LdTKhF>.
- García, F. J. y Díaz, Y. (2011). *Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África subsahariana*. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (70), 101-126.
- Mankiw, N. G. (2009). *Principios de economía* (5.ª Ed.). México D. F.: Cengage Learning, Inc.
- Miguel, L. J., Candial, A., Domenech, E., Pérez, L., Rodríguez, J. M. y Rodríguez, F. (2011). *Microcréditos para combatir la pobreza*. Valladolid: AECID/Valladolid.
- Mundo Mujer el Banco de la Comunidad. (2016). *Producto de crédito, crédito para pequeña empresa*. Consultado en <https://goo.gl/xNMCL9>.
- OLC. (2016). *Quiénes somos*. Consultado en <https://goo.gl/jquR1M>.
- Productos Ramo. (s. f.). *Ramo. Misión y visión. El Empleo. Sitios empresariales*. Consultado en <https://bit.ly/2HdRCLF>.
- Quecedo, R. y Castaño, C. (2002). *Introducción a la metodología de investigación cualitativa*. *Revista de Psicodidáctica*, (14), 5-39.
- REDCOO. (2016). *Red de Empresarios Asociados a Coomeva. Centro Virtual de Negocios*. Consultado en <https://goo.gl/sTqbGP>.
- Roca, R. (2002). *La tasa de interés y sus principales determinantes (documento de investigación)*. Consultado en <https://bit.ly/2HdvmO3>.
- Saavedra, M. L. y Bustamante, S. C. (2013). *El problema de financiamiento de la pyme y el sistema nacional de garantías en Colombia*. *Contaduría Universidad de Antioquia*,(62), 69-88.
- Sánchez, J. J., Osorio, J. y Baena, E. (2007). *Algunas aproximaciones al problema de financiación de las pymes en Colombia*. *Scientia et Technica*, (34), 321-324.
- Totto. (2016). *Quiénes somos*. Consultado en <https://bit.ly/2HcStwe>.
- Trámite. (2005). En *WordReference.com*. Consultado en <https://bit.ly/2JZAuHe>.
- Zuleta, L. A. (2011). *Política pública e instrumentos de financiamiento a las pymes en Colombia*. Santiago de Chile: CEPAL.