

**ANÁLISIS DE LAS LINEAS DE CREDITO DESTINADAS A FOMENTAR LAS
EXPORTACIONES EN COLOMBIA**

VIVIAN MARIA MONTAÑO

JOHANNA AREVALO

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR

PROGRAMA DE MINOR

CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.

2004

**ANÁLISIS DE LAS LINEAS DE CREDITO DESTINADAS A FOMENTAR LAS
EXPORTACIONES EN COLOMBIA**

VIVIAN MARIA MONTAÑO

JOHANNA AREVALO

**Monografía para optar al título de
Administradoras de Empresas**

Director

WILLIAM ARELLANO CARTAGENA

Economista

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR

PROGRAMA DE MINOR

CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.

2004

Cartagena, Junio 2 de 2004

Señores
COMITÉ DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE GRADO
Universidad Tecnológica de Bolívar
La Ciudad

Cordial saludo.

Muy respetuosamente me dirijo a ustedes con el fin de informarles que he asesorado metodológica y conceptualmente a las estudiantes: **VIVIAN MARIA MONTAÑO** y **JOHANNA AREVALO**, en la elaboración del Proyecto de Grado, el cual tiene como título: **“ANÁLISIS DE LAS LINEAS DE CREDITO DESTINADAS A FOMENTAR LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA”**.

Atentamente,

WILLIAM ARELLANO CARTAGENA

Cartagena, junio 2 de 2004

Señores

COMITÉ DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE GRADO

Universidad Tecnológica de Bolívar

La Ciudad

Respetuosamente nos dirigimos a ustedes para manifestarles que hemos terminado la elaboración del Trabajo de Grado titulado: **“ANÁLISIS DE LAS LINEAS DE CREDITO DESTINADAS A FOMENTAR LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA”**, por tanto lo presentamos a su consideración, estudio y aprobación.

Atentamente,

VIVIAN MARIA MONTAÑO

JOHANNA AREVALO

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena, junio 2 de 2004

AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestros agradecimientos a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron para que este trabajo pudiera realizarse, especialmente al doctor WILLIAM ARELLANO CARTAGENA, quien como Director del trabajo estuvo siempre atento para realizar las sugerencias que permitieran lograr los objetivos de la investigación.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	
0. PROPUESTA DE INVESTIGACION	3
0.1 DISEÑO DEL TRABAJO	3
0.1.1 Identificación del problema	3
0.1.2 Objetivos	4
0.1.2.1 Objetivo general	4
0.1.2.2 Objetivos específicos	4
0.1.3 Justificación	5
0.1.4 Antecedentes de investigación	5
0.1.5 Metodología de trabajo	6
0.1.5.1 Fuentes primarias	6
0.1.5.2 Fuentes secundarias	6
0.2 LOGROS ESPERADOS	7
1. GENERALIDADES DE LOS CREDITOS DE FOMENTO EN	8
COLOMBIA	
1.1 ANTECEDENTES DE LOS CRÉDITOS DE FOMENTO	8
1.2 LA BANCA DE DESARROLLO O DE FOMENTO EN COLOMBIA	9
1.2.1 Los orígenes	9
1.2.2 Naturaleza de la banca de desarrollo	10
1.2.3 Funcionamiento de la banca de fomento	10
1.2.4 Mecanismo de asignación de recursos	10
1.2.5 Características de la banca de desarrollo	11
1.2.6 Criterios para la provisión de créditos de fomento	11
1.2.7 Entidades que apoyan a sectores estratégicos	11
1.3 ENTIDADES QUE CONFORMAN EL SUBSECTOR DE LA BANCA	12
DE SEGUNDO PISO EN COLOMBIA	
1.3.1 BANCOLDEX	12
1.3.2 FINDETER	12
1.3.3 FEN	12
1.3.4 FINAGRO	13

2. MARCO GENERAL Y DINAMICA DE LOS CREDITOS DE	14
FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL EN COLOMBIA	
2.1 NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS	14
2.2 LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL	14
2.3 BANCA DE PRIMER PISO	15
2.3.1 La función de banca de primer piso	15
2.3.2 Implicaciones de la banca de primer piso	16
2.4 BANCA DE SEGUNDO PISO	17
2.4.1 La función de la banca de segundo piso	17
2.4.2 Los bancos de segundo piso en Colombia	18
2.4.3 Insuficiencia de recursos en los bancos de segundo piso	18
2.4.4 Importancia del entorno institucional de la banca de segundo piso	19
2.5 OTRAS ENTIDADES PARA ACCEDER A CRÉDITOS	19
2.5.1 Organizaciones no gubernamentales	19
2.5.2 Corporaciones de financiamiento comercial	21
2.6 POLÍTICA CREDITICIA DE LA BANCA COMERCIAL PARA LAS	21
EMPRESAS	
2.6.1 Filosofía crediticia de la banca comercial	21
2.6.2 El problema del riesgo	22
2.6.3 Falta de información sectorial	22
2.6.4 Claridad de la información financiera	23
2.6.5 Estrategias de la banca comercial para la financiación de empresas	23
2.7 DINÁMICA DE LOS CRÉDITOS DE FOMENTO EMPRESARIAL	25
2.7.1 Evolución de los créditos	25
2.8 RELEVANCIA DE BANCOLDEX EN EL CONTEXTO DEL	31
FINANCIAMIENTO	
3. EL FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR EN	33
COLOMBIA	
3.1 LÍNEAS DE CRÉDITO A LOS EXPORTADORES	33
3.1.1 Banco de Comercio Exterior – BANCOLDEX	34
3.1.2 Banco de la República	34
3.1.3 Leasing Internacional	34
3.2 EL SECTOR FINANCIERO Y EL FOMENTO DE LAS	35
EXPORTACIONES	
3.2.1 Dinámica de las líneas de crédito para exportar	35
3.2.2 El impulso por parte de Bancoldex	36
3.2.3 Innovaciones en las líneas de crédito del sector financiero	37
3.2.4 Ampliación del servicio fuera de Colombia	39
3.3 CRITICAS A LAS LINEAS DE CREDITO DE LA BANCA DE	40
SEGUNDO PISO	
3.3.1 Los mecanismos de redescuento no promueven el desarrollo	40
3.3.2 Capacidad de financiamiento limitado	41
3.3.3 Mayores posibilidades de administración	41

4. CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS LINEAS DE CREDITO	42
PARA EL SECTOR	
4.1 CARACTERISTICAS DEL CREDITO A GRANDES EMPRESAS	42
4.1.1 Créditos	43
4.1.2 Créditos de tesorería	45
4.1.3 Crédito ordinario	46
4.1.4 Otras modalidades	47
4.1.5 Otras instituciones	49
4.1.6 Crédito de redescuento	49
4.1.7 Tarjetas de crédito	50
4.2 CARACTERISTICAS DEL CRÉDITO PARA PYMES	51
4.2.1 Problemática general del crédito en la Pyme	51
4.2.2 Información sobre el sector	53
4.2.3 Ofertas de créditos al sector	54
4.2.4 Corporaciones Financieras	56
4.2.5 El apoyo del FNG	56
4.3 CRÉDITO MICROEMPRESARIAL	59
4.3.1 Problemática general del crédito en la microempresa	59
4.3.2 Acuerdos	60
4.3.3 Plan Nacional de Microcrédito	61
4.3.4 CFC	62
4.3.5 Cooperativas	63
4.3.6 Opciones	63
5. PERSPECTIVAS DE LOS CREDITOS DE FOMENTO A LAS	65
EMPRESAS EXPORTADORAS	
5.1 MEJORAR DINAMICA DE FOMENTO	65
5.2 LOS CRÉDITOS	66
5.3 BANCOLDEX	67
5.4 DESAPARICIÓN DE FOMIPYME	68
CONCLUSIONES	70
RECOMENDACIONES	72
BIBLIOGRAFÍA	74

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Crédito Movilizado por Intermediario Financiero para empresas a nivel nacional, enero – Mayo de 2003	26
Gráfica 2. Desembolsos Bancoldex 2001 – 2002	28
Gráfica 3. Variación de los montos de desembolsos por tipo de empresa 2001 – 2002	29

RESUMEN

1. **Título:** ANÁLISIS DE LAS LINEAS DE CREDITO DESTINADAS A FOMENTAR LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA.
2. **Autor:** VIVIAN MARIA MONTAÑO y JOHANNA AREVALO.
3. **Objetivo general:** Analizar las líneas de créditos existentes en Colombia orientadas a fomentar las exportaciones colombianas, a través de una revisión comparativa de sus ventajas y desventajas, con el propósito de informar en un lenguaje apropiado acerca de este sistema de financiación.
4. **Metodología:** El método a utilizar en esta investigación es descriptivo-analítico ya que se describirá las líneas de crédito y se analizarán sus ventajas y desventajas.
5. **Principales conclusiones:**
 - Muy a pesar que son numerosas las entidades que ofrecen crédito de financiación para las exportaciones, el acceso de la mayoría de los empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) a estos servicios financieros es uno de los grandes problemas para fomentar su desarrollo.
 - Uno de los principales obstáculos que tienen las empresas que quieren exportar para acceder al crédito es la dificultad de acceso a la información.
 - Como el valor del crédito depende del riesgo que se asuma y en las Mipyme es mayor que en la gran empresa, los créditos de fomento de las exportaciones para este segmento siguen siendo costosos para estas empresas.
 - Los intermediarios financieros se enfrentan a situaciones que pueden encarecer aún más el crédito, que en otros países.
 - Existe la necesidad de propiciar condiciones técnico-financieras que favorezcan la capacidad de competir de las empresas, así como un mercado de servicios de consultoría en financiación, que es necesario para orientar y asesorar al empresario

exportador en la identificación de necesidades organizacionales o de inversión para favorecer las exportaciones.

6. Director: WILLIAM ARELLANO CARTAGENA.

INTRODUCCION

En los países en vía de desarrollo como Colombia, el acceso de la mayoría de los empresarios a los servicios financieros es uno de los grandes problemas para desarrollar la economía y el caso del fomento a las exportaciones principalmente de las microempresas, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), no es la excepción. Al respecto, uno de los principales obstáculos que tienen las empresas para acceder al crédito destinado a favorecer las exportaciones es la dificultad de acceso a la información. Saber qué entidades prestan recursos, cómo prestan y cuánto prestan, es muchas veces una labor difícil para estos empresarios, pues no es suficiente que el sistema financiero cuente con los recursos financieros para prestar a las empresas que deseen exportar, sino que además los empresarios deben saber cómo acceder a él y cuáles son sus garantías.

En este contexto, la presente monografía se constituye en un aporte muy importante para las empresas, al brindarles orientación para las microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas de la ciudad en cuanto a las posibilidades de crédito para el fomento de exportaciones que existen actualmente. En general, el objetivo del trabajo es analizar los

créditos de fomento para las exportaciones en el contexto económico actual. Para lo cual se desarrollan cinco capítulos.

En el primer capítulo se identifican las generalidades de los créditos de fomento en Colombia; en el segundo capítulo se especifica el marco general de los créditos de financiamiento. En el tercer capítulo se analiza el financiamiento del sector externo en Colombia en los últimos años. En el cuarto capítulo se hace un análisis de las ventajas y desventajas de las líneas de crédito. En el quinto capítulo se plantean las perspectivas del problema. Por último, también se presentan las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

0. PROPUESTA DE INVESTIGACION

0.1 DISEÑO DEL TRABAJO

0.1.1 Identificación del problema. En Colombia es común observar que los empresarios pequeños y medianos no cuentan con capital suficiente para financiar sus procesos productivos y en particular sus exportaciones. Además, se nota de forma inmediata la falta de medios para acceder a cualquier tipo de información que les permita financiarse adecuadamente. Este hecho contrasta con la existencia en el país de un sin número de instituciones creadas para apoyar y fomentar el desarrollo del sector exportador.

La situación planteada obliga a formularse las siguientes preguntas: ¿Se ha consolidado la banca especializada en el fomento de actividades exportadoras? ¿Conocen los pequeños y medianos empresarios colombianos todas las oportunidades que existen en el país para apoyar sus exportaciones? Al respecto, se tiene que después del inicio del proceso de apertura económica en el país se han creado varios establecimientos bancarios orientados a apoyar en forma directa el sector exportador, tales como Bancoldex y el Ministerios de

Comercio Exterior, entre otras instituciones, de las cuales se conoce muy poco en el sector empresarial pequeño y mediano. Esta carencia de información limita el aprovechamiento de las oportunidades financieras que le ofrece el gobierno nacional.

Por lo antes mencionado, se cree conveniente realizar una monografía que describa las líneas de crédito existentes en el país para financiar procesos de exportación. De esta manera los pequeños y medianos empresarios pueden conocer y acceder a la información referente a dichas líneas de crédito, para así poder aprovechar las oportunidades que de ella se desprenden.

0.1.2 Objetivos.

0.1.2.1 Objetivo general: Analizar las líneas de créditos existentes en Colombia orientas a fomentar las exportaciones, a través de una revisión comparativa de sus ventajas y desventajas.

0.1.2.2 Objetivos específicos:

- Identificar y describir las líneas de crédito para financiar las exportaciones en Colombia, a través de las entidades que ofrecen este tipo de información.
- Describir y analizar cada una de las ventajas y desventajas de las líneas de créditos de apoyo a las exportaciones existente en Colombia.

- Determinar los medios de comunicación adecuados para que esta información llegue al pequeño y mediano productor, mediante estrategias encaminadas a lograr el objetivo propuesto.

0.1.3 Justificación. En Colombia se miran las exportaciones como la tabla salvadora de la economía, pues el país por su estratégica ubicación geográfica le permite tener productos muy apetecidos, los cuales debido a la falta de tecnología muchas veces no cumplen con los estándares de calidad exigidos para la comercialización en el exterior. Es aquí donde precisamente se necesita el dinero para invertir en tecnología y recursos que permita suplir las necesidades del cliente en el exterior y donde las líneas de crédito se hacen fundamentales para alcanzar las metas propuestas.

Al tener el pequeño y mediano productor la información clara y concisa sobre las diferentes líneas de crédito, de las ventajas y desventajas de cada una, podrá tomar decisiones acertadas acerca de la alternativa que ofrezca mayor rentabilidad al negocio. De esta manera, los resultados de esta monografía se pueden utilizar como fuente de información que apoye las decisiones de inversión en las empresas orientadas al sector externo, en la medida que brinda una descripción de las diferentes líneas de crédito que están disponibles en el sistema financiero colombiano.

El documento de monografía servirá de apoyo para la realización de otras investigaciones que pretendan conocer más a fondo las características de los establecimientos financieros en Colombia. Así mismo, esta investigación permite generar en los estudiantes expectativas para crear proyectos innovadores, al tener el conocimiento de las herramientas a nivel económico para realizarlos.

0.1.4 Antecedentes de investigación. Proexport realiza estudios sobre las diferentes líneas de crédito para la mediana y pequeña industria, pero esta información ha llegado solamente a los productores que cuentan con los medios tecnológicos para acceder a ella, mientras el resto se ha quedado rezagado y la desconoce. Se tiene también que a nivel estudiantil cada vez que se hace un plan de negocios para cualquier producto se describe la forma de financiarlo, pero no se alcanza a describir en un lenguaje sencillo y claro la forma de utilizarlo otros sectores que estén interesados en exportar.

Por lo tanto, en Colombia se conocen entidades para financiar las exportaciones como: BANCOLDEX, IFI, FINAGRO, CAF, ACERCAR, entre otras instituciones. Cada una de estas se especializa en un sector en especial: agropecuario, textil, floricultura, manufacturas, etc. De las cuales se conoce muy poco en el sector empresarial mediano y pequeño del país. Esta carencia de información limita el aprovechamiento de las oportunidades financieras que le ofrece el gobierno nacional.

0.1.5 Metodología de trabajo. El método a utilizar en esta investigación es descriptivo-analítico ya que se describirá las líneas de crédito y se analizarán sus ventajas y desventajas de acuerdo al tipo de producto.

0.1.5.1 Fuentes primarias. Revisión de fuentes literarias: Libros de administración, mercadeo y metodología de la investigación, entre otros. Búsqueda de información en páginas web de Internet.

0.1.5.2 Fuentes secundarias. Recopilación y procesamiento de la información secundaria a través de encuestas a los empresarios para conocer sus opiniones sobre el pasado y actualidad de los programas de financiamiento a exportadores.

0.2 LOGROS ESPERADOS

- Elaborar un documento monográfico donde se pretende resaltar la importancia que tienen las entidades de financiamiento a las exportaciones.
- Involucrar los estamentos como universidades, entidades gubernamentales y empresarios en el objetivo de utilizar las líneas de crédito para crecer empresarialmente y lograr competitividad en los mercados internacionales.
- Determinar la forma más viable de hacer llegar la información recopilada en la monografía a las personas que de esta requieran.

1. GENERALIDADES DE LOS CREDITOS DE FOMENTO EN COLOMBIA

1.1 ANTECEDENTES DE LOS CRÉDITOS DE FOMENTO

Colombia tiene una amplia trayectoria de apoyo a la micro y pequeña empresa. Los programas de desarrollo de microempresas establecidos en el país a partir de la década de los setentas, bajo el liderazgo de fundaciones privadas de desarrollo y con el posterior apoyo gubernamental, marcaron un hito porque por primera vez se reconoció la importancia de las unidades económicas de menor tamaño en la economía nacional, se apropiaron recursos y se diseñaron servicios de apoyo para estas empresas, se reconoció y valoró el esfuerzo de millares de empresarios que a pesar de sus precariedades contribuyen positivamente al desarrollo del país.

Tras este esfuerzo inicial orientado hacia la microempresa, surgen en la década del 80 entidades privadas cuya misión se orienta a apoyar la creación de empresas de técnicos y profesionales como respuesta al creciente desempleo profesional que en ese entonces ya se presentaba. Estas iniciativas se orientaron a la producción de materiales didácticos, incubación de empresas, desarrollo de franquicias, apoyo a empresas comunitarias, sistemas de asesoría e implementación de congresos, cursos y seminarios¹.

¹ Tomado de Internet: <http://www.mincomex.gov.co/mincomexvbecontent/documentos/mipymes/htm>.

Cabe decir también que el aporte del sector universitario es igualmente importante, el cual a través de actividades académicas y de extensión ha sido especial en la promoción del espíritu empresarial en Colombia, así como a los núcleos de investigadores que realizaron diversos estudios sobre oportunidades de creación de nuevas empresas a nivel sectorial y regional en la década de los noventa, como son los casos de Cinset, Acopi y la Fundación Konrad Adenauer².

1.2 LA BANCA DE DESARROLLO O DE FOMENTO EN COLOMBIA

1.2.1 Los orígenes. En Colombia la banca de desarrollo no tiene, en realidad, una historia muy larga. El primer antecedente es la creación del Instituto de Fomento Industrial (IFI) en 1940 y posteriormente, a finales de los años cincuentas, se crearon entidades de esta misma naturaleza para asignar recursos a los sectores industrial y minero. Posteriormente, la función de fomento sería asumida por el Banco de la República, quien la mantuvo hasta que la Reforma Constitucional de 1991, que le ordenó independizar las funciones de fomento de las de estabilización, como efectivamente sucedió a partir de lo cual se organizó la primera de ellas en entidades como la Financiera Energética Nacional (FEN), Financiera de Desarrollo Territorial (FINDETER), Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCÓLDEX), Fondo para el financiamiento del sector agropecuario (FINAGRO) e IFI, encargadas de otorgar crédito a pequeños empresarios, productores agrícolas, exportadores y agentes de los gobiernos locales³.

² Ver Política para el fomento del Espíritu Empresarial y la Creación de Empresas. En Internet: <http://www.comfama.com.co>.

³ Tomado de <http://www.contraloriagen.gov.co/cdgestionpublic/contenido/banca%20desarrollo.PDF>

1.2.2 Naturaleza de la banca de desarrollo. Los bancos de desarrollo (BD) o de fomento son instituciones financieras apoyadas por los gobiernos, y su preocupación fundamental es la provisión de capital de largo plazo a sectores que tengan prelación dentro de la política económica. El concepto tradicional de BD en Colombia abarca una gran variedad de entidades y mecanismos de fomento que incluye bancos comerciales, corporaciones financieras, fondos de ayuda al desarrollo económico y social, etc. Así, la banca de desarrollo juega un papel protagónico en el impulso del desarrollo económico en el proceso de industrialización canalizando recursos de crédito hacia sectores que lo requieran y que no son atendidos por el mercado de manera satisfactoria.

1.2.3 Funcionamiento de la banca de fomento. La financiación del desarrollo bajo la modalidad de *segundo piso* consiste en el otorgamiento de recursos crediticios, usualmente de mediano y largo plazo, a través de instituciones financieras previamente calificadas como intermediarias, las cuales conceden crédito al usuario final con el respaldo de los fondos que bajo determinadas normas y condiciones le otorga el banco de segundo piso. De esta manera, los clientes del segundo piso son las instituciones intermediarias, las cuales asumen el riesgo crediticio, respondiendo con sus propios recursos si el usuario final no cumple con los pagos de la obligación respectiva.

1.2.4 Mecanismo de asignación de recursos. La asignación de esos recursos se ha venido haciendo recientemente a través de la figura de la banca de segundo piso, lo cual implica la utilización del mecanismo de redescuento por medio de la banca comercial, quien se encarga de hacerlo llegar al usuario final. De tal suerte que las entidades de segundo piso se

dedican a administrar los recursos y, teóricamente, a monitorear que se cumplan las políticas sectoriales en materia de crédito.

1.2.5 Características de la banca de desarrollo. Una característica distintiva de estas entidades es el horizonte temporal en el que se evalúan los proyectos, otorgando financiamiento a mediano y largo plazo con períodos de amortización más largos que en la banca comercial. Aunque la banca de fomento no siempre otorga subsidios directos sí puede hablarse de un componente implícito de subsidio en el crédito blando conformado por los períodos de gracia, plazos más amplios y tasas de interés preferenciales.

1.2.6 Criterios para la provisión de créditos de fomento. Además de las dificultades de las pequeñas empresas para acceder al crédito, existen otros sectores que se consideran estratégicos en el proceso de desarrollo del país y que reciben líneas de crédito mediante mecanismos de redescuento que proveen de financiación de largo plazo a ciertas industrias. Las consideraciones para proveer créditos a sectores estratégicos se justifican por la existencia de imperfecciones del mercado de crédito que hacen necesaria la intervención de la banca de segundo piso para corregir dichas fallas de mercado.

1.2.7 Entidades que apoyan a sectores estratégicos. Dentro de las entidades que apoyan a sectores considerados estratégicos, Colombia cuenta, entre otros, BANCOLDEX, que brinda apoyo a los exportadores, las Corporaciones de Ahorro y Vivienda (CAVs) lo hacen con la vivienda social; FINAGRO se encarga del desarrollo agrícola.

1.3 ENTIDADES QUE CONFORMAN EL SUBSECTOR DE LA BANCA DE SEGUNDO PISO EN COLOMBIA

1.3.1 BANCOLDEX. Banco de Comercio Exterior de Colombia, creado en 1991, es una sociedad anónima de carácter mixto, organizada como establecimiento de crédito bancario y vinculado al Ministerio de Comercio Exterior; su objetivo es impulsar el comercio exterior colombiano mediante el ofrecimiento de servicios financieros y la canalización de recursos a través de las instituciones financieras.

1.3.2 FINDETER. Financiera de Desarrollo Territorial, creado en 1990 con el objeto de promocionar el desarrollo regional y urbano mediante la financiación y asesoría en el diseño, ejecución y administración de proyectos de inversión inscritos en el marco de los planes y políticas de desarrollo municipal, departamental, regional o nacional a través del descuento de créditos de los entes territoriales, la captación de ahorro mediante la emisión de títulos, recibiendo depósitos a término de entidades públicas, celebrando contratos de fiducia, etc.

1.3.3 FEN. Financiera Energética Nacional, es una sociedad de economía mixta vinculada al Ministerio de Minas y Energía creada en 1982 con el objeto de ser el organismo financiero y crediticio del sector energético mediante la captación de ahorro interno a través de títulos, celebración de contratos de fiducia y demás operaciones previstas para las corporaciones financieras.

1.3.4 FINAGRO. Fondo para el financiamiento del sector agropecuario, es una sociedad de economía mixta creada en 1990 como establecimiento de crédito vinculada al Ministerio de Agricultura, es el banco de segundo piso del sector agrícola, pecuario y pesquero; entrega recursos a los productores a través de los intermediarios financieros para ser utilizados en las distintas fases del proceso de producción, transformación primaria o comercialización de bienes agropecuarios.

2. MARCO GENERAL Y DINAMICA DE LOS CREDITOS DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL EN COLOMBIA

2.1 NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS

Las empresas, cualquiera que sea su tamaño y actividad productiva a la cual se dedican, necesitan fondos para su funcionamiento y así poder cumplir el objetivo o misión que motivó su creación. En diversos momentos, las empresas requieren de capital en efectivo. Existe un cierto número de fuentes de fondos comúnmente usados, entre los cuales están: ahorros personales, préstamos de bancos comerciales, créditos comerciales, préstamos de proveedores, préstamos de amigos y parientes, préstamos de entidades estatales. Toda empresa tiene diferentes etapas y dependiendo de la etapa en que se encuentre será el tipo de financiamiento requerido, claro está, que es difícil establecer unas reglas comunes y de aplicación general, ya que esa necesidad dependerá en gran medida de las actividades y del entorno económico donde se desenvuelven.

2.2 LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

Conociendo estas necesidades, una de las consecuencias benéficas del esfuerzo de los distintos gobiernos por fomentar el desarrollo de las empresas es la conformación de una red nacional de instituciones con experiencia y sentido empresarial que promueven el dinamismo empresarial a través de los créditos de financiación. Así, en Colombia existen

instituciones estatales y nacionales que fueron constituidas para darle apoyo financiero a las empresas. Se tiene entonces que en la actualidad, las fuentes de financiamiento para las empresas se pueden clasificar en tres tipos de entidades a saber: entidades de primer y segundo piso; corporaciones de financiamiento comercial y las corporaciones financieras; y cooperativas, Ong's y otras entidades en las que los empresarios pueden acceder a créditos en diferentes formas.

2.3 BANCA DE PRIMER PISO

2.3.1 La función de banca de primer piso. La banca de primer piso son instituciones bancarias que realizan operaciones directamente con el público y tienen créditos directos para las empresas o sirven de intermediarios entre los créditos de la banca de segundo piso y las empresas. Por lo general el empresario no tiene acceso, salvo pocas excepciones, a esta fuente. En la siguiente tabla se presentan los bancos de primer piso que actualmente ofrecen créditos a las empresas en el ámbito nacional:

Tabla 1. Bancos de primer piso que ofrecen líneas de crédito para las empresas.

Banco	Línea de Crédito para Empresas
Bancolombia	Credipagos virtual; Crédito de fomento Finagro; Credicinco; Aseguramiento de la calidad; Reconversión industrial.
Megabanco	Megaempresario.
Bancafe	Cuenta Corriente Empresarial.
Banco Agrario de Colombia	Línea de Crédito para Microempresas Urbanas y Rurales
Banco Granahorrar	Programa Granpymes; Modalidades de Crédito para: cartera ordinaria, capital de trabajo, cesantías, impuesto a la Seguridad Democrática, redescuento, crédito de fomento FINAGRO.
Banco de Bogotá	Crédito BANCOLDEX; Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO).
Banco Popular S.A.	FINAGRO; Bancoldex.
Banco Sudameris Colombia	Líneas BANCOLDEX en moneda nacional; Créditos FINAGRO
BBVA Banco Ganadero	Crédito Bancoldex; Crédito FINAGRO; Fondo Nacional de Garantías.
Banco de Crédito de Colombia	Crediavance; Credicash.
Banco Unión Colombiano	Créditos de Fomento Bancoldex; Créditos de Fomento Findeter; Créditos de Fomento FINAGRO.
Banco de Occidente	Crédito de fomento Bancoldex.
Banco Tequendama S.A.	Crédito de fomento Bancoldex; Creditos de fomento Finagro; Créditos Findeter.
Banco Caja Social S.A.	Créditos para capital de trabajo; Créditos para maquinaria y equipos; Crédito inmuebles; Crédito para vehículo.
Banco Colpatría	Crédito de fomento Bancoldex; Findeter.
Banco Santander	Préstamo Automático; Cupos de crédito rotativo.
Conavi	Créditos de fomento FINAGRO; Crédito de fomento Bancoldex.

Fuente: Información suministrada por los bancos de primer piso.

2.3.2 Implicaciones de la banca de primer piso. Aunque el papel de la banca de primer piso es decisivo en el tema del financiamiento en un marco de desarrollo empresarial gracias a que en su gran mayoría ofrecen créditos a las microempresas, pequeñas y

medianas empresas, en la práctica la gran mayoría de los negocios para financiar una inversión no pueden obtener préstamos libremente a la tasa de interés del mercado, aunque el proyecto sea rentable. En este contexto se tiene entonces que el financiamiento de las empresas por medio de la banca de primer piso sigue siendo técnicamente complicado, muy a pesar de que los resultados de las políticas de ajuste implementadas por el último gobierno ha conseguido un entorno favorable para una política de inversión en las empresas.

Lo anterior muy a pesar además que las tasas de interés nominales son las más bajas en los últimos 20 años y en términos reales son las más bajas desde marzo de 1993, lo que implica que el riesgo de un proyecto de inversión es menor dada la correlación estadística entre ambas. Téngase en cuenta también que la tasa de inflación esperada es cada vez menor y menos volátil, así mismo la incertidumbre cambiaria ha disminuido, el ajuste fiscal está en marcha aunque con nuevas reformas tributarias y el gobierno de Álvaro Uribe está trabajando para poner fin a las distorsiones en el sistema financiero.

2.4 BANCA DE SEGUNDO PISO

2.4.1 La función de la banca de segundo piso. Como fuente de financiamiento la banca de segundo piso juega un papel muy importante pues a pesar de que son bancos que no operan directamente con particulares (lo que significa que no tienen entrada directa para el público), su régimen de propiedad es público o estatal en razón a que tiene como finalidad apoyar a aquellos sectores productivos prioritarios de la economía y a los segmentos empresariales que por sus condiciones están limitados para acceder al mercado y requieren

de un servicio de fomento especializado, es decir que se encargan de canalizar los recursos de otros intermediarios financieros, con una baja participación de las operaciones que desarrollan los bancos comerciales.

2.4.2 Los bancos de segundo piso en Colombia. En general, la banca de segundo piso financia a las empresas por medio de entidades financieras de primer piso, ONG y entidades de financiamiento comercial. Los bancos de segundo piso que financian créditos a nivel nacional son Bancoldex y Finagro.

- **Bancoldex.** Son beneficiarios de estos recursos las personas naturales y jurídicas que sean: exportadores directos, exportadores indirectos, los socios o accionistas, importadores, empresas no vinculadas al comercio exterior⁴.
- **Finagro.** Ofrece crédito agropecuario, el cual se otorga a una persona para ser utilizado en las distintas fases del proceso de producción, transformación primaria y comercialización de bienes, originados directamente o en forma conexas o complementaria, en la explotación de actividades agropecuarias.

2.4.3 Insuficiencia de recursos en los bancos de segundo piso. Pese a que las entidades de segundo piso juegan un papel fundamental en la financiación de créditos para las empresas, se adolece que no hay recursos suficientes para atender a la demanda creciente de negocios que desean hacer inversiones. Así, actualmente las microempresas, pequeñas y

⁴ Las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos a excepción del agropecuario, dedicadas al mercado nacional.

medianas empresas principalmente se encuentran en un conflicto financiero, ya que los organismos o instituciones financieras de apoyo a nivel nacional tienen limitados recursos presupuestales para las mismas, además que la crisis generalmente son por dinero, por préstamos por conseguir o conseguidos, cuyos costos de financiamientos siempre serán muy altos en comparación con los ingresos que el empresario puede generar de su unidad productiva. En este sentido, la capitalización de Bancoldex y Finagro debe ser mayor para asegurar la provisión de recursos crediticios.

2.4.4 Importancia del entorno institucional de la banca de segundo piso. Cabe decir que en cuanto a las entidades de segundo piso, se tiene que un elemento fundamental en el proceso de formación de capital humano, físico y tecnológico de las empresas, son las políticas estatales en cuanto a financiamiento empresarial. Es así mismo importante considerar el papel que tienen las instituciones en el desarrollo económico resaltando que sus acciones son primordiales principalmente para el funcionamiento de las microempresas y pequeñas empresas que cuentan con un limitado capital financiero. En este proceso el impacto de la inversión de las empresas se vería potenciado bajo un entorno institucional activo así como su necesaria inscripción en una concepción estratégica de largo plazo para el desarrollo empresarial del país.

2.5 OTRAS ENTIDADES PARA ACCEDER A CRÉDITOS

2.5.1 Organizaciones no gubernamentales. Las organizaciones no gubernamentales (ONG'S) son instituciones privadas en su mayoría sin ánimo de lucro, cuya finalidad es la promoción del desarrollo integral principalmente de las Mipymes. Estas han sido

organismos más gestores del fomento empresarial de las Mipymes que las compañías de financiamiento comercial y corporaciones financieras. Inclusive, en la actualidad algunos bancos vienen firmando convenios de asistencia técnica con estos organismos y fundaciones que tienen la obligación de realizar un plan de capacitación y asesoría para microempresarios en el manejo administrativo, estrategias de comercialización, desarrollo del negocio, orientación para la solicitud de crédito y demás aspectos que facilitan el acceso al crédito individual y son estas instituciones las encargadas de presentar los clientes al banco.

A nivel de todo el territorio nacional, se encuentran Fundaciones que promueven créditos a Mipymes, tales como Fundación Mario Santo Domingo⁵, la cual ofrece un completo portafolio de servicios relacionados directamente con cada una de las áreas de la microempresa, para dar solución a las necesidades surgidas en el sector. Se otorgan para capital de trabajo, adquisición de activos fijos, capacitación empresarial, mejoramiento de vivienda y adecuación de locales comerciales. Es visto entonces que particularmente para la microempresa y pequeña empresa resulta más fácil conseguir recursos con las Fundaciones y Organismos no Gubernamentales que con la banca comercial, aunque también deben corresponder a un proyecto de inversión viable y sustentable. Los intereses son a las tasas comerciales y además estas entidades definen la mayoría de sus clientes como madres solteras cabezas de hogar, pescadores, proveedores de alimentos y pequeños comerciantes, entre otros.

⁵ Internet. www.fundacionmariosantodomingo.org.co

2.5.2 Corporaciones de financiamiento comercial. Más complicado aún para los negocios es obtener financiación en las compañías de financiamiento comercial y corporaciones financieras, pues si bien son varios los factores que se tienen en cuenta para decidir la realización de un proyecto de inversión empresarial, entre los más representativos está el costo de oportunidad del capital y su potencial irrecuperabilidad, el costo de ajuste entre el nivel efectivo y deseado del mismo, la escala de la empresa y sus flujos de caja, la relación de dotación capital por trabajador deseado, las expectativas de los agentes sobre sus ventas, la rentabilidad esperada y la estabilidad institucional, crediticia y gubernamental, por lo que en general estas entidades prácticamente no ofrecen líneas de crédito para financiación empresarial.

Frente a toda esta realidad descrita, entre las estrategias a seguir por las empresas figuran: buscar una autonomía que signifique ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros se refiere; ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinarias, equipos, terreno, pagar nómina, gastos de administración y tener capacidad de pago a los proveedores a corto plazo, por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener liquidez que le ayude a cubrir los pasivos demandados y les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

2.6 POLÍTICA CREDITICIA DE LA BANCA COMERCIAL PARA LAS EMPRESAS

2.6.1 Filosofía crediticia de la banca comercial. 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 empresas en Colombia no es tarea fácil⁶. La 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 las empresas y hacia cualquier tipo de actividad económica. Para la banca comercial, no hay una cultura de la aprobación de créditos basada en la valoración del proyecto y del plan de negocios que se presenta, sino simplemente en las garantías que pueda ofrecer el empresario.

2.6.2 El problema del riesgo. Como el valor del crédito depende del riesgo que se asuma (como en cualquier otro negocio), y en las Mipymes (principalmente) es mayor que en la gran empresa, los créditos para este segmento son más costosos. Este racionamiento se produce principalmente con la existencia de marcos inadecuados en la regulación crediticia por parte de la banca comercial, o más popular en las circunstancias actuales, cuando en muchos casos las instituciones de crédito no pueden evaluar con exactitud los riesgos de prestar a microempresarios.

2.6.3 Falta de información sectorial. De igual manera, los intermediarios financieros del país se enfrentan a situaciones que pueden encarecer el crédito, y que en otros países se han superado. La más evidente es la falta de información, tanto sectorial como empresarial. Dado que el país no dispone en la actualidad de información clara sobre el sector empresarial, no hay definido un riesgo sectorial y los modelos de análisis de crédito para las pequeñas y medianas empresas son incipientes, por no decir nulos, el banco tiene que asumir procesos largos y costosos para medir el riesgo del crédito.

⁶ INTERNET. <http://www.ventures.com.co/contenido/articulo.asp?chapter=12&article=41>

2.6.4 Claridad de la información financiera. 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.

2.6.5 Estrategias de la banca comercial para la financiación de empresas. La falta de información ha llevado a los intermediarios financieros a diseñar diferentes métodos de análisis crediticio para el sector empresarial, tales como las que se presentan a continuación:

- Megabanco, por ejemplo, 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 Mipyme.
- Por su parte, Bancolombia se ha preocupado por entender al sector empresarial y, en esta búsqueda de soluciones financieras para la empresa, 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, 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.

- Para muchas de las entidades financieras, como el Banco de Occidente, estos mercados son naturales. Vienen desarrollando el segmento de la Mipyme hace más de 10 años. Más que considerar un redireccionamiento estratégico del banco en este momento, es una necesidad. Por tal razón, han tratado de desarrollar una solución financiera para la Mipyme, 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.
- Bancafé, por otro lado, ha apostado a apoyar esa capacidad exportadora natural de las Mipyme. Al mantener su especialización en operaciones internacionales, pretende convertirse en la banca líder de las Mipyme exportadoras, las Mipymex. Han conformado un grupo de gestores de venta que asesoran a las Mipyme en todas las posibilidades que ofrece el banco en cuanto a comercio internacional, que hasta el momento son poco conocidas y demandadas.
- Con un activo muy valioso, traducido en modelos de análisis de riesgo para pequeñas y medianas empresas, el BBVA Banco Ganadero pretende atender a sus 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.

2.7 DINÁMICA DE LOS CRÉDITOS DE FOMENTO EMPRESARIAL

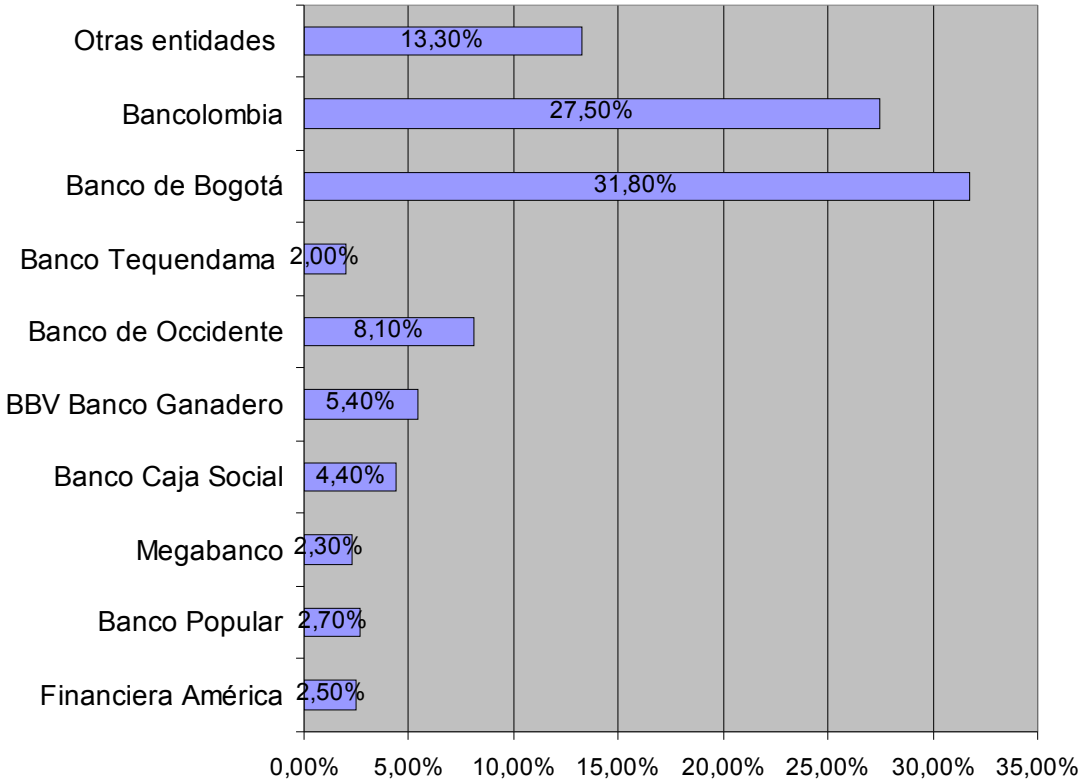
2.7.1 Evolución de los créditos. Los créditos a las empresas son instrumentos que les son otorgados a los negocios que lo requieran, a través del Estado (por medio del Fondo Nacional de Garantías –FNG-, "FOMIPYME") y de entidades financieras, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva y de la sociedad en general. El crédito para la empresa viene en un proceso de recuperación desde finales del 2001. Sin embargo, este esfuerzo de activación, liderado por el gobierno y asumido por la banca privada, todavía es incipiente.

Así mismo, una de las medidas del gobierno que ha favorecido en los últimos años la financiación de las Mipymes (micro, pequeña y mediana empresa) es la modernización del Fondo Nacional de Garantías, que beneficia a mayor número de empresarios, al apalancar créditos, lo que en los últimos años a representado un incremento frente a años anteriores. Como se sabe, la misión del FNG es viabilizar el mercado financiero institucional y de capitales para proyectos factibles de empresas y personas naturales que tengan impacto en el desarrollo socioeconómico del país, contribuyendo con la democratización del acceso a la financiación.

Esto ha sido muy importante porque el tema del riesgo que cubre esta herramienta es de la mayor trascendencia, si se considera que parte de la gran crisis financiera de los años 1999 y 2000 se debió a que los bancos se llenaron de garantías ilíquidas (apartamentos, bodegas, lotes, locales, casas), truncando su negocio central de captar y colocar recursos. Como el

FNG ofrece una garantía líquida y negociable en el mercado, los bancos se han animado a empezar a prestarles masivamente a las empresas, tal como se puede observar en la gráfica 1.

Gráfica 1. Crédito Movilizado por Intermediario Financiero para empresas a nivel nacional, enero – Mayo de 2003.



Fuente: Bancoldex.

En la gráfica 1 el respectivo porcentaje de créditos movilizados para las empresas nacionales hasta mayo del 2003 a nivel nacional, según información de Bancoldex, resaltándose que es Bancolombia el que tiene mayor porcentaje de créditos movilizados.

2.7.2 Desembolsos. En este contexto, hay que destacar que la banca ha empezado a asumir de una manera distinta los retos de riesgo y rentabilidad que supone prestar a las empresas. Prueba de esta transformación son los desembolsos récord por más de \$600.000 millones para las pymes que se han realizado entre el 2001 y el 2002⁷. La explicación para que la banca tomara un interés en este sector se debe a que las pymes se convirtieron 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.

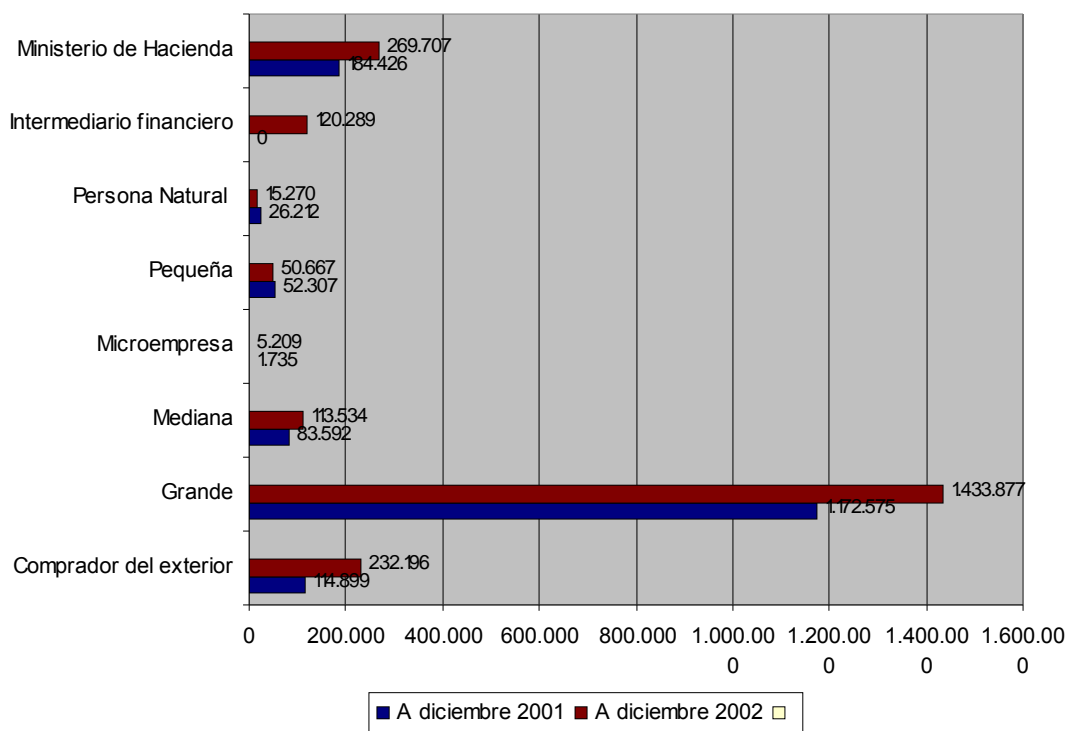
Negocios que en este momento representan el 92% de las empresas del país (porcentaje que se redujo al final de la última década), producen el 63% del empleo y generan el 25% del valor agregado en la actualidad, hasta ahora no habían sido cobijados sino por leyes e instrumentos que favorecieran el acceso a recursos financieros y, por ende, nunca fueron considerados un segmento objetivo de la banca privada⁸.

En este contexto, también es destacable el liderazgo que Bancoldex ha tomado en el proceso de reactivación del crédito a las Mipymes. Esta entidad, que durante años había tenido una imagen de inalcanzable para el empresariado del país, se convirtió desde el 2001 en un elemento financiero muy importante de las Mipymes, tal como se deduce de la gráfica 2.

⁷ En Internet. El crecimiento está en las Pymes. <http://www.ventures.com.co/contenido/articulo.asp?chapter>.

⁸ Ibid., p. 1.

Gráfica 2. Desembolsos Bancoldex 2001 – 2002.

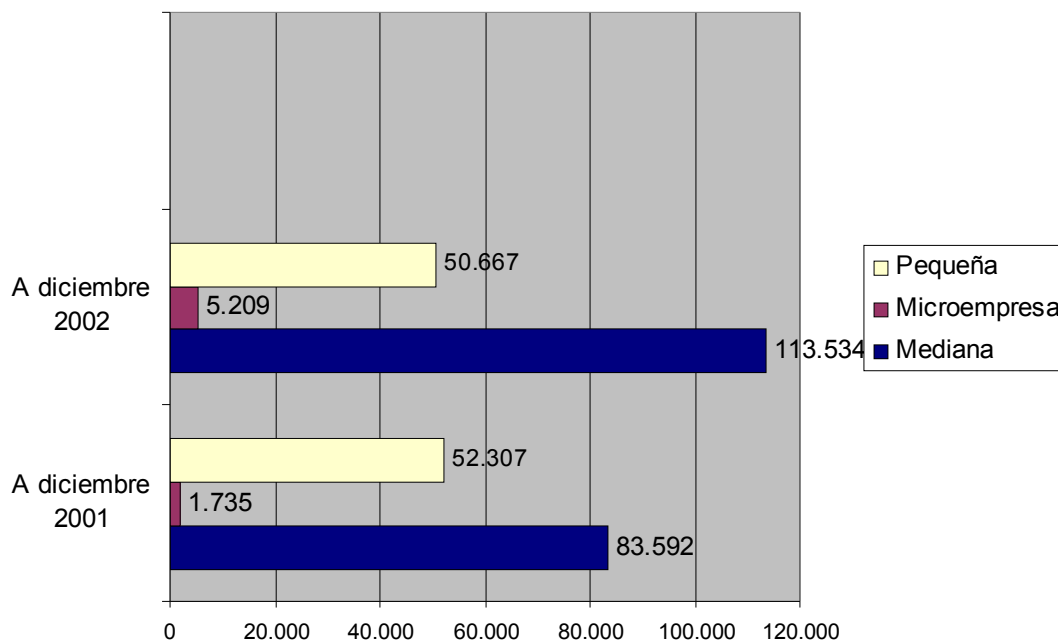


Fuente: Bancoldex.

Además, con la absorción del IFI⁹, Bancoldex hoy es un banco con énfasis en el financiamiento de las Mipyme. Prueba de esto es que los desembolsos de esta entidad para la microempresa pasaron de \$1.735 millones en el 2001 a \$5.209 millones en el 2002. Así mismo, los desembolsos para la mediana empresa pasaron de \$83.592 millones en el 2001 a \$113.534 millones en el 2002. Ver también gráfica 3.

⁹ La cesión de activos del Instituto de Fomento Industrial -IFI- al Banco de Comercio Exterior -Bancóldex- se generó debido a que el IFI venía afrontando serios problemas de liquidez que contradecían la política de promoción a la pyme del presidente Uribe. Además de que en algunas oportunidades el IFI captaba los recursos en el mercado y los colocaba a una tasa inferior a los empresarios, afectando en gran medida su posición financiera, a pesar de que contaban con los recursos de convenios con Alcaldías y otros entes internacionales.

Gráfica 3. Variación de los montos de desembolsos por tipo de empresa 2001 – 2002.



Fuente: Bancoldex.

Los usuarios de recursos Bancoldex son todas las empresas dedicadas a la producción de bienes y servicios, con destino al mercado nacional, de los sectores: comercio, industria, servicios, agroindustria y minería. Cabe mencionar que la política de apoyo de Bancoldex consiste en ofrecer:

- Financiación integral a la cadena exportadora.
- Amplio portafolio de productos y servicios financieros (Pre y Postembarque).
- Condiciones financieras competitivas y flexibles.

- Agilidad en el trámite de solicitudes y Facilidades de acceso a recursos (FNG, Lx).

Por otro lado, los recursos de la línea BID-Colciencias-Bancóldex, con el respaldo del Fondo Nacional de Garantías darán soporte a los fundadores de empresas de base tecnológica. Cabe decir también que los programas de minicadenas productivas y desarrollo social del Plan Colombia, involucran recursos crediticios para nuevos emprendimientos.

Por su parte, para el caso de nuevas compañías orientadas al mercado exterior, los emprendedores contarán con la estructura de soporte vinculada al Plan de Exportaciones a través del Ministerio del ramo, respecto a la variable financiamiento (Bancoldex, Proexport, sistema de información, fondo de productividad, etc.).

En general, con todo lo anterior, se tiene también que en virtud de la Ley MIPYME se profundiza la vinculación de todos los bancos e intermediarios a los sistemas automáticos del Fondo Nacional de Garantías cuyos certificados son admisibles por decisión del gobierno, y, de ser necesario, se establecerán incentivos a la colocación y a la competencia. El Fondo además garantiza tanto los recursos de líneas de crédito del antiguo IFI y Bancoldex, como créditos otorgados por la banca comercial.

2.8 RELEVANCIA DE BANCOLDEx EN EL CONTEXTO DEL FINANCIAMIENTO¹⁰

Bancoldex es una de las entidades que mejor ha apoyado el proceso de racionalización del crédito para las empresas. 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.

Además, para facilitar el acceso al crédito de las Mipymes no vinculadas al sector de comercio exterior, conjuntamente con el Fondo Nacional de Garantías, Bancóldex estableció una garantía automática, con cobertura hasta del 50% para las operaciones que se desembolsen bajo las líneas de redescuento y de *leasing* del Banco. Esta garantía beneficia a las micro, pequeñas y medianas empresas con activos totales inferiores a 15 mil salarios mínimos mensuales legales vigentes, que pertenezcan a todos los sectores económicos, con excepción del agropecuario.

¹⁰ La información de esta sección fue tomada de Internet: <http://www.bancoldex.com/>.

El monto mínimo de la garantía por beneficiario cubre hasta 230 millones de pesos y el monto máximo del crédito a garantizar por beneficiario, hasta 900 millones de pesos¹¹. Esta cifra se incrementará anualmente de acuerdo con la variación del índice de precios al consumidor publicado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (Dane). El número de operaciones atendidas con las mipymes entre febrero y mayo de este año, fue de 2.070. En igual período del año anterior se realizaron 382 operaciones, lo que significa un crecimiento del 442 por ciento. Bancóldex cuenta con una modalidad multipropósito, a través de la cual atiende la demanda de crédito de las microempresas dedicadas al mercado doméstico y que desarrollan actividades industriales, de servicios y comercio.

¹¹ INTERNET. Bancóldex destinará \$500 mil millones para mipymes. En: <http://www.presidencia.gov.co/cne/2003/junio/11/13112003.htm>.

3. EL FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR EN COLOMBIA

3.1 LÍNEAS DE CRÉDITO A LOS EXPORTADORES

Uno de los problemas que más afecta a la industria exportadora en la actualidad es la obtención de recursos de trabajo para poder ampliar su capacidad productiva y de esta manera, alentar el proceso de recuperación económica. Con la recesión que se presentó en los años anteriores el riesgo crediticio aumentó en gran medida y como consecuencia el sistema financiero cerró las puertas al sector exportador, generando roces entre dichos sectores ya que mientras la industria pide recursos nuevos para el desarrollo de sus actividades exportadoras el sector financiero disminuye su crédito y se abstiene a prestar sin garantías.

Ante dichas dificultades aparecen las instituciones públicas como fuente de garantías para el cumplimiento de los créditos, o como prestamista; la principal institución gubernamental que presta apoyo a la exportación Bancoldex, que en la actualidad bajo un esquema de banca de segundo piso apoya a las empresas exportadoras facilitando el crédito al sector mediante diversos mecanismos, siendo el mecanismo de redescuento como *Banca de Segundo Piso* el más utilizado, bajo varias líneas especiales de crédito.

Pero de manera general, el gobierno colombiano busca aportar recursos de inversión para financiar programas de reconversión industrial y de promoción tecnológica, así como

facilitar procesos de colocación de los productos en el exterior, a través de líneas de crédito que ofrecen las siguientes entidades:

3.1.1 Banco de Comercio Exterior – BANCOLDEX. El Banco de Comercio Exterior tiene como objeto fundamental la promoción de las exportaciones a través de la financiación de las operaciones productivas y comerciales que conducen a la venta de un producto nacional al exterior. Las líneas de crédito que ofrece el Banco, en dólares o en pesos, cubren entre otros: proyectos de asistencia técnica; operaciones de preembarque y postembarque de las exportaciones.

3.1.2 Banco de la República. El Banco de la República otorga crédito al sector privado a través de los intermediarios financieros, con base en líneas externas contratadas con organismos multilaterales. Estas líneas de crédito pueden ser en pesos o en dólares, con o sin seguro de riesgo cambiario y están dirigidas a promover el desarrollo de proyectos de modernización de la industria.

3.1.3 Leasing Internacional. El leasing se define como un servicio financiero, que busca suplir las necesidades de maquinaria y equipo de las empresas, por medio del arrendamiento de las mismas. Facilita sus procesos productivos, puesto que permite a las empresas que tengan problemas de liquidez o que no quieran afectar su potencial de crédito, contratar en arrendamiento, con o sin opción de compra, la maquinaria y el equipo que requieran.

3.2 EL SECTOR FINANCIERO Y EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

3.2.1 Dinámica de las líneas de crédito para exportar. El repunte del crédito durante lo corrido del año 2004 ha sido clave en la recuperación del sector financiero. Al respecto, buena parte de esta mayor demanda de crédito se le atribuye a la dinámica del sector exportador. En este sentido, Bancoldex es la principal palanca financiera del gobierno para apoyar el desarrollo del sector de comercio exterior, el cual desembolsará este año (2004) alrededor de \$2 billones, manteniendo el nivel de desembolsos del año 2003¹².

Por su parte, se tiene que la cartera comercial crece a un ritmo anual del 11% en buena parte jalonada por las empresas exportadoras. Por ejemplo, en algunos bancos como el Santander el crédito empresarial crecerá cerca del 20% este año. Y según Alfredo Fernández, vicepresidente comercial del Grupo Santander Colombia, cerca del 40% de los clientes son empresas que tienen algún componente exportador¹³.

Lo anterior se puede explicar porque en los últimos años, el sector exportador ha sido uno de los más dinámicos. En un nuevo contexto comercial, ante un eventual tratado de libre comercio con Estados Unidos y otros acuerdos comerciales, tendrá aún mayor significancia. Es por esto que el sector financiero puede considerar a las empresas exportadoras como un sector estratégico para crecer. En esta perspectiva no solo ha creado productos especializados para exportadores, sino que ha renovado esquemas financieros como el leasing y la fiducia para reactivar el crédito. Además, se percibe mayor dinamismo al

¹² REVISTA DINERO. Cómo financiar el comercio exterior. Edición No. 194 – mayo 26, 2004.

¹³ Ibid.

buscar clientes que exporten para brindarles asesoría y un servicio integral. En este sentido el papel de Bancoldex también ha sido fundamental, tal como se verá a continuación.

3.2.2 El impulso por parte de Bancoldex. De acuerdo con las proyecciones de la misma entidad, en el 2003 los desembolsos del Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A., Bancoldex, superarán los \$2 billones, lo cual representa una cifra similar a la del 2002 que había crecido 28% frente a los desembolsados durante 2001¹⁴. Este fuerte repunte demuestra que la dinámica del sector exportador como demandante de crédito se mantiene. Cabe decir también que de los desembolsos acumulados, alrededor de una tercera parte se destinó a capital de trabajo y otro tanto para programas de reconversión industrial. Por tipo de empresa, vale también resaltar que cerca del 25% de los desembolsos (\$474.000 millones) fueron para mipyme, siendo las microempresas el segmento con el mayor crecimiento con alrededor de 15.000 operaciones por \$79.000 millones¹⁵.

Lo anterior muestra la contribución de esta entidad para superar el atraso tecnológico del sector empresarial colombiano sobre todo en el caso de las pyme, lo cual también amplía la plataforma del sector exportador. De hecho, desde agosto de 2003 Bancoldex adoptó como política privilegiar las condiciones financieras de los créditos que apuntarán a la modernización productiva para incrementar la competitividad del país preparándolo ante un eventual tratado bilateral con Estados Unidos.

También decidió ampliar en \$50.000 millones (adicionales a los dos cupos especiales por \$200.000 millones) los recursos del cupo especial de crédito Atpdea, que ha sido un programa vital de promoción a las exportaciones a Estados Unidos. Durante los 10

¹⁴ Ver www.bancoldex.com.

¹⁵ Ibid.

primeros meses del programa, se han aprobado \$174.000 millones, el 62% se ha destinado a la modernización de maquinaria y equipo¹⁶. Así como la aprobación del Atpdea, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, requiere instrumentos de apoyo financiero que permitan generar un entorno apropiado para modernizar el aparato productivo y atender el nuevo mercado, también lo requeriría el TLC.

Por último, la entidad hará mayor énfasis en el crédito de postembarque (financiamiento al comprador de exportaciones colombianas) pues en un mercado global los negocios se ganan si se puede ofrecer financiamiento a quien adquiere nuestros bienes y servicios. Por su parte, las entidades financieras de primer piso atienden las necesidades de capital de trabajo, inversión en activos fijos y el fortalecimiento de las empresas vía capitalización.

3.2.3 Innovaciones en las líneas de crédito del sector financiero. En el sector financiero los exportadores se pueden definir como un sector estratégico en el desarrollo de sus planes de negocios. Esto ha hecho que las entidades se comporten de un modo cada vez más proactivo al buscar entre sus actuales clientes aquellos con perfil exportador y expectativas de crecimiento para ofrecerles créditos pero también servicios y asesoría. No obstante, muchas de las empresas que podrían beneficiarse en el corto plazo de mercados externos, de los sectores textil y de confecciones, por ejemplo, enfrentan serias dificultades financieras. Algunas se encontraban en Ley 550, altamente endeudadas, descalificadas y sin garantías, por lo cual no podían ser sujetos de crédito.

Por esto, desde finales del año pasado, los recursos dirigidos a fondear operaciones de

¹⁶ Ibid.

fiducia y leasing han tenido un nuevo dinamismo. Con la creación de patrimonios autónomos con los derechos económicos de los contratos que tenga una empresa, por ejemplo en el marco del Atpa, las empresas volvieron a ser "*target*" de colocación de recursos por parte de las entidades financieras. Esto pues los patrimonios autónomos, al ser entes jurídicos independientes, no arrastran la misma calificación de riesgo de crédito de la empresa que los constituyó.

Pero este es solo un esquema. La fiducia se ha convertido es una herramienta muy útil y se han ideado diferentes esquemas para responder a las distintas necesidades de las empresas. Así, las diferentes fiduciarias tienen productos que van desde la típica fiducia de garantía hasta la completa administración de tesorería, pasando por descuentos de facturas, insumos, integración de empresas, apertura de mercados, etc¹⁷.

Así mismo, entidades como el Banco de Bogotá y Bancolombia¹⁸ lanzaron recientemente la línea de crédito ambiental con destino a las empresas exportadoras. Además de líneas de crédito y esquemas, las entidades se esfuerzan por prestar una mayor información a sus clientes. Por eso, cuentan con una estrategia muy fuerte para apoyar a las empresas en temas cambiarios, tributarios y aduaneros, entre otros. De hecho, este banco cuenta con una fuerza de venta especializada en operaciones de comercio internacional.

Además, les entrega a las pymes información en manuales e incluso ha desarrollado alianzas con terceros para brindarles capacitación en comercio exterior.

¹⁷ Para mayor información sobre los diferentes esquemas, consulte www.dinero.com.

¹⁸ www.bancolombia.com.

Bancolombia también ha integrado todas sus filiales para ofrecer un servicio que responda a todas las necesidades financieras de una empresa exportadora¹⁹. Y es que, además del crédito, una entidad del sector financiero se debe encargar de las cuentas de compensación y las cartas de crédito, los reintegros de exportaciones, las cobranzas en el exterior y el manejo de medios de pago, así como de la asesoría cambiaria, entre otras cosas. Esto requiere la interacción de diversos tipos de entidades, por lo cual aquellas que pertenecen a un grupo financiero ofrecen grandes ventajas.

Por su parte, los bancos extranjeros, como el Santander, BBVA Ganadero y Citibank, por tener una amplia presencia mundial, facilitan trámites a los exportadores y su incursión en nuevos mercados. *"En lo corrido del año, hemos colocado con nuestras líneas de crédito especializadas recursos por \$63.000 millones, que benefician a 415 empresas exportadoras. Además, hemos canalizado 6.500 operaciones de cartas de crédito, cobranzas, remesas y reintegros por un valor superior a los US\$345 millones"* según un gerente del BBVA Banco Ganadero²⁰.

3.2.4 Ampliación del servicio fuera de Colombia. Por último, los bancos no solo impulsan las exportaciones, sino a empresas colombianas que están iniciando actividades en otros países. Aquí los bancos extranjeros juegan un fuerte papel al igual que los nacionales pues están abriendo más oficinas en el exterior. De hecho, Bancolombia abrirá en diciembre una nueva sede en Miami. Así como el empresario colombiano sabe que la globalización es un compromiso permanente que exige una estrategia de mediano y largo plazo, el sector financiero también tiene claro que un eventual tratado con Estados Unidos

¹⁹ Ibid.

²⁰ Consultar <http://www.presidencia.gov.co/cne/2003/junio/11/13112003.htm>.

(y demás acuerdos comerciales) transformará aún más la estructura productiva del país. Por tanto, ha adoptado una actitud más activa brindándoles a las empresas cada vez más asesoría y servicio.

Un eventual TLC les representa al sector real y a las entidades financieras grandes retos pero, sobre todo, grandes oportunidades. El mejor aprovechamiento dependerá del apoyo que se brinden pues se necesitan mutuamente para consolidarse y crecer.

3.3 CRITICAS A LAS LINEAS DE CREDITO DE LA BANCA DE SEGUNDO PISO

3.3.1 Los mecanismos de redescuento no promueven el desarrollo. Sobre las experiencias de la banca de segundo piso para financiar créditos de fomento a las exportaciones, se afirma que los mecanismos de redescuento no son los más indicados para generar desarrollo industrial, de hecho en los países desarrollados en la actualidad son los fondos de capital de riesgo los verdaderos impulsores de las industrias junto con mercados de capitales fuertes y abiertos que permiten al empresario contar con recursos frescos y generar mayores utilidades²¹. Además, existe la noción de que el verdadero desarrollo empresarial no se financia con crédito de fomento y menos cuando pasa por la banca privada lo que ha llevado a que en Colombia los créditos lleguen al usuario final a una tasa del DTF mas 5 ó 6 puntos.

3.3.2 Capacidad de financiamiento limitado. También se puede decir que el financiamiento a la industria exportadora en Colombia es muy limitado, debido a los pobres

²¹ JÁUREGUI GÓMEZ, Alejandro. El crédito a la industria y la figura de banca de segundo piso en Colombia. Tomado de GestioPolis.com.

recursos disponibles para el fomento y el crédito, además de la dificultad para el acceso que se presenta para las pequeñas y medianas empresas a este tipo de ayudas, una débil organización institucional que todavía funciona a manera de banca de fomento de segundo piso, que cuando trabaja con intermediarios financieros, representa las mismas condiciones de mercado. La percepción del sector industrial es clara, se necesitan más recursos, más sin embargo sus propuestas no van más allá de la reestructuración de los pasivos industriales sin preocuparse demasiado por la creación de nuevas industrias. La política crediticia para la industria exportadora debe ser reformulada, involucrando nuevas modalidades de financiación para las empresas como los fondos de capital de riesgo o un mercado de capital más activo y fuerte.

3.3.3 Mayores posibilidades de administración. Sin embargo, uno de los argumentos que se esgrimen a favor es la concentración de los recursos para una mejor administración y mayor claridad para el usuario de los mismos cuando necesite acudir a esta ayuda.

4. CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS LINEAS DE CREDITO PARA EL SECTOR

El sistema financiero ha ido perfeccionando soluciones para que el empresario exportador pueda acceder de manera más ágil a recursos para su actividad productiva, ayudándole a administrar su liquidez y su tesorería. Así, la oferta de líneas de crédito especializadas para el sector cada vez es mayor. Razones como menores costos en el manejo de estas líneas, mejores rentabilidades y mayor seguridad en el retorno de los recursos, han llevado a muchos bancos a crear este tipo de líneas.

4.1 CARACTERISTICAS DEL CREDITO A GRANDES EMPRESAS

En Colombia, muchos establecimientos financieros han adecuado este tipo de ofertas que buscan no sólo colocar recursos por crédito, sino ofrecer al sector privado exportador soluciones para sus necesidades de capital con menores costos. La aprobación de los diferentes tipos de créditos puede tomar alrededor de dos semanas, dependiendo de factores como los estudios que la entidad financiera realiza a la compañía solicitante que incluye:

- Visita a la misma en algunos casos.
- El análisis de los estados financieros.
- El cumplimiento de estándares.
- Análisis de proyectos de inversión.

4.1.1 Créditos. Alternativas en pesos, dólares y operaciones de comercio exterior, están entre el portafolio de servicios que han sido autorizados a estas compañías. La primera de

ellas, en pesos, son líneas tanto de corto, como de mediano y largo plazo, cuyo fin es atender necesidades de inversión de capital de trabajo (modernización de procesos) o de activos fijos, con tasas de interés variables indexadas a la DTF. Los plazos que en estas modalidades se manejan van desde tres hasta siete años y con periodos de gracia de hasta cuatro años, al mismo tiempo que la amortización se va ajustando al flujo de caja del proyecto.

Más a corto plazo, algunas entidades ofrecen líneas rotativas para capital de trabajo, cuyo plazo va desde 30 hasta 180 días, o Aceptaciones, que consisten en títulos valores por medio de los cuales la corporación garantiza el pago de facturas o documentos de compraventa, por concepto de bienes y/o servicios vendidos a otra empresa, con plazos también entre 30 y 180 días. En este último caso, el papel no genera intereses, sino una comisión. Específicamente para operaciones de comercio exterior también hay la posibilidad de acceder a créditos en dólares con el fin de financiar capital de trabajo, bienes de capital, inversión fija y otros proyectos de inversión.

Uno de los instrumentos más comunes es la Carta de Crédito, utilizada en un amplio rango de transacciones internacionales. A través de ellas un exportador notifica la existencia de fondos disponibles en un banco determinado. Los giros financiados constituyen otra alternativa. Mediante este instrumento las compañías pueden cancelar de contado a sus proveedores en el exterior en un mismo día y se genera un crédito cuyos plazos y condiciones son negociados con el intermediario financiero.

Entre los beneficios de este tipo de líneas se encuentran que sus intereses pueden ser negociados mes vencido o semestre anticipado, de acuerdo con sus necesidades. Algunas tasas de mercado son liquidadas sobre base Libor. Entre las líneas de crédito para comercio exterior ofrecidas por las Compañías de Financiamiento, se encuentran recursos con fondos del Banco de Comercio Exterior de Colombia -Bancoldex- para fines como capital de trabajo, inversión fija, consolidación de pasivos, leasing, creación, capitalización y adquisición de empresas, entre otros. Cuando se trata de créditos en moneda extranjera, algunos deben registrarse como deuda externa en el Banco de la República previo su desembolso y constitución del depósito en el porcentaje que designa el Banco de la República.

Cabe decir que el Factoring está ganando cada vez más espacio. Se trata de créditos a corto plazo cuyo respaldo está en contratos o títulos valores no vencidos, a cargo de un tercero por concepto de compra y venta de mercancías/servicios. El vendedor, que endosa los títulos valores, queda totalmente desvinculado de responsabilidad en cuanto a pago de la operación, de la cual sólo responde el comprador. Los intereses en este caso son anticipados. En los casos de factoring en moneda extranjera, la entidad compra la cartera a clientes corporativos exportadores nacionales, producto de sus ventas al exterior, negociando facturas cambiarias, cartas de crédito, letras de cambio o pagarés. Con ello, la corporación asume el riesgo de la cobranza del instrumento de pago, al mismo tiempo que la operación puede ser avalada por un banco del exterior.

4.1.2 Créditos de tesorería. En general, las líneas que se ofrecen como Créditos de Tesorería, están estructuradas en pesos con tasas de interés fijas, que le permiten al

empresario obtener financiación a corto plazo. Los recursos ofrecidos por esta vía son de libre inversión, pero para solucionar problemas de liquidez inmediata: pago de impuestos, reestructuraciones internas, entre otros. Es decir, es como un sobregiro para la persona natural, pero orientada a persona jurídica.

Los plazos dentro de los cuales oscilan estos créditos son en algunos casos inferiores a 30 días y en otros llega a 180 días, dependiendo de la negociación que se realice entre la empresa y la tesorería del banco. En cuanto a las tasas, éstas varían dependiendo de las condiciones del mercado al momento de la negociación, el tamaño de la empresa, la potencia financiera que tengan y hasta la primera semana de junio de 2003 eran en promedio de 9,47%, pero incluso se registran más bajas, llegando hasta 8% efectivo anual²².

En la negociación que se realice también se determinan otros factores como el pago de intereses, que puede ser fijado al inicio o vencimiento del crédito, así como el tipo de garantías que se requieren para avalar la operación. Esto último depende de las políticas individuales de cada establecimiento. Hay algunos en los que la firma de la empresa reemplaza la garantía en un préstamo de corto plazo, pero al extenderse el mismo se exige entonces garantía real.

Frente al crédito ordinario corporativo este ofrece beneficios como ayudar a necesidades puntuales de liquidez, optimizar flujos de caja, servir como referencia comercial, entre otros. Para la liquidación de intereses se hace con base 365/360, ello significa que

²² www.coltefinanciera.com.co.

normalmente el sistema financiero toma como base 360 días, pero cuando realiza un crédito cuenta los días calendario, es decir, 365 días, así que en la parte superior se calculan los días a los cuales tomará el crédito.

4.1.3 Crédito ordinario. Aunque también se trata de un crédito en pesos, a diferencia del Crédito de Tesorería los plazos son mayores, llegan hasta un año, y la tasa puede ser tanto fija como variable, dependiendo del establecimiento financiero y las condiciones con las cuales se pacte la operación. Este tipo de recursos son generalmente utilizados para capital de trabajo o inversión en activos fijos (ensanche de planta de producción y nueva maquinaria, entre otras). Dependiendo del proyecto de inversión que presente se fija el plazo de pago. En algunas entidades esta modalidad de crédito está dirigida a clientes de cuenta corriente y el plazo es variable de acuerdo con los requerimientos particulares, en tanto que se fija un monto mínimo desde \$10 millones.

El pago de los intereses generalmente debe llevarse a cabo por trimestre anticipado y se otorga con plazos entre uno y cinco años. En este caso hay la posibilidad de prepagar el crédito. Los empresarios se benefician con este tipo de crédito ya que aseguran liquidez por el plazo que duran los préstamos, que en caso de ser de tasa fija, se cubre frente a las variaciones del mercado. A junio de 2003 el promedio de las tasas para este tipo de préstamos en el sector financiero era de 17,83% E.A., superior al de Tesorería, debido a que el plazo es mayor y por ende el riesgo también²³.

²³ Ibid.

4.1.4 Otras modalidades. Adicional a las dos tradicionales, la creatividad en el sector financiero ha sido muy importante a la hora de estructurar productos que le sirvan al sector. Entre ellas están:

- **Préstamos a devaluación.** Con esta línea puede obtenerse liquidez en pesos, pero indexada a dólares. La base del mecanismo es la siguiente: se fija un monto de dólares acordado y se va ajustando el capital dependiendo de las variaciones del tipo de cambio, pero se paga una tasa de interés equivalente en pesos. Así, una vez se vence el plazo fijado en la operación (normalmente es a un año), se cancelará en pesos el equivalente de los dólares más los intereses generados. La conversión se hace con base en la TRM vigente tanto al inicio como al final de la negociación. Este tipo de préstamos son importantes cuando hay expectativas de baja devaluación o revaluación, pues el cliente gana a la hora de convertir a pesos el monto fijado en dólares.
- **Pago de impuestos.** Esta obligación también se ha convertido en objeto de crédito. Es así como el sistema financiero ofrece líneas específicas con ese fin. No se trata de créditos a largo plazo, sino a corto, con plazos que van hasta un año, en tanto que los sistemas de amortizaciones generalmente son por cuotas mensuales.
- **Sindicados.** Aquí, el préstamo se lleva a cabo cuando dos o más entidades financieras se unen para otorgarle un crédito a una empresa. Esto se presenta cuando dichas entidades constituyen una red de bancos, con lo cual el crédito es

garantizado por las entidades que la conforman y comparten el riesgo. Las sumas que en este caso se otorgan llegan a US\$200 millones.

- **Repos.** A través de esta operación una empresa vende títulos que están en su poder, pero con un pacto de recompra en un plazo determinado. Una vez se cumple esa condición, la entidad financiera devuelve el título y genera un costo por la compra y los días que lo tuvo en su poder. Mediante este tipo de operaciones las empresas también generan la liquidez de corto plazo que necesitan.
- **Pago de proveedores.** Las líneas de crédito desarrolladas de manera particular para las necesidades de la empresa también cubren el pago de pedidos con los proveedores. A través de ellas el banco otorga a los compradores cupos de crédito y los recursos producto del desembolso, son abonados a la cuenta corriente o de ahorros del proveedor.

4.1.5 Otras instituciones. Al igual que el sistema bancario, las corporaciones financieras y las compañías de financiamiento comercial (CFC) también han diseñado portafolio de servicios especializados para la gran empresa principalmente, tanto para nuevas financiaciones como para la refinanciación de pasivos existentes. Además, adicional a los servicios tradicionales de crédito, en estas sociedades se ofrece también la asesoría e infraestructura para conseguir financiación en el mercado de capitales, es decir, a través de la emisión de títulos valores como bonos, titularizaciones y papeles comerciales.

Así, la consecución de esos recursos puede ser por medio de inversionistas estratégicos

(privatizaciones, capitalizaciones o venta de acciones) o de portafolio (emisión de acciones o bonos). Asesoría para transacciones que implican la compra y venta de compañías, así como fusiones y escisiones, también forman parte del portafolio al cual están autorizados a ofrecer estas entidades financieras.

4.1.6 Crédito de redescuento. A través de esta línea la Corporación actúa como intermediario financiero de algunas entidades de segundo piso, otorgando créditos de fomento. Entre esas entidades está el Fondo de Financiamiento para el Sector Agropecuario (Finagro), por intermedio de la cual se financian necesidades de capital de trabajo, inversión y consolidación de los sectores agrícola, pecuario, forestal, pesquero y actividades. En el caso de recursos para inversión se financia hasta 80% de los costos directos de la misma, en donde tanto el plazo total como el periodo de gracia y la amortización se pactan libremente entre el beneficiario y el intermediario financiero.

Algunas de las actividades financiables para inversión son plantación y mantenimiento; compra de animales; adquisición de maquinaria y equipo y reparación de maquinaria; adecuación de tierras, infraestructura para la transformación primaria y comercialización; infraestructura de servicios de apoyo a la producción; tierras, vivienda rural y capitalización y creación de empresas e investigación. A su vez, por las líneas de capital de trabajo se financian los costos directos de la actividad productiva, representados en mano de obra, asistencia técnica, adquisición de insumos, agua, energía y contratación de servicios especializados requeridos para la debida ejecución de las actividades productivas o propuestas en el proyecto objeto de financiación.

Las actividades financiables para capital de trabajo están comprendidas en cuatro líneas: producción agrícola; sostenimiento de la producción agropecuaria; transformación primaria y comercialización de bienes de origen agropecuario, y servicios de apoyo a la producción agropecuaria. Otra línea incluida dentro del crédito de redescuento con Finagro, es la de normalización de cartera, a través de la cual el empresario puede adoptar un nuevo plan de pagos mediante la ampliación del plazo, recomposición del cronograma de pagos del crédito, e incluso obtener un nuevo crédito redescorable por un valor igual, superior o inferior al saldo de capital e intereses del crédito original.

4.1.7 Tarjetas de crédito. Se trata de plásticos cuyo fin básico es cubrir necesidades de los ejecutivos de la empresa de gastos por viajes y representación, así como gastos generales de la organización. De esta manera, el deudor es la empresa y ella decide a cuál de sus empleados se le asigna la tarjeta y el monto correspondiente, pero la compañía responde por la cartera.

Para los bancos este tipo de líneas es considerado un sistema ágil, para que una compañía tenga capital de trabajo, con la ventaja de contar con un cupo rotativo que le provee en todo momento de la liquidez que requiere para sus operaciones. La flexibilidad del pago inherente al concepto de tarjeta de crédito es otro beneficio, que al igual que una tarjeta personal, el monto es diferido a plazos que van entre 1 y 24 meses. Dentro de los usos que una empresa puede dar a este tipo de tarjetas se encuentra el pago de obligaciones tributarias, registrando así un mejor control de gastos.

4.2 CARACTERISTICAS DEL CRÉDITO PARA PYMES

4.2.1 Problemática general del crédito en la Pyme. El gobierno y el sector financiero se han comprometido para irrigar recursos a este sector empresarial. La oferta es cada vez mayor. La pequeña y mediana empresa, pyme, ha tenido por mucho tiempo obstáculos para acceder a créditos en el sector financiero. Eso se ha venido combatiendo gracias al impulso que se le está dando a este sector y al interés que ha mostrado el gobierno en dicha tarea. Independientemente a que se dediquen a actividades exportadoras, las micro, pequeñas y medianas empresas o Mipyme son un sector muy importante porque generan a la producción y al empleo. Sin embargo, a pesar de su importancia en la actividad productiva nacional, su mayor dolor de cabeza siempre ha sido el difícil acceso al financiamiento del sector financiero, lo cual poco a poco se está buscando solucionar.

De hecho, cada vez hay un mayor interés por llegar a todo ese sector. En el caso particular de las pyme, es decir la pequeña y mediana empresa, los resultados que registra el sector financiero han sido positivos, máxime teniendo en cuenta que uno de los principales obstáculos ha sido precisamente la reticencia misma de estos negocios productivos por acceder a este tipo de financiación, pues estas empresas perciben que el crédito obtenido no es suficiente, que es costoso y que la falta de garantías es uno de los mayores obstáculos para acceder a los recursos del sector financiero. De todas maneras, los esfuerzos están dando resultados, tal como lo demuestran los siguientes datos estadísticos²⁴:

- Al cierre de mayo de 2003, los desembolsos de los intermediarios financieros con avales del Fondo Nacional de Garantías -FNG- sumaron \$451.375 millones, con un

²⁴ Información tomada de “Manual de crédito y financiamiento”. Disponible en Internet: www.google.com

aumento de 49% en comparación con los \$302.301 millones prestados en igual periodo del año pasado.

- El número de empresas beneficiadas ascendió a 26.014 y el monto promedio de los desembolsos fue de \$15,8 millones.
- Sólo durante ese mes la banca prestó, utilizando garantías del fondo, un total de \$100.345 millones a 7.523 micros, pequeñas y medianas empresas. El crecimiento fue importante en comparación con los \$84.296 millones colocados en igual mes del año anterior.
- En mayo de 2003 el promedio de los desembolsos llegó a \$13,3 millones, lo que significó que cada vez un mayor número de pequeñas compañías tienen acceso al crédito otorgado por el sector financiero.
- La mayor parte de las colocaciones de crédito de la banca con aval soberano tuvo lugar entre empresas comerciales, con 33,1% de los desembolsos. Luego se encuentran los sectores de servicios e industria, con 30,9% y 19,5% respectivamente.

4.2.2 Información sobre el sector. La voluntad del sistema financiero para llegar a este grupo de empresas, ha llevado a que se estudien propuestas como la creación de una central de información crediticia para verificar los perfiles de riesgo en la cartera de la pequeña y mediana empresa, tal y como lo ha propuesto la Asociación Nacional de Instituciones

Financieras (Anif). Se busca con ello solucionar los problemas de información que tiene el sector financiero sobre las características de las pyme y así disminuir el alto riesgo crediticio. El objetivo de esta central es construir la historia de crédito de estas empresas y a la vez que el sistema financiero obtenga un mayor conocimiento sobre lo que ha pasado con ellas durante los años anteriores.

Esto también facilitaría la asignación de recursos y un mejor manejo de las tasas de interés, como ha ocurrido en la actualidad con el crédito al consumo a través de la existencia de centrales de información de crédito personal. Lo cierto es que hay crédito para este sector y tiene una participación importante en el crédito comercial. Al finalizar 2002 éstas habían aumentado su participación en el crédito a 23%. Sin embargo, sus tasas de interés son mayores a las de la gran empresa debido a la parte administrativa, porque los costos del manejo son superiores. Es así como 7,1% de las operaciones de crédito pyme están calificadas en C, D y E, mientras que ese porcentaje es inferior en las grandes.

Según Anif²⁵, la calidad de la cartera otorgada a las microempresas fue la que presentó un mayor deterioro en el período de crisis.

4.2.3 Ofertas de créditos al sector. A pesar de los riesgos existentes frente a este sector, diversas entidades del sector bancario se han esmerado en conformar un portafolio de servicios que se adecue a las necesidades de estas organizaciones empresariales. En él se destacan:

²⁵ Ver página web Anif.

- **Línea de créditos para capital de trabajo.** Les permite a los empresarios obtener liquidez para realizar operaciones como adquisición de inventarios o financiación de cuentas por cobrar y/o proveedores. En este tipo de créditos los plazos generalmente son cortos, que van hasta doce meses dependiendo del monto financiado. En estos casos, entre las garantías requeridas se incluye aval del Fondo Nacional de Garantías, de acuerdo con el riesgo de la operación determinado en el estudio de crédito. Entre los beneficios que se obtienen con este tipo de líneas está la posibilidad de tener una cuota fija durante todo el crédito, liquidez para mejorar producción o niveles de ventas.
- **Líneas de créditos para maquinaria y equipos.** Buscan facilitar la compra o reparación de los activos que la empresa o negocio requiere para operar. Similar a otras líneas de crédito, se establece una cuota fija durante la vigencia del mismo la cual es fijada de acuerdo con las necesidades del negocio. Los plazos que se fijan para esta modalidad van hasta 36 meses, en tanto que el porcentaje de financiación varía de acuerdo con las características del bien que se va a adquirir. Así, si el bien es nuevo se financia hasta 70 % de su valor; si es usado ese porcentaje desciende hasta 50% y si es para reparación se financia hasta 50% del valor de la maquinaria. Para clientes con experiencia crediticia, el respaldo está en la firma de la empresa y de los socios, así como prenda sobre la maquinaria o garantía admisible, incluyendo el aval del FNG.
- **Adquisición y remodelación.** Cuando se trate de adquirir o remodelar consultorios, bodegas u oficinas que impulsen el desarrollo de la empresa, también existe en el

mercado financiero la posibilidad de acceder a una línea de crédito, la cual, adicional a los beneficios de otras líneas, tiene la posibilidad de que una vez cancelado el crédito, el cliente puede solicitar uno nuevo con el mismo fin. En este caso, el plazo de pago se extiende incluso hasta 60 meses y los porcentajes de financiación también dependen de si son para adquisición hasta 50% del valor según avalúo y hasta 30% del valor del inmueble para reparaciones. En este caso, como garantía también se contempla una hipoteca en primer grado abierta y sin límite de cuantía

- **Aceptaciones bancarias.** Gracias a este instrumento, el empresario puede adquirir bienes muebles o materias primas y mercancías de manera ágil y bajo costo financiero, con plazos que van desde 30 hasta 180 días.
- **Tarjetas de Crédito.** Les facilita la administración de sus pagos y flujos de efectivo.

4.2.4 Corporaciones Financieras. Al igual que con las grandes empresas, estas entidades financieras también han adecuado su infraestructura para poder ofrecer un portafolio de servicios a los pequeños y medianos empresarios. Es el caso de crédito para inversión, a través del cual el pequeño o mediano empresario puede acceder a recursos para invertir en capital de trabajo o nuevos proyectos y puede lograr una financiación máxima de 80% del total de la inversión e incluso hasta 100%. De igual forma, cuando medianas y grandes compañías requieran pagar de contado a sus proveedores en el exterior y necesiten financiar ese pago, el giro financiado se convierte en una buena opción, pues gracias a él puede

cancelar de contado el pago y generar un crédito cuyas condiciones son negociables y se establecen directamente con el intermediario financiero.

4.2.5 El apoyo del FNG. La misión del Fondo Nacional de Garantías es viabilizar el mercado financiero institucional y de capitales para proyectos factibles de micro, pequeñas y medianas empresas, así como para personas naturales que tengan impacto en el desarrollo socioeconómico del país, contribuyendo así con la democratización del acceso a la financiación. Gracias a ello dicha entidad se ha convertido en el principal apoyo que tiene la pequeña y mediana empresa ante el sistema financiero, pues gracias a las garantías que otorga hace factible la consecución de recursos a costos menores. Los tipos de garantías otorgados por esta entidad varían de acuerdo con el tamaño de la compañía y el fin de los recursos.

- **Garantía Global Automática.** Mediante este mecanismo se garantizan automáticamente créditos u operaciones de leasing destinados a financiar capital de trabajo, sin consulta previa al FNG. El límite para este tipo de créditos es de hasta \$215 millones, con una cobertura de hasta 50%, y hasta \$430 millones, con cobertura de hasta 60%. El empresario que quiera acogerse a este tipo de garantía debe solicitar el crédito ante un intermediario financiero con el que el fondo haya firmado un Convenio de Garantía Global, el cual puede tomar la decisión de su otorgamiento sin evaluación previa del FNG-FRG y desembolsar el empréstito descontando previamente la comisión más IVA.

- **Garantía IFI Automática.** Mediante esta línea se garantiza automáticamente la operación de crédito o de leasing sin consulta previa al FNG o FRG. Cubre hasta \$200 millones de garantía y \$ 800 millones en crédito, con una cobertura de hasta 50%. En estos casos, cuando se solicita el crédito ante un intermediario financiero y se presenta insuficiencia de respaldo, se debe manifestar el interés en que los recursos del mismo provengan del IFI con garantía automática del FNG, para lo cual se requiere evaluación de la solicitud exclusivamente por parte del intermediario financiero. Así, el intermediario financiero solicita redescuento al IFI con garantía automática del FNG y desembolsa el crédito.
- **Ley 550.** Y para las empresas que hayan entrado en algún proceso de reestructuración de deudas al amparo de la Ley 550, el fondo también tiene una línea que garantiza automáticamente los recursos frescos que se otorguen a estas sociedades. En estos casos el crédito máximo es de \$1.300 millones y la garantía máxima de \$780 millones, con una cobertura de hasta 60%.
- **Capitalización empresarial.** El objetivo de esta garantía es facilitar el acceso al crédito a los accionistas y/o aportantes actuales y futuros de mipymes viables, incentivando a los establecimientos de crédito a tomar posición de riesgo en lo referente a plazo, mediante un mayor cubrimiento del mismo, con la garantía hasta por un 70% del FNG y un mejor margen de intermediación. El monto máximo del crédito para microempresas asciende a \$50 millones; para pequeñas empresas, de \$400 millones, y para medianas empresas, de \$800 millones, en tanto que el monto máximo de la garantía es de \$280 millones y una cobertura en un crédito a tres años

hasta 60% y más de ese tiempo hasta 70%. La comisión cobrada en estos casos varía de la cobertura fijada y está en un rango que oscila entre 0,5% y 2,65%.

- **Creación de empresas.** Se busca facilitar a los creadores de empresas el acceso a las operaciones de crédito de leasing, con recursos de redescuento o recursos propios. Cubre hasta \$150 millones de garantía con una cobertura hasta de 80% y para operaciones de leasing hasta de 50%. Esta garantía no puede utilizarse para reestructuraciones de créditos o cancelación de pasivos con el sector financiero, es decir, únicamente aplica para crédito adicional, en tanto que las empresas garantizadas a través de esta línea debe contratar el seguimiento de la implementación y posterior desarrollo del negocio con entidades asesoras aceptadas por el fondo.

4.3 CRÉDITO MICROEMPRESARIAL²⁶

4.3.1 Problemática general del crédito en la microempresa. En la actualidad el enfoque de este tipo de créditos es de desarrollo económico dirigido a beneficiarios de bajos ingresos. Cada día toma más importancia para el sector financiero. En general, la expresión de *crédito microempresarial*" se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes independientes de bajos ingresos; los servicios financieros incluyen ahorro, crédito, servicios de seguro y pago y otros provisionales. Así, las actividades microfinancieras incluyen pequeños préstamos, por lo general para capital de trabajo, evaluación de prestatarios, su círculo familiar, social, comercial y financiero, evaluación de garantías individuales y/o la sustitución por garantías colectivas o ahorros obligatorios, el

²⁶ Se define como microempresa aquella unidad productiva que tiene menos de 10 trabajadores y máximo \$150 millones en activos fijos.

escalonamiento del monto de los préstamos en función de los objetivos cumplidos y del historial crediticio y el desembolso *racionalizado*.

De esa manera, los clientes de las microfinanzas suelen ser empresarios, "autoempleados" de bajos ingresos tanto en áreas urbanas como rurales. En la gran mayoría de los casos son comerciantes, vendedores callejeros, pequeños agricultores, proveedores de servicios, artesanos y pequeños productores. Su fuente de ingresos por lo general proviene de más de una actividad. Por todo lo anterior, el sistema financiero ha visto en este grupo una importancia que radica en que sus actividades pueden contribuir a la generación de ingresos para empresas operadas por hogares de bajos ingresos, en tanto que esas actividades microfinancieras pueden ayudar a desarrollar instituciones financieramente autosuficientes, libres de subsidios, manejadas a escala local.

De acuerdo con Bancoldex, se calcula que en 2002 cerca de 200.000 unidades productivas, es decir, microempresas, famiempresas y empresas unipersonales, recibieron alrededor de \$300.000 millones por concepto de microcréditos que oscilan entre \$1 millón y \$7 millones. Sin embargo, esos recursos fueron canalizados a través de las organizaciones no gubernamentales y fundaciones especializadas en este tipo de préstamos, ya que los microempresarios tradicionalmente no han tenido acceso a los servicios financieros, pues en muchos casos no cumplen con los requisitos que exige la banca.

4.3.2 Acuerdos²⁷. El gobierno nacional y el sector financiero firmaron a finales de octubre de 2002 un pacto para suministrar \$300.000 millones en créditos a los microempresarios

²⁷ Las estadísticas de este punto y subsiguientes fueron tomadas de "Manual de crédito y financiamiento". Disponible en Internet: www.google.com

colombianos, bajo compromisos de fomento a la equidad social. El objetivo de tal convenio fue garantizar la distribución de créditos entre \$1 millón y \$3 millones a microempresarios con garantías para 70% del monto de la obligación adquirida por cuenta del mismo gobierno nacional, cumplimiento que efectivamente se viene revisando cada cuatro meses.

Según la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras (Asobancaria), de esos recursos, ya en abril de 2003 se había superado la meta convenida en esa ocasión, pues en ese marco se desembolsaron créditos por \$302.000 millones. Y, en el mediano plazo, el gobierno se comprometió a activar todo un plan para entregar créditos a las microempresas por valor de \$220.000 millones durante los próximos dos años, gracias a una alianza entre el Fondo Nacional de Garantías -FNG-, las entidades financieras y los entes territoriales.

En ese marco, los créditos aprobados por la banca hacia ese sector tendrán garantía automática hasta de 70% del valor de cada desembolso. Así, bancos, compañías de financiamiento comercial y Organizaciones No Gubernamentales -ONG- que desarrollen actividades de financiamiento, asumirán por su cuenta 30% del riesgo en ese tipo de operaciones. En estos casos podrán acceder a estas líneas las microempresas cuyos activos totales no superen 501 salarios mínimos mensuales vigentes, en tanto que la cuantía individual será hasta de \$8,3 millones.

El destino de los recursos será capital de trabajo o adquisición de activos fijos ya sean nuevos o usados, con plazos hasta de tres años, y amortizaciones mensuales o semanales, de acuerdo con las necesidades particulares. La garantía automática consiste en que el

empresario no tendrá que hacer ningún trámite ante el fondo para obtener el aval respectivo, y que se obtendrá una vez el banco aprueba y hace efectivo el desembolso.

4.3.3 Plan Nacional de Microcrédito. Los bancos no han sido los únicos que se están comprometiendo con este sector productivo. También las cajas de compensación familiar. Es así como a partir del segundo semestre de 2003 se puso en marcha el llamado Plan Nacional de Microcrédito que cuenta inicialmente con \$30.000 millones para la creación de medianas y pequeñas empresas. La iniciativa contará con el soporte de un fondo de inversión denominado Fonede, constituido con recursos de las cajas.

El objetivo del plan es articular la producción dentro de un plan nacional en donde se impulse la industria con un plan indicativo orientado por el Instituto de Fomento Industrial, Sena, universidades y otras instituciones, con el fin de buscar que no haya equivocaciones a una salida al emprendimiento empresarial y generación de empleo. Entre las líneas de crédito que aquí se buscaron abrir, se encuentran algunas para satisfacer necesidades tales como ampliación de la capacidad laboral y, a la vez, contratación de nueva mano de obra.

Una parte de este microcrédito no es reembolsable y equivaldrá a ciento por ciento de las cotizaciones parafiscales a salud, pensiones y riesgos profesionales por un periodo de contratación equivalente a cuatro meses, siempre que el empleador demuestre que mantiene la relación laboral durante un período adicional igual al del subsidio.

Las empresas que aspiren a obtener microcréditos no podrán tener deudas pendientes por aportes parafiscales a pensiones, salud, riesgos profesionales, Instituto Colombiano de

Bienestar Familiar, Servicio Nacional de Aprendizaje -Sena- y cajas de compensación familiar

4.3.4 CFC. La reforma financiera abrió el camino para que las compañías de financiamiento comercial también pudieran ofrecer créditos a la microempresa. Esa facultad fue reglamentada por el gobierno por medio del Decreto 710 del Ministerio de Hacienda, en donde se estableció que los préstamos que reciban las CFC de otros establecimientos de crédito, deberán estar destinados exclusivamente a la realización de operaciones activas de microcrédito. Las condiciones generales de los préstamos que reciban esas entidades provenientes de otras, serán convenidas entre las partes, sujetándose, en todo caso, a las normas relativas a cupos individuales de crédito y a los límites de concentración de riesgos. De acuerdo con dicha reglamentación, el plazo de estos créditos deberá ser igual o superior a seis meses.

4.3.5 Cooperativas. El sector cooperativo también ha entrado de lleno a apoyar a los microempresarios gracias al aval que el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas (Fogacoop) da a los créditos otorgados por las cooperativas hacia ese sector, y el cual es hasta 50% del valor total del desembolso. .

4.3.6 Opciones. La oferta de servicios de crédito para los microempresarios está a la par de otras líneas ofrecidas en el sistema financiero:

- Tarjeta de crédito empresarial, a través de la cual los microempresarios pueden administrar sus flujos de efectivo y sus pagos.

- Créditos rotativos: se trata de cupos automáticos de crédito gracias a los cuales tienen efectivo en cualquier momento y se van liberando en la medida en que el préstamo se va cancelando.

- Los plazos generalmente van hasta 36 meses.

Entre los beneficios de este tipo de productos está que no tienen cuota de manejo siempre y cuando el cupo sea utilizado, no tiene costo de estudio del crédito ni requiere codeudor, en tanto que es de libre destinación.

5. PERSPECTIVAS DE LOS CREDITOS DE FOMENTO A LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

5.1 MEJORAR DINAMICA DE FOMENTO

Históricamente, la empresa exportadora se ha visto afectada por la carencia de fondos propios, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con la banca. Esta situación, conjuntamente con la crisis por la que atravesó Colombia en los últimos años, ha provocado su estancamiento, el cual se refleja en el incremento de la tasa de desempleo y la comparecencia de fuentes alternas para la generación de ingresos; básicamente a través de la economía informal.

Por otra parte, en el contexto económico mundial se ha demostrado que la Mipyme posee ciertas ventajas como: estructura productiva más flexible que la de gran empresa, mayor

capacidad de respuesta a los cambios en la demanda y a través de su articulación e integración a la estructura productiva generan ventajas competitivas; estas ventajas le permiten adaptarse favorablemente a los cambios estratégicos relacionados con su desarrollo, lo cual justifica que cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigido a este sector, tiene la mayor justificación económica y social.

Por todo esto se puede decir que en Colombia existe la necesidad de propiciar mejores condiciones técnico-financieras que favorezcan la capacidad de competir en el sector externo las micro, pequeñas y medianas empresas -Mipymes-, así como un mercado de servicios de consultoría, que es necesario poner a disposición de estas empresas para orientar y asesorar al empresario, en la identificación de necesidades organizacionales y en la conversión de éstas en requerimientos de servicios de consultoría para el mejoramiento de la empresa.

5.2 LOS CRÉDITOS

Las empresas exportadoras tienen la necesidad de transformar y modernizar sus sistemas de gerencia, administración y producción para enfrentar la competencia en el nuevo contexto de apertura externa y de liberación de los precios y mercados. En estas condiciones sus posibilidades de desarrollo dependen de la creación de ventajas competitivas, que a su vez estén en función del conocimiento tecnológico incorporado al proceso de gestión y producción de la empresa. Por tanto, la finalidad de los créditos a las empresas exportadoras es atender las necesidades de financiamiento de los pequeños y medianos

empresarios tanto en el sector formal como informal incentivando la inversión en las actividades de exportación; orientado a la financiación de capital de trabajo o activo fijo.

Se puede decir que este impulso se ha dado, pues Gobierno, banca y empresarios empiezan a hablar en términos de Mipyme, por ejemplo. Sin embargo, este es el primer paso en un largo camino. La continuidad de la política del gobierno se convierte en requisito básico para que el fomento financiero para las empresas se empiece a democratizar. De otro lado, hay que tener presente que la financiación 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.

5.3 BANCOLDEX

En este orden de ideas, algo muy positivo es que en cuanto a las perspectivas de los recursos por parte de Bancoldex, se espera que para los próximos años alrededor de \$500 mil millones de pesos sean destinados anualmente por el Banco de Comercio Exterior de Colombia a las micro, pequeñas y medianas empresas, dentro de la política del Gobierno encaminada a fortalecer el acceso al crédito de este sector²⁸.

Para cumplir ese objetivo, Bancóldex integra a fundaciones sin ánimo de lucro, organizaciones no gubernamentales y otras entidades especializadas en el tema, a su red de distribución de crédito, de la cual hacen parte bancos, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial. Es obvio que con esta política se busca incorporar

²⁸ INTERNET. Bancóldex destinará \$500 mil millones para mipymes. En: <http://www.presidencia.gov.co/cne/2003/junio/11/13112003.htm>.

un mayor número de empresas pequeñas y medianas al contexto de la globalización, uno de los mayores retos del Gobierno y que está empezando a materializarse a través de esta estrategia financiera.

5.4 DESAPARICIÓN DE FOMIPYME

Resulta negativo encontrar que los días de Fomipyme están prácticamente contados, pues el Gobierno plantea que los recursos de este fondo que apoya la modernización de las pequeñas y medianas empresas sean trasladados a otros que tengan mayor impacto en la economía. Esto, debido a que, según el Gobierno, “Fomipyme tenía problemas de apropiación fiscal ya que ha sido inocuo y sólo ha servido para repartir pequeñas dádivas y pequeños favores”²⁹. Con esto, los \$25.000 millones con los que cuenta actualmente el fondo para financiar proyectos de mejoramiento de la productividad de la Mipyme saldrán del presupuesto y se destinarán a sectores que aporten dinamismo a la economía en un corto plazo. Es una lástima porque Fomipyme es considerado un logro de la pequeña y mediana empresa. En Cartagena varios proyectos han recibido apoyo del fondo, el más reciente, uno de modernización de la cooperativa Coopmamonal que diseña uniformes para el sector industrial³⁰.

Por último, es imprescindible anotar que dentro de este marco al empresario exportador y en general no le queda sino una tarea por hacer: vender sólidamente su empresa a los

²⁹ EL UNIVERSAL. Retirarán recursos a Fomipyme. Sección B. Cartagena: Viernes 1 de agosto de 2003.

³⁰ Ibid., sección B.

bancos. En este sentido uno de los primeros retos de los empresarios es romper esa desconfianza natural que los banqueros asocian a las empresas. Y aquí juega un gran papel la capacitación financiera y en gestión. No hay que olvidar que el problema del crédito es de dos vías:

1. Por un lado, la disposición de la banca a atender este segmento.
2. Por otro, la disposición del empresario a darle la confianza necesaria al banquero, que en últimas solo quiere ver que haya un flujo de caja claro y transparente.

CONCLUSIONES

- En la actualidad, las fuentes de financiamiento para las empresas exportadoras se pueden clasificar en tres tipos de entidades: Entidades de primer y segundo piso; corporaciones de financiamiento comercial y las corporaciones financieras; y Cooperativas, Ong's y otras entidades en las que los empresarios pueden acceder a créditos en diferentes formas.
- La finalidad de los créditos a las empresas exportadoras es atender las necesidades de financiamiento principalmente de los pequeños y medianos empresarios tanto en el sector formal como informal incentivando la inversión en las actividades comerciales, productivas y servicios; orientado a la financiación de capital de trabajo o activo fijo.
- Muy a pesar que son numerosas las entidades que ofrecen crédito de financiación para incentivar las exportaciones, el acceso de la mayoría de los empresarios a los servicios financieros es uno de los grandes problemas para fomentar su desarrollo, y

uno de los principales obstáculos que tienen para acceder al crédito es la dificultad de acceso a la información.

- Como el valor del crédito depende del riesgo que se asuma y en las Mipyme exportadoras es mayor que en la gran empresa, los créditos para este segmento siguen siendo costosos para estas empresas. Además, los intermediarios financieros se enfrentan a situaciones que pueden encarecer aún más el crédito, que en otros países.
- Los intermediarios financieros han diseñado diferentes métodos de análisis crediticio para el sector exportador, pero lo asume con procesos largos y costosos para medir el riesgo mipyme, encareciendo también el crédito.
- El crédito para la micro, pequeña y mediana empresa viene en un proceso de recuperación desde finales del 2001. Sin embargo, este esfuerzo de activación, liderado por el gobierno y asumido por la banca privada, todavía es incipiente.
- Se destaca que la banca ha empezado a asumir de una manera distinta los retos de riesgo y rentabilidad que supone prestar a las empresas. La explicación para que la banca tomara un interés en este sector se debe a que las empresas se convirtieron en una línea de negocio para la banca, y en un motor de crecimiento para el país.
- Existe la necesidad de propiciar condiciones técnico-financieras que favorezcan la capacidad de competir empresas, así como un mercado de servicios de consultoría

en financiación, que es necesario para orientar y asesorar al empresario en la identificación de necesidades organizacionales o de inversión.

RECOMENDACIONES

- Considerando que la orientación y el apoyo a las empresas exportadoras es una tarea muy importante para el desarrollo económico y empresarial, se recomienda que el Gobierno debe trabajar intensamente para propiciar la financiación a largo plazo de estas empresas y facilitar el acceso a un costo razonable a los recursos financieros, principalmente los de corto plazo, disminuyendo la tasa de intermediación y valorando solo la viabilidad técnica del proyecto y su potencial de rentabilidad económica.
- Es urgente establecer las reformas estructurales necesarias que unifiquen esfuerzos de los distintos sectores del gobierno, los gremios y el sistema financiero. Así mismo, en esta tarea es de vital importancia incentivar fiscal y para-fiscalmente la creación de Fondos de Capital de Riesgo, como una fuente cada vez más importante de financiación para las empresas exportadoras con vocación de crecimiento en el comercio exterior.
- Es innegable también la necesidad de consolidar el crédito como un instrumento imprescindible de desarrollo para las empresas. Pero en este sentido es necesario

establecer esquemas de financiación más acordes con las necesidades de las Mipymes y orientada a:

1. Promover las inversiones en infraestructura;
 2. Maquinaria;
 3. Equipo;
 4. Innovación y desarrollo tecnológico.
- En general, se plantea la necesidad de ir adecuando el financiamiento a las necesidades coyunturales del empresariado exportador, por lo que se vuelve a la reflexión de siempre, es decir, para poder desarrollar empresas, se requiere acceder a créditos competitivos y a un plazo más largo.

BIBLIOGRAFÍA

EL UNIVERSAL. Retirarán recursos a Fomipyme. Sección B. Cartagena: Viernes 1 de agosto de 2003.

JÁUREGUI GÓMEZ, Alejandro. El crédito a la industria y la figura de banca de segundo piso en Colombia.

Internet: <http://www.mincomex.gov.co/mincomexvbecontent/documentos/mipymes/htm> .

Internet. <http://www.comfama.com.co>.

Internet. www.coltefinanciera.com.co.

www.bancoldex.com.

www.bancolombia.com.

Internet. <http://www.presidencia.gov.co/cne/2003/junio/11/13112003.htm>.

Internet: <http://www.contraloriagen.gov.co/cdgestionpublic/contenido/banca%20desarrollo>.

Intenet. <http://www.ventures.com.co/contenido/articulo.asp?chapter=12&article=41>

Internet. El crecimiento está en las Pymes. En: <http://www.ventures.com.co/contenido/>

Internet. www.fundacionmariosantodomingo.org.co

Internet: <http://www.bancoldex.com/>.

INTERNET. Bancóldex destinará \$500 mil millones para mipymes. En: <http://www.presidencia.gov.co/cne/2003/junio/11/13112003.htm>.

REVISTA DINERO. Cómo financiar el comercio exterior. Edición No. 194 – mayo 26, 2004.

Política para el fomento del Espíritu Empresarial y la Creación de Empresas. En Internet:
Bancóldex destinará \$500 mil millones para mipymes.
<http://www.presidencia.gov.co/cne/2003/junio/11/13112003.htm>.