

1-1-2009

Identificación de fuentes de financiamiento para las pymes de familia del sector industrial en alimentos, edición e impresión en Bogotá D.C

Laura Natalia González Angel
Universidad de La Salle, Bogotá

Rafael Andres Ruiz Peña
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas

Citación recomendada

González Angel, L. N., & Ruiz Peña, R. A. (2009). Identificación de fuentes de financiamiento para las pymes de familia del sector industrial en alimentos, edición e impresión en Bogotá D.C. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/82

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Administrativas y Contables at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**IDENTIFICACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES
DE FAMILIA DEL SECTOR INDUSTRIAL EN ALIMENTOS, EDICIÓN E
IMPRESIÓN EN BOGOTÁ D.C**

**LAURA NATALIA GONZÁLEZ ANGEL
11031046
RAFAEL ANDRES RUIZ PEÑA
11021037**

**Directora
CLEMENCIA NAVARRETE JIMÉNEZ**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION
BOGOTÁ D.C
2009**

**IDENTIFICACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES
DE FAMILIA DEL SECTOR INDUSTRIAL EN ALIMENTOS, EDICIÓN E
IMPRESIÓN EN BOGOTÁ D.C**

**LAURA NATALIA GONZÁLEZ ANGEL
RAFAEL ANDRES RUIZ PEÑA**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION
BOGOTÁ D.C
2009**

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	3
1. PRELIMINAR DEL PROYECTO DE GRADO	4
2. CONSIDERACIONES TEÓRICAS EN TORNO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PYMES DE FAMILIA DEL SUBSECTOR IMPRESIÓN Y EDICIÓN Y ALIMENTOS	9
2.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA PYME	9
2.2 DEFINICIÓN DE PYME	10
2.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES DE FAMILIA	11
2.4 LAS PYMES EN COLOMBIA	11
2.5 LA COMPETITIVIDAD DE LA PYME COLOMBIANA	13
2.6 INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME COLOMBIANA	15
2.7 POLÍTICAS DE LAS PYMES	16
2.8 SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO PARA LAS PYMES	17
2.9 SECTOR FINANCIERO COLOMBIANO PARA LAS PYMES	21
2.10 TIPO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO	24
2.10.1 Fuentes de financiamiento tradicional	24
2.10.2 Fuentes de financiamiento no tradicionales	25
2.11 LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS	28
3. ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LAS PYMES DE FAMILIA DEL SECTOR EDICIÓN E IMPRESIÓN Y ALIMENTOS Y FINANCIERO	31
3.1 DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES EN COLOMBIA POR CIUDAD Y SECTOR	31
3.2 SECTOR EDITORIAL	33
3.3 SECTOR ALIMENTOS	34
3.4 ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS	34

	Pág.
3.4.1 Metodología	34
3.4.1 Muestra	35
3.4.2 Ficha Técnica	37
3.5 INDICADORES FINANCIEROS	45
3.5.1 COSTO DE CAPITAL	46
3.5.1.1 Costo de capital para el sector alimentos	47
3.5.1.2 Costo de capital para el sector edición e impresión	47
3.5.1.3 Comparación entre Crédito comercial según Superfinanciera y Obligaciones financieras empresas encuestadas	47
3.5.1.3.1 Sector alimentos	47
3.5.1.3.2 Sector edición e impresión	48
3.5.2 INDICADORES SECTOR ALIMENTOS SEGÚN EMPRESAS ENCUESTADAS Y SUPERSOCIEDADES	48
3.5.2 Indicadores de endeudamiento	48
3.5.2.1 Indicadores Alimentos	48
3.5.2.1.1 Nivel de endeudamiento Alimentos	49
3.5.2.1.2 Endeudamiento a corto plazo Alimentos	49
3.5.2.1.3 Leverage o apalancamiento: Alimentos	50
3.5.2.1.4 ROA (Rendimiento del Activo) Alimentos	51
3.5.2.1.5 ROE (Rendimiento del Patrimonio) Alimentos	51
3.5.2.2 Indicadores de Edición e Impresión	52
3.5.2.2.1 Nivel de endeudamiento Edición e Impresión	52
3.5.2.2.2 Endeudamiento a corto plazo Edición e Impresión	53
3.5.2.2.3 Leverage o apalancamiento: Edición e Impresión	53
3.5.2.2.4 ROA (Rendimiento del Activo) Edición e Impresión	54

	Pág.
3.5.2.2.5 ROE (Rendimiento del Patrimonio) Edición e Impresión	54
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	56
4.1 CONCLUSIONES	56
4.2 RECOMENDACIONES	57
BIBLIOGRAFIA	59
ANEXOS	62

LISTA DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfico 1: Principal fuente de financiación de las pymes	18
Gráfico 2: Avances en el acceso al crédito del sistema financiero en las pymes	18
Gráfico 3: Número de créditos pyme en la cartera empresarial	19
Gráfico 4: Importancia del crédito extrabancario	22
Gráfico 5: Servicios especiales para las pymes	23
Gráfico 6: Estructura financiera de las empresas	28
Gráfico 7: Participación de las pymes en los diferentes sectores económicos	31
Gráfico 8: Concentración de pymes en Colombia	32
Gráfico 9: Pymes por generaciones	32
Gráfico 10: Naturaleza jurídica de las pymes del sector edición e impresión y alimentos	38
Gráfico 11: Subsector al que pertenece	38
Gráfico 12: Antigüedad de las pymes de familia	39
Gráfico 13: Numero de familias que constituyen las pymes	40
Gráfico 14: Aceptación y rechazo de crédito	41
Gráfico 15: Tipo de otorgante	41
Gráfico 16: Año de aprobación del crédito	42
Gráfico 17: Tasa de interés	43
Gráfico 18: Destino del crédito	43
Gráfico 19: Promedio del sector alimentos por Supersociedades Vs. Empresas de alimentos empresas encuestadas	45
Gráfico 20: Promedio del sector edición e impresión por Supersociedades Vs. Empresas de edición e impresión encuestadas	46

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Nivel de competitividad de las pymes en Colombia	3
Tabla 2: Concentración por países	15
Tabla 3: Distribución de las pymes por sector económico	15
Tabla 4: Ley 905 de 2004	16
Tabla 5: Comportamiento de la bancarización en Colombia	19
Tabla 6: Participación de las ventas de lo editado en Colombia por ciudad	33
Tabla 7: Base de datos camara de comercio de las pymes de familia del Sector edición e impresión y alimentos	35
Tabla 8: Distribución por sector y muestra	37
Tabla 9: Fuentes alternativas de financiamiento	44

INTRODUCCION

Hablar de las pequeñas y medianas empresas produce la impresión de estar hablando de una situación estática, estructural, nosotros entendemos que las pymes son consideradas a nivel mundial y en Colombia como generador y propulsor del desarrollo de la democratización del capital en nuestro país este sector que representan una de las mayores fuerzas productivas y destacándose en el campo de alimentos, edición e impresión.

La gran contribución de las pymes Colombianas al Producto Interno Bruto (más del 50%) y a la generación de empleo (alrededor del 70%), es una realidad que explica el creciente interés en este universo empresarial (LatinPyme, 2004).

Las pymes representan el 9% del parque empresarial Colombiano y cuenta con 532 mil empresas, de la cual la micro son el 81.2%, pequeña el 7.5%, mediana el 1.5%, grande el 1.1%, activos no reportados 8.7% (Fundes 2007). La participación de las 47.750 pymes en los diferentes sectores son: servicios 37%, comercio 34%, industria 22%, agro 7% y el 50% de las pymes esta en Bogotá.

Según Juan Carlos Durán Presidente del Fondo Nacional de Garantías durante los últimos cinco años la pyme colombiana ha venido logrando significativos avances en el acceso al crédito del sistema financiero. En un periodo marcado por la favorable coyuntura internacional y por un clima de seguridad y confianza a nivel local -reflejados en altos índices de inversión-, las necesidades de modernización y ampliación de la capacidad productiva de la pequeña y mediana empresa, al igual que las de capital de trabajo, han sido en buena parte satisfechas a través del financiamiento bancario.

La importancia de las empresas de familia radica en su impacto social, económico y productivo tanto nacional como internacional. Son el 67,8% de las empresas, y el 66% de las empresas del sector. Los principales problemas financieros de las pymes de familia son la iliquidez por demora en los recaudos de cartera, la falta de planeación financiera y los problemas tributarios (Navarrete, Mayorga, 2006). Uno de los problemas de las Pymes es que no cuentan con la adecuada información de fuentes de financiamiento para poder acceder en las diferentes entidades financieras tanto las privadas como las públicas, otro problema son los requisitos exagerados en el momento de solicitar un préstamo, las tasas de interés muy altas, garantías exigidas por los prestamistas, plazos demasiados largos para la cancelación del crédito y montos aprobados insuficientes.

Como respuesta en esta investigación se pretende identificar las fuentes tradicionales, diferente al crédito como son los proveedores, aportes de socios, leasing, factoring, entre otras y no tradicionales como es el mercado de

capitales para las pymes de familia de los subsectores de edición e impresión y alimentos en la ciudad de Bogotá.

El propósito para realizar esta investigación es de contribuir con la identificación de fuentes de financiamiento de los subsectores alimentos, edición e impresión, aprovechando las ventajas que ofrecen las entidades de financiamiento privadas y públicas. Además, se considera importante el fortalecimiento de las pymes de familia a partir de otros recursos que le permiten su desarrollo. La investigación propuesta, busca mediante la aplicación de teorías y la conceptualización básica de los sistemas financieros, encontrar explicaciones a situaciones actuales de las pymes familia en la gestión financiera en cuanto tipos de financiamiento para la obtención de recursos financieros destinados a los subsector alimentos, edición e impresión en Bogotá D.C.

El documento contiene cuatro capítulos, donde en el primer capítulo está el marco del proyecto de grado el cuál es un breve resumen del documento presentado en el anteproyecto de grado, en el segundo capítulo se trató las consideraciones teóricas en torno a fuentes de financiamiento de pymes de familia del Subsector Impresión Editorial y Producción de alimentos, conservas y confites, donde se hace una referencia profunda desde la historia de las pymes, las pymes en Colombia, su evolución y cómo es su comportamiento en el aspecto político, legal y financiero, luego encontramos un tercer capítulo denominado análisis y resultados de las encuestas realizadas a las pymes de familia del sector edición e impresión y alimentos donde se realiza la descripción de los resultados de la encuesta, a partir de los estados financieros se obtienen los indicadores más relevantes para analizar el comportamiento de estos subsectores de edición e impresión y alimentos durante los periodos 2005 y 2006 en su capacidad financiera y por último un cuarto capítulo de conclusiones y recomendaciones.

En conclusión, las Pymes no tienen un horizonte claro sobre las fuentes de financiamiento a las que pueden acudir tanto privadas (fondos de apoyo a las pymes) como en el sector público (programas del gobierno encargados del fomento de las pymes), lo cual los lleva a endeudarse con terceros u otras personas que les resuelvan su necesidades de recursos, donde no les exigen documentación y el dinero es entregado en el momento pero con tasas de interés muy altas; hay otras pymes que no tienen la necesidad de utilizar los servicios bancarios ya que poseen la facilidad de conseguir recursos propios a un mayor costo. Se debe comenzar a generar fuentes de información primarias que permitan a los gerentes o administradores de las Pymes informarlos sobre las diferentes alternativas de financiamiento que ofrece el mercado de capitales en lo privado como en lo público.

CAPITULO 1

PRELIMINAR DEL PROYECTO DE GRADO

En este capítulo se describe brevemente el documento del anteproyecto de grado.

Esta investigación es un aporte al proyecto que es llevado a cabo por la docente Clemencia Navarrete Jiménez, sobre las alternativas de financiamiento para las pymes de familia de los sectores más representativos de la industria (alimentos, productos químicos, confecciones, edición e impresión) en Bogotá D.C. donde nuestro aporte está relacionada con los sub – sectores de alimentos, edición e impresión.

La importancia de las empresas de familia radica en su impacto social, económico y productivo tanto nacional como internacional. Bogotá concentra el mayor número de las pymes de familia a nivel nacional y las pymes de familia estas son las principales fuentes generadoras de recursos para el país, el mejoramiento financiero de las pymes de familia genera una mejor oportunidad de negocios lo cual conlleva a la construcción de un modelo adecuado para el financiamiento de las pymes de familia, facilitando el crecimiento del subsector de alimentos, edición e impresión lo cual muchas pymes de familia se verán beneficiadas, con la identificación de alternativas de financiamiento para superar la primera generación en este tipo de empresas (RODRIGUEZ, Astrid 2006).

La industria es una pieza clave del crecimiento económico de un país, al constituirse en una fuente de recursos para diversas actividades económicas. Por tanto, el análisis de la organización industrial resulta importante, ya que, por un lado, se reflejan las pérdidas o ganancias en competitividad y, por el otro, el desempeño de algunos sectores económicos industriales inciden sobre las Pymes de los subsector de alimentos, edición e impresión. No obstante, el estudio de su problemática y su participación en el desarrollo productivo han sido postergadas en innumerables oportunidades por la falta de entidades financieras para la adquisición de recursos y información pertinente para las Pymes e familia que las ayuden consolidarse sólidamente en el sector industrial (RODRIGUEZ, Astrid 2006).

Las pymes del subsector alimentos, edición e impresión, son un segmento empresarial que ha adquirido gran importancia en la economía Colombiana, porque forma parte de la actividad diaria de otras empresas, bien sea como proveedores de la gran industria, como clientes como productores de bienes finales o como eslabones en la cadena de distribución de servicios o directamente hacia el consumidor final.

El capital de trabajo que manejan las pymes son insuficientes para reconvertirse tecnológicamente, que bien podría ser una debilidad estructural,

esto asociado a la falta de liquidez para negociar con proveedores, se constituyen en una serie de problemas financieros que limita las posibilidades de crecer sanamente y ampliar coberturas a nuevos mercados(GOMEZ, Alberto 2002)

Las condiciones en que desenvuelven las pymes se derivan en parte de la denominada comúnmente coyuntura económica, es decir, del comportamiento en el corto plazo de determinadas variables vinculadas con el desarrollo (ROMERO 2006). Esto es lo que viene pasando con las pymes del país.

El financiamiento de las pymes del subsector de alimentos, edición e impresión se inscribe hoy en una crisis generalizada, de confianza en las fuentes tradicionales y no tradicionales, entre otras cosas, esto se debe a las condiciones macroeconómicas, a uno de los ejes fundamentales como es el sistema financiero que queremos, que podemos y debemos de garantizar.

Se encuentra que resulta impostergable el financiamiento de pequeñas y medianas empresas, lo que equivale decir, que es necesario un crecimiento económico que favorezca plenamente la utilización de los recursos locales, que sean capaz de lograr la promoción de las micro, pequeña y mediana empresas de los subsectores de alimentos, edición e impresión, su acceso a programas de asistencia crediticia, tecnológica y de desarrollo empresarial, incluyendo todos los sectores y regiones a través de una distribución de préstamos mas equitativos en busca de lograr la reactivación de las pymes del los subsectores de la industria (ROMERO, 2006). Teniendo en cuenta la situación actual que presentan las pymes de familia de los subsectores de alimentos, edición e impresión en la ciudad de Bogotá, dando un breve resumen a partir de la investigación realizada con fuentes primarias, secundarias como la encuesta realizada a un grupo objetivo de pymes de familia, de cómo es su situación financiera, la falta de información y las posibles consecuencias por una mala adquisición de créditos y el desaprovechamiento de las entidades financieras por parte de las pymes de familia.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

Identificar las fuentes de financiamiento para las pymes de familia de los subsectores más representativos de alimentos, edición e impresión, ubicadas en la ciudad de Bogotá D.C.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar las fuentes de financiamiento tradicional y no tradicional desde sus requerimientos y dificultades de acceso para las pymes de familia del sector industrial de alimentos, edición e impresión en Bogotá D.C.
- Identificar las fuentes tradicionales de financiamiento asequibles para las pymes de familia de los subsectores más representativos del sector industria ubicadas en Bogotá D.C.
- Identificar las fuentes no tradicionales de financiamiento asequibles para las pymes de familia de los subsectores más representativos del sector industria ubicadas en Bogotá D.C.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos del estudio, se acudió al empleo de la técnica de investigación con enfoque descriptivo, la aplicación de encuestas online a una muestra de pymes de familia de los sectores alimentos, edición e impresión, ubicadas en la ciudad de Bogotá D.C. y su procesamiento, se conoció cuáles son las principales fuentes de financiamiento, cómo acceden a ellas y cuáles son sus recursos disponibles.

En la investigación se realizó por medio del método de selección por conveniencia, donde los elementos que constituyen la población o universo tienen la misma posibilidad de ser seleccionados. La selección se hará aleatoriamente sin darle preferencia a ninguna pyme de familia. La población total de los dos subsectores fueron de 93 empresas entre pequeña y mediana empresa según base de datos de la Cámara de comercio de Bogotá, donde se tomo una muestra significativa de 20 empresas por sector la cual se calculo con la formula de población finita.

Los resultados de la investigación se apoyan en la aplicación de técnicas de investigación válidas en el medio, como el cuestionario. Se remitió una encuesta online a 40 pymes de familia de los subsectores edición e impresión y alimentos sobre fuentes de financiamiento de las cuales contestaron 34 pymes con un 85 % de respuestas sobre la muestra encuestada. Una vez obtenidos los resultados. Se analizó la información para identificar las alternativas de financiamiento tradicionales y no tradicionales asequibles para diversificar el financiamiento de las pymes de familia. Se analizaron siete categorías de pymes de acuerdo con el tamaño,

Para el desarrollo de la investigación, se caracterizaron las fuentes de financiamiento tradicionales y no tradicionales en fuentes de información secundarias tales como: Asociación Bancaria, ANIF, ACOPI, FNG, Superintendencia Financiera, entre otras; como también fuentes primarias, tales como Bancos, Corporaciones Financieras, Cooperativas, Compañías de Financiamiento Comercial, entre otras.

CAPITULO 2

CONSIDERACIONES TEÓRICAS EN TORNO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PYMES DE FAMILIA DEL SUBSECTOR IMPRESIÓN Y EDICIÓN Y ALIMENTOS

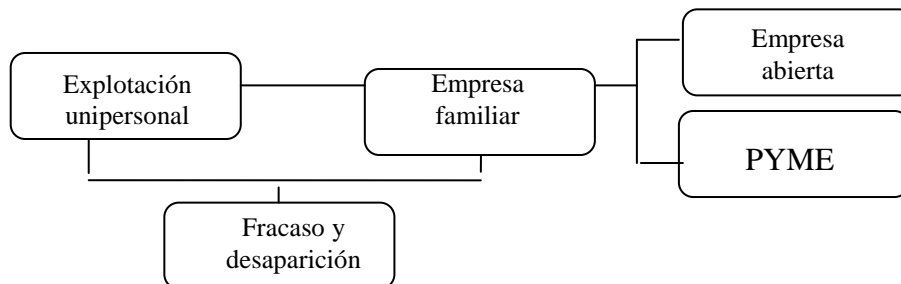
En este capítulo se describe todo lo correspondiente a las pymes, desde lo general (reseña, definición, descripción de las pymes) hasta lo específico (relacionado con todo lo referente a los aspectos financieros).

2.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA PYME

Existe una gran relación entre el concepto de pyme y empresa de familia, en su origen, el trabajo personal del campesino o el artesano le fue exigiendo cada vez más cantidad de recursos para alimentar a una familia creciente, esa necesidad se evidenciaba, a su vez, el requerimiento de insumos adicionales para el incremento de la producción. El primer insumo, ya que normalmente el tipo de actividad que se desarrollaba era *de tipo de mano de obra intensivo*, era obviamente el trabajo personal, ya que era solo cuestión de tiempo: el crecimiento de los hijos (IRIGOYEN, 1997).

De esta manera, la incorporación de los hijos, la necesidad de darse alguna forma de organización en el trabajo y el proceso posterior de sucesión fueron conformando la estructura inicial de lo que conocemos como Pymes de familia.

DIAGRAMA1: LÍNEA DE TIEMPO



Una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas de comienzo del siglo XX aun eran empresas de familia o bien provenientes de fusiones que seguían o precedían a los matrimonios de conveniencia o fruto de afinidades sociales que posteriormente desembocan en afinidades comerciales (IRIGOYEN, 1997).

La pyme nace y evoluciona utilizando recurso de todo tipo (materiales, humanos y de información), cuya eficiencia se va logrando, en la mayoría de casos, por el clásico modelo de prueba y error.

Históricamente el sector de la pequeña y mediana empresa, en su proceso de desarrollo, ha tenido poco apoyo en la mayoría de los países de América latina,

más concretamente en el aspecto de financiamiento. Las micros, pequeñas y medianas empresas a través del tiempo han surgido como una categoría emergente que articula el mundo de la producción en torno a los procesos innovadores que se desprenden de la flexibilidad estructural del sector industrial..

2.2 DEFINICIÓN DE PYME

Las pymes son organizaciones heterogéneas y complejas, sobre su concepto y caracterización, no se han puesto de acuerdo los países. Existe un acuerdo respecto a la importancia y dinamismo de este grupo de empresas, pero a la gran importancia de las pymes para las economías del mundo, es poco lo que se conoce en detalle sobre ellas. La diversidad de definiciones y caracterizaciones cuantitativas de las pymes dificulta hacer un seguimiento que permita diseñar y analizar la efectividad de las políticas de fomento que se apliquen a un sector tan dinámico y que, en promedio, representan el 50% del empleo mundial (HERNÁNDEZ Sergio, 2006).

La familia, como institución y realidad social, es la base de nuestra civilización, mientras que la empresa familiar es la base del desarrollo económico mundial, el protagonismo de las empresas de familia en la economía nacional y en la vida de la nación ya no se discute (ENRIQUE, 2006).

Con el propósito de encontrar una definición universal para la Empresa Familiar, debemos referirnos a aportes significativos de estudiosos de este tema. En efecto, autores como Davis J.; Gersick; Lansberg y McCollom (1997), sostienen que el factor que define a una Empresa Familiar no es tanto el nombre de la familia ni el número de parientes ubicados en puestos de alto nivel jerárquico en la organización empresarial, sino la propiedad de la familia. Por su parte, Davis P. (citado en Corona, 2005) plantea que, la empresa familiar es una organización en la que la política y la dirección están sujetas a una influencia significativa de una o más unidades familiares, a través de la propiedad y en ocasiones a través de la participación de los miembros de familiares en la gestión. Por otra parte, autores como Rodríguez y Rus (citados en Corona, 2005), proponen que Empresa Familiar es aquella empresa en que una o más familias controlan la propiedad y pueden controlar también, aunque no siempre, la dirección de la misma empresa. Señalan que su diferencia con las empresas no familiares radica en su conexión con una familia, o grupo familiar, que posee una influencia directa en el gobierno, en la dirección y en el control de la misma. Estos últimos autores coinciden en afirmar que, en adición a lo anterior, es necesaria la intención de continuidad de la familia en el manejo de la empresa para que se reconozca como Empresa Familiar, sugiriendo que, una aventura empresarial especulativa de corto plazo, no cabe en esta definición. Ahora bien, Lank y Neubauer (1999) proponen que empresa de familia debe referirse siempre a una compañía en la que la familia tiene la mayoría de votos.

2.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES DE FAMILIA

Según Irigoyen Horacio normalmente las empresas familiares tienen un manejo autocrático, que se traduce en una serie de conductas que en síntesis responden a las siguientes características:

- Suelen actuar como poderosos y hacen notar y trascender esa dimensión de poder.
- Otorgan una suerte de protección a quienes acatan su influencia, buscan una protección que se transforma en penalidades de diverso orden a quienes lo rechaza.
- Exageran cualquier oposición interna o externa y afectan a una mejor relación en grupo.
- Nunca dejan pasar por alto una crítica o un ataque personal (objeción a la forma de realizar las tareas).
- Exigen absoluta lealtad a sus ideas y conceptos por parte del grupo (familiar o empresarial).
- Perciben y exaltan solamente las mejores partes de si mismo y niegan sus debilidades y defectos.

El conjunto de características personales y propias motivaciones de líder (de la empresa familiar) ayuda a crear un determinado estilo empresarial, este estilo privilegia la pertenecía dentro del grupo familiar por sobre la capacidad individual, y la experiencia de (líder) por sobre la técnica y el conocimiento especializado.

2.4 LAS PYMES EN COLOMBIA

La financiación para la creación y supervivencia de pequeñas y medianas empresas (PYMES), es un tema preocupante en Colombia (BOTERO Angulo, 2006). Los gobiernos Colombianos crearon una plataforma de apoyos, mecanismos de protección y ventajas para su crecimiento, incluyendo la inyección de recursos públicos en la industria naciente. Se consideraba que las pymes poco tenían que hacer en ese entorno, pues nunca lograrían las economías de escala necesarias para la economía global.

Esa percepción empezó a cambiar desde mediados de la década del ochenta, especialmente con relación al desarrollo de las telecomunicaciones, la computación y la investigación en diversos campos de la ciencia aplicada. Los cambios en los mercados, la necesidad de innovar continuamente y el crecimiento mundial (Globalización), ha mostrado las falencias de las grandes empresas y en cambio resaltaron las ventajas de las pymes.

Los gobiernos descubrieron que las pequeñas y medianas empresas son las que mejor se adaptan a ese nuevo mundo, son las más innovadoras y una importante fuente de creación de empleo.

La política industrial de alta intervención y proteccionismo dio paso a otro extremo de mínima intervención y amplia exposición a la competencia, bajo el supuesto de que el perfecto funcionamiento de los mercados asignaría los recursos de forma eficiente. “la mejor política industrial era no tener política industrial” (BOTERO Angulo, 2006).

Pronto se percibió que el idealismo puro del mercado tampoco daba las soluciones al funcionamiento de la economía, pues había fallas persistentes que impedían la óptima asignación de los recursos. Se desarrolla así el enfoque de fallas de mercado en el cual la intervención del estado en los mercados se orienta a la corrección de las imperfecciones y a la creación de los entornos adecuados para el funcionamiento de los negocios (BOTERO Angulo, 2006)..

En el caso de las pymes era evidente que las fallas de mercado, especialmente aquellas heredadas de la época de los “campeones” nacionales afectaban su desarrollo. También fueron detectadas otras vulnerabilidades de las pymes, que se reflejan en las tasas de mortalidad de empresas, especialmente en los primeros años de vida (BOTERO Angulo, 2006).

El país tuvo que pasar por varias bonanzas externas de corta duración y caer en su crisis más profunda (1999) en casi un siglo, para descubrir que siempre ha sido un país de micro, pequeñas y medianas empresas que conforman la mayoría de la base empresarial colombiana: agrupan cerca del 91% de las empresas manufactureras, participan con el 30% del total de la producción, generan un poco más del 43% del empleo industrial, realizan un poco más del 20% de las exportaciones no tradicionales y pagan alrededor del 50% de los salarios, de acuerdo con datos del Ministerio de Desarrollo Económico (Hoy Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) y del DANE, demostrando su gran potencial de crecimiento al comparar su participación en el PIB con el número de establecimientos, por lo que su contribución social es incalculable, además que en la coyuntura actual son casi las únicas empresas generadoras de nuevos empleos y es ahí donde reside la mayor capacidad de generar fuentes de trabajo (PUYANA Silva, 2007).

En Colombia, la pyme se ha considerado como una alternativa de empleo donde la pequeña empresa genera el 16% de los puestos de trabajo industriales, un poco más de la mitad de los comerciales y solo el 6% del empleo en el sector servicios, cifras que contrastan con su alta participación en el número de establecimientos. En la mediana empresa industrial se ubica el 30% de los trabajadores, en la mediana empresa comercial una quinta parte y dentro de esta perspectiva se han diseñado políticas para el mejoramiento de su productividad y posicionamiento en los mercados (Documento Conpes 1998-2000).

2.5 LA COMPETITIVIDAD DE LA PYME COLOMBIANA

La situación actual de las pymes en la competitiva muestra que los problemas continúan y las empresas presentan dificultades en el desarrollo de sus capacidades competitivas. Los datos más críticos se presentan en planeación estratégica, aseguramiento de la calidad, gestión ambiental, talento humano, contabilidad y finanzas con resultados negativos. En otras áreas de gestión no alcanzan a ser satisfactorios como la innovación y aprendizaje, comercialización, sistemas de información. Se evidencia fortalezas en producción y operaciones, aspectos legales. (Según BARRIGA Manrique, 2006).

Varias investigaciones han elaborado tipologías de pymes señalando la existencia de grupos con diferentes posiciones competitivas. Un breve resumen se presenta a continuación, mostrando que los problemas continúan y las empresas presentan dificultades en el desarrollo de sus capacidades. (Ver Tabla 1):

TABLA1: NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN COLOMBIA

<i>Grupos</i>	<i>Acopi</i>	<i>Barriga</i>	<i>Rodríguez</i>
1	35% pymes competitivas plenamente	34.9% Pymes con capacidades competitivas de nivel alto 7.9% y medio alto 27%	32% Pymes industrial, más de 30 empleados, presentan incrementos en ventas, utilidades, empleo, acceden a consultoría.
2	35% Pymes de competitividad intermedia	36.1% Pymes con capacidades competitivas de nivel medio.	30% Pymes en su mayoría de servicios con bajo conocimiento sin

<i>Grupos</i>	<i>Acopi</i>	<i>Barriga</i>	<i>Rodríguez</i>
			variación en ventas y utilidades ni mercados.
3	30% Pymes con agudos problemas competitivos	29% Pymes con capacidades competitivas nivel bajo.	28% Empresas pequeños que presentan disminución en ventas, utilidades y empleo, no exportan.

Fuente: BARRIGA Manrique2006, Enrique Competitividad de las Pymes .2006

El mejoramiento de la situación competitiva de las pymes es un tema vital para la economía de nuestro país. Una posición competitiva débil constituye una amenaza que puede destruir el tejido productivo y social de muchas pymes, ahora que enfrentamos nuevos retos presentados por los procesos de integración económica, los tratados de libre comercio firmados por Colombia, dentro de las cuales sobresale por su importancia del tratado de libre comercio con Estados Unidos y la globalización que trata de profundizar la apertura de las fronteras, permitiendo la movilidad sin mayores restricciones del capital internacional especulativo que tanto daño le ha a las economías emergentes. (BARRIGA Manrique, 2006).

Las presiones competitivas se agudizan, los mercados se han tornado más volátiles y la incertidumbre afecta las expectativas de los agentes económicos y las decisiones de inversión y financiación, expansión y crecimiento abandonado y cierre.

Dentro de este proceso las Pymes deben cumplir un papel destacable, debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de "especialización flexible", que contempla la capacidad de la empresas para responder en forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de la mano de obra empleada, insumos etc (IRIGOYEN Horacio 2007). Esto conlleva a buscar un buen capital financiero las pymes de familia que las lleve a alcanzar un nivel competitivo adecuado en el mercado de bienes y servicios tanto en el mercado local como el internacional ya que exige nuevos retos y mayor disponibilidad en recursos financieros como son nuevas estrategias en el marketing, normas de calidad y mejor calidad en el recurso humano, lo cual involucra mayores recursos financieros a las empresas para alcanzar un nivel óptimo en los nuevos mercados de consumo.

2.6 INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME COLOMBIANA

En la actual economía mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y los mercados capitales, la liberación del comercio, el intercambio entre los grandes bloques regionales y el desplazamiento del comercio mundial (PUYANA Silva, 2007). La Internacionalización de la pyme es ya reconocida universalmente, la globalización, de los mercados es un fenómeno corriente en la actual economía y es así como desde hace ya varios años venimos asistiendo a una desaparición paulatina de las barreras comerciales, a la vez que se van creando nuevos bloques económicos que en otros tiempos hubieran sido impensables. Esto confirma que los nacionalismos económicos no son eternos y que el cosmopolitismo ya no es monopolio de algunas empresas particulares, sino la característica de cualquier mercado en cualquier parte del mundo y lo que es más importante es la obligación de una empresa, cualquiera sea su tamaño: “el internacionalizarse” (AGUILAR Ignacio, 2003).

De igual forma, los acuerdos bilaterales y multilaterales deben tener en cuenta que este grupo de empresas son las futuras firmas globalizadas y como tales deben contar con el ambiente propicio de expansión, acorde con su tamaño y el destino de su internalización, al analizar la distribución de las pymes al interior de los países, se nota cierto grado de concentración en pocas regiones y en pocos sectores de la economía (HERNÁNDEZ Sergio 2006).

TABLA2: CONCENTRACIÓN POR PAÍSES

País	Concentración
Argentina	55.2%
Chile	48.5%
Colombia	49.0%
Costa Rica	74.8%
México	48.1%
Venezuela	51.5%

Fuente: Revista CEPAL comisión económica para América latina y el Caribe No. 79 Abril de 2005

Esta tabla presenta los datos de concentración por países, donde el principal país es Costa Rica, seguida por Argentina, Colombia cuenta con un 49% ocupando el 4 lugar de concentración de pymes en América Latina. (Ver tabla 2)

TABLA3: DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES POR SECTOR ECONOMICO

País	Manufactura	Comercio	Servicios
Argentina	13%	52%	36%
Chile	11%	41%	16%
Colombia	26%	31%	46%
Costa Rica	19%	33%	48%
México	13%	52%	36%
Panamá	8%	55%	36%

Fuente: Revista CEPAL comisión económica para América latina y el Caribe No. 79 Abril de 2005

Se observa que las pymes de América Latina se desenvuelven en el sector Comercio, seguido por servicio, lo que muestra que los productos que ofrecen las pymes son de consumo masivo.

2.7 POLÍTICAS DE LAS PYMES

Las políticas de desarrollo empresarial ahora se orientan a la eliminación de barreras artificiales al funcionamiento de los mercados. Son políticas que no generan ineficiencias en la asignación de los recursos sino que corrigen fallas de mercado y fomentan empresas más competitivas, capaces de adaptarse a sacar provecho del mundo globalizado. Son múltiples los instrumentos utilizados para crear un entorno con mayores éxito para las pymes; incentivos a la innovación, mayor oferta de recursos para la financiación, acceso preferencial a otros mercados, reducción de tramites, fortalecimiento de los componentes transversales de la competitividad (infraestructura, educación, ciencia y tecnología etc.)

Sin duda uno de los pasos más importantes en la materia la constituyó la expedición de la ley 590 del 2000, conocida como la ley mipyme, y su modificación reciente mediante la ley 905 de 2004 del contenido de estas leyes cabe destacar la definición precisa de los diferentes segmentos empresariales, la creación de los consejos de microempresas y de pymes, y el establecimiento de un cargo por comisiones y honorarios que permite a las entidades financieras enjugar parte de los gastos administrativos que implican las operaciones de micro créditos. La ley plantea incentivos en términos de garantía de créditos hasta por un 70% de su valor para las empresas generadoras de empleo (Ver tabla 4).

TABLA 4: LEY 905 DE 2004

Tamaño	Número de empleados	Activos Totales
Microempresa	Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.	Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios Mínimos mensuales legales vigentes.
Pequeña empresa	Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.	Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes
Mediana empresa	Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores	Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Fuente: ley 95 de 2004

La ley 509 de 2004 reforzó el fondo Colombiano de Modernización y desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas **Fomipyme**, para incentivar la modernización y el desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas y promover la participación de otros agentes en proyectos de desarrollo tecnológico en pymes y actividades dirigidas a la creación de empresas y al fomento del espíritu empresarial.

En las últimas décadas se han inscrito innumerables estudios sobre las pymes, las cuales han identificado como un aspecto relevante para el desarrollo de las pymes es el acceso al sistema financiero.

2.8 SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO PARA LAS PYMES

Los sistemas financieros se caracterizan por una baja profundización y por estar basados casi exclusivamente en las entidades de intermediación, puesto que un mínimo de 95% de las empresas son microempresas y pymes.

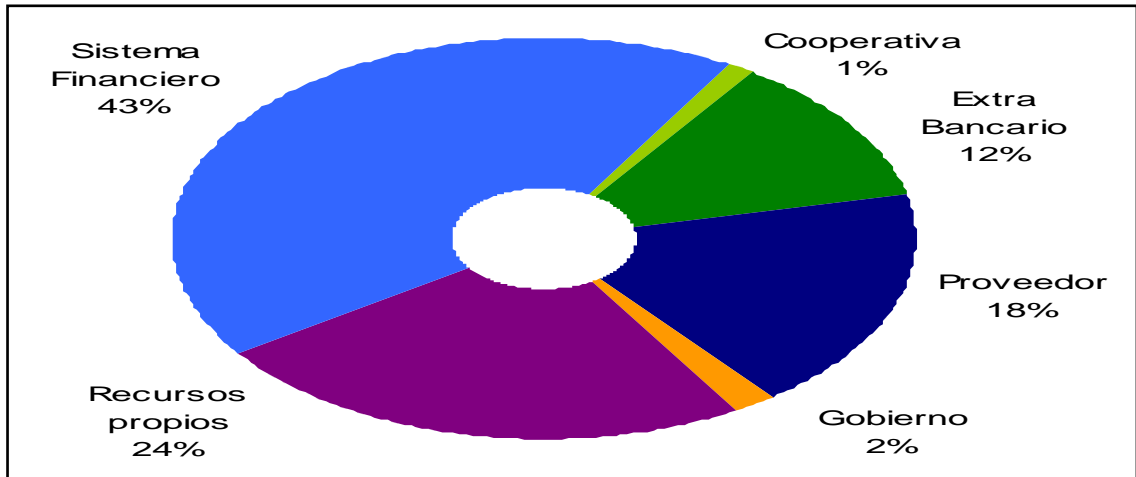
La presión sobre los escasos recursos de ahorro financiero es elevada y en numerosos países los mercados de valores no son una alternativa viable para reducirla; adicionalmente, no se cuenta con agentes especializados en la financiación de las empresas nuevas.

En estas circunstancias, son muchas las empresas que se ven obligadas a financiarse en los mercados informales, en los que especuladores cobran excesivas tasas de intereses que restringen las posibilidades de acumulación y crecimiento de las empresas, y repercuten en rezagos tecnológicos, baja producción, estímulo a la informalidad empresarial y mantenimiento de altas tasas de desaparición de empresas. (Asobancaria, 2007)

A diferencia de las microempresas, desde tiempo atrás diversas pymes han logrado acceder a la financiación con los establecimientos de crédito. La noticia en este campo la constituye el notable crecimiento de la cartera a estas empresas (Asobarcaría 2007).

Como resultado de lo anterior, el crédito bancario se ha convertido en la fuente principal de financiamiento utilizada por las Pymes (alrededor del 45%), superando el financiamiento a través de recursos propios (24%) y por medios extra bancarios (12%), según cifras de Fundes, entidad especializada en estudios del sector pyme (Gráfico1).

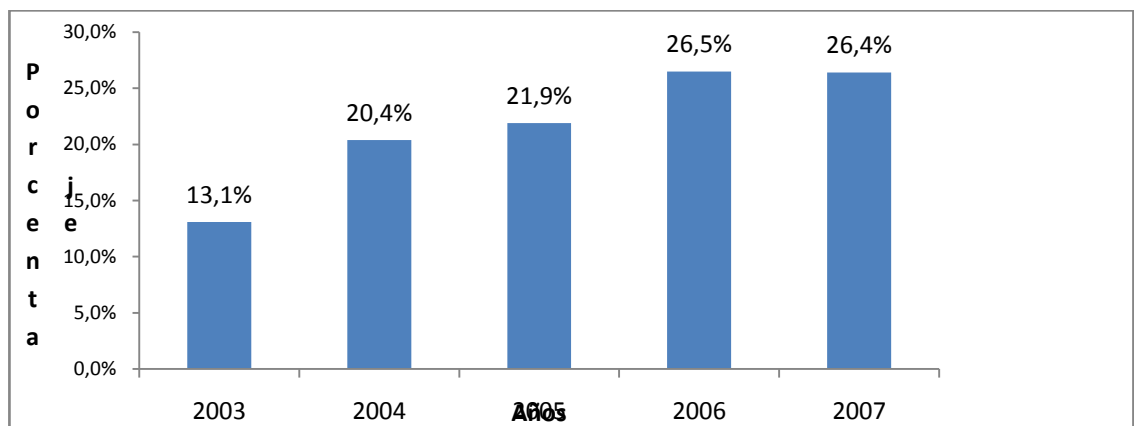
GRÁFICO 1: PRINCIPAL FUENTE DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES



Fuente Asobancaria 2007

Siendo el crédito bancario la principal fuente de financiación de las pymes y encontrando un saldo y crecimiento real anual de la cartera pymes a marzo de cada año. (Gráfico 2)

GRÁFICO 2: AVANCES EN EL ACCESO AL CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO EN LAS PYMES

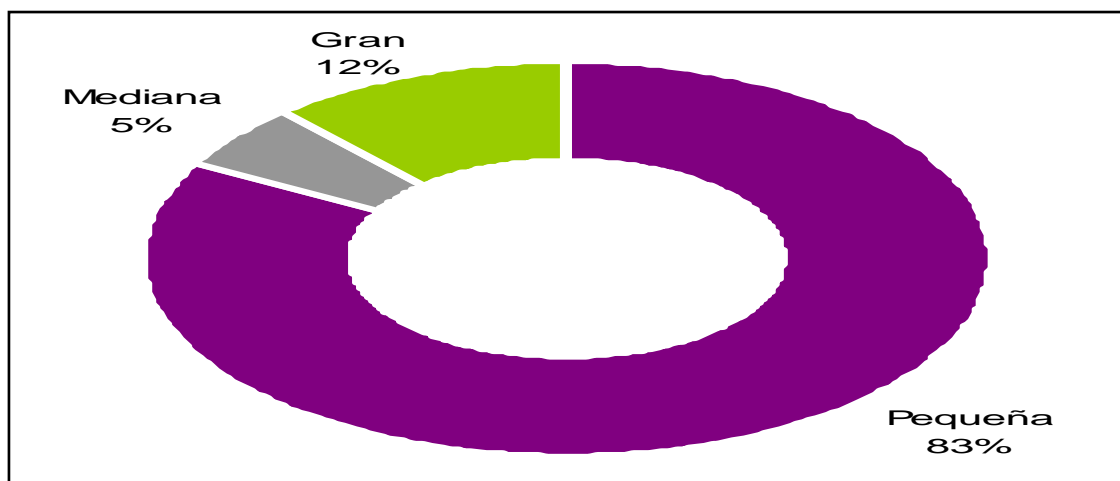


Fuente Asobarcaría Septiembre 2007

Durante los últimos cinco años la Pyme Colombiana ha venido logrando significativos avances en el acceso al crédito del sistema financiero, aún cuando todavía es insuficiente. Al inicio la actual administración se firmó un convenio con el sector financiero para hacer real el acceso de las Pymes al crédito. Con el convenio los establecimientos de crédito se comprometieron a colocar \$300 millones en el primer año, con recursos propios. Adicionalmente se dio impulso y facilitó el acceso al redescuento en Bancoldex y en Finagro;.

Donde se han logrado un acceso a un número de créditos de la cartera empresarial según tipo de empresa (Ver gráfico 3).

GRÁFICO 3: NÚMERO DE CRÉDITOS PYME EN LA CARTERA EMPRESARIAL



Fuente Asobancaria Septiembre 2007

Según estudio realizado por Asobancaria entre julio de 2006 y marzo de 2007 cerca de 1.6 millones de colombianos accedió a los servicios financieros por primera vez, Las cifras ratifican que ha habido un importante avance en el acceso a los servicios financieros en el país (Ver tabla 5).

TABLA 5: COMPORTAMIENTO DE LA BANCARIZACIÓN EN COLOMBIA

Producto	Miles de personas*			% de la población Mar-07
	Jul-06	Mar-07	Diferencia	
Cuenta de Ahorro	12.297	14.069	1.772	32,8
Cuenta Corriente	1.340	1.430	90	3,3
Cartera Total	3.231	3.779	548	8,8
Cartera Comercial	290	330	40	0,8
Cartera Consumo	2.335	2.831	495	6,6
Cartera Vivienda	544	540	-3	1,3
Microcrédito	483	556	73	1,3
Tarjeta de Crédito	2.774	3.455	680	8,1

Fuente Asobancaria septiembre 2007

Los avances se han logrado gracias a un esfuerzo conjunto entre el gobierno nacional y el sector financiero, La Política de La Banca de las Oportunidades ha generado un ambiente propicio para la Creación de Corresponsales no

Bancarios (3.548 a la fecha), Certificación diferencial de los límites a las tasas de interés y modificación a la comisión de microcrédito y aumentó en la exención del 4X1000 para retiros en cuenta de ahorro frente a años anteriores de políticas claras para los intermediarios financieros (Asobancaria 2007).

El Sector Financiero ha avanzado en su tarea de Inversiones en infraestructura, tecnología y recurso humano para ampliar la red de atención y adecuar su oferta de productos y desarrollo de productos especializados para las personas de bajos ingresos (MERCEDES CUÉLLAR María 2007).

De acuerdo con la ley 905, Bancoldex y el fondo nacional de garantías deben establecer líneas de crédito en condiciones especiales para la creación de micro, pequeñas y mediana empresa, cuyos montos, tasas y garantías se deben establecer durante el primer trimestre de cada año (BARRIGA Enrique, 2006).

También se estipulo que cada municipio, distrito y departamento puede desarrollar un régimen tributario especial en materia de impuestos, tasas y contribuciones de orden territorial para incentivar la creación de pymes.

El gobierno Nacional y la junta directiva del Banco de la República deben intervenir en el sistema financiero para definir los recursos que se deben aplicar a la inversión o al crédito fijando un mínimo con destinación al micro, pequeña y mediana empresa.

A partir de la Ley 31 de 1992 la Junta directiva del Banco de la República como autoridad monetaria, crediticia y cambiaria le corresponde estudiar y adoptar las medidas monetarias, para regular la circulación del dinero y, en general, la liquidez del mercado financiero y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos de la economía, por lo cual el Banco de la República ha venido interviniendo en su función de Banca Central en el sistema financiero Colombiano, a través del manejo de la tasa de interés.

En un periodo marcado por la favorable coyuntura internacional y por un clima de seguridad y confianza a nivel local -reflejados en altos índices de inversión, las necesidades de modernización y ampliación de la capacidad productiva de la pequeña y mediana empresa, al igual que las de capital de trabajo, han sido en buena parte satisfechas a través del financiamiento bancario (DURÁN Juan, 2005).

Las cifras hablan por sí solas: el valor total de la cartera pyme llegó al cierre del 2002 a 16.5 billones pesos, mientras que la participación de la cartera pyme en la cartera empresarial del sistema financiero aumentó de 9.5% en 2002 a 26.4% en 2006.

Paralelamente con el incremento en el volumen de recursos, el último quinquenio ha registrado cambios favorables en las condiciones del crédito para las Pymes. La alta competencia de entidades financieras ha dado lugar a reducciones en las tasas de interés, que han pasado de niveles del DTF + 10%, o incluso más, a un rango actual de 6% a 8% sobre el DTF. Al mismo tiempo, según la Superintendencia Financiera, los créditos de plazos mayores a tres años, que representaban el 29% de la cartera pyme en 2002, alcanzaron el 39% en 2006, respondiendo mejor a las necesidades de este sector. A este respecto es importante señalar que en 2001, de acuerdo con el Banco Mundial, las dos mayores restricciones al financiamiento en América Latina eran las tasas elevadas y las limitaciones en plazo.

También se puede destacar el desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento como es el caso del leasing, que ha crecido sostenidamente a tasas superiores al aumento total de la cartera pyme. En efecto, la participación del leasing en la cartera pyme pasó del 5% en el 2002 al 13% en el 2006, lo cual indica que las empresas están teniendo un acceso creciente a este importante mecanismo de financiación de la inversión en activos fijos.

Los resultados anteriores son el fruto de diversos factores, entre los cuales se cuentan el interés del sector financiero en encontrar nuevos clientes a los cuales prestarles a tasas atractivas, el entorno macroeconómico favorable que disminuye el riesgo de prestarle a empresas de menor tamaño, el apoyo brindado por el Gobierno a través del Fondo Nacional de Garantías y Bancoldex y, adicionalmente, el desarrollo de una creciente confianza entre el sector financiero y el productivo, evidenciado en una relación más armónica entre sus dos gremios más representativos, Acopi y Asobancaria

2.9 SECTOR FINANCIERO COLOMBIANO PARA LAS PYMES

En el caso del sector financiero, el hecho de ser la principal fuente de financiación en el mercado formal, sumado a las experiencias de profundas crisis financieras, ha repercutido en aumento de las dificultades para las empresas Pymes, las elevadas tasas de mora, las pérdidas de carteras y los modelos de análisis de riesgo han tornado más cauteloso el sector financiero en la administración del ahorros de la sociedad y en su asignación como crédito a las empresas. (Asobancaria, 2007)

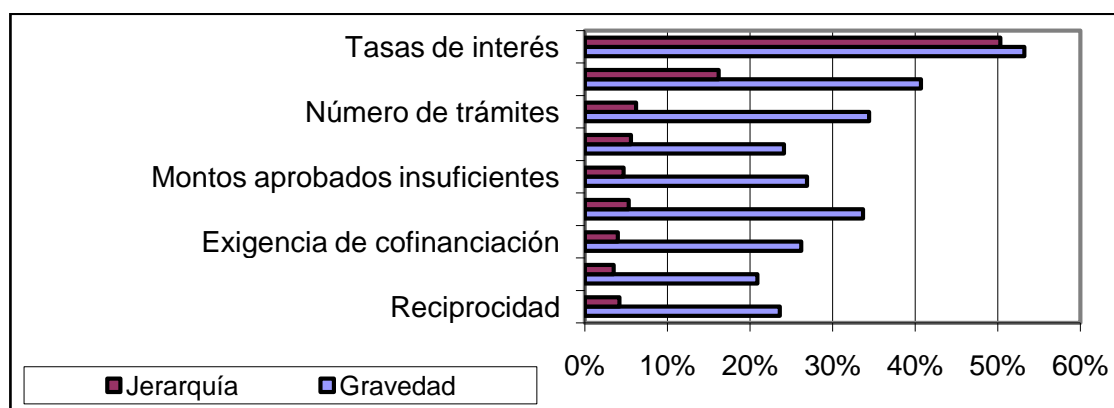
Los buenos resultados tanto en el microcrédito como del crédito a pymes, en parte responden a la decisión del gobierno de compartir riesgos con el sector financiero mediante el esquema de garantías. El Fondo Nacional de Garantías fue reestructurado a mediados de los años noventa, con el aumento del patrimonio, el inicio de operaciones con un esquema descentralizado (fondos regionales) y el establecimiento de esquemas de garantía automático para

múltiples líneas de financiación, lo que permitió la reducción del costo para los empresarios. Los establecimientos de crédito convirtieron la garantía en una herramienta indispensable; los créditos garantizados crecen continuamente y las tasas de siniestralidad se mantienen en niveles bajos.

Para la promoción y desarrollo de sectores específicos y núcleos de empresas con dificultades de acceso a los servicios financieros se ha conformado un sistema de banca de segundo piso, que no presta directamente a las empresas ni a personas naturales sino que lo hace a través de la banca comercial. La banca de segundo piso está conformada por Bancoldex, Finagro y Findeter.

Un cuello de botella se sigue manteniendo en la información en las entidades financieras sobre las empresas. En parte, el problema radica en el poco conocimiento que las entidades financieras tienen de determinados sectores; en parte de la información que las empresas tienen para ofrecer; y en parte del desconocimiento de los empresarios acerca de las opciones en el mundo de las finanzas.

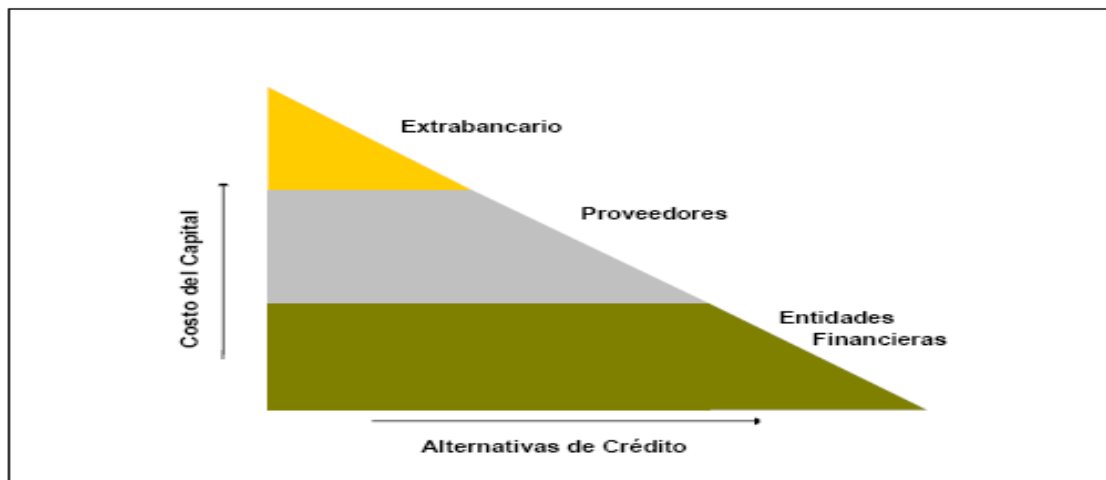
GRAFICO 4: IMPORTANCIA DEL CREDITO EXTRABANCARIO



Fuente Fundes 2007

El crédito extrabancario representa todavía el 12% de los recursos de las pymes en promedio, ya que este tipo de crédito exige menos requisitos para acceder a pesar que tiene unas altas tasas de interés. Una parte de la solución a este problema debe provenir de los esquemas de formalización y asociación de las pymes en que están trabajando tanto el sector privado como el público, “puesto que en muchas ocasiones la falta de acceso al crédito bancario es el resultado de la informalidad de las empresas” (DURÁN Carlos, 2006) (Ver Gráfico 4).

GRAFICO 5: SERVICIOS ESPECIALES PARA LAS PYMES



Fuente Asobancaria Septiembre 2007

Esto indicaría la necesidad de servicios especiales que cubran estas tres barreras de información (ver gráfico 5).

Cinset “Corporación para la investigación socioeconómica y tecnológica de Colombia” realizó en el segundo semestre de 2006 una encuesta sobre el comportamiento empresarial, donde tomó un tamaño de muestra de 100 empresas, se observaron 28 sectores; según esta encuesta, nos dice que el 49.5% de las compañías aumentaron su inversión en maquinaria y equipos y un 47% incrementaron el número de trabajadores.

Esta encuesta revela que el 80% de los encuestados consideraba positivo el desenvolvimiento de la demanda; demostrando inconformidad por parte de las PYMES por el incremento de las materias primas nacionales (57% de los encuestados) frente al aumento en las materias primas importadas (42% de las empresas); casi tres cuartas partes de las firmas están utilizando más del 64% de su capacidad instalada y 57% tiene una expectativa favorable hacia el comportamiento de las ventas para finales de año (ACOPI 2006).

En cuanto a endeudamiento, en el segundo semestre del año las pymes manifestaron tener un mayor nivel de endeudamiento que el año pasado (36%). 28% de las pequeñas y medianas empresas dijeron haber mantenido estable su nivel de compromiso con acreedores, 19 por ciento dijeron que este fue menor y 17 por ciento no respondió a la pregunta. 7 % de las empresas calificó como buenas las condiciones para acceder a capital de trabajo, 46 % dijo que fueron regulares, 29 por ciento de las firmas dijo que eran malas y 18 % no respondió a la pregunta.” (ACOPI 2006).

Pero esta también revela que existe gran preocupación de los gremios por el incremento del uso del crédito extrabancario, con esto puede mostrar que el sector financiero sigue teniendo problemas de profundidad y que el crédito extrabancario es más ágil.

El balance de la pyme 2006 entregadas por ACOPI "muestra que las pymes terminan el 2006 con un crecimiento del 4 por ciento, "cifra buena, pero inferior al de la gran empresa que se sitúa entre 5.5% y 6 %", asegura el Presidente Nacional de ACOPI, Juan Alfredo Pinto Saavedra (ACOPI 2006).

El estudio concluye que el acceso a la financiación sigue siendo un obstáculo para muchas empresas. Es claro que los instrumentos exitosos deben ser mantenidos con el objetivo de ampliar continuamente las coberturas, sin que ello implique imprudencia en el manejo del riesgo o exposición innecesaria a la pérdida de los recursos públicos.

De allí la importancia de asociar esfuerzos de los empresarios, el Gobierno, las Universidades y las instituciones que promueven el desarrollo de la pyme para lograr una mejor capacidad competitiva.

El sector de la pyme es sin lugar a dudas uno de los motores del desarrollo nacional, participando en una gran porción de la economía. El conjunto empresarial en Colombia está soportado en un 95% en la pequeña y medianas empresas (VEGA Claudia Ximena 2006).

2.10 TIPO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Con lo cual se describirá las fuentes tradicionales y no tradicionales:

2.10.1 Fuentes de financiamiento tradicional

Son las fuentes de corto o largo plazo más conocidas y utilizadas por las empresas en Colombia, como son:

- Crédito comercial: De corto plazo, producto del relacionamiento de la empresa con sus proveedores.

El crédito comercial tiene su importancia en que su uso correcto de los pasivos a corto plazo logran que las empresas obtenga recursos menos costosos posibles, una ventaja de este tipo de financiamiento tradicional es que permite a las empresas dar agilidad a sus operaciones comerciales, pero una desventaja es que las tasas de interés son variables y que al momento de

hacer el pago de obligaciones los acreedores no cumplan y puedan tener intervenciones legales, adicionalmente las empresas cuentan con las garantías reales hipotecarias (inmuebles) y prendas (muebles) al momento de solicitar un crédito.

- Crédito con el sector financiero: Crédito de corto o largo plazo con entidades del sistema financiero.

Es una de las maneras más utilizadas por las empresas hoy en día de obtener el financiamiento necesario para sus actividades, ya que el sector financiero posee una mayor capacidad de préstamo y proporcionan mayores servicios que requieren las empresas, una ventaja de este tipo de financiamiento tradicional es que permite a las organizaciones obtener recursos en caso de apuros con respecto al capital, una desventaja es que los bancos son muy estrictos y poco flexibles en las condiciones de solicitud de recursos de capital lo cual no beneficia a las pymes del país.

- Crédito extrabancario: Crédito a corto plazo con terceros.

Corresponsales no bancarios que prestan servicios integrales, para facilitar la cobertura y el acceso al crédito por parte de las empresas, manejan tasas de interés muy volátiles, la ventaja es que es de rápido acceso, la desventaja es que pueden estar pagando más del 50% del valor obtenido.

- Aportes socios nuevos/antiguos: Recursos de largo plazo provenientes de inversionistas ubicados por la empresa o por intermediarios

Este tipo de inversión es común dentro de las empresas ya que buscan recursos propios para financiarse, se obtienen de socios antiguos o se buscan nuevos socios para que inviertan dentro de las empresas, esto es común verlo dentro de las pymes, es una forma rápida de adquirir recursos.

- Reinversión de utilidades: Recursos de largo plazo provenientes de las utilidades de la empresa, con aceptación de los socios.

Este tipo de financiación las utilizan las empresas que prefieren reinvertir sus utilidades dentro de la empresa con el permiso de los socios.

Leasing: Arrendamiento financiero sobre activos fijos con o sin opción de compra.

Es un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo ó renovar el

contrato, adicionalmente este tipo de financiamiento es muy utilizado dentro de las organizaciones ya que permite una disminución en la tributación de las empresas.

- Los Proveedores: Se puede obtener crédito de sus proveedores, esto significa, conseguir pagar la mercancía o servicios a 30, 45 o más días, este es un tipo de financiamiento.

Es una opción de financiamiento ágil y sencilla, que le otorga un financiamiento de su materia prima derivadas de la proveeduría de bienes y servicios, una forma que las empresas puedan obtener lo que necesitan para su producción, y poderlos cancelarlos en plazos determinados de pagos.

- La Familia y los Amigos: Se recurre a los familiares y amigos es la cantidad y el plazo para pagarlo, la cantidad a pagar mensualmente, la tasa de interés si es que existe, y todo lo que considere necesario para cumplir con el compromiso.

En las empresas de familia se recurre al financiamiento de la familia para obtener capital suficiente para el desarrollo de sus actividades.

2.10.2 Fuentes de financiamiento no tradicionales

Son fuentes de corto, mediano y largo plazo no muy utilizadas por las empresas en Colombia, como son (NAVARRETE Clemencia, 2008.):

- Papeles comerciales: Recursos de corto plazo provenientes del mercado de capitales a través del sistema financiero.

Los Papeles Comerciales se han convertido en una excelente opción para actividades de financiamiento de corto plazo, principalmente por la eficiencia del proceso y los costos, representan un bajo costo comparado con otras alternativas de financiación a corto/mediano plazo, este tipo de financiamiento es poca o nula la utilización por parte de las pymes de familia porque su estructura organizacional y financiera no les permite acceder a este tipo de financiación

- Crédito sobre cuentas por cobrar – factoring: Recursos garantizados por la facturación aceptada, que provienen del sistema financiero.

Es una moderna alternativa de financiación para obtener capital de trabajo, a través del cual las empresas pueden transformar en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios, ya sean bienes o servicios. Además de facturas, las compañías de financiamiento operan con otros instrumentos, como cheques, pagarés y letras.

Es una herramienta financiera cada vez más usada para proporcionar liquidez a los proveedores de una empresa, librando a ésta de costosos y engorrosos trámites de cobro, permitiéndole mayor flexibilidad en sus créditos, convirtiendo sus ventas de corto plazo (Máx. 180 días) en letras de cambio que se negocian a corto plazo en el mercado de capitales para compra de materia prima o insumos.

(Según

Este tipo de financiación es una buena opción para las pymes de familia, les permitirá obtener recursos a corto plazo para la compra de materia prima o insumos, no les exigen tanta documentación son más flexibles que las entidades financieras, el problema es el desconocimiento de las pymes de esta forma de financiación.

- Préstamos con garantías especiales: Crédito sobre inventarios

Este tipo de crédito se otorga en base de los inventarios existente en la empresa, se pone como garantía los inventarios y se presta sobre el valor de los inventarios.

Este tipo de préstamo no se utiliza en las empresas de familia ya que no manejan un control de inventarios, adicionalmente se prefieren endeudar con proveedores que con este tipo de financiamiento.

- Titularizaciones: Título negociables en el mercado de capitales emitidos sobre activos, contratos, ingresos o rentas futuras de la empresa. Se establece con una fiduciaria o banca de inversión.

Las empresas de familia no posee la capacidad necesaria para generar titularización de la empresa.

- Alianzas estratégicas financieras: Aval dado por el cliente a favor de la empresa ante el proveedor con el fin de obtener materia prima e insumos.

Se generan alianzas estratégicas en las empresas por su tamaño y por sus necesidades, no requieren de una gran cantidad de materia prima ni de insumos lo cual los llevan a ser este tipo de alianzas

- Bonos: Título negociables en el mercado de capitales emitidos por una empresa.

Este tipo de empresas no posee la capacidad estructural ni financiera para salir al mercado de capitales con bonos para adquirir capital.

- Fondos de capital de riesgo: Fondos creados buscando inversionistas o colocando directamente recursos.

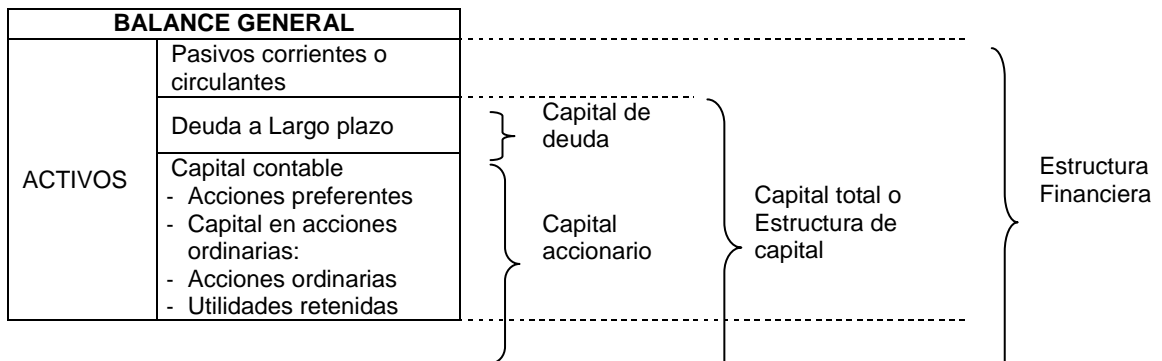
2.11 LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS

La estructura financiera indica cómo es la forma de financiamiento, la cual se presenta en el pasivo y en el patrimonio. La financiación corriente está en los pasivos corrientes, la financiación a largo plazo se presenta en la estructura de capital que incluye los pasivos de largo plazo y en el patrimonio. La empresa tiene la opción de realizar diferentes composiciones que le permitan contar con los recursos necesarios para su funcionamiento (corto plazo) o para realizar inversiones en ampliación o mejoramiento. (Cruz, otros, 2006). (Gráfico 8).

El pasivo y el patrimonio tienen un costo de capital para la empresa; el costo de capital que se generan con los proveedores es producto de los descuentos otorgados por estos; los gastos financieros de las deudas de corto o largo plazo adquiridas con el sistema financiero o con terceros; las expectativas de rentabilidad de los socios en el patrimonio que es el costo de capital de dicho patrimonio.

La estructura financiera es la composición que tiene una empresa en términos de:

GRAFICA 6: ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS



Fuente: Tomada del documento Estructura financiera de las Empresas desarrollado por la Docente Clemencia Navarrete. Basado de la unión de dos autores: Cruz, otros. Finanzas Corporativas, Bogotá D.C: Thomson, 2006. Gitman, Lawrence. Principios de Administración Financiera. México: Pearson Educación, 2003.

La decisión de la mejor estructura financiera para una empresa está alrededor del análisis de conveniencia desde diferentes puntos de vista ya sea la oportunidad, cantidad, costo, riesgo. La decisión es interna, depende de la Gerencia, de su aversión al riesgo. En la teoría financiera desde el punto de vista teórico, se ha denominado estructura de capital óptima, asociada al costo mínimo de capital, dadas determinadas condiciones. (Cruz, otros, 2006). Este óptimo debería ser el resultado de un equilibrio entre el riesgo y el retorno para los inversionistas; lo cual debe responder a las preguntas: ¿la empresa se debe financiar con deuda o con patrimonio? y ¿en qué proporción la deuda y el patrimonio?

En una economía de inflación como es la nuestra se recomienda que la proporción de endeudamiento se mas con tercero que con los socios, adicionalmente al endeudarse con tercero la deudas adquiridas se pueden ver reducidas a través del tiempo ya que el dinero va perdiendo poder adquisitivo y esto conlleva a la disminución del costo de capital.

En el análisis de las funciones de costo de capital frente al valor de la empresa, a estructura financiera óptima se logra cuando el costo de capital promedio ponderado es mínimo. (Gitman, 2003, pág. 442).

La afirmación de Gitman es cierta, lo que se espera es que el ROIC sea superior a WACC ya que las empresas deben buscar una mayor rentabilidad en el capital invertido que el costo de capital por sus fuentes de financiación.

Las fuentes de financiamiento externas, de las que se trata en esta investigación, están relacionadas básicamente con el apalancamiento financiero que es el “uso potencial de costos financieros fijos para magnificar los efectos de cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades por acción de la empresa”. (Gitman, 2003). Es decir, cualquier decisión de financiamiento que tome la gerencia influye en los rendimientos esperados de los accionistas. Gitman, considera que las acciones ordinarias, seguidas de las utilidades retenidas es la forma más costosa de capital; las razones que derivan el costo más bajo de la deuda frente al costo del capital está dado básicamente por el mayor riesgo tomado por los accionistas frente a los deudores. (Gitman, 2003, pág. 435). Es importante tener en cuenta que el costo de la deuda es deducible de impuestos, lo cual agregado un factor a favor del endeudamiento frente al incremento del capital accionario.

Es muy claro que en las empresas pymes buscan tomar crédito con terceros ya que esta es una forma de encontrar un costo más bajo de la deuda frente al costo del capital, lo que dice Gitman muestra que endeudarse con los socios suele ser más alto que endeudarse con terceros.

Una de las formas de analizar la estructura de capital es a través de las razones financieras: endeudamiento total, nivel de apalancamiento y capacidad de pago de intereses. El nivel óptimo y de riesgo de estas razones dependerá del sector al que pertenece la empresa. Para Gitman, “la propiedad de familias o de pocos socios permite que los propietarios entiendan mejor la condición financiera de la empresa, lo que hace que estén dispuestos a tolerar un mayor grado de deuda” (Gitman, 2003, 437). La tolerancia al endeudamiento está relacionada también con el desarrollo del mercado de capitales, el acceso que las empresas tengan a estos mercados, que es superior en Estados Unidos

que en América Latina, aunque existe una tendencia a tener como fuente el mercado de capitales a través de la emisión de bonos o de acciones, en diferentes modalidades (Gitman, 2003).

Las empresas de familia no tienen acceso a los mercados a capitales, ya que poseen los activos necesarios, no tienen respaldo o no les gustan salir a buscar esta forma de recursos.

CAPITULO 3

ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LAS PYMES DE FAMILIA DEL SECTOR EDICIÓN E IMPRESIÓN Y ALIMENTOS Y FINANCIERO

En este capítulo encontramos la recopilación, interpretación de las encuestas realizadas a las pymes de familia y la comparación de los estados financieros que nos sirven para evaluar los tipos de financiamiento tradicional y no tradicional en las Pymes de familia en los subsectores edición e impresión y alimentos de la ciudad de Bogotá.

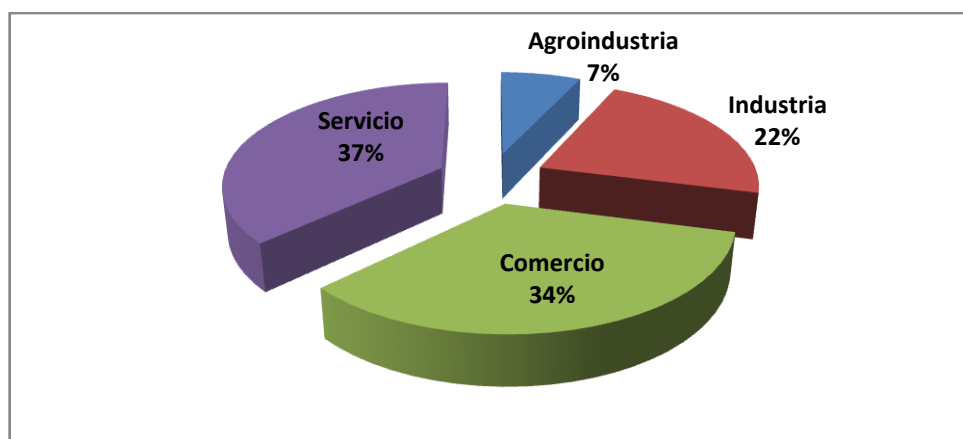
También con la interpretación de estas razones financieras pretendemos estudiar cómo están los sectores a nivel de endeudamiento, endeudamiento a corto plazo, apalancamiento, ROE y ROA, lo cual permita determinar la situación financiera y los resultados de operación de las empresas con base en los resultados financieros

Se inicia con una caracterización de las empresas registradas en cámara de comercio donde se escogieran todas aquellas que cumplieran con el requisito de ser pymes y ubicadas en Bogotá para realizarles a estas una encuesta de caracterización de fuentes de financiamiento.

3.1 DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES EN COLOMBIA POR CIUDAD Y SECTOR

En cuanto a la distribución geográfica de las empresas, la Pyme, en términos generales, sigue la misma tendencia del total de la industria manufacturera, reuniendo el 77% en los principales centros productivos, (Bogotá D.C, Antioquia y Valle del Cauca) los 28 departamentos restantes se reparten el 23%.

GRAFICO 7: PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN LOS DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS

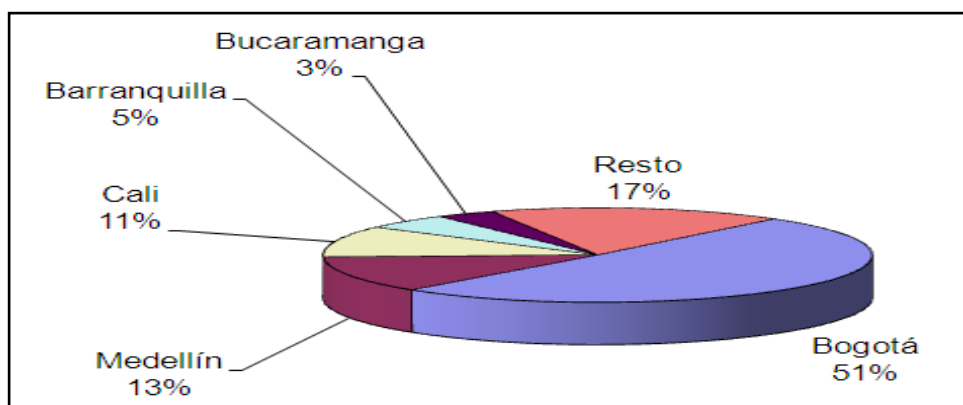


Fuente Fundes 2007

La mayor participación se encuentra en el sector servicios, seguido por el de comercio e industria el sector con menor participación es el de agroindustria (Gráfico 7).

Las Pymes están concentradas geográficamente en Bogotá donde su participación es de el 51% de las empresas a nivel nacional, de los cuales en Bogotá las Pymes representan 78% del parque empresarial, seguido por Medellín con el 13% y Cali con el 11%, el resto del país suman un 17% (Ver gráfico 8).

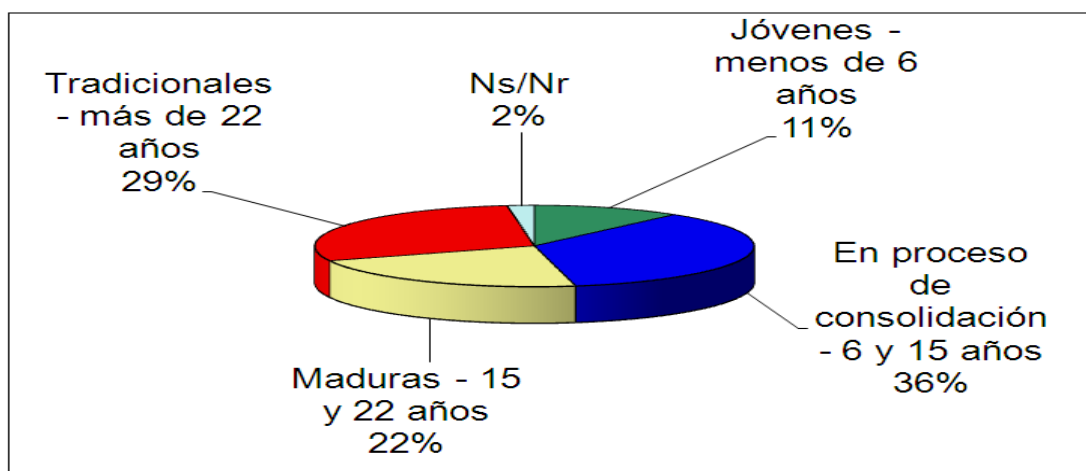
GRAFICO 8: CONCENTRACIÓN DE PYMES EN COLOMBIA



Fuente Tomado de Fundes 2007

Se encuentra que las Pymes son empresas maduras donde la mayoría se encuentran en procesos de consolidación que se toma entre 6 a 15 años con un 36% seguido por empresas tradicionales que son más de 22 años con un 29% y maduras que están entre los 15 y 22 años, con un 22%, las empresas jóvenes con menos de 6 años el 11% (Ver gráfico 9).

GRAFICO 9: PYMES POR GENERACIONES



Fuente Fundes 2007

El perfil de los empresarios pymes, la mitad de quienes gestionan la pyme son los dueños, las $\frac{3}{4}$ partes tienen más de 10 años gestionando empresa, su función principal para el 64% es la administración. Le sigue ventas con el 16%. El 70% de los gerentes de la pyme han adelantado estudios superiores, los gestores de la Pyme son gerentes jóvenes: el 56% tiene entre 25 y 45 años.

3.2 SECTOR EDITORIAL

Esta información es obtenida del último estudio que posee la cámara del libro de Colombia, en las próximas semanas saldrá un estudio más actualizado.

En el sector editorial en general el sector de las librerías tiene un papel cultural fundamental dentro del mercado del libro. Principalmente como agentes que garantizan y promueven el pluralismo en la oferta de libros en el mercado, que a la vez favorecen el acceso de los lectores a la oferta de editorial y que pueden orientar las decisiones de la demanda. El reconocimiento de la importancia de esta función cultural de la librería debe ocupar un espacio destacado en el contenido de una política pública de fomento del libro. (Cámara del Libro 2006)

El mercado del Libro en Colombia es un sector maduro compuesto por un alto número de empresas que ejercen una fuerte competencia interna donde estas empresas se encuentran concentrada en su mayoría En Bogotá D.C, seguido por Medellín y Cali (Cámara de Comercio de Bogotá 2006).

TABLA 6: PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS DE LO EDITADO EN COLOMBIA POR CIUDAD

Ciudad	2001	2002
BOGOTÁ	48,46%	49,21%
MEDELLÍN	10,30%	11,50%
CALI	8,00%	7,97%
BARRANQUILLA	6,02%	6,51%
BUCARAMANGA	4,67%	4,55%
CARTAGENA	2,49%	2,51%

Fuente Cámara del Libro 2005

Bogotá es la ciudad que más libros compra año tras año, además de ser una ciudad donde se estima hay más de 6,8 millones de habitantes (DANE, 2007), también hay una gran concentración de universidades y colegios, lo que la pone con una participación de 49,2% en el año 2002 de la facturación total de las empresas editoriales (Ver tabla 6).

En el período 1998-2002 el crecimiento de la edición fue de 49%. En Colombia se editaron 13.583 títulos entre primeras ediciones, reediciones y reimpressiones durante el año 2002; 2.343 títulos más que en el año 2001. Por el contrario las empresas editoriales produjeron un 24% menos de ejemplares en el año 2002 que en año 2001, pues la producción fue de 23.006.914 ejemplares, siendo esta la cifra más baja en los últimos nueve años.

Como consecuencia de este descenso de ejemplares, el sector redujo el número de puestos de trabajo: en el año 2002 empleó 16.530 personas, 2.786 menos que en el año 1998. Ese año el sector editorial generó un mayor número de puestos de trabajo

3.3 SECTOR ALIMENTOS

Las Pymes del sector de alimentos contribuyen al 50% de la producción Colombiana. Le sigue pero con un porcentaje mucho menor, el sector de sustancias y productos químicos cuya participación es del 14% del total de la producción industrial. (ICEX, 2007).

La rentabilidad de las empresas pymes del sector de alimentos aumentó en 2005 con respecto a hace dos años. El indicador de rentabilidad del activo pasó de 6.0% en 2000 a 8.4% en 2005. Esta recuperación fue el resultado de un aumento en el margen operacional que al cierre de 2005 se ubicó en 5.7%. La estabilidad en el indicador de ingresos operacionales sobre costos de ventas permite concluir que el cambio en el margen operacional se dio por reducciones en otros gastos operacionales. Los menores márgenes del sector de alimentos en comparación con el resto de las pymes industriales se deben a las características propias de esta actividad industrial.

Las pymes de alimentos lograron a su vez transferir sus ganancias operacionales, se mantienen en niveles similares a los de 2002 e inferiores a los del resto de las pymes industriales. Netas como lo indica la recuperación del margen neto que pasó de 1.1% en 2002 a 3.4% en 2005.

Según los indicadores de liquidez, las pymes del sector de alimentos no presentan cambios importantes frente al año 2002. Los períodos de cobro de cartera y pago a proveedores se mantienen en niveles similares a los de 2005 e inferiores a los del resto de las pymes industriales.

3.4 ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

3.4.1 Metodología

Se realizaron encuestas en el mes de marzo y abril del año 2008, a 34 pymes de familia del sector edición e impresión y alimentos de las 40 esperadas, cuyo

objetivo fundamental era conocer las fuentes de financiamiento que utilizaban estas empresas.

El acceso a los datos procedentes de estas pymes de familia ofrece información esencial para la identificación de las fuentes de financiamiento para las pymes del sector edición e impresión y alimentos en Bogotá y también para la identificación de los problemas que tienen las empresas para el acceso al crédito.

El estudio se centró en el análisis de las encuestas que reunían las siguientes características:

- a. encuestas de ámbito nacional (Bogotá),
- b. centradas en condiciones de pymes de familia,
- c. multisectoriales (edición e impresión y alimentos),
- d. identificación de fuentes financieros.

3.4.1 Muestra

La investigación se realizó por medio del método por conveniencia donde los elementos que constituyen la población o universo tienen la misma posibilidad de ser seleccionados. La selección se hará aleatoriamente sin darle preferencia a ninguna pyme de familia.

El siguiente paso fue aplicar el diseño de la muestra; la muestra se utilizó la base de datos suministrada por Cámara de Comercio (Base de datos CEDEF 2007), el cual después de ser obtenidas se realizó un filtro para determinar las empresas que cumplieran los requisitos de pymes en Bogotá, lo cual nos dio como resultado las siguientes cifras: (Ver Tabla 7)

TABLA 7: BASE DE DATOS CAMARA DE COMERCIO DE LAS PYMES DE FAMILIA DEL SECTOR EDICIÓN E IMPRESIÓN Y ALIMENTOS

Sector	Total de Pymes de familia		
	Pequeñas	Medianas	Total
Edición e impresión	31	13	44
Alimentos	35	14	49
TOTAL			93

Fuente: Muestra Empresas De Familia Cámara de Comercio Bogotá 2007

Para **población finita**, es decir si la población es **menor a 100.000**

SIMBOLO	SIGNIFICADO
Fórmula:	$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2}$
n:	Muestra
Z: área bajo la curva normal =	♦ 1.64 para un nivel de confianza del 95%
e: Error = (acorde al nivel de confianza seleccionado)	5%
p: probabilidad que el sujeto muestral cumpla la condición.	p = 0.5
q: probabilidad que el sujeto muestral no cumpla la condición. =	1 - p

$$N = 93 \quad Z = 1.64 \quad p = 0.5 \quad q = (1-0.5) \quad e = 0.05$$

$$n = \frac{1.64^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2}$$

$$n = \frac{2.6244 \times 0.25}{0.0025}$$

$$n = \frac{0.6561}{0.0025}$$

$$n = 262.44$$

Para lo cual se tomaron una muestra significativa de 20 empresas por sector

3.4.2 Ficha Técnica

Este trabajo se realizó en los meses de marzo y abril de 2008. Se obtuvieron 34 encuestas (19 encuestas del sector edición e impresión y 15 encuestas del sector alimentos) con un nivel de confianza del 90% y un 5% de margen de error.

El grupo objetivo fueron las pymes de familia del sector edición e impresión y alimentos, el cubrimiento fue las pymes de la ciudad de Bogotá, el tipo de muestra utilizada fue por conveniencia.

El método utilizado fue cuestionario estructurado por encuesta, el cual fue enviado por vía e-mail con el software de encuesta fácil (ENCUESTA FACIL 2008), esta encuesta se hizo llegar a una base de datos ya establecida.

TABLA 8: DISTRIBUCIÓN POR SECTOR Y MUESTRA

SECTOR	%	SUBSECTOR	MUESTRA
Industrial	44%	Alimentos	15
	56%	Edición e impresión	19
TOTAL	100%		34

En la encuesta realizada a las pymes del sector edición e impresión y alimentos se realizaron 27 preguntas las cuales a continuación analizamos los resultados obtenidos (Ver tabla 8).

De las 34 Pymes de familia encuestadas, 24 son medias y 10 pequeñas, el primer punto a tratar es la caracterización de las empresas:

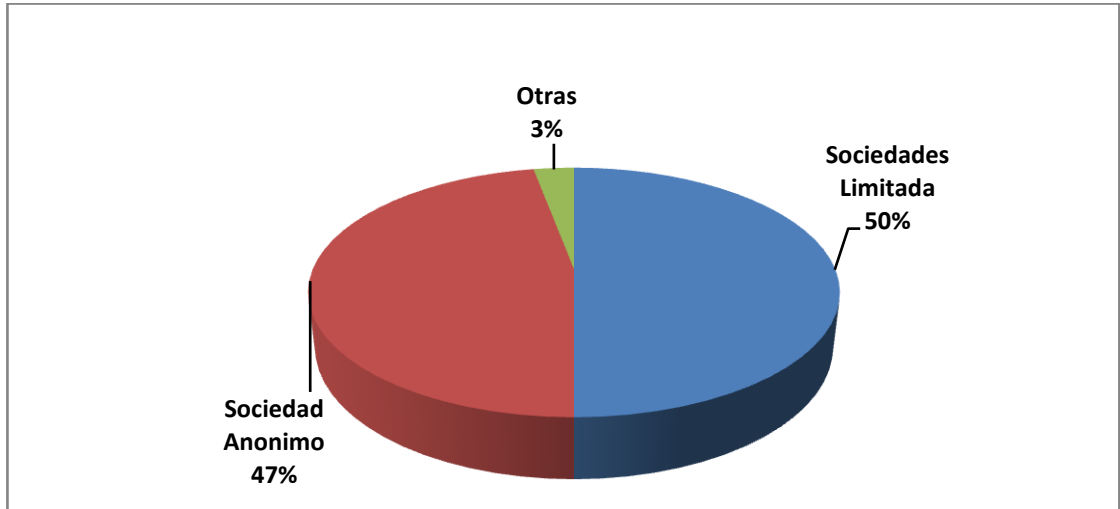
En la primera parte de la encuesta (preguntas 1 a la 12) son de identificación de la empresa como nombre de la empresa, sigla, nit entre otras.

Se encuentra la información general (preguntas 13 a la 18) donde: se analizó la encuesta a profundidad:

Se les preguntó a las empresas su tipo de razón social encontrando los siguientes resultados:

La mayor parte de las empresas son limitadas en un 50%, seguida por las sociedades anónimas 47% y por últimas otras con un 3%. Esto se debe a que son empresas familiares y sus principales socios son los miembros de la familia en orden generacionales (Ver gráfico 10).

GRAFICO 10: NATURALEZA JURÍDICA DE LAS PYMES DEL SECTOR EDICIÓN E IMPRESIÓN Y ALIMENTOS

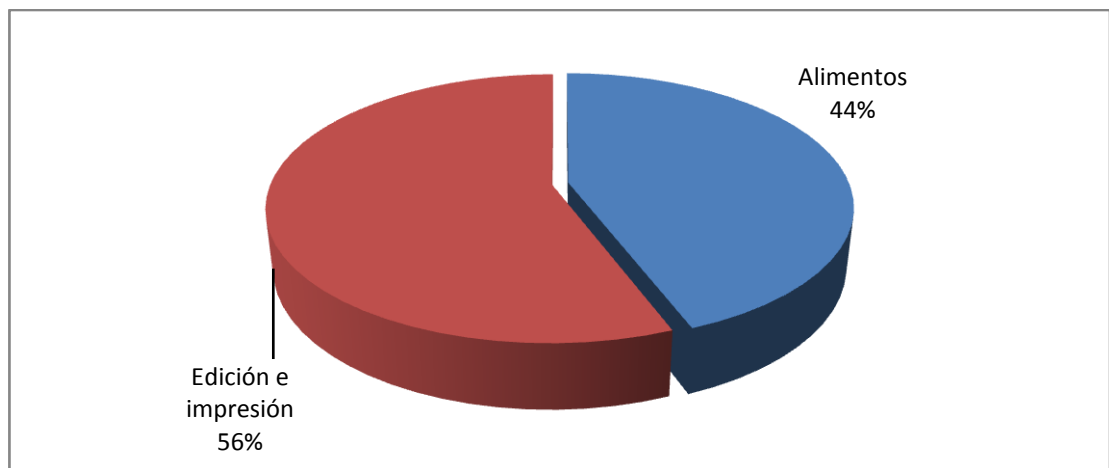


Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

En la pregunta de subsector económico al que pertenece la empresa contestaron:

Mostrando una mayor participación del sector edición e impresión con el 56% frente al 44% de Alimentos, debido al nivel de participación dentro de la encuesta realizada (Ver gráfico 11).

GRAFICO 11: SUBSECTOR AL QUE PERTENECE

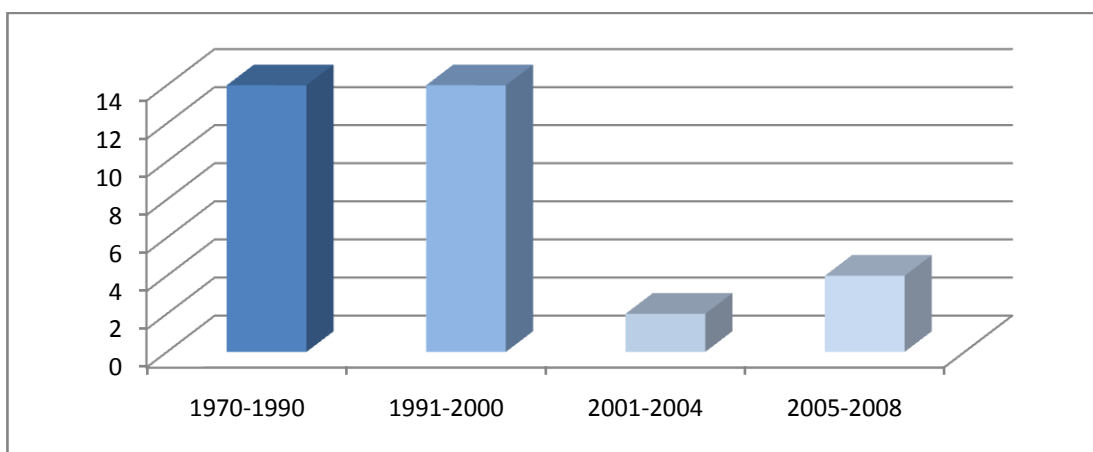


Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

En la pregunta “fecha de inicio de operaciones de la empresa” mostrando los siguientes resultados:

El 41% de las empresas encuestadas fueron creadas entre 1970 a 1990, seguido por las creadas en 1991-2000 con el mismo porcentaje, se observa un decrecimiento en los años 2001-2004 donde la creación fue tan solo del 6% y en los años 2005 a abril del 2008 se muestra una tendencia de recuperación frente a los anteriores años, de estos dos sectores el más antiguo es el de alimentos frente al de edición e impresión. (Ver gráfico 12).

GRAFICO 12: ANTIGÜEDAD DE LAS PYMES DE FAMILIA



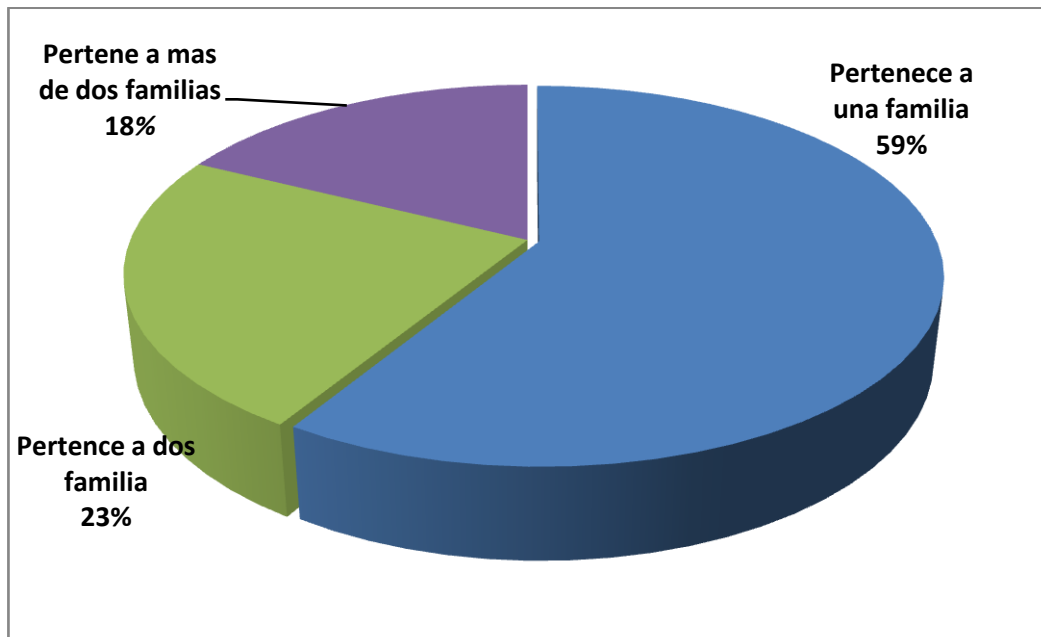
Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

En la siguiente pregunta “la empresa pertenece a una o mas familias” respondieron:

Las pymes pertenecen a una sola familia en un 59% dado que fueron fundadas por una única familia, le sigue las que pertenecen a dos familias 23% que son generalmente las de segunda generación por unión de familias por vínculos matrimoniales y por último las que son de mas de dos familias con un 18% que son las de tercera generación o fusiones entre pymes para abarcar mayores mercados habitualmente pymes exportadoras (Ver gráfico 13).

Dentro de las pymes del sector alimentos se destaca las que pertenecen a una sola familia mientras que la de edición e impresión tiende a pertenecer a dos familias.

GRAFICO 13: NUMERO DE FAMILIAS QUE CONSTITUYEN LAS PYMES



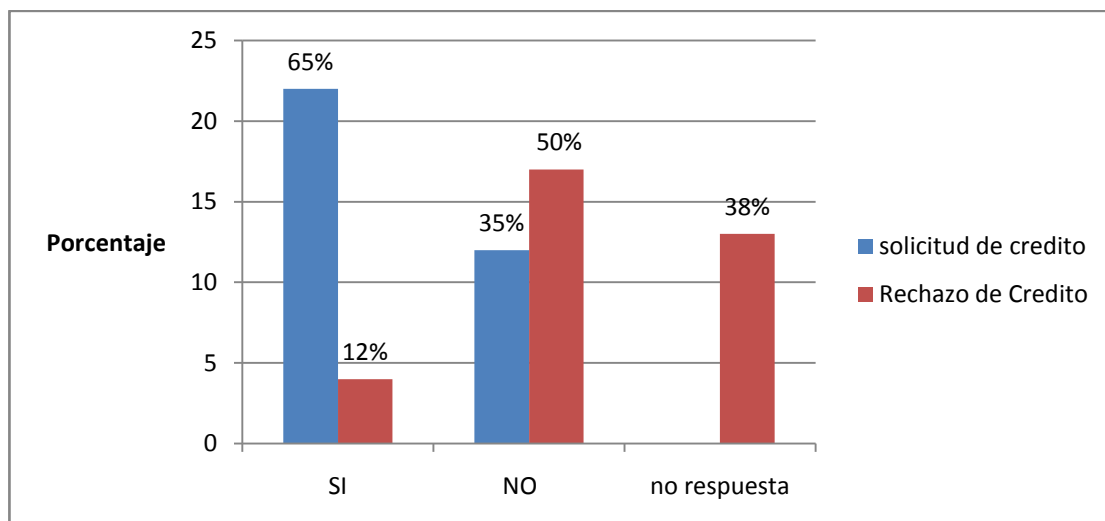
Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

En las preguntas 19 a la 24 se abarcó el tema de la demanda de recursos

En la primera parte se les pregunta “si han solicitado crédito y si han tenido algún rechazo”, esta pregunta arrojó:

El 65% de las pymes encuestadas han solicitado crédito con entidades financieras, de estas un 12% han obtenido rechazo de su solicitudes, ya que no cumplen con los requisitos exigidos por las entidades financieras, algunos fueron rechazados por tener solicitudes en años anteriores, por historial crediticia negativa o nunca habían solicitado un crédito, entre otros, de igual forma un 35% no solicita ningún tipo de crédito ya que tienen la posibilidad de financiarse ellos mismos y encontramos un 38% de no respuesta cuando se le preguntó si le han rechazado alguna vez algún crédito (Ver gráfico 14).

GRAFICO 14: ACEPTACIÓN Y RECHAZO DE CRÉDITO

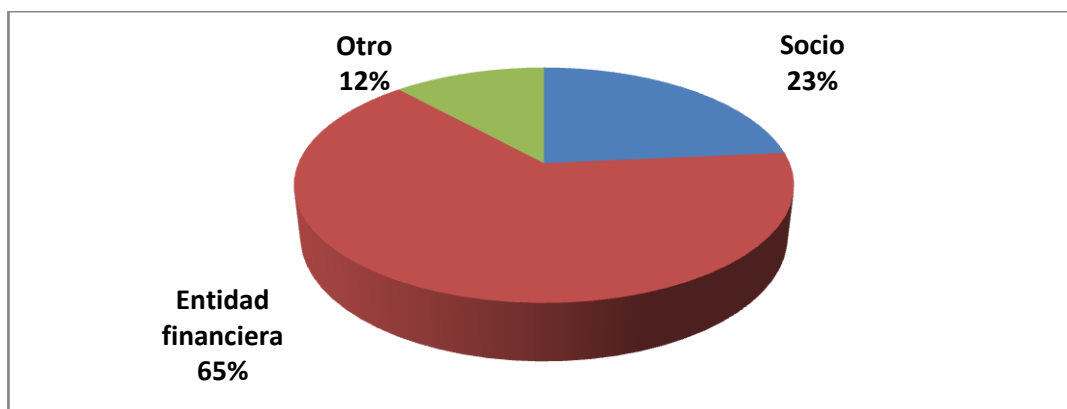


Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

Luego se les pregunta "Cuáles son las condiciones de dos créditos aprobados en los últimos tres años" arrojan los siguientes resultados:

Las Pymes encuestadas adquieren créditos con las entidades financieras principalmente Davivienda, el Banco de Crédito, Bancolombia y Bancafe con un 65%, seguido por los socios con un 23% y otros como proveedores y amigos con un 12% (Ver grafico 15). Confirmando el informe de Asobancaria (gráfico 1 Fuentes de financiamiento), muestra que la principal fuente financiamiento son las entidades financieras.

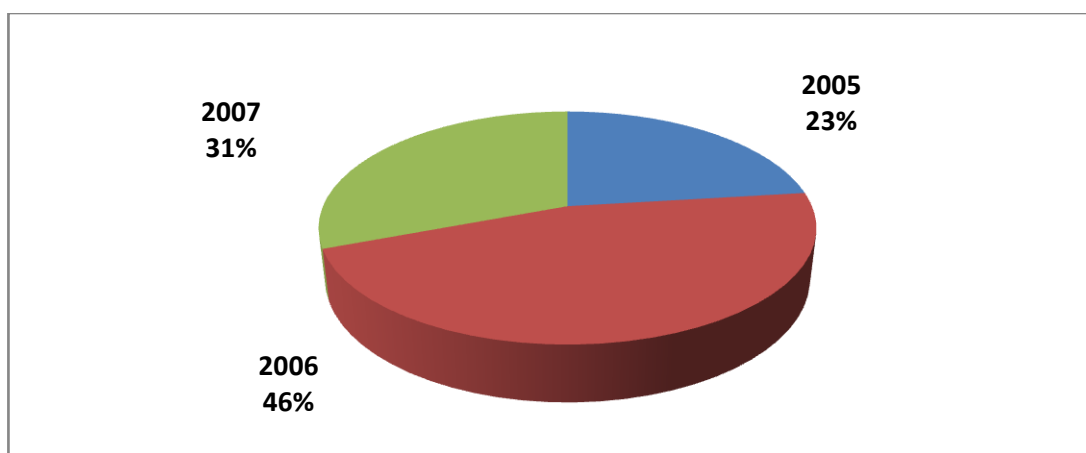
GRAFICO 15: TIPO DE OTORGANTE



Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

El año con mayor índice de solicitud y aprobación de créditos fue en el año 2006 con un 46% en promedio de \$19.283.100, debido a las políticas y apoyo tanto del gobierno (Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías, Fomipyme) como del sector privado (entidades financieras) para la adquisición de nuevos créditos que les permite de una forma mas ágil acceder a nuevos recursos para las pymes, seguido del 2007 con un 31% en promedio de \$16.887.384 por una economía mas estable y por último 2005 con un 23% en promedio de \$13.083.125, (Ver gráfico 16) .

GRAFICO 16: VALOR PROMEDIO DE APROBACIÓN DEL CREDITO

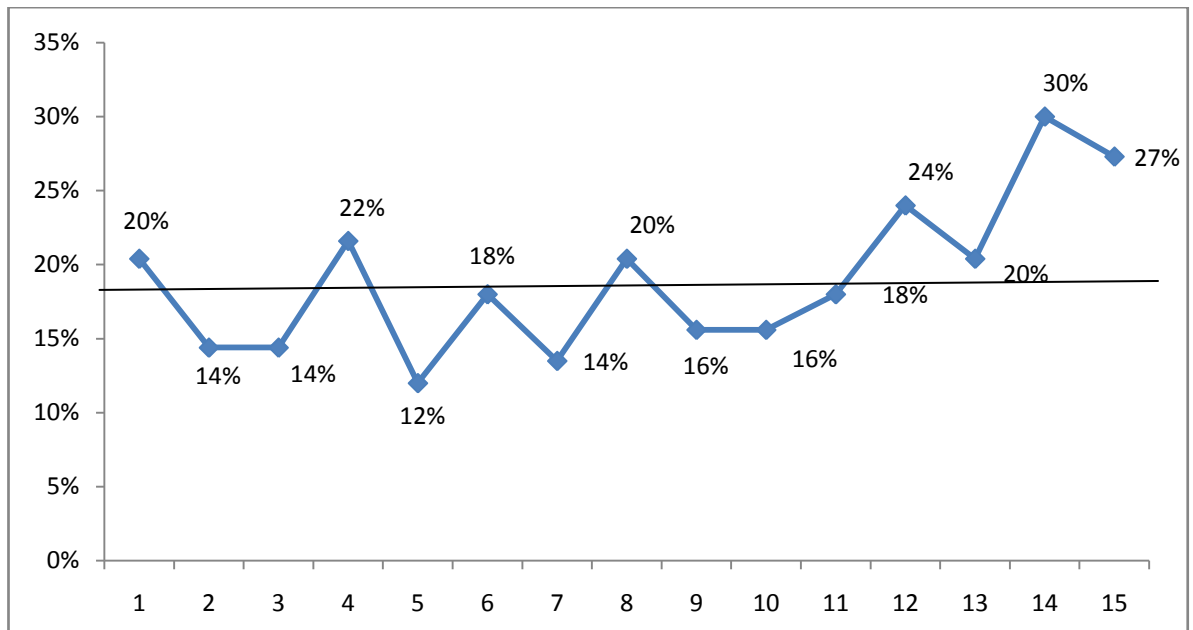


Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

Nota: estos promedios fueron deflactados según base histórica encontrada en el DANE, según Año 1998 con base 0

Las tasas de interés solicitadas por las Pymes son en promedio de 19% efectivo anual frente a la tasa de usura permitida por el Banco de la República de 33,93%, lo que demuestra que el costo que deben pagar las empresas cuando solicitan un préstamo no es tan alto y puede ser manejada fácilmente por ellos, el promedio de pago de estos créditos están entre 24 a 36 meses (Grafica 17).

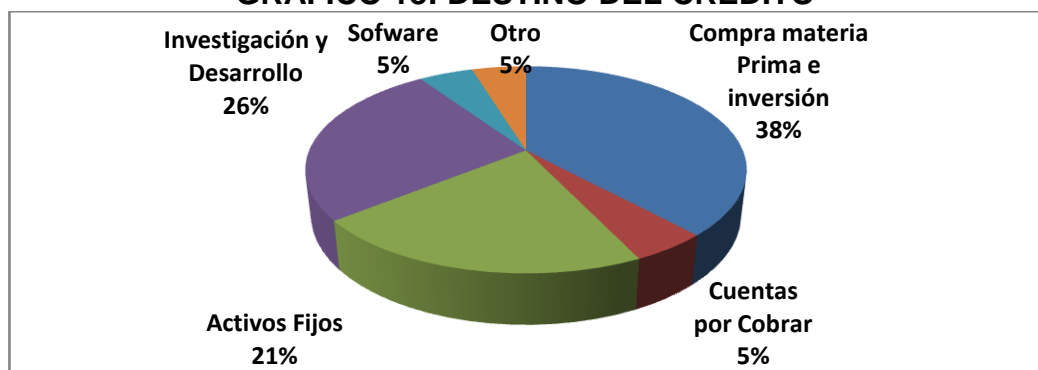
GRAFICA 17: TASA DE INTERES



Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

El principal destino de los créditos se dirigen a compra de materia prima e inventario debido al crecimiento del mercado que le demanda mayor capacidad de stock de productos, le sigue Investigación y desarrollo ya que las empresas quieren estar lo mejor preparada para las necesidades de los mercados, luego encontramos los activos fijos como es la parte de maquinaria y planta y equipo, cuentas por cobrar y software con un 5% el cual no tiene una mayor relevancia y otros con el 5% para el pago de deudas y varios (Gráfico 18).

GRAFICO 18: DESTINO DEL CREDITO



Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

La mayor utilización de fuentes de financiamiento alternas son las de los recursos propios de la empresa con un 62%, que confirman que la mayoría de empresas no necesitan pedir créditos en bancos si no poseen la capacidad de solventar sus necesidades , seguido por los aportes de los socios con un 18% que apoyan la necesidades de recursos dentro de la pymes y por último las empresas deciden reinvertir sus utilidades para conseguir los recursos necesarios y otros con un 9% como son con los proveedores (Tabla 9).

TABLA 9: FUENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

	Recursos Propios de la empresa	Aportes Socios	Reinversión Utilidades	Otro	TOTAL
Compra materia Prima e inversión	9	0	0	0	9
Cuentas por Cobrar	2	1	1	0	4
Activos Fijos	5	1	0	0	6
Investigación y Desarrollo	3	2	3	2	10
Software	2	2	0	1	5
Otro	0	0	0	0	0
TOTAL	21	6	4	3	34
Porcentaje	62%	18%	12%	9%	100%

Fuente: esta investigación, encuestas realizadas entre marzo y abril 2008

En la última parte de la encuesta se les pregunta “cuáles son los tres principales problemas que tiene la empresa ante las alternativas de financiamiento”, dando como resultado que:

La primera problemática es la cantidad de documentación que les piden a las pymes para otorgarle los créditos, la segunda problemática es el historial crediticio a veces por qué no se tiene o por que en algún momento la pyme fue reportada a la central de riesgos y la tercera gran problemática es la demora del desembolso del crédito ya que esto depende del monto otorgado el desembolso se realiza muy lento.

Luego se les pregunta “Cuáles son las tres oportunidades o alternativas que tienen para el acceso a los créditos”, las pymes contestaron.

La primera alternativa que encontraban era por medio del leasing donde podían adquirir un bien el cual le iban pagando un arriendo y tenían la opción de poder mas adelante quedarse con el, el segundo era los programas que estaba ofreciendo el gobierno para el crecimiento de las pymes, como el fondo nacional del ahorro que le sirve a las empresas como codeudores de las deudas y campañas que quieren activar las economías de las pymes como

Fomipyme y Bancoldex y la tercera alternativa era la parte de innovación que era a partir de la reinversión de sus utilidades.

Y por último a la pregunta sobre la necesidad de liquidez de sus accionistas, respondieron que se tiene un fondo que garantiza el retorno de la inversión a los accionistas y hacer parte activa de ellos dentro de las pymes.

Esta encuesta muestra que las pymes de familia encuestadas utilizan únicamente el financiamiento tradicional y dejan el no tradicional a un lado ya que este tipo de empresa no tiene la capacidad para generar bonos o ofrecer acciones para buscar recurso en el mercado de capitales.

3.5 INDICADORES FINANCIEROS

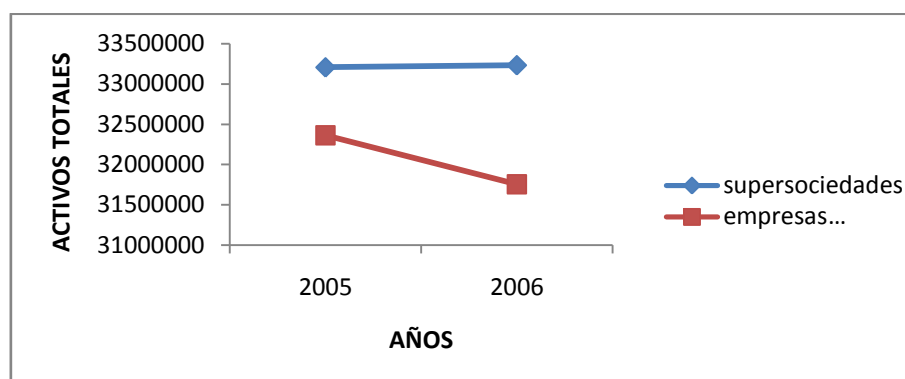
Los indicadores financieros son índices estadísticos que muestran la evolución de las principales magnitudes de las empresas a través del tiempo. Esta sección se busca identificar y analizar algunos indicadores básicos que permitan relacionar la estructura financiera del sector con las empresas encuestadas, se utilizara algunos como es el costo de capital, promedio del costo de capital, los de endeudamiento entre otros.

3.5.1 Activos

Los activos representa la suma total de los activos de la empresa como son los activos corrientes y no corrientes que permite conocer que recursos poseen para las diferentes operaciones de la empresa.

Las pymes encuestas se encuentran por debajo del promedio de activos del sector alimentos según Supersociedades en el año 2005, en el año 2006 encontramos que las empresas encuestadas tuvieron una baja significativa del 37% frente al sector (Ver gráfico 19).

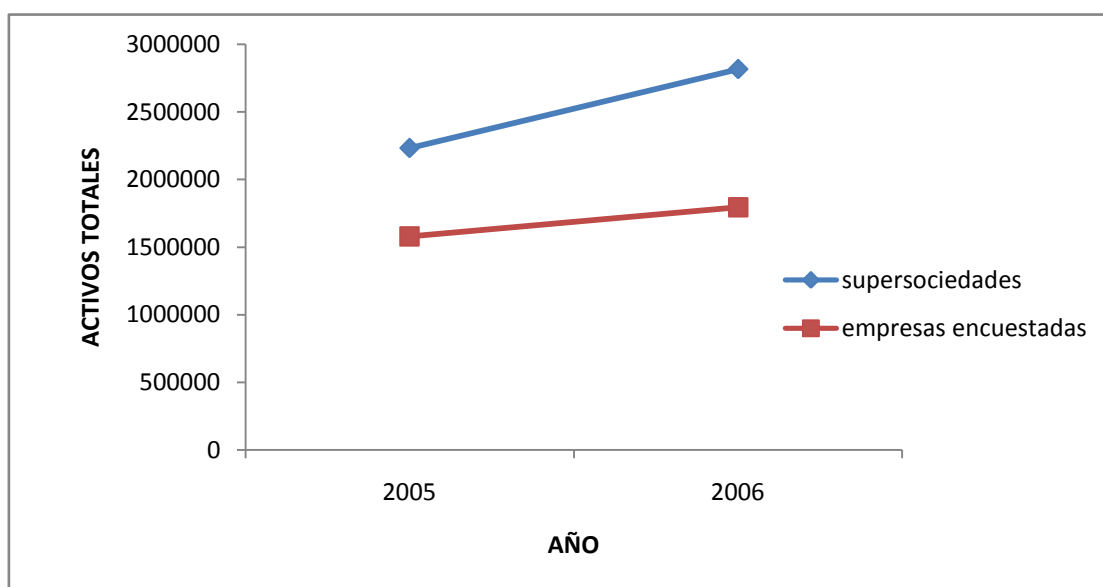
GRAFICO 19: PROMEDIO DEL ACTIVO DEL SECTOR ALIMENTOS POR SUPERSOCIEDADES VS. EMPRESAS DE ALIMENTOS EMPRESAS ENCUESTADAS



Fuente: estados financieros Supersociedades y información financiera empresas encuestadas

Los resultados de las encuesta a las pymes de familia señala que el activo está en constante crecimiento aunque no con el mismo ritmo del sector, esto conlleva a observar que el sector editorial esta en un constante crecimiento y está tomando un papel importante en el crecimiento del sector industrial y por ende en la economía nacional. (ver gráfico20).

GRAFICO 20: PROMEDIO DEL ACTIVO DEL SECTOR EDICIÓN E IMPRESIÓN POR SUPERSOCIEDADES VS. EMPRESAS DE EDICIÓN E IMPRESIÓN ENCUESTADAS



Fuente: estados financieros Supersociudades y información financiera empresas encuestadas

3.5.1 COSTO DE CAPITAL

El Costo de Capital de los socios es el mínimo retorno aceptable. Es una línea divisoria invisible entre el buen desempeño corporativo y el malo; una tasa a cumplir si se espera crear valor. Aún cuando parece serlo, el costo de capital de una compañía no es, en realidad, un costo por un dinero; es un costo de oportunidad equivalente al retorno total que los inversionistas esperarían ganar al invertir en una opción de riesgo equivalente. En otras palabras, el costo de capital está marcado por la relación entre el riesgo y su recompensa. A medida que la compañía le pide a sus inversionistas que asuman más riesgo, mayor debe ser el retorno ofrecido (es decir, el costo del capital) (Según Remolino Estrada).

Hay dos razones básicas para conocer el costo del capital:

La maximización del valor de una compañía requiere que los costos de todos los recursos utilizados, incluyendo el capital, sean minimizados; para minimizarlos, se deben medir.

Es un elemento clave para la toma de decisiones de inversión (o des-inversión), ya sea para una inversión en una compañía como la nuestra por parte de accionistas, o para que nuestra compañía decida embarcarse en un nuevo proyecto..

3.5.1.1 Costo de Capital para el sector alimentos

Costo de capital	Sector Alimentos	
	2005	2006
	12.02%	11.5%

Según el simulador de Bancolombia permite tener estimación al costo promedio de capital, Se introdujeron los datos y los resultados demostraron que el costo de capital para el sector alimentos fue de 12.02% en el año 2005 y 11.5% en el año 2006, esto muestra que el año con mas ganancias para los socios después de pagar todas las obligaciones fue 12.02% en el año 2005, en el año 2006 tuvieron 11.5% una leve caída en las ganancias para los socios.

3.5.1.2 Costo de Capital para el sector Edición e Impresión

Costo de capital	Sector edición e impresión	
	2005	2006
	14.3%	13.9%

Según el simulador de Bancolombia permite tener estimación al costo promedio de capital, Se introdujeron los datos y los resultados demostraron que el costo de capital del sector edición e impresión después de todas sus obligaciones es del 14.3% para el año 2005 y 13.9% para el año 2006, esto muestra que los accionistas obtuvieron un rendimiento del 14.3% para el año 2005 y 13.9% para el año 2006, mostrando un mejor desempeño que el sector alimentos.

3.5.1.3 Comparación entre Crédito comercial según superfinanciera y Obligaciones financieras empresas encuestadas

3.5.1.3.1 Sector alimentos

ALIMENTOS	CRÉDITO COMERCIAL	COSTO PROMEDIO DE CAPITAL
2005	17.49%	12.02%
2006	15.07%	11.5%

Fuente: Superintendencia Financiera

Como podemos que la observar la tasa de distribución para el 2005 en el sector financiero es de 17.49% y las obligaciones financieras de las empresas del sector de alimentos están endeudadas con entidades financieras en un 10 % lo que podemos observar en este análisis comparativo es que las empresas utilizan menos recursos de las entidades financieras; y para el 2006 en el sector de alimentos es de 15.07% y las obligaciones financieras de las empresas del sector de alimentos están endeudadas con entidades financieras en un 9.9 % lo que podemos observar en este análisis comparativo es que las empresas utilizan menos recursos de las entidades financieras

3.5.1.3.2 Sector edición e impresión

EDICION	CRÉDITO COMERCIAL	COSTO PROMEDIO DE CAPITAL
2005	17.49%	14.3%
2006	15.07%	11.5%

Fuente: Superintendencia Financiera

Según el simulador de Bancolombia permite tener estimación al costo promedio de capital, Se introdujeron los datos arrojaron el costo de capital de los subsectores investigados, el crédito comercial se halló en base de la Superfinanciera, al comparar las tasas de distribución para el 2005, en el sector financiero las tasas distribución son del 17.49% lo cual muestra que las obligaciones financieras por parte de las empresas del sector de alimentos es de 10.4%, lo que arroja en este análisis comparativo es que las empresas utilizan menos recursos de las entidades financieras; y para el 2006 en el sector de edición es de 15.07% con las entidades financieras, las obligaciones financieras, las empresas del sector de alimentos es del 10.1% frente al sector financiero, esto nos arroja que las empresas de los dos sectores en estudio utilizan una cantidad baja de recursos obtenidos del sector financiero confirmando que estas empresas buscan financiarse con recursos propios

3.5.2 INDICADORES SECTOR ALIMENTOS SEGÚN EMPRESAS ENCUESTADAS Y SUPERSOCIEDADES

3.5.2 Indicadores de endeudamiento

3.5.2.1 INDICADORES ALIMENTOS

3.5.2.1.1 Nivel de endeudamiento Alimentos

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Alimentos		Supersociedades Sector Alimentos	
		2005	2006	2005	2006
Nivel de endeudamiento:	Total Pasivos				
	$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$	6,09%	36,09%	7,02%	36,30%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de endeudamiento para el sector alimentos para el año 2005 es de 6.02% y para el año 2006 ascendió al 36.09% como podemos observar en el primer año de análisis las empresas se apalancaban con el capital de los socios, situación que cambia en el año 2006 donde a pesar de que su nivel de endeudamiento sigue siendo mayor con los socios pasa a un 36.30% con los acreedores lo que nos muestra que hay una preocupación en el sector por asumir créditos con terceros.

5.1.1.2 Endeudamiento a corto plazo Alimentos

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Alimentos		Supersociedades Sector Alimentos	
		2005	2006	2005	2006
Endeudamiento a Corto Plazo.	Pasivo Corriente				
	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}} =$	81,33%	71,07%	82,86%	71.16%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de endeudamiento de corto plazo para el sector alimentos para el año 2005 es de 81.33% y para el año 2006 descendió al 71.07% como se observa en el primer año de análisis las empresas se apalancaban con recursos a corto plazo, en el año 2006 el nivel de apalancamiento disminuye a un 71.16% a corto plazo, esto puede ser que las empresas están buscando endeudarse a mediano o a largo plazo con sus acreedores.

5.1.1.3 Leverage o apalancamiento: Alimentos

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Alimentos		Supersociedades Sector Alimentos	
		2005	2006	2005	2006
Apalancamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	0,97	0.56	0.85	0.48
		veces	veces	veces	veces

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de apalancamiento para el sector alimentos con el grado de compromiso del patrimonio de los socios con los acreedores de la empresa, es del 0.97 pesos para el año 2005 y para el año 2006 es del 0.56 pesos, esto quiere decir que por cada peso del patrimonio cuenta con \$0.97 pesos que se tiene de deuda con terceros en el año 2005, situación que cambia en el año 2006 donde ahora por cada peso solo tiene 0.56 pesos para respaldar la deuda con terceros.

5.1.1.4 ROA (Rendimiento del Activo) Alimentos

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Alimentos		Supersociedades Sector Alimentos	
ROA (Rendimiento del Activo)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	2005	2006	2005	2006
		6%	5%	6%	7%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de rendimiento de los activos del sector alimentos tuvo un retorno del 6% para el año 2005 y el 5% para el año 2006, como podemos observar en el primer año de análisis las empresas en su nivel de retorno de los activos fue más alto, se observa que en el año 2006 el nivel de retorno de las empresas encuestadas fue más bajo frente al sector.

5.1.1.5 ROE (Rendimiento del Patrimonio) Alimentos

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Alimentos		Supersociedades Sector Alimentos	
ROE (Rendimiento del Patrimonio)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	2005	2006	2005	2006
		9%	7%	12 %	10%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El rendimiento del patrimonio del sector alimentos fue del 9% en el año 2005 y en el año 2006 con 7%, esto representa que dicho rendimiento de la inversión

de los socios fueron más bajos frente al año 2005, esto se debe a que el sector en su totalidad tuvo un mejor comportamiento frente a las empresas encuestadas,

3.5.2 Edición e Impresión

3.5.2.1 Nivel de endeudamiento Edición e Impresión

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Edición		Supersociedades Sector Edición	
		2005	2006	2005	2006
Nivel de endeudamiento:	Total Pasivos				
	$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$	40,12%	36,09%	42.25%	40.49%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de endeudamiento para el sector Edición e Impresión para el año 2005 es de 40.12% y para el año 2006 descendió al 36.09% como podemos observar en el primer año de análisis las empresas se apalancaban con el capital de los socios, situación que cambia positivamente en el año 2006 donde a pesar de que su nivel de endeudamiento sigue siendo mayor con los socios pasa a un 40.49% con los acreedores lo que nos muestra que hay un interés en el sector por asumir créditos con terceros.

3.5.2.2 Endeudamiento a corto plazo Edición e Impresión

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Edición		Supersociedades Sector Edición	
		2005	2006	2005	2006
Endeudamiento a Corto Plazo.	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo Total}} =$	70.50%	71.07%	72.14%	73.19%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de endeudamiento de corto plazo para el sector Edición e Impresión para el año 2005 es de 70.50% y para el año 2006 ascendió al 71.07% como podemos observar en el primer en el año 2006 el nivel de endeudamiento aumento a un 73.19% a corto plazo, esto puede ser que las empresas están buscando endeudarse a corto plazo con los acreedores por el tipo de labor que realizan.

3.5.2.3 Leverage o apalancamiento: Edición e Impresión

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Edición		Supersociedades Sector Edición	
		2005	2006	2005	2006
Apalancamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	0.61 veces	0.56 veces	0.63 veces	0.65 veces

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de apalancamiento para el sector Edición e Impresión del grado de compromiso del patrimonio de los socios con los acreedores de la empresa, es del 0.61 pesos para el año 2005 y para el año 2006 es del 0.56 pesos, esto quiere decir que por cada peso del patrimonio cuenta con \$0.61 pesos para respaldar las deudas con terceros en el año 2005, situación que cambia en el año 2006 donde el sector por cada peso cuenta con 0.65 pesos para respaldar la deuda con terceros.

3.5.2.4 ROA (Rendimiento del Activo) Edición e Impresión

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Edición		Supersociedades Sector Edición	
		2005	2006	2005	2006
ROA (Rendimiento del Activo)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	4.3%	4.6%	5.3%	6.4%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de rendimiento de los activos del sector Edición e Impresión tuvo un retorno del 4.3% para el año 2005 y el 4.6% para el año 2006, como podemos ver en el segundo año de análisis las empresas tuvo un buen nivel de retorno de sus activos, podemos observar que en el año 2006 las empresas encuestadas tuvieron un nivel de retorno inferior frente al sector

3.5.2.5 ROE (Rendimiento del Patrimonio) Edición e Impresión

Indicador	Formula	Resultado			
		Muestra pymes de familia Sector Edición		Supersociedades Sector Edición	
		2005	2006	2005	2006
ROE (Rendimiento del Patrimonio)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	6%	7.2%	4%	9%

Fuente: cálculos de los autores con base de los estados financieros obtenidos en cámara comercio

El nivel de rendimiento del patrimonio del sector Edición e Impresión fueron 6% en el año 2005 y en el año 2006 con 7%, lo que representa que el rendimiento de la inversión de los socios fuera superior en el año 2006 frente al año 2005,

CAPITULO 4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

Los subsectores ratifican la importancia en el crecimiento en el país y del sector industria. Se logró Identificar las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes de familia, siendo únicamente las fuentes tradicionales las utilizadas por las pymes de familia,

Se caracterizaron las fuentes de financiamiento tradicional y no tradicional desde sus requerimientos y dificultades de acceso para las pymes de familia del sector alimentos, edición e impresión. Lo cual nos muestra que la situación que presenta la economía del país le permite a las pymes un buen acceso al sector financiero tanto en el sector privado como en el público, pero se debe diseñar y poner en marcha un sistema de información que recoja la oferta de servicios financieros a la Pyme, a la vez se debe buscar una reforma al sistema tributario Colombiano que le permita a las pymes tener mayores incentivos tributarios, esto fomentaría la creación de empresas.

Las fuentes tradicionales más utilizadas por las pymes de familia de los subsectores según las encuestas realizadas son: créditos comerciales, créditos bancarios, aportes socios y la familia o amigos, demostrando que en estas pymes su financiamiento es de fuente tradicionales.

Las fuentes no tradicionales sigue siendo una de las mayores preocupaciones, ya que las pymes no buscan o no prefieren tener que realizar procesos muy largos, además los recursos que se buscan son de corto o mediano plazo, por lo cual para la adquisición de nuevos créditos prefieren conseguirlo de una forma mas rápida con créditos bancarios (endeudamiento a largo plazo), las pymes de familia no pueden optar a opciones como papeles comerciales, bonos, crédito sobre cuentas por cobrar ya que estas pymes no llevan unos estados financieros actualizados y para algunas sus recursos no le permiten acceder a estos tipo de financiamiento.

Las estructura financieras de las Pymes de familia presentan una mayor proporción en el patrimonio, sin encontrar un tipo de endeudamiento adecuado ya que desconocen las alternativas tanto el financiamiento tradicional y no tradicional; ya que no dedican los recursos y el tiempo necesario para analizar otras alternativas de financiación. Al parecer, las Pymes acuden al primero que les brinde el monto requerido sin evaluar su costo tanto por tasas de interés y plazos que incrementan el costo, volviéndose así un círculo vicioso.

Es necesario ampliar el acceso de las pymes a otros mecanismos de financiamiento como el factoring o leasing, que es una herramienta que puede contribuir en una gran medida a mejorar los flujos de caja y la liquidez de las

empresas. Igualmente hay mucho por hacer en el campo del capital de riesgo, además mejorando su estructura financiera.

El principal problema que se identificó por parte de las entidades financieras es el momento de estudiar un cliente pyme son más exhaustivos a la hora de aprobarles un crédito, esto implica ir más allá de los estados financieros, para las pymes de familia encuentran un obstáculo al momento de solicitar un crédito, los codeudores que por lo general son el esposo o la esposa o algún miembro de la familia, lo cual para las entidades bancarias no son garantía al momento de solicitar el crédito, las Pymes les faltan mayor perfil para acceder al crédito, el desconocimiento acerca de los productos que ofertan las entidades financieras y el Impacto de los requisitos y las tasas de interés. Una garantía no hace un buen crédito. Los bancos han tenido una banca destinada a las pymes con muy escasas divulgación, mas no la trataban como tal.

El sector financiero se debe comprometer con el crecimiento de las pymes de familia, los cuales han de desarrollar nuevos créditos, se debe buscar y permitir el apoyo de entidades de la nación como el fondo nacional de garantías que permita servir como codeudor y cumplir con los requisitos de las entidades financieras al momento de solicitar cualquier tipo de crédito y terminar con ese obstáculo que se le presenta a las pymes de familia.

Con el costo de capital para las pymes de familia de los sectores de edición e impresión y alimentos, basados al simulador de Bancolombia permite establecer que estos dos sectores han obtenido un buen comportamiento para las utilidades de sus socios, esto les permite establecer un mejor panorama para los futuros años.

4.2 RECOMENDACIONES

Es importante que el sistema financiero plantee políticas que permitan crear diferentes tipos de financiamiento privado como público para las pymes.

Se recomienda mejorar los instrumentos de garantías, afinando más los elementos de las líneas de crédito orientadas a la Pyme por parte del sector financiero, con un sistema mas flexibles al momento de solicitar en crédito con requisitos que si puedan cumplir las pymes para adquirir nuevos créditos.

Se debe generar incentivos tributarios, flexibilidad en las tasas de interés, tiempos de pago, fondos especiales de créditos que promuevan un mayor acceso al financiamiento que no debilite la seguridad del sistema financiero. A pesar de la importancia que las pymes tienen en el desarrollo interno del país, presentan debilidades que minan su competitividad e incrementa la vulnerabilidad frente a los nuevos retos de globalización.

Se deben identificar nuevas fuentes de financiamiento tradicionales y no tradicionales que permitan priorizar los recursos financieros que se encuentran en el mercado rompiendo así los obstáculos que dificultan el desarrollo de las pymes de familia en Colombia,

Se debe establecer un perfil financiero que permita buscar recursos en el mercado de capitales.

Se debe buscar motivar a las pymes de familia para que aprovechen los diferentes créditos que están otorgando las entidades financieras como las entidades del gobierno ya que por el desconocimiento de las empresas sobre las diferentes recursos de dinero que emplean los bancos y las entidades del estado se están perdiendo por falta de utilización de estos fondos, lo cual conlleva a que el siguiente año la cartera para préstamo de créditos a las pymes se ve disminuidas.

Las pymes de familia deben romper el paradigma que tienen en el sistema financiero ya que esto es un obstáculo para el desarrollo y crecimiento de las pymes, esto puede infundir en su futuro para el éxito o fracaso de las mismas.

Se debe buscar una entidad ya sea privada o pública que sea capaz de capacitar y calificar a las pymes en el riesgo crediticios.

Se debe generar un sistema de información que le permita tanto a las pymes como a las pymes de familia identificar nuevas formas de financiación como son las no tradicionales que le permita a las pymes un mayor variedad en tipos de financiamiento sin dejar atrás el financiamiento tradicional que por un buen tiempo será la escogida por estos tipos de empresas.

BIBLIOGRAFIA

- Acopi 2006. Encuesta de comportamiento empresarial referentes al segundo y tercer trimestre de 2006 Cinset
- AGUILAR ZULUAGA Ignacio 2003 Revista CIVILIZAR No. 4 de Junio de 2003 "El Recurso Humano y la Globalización" del docente-investigador del Departamento de Investigaciones de la Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales
- BARRIGA MANRIQUE Enrique 2006.Aspectos institucionales, estructura, evolución y situación competitiva de las pymes Colombianas. El gran libro de las pymes2006 primera edición edit. portafolio.
- BOTERO ANGULO Jorge Humberto2006 ex ministro de comercio, industria y turismo. La Política de financiación de PYMES 2006 gran libro de las Pymes2006 Ed 1 Editorial Portafolio.
- BOTERO ANGULO Jorge Humberto2006 ex ministro de comercio, industria y turismo. La Política de financiación de PYMES 2006. El gran libro de las Pymes2006 Ed 1 Editorial Portafolio.
- Cámara de Comercio de Bogotá 2006 El Sector Editorial en Colombia Oficina Comercial
- Documento Conpes1998-2000 N# 2732 Plan Nacional para el Desarrollo de la microempresa 1998-2000
- DURÁN Juan Carlos 2005 El financiamiento de las Pymes Presidente del FNG2005 Periódico la República 23 de junio de 2005
- ENRIQUE Gómez Johann. Exploración de tendencias en la administración y el gobierno de empresas de familia de perfil pyme en Colombia. Universidad Externado de Colombia
- Fundes 2007. La Realidad de las Pymes en Colombia, recuperadodel documento Fundes, marzo de 2007
- HERNÁNDEZ Sergio2006 La pyme en Latinoamérica. El Gran libro de las Pymes 2006 Primera edición edit. Portafolio
- HERNÁNDEZ Sergio2006. La Pyme en Latinoamérica El gran libro de las Pymes Primera edición 2006 Ed. portafolio
- Herramienta de encuestas Online2006 realizadas Marzo a Abril de 2007 www.encuestafacil.com
- http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar/revista6/Las_Pymes_en_Colombia.doc -
- Información sector Alimentos [Http://www.anif.org/suscripciones/descargarpublicacion.asp?Id=38](http://www.anif.org/suscripciones/descargarpublicacion.asp?Id=38), 24 de enero 2008 4:45p.m.
- Irigoyen Horacio A 1997. Pymes, su economía y organización.. ed. Buenos Aires. 1997 pg. 16
- Irigoyen Horacio A 1997. Pymes, su economía y organización.. ed. Buenos Aires. 1997 pg. 37-38

- LatinPyme, 2004. ¿Qué conspira contra las empresas de familia?.- Recuperado del Artículo LatinPyme febrero 18 de 2007
- MERCEDES CUÉLLAR María 2007 Los retos de la bancarización en Colombia, Asobancaria Bogotá, 7 de septiembre de 2007
- NAVARRETE Clemencia 2008.Docente Investigadora, Investigación fuentes de financiamiento 2008 Universidad de la Salle
- Oficina Comercial de Relaciones Exteriores. 5 de febrero de 2007. <http://www.icex.es>
- PUYANA Silva David Guillermo 2007 La realidad de la Pyme Colombiana que adelantan actualmente docentes-investigadores del Comité de Jefe del Departamento de Investigaciones de la Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales Universidad Sergio Arboleda2007
- PUYANA Silva David Guillermo 2007 La realidad de la Pyme Colombiana que adelantan actualmente docentes-investigadores del Comité de Jefe del Departamento de Investigaciones de la Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales Universidad Sergio Arboleda2007
- RODRIGUEZ. Astrid 2006. La realidad de las Pymes en Colombia. Desafío para el Desarrollo Ed 1 p125-130
- ROMERO. José Lanz 2006. Pequeñas industrias reactivación y desarrollo industrial. Ed 1 p 88-90
- Según BARRIGA Manrique, Enrique Aspectos institucionales, estructura, evolución y situación competitiva de las pymes colombianas: El gran libro de las pymes 2006 primera edición
- Según Base de Datos adquirido por el centro de investigación CEDEF Universidad de La Salle Facultad Administración de empresas Muestra Empresas De Familia 2007
- VEGA Claudia Ximena 2006 Donde están ubicadas la micro, pequeña y mediana empresas en Colombia. El gran libro de las Pymes 2006 primera edición edit. .portafolio.

Internet

- Acopi: <http://www.acopi.com>. 22/10/07 10:00 am.
- Asobancaria: <http://www.asobancaria.gov.co> 15/12/07 8:45 p.m.
- Oficina Comercial de Relaciones Exteriores: <http://www.icex.es> 16/12/07 1:00 a.m.
- Red de negocios exitosos:
- http://rednegocioexitosos.com/index.php?option=com_content&task=view&id=70&Itemid=84&limit=1&limitstart=414/01/08 8:00 a.m.
- http://www.remolinaestrada.com/cms/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=35
- www.latinpyme.com.co/asp_noticia.asp?ite_id=2596&pla_id=1&cat_id=2597&cat_nom=Art%C3%83%C2%ADculos
- www.superfinanciera.gov.co/

ANEXO