

NUEVAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN PARA MICROEMPRESAS

Jorge Iván Jiménez Sánchez¹. Magíster en Administración de Empresas, UVM Chile.

Recibido septiembre 4 de 2014 – Aceptado septiembre 24 de 2014

<http://dx.doi.org/10.18566/puente.v8n2.a06>

Resumen— Las Microempresas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico del país, pero tienen que depender del crédito, muchas de ellas presentan dificultades para encontrar formas de financiación. Colombia debe empezar a promover y a incorporar nuevas formas de financiación para Microempresas, la realidad es que otros países nos aventajan con métodos de financiación dirigidos a la microempresa como: los Crowdfunding, Capital Riesgo y Business Angels, Leasing, Renting, Factoring, Confirming y la creación de Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) y sus productos como el Aval, el cheque diferido, respaldados por las Bolsas de valores o con la conformación de Sociedades de Capital Riego (S.C.R.) y otros. Para lograrlo se requiere un apoyo de la banca que debe mejorar los servicios para Microempresas, los cuales deben ser más amplios, para que las Microempresas se puedan financiar a corto plazo con mejores condiciones, se debe apoyar la Compra de documentos comerciales, los Prestamos financieros con garantía warrants y se deben generalizar el Factoring para Microempresas. El estado debe tener mejores propuestas que favorezcan la Microempresas las cuales deben ser más amplias, apoyando con créditos a tasa subsidiadas, promoviendo el Fideicomiso y mejorando la cobertura de los fondos Nacionales de Desarrollo para la Microempresas, y respaldando la creación de las S.G.R. y las S.C.R. Se debe promover la Financiación Privada permitiendo la Autofinanciación, la Venta de valores, la Financiación a través de proveedores. Esta ponencia pretende realizar un análisis a las diferentes formas de financiación con las cuales se están financiando las Microempresas en Latinoamérica.

Palabras claves— Mecanismos y modalidades de financiación, Microempresas, S.C.R., S.G.R.

Abstract— SMEs play a key role in the economic development of the country but have to resort to credit, many of them are struggling to find ways of funding. Colombia should start promoting and incorporating new forms of financing for SMEs, the reality is that other countries are ahead of us with the methods to the micro financing: The Crowdfunding, Venture Capital and Business Angels, and leasing, renting, factoring, confirming, and the creation of Mutual Guarantee Societies (SGR) and products such as Aval, dated check, supported by the stock exchanges or the creation of irrigation companies (SCR) and other.

¹ Jorge Iván Jiménez Sánchez. Magíster en Administración de Empresas, UVM Chile. Grupo de investigación Ciencias Administrativas del Instituto Tecnológico Metropolitano Línea Finanzas (ITM). . Email: jjjs294@gmail.com

Banks should support improving services for SMEs, which should be wider, so that SMEs can finance better a short term, should be supported with the purchase of commercial documents, financial loans with warrants and should generalize Factoring for SMEs.

The State should have better proposals that favor SMEs, support for subsidized loans rate, promoting confidence and improving the coverage of the National Development Fund for SMEs and supporting the creation of SGR and SCR. Should promote private financing self-financing, allowing the sale of securities, supporting financing through suppliers. This paper analyzes the different forms of financing SMEs financing in Latin America.

Keywords— SMEs, funding modalities and mechanisms, SGR, SCR.

I. INTRODUCCIÓN

En general la Microempresa tiene menor acceso al crédito bancario que las grandes empresas, el apoyo financiero y la diversidad de productos siguen siendo baja, Este artículo investigativo en su primera parte pretende informar al empresario sobre la importancia de conocer distintas y diferentes formas de acceder a un crédito, ya no solo es el crédito bancario hay otras nuevas formas diferentes a las tradicionales, que no son comunes en nuestro país. La realidad es que hay muchas y nuevas modalidades de financiamiento que en otros países han logrado avanzar. La segunda parte nos trae los conceptos de los teóricos en los que se manifiesta como el financiamiento es el motor para lograr el crecimiento en las Microempresas basado en los beneficios y manifiestan la importancia de contar con mecanismos y modalidades de financiamiento diferentes a las más tradicionales, son varios los organismos y escritores que tratan el tema del financiamiento, en este documento se recogen ideas y comentarios del Compes, Fundes, la Cepal, Banco de La República, y páginas web y otras, con información clave sobre el financiamiento.

El concepto metodológico, se enfoca en como otros países, superan a Colombia en el apoyo a las Microempresas, ofreciendo y permitiendo nuevas formas de financiarse diferentes al crédito tradicional; Este análisis propone la exploración y

recopilación de información, el orden de los elementos sirve para recopilar datos sobre mecanismos y modalidades de financiación utilizados en otros países, los cuales servirán de base para construir las ideas que se expondrán y que serán presentadas a los microempresarios, con el fin de que estos conozcan estos productos, que son muy utilizados por la gran empresa, pero que ya empiezan a ser suministrados a las Microempresas en otros países. Las grandes empresas tienen diversidad de productos las pequeñas no, es fundamental capacitar al microempresario, la información es fundamental, el empresario se debe capacitar.

Por lo regular las microempresas, no tienen bien definida la figura del gerente, son administradas por sus propietarios, “las empresas administradas por sus dueños están entre el 70 % y 80 % en el mundo” Afirma, Valda en el 2010, ver [1], son personas poco idóneas en el manejo gerencial, sin conocimientos de financiación. En Colombia el 80 % de las Microempresas fracasa antes de los cinco años, algo muy importante es que según encuestas de la cámara de comercio, el 71 % de las personas que cerraron empresas manifestaron como causa principal a problemas financieros, de acuerdo con la cámara de comercio de Medellín en el 2013 [2].

Diariamente se crean más de 600 empresas 227.000 en 2011, según Confecámaras, la mitad cierra el primer año, aunque se dice apoyar a las Microempresas, este artículo en su primera parte demuestra lo contrario, son consideradas por los mismos bancos como “Sectores no aptos para crédito”, es fundamental la construcción del arte ya que no existen libros traten el tema de nuevas modalidades de financiación para microempresas y expongan una recopilación de estos productos ver [3].

En tercera expone en esta parte los resultados exploratorios y trae la información la cual se recopila de los escritos y comentarios recogidos de libros, entidades como, el Compes, Fundes, la Cepal, Banco de La República, y páginas web de varios países en las que se encuentra información aplicada en estos países a las microempresas con productos tales como: los Crowdfunding, Capital Riesgo y Business Angels, Leasing, Renting, Factoring, Confirming y detalles sobre los avances en la creación de Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) y sus productos como el Aval, el cheque diferido, respaldados por las Bolsas de valores o con la conformación de Sociedades de Capital Riego (S.C.R.) y otros productos.

Se concluye cómo es posible que los microempresario puedan ir adaptando a la microempresa nuevas modalidades de financiación ya solo es el crédito bancario, existen otras formas, se pueden incorporar nuevos modelos o incluso mejorar los que se tienen, lo ideal es iniciar y convertir estos productos en populares para la microempresa, un ejemplo de ello es el Leasing en Colombia funciona muy bien en la mediana y gran empresa, pero falta popularizarlo para que llegue a la pequeña empresa. El estado debe apoyar la proliferación de estos productos y la banca debe ayudar a ponerlos en marcha incluso a ofrecerlos a la microempresa en su portafolio de servicios, se deben crear áreas en los bancos enfocadas a atender el segmento, actualmente ya es común ver ya que han iniciado pequeñas corporaciones que apoyan el microcrédito y realizan acompañamiento a este tipo de empresas.

Nuestros sistemas a veces son lentos y primero tienen que estar debidamente implementados en otros países para que alguien los implante, la especialización de las fuentes de financiación para Microempresas será entonces una muy probable tendencia en el mercado colombiano tal y como se ha presentado en otros países, leasing para microempresas, igualmente Factoring como funciona en Chile, los sistemas de garantías (SGR) caso de Argentina, pequeñas empresas a las Bolsas de valores como en México, España e Inglaterra, Colombia se rezaga ante los países de Latinoamérica, es el país que más obstáculos presenta para las Microempresas es preocupante, Colombia debe estar al tanto de las tendencias actuales y los desafíos de las políticas en el financiamiento de las Microempresas.

II. MARCO TEÓRICO

La esencia del crecimiento Microempresas se basa en poder contar con el beneficio del financiamiento, en cualquiera de sus formas, como lo es el préstamo personal o bancario, el crédito de proveedores, y otras, uno de los problemas es que las Microempresas son que presentan dificultades para adquirir dichos préstamos, por esta razón estas requieren conocer nuevas formas modalidades y mecanismos que le ayuden a salir adelante, el capital es el motor para poder funcionar, en 2001 Félix Howald, manifiesta sobre el tema, la financiación consiste en la obtención de fondos para adelantar proyectos [4].

Una microempresa sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda, el financiamiento es el combustible para llevar en la marcha el negocio. Una

empresa puede tomar diferentes vías para conseguir financiamiento, lo idea es poder contar con más de una opción, la modalidad escogida dependerá de la empresa, por este motivo se requiere contar y conocer más de una de forma de financiamiento.

En 2003, El Fundes aseveraba que Colombia se encontraba relegada en materia de mecanismos de financiación frente a otros países, el FUNDES en el año 2003 en su informe “La realidad de la Microempresas en Colombia”, expone la problemática de la Microempresa en el acceso al crédito, en ese entonces se realizaban propuestas, se promovía la diversificación de productos, la realidad es que Colombia sigue atrás en modalidades y mecanismos de financiación en especial para dirigirlas a la microempresa [5].

En 2004, Bobillo, comenta el crédito es más difícil el acceso al crédito para aquellos sectores en los cuales por la característica de su sector la rotación de sus productos, ocasiona que la rotación de los flujos se muy lenta o se prolonga incluso meses, como lo es para el sector construcción, agricultura y en especial la microempresa, que requiere otorgar créditos muy extensos a sus clientes para poder vender sus productos o servicios, la pequeña industria, se requiere que la banca cuente con nuevas modalidades y formas de financiación [6].

En 2008 Maite Seco Benedicto en su escrito “Capital riesgo y financiación de Microempresas” afirma, no se aplican fuera del crédito tradicional otros productos para financiarla microempresa [7]. Se requiere para la empresa diseñar crear y ofrecer nuevos productos. En 2013 La Corporación Financiera Internacional en un informe, indica que los microempresarios no tienen suficiente acceso a financiación, las microempresas son una fuente vital para la construcción del desarrollo del país. Se necesitan contar con créditos con el fin de utilizar los recursos para las necesidades de la empresa garantizando el dinamismo en estas según expresa la IFC-Miembro del Banco Mundial en 2013 [8].

En 2013 la Cepal, en un informe se manifiesta que, según la banca en Colombia todos los sectores tienen acceso al crédito, la realidad es que el acceso al financiamiento es una de las principales barreras que enfrentan las Microempresas para su desarrollo, solo cerca de 12 % del crédito total se destina a las Microempresas [9], nos preguntamos cómo pueden financiarse la microempresa que otras formas pueden existir.

La banca se jacta de sus indicadores de bancarización, el 60 % de las Microempresas no accede a fuentes de financiamiento, ¿Realmente la banca y el estado colombiano están apoyando a la microempresa colombiana?, se requieren conocer estrategias de acceso al financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas que ya se usan en otros países, nos motiva el informe “Política pública e instrumentos de financiamiento a las Microempresas en Colombia” de la CEPAL, en el que trata el tema de nuevos instrumentos de financiación [10].

Se debe promover como en otros países la creación de un mercado alternativo bursátil para pequeñas empresas, que permita negociar a estas empresas acciones, bonos, papeles o documentos, etc. Avalados, privadamente o con apoyo del estado, que se puedan negociar a través de los mercados de capitales, según expreso Erpen en el 1999, ver referencia [11], de hecho, el Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) recientemente preparó un documento sobre este tema, el cual incluye estrategias para ampliar el acceso a los servicios financieros para las Microempresas [12]. El compromiso debe estar presente con todos los actores la banca y el estado tienen que arriesgar más y asumir su compromiso social, deben contribuir al desarrollo de nuevos mecanismos de financiación, que les ofrezcan mayor beneficio y rentabilidad afirmo el BBVA, en el 2007 [13].

Se debe tener una mayor facilidad para acceder a créditos bancarios y los microempresarios deben empezar acceder a nuevos productos. Para esta investigación son fundamentales los “Reportes de la Situación del Crédito en Colombia”, que realiza el Banco de la República y recogen información de 26 entidades que otorgan crédito en Colombia, se debe revisar la documentación y analizar las encuestas e informes sobre el crédito, desde el punto de vista de mismos bancos [14].

III. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO.

Esta investigación va dirigida a la microempresa, la mediana y gran empresa cuentan con medios y mecanismos suficientes para acceder al crédito, pero las más pequeñas no, en Colombia se clasifican como microempresa aquella unidad económica, con activos totales hasta 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

Según la ley 590 de 10 de julio de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004 [15], Este segmento debido a su importancia, requiere de un mayor apoyo, su aporte a la economía es innegable,

generan el 63 % del empleo, realizan el 25 % de las exportaciones no tradicionales, pagan el 50 % de los salarios y aportan el 25 % del PIB, en Colombia ya ocupan el 98.7 % del total de las empresas

El trabajo de investigación, apoya el método principalmente en la investigación documental, que incluye la revisión y consulta de libros de autores sobre el tema, revistas y periódico, así como las páginas disponibles en Internet. En lo que respecta a esta investigación, se analizan los resultados obtenidos en bases de datos e informes del Banco de la República del año 2014, en especial de los “Reportes de la Situación del Crédito en Colombia”, Igualmente se analiza la información actualizada del Banco Mundial, organismo que obtiene datos a partir de Encuestas a Empresas (Enterprise Surveys) y que son realizadas en varios países por contratistas privados Arazi & Baralla, en el 2012, ver [16], recopila los datos sobre los problemas en todos los aspectos referente a las Microempresas de Latinoamérica, se complementara la investigación con informes de los organismos, como el Compes, Fundes, la Cepal, Banco de La República, y páginas web, en la que se recopilara información sobre mecanismos de financiación, mercado de capitales y el mercado bursátil, que ya funciona en otros países.

A pesar de su gran importancia, en relación con el crédito, la Microempresa genera mucha desconfianza a los bancos [17], se analiza inicialmente la posición de Colombia con el resto de Latinoamérica, se busca investigar sobre productos, formas y mecanismos de financiación que se utilizan en otros países orientados a la microempresa y que podrían emplearse en Colombia.

La información se espera sea utilizada por el microempresario como referente y le sirva de capacitación en materia de mecanismos de financiación para la Microempresa, ya que no hay mucho material en Colombia, ni la banca, ni al estado, parece preocuparse demasiado por la microempresa, la polémica en el mercado ¿sí no hay crédito para Microempresas, como puede conseguirse? el propósito es recopilar información sobre las oportunidades actuales de financiamiento.

IV. RESULTADOS.

A. *La microempresa y las necesidades de financiación.*

Las microempresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento a pesar de que su importancia está

más que reconocida, en Colombia estas continúan con un acceso insuficiente a los productos y servicios financieros, otros países de Europa, caso España y en Latinoamérica países como México, Argentina, Chile, han avanzado en la aplicación y combinación de nuevos mecanismos y modalidades de financiación para las pequeñas empresas. Colombia y Latinoamérica vienen viviendo la era de la microempresa, por lo cual este tipo de negocios requieren de un mayor apoyo.

La pequeña empresa por sus características requiere del financiamiento para apoyar su crecimiento, la falta de capital adecuado para la subsistencia de las microempresas se destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan, encuestas realizadas por de la Cámara de comercio de Medellín, manifiesta como la principal causa de cierre a problemas financieros según explico el 71 % de los afectados, faltan asesoría y acompañamiento, estas empresas empiezan a funcionar muy bien y de un momento a otro cambia el panorama, pero más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento y de muy diversas formas, los empresarios no llegan a utilizarlas por el desconocimiento.

Nuevos sistemas de crédito impulsan su crecimiento, cuando una empresa va creciendo necesita no solo de uno si no de varios créditos, En Colombia hasta hace pocos años las Instituciones Financieras se abstenían de prestar masivamente los servicios crediticios al sector micro empresarial, pero con el movimiento de microcréditos no ha sido ajena y se ha incrementado el número de Instituciones Financieras con áreas dirigidas a este segmento.

Nuestra sociedad es consciente de la necesidad de desarrollar nuevas formas que apoyen la creación de nuevas actividades micro empresarial. Actualmente encontramos en Hispanoamérica nuevos mecanismos y modalidades de apoyo a las microempresas, la realidad es que muchos microempresarios se aferran solo al crédito bancario, la idea de esta investigación es hallar nuevas soluciones crediticias, el objetivo es apoyar un cambio cultural y social, y difundir en el microempresario estos conceptos, ya que a menudo, el acceso a los recursos financieros se presenta como el principal obstáculo que deben afrontar el impulso de las pequeñas empresas.

B. *Situación de la microempresa en Colombia.*

Los estudios realizados por el Banco Mundial a la Microempresa en Latinoamérica, muestra que Colombia ocupa el primer lugar con un 36.5%, como

el país que presenta mayores obstáculos a la hora de financiar a la microempresa, según la IFC en el 2013 El Banco Mundial Manifiesta la necesidad de

promover el desarrollo de nuevos instrumentos de financiamiento para Microempresas, observar la Fig. 1.

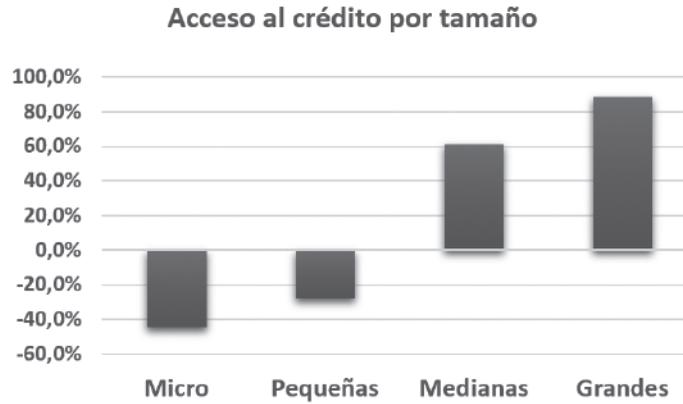


Fig. 1. Acceso al crédito por tamaño de empresa. Elaboración autor, fuente: basados en encuesta sector financiero.

Cada vez que se revise el informe trimestral sobre el Reporte de la Situación del Crédito en Colombia, se encuentra que el acceso al crédito para la microempresa es inferior a las medianas y pequeñas empresas. Ahora no solo el tamaño de la empresa

afecta la posibilidad de un crédito, también hay ciertos sectores que para lograr un crédito por primera vez presentan dificultades e inconvenientes, el microcrédito es prácticamente nulo para determinados sectores económicos, ver Fig. 2.

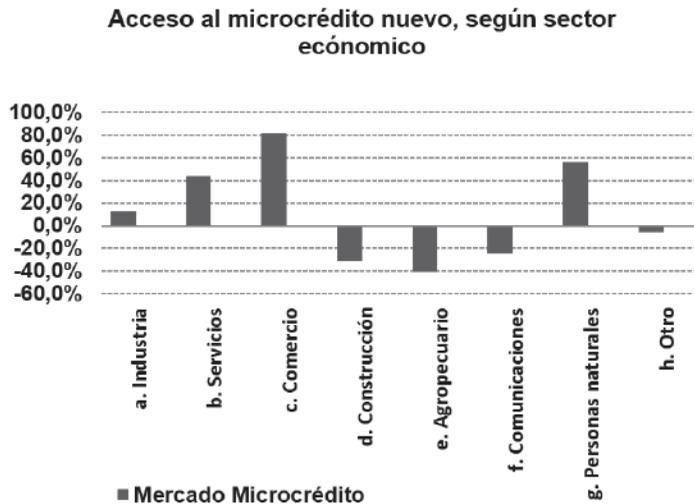


Fig. 2. Acceso al microcrédito nuevo, según sector económico. Elaboración autor.

Se observa como algunos sectores en especial la industria construcción, comunicaciones y el sector agropecuario, presentan mayores problemas para acceder a un microcrédito por primera vez, los bancos los relegan y hacen a un lado, por la

dificultad que presentan para suministrar información, en especial que estos sectores presentan un ciclo operativo muy lento, lo que causa que el dinero demore más días de lo normal para ingresar como producto de la venta, también hay que tener en

cuenta que no tienen personal competente que le permita elaborar un plan de negocios, o realizar un plan estratégico, incluso presentan problemas hasta para llenar formularios de solicitud de crédito, el no llevar contabilidad y otros factores, como la informalidad, son una constante lo que dificultan aún más que puedan contar con facilidades de acceso a la financiación, afirmó Caracol, en el 2009 [18].

Este tipo de microempresas por lo regular de uno (1) propietario, quien al igual trabaja cubriendo todas las áreas, es indispensable que se dé un acompañamiento y asesoría, en su mayoría estas microempresas son de familia, preocupa el hecho de que a estos sectores no cuenten con un apoyo, donde está el compromiso social de la banca y el estado para impulsarlas.

C. *Análisis de las otras fuentes de financiamiento para Microempresas.*

La búsqueda de recursos financieros es uno de los grandes retos con el que deben contar aquellos microempresarios y emprendedores que están pensando poner en marcha un proyecto empresarial. La mayoría no disponen de recursos propios, pero la mayoría tienen que buscar otras fórmulas y mecanismos para obtener la financiación necesaria. En el mundo se buscan cada vez más formas para lograr obtener formas de crédito o aplicar nuevos modelos de financiar la microempresa que mejor se adapten a sus necesidades y características, veamos algunas de ellas.

Los P2P lending: Son préstamos de individuos o empresas a otros individuos o empresas sin la intervención de una institución financiera tradicional, es una nueva forma de ahorro o inversión que consiste en prestar dinero a particulares a cambio de un tipo de interés, Existen iniciativas de éxito en el Reino Unido y en Estados Unidos con plataformas como Zopa o Prosper. En España, Comunitae es la empresa pionera en hacer realidad los préstamos entre particulares, [19].

Los phantom shares: Son contratos por el cual un deudor o un tercero afectan especialmente una cosa mueble al pago de una deuda [19].

Los Business Angels: Son personas con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, aportando capital y valor añadido a la gestión, hay que tener en cuenta invierten en negocios esperando

un retorno mayor que el esperado en inversiones tradicionales, por lo regular se dirigen a Microempresas con potencial, pero con dificultades de obtener crédito, casi todos quieren una posición en la junta directiva o un papel de consultor, o incluso algunos piden parte de la empresa, en Inglaterra son bastante comunes [19].

Los Partners estratégicos: Es una vía muy recomendable para sectores tecnológicos y con componentes complejos en el ámbito digital. Por ejemplo construcción de software o la creación de una plataforma web potente, se puede contactar con un Partner técnico para que haga “gratis” un software por ejemplo a cambio de un % de la empresa durante un tiempo determinado, o un microempresario puede hacer acuerdos comerciales y alianzas con las compañías tecnológicas, trabajar en conjunto permite aprovechar sinergias, generando oportunidades de negocio conjuntas [19].

Los Bootstrapping: Son a aquellos que inician una empresa solo con recursos propios y sobreviven con lo que este genere en los primeros pasos. Aunque pueda parecer, a priori, una utopía, no lo es tanto. Es posible hacerlo y es lo que se denomina con el anglicismo ‘Bootstrapping’. Concentrarse en lograr los clientes en el mercado, que serán los que financien y hagan crecer el proyecto, más allá de inversores, fondos y créditos. Este tipo de financiamiento no es aplicable a todos los negocios pero si algunos de ellos, evitando sobreendeudamientos [20].

Peer to peer lending: En Chile están muy popularizadas son también llamadas “crédito social”, es el préstamo de dinero entre personas no relacionadas, sin la intermediación de instituciones financieras, actualmente existen empresas con plataformas especializadas, las compañías simplemente intermedian entre las partes. Sin embargo, quienes prestan tienen la libertad de elegir en que proyecto desean invertir. La gran ventaja es que se usan herramientas no tradicionales para persuadir a un prestamista. Las tasas de interés suelen ser fijadas por los prestamistas inscritos en la plataforma, los que compiten por la tasa más baja en un modelo tipo subasta. Algunas de ellas fijan sus propias tasas de interés, en función de las características del crédito solicitado por el prestatario. La principal desventaja es que, a diferencia de los créditos bancarios, los préstamos no están garantizados ni protegidos. Sin embargo, el hecho de que los prestamistas escogen a los prestamistas, lo que mitiga la desconfianza de que este no pague, según la Asech expreso en 2014 [20].

Las Incubadoras y aceleradoras de startups: En Chile funcionan ampliamente, son distintos entornos de startups en fases tempranas que las ayudan a las empresas a crecer ofreciéndoles un espacio físico, estructura y contactos para conseguir financiación. Son entidades especializadas, dedicadas al desarrollo de empresas innovadoras de alto potencial mediante un servicio de gestión de nuevos negocios que se adapta al tipo y estado de desarrollo de cada iniciativa.

Aunque todas se basan en la entrega de metodologías y herramientas innovadoras, buscan startups o emprendedores con ideas de negocios, cada aceleradora tiene características y funcionalidades distintas. Algunas actúan como consultora, otras se asocian a la empresa, pidiéndoles un porcentaje de su patrimonio en acciones, y algunas combinan ambos modelos. En Chile, este sistema mixto es lo más común, ejerciendo labores de consultoría y apoyo en el levantamiento de capital propio.

A diferencia de las incubadoras, pensadas para propósitos similares, el desempeño de las aceleradoras está enfocado al levantamiento de capital. La incubación es un proceso que transforma una idea de negocio en una empresa, mientras que la aceleración es un proceso en que una empresa expande su crecimiento y potencia sus oportunidades de mercado, algunas de las aceleradoras que operan en Chile son:

- Wayra presente en 11 países, es la aceleradora para ideas de innovación en tecnología fundada por la empresa Telefónica y la cual va orientada a los países de Latinoamérica y de España, El programa dura medio año y al final, los interesados deben otorgar en sociedad a Wayra, un 10 % de la microempresa
- Aceleradora FEN e la Universidad de Chile, creada por la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile es una incubadora homónima, dirigida a negocios innovadores, integrando su potencial en investigación y desarrollo tecnológico de la universidad, la cual cuenta con amplias las capacidades de emprendimiento
- La Aceleradora Bomba Se trata de una aceleradora para startups en etapa temprana su principal actividad está en impartir talleres y cursos en Chile para emprendedores. Los programas duran uno o tres meses, dependiendo de las necesidades de cada proyecto. Se cancela de acuerdo con las necesidades de cada emprendedor, o con un

porcentaje del negocio o una mezcla de ambas, no entrega financiamiento, solo entrega herramientas que fortalecen el proyecto y lo instruyen en la forma para levantar el capital, es una modalidad iterativa donde se aprende rápido.

- La Aceleradora Movistar Innova su carácter es privado y es la numero uno, su misión es facilitar a los emprendedores los canales, plataformas y conocimientos del Grupo Telefónica, para potenciar emprendimientos de la industria de las comunicaciones, con alto potencial económico e impacto en el mercado [21].

Los Crowdfunding: Son una forma de financiación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan en una red de donaciones, para conseguir dinero u otros recursos. La financiación colectiva es un sistema de cooperación muy sencillo que permite a cualquier creador de proyectos reunir una suma de dinero considerable entre muchas personas para apoyar una determinada iniciativa, es una modalidad muy difundida en España se pueden definir dos vías:

- Plataformas de crowdfunding: Sitios web donde puedes ofrecer la posibilidad de donaciones con algún tipo de contra prestación relacionada con el proyecto, según lo expresa tiempos de negocio.
- Plataformas Crowdlending: Son plataformas de financiación colectiva donde se publican necesidades financieras de algunas empresas aportando avales, seguros y lo que se pueda para que haya algunos particulares que puedan prestar este dinero [21].

El Crowdsourcing: Cada vez ganan más espacio, hay más de 28 plataformas que usan este modelo estratégico en España, nacen como herramienta o vertiente para externalizar tareas y trabajos mediante el uso de comunidades masivas de profesionales, de este modo se puede conseguir en un periodo más corto de tiempo, mejores y más soluciones, viéndose disminuido el esfuerzo por parte del cliente y de los proveedores [22].

Entidades de Capital Riesgo (ECR): Introduce mejoras que permitirán el mayor desarrollo de este canal de financiación de empresas. Promueve la financiación mediante instrumentos de capital y deuda de las empresas en sus primeras etapas de desarrollo y expansión. Este tipo de entidades invertirán al menos un 70 % de su patrimonio en la microempresa, además de participar en la gestión y aportar asesoramiento. Se beneficiarán de un

régimen financiero más flexible que el de las entidades de capital-riesgo tradicionales ya que podrán hacer un mayor uso de instrumentos financieros de deuda, según afirma el Centro Europeo de empresas e Innovación de Murcia

El Descubierto en cuenta corriente: Producto español, es una financiación que otorga la entidad bancaria en el uso de la cuenta bancaria corriente por un importe superior al saldo disponible. Popularmente se conoce como “números rojos”. Los descubiertos pueden ser autorizados por la entidad sin mediar un pacto expreso con el cliente, o pueden estar sujetos a un acuerdo sobre el importe, los intereses y el plazo máximo del descubierto

Se cuenta también con el Anticipo de crédito, Consiste en el anticipo del importe de créditos a favor de la empresa por operaciones específicas de su actividad. También denominado anticipo sobre recibo bancario, es el resultado de la unión de la gestión de cobro de recibos y una póliza de crédito sobre el importe total de cada remesa

Los Crowd angel: Cada día tienen más fuerza en España, simplifica el proceso de inversión para que el empresario se pueda concentrar en el negocio, funciona en línea, se envía un proyecto a una de estas empresas online, allí un equipo lo evalúa y proponen como hacer la operación y negociar las condiciones, la idea es buscar quien se interese e invierta en el negocio. Por lo regular la idea se publicará por dos meses en la mayor red de inversores de España. Una vez cubierto el rango de financiación, formalizaremos la operación a través de la plataforma y te podrás comunicar con los inversores a través de un espacio dedicado a la empresa[23]

Los Renting: Muy Utilizado en Estados Unidos y Europa desde hace más de 20 años, el sistema ha tomado fuerza en Latinoamérica. Cada día más empresas utilizan el arrendamiento operativo para actualizar equipos completos sin necesidad de hacer grandes inversiones. Se ofrece con todos los servicios incluidos (mantenimiento, reparaciones, seguros, entre otros) a cambio de una cuota fija mensual durante el tiempo que dure el contrato, La gente prefiere no comprar un bien, la depreciación es la razón o la cual es mejor rentar, en Colombia todavía es muy costoso.

El Rent-back, En España es utilizado por quien desea reemplazar bienes y desean liberar fondos para destinarlos a su actividad principal, es un servicio que ofrece liquidez a las Microempresas comprando

sus bienes (vehículos, equipos informáticos, etc.) a la vez que les permite seguir utilizándolos, mediante el alquiler de los mismos y manteniendo la opción de recompra

Los Confirming: Creados en España, realmente no son una forma de pago, es un servicio de pago a proveedores, de hecho, es un factoring al inverso, lo inicia el cliente y no el proveedor, la realidad es apto para la gran y mediana empresa o para microempresas muy solventes o con trayectoria excelente de pagos y cobros, facilita la obtención de liquidez a los proveedores y facilita el pago, no está a muy difundido en Colombia ya que el banco es quien asume el riesgo de la operación

Los Ordering; En Chile son instrumentos de apoyo a través del Financiamiento para Microempresas en el mercado público, funciona muy bien, a través de convenios con instituciones financieras, se ofrece a micro y pequeños empresarios, que son proveedores del Estado el financiamiento para cubrir necesidades de recursos por las órdenes de compra adjudicadas a través del sistema de mercado público

El Factoring: Ideal para aquellas microempresas que desean cubrir riesgos por insolvencia de sus clientes, facilita anticipar las ventas a crédito, en España hay oficinas que compran deuda, la ventaja liquidez inmediata. En el mundo lo utilizan el 50 % de las Microempresas en Colombia no funciona plenamente, en Chile es el líder de América Latina, allí funciona la plataforma Gosocket, el monto de las operaciones de factoring representa el 13 % del PIB, mientras que en Colombia esta relación es apenas del 1.7% [24].

El Contrato de Leasing: En Colombia funciona muy bien pero está dirigido a la gran y mediana empresa, hay que orientarlo a la microempresa, lo mejor lo empiezan a utilizar todos los sectores, transporte, metalmecánico, plásticos, maquinaria, madera, la ventaja se obtiene un bien sin endeudar la empresa, entrega en un contrato en arriendo para su uso a un tiempo determinado[24], Chile ocupa el segundo lugar a nivel latinoamericano en el uso de leasing financiero, solo es superado por Brasil, con el 45 % del mercado de arrendamientos en la región de acuerdo con Estrategia On Chile, en 2012 [25].

El Forfaiting: Es una modalidad de financiación de exportaciones que consiste en el descuento sin recurso, por parte del banco, Muy utilizado México por el 52 % de las Microempresas que exportan,

puede ser una solución sencilla y barata frente a otras alternativas, según manifestó VISA, en el 2013 [26].

Ideal para penetrar en mercados de riesgo, es una operación mediante la cual el exportador vende documentos financieros a una entidad financiera, en este caso el exportador traslada a una entidad financiera las deudas que sus clientes tienen con él por exportaciones a plazo [27].

El outsourcing: En España, el 74% de las pequeñas empresas en España ya utiliza el outsourcing, hay portales como Freelancer.com.es, conocido como outsourcing en línea es una tendencia de uso entre las Microempresas, allí encuentra especialistas para contratar en temas como: software, Diseño gráfico, Redacción, ingeniería, Web Hosting, Redacción de informes, Entrada y Procesamiento de datos, Comercio electrónico, Publicidad, Marketing masivo, servicios de vídeo y animación etc., el objetivo es la reducción de costos, ver referencia [28].

En Colombia hay algunas modalidades son: la limpieza, vigilancia o seguridad, atención telefónica, mantenimientos, manejo especializado de los sistemas de tecnología pero también, se usa mucho en la gestión humana y el área financiera, la pequeña empresa podría utilizarlo ya que les permite ser más productivos y competitivos, es decir, les permite concentrarse en el negocio.

Los Certificados de fianza de Chile: Se introdujeron a fines de 2010, son un nuevo instrumento de garantía que facilita el acceso de las micro empresas al mercado público, pueden garantizar créditos que obtengan en instituciones financieras y las obligaciones que contraigan con entidades estatales o privadas, con exigencias de garantías más flexibles, con tasas más bajas y plazos más convenientes. Este tipo de garantía es emitido por las Instituciones de Garantía Recíproca (IGR)

Fideicomiso en Argentina: Es un instrumento a medida de las Microempresas se trata de una herramienta financiera mediante la cual las Microempresas, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria, el administrador interviene para que los activos cedidos sean transformados en activos financieros líquidos y se puedan negociar en el mercado bursátil, el fideicomiso financiero es una herramienta muy útil para disminuir el riesgo y, como consecuencia, obtener financiamiento a un

costo menor al de fuentes de fondos tradicionales según Acuña en el 2012 [29].

Sociedad de Garantía Recíproca (SGR): La mayoría de estas sociedades cuentan con capital público, su misión no es financiar, sino avalar a pequeñas empresas para con ese aval, puedan obtener financiación de las entidades bancarias. Para avalar, quien lo requiere se obliga a comprar una parte de su capital, alrededor de un 2 % de la cantidad por la que nos avalan, si devuelve el préstamo, el aval no se ejecuta, se recompra la participación, si no lo puede devolver, se pierde el depósito. En teoría, con esos depósitos de muchos se cubrirían los impagos de unos pocos y el sistema sería sostenible. En Argentina, son un éxito, facilitan a la microempresas el acceso al crédito, otorgando avales facilita, y cuenta con su producto más exitoso el Cheque diferido, es un sistema de negociación de cheques de pago diferido avalados, la SGR es quien presenta la solicitud ante la Bolsa de Comercio para ser autorizada a tal fin, la SGR previa autorización, negociará los cheques pertenecientes a sus socios partícipes, avalados por ella misma, quien compra un cheque por este medio, lo hace a la SGR, sin tomar conocimiento del nombre del librador ni del beneficiario. La SGR asume el riesgo, lo que permite a las microempresas que no califican acceder, a través de una SGR patrocinadora, para negociar de cheques de pago diferido [30].

Las Sociedades de Capital Riego (S.C.R.): El capital de riesgo permite al microempresario crear una compañía sin tener que acudir al préstamo bancario y pagar elevados intereses antes de empezar a generar ingresos. El capital permanece en la empresa hasta la madurez de esta o el proyecto, sin exigir una contraprestación líquida a lo largo del periodo. Con el capital de riesgo se pretende ofrecer al empresario una financiación alternativa a los préstamos bancarios. La entidad de capital riesgo, a diferencia del tradicional prestamista o el inversor bursátil, no es un socio pasivo, sino que se involucra en la actividad empresarial los tipos de capital riesgo son: capital semilla, capital de arranque, capital expansión o capital desarrollo, capital reorientación, compra apalancada, capital sucesión.

El Mercado Alternativo Bursátil (MAB): Se creó Como una especie de Bolsa de valor menor, para las empresas que querían captar capital de inversores externos pero no tenían la capacidad para estar en la Bolsa. No está pensadas para empresas muy pequeñas, está enfocando para pymes más organizadas, en Colombia trabaja en

esta propuesta, se necesita un segundo mercado bursátil que permita la negociación de títulos emitidos por microempresas, sin exigir las condiciones requeridas para la negociación en bolsa, fundamentalmente podrá ser utilizado por las pequeñas y medianas empresas.

Elimina las barreras propias del mercado bursátil, siendo un excelente recurso para las Microempresas en expansión, pues permite que estas se financien sin caer en un excesivo endeudamiento, con los consiguientes gastos financieros y puedan asegurar los flujos de caja sin comprometer su futuro, en España hay cuatro segundos mercados o mercados para Microempresas: Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, la mayoría de los países europeos cuentan con segundos mercados para Microempresas.

El alternative investment market (AIM): Es un mercado regulado por la Bolsa de Londres (London Stock Exchange) dirigido a las Microempresas, en el que no se exige que se pongan en el mercado un número mínimo de acciones cuando se admita a cotización a la compañía en cuestión y en el que tampoco se exige que la compañía presente un historial de cotización (no trading record required) [31].

Se exige a las alternative investment market (AIM) que, en todo momento la compañía cuente con un Nominated Adviser (NOMAD) y con un Bróker. El mercado se regula a través de los NOMADS. El AIM es un mercado internacional (En el que cotizan compañías de Belice, Bermudas, British Virgin Islands, Cayman, Australia y Nueva Zelanda, Estados Unidos, Irlanda, Israel, Canadá, Unión Europea, Canadá, etc.) lo importante es que ya empiezan a proponer a España a México a Chile y Argentina entrar en él [32].

Tanto el MAB como el AIM son plataformas que pretenden facilitar el acceso de las Microempresas a los mercados mediante normas más laxas y costes más bajos. Bolsas y Mercados Españoles (BME) estudia la posibilidad de implantar un modelo similar al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) para Microempresas en México, Chile o Colombia. Para terminar los temas sobre la financiación Microempresas son muy amplios, este artículo pretende solo mostrar un trabajo que se viene realizando en materia de búsqueda en cuanto a mecanismos de financiación

para Microempresas usados en otros países, lógicamente hay muchos más productos y formas de financiar Microempresas [33].

V. CONCLUSIONES

Las Microempresas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico del país, pero tienen que depender del crédito, muchas de ellas presentan dificultades para encontrar formas de financiación. Se aprecia en esta investigación como hay nuevas modalidades y mecanismos que permiten la financiación de microempresas, se observa como existen modalidades de financiación diferente al préstamo bancario, incluso sin endeudarla como el leasing, Renting el Rent-back etc., incluso otros que ayudan a generar liquidez como el factoring, la banca, el estado y las instituciones, tienen un gran compromiso social, Los bancos deben ofrecer nuevos productos y servicios dirigidos al segmento micro, Colombia ocupa el primer lugar con un 36.5 %, como el país que presenta mayores obstáculos a la hora de financiar a la microempresa, la cifra lo dice todo, en Colombia el crédito no ha despegado para la microempresa.

La microempresa actual requiere contar con gerentes modernos, con conocimiento sobre los nuevos productos y formas que puedan favorecer la empresa, de acuerdo a las necesidades de financiación, la consecución de recursos son un problema a resolver, se dificulta que este tipo de empresas estén lideradas muchas veces por su propietario, personas en su mayoría poco hábiles en la gestión administrativa y con mucho desconocimiento en el área de las finanzas, debe ser compromiso de todo microempresario prepararse y empezar a conocer y solicitar algunas de las modalidades acá expuestas, ya no solo cuentan con el tradicional crédito bancario.

VI. AGRADECIMIENTOS

Agradecimientos muy en especial a la Universidad Pontificia Bolivariana de Bucaramanga, por abrir espacios a los docentes del área financiera y permitirnos exponer nuestros trabajos, en un evento tan importante.

Agradezco en especial al Grupo de investigación Ciencias Administrativas del Instituto Tecnológico Metropolitano Línea finanzas (ITM).

VII. REFERENCIAS

- [1] J. C. Valda, «Empresas Familiares,» 12 06 2010. [En línea]. Available: <http://jcvlalda.wordpress.com/2010/06/12/empresas-familiares-duenos-al-ataque/>. [Último acceso: 01 03 2013].
- [2] CCM, «Causas, de mortalidad de las pequeñas empresas en Antioquia, Capítulo 3, Causas de Liquidacion,» *RAED*, vol. 7, n° 10, pp. 34-43, 2013.
- [3] Periodico la Republica, «Más de 34 empresas se registran cada hora en cámaras de comercio,» 13 11 2012. [En línea]. Available: http://www.larepublica.co/empresas/m%C3%A1s-de-34-empresas-se-registran-cada-hora-en-c%C3%A1maras-de-comercio_25239. [Último acceso: 03 05 2014].
- [4] F. Howald, OBSTACULOS AL DESARROLLO DE LA PYME CAUSADOS POR EL ESTADO EN COLOMBIA : FUNDES, Santiago, Chile: Mc graw Hill.FUNDES, 2001, 2001.
- [5] FUNDES, «La realidad de la pyme colombiana, Astrid Genoveva Martínez,» 01 08 2003. [En línea]. Available: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>. [Último acceso: 05 08 2013].
- [6] J. M. O. Bobillo, Casos Prácticos Sobre Análisis de Inversiones y Financiación de Pymes, Barcelona España: Pirámide, 2004.
- [7] M. S. Benedicto, Capital riesgo y financiación de pymes, Madrid España: EOI Esc.Organiz.Industrial, Pag. 111, 2008.
- [8] Banco Mundial, «Informe No. 41610-CO, Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas,» 01 01 2008. [En línea]. Available: <http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf>. [Último acceso: 05 08 2013].
- [9] CEPAL, «Perspectivas económicas de América Latina 2013,» 2013. [En línea]. Available: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/48374/leo_2013.pdf. [Último acceso: 15 10 2013].
- [10] CEPAL, «Política pública e instrumentos de financiamiento a las pymes en Colombia, Luis Alberto Zuleta J.,» 01 07 2011. [En línea]. Available: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/44409/LCW_420.pdf. [Último acceso: 03 08 2013].
- [11] M. Erpen, «Cómo financiar a la empresa a través del mercado de capitales,» Buenos Aires, Argentina, Instituto Argentino de Mercado de Capitales, 1999, p. 68.
- [12] CONPES, «Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas,» 2012. [En línea]. Available: <http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf>. [Último acceso: 05 08 2013].
- [13] F. BBVA, Banca relacional, condiciones financieras de las pymes y crecimiento económico, Madrid España: Fundación BBVA, Pag 15 , 2007.
- [14] Banco de la República, «Reporte de la Situación del Crédito en Colombia, Jéssica Castaño, Felipe Clavijo, Esteban Gómez, Ana María Yaruro, Enero del 2013 - Septiembre del 2013,» 30 09 2013. [En línea]. Available: <http://www.banrep.gov.co>. [Último acceso: 25 09 2013].
- [15] Bancoldex, 2014. [En línea]. Available: <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Que-es-una-microempresa628.aspx>. [Último acceso: 02 02 2014].
- M. C. Arazi y G. Baralla, «La situación de las PyMEs en América Latina, por Lic. Marcos Cohen Arazi, Lic. Gabriel
- [16] Baralla,» *Yrealpyme.org*, Lima, Peru, 2012.
- [17] CESLA, «LAS MIPYMES Y SU PARTICIPACION EN EL DESARROLLO SOCIAL Y CREMIENTO ECONOMICO DE AMERICA LATINA.pdf,» 31 01 2012. [En línea]. Available: <http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CREMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA.pdf>. [Último acceso: 05 08 2013].
- [18] Caracol, «Informalidad de pymes provoca competencia desleal,» 28 5 2009. [En línea]. Available: <http://www.noticiascaracol.com/economia/articulo140449-informalidad-de-pymes-provoca-competencia-desleal>. [Último acceso: 05 08 2013].
- [19] «Emprendedores y PYME,» 2014. [En línea]. Available: <http://www.ipyme.org/ES/financiacion/InsFinan/paginas/DetalleInstrumento.aspx?Nombre=Mercados%20de%20deuda>. [Último acceso: 02 05 2014].
- [20] BBVA, «Comenzar tu negocio sin grandes rondas de financiación... ¿Qué es el bootstrapping?,» 2014. [En línea]. Available: <http://www.bbvacontuempresa.es/servicios-bancarios/>. [Último acceso: 09 05 2014].
- [21] Asech, «Asociación de emprendedores de Chile,» 2014. [En línea]. Available: <http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2012/10/Manual-de-financiamiento.pdf>. [Último acceso: 02 06 2014].
- [22] Tiempo de negocios, «FORMAS CREATIVAS PARA FINANCIAR TU NEGOCIO O STARTUP,» 2014. [En línea]. Available: <http://tiempodenegocios.com/15-formas-creativas-para-financiar-tu-negocio-o-startup/>. [Último acceso: 03 05 2014].
- [23] Centro Europeo de empresas e Inovacion de Murcia, «Recursos financieros,» 12 05 2014. [En línea]. Available: http://www.ceeim.es/financ_1.asp?area=&ta=&pub=. [Último acceso: 01 05 2014].
- [24] AJE, «Guía Empresarial, productos financieros y alternativas de financiación.,» 05 08 2008. [En línea]. Available: http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf. [Último acceso: 16 08 2013].
- [25] Estrategia On Chile, «Oportunidades para el leasing,» 30 11 2012. [En línea]. Available: http://www.estrategia.cl/detalle_columnista.php?cod=7227. [Último acceso: 05 08 2013].
- [26] VISA, «Red global de exportacion, Conociendo a las PyMEs exportadoras mexicanas,» 2013. [En línea]. Available: <http://www.rgxonline.com/estudios/Conociendo%20a%20las%20PyMEs%20exportadoras%20mexicanas%20-%20Resultados%20Completos.pdf>. [Último acceso: 05 08 2013].
- [27] M. C. RAMON y J. B. JORDANA, «LA FINANCIACION DE LA EMPRESA,» Barcelona, España, Profit Editorial, 2013, p. 288.
- [28] Freelancers, «Contrata Freelancers y Encuentra Empleo Freelance en Línea,» 2013. [En línea]. Available: <http://www.freelancer.com.es/>. [Último acceso: 09 08 2013].
- [29] E. S. Acuña, Nueva guía de instrumentos financieros para PyMEs, Buenos Aires Argentina: ABAPRA, Pag 50, 2011.
- [30] Bcba, «Financiamiento pymes en la bolsa,» 2013. [En línea]. Available: <http://www.bcba.sba.com.ar/pymes/>. [Último acceso: 12 08 2013].
- [31] M. S. Benedicto, «Capital riesgo y financiación de pyme,»

Madrid España, EOI Esc.Organiz. Industrial, 2008. , p. 102.

[32] MKM publicaciones, «Alternativas de financiación - Pymes y Bolsa.» 2013. [En línea]. Available: <http://www.mkmpi.com/biotech/50020070552-alternativas-de-financiacion-pymes-y-bolsa/>. [Último acceso: 03 08 2013].

[33] D. C. Meana y P. . Veloso Pereira, Mercado alternativo bursatil, España: Netbiblo, Pag 114 , 2010.

BIOGRAFÍA



Magister en Administración de empresas con especialización en Finanzas Corporativas de la Universidad Viña del Mar Chile del año 2012.Especialista en Gestión financiera empresarial Universidad de Medellín del año 2000.Administrador de Empresas U.C.C. del año 1998. Docente Tiempo Completo Instituto Tecnológico Metropolitano ITM.

Área finanzas, con publicaciones en varias revistas indexadas.