

**RESTRICCIONES A LA FINANCIACION EN LOS EMPRENDEDORES EN
SANTIAGO DE CALI AL MOMENTO DE CREAR UNA PYME**

RICARDO PEREZ ESPINOSA

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2014**

**RESTRICCIONES A LA FINANCIACION EN LOS EMPRENDEDORES EN
SANTIAGO DE CALI AL MOMENTO DE CREAR UNA PYME**

RICARDO PEREZ ESPINOSA

**Proyecto de grado para optar al título de
Administrador de Empresas**

**Director
ANDRES MAURICIO PERAFAN PRADO
Especialización Gerencia Social**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2014**

Nota de aceptación:

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Administrador de Empresas

JAIME ENRIQUE CUERVO MAZUERA
Jurado

CARLOS FERNANDO DOMÍNGUEZ VALENCIA
Jurado

Santiago de Cali, 11 de Julio de 2014

CONTENIDO

	pág.
RESUMEN	8
INTRODUCCION	10
1. ANTECEDENTES	11
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
2.1 ENUNCIADO	16
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	20
3. OBJETIVOS	21
3.1 OBJETIVO GENERAL	21
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	21
4. JUSTIFICACION	22
5. MARCO DE REFERENCIA	23
5.1 MARCO TEÓRICO	23
5.2 MARCO CONCEPTUAL	26
5.3 MARCO JURÍDICO	28
6. METODOLOGIA	31
6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	31
6.2 DISEÑO METODOLÓGICO	31

7.	DESARROLLO DEL PROYECYO	33
7.1	ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN PARA EL EMPREDIMIENTO EMPRESARIAL	33
7.2	PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA EL EMPREDIMIENTO EN COLOMBIA	40
7.3	CONDICIONES DE ACCESO A LA FINANCIACIÓN	51
7.3.1	Exigencias de las entidades	51
7.3.2	Causas de rechazo	52
7.4	PARADIGMAS EN LOS EMPRENDEDORES EN CUANTO AL FINANCIAMIENTO	53
8.	CONLCUSIONES	55
9.	RECOMENDACIONES	57
	BIBLIOGRAFIA	58
	AENXOS	62

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Tamaño de Mypime según monto de activos y número de empleados	11
Cuadro 2. Principales obstáculos mencionados por los bancos para el financiamiento a Mipyme	17
Cuadro 3. Financiación de nuevas empresas.	18
Cuadro 4. Entidades de financiación	41
Cuadro 5. Montos aportados por las entidades	45
Cuadro 6. Entidades de financiación	49

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Definición conceptual del estudio GEM	26
Figura 2. Clasificación por tamaño de empresa	29
Figura 3. Etapas del emprendimiento según GEM	33
Figura 4. Etapas del emprendimiento según Capitalia Colombia	35
Figura 5. Etapas de emprendimiento según Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	36
Figura 6 Etapas de emprendimiento según María de los Ángeles Moreno Briceño	37

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Preguntas de entrevista	61
Anexo B. Ficha técnica de entrevista	62

RESUMEN

Actualmente el emprendimiento se ha convertido en unos temas fundamentales de la agenda de entidades tanto públicas, privadas como académicas. Colombia se ha caracterizado por ser un país, donde cada vez más personas emprenden y deciden crear empresa como alternativa para la generación de ingresos y empleo.

Una de las necesidades para emprender es la consecución de recursos financieros; en Colombia existentes diversas alternativas de financiación para emprendedores que se encuentran en una empresa naciente o hacen parte de una nueva empresa, entre las que se identifican el capital semilla, los Ángeles inversionistas, familiares y amigos, ahorros, subsidios, concursos y convocatorias.

Dentro de cada alternativa encontramos diferentes entidades que ofrecen servicios de financiación y acompañamiento. Cada entidad tiene sus propios requisitos y exigencias de entrada así como diferentes servicios ofrecidos. En Colombia existen varias fuentes de financiación entre instituciones públicas y privadas, entre las cuales se tienen al Sena, Colciencias, Bancoldex y Fonade mientras que entre las privadas están la fundación Coomeva, fundación Bavaria, el programa internacional TIC Américas y la española Wayra.

Las principales condiciones que estas fuentes exigen a los emprendedores para acceder a la financiación son la mayoría de edad, ser estudiante o egresado de educación superior, la empresa no puede pasar de cierto tiempo de ser constituida, buscar innovación etc.

Como las principales barreras y causas de rechazo a los servicios de financiación se pueden encontrar la falta de cumplimiento de los requisitos exigidos por parte de cada entidad.

Por último, los paradigmas que los emprendedores tienen frente al acceso al crédito son que es sumamente difícil acceder a ellos y que no hay suficientes fuentes de financiación.

Palabras claves: emprendimiento empresarial, empresa, Mipyme, financiación, fuentes de financiación.

INTRODUCCIÓN

El documento RESTRICCIONES A LA FINANCIACION EN LOS EMPRENDEDORES EN SANTIAGO DE CALI AL MOMENTO DE CREAR UNA PYME, presenta las alternativas y fuentes de financiación existentes para emprendedores y nuevas empresas, igualmente las condiciones y barreras que pueden encontrar los emprendedores en Cali al momento de acceder a la financiación.

El emprendimiento y las empresas en Colombia son parte fundamental de la economía y cada vez son más las personas que buscan su independencia económica a través del emprendimiento. Por ello deben existir diversas fuentes y programas de financiación que apalanquen el surgimiento de nuevas empresa y el desarrollo de las existentes.

Esta investigación tiene como fin ayudar a aquellos emprendedores que requieren información acerca de cómo financiar su proyecto de negocio o negocio, según la etapa de desarrollo del mismo. En el estudio encontrarán las diferentes alternativas de financiación existentes en Colombia, los instrumentos que abordan, las entidades a las que pueden dirigirse y los requerimientos de cada una de éstas, además de los paradigmas existentes en cuanto a la financiación en las empresas.

Este proyecto está dirigido a emprendedores y empresarios, cuyas empresas están en los primeros tres años y medio de vida, que según el GEM en estos primeros años se presenta necesidades muy específicas en términos de financiación, para el arranque, puesta en marcha y consolidación de la empresa.

El presente trabajo implicó la recopilación de información de entidades públicas, privadas y académicas, que cuentan con reconocimiento en materia de financiación, lo que brinda confianza y validez de la información. Igualmente se realizó un trabajo de campo que consistió en entrevistas a funcionarios de Bancoldex, entidades financieras y a emprendedores, con el fin de obtener información primaria. Con la información recogida se resolvió los objetivos específicos.

1. ANTECEDENTES

Según la Ley 905 del 2004 modificada en el artículo 2^o “se entiende por micro incluido Famiempresas toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:”¹ (ver tabla 1.)

Cuadro 1. Tamaño de Mipymes según monto de activos y número de empleados.

Tamaño de empresa	Monto de activos	No. de empleados
Micro	Menos de 501 SMLV	Menos de 10 trabajadores
Pequeña	Entre 501 y 5000 SMLV	Entre 11 y 50 trabajadores
Mediana	Entre 5001 y 15000 SMLV	Entre 51 y 200 trabajadores

Fuente: Ley 905 año 2004, Congreso de la República.

De acuerdo con la clasificación anterior, según estudios Colombia es un país cuya economía depende en gran parte al creciente número de Mipymes, representando una gran porción de la economía colombiana, sin embargo no hay estadísticas oficialmente documentadas al respecto.² Según un estudio llamado “Iberoamérica, una región de múltiples empresas” presentado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el 2012, en Colombia el 96% de los establecimientos son Mipymes, generando el 81% del empleo y el 40% del PIB³.

¹ Programa de fortalecimiento legislativo [en línea]. Bogotá. Congreso de la República de Colombia. 2004. Disponible en Internet: <http://www.secretariasenado.gov.co/estudiosARD/051%20VIABILIDAD%20PARA%20LA%20CREACION%20DEL%20FONDO%20NACIONAL%20PARA%20LA%85.pdf>

² CANTILLO E. Diana Carolina. Un país de Pymes [en línea]. En, El Espectador. 17, julio de 2011. Disponible en Internet: <http://www.elespectador.com/noticias/economia/un-pais-de-pymes-articulo-285125>

³ Iberoamérica, una región de múltiples empresas. Bogotá D.C. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. 2012.

No solo en Colombia las Mipymes son de mucha importancia para su economía, en Europa por ejemplo el 97% de las empresas son Mipymes. Estas emplean una gran cantidad de personas ya que con menores costes salariales por trabajador, aportan cierta estabilidad al mercado laboral⁴.

En el reporte Global Competitiveness Report presentado por el Foro Económico Mundial en el 2011-2012, Colombia se encuentra en la posición número 40 en cuanto a la facilidad de acceder a un crédito bancario, comparándolo con 142 países diferentes. Se le pidió a los encuestados, que calificaran la facilidad de obtener un préstamo bancario dado un buen plan de negocios pero sin colateral, siendo 1=muy difícil y 10=muy fácil. Colombia obtuvo un resultado aceptable, se encuentra por encima de países como Brasil, Portugal, Corea, España y Turquía.⁵

De acuerdo con la revisión de literatura, los estudios empíricos que abordan el tema de la relación banco-SME, geográficamente limitados a territorio de los EE.UU. En Europa, existen algunas dificultades para acceder a estos datos, ya que las principales investigaciones empíricas llevadas a cabo por lo general han recurrido la información obtenida a través de encuestas o transferidos directamente por un número limitado de bancos.

Tres estudios aportarán nociones claras sobre cómo pueden las Pymes de Cali mejorar las fuentes de financiación para poder arrancar sus actividades económicas.

Barona Zuluaga Ph. D. en administración de la Universidad de Manchester, Gomez Mejia Magister en Administración de Empresas de la Universidad del Valle y Torres Salazar Contador público de la Universidad Javeriana de Cali (2006) buscaron contribuir a la comprensión del papel de los bancos en la financiación de nuevas empresas, a partir de una encuesta realizada a gerentes bancarios en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Debido al nivel educativo de los investigadores y a la importancia de los encuestados, este estudio brinda información de gran validez a pesar de no ser muy actual. El principal referente teórico que utilizaron es el modelo de inversionistas estratégicos de capital de riesgo desarrollado por Hellmann (2002) y por Hellmann, Lindsey y Puri (2003).

⁴ La importancia de las Pyme en la economía [en línea]. Empeñe Pyme. 2012. Disponible en Internet:

<http://www.empeñePyme.net/la-importancia-de-las-Pyme-en-la-economia.html>

⁵The Global Competitiveness. Report 2011-2012. [en línea]Columbia. World Economic Forum.2011. Disponible en Internet:

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-625491>

También exploraron la validez del modelo de financiación de Mipymes, de Berger y Udell (1998), y analizaron las opiniones obtenidas de los gerentes bancarios sobre el efecto en la disponibilidad de recursos financieros para las nuevas empresas que tienen la entrada de bancos extranjeros y las fusiones de algunos establecimientos de crédito en los últimos años. Los principales hallazgos son: (a) la banca comercial parece haber venido participando en inversión de capital de riesgo en empresas jóvenes con el objetivo principal de atraer clientes para en el futuro ofrecerles créditos de corto plazo; (b) el modelo de financiación de Berger y Udell parece ajustarse bien a la realidad de las empresas jóvenes, y (c) la gran mayoría de los gerentes encuestados opina que la banca comercial debería desempeñar un papel más importante en el mercado de capital de riesgo⁶.

Neves Matias (2009) en una investigación realizada en Brasil, expresa que en general, las pequeñas empresas tienen un papel importante en la creación de riqueza y empleo en cualquier economía, sin embargo, enfrentan mayores limitaciones en el acceso y condiciones de los créditos bancarios obtenidos. A pesar de que Brasil se ha convertido en una potencia mundial también tiene problemas similares a los de Colombia en cuanto a la financiación de las Mipymes. Es importante conocer la situación de los países de la región para comparar los problemas y tal vez hacer uso de su manera de resolver problemas.

Las grandes dificultades para acceder al crédito provienen en parte de sus fragilidades financieras y la opacidad de la información que transmiten a los financistas. A menudo se cuestiona la relación entre la información contable y los resultados económicos y financieros que en realidad mostró, dada la libertad de "construcción" de la información contable, rara vez auditada y no se nota (por las agencias calificadoras de riesgo) y con varios esquemas de presentación de las cuentas.

El autor en referencia concluye que las Mipyme que desean beneficiarse de las ventajas de una relación leal (en cuanto a su concentración de crédito) y durable con un banco debe tener en cuenta que el monopolio de la información adquirida por el banco de financiación para la duración de la relación, con la asistencia de alguna opacidad de la compañía y financiado por su mayor peso en el mercado local puede traducirse en pérdidas para la empresa. Por lo tanto, la movilidad en términos de cambio de banco debe ser experimentado.

⁶ La financiación de nuevas empresas en Colombia [en línea]. Las experiencias y opiniones de una muestra de gerentes bancarios. Cuadernos de administración. 2006. Disponible en Internet: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922006000200003&lang=pt

La relación bancaria será beneficiosa para todos los interesados en el mercado de crédito bancario (oferta / demanda y bancos / Mipyme), y por lo tanto para la economía, en general, en la medida en que exista una explotación de la ventaja informativa de ninguno de los actores de la relación (especialmente la parte que suele tener mayor poder de negociación - la financiación bancaria) y el nivel de la posible reducción de los incentivos para el seguimiento de la evolución de los préstamos.

Teniendo en cuenta el interés particular de la banca de relación de las Mipyme en la mejora de su acceso al crédito, la investigación debe continuar centrando su atención en la determinación de indicadores objetivos que influyen en relación bancaria con el fin de comprender y cuantificar sus beneficios netos, si es necesario, para lograr este objetivo, también llevan a cabo una evaluación completa y objetiva de sus desventajas, especialmente el impacto de un posible comportamiento monopolístico del banco, incluyendo el análisis, un conjunto cada vez más amplio de factores externos pertinentes, especialmente la financiación de las infraestructuras, en el que la relación se desarrolla⁷.

Matiz, Diploma de estudios avanzados y Doctorado en Gestión en la Nueva Economía y Maestría en Gestión de Organizaciones y Naranjo, MBA en la Universidad de los Andes experto e investigador en el desarrollo de la Capacidad Empresarial, (2011) descubrieron que para la gran mayoría de emprendedores colombianos la existencia de una cadena de financiación y de instrumentos financieros diseñados y ajustados de acuerdo a sus necesidades y las de sus modelos de negocio es aún una propuesta inexistente, los esfuerzos de un importante número de instituciones tanto públicas como privadas durante los últimos años en la generación de la industria del *venture capital* (Capital de Riesgo) colombiano si bien han sido realmente importantes y han determinado un salto en la evolución de esta temática aún carecen de la difusión necesaria no solo para la formación de un nuevo mercado de inversión, sino para la ruptura de los paradigmas existentes por el emprendedor del común sobre la financiación empresarial.

Expresan que sólo en las soluciones crediticias ofertadas por el mercado bancario es que los emprendedores colombianos encuentran una opción alternativa a los recursos propios o de inversionistas informales de sus círculos cercanos,

⁷ La banca de relaciones y la financiación de las PYME: una revisión de la literatura [en línea], Lisboa. Brasileña revista portuguesa de gestión. 2009. Disponible en Internet: http://www.scielo.oces.mctes.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1645-44642009000100004&lang=pt

instrumentos financieros que se caracterizan principalmente por ser productos no especializados, diseñados para esquemas de consumo y no para las necesidades de un proceso empresarial, de allí que desafortunadamente en la mayoría de los casos se conviertan en un factor más de las múltiples dificultades a las que debe enfrentarse el emprendedor y su nuevas empresas para superar la etapa de puesta en marcha de la misma.

Concluyeron que la especialización de las fuentes de financiación será entonces una muy probable tendencia en el mercado colombiano tal y como se ha presentado en otros países, y la industria del *venture* capital deberá poco a poco trascender de aquellos esquemas de Fondos de Capital Privado actuales enfocados más en el crecimiento y consolidación de medianas empresas, a la generación de nuevos fondos mucho más enfocados a capital semilla, lo que si bien implica mayores niveles de riesgo a su vez representará igualmente más rentabilidad para los inversionistas por una parte y por otra un salto en la generación de nuevas empresas, las cuales como condición fundamental para tal fin día a día deberán estar más enfocadas a propuestas soportadas en la identificación de oportunidades de mercado, innovadoras y con cada vez mayores niveles de apropiación y desarrollo tecnológico⁸.

⁸ La financiación de nuevas empresas en Colombia. Una mirada desde la demanda [en línea]. Bogotá D.C. Cuadernos de administración. 2011. Disponible en Internet: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100010&lang=pt

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 ENUNCIADO

Las Mipymes se han convertido en uno de los pilares de la emergente economía de este país, debido a su contribución en el crecimiento económico y la generación de la riqueza pues representan más del 90% del total de las empresas colombianas según el DANE⁹. Desafortunadamente los problemas financieros en la creación de estas pequeñas y medianas empresas son grandes.

Por tanto que lograr el correcto plan de financiamiento es fundamental para impulsar la creación de la empresa y así evitar que este préstamo se convierta en una carga para la empresa y para el empresario. Además hay que saber las tasas de intereses, por ejemplo.

Según el ensayo para aplicar al grado de la Especialización en Revisoría Fiscal realizado por el estudiante de la Universidad Militar Nueva Granada, Cesar Julián Fierro Duran, "Las Pymes en Colombia"; uno de cada dos empresarios usa el crédito bancario y el capital propio, un tercio se financia con los proveedores y un octavo se financia con créditos particulares y corporaciones financieras. Así pues la fuente de financiación de mayor uso en Colombia es el préstamo bancario sin embargo este no es un producto especializado en el tema. Los préstamos bancarios están diseñados principalmente para esquemas de consumo mas no para las necesidades de un proceso empresarial.

Los bancos colombianos deben tener planes completamente diseñados y enfatizados a las necesidades de los empresarios. Así los problemas financieros en esta etapa de una empresa (su nacimiento) deberían ser mínimos. Los principales afectados son todos los emprendedores que quieren lograr una independencia financiera pero también es afectada toda la sociedad, entre más empresas mejor la economía y mejora el bienestar general.

⁹ Sena. "Ley 905 de 2004". Disponible en Internet:
http://www.sena.edu.co/NR/rdonlyres/8DCDB7D4-FABE-42DA-BD74-00F7C40AD9D0/0/Ley905_2004_MIPYMES.pdf

Por consiguiente la consecuencia más grave tanto como para el empresario como para la sociedad, es la no creación de la empresa, pero también puede haber consecuencias como un grave endeudamiento.

Además, las Mipymes, representan más del 90 por ciento del parque empresarial nacional y generan el 73 por ciento del empleo y el 53 por ciento de la producción bruta de los sectores industrial, comercial y de servicios¹⁰ (ver cuadro 2). La información es tomada del censo del 2005 del sena debido a que gracias a que no todas las pymes están registradas en la cámara de comercio y debido a la alta tasa de mortalidad en los primeros 5 años es difícil encontrar otra fuente de información 100% confiable en el tema.

Cuadro 2. Participación de empresas

Tamaño de empresa	No. de Establecimientos	Participación
Microempresas	1.336.051	92.6%
Pequeñas	46.200	3.2%
Medianas	7.447	0.5%
SUBTOTAL MIPYMES	1.389.698	96.4
Grandes	1.844	0.1%
No informa	50.575	3.5%
TOTAL	1.442.117	100%

Fuente: Reporte de Mipymes No 3 ministerio de comercio industria y turismo

Algunos pensadores relacionados con el tema han dicho lo siguiente con respecto al emprendimiento y emprendedores. Para J.B. Say, economista francés (1.800), el emprendedor cambia los recursos de un nivel inferior a un nivel de mayor productividad y de mejores rendimientos.¹¹

¹⁰ La realidad de la Pyme colombiana [en línea]. Desafío para el desarrollo. Bogotá D.C. Fundes. 2003. Disponible en Internet:

<http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>

¹¹ Definición de emprendedor: identificando puntos en común en diferentes definiciones [en línea]. Guía de planificación financiera. Disponible en Internet:

<http://www.financialplanninginfoguide.com/definicion-de-emprendedor.html>

Según el economista austriaco Josef Schumpeter (1911) el emprendimiento es una destrucción creativa, el dinámico equilibrio provocado por el empresario innovador en vez de equilibrio y optimización, es la norma de una economía saludable y la realidad central de la teoría y práctica económica.¹²

Peter Drucker dijo que el emprendedor busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad. La innovación es una herramienta específica para el emprendedor ya que ellos explotan el cambio como una oportunidad para diferentes negocios o diferentes servicios.¹³

Finalmente, Howard Stevenson de Harvard Business School explicó que el emprendimiento es la búsqueda de la oportunidad sin tomar en cuenta los recursos que estén actualmente bajo el control de uno mismo.¹⁴

Informes del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* del 2011-2012, dicen que Colombia es uno de los países más activos en materia de emprendimiento empresarial sin embargo gran parte de las propuestas son fruto de la necesidad y no de la innovación ni oportunidad, por lo tanto son pocos sostenibles en el tiempo, causando que la tasa de mortalidad sea alta. Una de las barreras más comunes para el fomento y desarrollo empresarial en estas primeras etapas es la dificultad en la consecución de recursos financieros. La tabla 3 nos muestra los promedios de inversión de las nuevas empresas colombianas¹⁵.

Cuadro 3. Financiación de nuevas empresas.

Financiación de nuevas empresas	2006	2007	2008	2009
Promedio de inversión requerida (pesos)	23.655.783	24.355.444	32.583.950	31.070.965
Moda (pesos)	5.000.000	5.000.000	10.000.000	10.000.000
Mediana (pesos)	10.000.000	5.000.000	10.000.000	10.000.000
% de casos por debajo del promedio	78,00%	76,00%	83,00%	80,90%

Fuente: GEM Colombia 2009

^{12, 13, 14} Definición de emprendedor: identificando puntos en común en diferentes definiciones [en línea]. Guía de planificación financiera. Disponible en Internet:

<http://www.financialplanninginfoguide.com/definicion-de-emprendedor.html>

¹⁵ La financiación de nuevas empresas en Colombia. Una mirada desde la demanda [en línea].

Bogotá D.C. Revista EAN. 2011. Disponible en Internet:

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100010&lang=pt

Aunque la información sobre el desempeño financiero y la estructura de capital de las Mipyme generalmente no está disponible, en el Reporte de Mipymes No. 3 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se establece que una de las barreras existentes para los empresarios es el acceso real a los esquemas de financiación. Además dice el reporte que al momento de la solicitud de crédito pesa la condición empresarial en cuanto a su manejo y administración. En este aspecto se ha visto importantes avances por parte de las Mipymes puesto que han optado por mejorar los esquemas de administración a través de programas de desarrollo empresarial.

Dentro de la categoría del acceso al financiamiento, las condiciones de crédito, relacionadas principalmente con tasa de interés, plazo, requerimientos de garantía y procedimientos para otorgar préstamos, se percibieron como los factores limitantes más significativos. La percepción de un acceso inferior al crédito por parte de las pequeñas empresas también está documentada en encuestas sobre condiciones crediticias que fueron organizadas por el BdIR entre el año 2001 y el año 2005.¹³ De acuerdo con un reciente documento del gobierno sobre este sector (Conpes 3484 de agosto de 2007), las Mipyme no logran tener acceso a préstamos de largo plazo que sean suficientes para permitirles modernizar sus operaciones y no cuentan con fuentes de financiamiento no bancario alternativas. En parte, como resultado de las limitaciones en el acceso al crédito formal, algunas Mipyme se ven obligadas a recurrir a fuentes de financiamiento informales, bien sea a la familia o al llamado mercado extra bancario. Según la encuesta de Acopi, este último mecanismo de financiamiento es utilizado por alrededor de una cuarta parte de las Mipyme¹⁶.

2.2 FORMULACIÓN

¿Cuáles son los principales problemas que afrontan los emprendedores en el momento de financiar la creación de una empresa?

¹⁶Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) [en línea] Bogotá D.C. 2008. Disponible en Internet:
<http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIANSPANISHXTN/Resources/financiamientobancarioCompleto.pdf>

2.3 SISTEMATIZACIÓN

¿Qué alternativas de financiación existen en Colombia para el emprendimiento empresarial y que instrumentos aborda?

¿Cuáles son las principales fuentes de financiación usadas por los emprendedores en el momento de crear un negocio y cuales las razones de su escogencia?

¿Existen programas de acompañamiento en relación de estrategias de programas de financiación para emprendedores?

¿Qué paradigmas existen en el emprendedor sobre la financiación empresarial?

¿Existen instrumentos diseñados y ajustados de acuerdo a las necesidades y modelos de los negocios?

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer los principales problemas que afrontan los emprendedores ubicados en Cali al momento de financiar la creación de una empresa.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Identificar alternativas de financiación existentes en Colombia para el emprendimiento empresarial y que instrumentos abordan.

Identificar las principales fuentes de financiación usadas por los emprendedores en el momento de crear un negocio y los tipos de garantía e información solicitada a los emprendedores al momento de solicitar crédito.

Identificar las razones de escogencia de las entidades crediticias por parte de los emprendedores (factores de influencia para acceder a crédito) y las causas de rechazo de crédito.

Identificar paradigmas existentes en el emprendedor sobre la financiación empresarial.

4. JUSTIFICACION

El trabajo se realizó dado que las Mipymes en Colombia son parte fundamental de la economía, en tal sentido en el 2011 existían 23 mil Mipymes en Colombia generando el 76% del empleo¹⁷, por ello deben existir fuentes y planes de financiación y elaborados para ayudar a los empresarios en esta parte vital de toda organización. Cada vez más son las personas que buscan su independencia económica por medio de Mipymes pero muchas veces al realizar un mal plan de financiamiento para crearla quedan endeudados y la empresa en realidad nunca funciona en su totalidad o en el peor de los casos toca liquidarla. Según la Cooperativa de Ex trabajadores del Banco Popular (Coopexbanca), muchas de las pequeñas industrias ni siquiera registran su creación, en tanto que las que desaparecen simplemente cierran sus puertas o cambian de actividad y esto hace imposible llevar una estadística de la cantidad de Mipymes que cierran al año¹⁸.

Según el Gerente de Cuenta Banca Empresarial de Bancolombia, Pablo Calero, los bancos nacionales tienen ciertas preferencias por algunos sectores económicos. Por ejemplo los juegos de azar (casinos, chanceras etc.) es un sector en el cual los bancos no invierten. Otros sectores económicos son interesantes por el momento en que el que están pasando, como por ejemplo, las textileras hoy en día son muy atractivas o antes el café. Calero también sostiene que entre los requisitos del banco para hacer préstamos a emprendedores están los siguientes: la calidad moral de los socios, la experiencia de los socios en el negocio al cual quieren ingresar, el flujo de caja y proyecciones, las garantías y el estado económico general.

Entre los requisitos exigidos por los bancos, Calero identifica el flujo de caja como el más importante, ya que los empresarios deben demostrar que el negocio va a producir suficientes utilidades para pagar el crédito.

¹⁷ CANTILLO E. Diana Carolina. Un país de Pymes [en línea]. En, El Espectador. 17, julio de 2011. Disponible en Internet: <http://www.elespectador.com/noticias/economia/un-pais-de-pymes-articulo-285125>

¹⁸ Pyme: Cantas son y donde están [en línea]. Bogotá D.C. El Tiempo. 1997. Disponible en Internet: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-625491>

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1 MARCO TEORICO

Hasta el día de hoy no existe una teoría universal de la estructura de capital. No obstante, existen teorías condicionales que son útiles. Encontramos dos escenarios en las teorías, el de mercados perfectos y el de mercados imperfectos. En las teorías de mercados perfectos hallamos la tesis tradicional, seguida de la tesis de irrelevancia de Modigliani y Miller (1958). En las teorías de capitales imperfectos surgen dos principales teorías (teoría del equilibrio estático y la teoría del orden jerárquico) que pretende involucrar algunas imperfecciones o situaciones reales del mercado tales como los costos de dificultades financieras, los costos de agencia, los impuestos de personas físicas y la información asimétrica¹⁹. También utilizaré la Teoría de Agencia de Jensen y Mackeling (1976)

Teoría del orden jerárquico La teoría de jerarquía de preferencias fue formalmente propuesta por Myers (1984) y por Myers y Majluf (1984) fijada en el trabajo preliminar de Donaldson (1961). Myers (1984) considera que no existe una estructura de capital óptima, entendida como equilibrio entre los costos y beneficios generados por el uso de la deuda por parte de la empresa, sino que existe una orden de preferencia en el uso de las diferentes fuentes de financiamiento: (1) Prefieren financiarse mediante fondos generados internamente, es decir, beneficios retenidos y amortización; (2) Fijan el ratio de reparto de dividendos objetivo en función de sus oportunidades de inversión previstas y de sus flujos de caja futuros esperados; (3) Establecen repartos de dividendos más o menos fijos en el corto plazo; por tanto, habrá ejercicios económicos en los que los flujos generados sean suficientes para realizar las inversiones previstas y otros en los que no; y (4) Destinan los recursos excedentarios, después de repartir dividendos y de llevar a cabo las inversiones previstas, a inversiones financieras temporales o a disminuir el volumen de deuda de su pasivo. Si estos recursos no fueran suficientes para realizar las inversiones necesarias, recurrirá a financiación externa, en primer lugar deuda, posteriormente obligaciones convertibles y, en último lugar, acciones¹⁹.

¹⁹ Preferencias dinámicas de financiación de las empresas españolas: nueva evidencia de la teoría de la jerarquía [en línea]. Murcia. Universidad de Murcia. Disponible en Internet: <http://xiforofinanzas.ua.es/programa/trabajos/1046.pdf>

Teoría del equilibrio estático. La teoría del equilibrio estático está basada en la búsqueda de una estructura de capital óptima. La razón de deuda óptima de una empresa es usualmente vista y determinada por un equilibrio entre los costos y beneficios de deuda, manteniendo los activos de la compañía y los planes de inversión constantes.

La empresa está enfocada a equilibrar el valor del interés de la protección fiscal contra los costos de dificultad financiera; y determinada a sustituir deuda por capital, o capital por deuda, hasta que el valor de la empresa se maximice. (Myers 1984).

En la medida que el margen del costo esperado de emisión de deuda después de impuestos sea el mismo que el margen del costo de emitir capital, las empresas son indiferentes en emitir deuda o capital, Bradley *et al.* (1984). Myers (1984) afirmó que debido al tipo de activos y a la variedad de industrias el promedio de la estructura de capital debería también variar por industria.

Esto también tiene relación con la proposición de Modigliani y Miller (1958) que estipula que las acciones en la misma clase tienen los mismos rendimientos esperados. Harris y Raviv (1991) sugirieron que empresas dentro de la misma industria son más semejantes que con empresas de otras industrias. De acuerdo con la teoría del equilibrio estático las empresas en la misma industria deberían tener la misma estructura de capital óptima ya que los riesgos dentro de la industria son semejantes. Hall *et al.* (2000) encontraron que los efectos de diferentes determinantes de la estructura de capital varían entre las industrias, lo cual es consistente con la teoría del equilibrio estático.

Sin embargo, uno de los mayores cuestionamientos es que, pese a contar con muchos modelos explicativos, aún ninguno de ellos ha llegado a una «fórmula exacta» para determinar el endeudamiento óptimo.²⁰

Teoría de la agencia. Jensen y Meckling (1976) ven a la empresa como un conjunto de contratos entre individuos y analizan la estructura de tenencia a partir de la teoría de agencia. Es decir, consideran los costos y beneficios de las relaciones entre el financiamiento interno y el externo proveniente de acreedores financieros y accionistas.

²⁰ Las empresas del sector del comercio y los principales factores al incorporar deuda en su estructura de capital. Disponible en Internet:
<http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xv/docs/23.pdf>

Los costos de agencia están conformados por (Jensen y Meckling, 1976): i) los costos de monitoreo en que incurre el principal; ii) los gastos que el agente debe realizar para garantizar que actuará en el mejor interés del principal o que este recibirá compensación en caso contrario; y iii) la disminución de bienestar por divergencia entre las decisiones tomadas por el agente y las que hubieran maximizado la riqueza del principal.

Cuando una empresa con un único dueño, gerente pasa a estar guiada por el mismo gerente que ha cedido parte de la tenencia a inversores externos se genera una relación principal, agente. Uno de los efectos de este contrato es que el dueño – gerente tiene menores incentivos que en el estado anterior para desarrollar nuevos negocios, debido a que en caso de resultar exitosos recibirá un beneficio menor al que hubiera obtenido como único accionista. Otra consecuencia de esta relación es que los beneficios no monetarios que obtiene el gerente disminuyen la riqueza de los inversores externos (Jensen y Meckling, 1976)²¹.

Estará en el interés del dueño – gerente reducir los costos de agencia, debido a que es él quien debe soportarlos y también porque la apertura de capital se realizará solamente si los beneficios exceden los costos de agencia. En el ejemplo propuesto por Jensen y Meckling (1976) esto ocurre por poder acceder a proyectos con valor actual neto positivo que debería dejar de lado por falta de capital.

Las teorías modernas toman como referencia empresas grandes y mercados de capital desarrollado. Es por esta razón que la capacidad interpretativa de las teorías presenten ciertas limitaciones cuando tratan de explicar el comportamiento en la financiación de las Mipymes. La teoría de la jerarquía financiera parece ser la que mejor explica el comportamiento de las fuentes de financiamiento usadas por las Mipymes dadas las características de estas. Al igual que la predicción de esta teoría los fondos generados por la Mipymes constituye la primera fuente de financiamiento de este grupo de empresas.

Por otra parte, es de esperar que las Mipymes atraviesen por diferentes etapas hasta convertirse en grandes empresas. Este hecho pone en desconfianza la capacidad explicativa de las Teorías Modernas sobre Estructura Financiera, pues los problemas derivados de las asimetrías de la información se van subsanando en la medida en que éstas alcanzan una nueva etapa.

Con base en lo anterior, el Modelo del Ciclo de Crecimiento Financiero propuesto por Berger y Udell (1998) parece explicar mejor la estructura de capital adoptada por las Mipymes en cada una de las etapas de desarrollo, en función de su tamaño y edad.²¹

El crecimiento de una empresa se acompaña de mayor transparencia en la información y la formación de un historial y trayectoria financiera, condiciones que le permiten el acceso a nuevas fuentes de financiación. Este enfoque da cuenta de la constante evolución de las Mipymes y de sus efectos sobre la estructura de capital debido a la distinta disponibilidad de fondos dependiendo de la fase en que se encuentra.

5.2 MARCO CONCEPTUAL

Se usará la definición conceptual del *Global Entrepreneurial Monitor* (GEM) para los conceptos de este estudio. A diferencia de otros estudios y/o bases de datos, el GEM hace un análisis enfocado hacia las características de la persona con respecto al comienzo y gestación de una empresa. Según el GEM, se comprende la actividad emprendedora como un proceso, por el que una persona pasa 4 posibles fases de emprendimiento²¹.

FIGURA 1. Definición conceptual estudio GEM



Fuente: Reporte GEM Colombia 2011-2012

²¹ FERNANDEZ, Leonardo. Documentos de trabajo [en línea]. Buenos Aires. Universidad de Belgrado. 2005. Disponible en Internet: http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/130_fernandez.pdf

La primera etapa se llama “*Emprendedor Potencial*”, son las personas que están desarrollando una idea, acumulando conocimiento, adquiriendo competencias con el fin de establecer una actividad emprendedora la cual sin embargo no ha iniciado aún.

La segunda etapa se llama “*Emprendedor Naciente*”, se tienen en cuenta las personas que han logrado empezar su actividad económica y que afirman haber pagado un salario a sus trabajadores y también a él mismo, en un tiempo máximo de tres meses. Es la etapa en la que el emprendedor vuelve realidad su concepto de emprendimiento.

La tercera etapa se llama “*Nuevo Empresario*” o “Emprendedor en Desarrollo”, es considerada como la etapa de despegue de la empresa. Se tienen en cuenta las personas que ya han llevado una actividad emprendedora, pagando salarios durante un intervalo de tiempo de entre 3 y 42 meses.

La cuarta etapa se llama “*Empresario Establecido*”, es la etapa de estabilidad y crecimiento de la empresa. Se tiene en cuenta a las personas que han estado al mando de su empresa pagando salarios por más de 42 meses.

Las actividades de emprendimiento son consideradas dependientes de tres factores importantes que se entremezclan de manera que sea socialmente valiosa y económico y que genere empleos.

Actitudes emprendedoras, hace referencia hacia todas las creencias, percepciones y valores que las empresas y las personas tienen acerca de la actividad emprendedora. Algunos ejemplos son, el grado con que se cree que existen buenas oportunidades de iniciar un negocio, el reconocimiento social que se le da al emprendedor o el creer que existe la posibilidad acceder a un financiamiento para la práctica emprendedora.

Actividades emprendedoras, GEM analiza estas actividades como un proceso y no como un evento. Hace referencia al volumen de personas que están generando una nueva actividad emprendedora.

²¹ PEREIRA, Fernando. Reporte GEM Colombia 2011-2012. Santiago de Cali. Colombia Global Entrepreneurialship Monitor.

Aspiraciones emprendedoras, GEM considera que existe diversas visiones de emprendimiento sobre variables como: generación de empleo, nueva forma de hacer empresa, innovación de nuevos productos, entre otras. Las aspiraciones emprendedoras hacen referencia a la naturaleza cualitativa de los objetivos buscados por el emprendedor.

Las empresas establecidas y las nuevas se ven afectadas por unos factores institucionales de la actividad emprendedora, se denominan *entorno emprendedor*. Estas condiciones institucionales se agrupan en 3 grupos:

Requerimientos básicos, son unos aspectos fundamentales para el desarrollo como la configuración de las instituciones y de infraestructura del país, la estabilidad económica y niveles de educación básicos entre otras.

Estimuladores de eficiencia, aspectos y variables que pueden incitar la eficiencia de las empresas y que tienen que ver con: niveles altos de educación y capacitación, eficiencia en mercados de bienes tangibles e intangibles, eficiencia en el mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, preparación y sofisticación tecnológica y tamaños generales del mercado.

Condiciones para la innovación y actividades emprendedoras, factores que estimulan o desestimulan procesos de creación de nuevas actividades emprendedoras: políticas y programas gubernamentales, educación emprendedora, mecanismos de transferencia, de investigación y desarrollo, infraestructura comercial y legal para las nuevas empresas, apertura de los mercados internos, líneas de financiación para nuevas empresas, infraestructura física para nuevas empresas y normas sociales y culturales.

5.3 MARCO JURIDICO

Colombia cuenta con una columna vertebral regulatoria, a continuación se presenta las principales leyes vigentes para el emprendimiento en Colombia.

Ley 590 del 10 de Julio de 2000 – Ley Mipyme

Ley marco que suscribe la política estatal para la promoción de la creación de empresas. Objeto de “Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y la operación de micros, medianas y

pequeñas empresas”, como un reconocimiento al papel fundamental de las instituciones en el desarrollo empresarial.

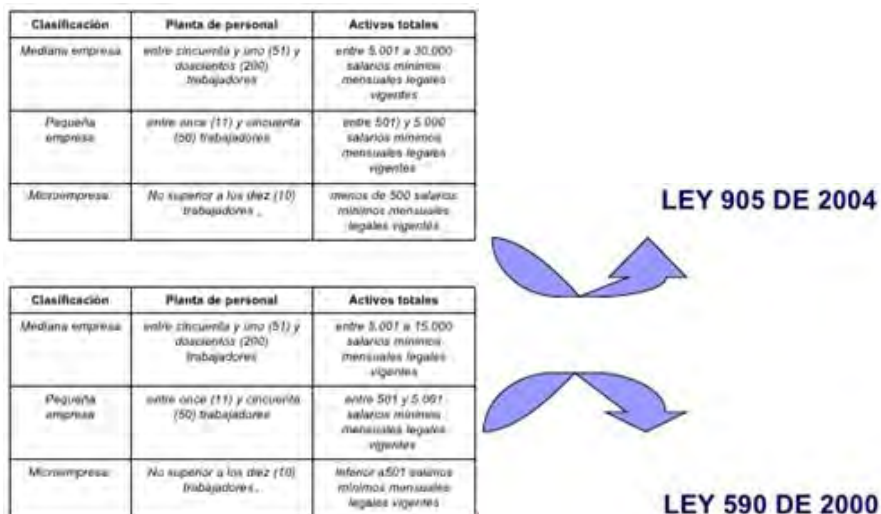
La ley establece la inclusión de las políticas y programas de promoción de Mipymes en el Plan Nacional de Desarrollo de cada gobierno.

Ley 905 del 2 de Agosto del 2004

Por medio de la cual se modifica la ley 590 de 2000 y se dictan otras disposiciones.

Las modificaciones de la Ley 590 están encaminadas a Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de micro, pequeña y mediana empresas. Se crea el sistema nacional de Mipymes, conformado por los consejos superior de pequeña y mediana empresa, el consejo superior de microempresa y los consejos regionales; amplió la conformación del consejo superior de la microempresa, del consejo superior de la pequeña y mediana empresa y del consejo regional.

Figura 2. Clasificación por tamaño de empresas



Fuente: Política nacional y local de apoyo a la creación de empresas.

Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presentan combinaciones de parámetros de planta personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto será el activos totales.

Ley 29 de 1990 – Ley de ciencia y tecnología

Es el marco que regula las disposiciones para el fomento de la investigación científica y desarrollo tecnológico, y la promoción de empresas basadas en innovación y desarrollo tecnológico.

Específicamente se afirma que son objetos de la Ley los “[...] proyectos de innovación que incorporen tecnología, creación, generación, apropiación y adaptación de la misma, así como la creación y el apoyo a incubadoras de empresas de bases tecnológicas [...].”

Ley 344 de 1996 – Racionalización del gasto público

Se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público. Específicamente el artículo señala: “de los ingresos correspondientes a los aportes sobre las nóminas de que se trata el numeral cuarto del Artículo 30 de la Ley 119 de 1994, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, destinará un 20% de dichos ingresos para el desarrollo de programas de competitividad y desarrollo tecnológico productivo [...].”

Ley 1014 de Enero 26 de 2006 – De fomento a la cultura del emprendimiento

Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. El Ministerio del Comercio, Industria y Turismo, cuenta con el Viceministerio de Desarrollo Empresarial, el cual tiene la misión de consolidar una cultura del emprendimiento en el país y crear redes de institucionales en torno a esta prioridad del Gobierno Nacional.

²² Marco nacional para la política nacional de emprendimiento [en línea]. Revista Emprende. 2013. Disponible en Internet:

<http://www.revistamprende.com/component/k2/item/76-marco-legal-nacional-emprendimiento>

6. METODOLOGIA

En esta sección se mostraran las diferentes acciones metodológicas que permitieron el logro de los objetivos diseñados y como resolver el problema planteado.

6.1 TIPO DE ESTUDIO

El estudio es descriptivo transversal porque pretende identificar posibles problemas que afronta el emprendedor al momento de obtener financiación.

6.2 DISEÑO METODOLOGICO

Para lograr los objetivos propuestos se hará uso de datos primarios y secundarios; para la recolección de información de fuentes primarias se usará la técnica de entrevista.

Los datos primarios se obtuvieron de dos funcionarios de Bancoldex, de personas que ya crearon una empresa y de un gerente de banca empresarial de Bancolombia. La entrevista tuvo como objetivo recolectar más información en cuanto al financiamiento de las Mipymes, aprovechando la experiencia de los entrevistados. La información primaria sirvió para darle más peso a lo hallado en los datos secundarios. Como no se hizo un muestreo estadístico y no se pretende generalizar las respuestas de los entrevistados para todos los emprendedores no fue necesario calcular el error. Para ello sería necesario calcular el número de emprendedores en Cali para poder hacer un muestreo y poder calcular el error de la información recolectada sin embargo por diferentes razones el número de emprendedores en Cali es muy difícil de conocer.

Para los datos secundarios se usaron estudios de entidades públicas, privadas y académicas que cuentan con reconocimiento en la materia, lo que genera confianza y validez de la información. Se utilizaron principalmente estudios recientes realizados por el GEM y por Capitalia Colombia ya que estas fuentes son muy fuertes en los temas del financiamiento y del emprendimiento empresarial.

Los datos se analizarán teniendo en cuenta las siguientes variables:

Alternativas de financiación en Colombia, instrumentos que abordan las entidades crediticias, fuentes de financiación usadas por emprendedores, factores de influencia para acceder a créditos, causas de rechazo de créditos, paradigmas en el emprendedor y problemas de financiación en las Mipymes.

7 DESARROLLO DEL PROYECTO

7.1 Alternativas de financiación para el emprendimiento empresarial

En este capítulo se presentarán las alternativas de manera genérica, basado en tres gráficas diferentes; una de Capitalia Colombia, otra del Ministerio de Comercio Industria y Turismo la cual se puede encontrar en el estudio Iberoamérica, una región de múltiples empresas y una de un estudio realizado por la profesora del CESA María de los Ángeles Briceño Moreno Ph.D en Ciencias de Gestión de la Universidad de Rouen. Las gráficas muestran los tipos de financiación que utilizan los emprendedores según su etapa de madurez. Además se definirán los conceptos de emprendimiento, de financiación enfocado al emprendimiento empresarial y las diferentes fuentes de financiación disponibles.

Según el GEM, el emprendimiento se comprende como un proceso por el que una persona pasa por 4 posibles etapas del emprendimiento, como se ve en la figura 3.

Figura 3. Etapas del emprendimiento según GEM



Fuente: Reporte GEM Colombia 2011-2012

En la gráfica vemos que la tasa de actividad emprendedora cubre las etapas de emprendedor naciente y nuevo empresario. Para el GEM el emprendimiento se da en los primeros tres años y medio de la empresa, ya que después de este tiempo se considera que el empresario ya está establecido. En la primera etapa se considera que la empresa todavía no está establecida sino que el emprendedor

tiene unos conocimientos y habilidades para empezar una empresa. Por estas razones en este estudio se va a estudiar la financiación de las empresas en las etapas de Emprendedor naciente y Nuevo empresario, es decir, que tengan un máximo de 3.5 años de vida.

En la etapa de creación, no es posible acceder a un crédito, debido a sus altos costos y a que el equipo de trabajo no cuenta con las garantías suficientes. El mecanismo adecuado para la etapa es una combinación de ahorro de la sociedad, y capital semilla en dinero o en especie por parte de incubadoras, fondos de fomento y/o Ángeles Inversionistas. Algo importante de estos mecanismos de financiación es que no se convierten en una carga financiera para la empresa naciente. Además, este tipo de fuentes también prestan servicios de acompañamiento en cuanto a la dirección de la empresa y también asumen el éxito o el fracaso.

En la etapa de crecimiento, el mecanismo ideal para financiar el emprendimiento son los ahorros de la sociedad y el capital de riesgo pero organizado en fondos de inversión como son los fondos de capital de riesgo o los fondos de capital de riesgo corporativo. Uno de los beneficios de estas fuentes de financiación es que los nuevos socios van a permitir desarrollar nuevas oportunidades de negocio ya que se pueden crear redes de contactos y alianzas estratégicas nuevas, valores agregados que un crédito tradicional no aporta.

La Guía Empresarial “Productos financieros y alternativas de financiación” define la financiación hacia el emprendimiento como un acto que consiste en la obtención de capital o fondos para la creación y desarrollo en un proyecto empresarial. Definen dos tipos de financiación: propia y ajena. La propia está compuesta por los recursos financieros que la empresa genera por sí misma; con frecuencia no es suficiente para cubrir todas las necesidades. La financiación ajena está constituida por los recursos financieros que la empresa obtiene del exterior de ella misma.²²

Capitalia Colombia es una firma de soluciones y servicios financieros, especializada en la nueva pequeña y mediana empresa. Durante su trayectoria, ha logrado consolidar su portafolio de clientes atendiendo el sector público y privado; entre sus principales clientes se encuentra la Alcaldía de Medellín, la Gobernación de Antioquia, Colciencias y la Universidad de los Andes.

²² Guía empresarial, productos financieros y alternativas de financiación. España. Confederación AJE jóvenes empresarios.

Capitalia ha definido para cada etapa de emprendimiento diferentes fuentes de financiación las cuales se presentan en la siguiente gráfica:

Figura 4. Etapas de emprendimiento según Capitalia Colombia



Fuente: Capitalia Colombia

En el criterio de Capitalia, el emprendimiento se da en las etapas de Creación y Crecimiento, o sea en las dos primeras. Por lo tanto las fuentes de financiación existentes para el emprendimiento empresarial son: amigos, familiares, subsidios, capital semilla e Inversionistas Ángeles. Las etapas de Consolidación y Reinversión y Superación del Agotamiento no se tienen en cuenta.²³

²³ Instrumentos de las boutiques financieras. Una aplicación a los procesos para la creación y el fortalecimiento de las nuevas empresas [en línea] Medellín. Capitalia Colombia. Disponible en Internet:

http://www.capitaliacolombia.com/web/herramientas/libro_boutiques_financieras.pdf

Por otro lado un estudio llamado “Iberoamérica, una región de múltiples empresas” realizado por Ministerio de Comercio, Industria y Turismo presenta su propia versión de las etapas de desarrollo de las empresas con sus respectivas fuentes de financiación.

Figura 5. Etapas de emprendimiento según Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

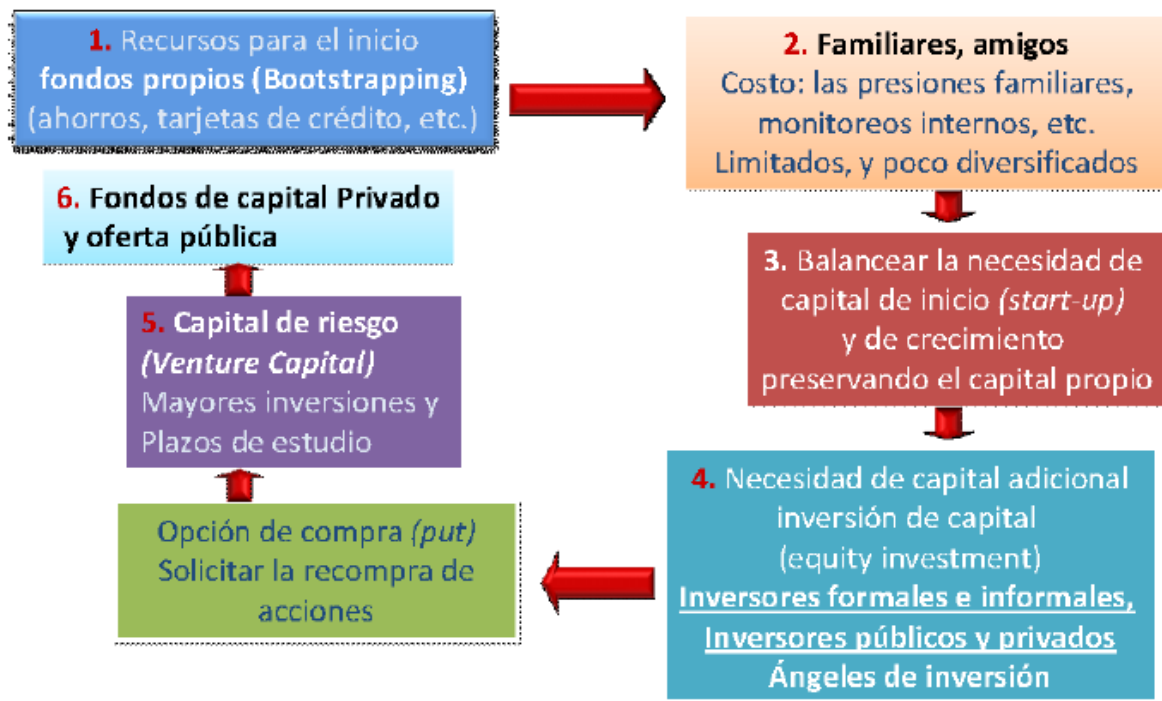


Fuente: Iberoamérica, una región de múltiples empresas

En este caso, basándonos en la ideología del GEM el emprendimiento se da en las primeras cuatro etapas, es decir, hasta la puesta en marcha del negocio. Existen diferentes concursos y convocatorias en Colombia, en los cuales el o los ganadores reciben como premio un capital además de diferentes servicios de asesorías, cada concurso tiene su propio sistema de premiación. Podemos ver que entre las fuentes están al igual que en la gráfica de Capitalia: el capital semilla, los recursos propios (ahorros personales, familia y amigos) y Ángeles Inversionistas pero además se agregan los concursos

La profesora del CESA María de los Ángeles Briceño Moreno en su estudio “Fuentes de financiación para el emprendimiento y su potencial para articularse a la red nacional de emprendimiento.” Presenta las diferentes fuentes de financiación en una gráfica propia.

Figura 6. Etapas de emprendimiento según María de los Ángeles Briceño Moreno



Fuente: Fuentes de financiación para el emprendimiento y su potencial para articularse a la red nacional de emprendimiento.

Identifica tres escenarios en el ciclo de vida del emprendimiento. El primero; el emprendedor aporta de sus recursos propios al capital inicial, reciclando sus recursos y sus deudas para mantener la operación inicial, normalmente acude a familiares y/o amigos y a las compañías de inversión para Mipymes (incluyendo concursos). Cuando el emprendimiento está un poco más formal entonces combina estas fuentes con Inversionistas Ángeles.

En el segundo escenario se relaciona con la expansión financiera, esto solo se da si el emprendimiento llega a su fase de crecimiento y el tercer escenario es cuando alcanza la madurez.

Al igual que en las gráficas anteriores podemos ver que en la primera etapa del emprendimiento las fuentes de financiación son los recursos propios, ya sean ahorros o préstamos de conocidos. Además están los concursos y las entidades que facilitan el capital semilla también se encuentran los Ángeles Inversionistas.

Después de analizar tres graficas de tres estudios diferentes podemos ver que coinciden algunas de las fuentes de financiación para el emprendimiento. En resumen las fuentes de financiación identificadas que existen en Colombia para el emprendimiento empresarial son las siguientes:

- Capital semilla: inversión que es realizada por entidades gestoras de Fondo Capital de Riesgo y se trata de inversiones en las que la aportación de recursos precede la iniciación de la actividad principal de la empresa que obtiene la financiación. Se puede usar en capital de trabajo, en compra de activos fijos y el fortalecimiento de las competencias del equipo emprendedor. Además de las entidades gestoras también se puede conseguir este capital a través de concursos o convocatorias. El capital semilla puede ser no reembolsable, depende de las políticas de cada entidad.
- Inversionistas Ángeles: inversores individuales, con elevados conocimientos técnicos en determinados sectores y capacidad de inversión, que aportan capital, conocimiento técnico, su capacidad de gestión y su red de contactos para impulsar el desarrollo de proyectos empresariales a cambio de una rentabilidad a medio plazo.
- Familiares y amigos: préstamos realizados por seres cercanos, también conocido como FFF por sus siglas en inglés (*family, friends and fools*).
- Ahorros: parte de los ingresos que no se destina al gasto sino que se reserva para necesidades futuras.
- Subsidios: asistencia pública basada en una ayuda o beneficio de tipo económico.
- Concursos y convocatorias: existen varias empresas y entidades nacionales e internacionales que organizan concursos o convocatorias de planes de negocio para financiar a los ganadores con capital semilla y/o servicios de acompañamiento.
- Sector Financiero Tradicional: conjunto de instituciones y mercados cuya función es la transferencia de fondos de los ahorristas hacia los inversionistas.

- Capital de Riesgo: es un fondo encargado de canalizar sumas de dinero a nuevos negocios de alto rendimiento y alta rentabilidad para lograr que los nuevos emprendedores tengan una cantidad de dinero suficiente para enfrentarse a empresas ya existentes.

En Colombia si existen varias fuentes de financiación para el emprendimiento empresarial y en cada fuente se encuentran diferentes entidades prestadoras del servicio. El crédito bancario no es una fuente de financiación en estas etapas tempranas del emprendimiento ya que los bancos requieren que las empresas ya estén establecidas, es decir, que por ejemplo tengan un producto o servicio bien desarrollado y/o tengan clientes. La banca comercial sirve cuando la empresa ya tiene un historial y pueden demostrarle al banco que si tienen como pagar un crédito. Los bancos se basan más en el historial de ventas que en las proyecciones y por eso un emprendedor con tan solo una idea de negocio no va a acceder a ningún crédito. Los Ángeles Inversionistas en Colombia todavía no son una fuente muy desarrollada, apenas se está desarrollando, sin embargo si están presentes.

En el documento titulado Instrumentos de las Boutiques Financieras, realizado por Capitalia Colombia identifica la fuente de financiación más usada por los emprendedores al momento de financiar una Mipyme, a los recursos propios, ya sean prestamos ahorros personales o prestamos de familiares o amigos. La funcionaria de Bancoldex Carolina Bonilla que muchas veces los emprendedores no conocen las diferentes alternativas de fuentes de capital semilla que existen en Colombia debido a la falta de propaganda que existe. El emprendedor y funcionario de Bancoldex Andrés Perafan, sostiene que las personas al pedir créditos o microcréditos a la banca tradicional para un proyecto de emprendimiento, regularmente son rechazados por la falta de garantías hacia el banco.

Existen muchos paradigmas negativos en los emprendedores acerca de los requisitos exigidos por parte de las fuentes de financiación y esto ocasiona que ni intenten a acceder a ellos. Creencias comunes como las tasas de intereses son muy altas o que las fuentes exigen muchos documentos para acceder al crédito etc. son falsas (en entidades que no son parte de la banca tradicional). Otra razón de que el capital semilla más usado sea los recursos propios es la informalidad de las Mipymes en Colombia. Los negocios empiezan siendo pequeños y los dueños no los registran en la Cámara de Comercio. Unos de los requisitos obligatorios entre todas las entidades financieras es la legalidad de la empresa naciente, si la empresa no está constituida legalmente con todos los documentos en orden, no va

a poder a acceder a ninguna ayuda financiera por parte de las entidades mencionadas anteriormente²⁴.

7.2 Principales fuentes de financiación utilizadas en Colombia

Para ver las diferentes alternativas de financiación en Colombia para el emprendimiento y los instrumentos que abordan, se presenta el cuadro comparativo Entidades de Financiación, de realización propia con información encontrada en un estudio llamado “Caracterización de fuentes de financiamiento para empresas culturales en el ámbito público, nacional e internacional”. Realizado por los investigadores Felipe Cesar Londoño, Paula López y Diana Carolina Montoya de la Universidad de Caldas además de Guillermo Alejandro D’abbraccio, Camilo Alberto Cuartas, Eduardo Gómez y Pablo Felipe Marín de la Universidad Nacional. Además de las páginas oficiales de internet de cada una de las diferentes entidades mencionadas a continuación²⁵.

En las siguientes tablas se presentan las entidades, los servicios ofrecidos, su descripción, y las condiciones para el acceso a estos. Además de los montos aportados, el retorno esperado y los tipos de proyectos a los que ayudan.

Finalmente se muestra diferentes formas de contacto de cada una de las entidades (correo electrónico, teléfono, dirección, líneas telefónicas, PBX y la página oficial de internet).

²⁴ Instrumentos de las boutiques financieras. Una aplicación a los procesos para la creación y el fortalecimiento de las nuevas empresas [en línea] Medellín. Capitalia Colombia. Disponible en Internet:

http://www.capitaliacolombia.com/web/herramientas/libro_boutiques_financieras.pdf

²⁵ Caracterización de fuentes de financiamiento para empresas culturales en el ámbito público [en línea]. Manizales. Universidad de Caldas y Universidad Nacional de Colombia. 2011. Disponible en Internet:

<http://culturayeconomia.org/wp-content/uploads/4.-IF-UCALDAS1.pdf>

Cuadro 4. Entidades de financiación

Entidad	Servicios ofrecidos	Descripción del servicio	Condiciones de acceso al servicio
SENA	Fondo Emprender	Financia proyectos de emprendimiento por parte de aprendices, practicantes universitarios y profesionales que no tengan más de 2 años de graduados. Financia hasta el 100% del valor del plan si no excede un valor de 224 SMLMV.	Mayores de edad con deseo de iniciar proyecto empresarial o que su empresa no supere los 12 meses de constitución. Además debe cumplir al menos con uno de las siguientes condiciones:
			1. Estudiante SENA matriculado en un programa de formación titulada, que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación, así como egresados de programas cuyo título haya sido obtenido en los últimos 60 meses.
			2. Estudiante que se encuentre cursando los 2 últimos semestres en un programa de educación superior de pregrado.
			3. Estudiantes que hayan terminado materias dentro de los últimos 12 meses de un programa de educación.
			4. Técnico profesional, tecnólogo o profesional universitario cuyo título haya sido obtenido en los últimos 60 meses de un programa de educación superior.
			5. Estudiantes cursando especialización, maestría o doctorado así como egresados de estos programas en los últimos 60 meses.
			6. Estudiantes SENA del programa Jóvenes Rurales y Línea de Formación Líderes del Desarrollo, con 200 horas del programa o egresados de este programa cuyo título haya sido obtenido en los últimos 60 meses.
			7. Egresados del programa de formación SENA para población en situación de desplazamiento por violencia que hayan completado 90 horas del proceso de formación y hayan obtenido el título en los últimos 60 meses.
COLCIENCIAS	Convocatoria COLCIENCIAS	Se encargan de formular, orientar, dirigir, coordinar, ejecutar e implementar la política estatal al respecto y también brindan apoyo técnico, financiación, formación e incentivos fiscales. Los recursos otorgados dependen de cada convocatoria en los cuales puede participar centros o grupos de investigación que se encuentran inscritos en el escalafón	Ser grupos de conocimiento conformados por emprendedores de base tecnológica de diferentes áreas del conocimiento o personas jurídicas que no superen 3 años de su constitución legal, que presenten un plan de negocios para creación de una empresa centrado en innovaciones tecnológicas o que tengan claramente planteado un modelo de negocio.

Cuadro 4 (continuación)

			Los emprendedores interesados deberán presentar sus proyectos, únicamente a través de las Incubadoras de Empresas que hacen parte del SCNIE y éstas los presentarán ante COLCIENCIAS.
			No podrán ser beneficiarios de esta línea grupos de emprendedores ni empresas constituidas que ya hayan sido beneficiarios del Programa Nacional de Apoyo y fortalecimiento de Incubadoras de Empresas, ni empresas o emprendedores que hayan sido beneficiarios con recursos del Fondo Emprender.
INNPULSA COLOMBIA	INNPULSA MIPYME	Asignan recursos no reembolsables, a través de: el desarrollo de productos y servicios innovadores, que les permite a las pymes llegar a nuevos mercados y, por supuesto, generar más ingresos; y el fortalecimiento de las cadenas productivas de las que las pymes hacen parte, para que puedan cumplir con los requerimientos del mercado.	Varía dependiendo de la convocatoria u oferta creada por Impulsa.

Cuadro 4 (continuación)

BANCOLDEX	Bancoldex Capital	Promueve la innovación empresarial y el emprendimiento de negocios con alcance mundial. Contribuye al fortalecimiento de empresas que buscan innovación y el emprendimiento. Fomenta un cambio de mentalidad y cultura. Crea puentes entre personas en instituciones nacionales y extranjeras.	1. Identificar la alternativa de financiación más adecuada teniendo en cuenta el tamaño, ubicación y sector económico de la empresa, y al destino que se le va a dar a los recursos de Bancoldex. 2. Dirigirse al intermediario financiero de preferencia (bancos, compañías de financiamiento, leasing, cooperativas, fundaciones especializadas en microcrédito, fondos de empleados o cajas de compensación.) que cuente con cupo de crédito en Bancoldex y solicite el préstamo. Cada entidad financiera tiene sus propios requerimientos para tramitar la solicitud. 3. Radicar los respectivos documentos en la entidad financiera para la evaluación.
FONADE	Estructuración de proyectos	Brinda servicios de información financiera, estructuración financiera de proyectos y estructuración integral de proyectos.	Entregar a FONADE información completa del proyecto a estructurar, contar con recursos suficientes para cubrir costos de la consultoría a realizar, suscribir un convenio con FONADE y participar en los comités de seguimiento que se establezcan.
Fundación COOMEVA	Microcrédito de emprendimiento	Línea de crédito para apoyar la creación de empresas y unidades productivas empresariales para la generación de empleo en el país.	Presentación de plan de empresa, tener una antigüedad de la empresa de máximo de 24 meses y una antigüedad como asociado de COOMEVA de mínimo 90 días.
	Galardón COOMEVA	Contribuir al desarrollo de la gestión, orientar a las organizaciones para construir programas de mejora continua.	<p>Estar al día en obligaciones estatutarias y financieras con COOMEVA y sus empresas.</p> <p>Las empresas deben tener mínimo 24 meses de haberse creado.</p> <p>Diligenciar formato de inscripción.</p> <p>Diligenciar compromiso de participación.</p> <p>No estar incurso en interdicciones legales, antecedentes legales o sanciones ejecutoriadas por autoridades nacionales o internacionales.</p> <p>Elaborar un informe de postulación.</p>
Fundación BAVARIA	Destapa Futuro	Concurso para premiar ideas de negocio o fortalecer pequeñas empresas, con capital semilla no reembolsable.	<p>Ser colombiano o extranjero residente en el país, ser mayor de edad, tener cédula de ciudadanía o cédula de extranjería.</p> <p>Estar en territorio colombiano.</p> <p>Ser estudiante o egresado de una carrera profesional, técnica o tecnológica.</p> <p>Tener dedicación completa hacia el proyecto o empresa.</p>

Cuadro 4 (continuación)

			Que el proyecto o empresa no se encuentre en régimen de insolvencia, ni en proceso de liquidación, ni que figure en la lista Clinton ni en el Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.
Young Americas Business Trust (YABT)	TIC Américas	Brinda apoyo a jóvenes emprendedores en el desarrollo e implementación de negocios sostenibles. También de servicios de entrenamientos, mentorías y servicios de acompañamiento.	Los equipos (de máximo 10 integrantes) completan el documento conceptual de su proyecto, plan negocios del proyecto – el cual incluye el estudio de mercado, un prototipo de prueba, el sitio web del proyecto y un video promocional o presentación gráfica.
WAYRA	Convocatorias	Brinda apoyo técnico, administrativo, marketing, medios financieros y red de contactos. A proyectos seleccionados se les da apoyo financiero de entre 30.000 a 70.000 USD	La propuesta de emprendimiento no debe tener una antigüedad de más de 24 meses (desde el inicio de la actividad comercial).
			No debe haber recibido el equivalente en pesos de colombianos de 100.000 euros en forma previa o en simultáneo con la convocatoria.
			Mínimo uno de los miembros del equipo debe estar involucrado con el proyecto en tiempo completo
			En caso de tener constituida una sociedad, no debe tener un accionista que sea una empresa con facturación al equivalente en pesos colombianos de 5.000.000 de euros.
			Mayores de 18 años.
Cada solicitante debe registrarse y describir su propuesta en el website de Wayra, completando toda la información solicitada.			
ENDEAVOR	Red de mentores	Buscan acelerar y dar sostenibilidad al desarrollo de sus negocios, con el objeto de que se conviertan en empresas líderes en el mercado colombiano e internacional.	En la empresa busca: potencial de crecimiento y sostenibilidad, modelo de negocio replicable y escalable, innovación e impacto en el desarrollo económico y social del país.
	Red de aliados		En el emprendedor busca: un modelo a seguir, iniciativa emprendedora y ética y valores.
	Eventos de educación y networking		Intereses y necesidades del emprendedor y su empresa estén alineados con la filosofía y soluciones que Endeavor ofrece.
CAPITALIA COLOMBIA	Ángeles Inversionistas	Facilitan la toma de decisiones financieras, generan condiciones para una adecuada gerencia del valor y facilitan el acceso a recursos financieros para apalancar el nacimiento, desarrollo y expansión de una compañía.	Debe pertenecer a los sectores de: ciencias de la salud, biotécnica, medio ambiente, ingeniería aplicada, nuevos materiales TIC's, o tecnologías en alimentos.
	Capital Medellín		La compañía debe contar con productos y servicios que: tengan una ventaja competitiva única, permitan una rápida introducción en el mercado y con necesidad de inversión para expandirse
			Una clara estrategia de salida para los inversionistas en un periodo entre 4 y 6 años, esto es, la venta de la participación accionaria de los accionistas.

Cuadro 4 (continuación)

		Capital Medellín privilegia la inversión en proyectos y empresas que presenten las siguientes características: potencial de crecimiento, experiencia y conformación del equipo de trabajo, innovación en sus productos, servicios y modelos de negocio, rentabilidad esperada, trayectoria y competitividad
--	--	---

Cuadro 5: Montos aportado por las entidades.

Entidad	¿A quién ayuda?	Monto de recursos otorgados y/o otros servicios	Retorno a la entidad
SENA	Financia proyectos empresariales provenientes de aprendices, practicantes universitarios (que se encuentren en el último año de la carrera profesional) o profesionales que no superen dos años de haber recibido su primer título profesional.	El Fondo Emprender otorgará recursos hasta el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, así: 1. Si el plan de negocio genera hasta 3 empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ochenta (80) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV. 2. Si el plan de negocio genera hasta 5 empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ciento cincuenta (150) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV. 3. Si el plan de negocio genera 6 o más empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV.	-

Cuadro 5 (continuación)

COLCIENCIAS	Empresarios, universidades e investigadores, regiones.	Para los proyectos seleccionados, la cofinanciación pública no podrá exceder el 50% del valor total del proyecto. En todo caso, el valor a financiar con recursos de la Ley 344 de 1996, no podrá exceder los ciento seis millones de pesos (\$106.000.000.oo) por proyecto.	<p>La contrapartida aportada por el beneficiario tendrá aportes en dinero y en especie debidamente valorados. La sumatoria de la contrapartida en dinero y en especie será como mínimo el 50% del valor total del proyecto. El monto de la contrapartida en dinero corresponderá como mínimo al 5% del valor total del proyecto.</p> <p>En el desarrollo del proyecto, el aporte de contrapartida en dinero y especie deberá ser ejecutado proporcionalmente a los recursos entregados por COLCIENCIAS.</p>
INNPULSA COLOMBIA	Varía dependiendo de cada convocatoria y oferta creada por Innpulsa	Varía dependiendo de cada convocatoria y oferta creada por Innpulsa	Varía dependiendo de cada convocatoria y oferta creada por Innpulsa
BANCOLDEX	Microempresas de todos los sectores. No aplica para empresas exportadoras	Monto Máximo Hasta el 100% de la necesidad del crédito.	Plazo Hasta 10 años. Amortización Cuotas mensuales, trimestrales, semestrales iguales o al vencimiento. Periodo de gracia: hasta 3 años.
	Personas naturales y jurídicas consideradas microempresas	Activos Fijos Monto Máximo \$30.600.000	Plazo Hasta 5 años. Amortización Cuotas mensuales o trimestrales. Periodo de gracia: hasta 1 año

Cuadro 5 (continuación)

	Personas naturales y jurídicas, vinculadas a "Emprendedores Colombia", que sean actuales o potenciales exportadores directos o indirectos y cuyos proyectos cuenten con la aprobación del Ministerio, universitarios recién egresados y empresas constituidas del proyecto Emprendedores Colombia.	Monto Máximo Hasta el 80% del costo total del proyecto, sin que supere los \$50 millones de pesos o su equivalente en dólares.	Tasa Negociable con la entidad financiera. Plazo Hasta 5 años. Amortización cuota semestrales iguales. Periodo de gracia hasta 2 años.
FONADE	Proyectos de desarrollo	No financia, ni otorga con recursos propios, beneficios a proyectos del orden particular, pues sus líneas de negocio se han concentrado en la ejecución de proyectos del sector público.	Conocimiento de todo el proyecto
FUNDACION COOMEVA	Asociados o usuarios de la Cooperativa, que quieran crear empresas y generar nuevos empleos. En el caso de empresas ya creadas, dicho crédito podrá ser otorgado si las mismas no tienen más de seis meses de creadas, contados a partir del otorgamiento del acto de su constitución.	De 2.000.000 hasta 30.000.000	Plazo Hasta 72 meses. Amortización Periodo de gracia hasta de 12 meses (solo paga intereses). Garantías Fondo Nacional de Garantías.
FUNDACION BAVARIA	Todos los proyectos	Capacita anualmente, en el campo empresarial, a un número significativo de emprendedores de diferentes regiones del país, Para desarrollar sus ideas de negocio o fortalecer las pequeñas empresas. Posteriormente selecciona algunas de ellas e invierte un capital semilla, no reembolsable	-
YOUNG AMERICAS BUSINESS TRUST (TIC Americas)	Jóvenes emprendedores en el desarrollo e implementación de negocios sostenibles.	TIC Américas va más allá de la elaboración de un plan de negocio, incorporando fases "antes y después" de las finales, y que al mismo tiempo brinda oportunidades de en entrenamientos, mentirías y servicios de acompañamiento.	YABT y PepsiCo podrán tener la primera opción de cualquier aspecto del proyecto, como por ejemplo implementación, financiamiento, comunicación, etc. YABT y PepsiCo están autorizados para la libre utilización, reproducción y difusión de la descripción del proyecto siguiendo los objetivos de TIC Américas y Eco-Reto.

Cuadro 5 (continuación)

<p>WAYRA</p>	<p>Deben ser proyectos que impliquen nuevas ideas de negocio con un importante componente de innovación y uso de nuevas tecnologías, y que encajen preferentemente en alguna de las categorías definidas en las bases: Video, Servicios Cloud, Servicios financieros, Futurecommunications, Modelado de usuario, M2M, Seguridad, E-Health, Aplicaciones móviles y juegos, Red / Sistemas, Consumer Internet Services, Innovación social, E-commerce y Servicios de localización</p>	<p>Brinda apoyo técnico, administrativo, marketing, medios financieros y red de contactos. A proyectos seleccionados se les da apoyo financiero de entre 30.000 a 70.000 USD</p>	<p>WAYRA recibirá participación en el capital de tu sociedad, bien directamente o a través de una opción o cualquier otra forma de financiación que acordemos. Adicionalmente, WAYRA y las demás entidades de su grupo de empresas firmaran contigo acuerdos de derechos preferentes para la comercialización y/o adquisición de los productos, servicios y/o innovaciones registradas o registrables resultantes de tu compañía.</p>
<p>ENDEAVOR</p>	<p>Emprendedores de alto impacto.</p>	<p>Programa de mentoría, conformación del comité asesor, asesorías estratégicas, foros de emprendedores, exposición a medios y eventos de capacitación. Para los casos de Emprendedores Endeavor que requieren de inversión para potencializar el crecimiento, Endeavor apoya con el contacto a Fondos de Inversión y en el acompañamiento de estructuración y negociación.</p>	<p>Endeavor es una organización de y para los emprendedores, por lo tanto, hacer parte de la red debe existir un compromiso por parte de los emprendedores de retribuir financieramente a la organización para el apoyo de los futuros emprendedores.</p>
<p>CAPITALIA COLOMBIA</p>	<p>Podrán beneficiarse de los recursos y servicios: proyectos de creación de empresas y empresas de creciente relación con menos de cuatro años de constituidas.</p>	<p>El fondo Capital Medellín invertirá un promedio entre ochenta y doscientos millones de pesos por proyecto o empresa. En casos especiales, podrá invertirse una cifra mayor a criterio del Comité de Inversiones, sin que esto supere los cuatrocientos millones de pesos en una sola empresa o proyecto.</p>	<p>-</p>

En los cuadros comparativos se puede observar que en Colombia si existen varias fuentes de financiación para las etapas de Emprendedor naciente y Nuevo empresario bajo los mecanismos de capital semilla, convocatorias y concursos. Existen alternativas provenientes de entidades tanto públicas como privadas y hasta mixtas. Entre las entidades del estado encontramos al Sena, Colciencias, Bancoldex y Fonade, mientras que entre las privadas están la fundación Coomeva, fundación Bavaria, el programa internacional TIC Américas y la española Wayra.

Las organizaciones tienen diferentes condiciones de acceso al servicio prestado, sin embargo un común denominador es el interés en que los proyectos busquen ideas nuevas e innovación. Cabe decir que existen más entidades que ayudan en el emprendimiento pero con servicios de asesoría(s) mas no de financiamiento y por eso no fueron tenidas en cuenta en este estudio.

A pesar de las diferentes fuentes de financiación en Colombia la más opción más usadas son los recursos propios. Según el estudio de Capitalia Colombia llamado "INSTRUMENTOS DE LAS BOUTIQUES FINANCIERAS. Una aplicación a los procesos para la creación y el fortalecimiento de nuevas empresas"; los colombianos tienen una gran preferencia hacia la financiación informal en la creación de nuevas empresas, en vez de tener que pasar por un proceso de banca de inversión ya constituido²⁶.

Cuadro 6: Contactos

Entidad	Telefono(s)	Direccion	Correo	Página web
SENA (FONDO EMPRENDE R)	(571) 5940407 Exts. 60156, 60155 y 60153	Calle 57 No. 8-69, Bogotá - Colombia		http://www.fondoemprender.com/
COLCIENCIAS	PBX: (57+1) 6258480. Fax: (57+1) 6251788. Centro de Contacto: PBX 625 84 80, ext 2081 2118, 2415, 2117, 241 6, y 2250. Línea gratuita nacional: 018000 914446	Kr 7b Bis # 132-28, Bogotá - Colombia	contacto@colciencias.gov.co	http://www.colciencias.gov.co/
INNIMPULSA COLOMBIA	En Bogotá (57-1) 743 7939, en el resto del país 01 8000 180098	Calle 28 No. 13 A 15 Piso 37, Bogotá - Colombia	info@innpulsacolombia.com	http://www.innpulsacolombia.com/es

Cuadro 6 (continuación)

BANCOLDEX	Línea gratuita nacional - Multicontacto Bogotá: (57-1) 742 0281, resto del país: 01 8000 18 0710 Conmutador (57-1) 486 3000 Fax: (57-1) 286 2451 / (57-1) 286 0237	Calle 28 No. 13 A 15, pisos 37 al 42	contactenos@bancoldex.com	http://www.bancoldex.com
FONADE	Teléfono: 57(1)5940407 Línea Transparente: 57(1)01 8000 914 502	Calle 26 No 13 -19 Bogotá - Colombia	fonade@fonade.gov.co	http://www.fonade.gov.co
FUNDACION COOMEVA	Cali: 333 0000 Palmira: 273 3302 Medellín: 415 7700 Bogotá: 748 1515 Barranquilla: 361 9800 Pereira: 316 9300 Otras ciudades: 01 8000 950 123	Calle 5 # 69 - 03, local 35, piso 2 Centro Comercial Premier	fundacion@coomeva.com.co	http://fundacion.coomeva.com.co/
FUNDACION BAVARIA	Línea local Bogotá 275 55 05 Línea gratuita nacional 01 8000 526 555	Carrera 53A # 127 - 35	A través de la página web	www.bavaria.co
YOUNG AMERICAS BUSINESS TRUST (TIC Americas)	202 - 370 - 9756 (Washington - Estados Unidos de America)	F Street N.W, Washington , D.C - Estados Unidos de America	ticamericas@yabt.net	http://www.ticamericas.net/en/
WAYRA			A través de la pagina web de Wayra se hacen las consultas	http://co.wayra.org/es
ENDEAVOR	PBX (571) 3464242		info@endeavor.com.co	http://www.endeavor.org.co/
CAPITALIA COLOMBIA	(+57-4) 4446644	Cr. 46 56 - 11 Piso 11, Edificio Tecnoparque Medellín - Colombia	cristina.raigosa@capitaliacolombia.com	http://www.capitaliacolombia.com

²⁶ Instrumentos de las boutiques financieras. Una aplicación a los procesos para la creación y el fortalecimiento de las nuevas empresas [en línea] Medellín. Capitalia Colombia. Disponible en Internet:

http://www.capitaliacolombia.com/web/herramientas/libro_boutiques_financieras.pdf

7.3 Condiciones de acceso a la financiación

7.3.1 Exigencias de las entidades. Cada entidad de financiación es diferente de las demás, cada una tiene sus requisitos diferentes de acceso, diferentes servicios financieros y de acompañamiento y hasta apoyan diferentes proyectos. Por ejemplo Colciencias apoya a los proyectos relacionados con ciencias mientras que para participar en el Galardón Coomeva es obligatorio ser socio de la Fundación Coomeva. Los emprendedores también tienen diferencias y tienen sus propias expectativas de los servicios ofrecidos. Algunos quieren o necesitan solo la ayuda financiera mientras que otros buscan una asesoría o un servicio de acompañamiento aparte del capital semilla.

Es por esto que a continuación se presenta de manera general solo las condiciones más comunes puestas por las entidades ya mencionadas en el capítulo anterior (cada condición no aplica para todas las entidades). Las exigencias no son rigurosas ya que tienen la finalidad de facilitar los préstamos y/o ayudas a los emprendedores.

- Ser mayor de edad.
- Ser estudiante o egresado de educación superior
- La empresa no puede pasar de cierto tiempo de existencia.
- Desarrollar un plan de negocio bien estructurado
- Buscar innovación
- Diligenciar los respectivos formatos
- Mostrar que el proyecto tiene potencial de crecimiento.
- Estar al día en obligaciones estatutarias

Los emprendedores escogen la entidad financiera de acuerdo a la ayuda que estén buscando, no todos los emprendedores pueden acceder a todas las entidades ni todas las entidades pueden ayudar todos los proyectos de emprendimiento. Las razones de escogencia por parte de los emprendedores varían dependiendo de los beneficios obtenidos y de los requisitos exigidos por cada entidad. Entre los requisitos para acceder a los servicios ofrecidos por parte de las entidades encontramos por ejemplo; el nivel educativo, tamaño del proyecto, necesidades del negocio, necesidades del emprendedor etc. Cada emprendedor escoge su entidad financiera basándose en los requerimientos de esta y en los beneficios obtenidos. No existe una sola razón para escoger una fuente. A los emprendedores que están en la universidad puede servirle más el SENA mientras que un afiliado a Coomeva puede verse más beneficiado accediendo a un servicio de Microcrédito de Emprendimiento ofrecido por esa fundación.

La mejor fuente de financiación en una empresa naciente es la que más se acomode a las necesidades y expectativas del emprendedor. Si no se tiene los recursos propios, hay que estudiar los diferentes requisitos de cada entidad, además de los beneficios que obtendrán al acceder a los servicios prestados y escoger la mejor opción

7.3.2 Causas de rechazo. En las fuentes de información usadas en esta investigación no se encuentra información cuantificada ni suficiente para realizar gráficos o tablas de las causas de rechazo de las entidades crediticias, sin embargo si se puede llegar a unas conclusiones.

La causa de rechazo principal encontrada es la falta de cumplimiento con los requisitos exigidos por parte de las entidades de financiación mencionadas en la tabla 4 (pago. 36). En la banca tradicional son muy frecuentes los rechazos debido a la falta de garantías por parte de los emprendedores hacia los bancos. Hay que entender que el negocio del banco es prestar plata a un interés por lo tanto invertir en un negocio naciente el cual todavía no tiene clientes ni ahorros representa un gran riesgo que no están dispuestos a tomar.

A los nuevos empresarios colombianos les resulta bastante difícil acceder a la banca tradicional para financiar sus proyectos. Es decir, los sistemas de deudas ofrecidos por la banca tradicional resultan casi inaccesibles ya que pertenecen a la última etapa del financiamiento empresarial y no a las etapas de creación y crecimiento. Otro factor de relevancia es que muchas de las nuevas empresas son informales y por esta razón no logran acceder a fuentes de financiación formales.

El gobierno nacional fomenta alternativas para que los emprendedores logren acceder a los fondos de financiación por diferentes mecanismos y fuentes por medio de líneas de crédito, alternativas de capitalización, actividades de microcrédito, garantías a empresas, entre otras alternativas. A pesar de los esfuerzos del gobierno el problema persiste, los instrumentos de financiación para el emprendimiento se encuentran polarizados. Muchas empresas que necesitan recursos intermedios quedan por fuera de los sistemas de financiación debido a que los instrumentos de financiación se concentran en el fomento de microcréditos o se enfocan en los créditos comerciales de alto monto²⁷.

7.4 Paradigmas de los emprendedores en cuanto al financiamiento

Según Capitalia Colombia la cultura colombiana posee una serie de características que hacen que los ciudadanos tengan una percepción positiva acerca de la creación de nueva empresa. La ejecutiva de comercial de Bancoldex Carolina Bonilla cree que los emprendedores piensan que la plata para iniciar una actividad económica se puede conseguir fácilmente.

El emprendedor y funcionario de Bancoldex Andrés Mauricio Perafán considera que si existen diversas fuentes de financiación, el problema es que la gente en realidad no las conoce. Se piensa que las únicas entidades que ayudan el emprendimiento son los bancos y eso es completamente falso. Dicho de otra manera Perafán dice que los emprendedores piensan que las fuentes de financiación son muy pocas, que las únicas entidades que ayudan a las Mipymes son los bancos. Esto es un paradigma erróneo ya que si existen diversas instituciones que ayudan a las Mipymes.

Mauricio Sinisterra, Cofundador y Gerente General de Gavá Store, considera que en general los emprendedores colombianos no conocen las facilidades financieras que existen en el país. Tienen el paradigma de que la única ayuda para el emprendimiento son los bancos comerciales.

²⁷ Instrumentos de las boutiques financieras. Una aplicación a los procesos para la creación y el fortalecimiento de las nuevas empresas [en línea] Medellín. Capitalia Colombia. Disponible en Internet:

http://www.capitaliacolombia.com/web/herramientas/libro_boutiques_financieras.pdf

Tienen la acertada idea de que acceder a un crédito bancario es sumamente difícil debido a todas las exigencias y requerimientos por parte de los bancos²⁸.

Por otro lado también dice que los emprendedores en Cali tienden a creer que toda entidad crediticia exige mucho antes de realizar el préstamo o crédito, cuando en realidad muchas entidades no exigen muchos requisitos para ayudar a desarrollar los planes de negocio.

A pesar de que son limitadas las fuentes de financiación para empresas nacientes y nuevas empresas en Colombia, para los empresarios el no acceder a fuentes de financiación no es una limitante para crear empresa, pues ven como opción la utilización de recursos propios o los préstamos por parte de familiares o amigos.

²⁸ Instrumentos de las boutiques financieras. Una aplicación a los procesos para la creación y el fortalecimiento de las nuevas empresas [en línea] Medellín. Capitalia Colombia. Disponible en Internet:

http://www.capitaliacolombia.com/web/herramientas/libro_boutiques_financieras.pdf

8. CONCLUSIONES

En Colombia existen diferentes mecanismos de financiación y también entidades encargadas de ayudar con diferentes servicios a los emprendedores.

Cada entidad es diferente por lo tanto cada una tiene sus propios requisitos y exigencias, ayudan diferentes proyectos o emprendedores y también ayudan de diferentes maneras.

Las alternativas de financiación identificadas para el emprendimiento empresarial son las siguientes.

- Recursos propios
- Prestamos de familiares o amigos
- Subsidios
- Capital semilla
- Ángeles Inversionistas
- Concursos y convocatorias

La fuente de financiación más usada por los colombianos es el ahorro y los préstamos de personas conocidas. Existen diferentes razones para este fenómeno por parte de los emprendedores: los paradigmas que hay en cuanto a la financiación de una empresa, la falta de conocimiento de las diferentes entidades y de las etapas de financiación para el emprendimiento, la informalidad de los negocios pero por sobre todo por la facilidad y comodidad que brinda un préstamo de alguien conocido.

La banca comercial no es una fuente de financiación para las etapas tempranas del emprendimiento debido a que los bancos necesitan de muchas garantías para dar créditos, garantías que los emprendedores en estas primeras etapas no tienen.

Según funcionaria de Bancoldex, existe un paradigma muy fuerte entre los emprendedores y es que consideran que acceder a alguna ayuda financiera es muy difícil y que van a quedar endeudados. Es una creencia falsa ya que muchas veces el capital semilla es un capital no reembolsable. Los concursos y convocatorias ayudan de diferentes maneras a los proyectos ganadores sin pedirles dinero en retorno.

Debido a que todas las entidades son diferentes (con requisitos y líneas de ayuda diferentes) al igual que los emprendedores y sus proyectos, no se puede decir cuál es la mejor fuente financiera para las etapas tempranas de emprendimiento.

Algunos proyectos se van a ver más beneficiados con el Sena, por ejemplo, mientras que otros pueden encontrar mejores servicios en un concurso como el de la Fundación Bavaria. Tampoco se puede decir que existen mejores mecanismos de financiación que otros, varía dependiendo de cada emprendedor. Se podría decir que los ahorros es la mejor fuente pero hay que tener en cuenta que no todos tienen dinero ahorrado o que no tienen a nadie a quien acudir para solicitar un préstamo. Para un emprendedor sin ahorro y sin alguien de confianza para un préstamo no va a ser viable empezar su actividad económica con recursos propios, no tendría sentido.

Las causas de rechazo en las diferentes entidades existentes para el emprendimiento empresarial son por la falta de cumplimiento hacia los requisitos exigidos por cada organización. Los requisitos varían entre todas las fuentes, pues cada entidad tiene sus propios criterios de aceptación. En cuanto a los bancos, la causa más común de rechazo a créditos se debe a la falta de garantías por parte del emprendedor, sin embargo la banca comercial no es una fuente de financiación para las primeras etapas del emprendimiento sino para etapas más adelantadas.

9. RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones van dirigidas hacia los emprendedores que estén en las primeras etapas del emprendimiento empresarial, es decir, las empresas con máximo tres años y medio de vida:

- Identificar la fuente de financiación que se ajuste más a las condiciones de su empresa en términos de tiempo de existencia, tamaño y nivel de innovación.
- Acudir a créditos o microcréditos ofrecidos en la banca tradicional, en la medida que cuente con un tiempo de constitución y las condiciones exigidas por las respectivas entidades.
- Elaborar un plan de negocio claro, concreto y realista.
- Revisar los servicios ofrecidos por cada entidad financiera diferente y escoger la que más se ajuste a sus necesidades.
- Estudiar las diferentes alternativas de financiación (capital semilla, ahorros etc.) y elegir la que mejor se ajuste a sus condiciones.
- Buscar innovar en sus proyectos ya que las entidades buscan propuestas innovadoras.
- Hacer uso de las tecnologías y la información disponibles en internet.
- Tener persistencia y dedicación.

Los emprendedores pueden acceder a las ayudas financieras que existen en Colombia, la clave está en saber dónde presentarse.

BIBLIOGRAFÍA

CANTILLO E. Diana Carolina. Un país de Pymes [en línea]. En, El Espectador. 17, julio de 2011. Disponible en Internet:

<http://www.elespectador.com/noticias/economia/un-pais-de-pymes-articulo-285125>

Caracterización de fuentes de financiamiento para empresas culturales en el ámbito público [en línea]. Manizales. Universidad de Caldas y Universidad Nacional de Colombia. 2011. Disponible en Internet:

<http://culturayeconomia.org/wp-content/uploads/4.-IF-UCALDAS1.pdf>

Definición de emprendedor: identificando puntos en común en diferentes definiciones [en línea]. Guía de planificación financiera. Disponible en Internet:

<http://www.financialplanninginfoguide.com/definicion-de-emprendedor.html>

FERNANDEZ, Leonardo. Documentos de trabajo [en línea]. Buenos Aires. Universidad de Belgrado. 2005. Disponible en Internet:

http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/130_fernandez.pdf

Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) [en línea] Bogotá D.C. 2008. Disponible en Internet:

<http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf>

Guía empresarial, productos financieros y alternativas de financiación. España. Confederación AJE jóvenes empresarios.

Iberoamérica, una región de múltiples empresas. Bogotá D.C. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. 2012.

Instrumentos de las boutiques financieras. Una aplicación a los procesos para la creación y el fortalecimiento de las nuevas empresas [en línea] Medellín. Capitalia Colombia. Disponible en Internet:

http://www.capitaliacolombia.com/web/herramientas/libro_boutiques_financieras.pdf

La banca de relaciones y la financiación de las PYME: una revisión de la literatura [en línea]. Lisboa. Brasileña revista portuguesa de gestión. 2009. Disponible en Internet:

http://www.scielo.oces.mctes.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1645-44642009000100004&lang=pt

La financiación de nuevas empresas en Colombia [en línea]. Las experiencias y opiniones de una muestra de gerentes bancarios. Cuadernos de administración. 2006. Disponible en Internet:

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922006000200003&lang=pt

La financiación de nuevas empresas en Colombia [en línea]. Una mirada desde la demanda [en línea]. Bogotá D.C. Cuadernos de administración. 2011. Disponible en Internet:

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100010&lang=pt

La importancia de las Pyme en la economía [en línea]. Emprende Pyme. 2012. Disponible en Internet:

<http://www.emprendePyme.net/la-importancia-de-las-Pyme-en-la-economia.html>

La realidad de la Pyme colombiana [en línea]. Desafío para el desarrollo. Bogotá D.C. Fundes. 2003. Disponible en Internet:

<http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>

Las empresas del sector del comercio y los principales factores al incorporar deuda en su estructura de capital. Disponible en Internet:

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xv/docs/23.pdf>

Marco nacional para la política nacional de emprendimiento [en línea]. Revista Emprende. 2013. Disponible en Internet:

<http://www.revistamprende.com/component/k2/item/76-marco-legal-nacional-emprendimiento>

PEREIRA, Fernando. Reporte GEM Colombia 2011-2012. Santiago de Cali. Colombia Global Entrepreneurialship Monitor.

Preferencias dinámicas de financiación de las empresas españolas: nueva evidencia de la teoría de la jerarquía [en línea]. Murcia. Universidad de Murcia. Disponible en Internet:

<http://xiforofinanzas.ua.es/programa/trabajos/1046.pdf>

Programa de fortalecimiento legislativo [en línea]. Bogotá. Congreso de la Republica de Colombia. 2004. Disponible en Internet:

<http://www.secretariasenado.gov.co/estudiosARD/051%20VIABILIDAD%20PARA%20LA%20CREACION%20DEL%20FONDO%20NACIONAL%20PARA%20LA%85.pdf>

Pyme: Cantas son y donde están [en línea]. Bogotá D.C. El Tiempo. 1997. Disponible en Internet:

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-625491>

Sena. “Ley 905 de 2004”. Disponible en Internet:

http://www.sena.edu.co/NR/rdonlyres/8DCDB7D4-FABE-42DA-BD74-00F7C40AD9D0/0/Ley905_2004_MIPYMES.pdf

The Global Competitiveness. Report 2011-2012. [en línea]Columbia. World Economic Forum.2011. Disponible en Internet:

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-625491>

ANEXOS

Anexo A. Preguntas de entrevista

¿Qué alternativas de financiación existen en Colombia para el emprendimiento empresarial y que instrumentos aborda?

¿Cuáles son las principales fuentes de financiación usadas por los emprendedores en el momento de crear un negocio y cuales las razones de su escogencia?

¿Existen programas de acompañamiento en relación de estrategias de programas de financiación para emprendedores?

¿Qué paradigmas existen en el emprendedor sobre la financiación empresarial?

¿Existen instrumentos diseñados y ajustados de acuerdo a las necesidades y modelos de los negocios?

Anexo B. Ficha técnica de entrevista

Numero de entrevistas: 6

Fecha de entrevistas: De abril 1 a abril 30

Entrevistados:

Harold Pérez: Cofundador y Gerente de Comerciallantas

Andrés Per afán: Fundador del restaurante el Arca y funcionario de Bancoldex

Camilo Mejia: Gerente General Templado Bogotá S.A.S.

Mauricio Sinisterra: Cofundador y Gerente de Gavá Store

Carolina Bonilla: Funcionaria de Bancoldex

Pablo Calero: Gerente de cuenta banca empresarial de Bancolombia

Lugar de entrevistas: Oficina de los entrevistados en Santiago de Cali.

Entrevistas personalizadas.