

**EJECUCIÓN DE ASESORIA Y GESTIÓN COMERCIAL CON BASE EN LOS
LINEAMIENTOS DEL PLAN DE TRABAJO DE BANCÓLDEX PARA LOS AÑOS
2006 Y 2007**

JADE GISELLE GUERRERO VILLOTA

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2007**

**EJECUCIÓN DE ASESORIA Y GESTIÓN COMERCIAL CON BASE EN LOS
LINEAMIENTOS DEL PLAN DE TRABAJO DE BANCÓLDEX PARA LOS AÑOS
2006 Y 2007**

JADE GISELLE GUERRERO VILLOTA

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el Título de
PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.**

FABIO MEJIA
Profesional en comercio Internacional y Mercadeo
ASESOR:

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2007

Nota de aceptación

Firma del jurado

Firma del jurado

Pasto, 28 mayo de 2007

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres y a todas y cada una de las personas que amo.

RESUMEN

El presente informe contiene el desarrollo de las actividades realizadas en el marco de la pasantía denominada EJECUCIÓN DE ASESORIA Y GESTIÓN COMERCIAL CON BASE EN LOS LINEAMIENTOS DEL PLAN DE TRABAJO DE BANCÓLDEX PARA LOS AÑOS 2006 Y 2007, cuyo fin fue promover las líneas de crédito del banco, en ese orden de ideas, se hizo un estudio primario que permitió identificar las fuentes y usos de financiación de las micros y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto . Posteriormente en el contexto de la gestión regional y con base en los resultados que arrojó el estudio primario se realizaron labores de asesoría y orientación a las empresas del departamento de Nariño en procesos de financiación de las líneas de crédito Bancóldex y actividades de capacitación para dinamizar los proyectos de inversión de las empresas en pro de su productividad y competitividad, se realizaron capacitaciones operativas y comerciales a los intermediarios financieros sobre el manejo de las líneas de crédito de redescuento y se logro incrementar el volumen de colocaciones de recursos Bancóldex en el departamento.

ABSTRACT

This paper embraces the description of all the activities carried out during the internship named MANAGEMENT AND ASSESMENT WITHIN THE FRAMEWORK OF “BANCOLDEX” (COLOMBIAN EXPORTATIONS DEVELOPMENT BANK) FORSEEN FOR YEARS 2006 AND 2007 aiming to promote and broadcast in a more efficient way the institution’s line of credits to its users; in order to accomplish such as goal, a diagnosis assessment was first conducted which allowed to spot several funding sources as well as investment projects of the small and medium-sized business in San Juan de Pasto city – Nariño, Colombia. Consequently, based on the outputs provided by the assessment, various financing and commercial guidance processes were conducted, such processes comprised the promotion of the bank’s credit programs, training activities to empower the enterprises investment projects towards a better competitiveness and productivity, operative trainings to the representative BANCOLDEX local banks as regards the rediscount credit line among others; as a result the Bank’s stake placement volume increased in the department of Nariño.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	17
1. TITULO	19
1.1 TEMA	19
2. PROBLEMA	19
2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	19
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	20
2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	20
3. OBJETIVOS	21
3.1 OBJETIVO GENERAL	21
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	21
4. JUSTIFICACIÓN	22
5. MARCOS DE REFERENCIA	26
5.1 ANTECEDENTES	26
5.2 MARCO TEÓRICO	28
5.3 MARCO CONCEPTUAL	32
5.4 MARCO LEGAL	40
5.4.1 Normas generales	40
5.4.2 Normatividad para las empresas	41

5.4.3 Normatividad de comercio exterior	43
5.5 MARCO TEMPORAL	44
5.6 MARCO ESPACIAL	45
6. ASPECTOS METODOLÓGICOS	46
6.1 TIPO DE ESTUDIO	46
6.2 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	46
6.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	46
6.3.1 Fuentes Secundarias	46
6.3.2 Fuentes Primarias	47
6.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	48
6.4.1 Supuestos de análisis	48
6.4.1 Unidad de análisis	48
6.4.2 Supuestos de análisis	48
6.4.3 Técnica e instrumento	48
6.4.4 Muestreo	48
6.5 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN	50
7. ESTUDIO DE FUENTES Y USOS DE LOS CRÉDITOS BANCARIOS	50
7.1 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	50
7.2 CONCLUSIONES	62
7.3 RECOMENDACIONES	63
8. RESULTADO DE LA GESTIÓN REGIONAL	66
8.1 ACTIVIDADES CON EMPRESAS	67

8.1.1	Número total de empresas visitadas y su tamaño por nivel de activos	67
8.1.2	Empresas visitadas por sector económico	69
8.1.3	Lugar de asesoría	70
8.1.4	Tipo de asesoría	71
8.1.5	Tema de la reunión	72
8.2	ACTIVIDADES REALIZADAS	73
8.2.1	Conferencias	73
8.2.2	Eventos	74
8.2.3	Reuniones	75
8.2.4	Capacitaciones	76
8.2.5	Actividades financieras y empresariales	77
8.2.6	Labor con cámaras de comercio	78
8.2.6.1	Funcionarios con los cuales se trabajó frecuentemente	78
8.3	ACTIVIDADES CON INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	79
8.3.1	Perfil de los intermediarios financieros regionales	80
8.3.2	Intermediarios vigilados y no vigilados visitados	83
8.4	VOLUMEN DE COLOCACIÓN DE RECURSOS BANCÓLDEX	84
8.4.1	Intermediarios financieros más dinámicos	85
8.4.2	Líneas de crédito más utilizadas	86
9.	CONCLUSIONES	88
10.	RECOMENDACIONES	91
	BIBLIOGRAFÍA	92
	ANEXOS	95

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Modalidades de crédito de Bancóldex	34
Cuadro 2. Actividades desarrolladas	66
Cuadro 3. Clasificación de empresas Año 2006 y 2007	68
Cuadro 4. Empresas visitadas por sector económico	69
Cuadro 5. Número de conferencias realizadas	73
Cuadro 6. Eventos	74
Cuadro 7. Reuniones	75
Cuadro 8. Capacitaciones realizadas en la ciudad de Pasto	77
Cuadro 9. Actividades financieras y empresariales	77
Cuadro 10. Funcionarios con quienes se trabajo frecuentemente	79
Cuadro 11. Perfil de los intermediarios financieros	81
Cuadro 12. Intermediarios financieros vigilados y no vigilados	83

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Razones por las que solicito o no financiamiento	52
Tabla 2. Razones por las que se financió o no con particulares	54
Tabla 3. Razones para financiarse o no con Bancóldex	59
Tabla 4. Comparativo de desembolsos Bancóldex	85

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Grafica 1. Esquema del proceso de redescuento	33
Grafica 2. Nivel de activos de la empresa	51
Grafica 3. Solicitud de financiamiento por las empresas	52
Grafica 4. Financiamiento a través de particulares	53
Grafica 5. Entidades financieras utilizadas	55
Grafica 6. Necesidades cubiertas	56
Grafica 7. Conocimiento de los productos y servicios de Bancóldex	57
Grafica 8. Obtención de recursos Bancóldex	58
Grafica 9. Participación en eventos organizados por Bancóldex	59
Grafica 10. Eventos Bancóldex en los que participaron las empresas	60
Grafica 11. Temas para posibles capacitaciones y/o conferencias	61
Grafica 12. Interés en acceder a créditos Bancóldex	62
Grafica 13. Empresas asesoradas de acuerdo al tamaño	68
Grafica 14. Porcentaje de empresas asesoradas por sector	70
Grafica 15. Lugar de asesoría	71
Grafica 16. Tipo de asesoría	72
Grafica 17. Tema de la reunión	73
Grafica 18. Descripción Del programa de capacitación a Progresar	76
Grafica 19. Tipo de actividad	79
Grafica 20. Porcentaje de desembolsos por IF	86
Grafica 21. Líneas de crédito más utilizadas	87

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Formato de encuesta	92
Anexo B. Formatos Bancóldex	94
Anexo C. Formato de entrevista	95
Anexo D. Indicadores de gestión	97
Anexo E. Formato de información básica	98
Anexo F. Presupuesto	100
Anexo G. Cronograma	101

GLOSARIO

ACTIVOS FINANCIEROS: cualquier título de contenido patrimonial, crediticio o representativo de mercancías.

AMORTIZACIÓN: relaciones graduales de la deuda a través de pagos periódicos sobre el capital prestado. Recuperación de los fondos invertidos en un activo de una empresa.

BALANZA COMERCIAL: cuenta del sector externo expresada en USD dólares que mide las transacciones económicas de un país con el exterior.

BIENES DE CAPITAL: cualquier bien que se utiliza en un proceso productivo, permitiendo producir otros bienes, servicios o riquezas. Pueden ser máquinas, equipos.

BIEN DE CONSUMO: bien o servicio comprado y utilizado directamente por el usuario final, que no necesita de ninguna transformación productiva.

BIEN INTERMEDIO: bien que se utiliza para producir otros bienes (ejemplo: materias primas). Su uso determina si es un bien intermedio o de consumo.

BONO: son títulos que representan una parte de crédito constituido a cargo de una entidad emisora. Su plazo mínimo es de un año; en retorno de su inversión recibirá una tasa de interés que fija el emisor de acuerdo con las condiciones de mercado, al momento de realizar la colocación de los títulos. Por sus características estos títulos son considerados de renta fija. Además de los bonos ordinarios, existen en el mercado bonos de prenda y bonos de garantía general y específica y bonos convertibles en acciones.

CANON: valor pagado en forma periódica por el arrendamiento de un activo, durante la vida de un contrato de leasing.

CAPITAL DE TRABAJO: modalidad de crédito de Bancóldex que financia necesidades asociadas a costos y gastos operativos, de producción o comercialización de un bien o servicio

CAPITALIZACIÓN: reinversión o reaplicación de los resultados, utilidades o reservas, al patrimonio de la empresa. Ampliación del capital pagado mediante nuevas emisiones de acciones.

CAPITALIZACIÓN DE INTERESES: mecanismo mediante el cual, los intereses causados no pagados, entran a formar parte del capital de crédito, implicando que estos intereses incrementan el valor del capital del crédito

COBERTURA DE FINANCIACIÓN: es el porcentaje que se financia del valor total del proyecto.

CONSOLIDACIÓN DE PASIVOS: financia la recomposición de pasivos con el fin de reducir los costos financieros y aliviar problemas de flujo de caja.

CONTRATO: acuerdo de voluntades entre dos o más personas que se obligan a dar y hacer algunas cosas o realizaciones conjuntas.

COBRO: es la acción inmediata por la cual se pretende obtener la satisfacción de una obligación, cualquiera que fuese.

GARANTÍAS PERSONALES: son otorgadas por una persona distinta del deudor, que compromete todo su patrimonio en seguridad de una o más obligaciones del deudor (Ej.: fianza y aval).

GARANTÍAS REALES: son aquellas que engendran un derecho de carácter real en favor del beneficiario; confieren los derechos de persecución y preferencia (hipoteca).

INVERSIÓN FIJA: modalidad de crédito de Bancóldex que Financia la inversión en los activos fijos y diferidos necesarios para llevar a cabo el proceso de producción y/o comercialización de bienes y servicios. Comprende entre otros: inversiones en obras civiles o de adecuación, maquinaria y equipo, cultivos de mediano y tardío rendimiento, pie de cría, licencias y patentes, así como los gastos de sostenimiento durante el período improductivo y la compra de terrenos asociados a la ejecución del proyecto.

MATERIA PRIMA: productos agrícolas, forestales o minerales que han sufrido poca o ninguna transformación y que formarán.

PERIODO DE GRACIA A CAPITAL: modalidad en la que por cierto tiempo solo se pagan las cuotas reducidas equivalentes a los intereses causados, pero sin hacer amortización al capital, en consecuencia la deuda permanece constante.

PLAZO: es el tiempo total que se otorga para el pago de una obligación.

PRODUCTIVIDAD: para una unidad económica determinada, indicativo del uso y aprovechamiento, es decir, del rendimiento que se obtiene de cada factor de producción. Se mide mediante el cociente entre la cantidad total de producción de un bien o servicio y la cantidad de un determinado factor utilizado en su

producción. El grado de productividad se traduce en competitividad dentro del mercado; así, si la productividad conseguida es alta se ocupara una mejor posición que la de los competidores

INTRODUCCIÓN

La universidad de Nariño como ente educativo tiene el compromiso de aportar al progreso de la región, por eso, La implementación de la modalidad de pasantía como opción de grado confirma la proyección social que aporta el programa de Comercio Internacional y Mercadeo, que además, se constituye en una herramienta eficaz para la formación integral de los futuros profesionales de la carrera, porque permite que el conocimiento adquirido en distintos temas se conjugue con la experiencia en un escenario real en el espacio de trabajo, generando una visión más amplia y clara de la importancia de estos procesos al interior de una organización.

En la actualidad, el Banco de Desarrollo empresarial y de Comercio Exterior Bancóldex S.A. lidera el Programa de Prácticas Profesionales cuyo objeto es permitir al estudiante realizar un trabajo de nivel profesional aplicando los diferentes conocimientos adquiridos en la carrera en beneficio de su región, logrando tener una mayor cobertura entre los usuarios de recursos Bancóldex y a la vez de estrechar las relaciones entre la academia y la práctica.

La pasantía adelantada en Bancóldex S.A. le permite al estudiante interactuar y efectuar labores en pro de una formación académico - profesional de manera más idónea, acorde con las tendencias globales, además, le da la oportunidad de desarrollar mecanismos apropiados para que las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de la región mejoren su productividad y competitividad, facilitándoles el acceso a la información necesaria para aprovechar los beneficios ofrecidos por Bancóldex a través de sus líneas de crédito, igualmente le permite poner a disposición herramientas financieras, útiles, ágiles y oportunas para apoyar los procesos integrales de internacionalización de las empresas, ofreciendo la asesoría necesaria para la estructuración y negociación de las operaciones de comercio exterior directamente con las empresas exportadoras de la región, de acuerdo a sus necesidades permitiendo que estas aprovechen las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales y adquiriendo mayor experiencia en el manejo de los procesos de financiación.

Bancóldex conciente de los retos que deben enfrentar los empresarios ante el proceso de globalización, no solo ha generado mecanismos de financiación sino que también ha profundizado en la generación de valores agregados mediante el diseño y puesta en marcha de un robustecido plan de capacitaciones cuyo objetivo es preparar integralmente a las MIPYMES de las distintas regiones del país en las diferentes áreas organizacionales en temas como: Planeación, Gerencia y Estrategia, Mercados y Comercio Exterior y del Área Financiera, ofreciendo al empresario distintos instrumentos que le permitan mejorar la gestión de su

compañía y de esta forma contribuir a al incremento de sus niveles de competitividad y productividad.

Es por lo anterior que se necesita personas capacitadas, con los conocimientos pertinentes, para orientar a estas empresas en las diferentes tareas necesarias para la consecución de tales objetivos; Por eso es relevante la participación de los futuros profesionales de Comercio Internacional y Mercadeo en estos procesos a través de la vinculación en entidades de reconocida trayectoria como Bancóldex, que les permite realizar actividades acorde a su formación y además, convertirse en replicadores de estos conocimientos transformándolos en herramientas complementarias para incentivar el proceso de formación de los empresarios, validando así el esfuerzo de las personas y entes involucrados y convirtiendo a la Universidad de Nariño en Garante de los procesos en pro de la comunidad.

En este orden de ideas, el informe de pasantía se divide en cuatro apartes, en primera instancia y para el cumplimiento del primer objetivo específico del presente plan de trabajo, se realizara un estudio primario que permita identificar las fuentes y usos de los créditos bancarios que adquieren las MIPES de la ciudad de Pasto, éste se hará con el fin obtener información relevante que será la piedra angular para desarrollar una guía para el cumplimiento de los objetivos restantes, estableciendo cuales serán los cursos de acción para el desarrollo de las actividades de acuerdo a los lineamientos de Bancóldex. Posteriormente en el contexto de la gestión regional y con base en los resultados que arroje el estudio primario se realizará labores de asesoría y orientación a las empresas del departamento primordialmente de la ciudad de Pasto en procesos de financiación de las líneas de crédito Bancóldex, además, se realizaran actividades de capacitación a través de diferentes programas diseñados por Bancóldex para dinamizar los proyectos de inversión de las empresas que lleven al mejoramiento de su productividad y competitividad, teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de éstas. En tercera instancia y buscando mayor agilidad y articulación en los procesos de financiación se realizaran capacitaciones a los intermediarios financieros sobre el manejo operativo de las líneas de crédito de Bancóldex. El cumplimiento de los anteriores objetivos llevaran a la consecución del último objetivo específico que tiene como fundamento incrementar el volumen de colocaciones de recursos Bancóldex en el departamento de Nariño en un 30% en comparación al primer semestre de 2006.

1. TITULO

Ejecución de asesoría y gestión comercial con base en los lineamientos del plan de trabajo de Bancóldex para los años 2006 y 2007

1.1 TEMA

Acceso y oportunidad de crédito en la banca de segundo piso

2. PROBLEMA

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Actualmente, “las micro y pequeñas empresas del departamento de Nariño enfrentan dificultades de acceso al crédito”¹. Estas restricciones se deben porque en su mayoría los bancos comerciales utilizan prácticas que implican verificaciones de crédito para obtener información sobre el carácter del usuario, que incluye, además, de un análisis profundo para comprobar que tan sólida es la empresa, la solicitud de garantías que en varias ocasiones no poseen. Es por esto que muchas empresas encuentran que los sistemas informales son mucho más accesibles, aunque los creen inadecuados esencialmente por las altas tasas de interés.

La poca disponibilidad de líneas de crédito ofrecidas por los bancos comerciales, que sean apropiadas para cubrir las necesidades empresariales, así como el desconocimiento de las herramientas financieras que ofrece el gobierno a través de las líneas de crédito de la Banca de segundo piso y la mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez por parte de las empresas, llevan a éstas a depender demasiado de sus propios recursos y del financiamiento de los proveedores, tanto para el normal funcionamiento de su negocio como para los proyectos de expansión o reconversión.

La presencia de Bancóldex en el departamento de Nariño es relativamente reciente, la representación del Banco a través de ejecutivos comerciales se implemento por medio del programa de prácticas empresariales desde el segundo semestre de 2005, pero la gestión realizada por el anterior pasante no fue la mejor, razón por la cual, no se alcanzaron las metas esperadas, esto genero la falta de promoción de las líneas de crédito y por ende que los intermediarios financieros, sobre todo los Bancos comerciales todavía desconozcan los beneficios que obtienen por trabajar con recursos de redescuento y a su vez eviten ofrecer estos productos a los empresarios que se ven perjudicados al no ser sujetos de crédito o no recibir en los créditos aprobados condiciones mas favorables ocasionando graves desequilibrios patrimoniales y financieros en sus empresas.

Por lo anterior es primordial encontrar alternativas que permitan una relación Gana - Gana en la que los establecimientos financieros conozcan las oportunidades que tienen por intermediar en créditos Bancóldex; Beneficios que van desde la

¹ DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS. Informe de coyuntura económica de Nariño. Bogota. 2006. p.35.

posibilidad de Ampliar su portafolio de productos y servicios ofreciendo líneas de financiación que se pueden adecuar mucho más a las necesidades del empresario de la región, otorgar créditos a mediano y largo plazo, reducir el costo de fondeo, eliminar costos operativos del GAP, utilizar garantías del Fondo regional de Garantías, hasta lograr eficiencia operativa y ganar mas clientes, generando así el incremento de colocación de recursos Bancóldex y con base en esto lograr que las empresas puedan beneficiarse de los créditos de fomento, además, de los programas gratuitos de formación gerencial en los cuales se capacita al empresario en temas importantes para su desarrollo empresarial sobre todo en el área financiera, proporcionando herramientas para que las empresas puedan acceder a créditos para financiar sus necesidades y proyectos de inversión, enfrentando así una de las dificultades más grandes en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del departamento de Nariño, que es el acceso a recursos financieros para inversión en activos y capital de trabajo.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Como realizar asesoría y gestión comercial con base en los lineamientos del plan de trabajo de Bancóldex para los años 2006 y 2007?

2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo encontrar información actualizada de las MIPES que permitan establecer los criterios de decisión de las fuentes y usos de los créditos bancarios que además sirvan de referencia para estructurar la asesoría y gestión comercial?
- ¿Cómo maximizar las bondades de BANCOLDEX frente a las diferentes necesidades de financiación que una empresa puede requerir?
- ¿De qué manera se puede contribuir al mejoramiento de la productividad y la competitividad de los empresarios colombianos en el escenario de los servicios financieros?
- ¿Cómo confirmar, en el ejercicio de la pasantía, las expectativas de BANCOLDEX en función a las metas establecidas por la Entidad?

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL.

Ejecutar asesoría y gestión comercial con base en los lineamientos del plan de trabajo de Bancóldex para los años 2006 y 2007

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar un estudio primario que permita identificar las fuentes y usos de los créditos bancarios que adquieren las MIPES de la ciudad de Pasto
2. Asesorar y orientar a las empresas del departamento en procesos de financiación de las líneas de crédito Bancóldex
3. Realizar capacitación a los intermediarios financieros sobre el manejo operativo de las líneas de crédito de Bancóldex
4. Incrementar el volumen de colocaciones de recursos Bancóldex en el departamento de Nariño en un 30% en comparación al primer semestre de 2006

4. JUSTIFICACIÓN

Para ejecutar y desarrollar los objetivos del presente plan de trabajo se acudirá en lo pertinente a teorías de mercadeo, finanzas, banca y crédito y a la normatividad del comercio internacional analizados y/o asimilados durante la carrera sin dejar de lado la formulación y evaluación de proyectos, lo anterior con el fin de avanzar en la gestión propuesta de tal forma que el desarrollo de las actividades redunde en beneficios para las empresas de la región, logrando que estas se vuelvan más productivas y organizadas mediante la eliminación de obstáculos que impiden el acceso a crédito y permitiendo dinamizar los proyectos de inversión que llevan al mejoramiento de la competitividad.

Cada empresa posee particularidades financieras y comerciales que la hacen diferente de otras y por ende la asesoría prestada debe ir en función de sus necesidades y de ciertas características que la hacen única entre ellas:

- Tipo de empresa (persona natural o persona jurídica)
- Orientación de mercado (mercado nacional o mercado extranjero)
- Tamaño de la empresa (micro, pequeña, mediana, grande)
- Sector al que pertenece (agropecuario, transformación artesanal, transformación industrial (comercio, turismo, servicios) entre otros.

Es por lo anterior, que se necesita aplicar diversos conocimientos de diferentes áreas para prestar una asesoría eficiente y eficaz que satisfaga las necesidades

La pasantía a desarrollarse en el Banco de Desarrollo Empresarial y de Comercio Exterior Bancóldex S.A., es una gran oportunidad no solo para el futuro profesional de comercio internacional y mercadeo si no para las empresas, intermediarios financieros y para la universidad de Nariño.

Para el estudiante porque lo orienta para aplicar los conocimientos adquiridos y lo capacita para que desempeñe todas las labores propias, anexas o complementarias de su gestión de manera sobresaliente y en pro de una formación integral; para las empresas de la región porque les proporciona herramientas de financiación para ser más productivas y competitivas y les permite acceder a recursos con más beneficios entre los que se encuentran:

- Tasas de interés más competitivas respecto a las del mercado.
- Mejores condiciones de plazo
- Flexibilidad en la amortización de los créditos y periodicidad de pago de interés
- Facilidad en el trámite de la operación
- Instrumentos que facilitan el acceso a crédito de las MIPYMES

- exportadoras
- Financiar más destinos de inversión que aquellos que ofrece el mercado financiero mediante el diseño de líneas especiales de crédito acorde al tipo, ubicación y necesidades de la empresa.

Para el intermediario Financiero es benéfico acceder a recursos Bancóldex para mejorar su competitividad porque le permite:

- Ampliar su portafolio de productos y servicios
- Facilita el otorgamiento de créditos de mediano y largo plazo
- Reduce el costo de fondeo
- Elimina costos operativos del GAP (Gestión de Activos y Pasivos)
- Eficiencia operativa

A la Universidad de Nariño porque le permite ser uno de los actores principales de los procesos de desarrollo regional consolidándose como la entidad que lidera las actividades prácticas y de investigación en las áreas específicas en las cuales imparte conocimiento, por tanto, permitiéndole al futuro profesional proyectarse hacia su comunidad.

Finalmente al vincular estudiantes de comercio internacional y mercadeo, el Banco de Desarrollo Empresarial y de Comercio Exterior tiene la posibilidad de tener una mayor cobertura y aumentar los usuarios de recursos Bancóldex y avanzar en el cumplimiento de su visión de convertirse en el Banco de desarrollo de los empresarios colombianos.

Para el logro de los objetivos del actual plan de trabajo se contempla hacer uso de fuentes de información primaria como: las entrevistas que permiten conocer la situación desarrollar una asesoría acorde con las necesidades de las empresas del departamento y encuestas que serán aplicadas a las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto, para establecer cual es el destino de los recursos que se obtienen a través de créditos otorgados por los diferentes intermediarios financieros.

Se hará uso de fuentes secundarias internas que contengan datos o información valiosa para el proyecto como: registros de empresas usuarias de recursos BANCOLDEX, intermediarios financieros vigilados y no vigilados que fueron visitados por el pasante anterior, circulares vigentes de las líneas de crédito entre otras, adicionalmente se utilizara fuentes de información secundarias externas como: Bases de datos de empresas inscritas y afiliadas a la Cámaras de Comercio de los diferentes municipios del departamento, base de datos de los diferentes gremios y asociaciones (FENALCO, ACOPI) y demás entidades (dirección, teléfonos, sector productivo, número de empleados, Nivel de Activos etc.), que permitan identificar las empresas susceptibles de acceder a las líneas de crédito que ofrece Bancóldex

Se realizara convocatorias a las empresas teniendo en cuenta las bases de datos existentes por medio de correspondencia.

Inicialmente la pasantia estará dirigida a la visita y contacto con los intermediarios financieros vigilados (Bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras) y no vigilados(cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas multiactivas, ONGs, cajas de compensación familiar, entre otros) y con los gremios y entidades que apoyen a las empresas de la región; luego se continuará con visitas y asesoría a microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores que no fueron visitadas por los anteriores pasantes, asesorando y dando a conocer de manera especifica las líneas de financiación adecuadas a sus necesidades. Se realizará seguimiento oportuno a las empresas e intermediarios atendidos por el anterior pasante.

El pasante deberá permanecer por menos un día en las instalaciones de la Cámara de comercio de Pasto proporcionando asesoría a los empresarios que requieran información del Banco.

Los servicios de la presente pasantia deberán realizarse principalmente en la ciudad de Pasto, no obstante lo cual y atendiendo factores como la especialidad técnica y/o experiencia del pasante, las necesidades del Banco y de la región, el pasante se podrá trasladar y desarrollar su gestión en un lugar distinto del inicialmente pactado.

Procedimiento. Como mínimo en la semana se deberán realizar doce (12) actividades, en las que se incluye: Asesoría a las empresas en sus instalaciones o en la Cámara de Comercio, asesoría o capacitación operativa al personal de los Intermediarios Financieros, conferencias, ruedas financieras, eventos, Diplomado a Progresar, reuniones con gremios y entidades, estas actividades serán descritas en formatos proporcionados por el banco.

- Los respectivos formatos se enviaran a través del correo institucional del banco al mail del respectivo tutor a más tardar el primer día hábil de la semana siguiente con las visitas realizadas.
- Se llevara un estricto consecutivo de formatos tanto para intermediarios como para empresas.
- En cada envío se adjuntara tanto el reporte individual como los resúmenes, así como el Informe de otras actividades*. En la primera semana de cada mes se enviara al asesor de Bancóldex adicionalmente un consolidado mensual*.

* Diferentes a conferencias o asesorías y capacitaciones a empresas o intermediarios

* Resumen de la gestión de cada mes, especificando el tipo de actividad

Cada semana se realizarán como mínimo 12 actividades es decir que al finalizar la gestión se deberán realizar por lo menos 252 actividades que incluyen; visitas a empresas, asesoramiento de empresas en la Cámara de Comercio todas las semanas mientras dure la gestión en Bancóldex, atención y participación en ferias y eventos desarrollados en la región, organización de eventos diseñados por Bancóldex para mejorar la situación de las empresas de la región, capacitación a intermediarios financieros sobre las líneas de crédito que ofrece Bancóldex y apoyo en el asesoramiento conjunto a las empresas*, reuniones con entidades, gremios, organizaciones y conferencias sobre los productos y servicios que ofrece Bancóldex.

* Asesoramiento realizado a la empresa en compañía de un representante de la entidad financiera ante la cual se vaya a solicitar el crédito.

5. MARCOS DE REFERENCIA

5.1 ANTECEDENTES

Bancóldex es una sociedad de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento bancario y vinculado al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, no asimilada al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado. Es una entidad cuyo objeto social principal es el otorgamiento de crédito para financiar la actividad de comercio exterior con énfasis en exportaciones, así como financiar la industria nacional. Lo anterior se realiza básicamente bajo la modalidad de redescuento, es decir, a través de intermediarios financieros, quienes a su vez destinan o canalizan los recursos a terceros, beneficiarios finales de las operaciones, o a través de intermediarios no vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia, mediante la operación crediticia de segundo piso².

El Banco surge como mecanismo de promoción en sustitución del Fondo de Promoción de Exportaciones PROEXPO, el cual era administrado por el Banco de la República y cuya misión consistía en incrementar el comercio exterior del país y fortalecer su balanza de pagos mediante el fomento y diversificación de las exportaciones. Dentro las funciones del extinto PROEXPO, estaba aquella destinada a otorgar financiación al sector exportador colombiano, para lo cual se diseñaron líneas de crédito en moneda nacional orientadas a proveer recursos para satisfacer necesidades de capital de trabajo³, y se estableció el sistema de seguro de crédito a la exportación.

En el año de 1991, mediante la Ley 7^a expedida por el Congreso de la República, se ordenó la transformación PROEXPO en el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. - BANCÓLDEX, con el fin de realizar operaciones de financiamiento de las exportaciones colombianas. No obstante tener una participación estatal superior al noventa por ciento (90%) en su capital social; en cuanto a su régimen legal, la ley estableció que es aquél que se aplica a los establecimientos bancarios de carácter privado, según se observa en la Ley 7^a de 1991 y el Decreto 2505⁴ del mismo año, este último incorporado en virtud de la modificación introducida por la

² BANCÓLDEX. Redescuento y Desarrollo. Bogota. (febrero de 2002), Capítulo 2. Aspectos Jurídicos del Redescuento. 2.3.1. Elementos esenciales.

³ *Ibíd.*, Capítulo 1, Evolución Histórica del redescuento

⁴ Decreto 2505 del 5 de noviembre de 1991, "Por el cual se Transforma el Fondo de Promoción de Exportaciones en el Banco de Comercio Exterior, y se define su naturaleza jurídica, la organización y las funciones de éste.

Ley 795 de 2003, y como consecuencia del proceso de cesión parcial de activos, pasivos y contratos financieros con el Instituto de Fomento Industrial - IFI⁵, se amplió el objeto social del Banco a la realización de operaciones de redescuento para financiar la industria nacional (sobre todo a las mipymes). Dentro de las funciones asignadas a Bancóldex para el desarrollo de su objeto social, vale la pena destacar las siguientes:

- Realizar todos los actos y contratos autorizados a los establecimientos bancarios, en las monedas y en las condiciones que autoricen las leyes y demás regulaciones que le sean aplicables. En consecuencia, realizar operaciones de crédito, inclusive para financiar a los compradores de exportaciones colombianas, será parte del giro ordinario de sus negocios.
- Descontar créditos otorgados por otras instituciones financieras, o comprar cartera de las mismas, antes que hacer créditos directos, actuar como agente del Gobierno Nacional, y de otras entidades públicas, para celebrar y administrar contratos encaminados a proveerlos de recursos en moneda extranjera; para garantizarlos cuando sea del caso; y para administrar los recursos respectivos.

Cuando el banco obtenga para sí mismo recursos en moneda extranjera, podrá venderlos al Banco de la República a la tasa que esta entidad determine en la fecha en que se realice la operación y obtener la moneda de curso legal equivalente, otorgar avales y garantías, constituir o hacerse socio de entidades que ofrezcan seguros de crédito a las exportaciones; o contratar con ellas para que los presten; o financiar esas entidades, o a los usuarios de sus servicios, o cualquier combinación de estas funciones, en las condiciones que determine el mercado. Al respecto, el banco optó por hacerse partícipe en el capital social de Segurexpo de Colombia S.A., aseguradora que administra la cobertura de riesgos políticos y extraordinarios, en los términos de los Decretos 2569 de 1993 y 1649 de 1994.

Dentro de los servicios financieros que presta Bancóldex, figuran las distintas líneas de crédito que ofrece a sus clientes, destinadas a financiar capital de trabajo, la adquisición de activos fijos, la creación, adquisición y capitalización de empresas y la consolidación de pasivos, entre otras; así mismo, cuenta con líneas de crédito para promover la adquisición de bienes y servicios de origen colombiano en el exterior, como son el crédito postembarque proveedor, línea de crédito comprador y servicios de operación bancaria para consolidar transacciones comerciales de comercio exterior a través de bancos con cupos directos o que

⁵ Hacía parte de las entidades con regímenes especiales, cuyo objeto social consistía en promover la fundación de nuevas empresas, colaborar en el establecimiento de las de iniciativa particular y pública, y contribuir al desarrollo y reorganización de las ya existentes, a través de las operaciones de redescuento.

cuenten con calificación de riesgo "Grado de Inversión"* , como son la emisión, confirmación o aviso de cartas de crédito, gestión y negociación de cobranzas documentarias, descuento de documentos, entre otros. Bancóldex deriva su fortaleza como institución, no sólo de la envergadura de su patrimonio, sino de los servicios que puede prestar en un contexto de grupo financiero, a través de las diferentes sociedades en que tiene participación accionaria, especialmente sus filiales. Así las cosas, participa como socio en diferentes entidades financieras, tales como la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. – Fiducoldex, Leasing Bancóldex S.A. Compañía de Financiamiento Comercial, Segurexpo de Colombia S.A. y el Fondo Nacional de Garantías S.A. – FNG. Esta alianza permite acometer múltiples actividades para satisfacer un amplio espectro de necesidades financieras de los empresarios y exportadores colombianos.

Cabe destacar que Bancóldex ha desarrollado esquemas que permiten que los créditos de fomento que otorga cubran las necesidades de las empresas de todo el país. En ese orden de ideas, el Banco diseño un programa de practicas empresariales para que los estudiantes de educación superior de últimos semestres o egresados de carreras afines a las funciones del banco, puedan desempeñarse como ejecutivos comerciales del mismo; este programa se ha implementado en Risaralda, Santander, Tolima, Meta y Nariño, este ultimo es el mas reciente desde el segundo semestre de 2005. La gestión desarrollada por el anterior pasante no cumplió con las expectativas, generando descontento al interior de la organización puesto que no alcanzo las metas propuestas, debido a esto el banco considero la posibilidad de sacar del programa a los pasantes del departamento de Nariño e implementarlo en otra región, en ese orden de ideas, los directivos decidieron después de analizar la situación, realizar una nueva convocatoria en la que se eligió el nuevo pasante que ejecutara el Plan de Trabajo articulado por Bancóldex para los años 2006 y 2007.

5.2 MARCO TEÓRICO

Es de vital Importancia conocer la forma en que los sistemas financieros de los países afectan la productividad y competitividad de las empresas y a su vez el papel fundamental que tiene la política monetaria en estos sistemas. Según el mecanismo de transmisión del crédito bancario, la autoridad monetaria puede afectar la oferta de créditos del sector bancario y, por lo tanto, las empresas que dependen de los bancos para financiar sus proyectos de inversión serán afectadas.

* Bancos calificados internacionalmente por agencias especializadas tales como Standard and Poors, Moodys, Duff & Phelps, entre otras, automáticamente tienen acceso a Bancóldex, con un plazo de 5 años. De no disponer de esa calificación, si ofrecen como respaldo del crédito autorizaciones de reembolso emitidas por bancos a favor de Bancóldex, también tienen acceso; de lo contrario, deberán enviar la información requerida por Bancóldex para evaluar la posibilidad de asignarle cupo.

Juan Sebastián Maya dice que “Diferentes autores han tratado de verificar empíricamente la existencia de los Mecanismos de transmisión en Colombia, entre los cuales se destacan los trabajos de Echeverry (1994), Vargas (1995), Echeverry y Salazar (1999) y Restrepo (1999)”⁶. Estos trabajos, encuentran evidencias sobre la existencia del canal del dinero y como afecta este el desarrollo de las empresas, así como también la importancia del crédito como un mecanismo por medio del cual se transmite la política monetaria.

El canal del dinero o efecto liquidez. Uno de los mecanismos de transmisión de la política monetaria más conocidos y aceptados es el canal del dinero o efecto liquidez, dado que, en el modelo Keynesiano, el canal del dinero o efecto liquidez representa el principal mecanismo de transmisión de la política monetaria.

En este mecanismo existen dos etapas por medio de las cuales las decisiones de la autoridad monetaria afectan la economía. En la primera, “una expansión (contracción) monetaria genera un desequilibrio en los saldos reales del público que conduce a que los individuos intenten reducir (aumentar) su tenencia de dinero comprando (vendiendo) activos financieros”⁷, alterando así el precio y los rendimientos de los activos financieros. “La segunda etapa del proceso de transmisión ocurre cuando la variación de los tipos de interés reales afecta las decisiones de inversión y de consumo, lo cual se traduce en variaciones de la demanda agregada y de la producción”⁸.

El funcionamiento del canal del dinero requiere que los desequilibrios en las carteras de los individuos alteren significativamente las tasas de interés y, que la demanda reaccione al cambio en las tasas de interés. Si alguna de estas condiciones no se cumple no existe relación alguna entre las decisiones de la autoridad monetaria y el comportamiento de la producción.

El canal del crédito bancario. Según el canal del crédito bancario, la autoridad monetaria puede afectar el nivel de producción no sólo debido a su impacto en el tipo de interés real (canal del dinero), sino también debido a su impacto en la oferta de créditos intermediados. El canal del crédito bancario opera de la siguiente manera: “una contracción (expansión) monetaria aumenta (disminuye) el tipo de interés real, lo cual disminuye (aumenta) la demanda agregada y la producción”⁹. Sin embargo la política monetaria puede tener efectos adicionales si hace que los bancos alteren su oferta de créditos. En el caso de la contracción

⁶ MAYA, Juan Sebastián. El mecanismo de transmisión del crédito en Colombia. Bogotá, 2005. pag. 2.

⁷ *Ibid.*, pág. 5. En esta sección el autor sigue de cerca los trabajos de Kashyap y Stein (1994) y Mishkin (1995).

⁸ *Ibid.*, pág. 6.

⁹ *Ibid.*, pág. 7.

(expansión) monetaria los bancos pueden disminuir (aumentar) su oferta de créditos, lo cuál aumenta (disminuye) el precio relativo de los préstamos sobre otras fuentes de financiación. Entonces, aquellas empresas que dependen de los préstamos bancarios deberán alterar su gasto de inversión.

El canal extendido del crédito. El canal del crédito bancario no es el único canal de transmisión que hace énfasis en el papel del crédito. Existe otro mecanismo, el canal extendido del crédito, según el cual, son las asimetrías de la información las que permiten que la autoridad monetaria pueda afectar el desempeño real de la economía.

“El canal extendido del crédito surge debido a asimetrías de la información entre prestamistas y prestatarios que da origen a una prima en el costo de todas las fuentes de financiamiento externo sobre el costo de los recursos internos”¹⁰. Esta prima compensa a los prestamistas por los costos incurridos en la evaluación de los proyectos, por el monitoreo de los prestatarios y por el esfuerzo de mejorar los resultados.

La asimetría de la información entre prestatarios y prestamistas produce un riesgo moral dado que es más probable que ante una situación adversa el prestatario incumpla su deuda externa antes que su deuda interna. La existencia de este riesgo moral eleva el costo de los recursos externos. La prima de los recursos externos varía con el nivel de préstamos, ya que una mayor deuda intensifica el problema del riesgo moral, y con la tasa de interés libre de riesgo, en parte debido a que los aumentos en la tasa disminuyen el valor presente del colateral de los prestatarios y por lo tanto, aumenta el riesgo moral. La dependencia de la prima con la tasa de interés libre de riesgo implica que las imperfecciones en el mercado de crédito amplifican las perturbaciones monetarias, lo cual es la esencia del canal ampliado del crédito.

“Bajo el mecanismo extendido del crédito, el costo del financiamiento externo relativo al financiamiento interno aumenta luego de una contracción monetaria. Este aumento en los costos relativos de la financiación reduce la inversión, en especial la de las empresas que enfrentan imperfecciones significativas en el mercado de capitales”¹¹.

Muchas investigaciones recientes sugieren que la prima del financiamiento externo es mayor para las pequeñas empresas. Esta prima refleja la severidad de la asimetría de la información entre las empresas pequeñas y sus oferentes de crédito; las pequeñas empresas tienen poco o ningún acceso al mercado de

¹⁰ MAYA, Juan Sebastián. El mecanismo de transmisión del crédito en Colombia. Bogotá, 2005. pág. 8

¹¹ *Ibid.*, pág. 11.

capitales y dependen de los créditos bancarios, de las compañías de financiamiento y otros intermediarios para financiar sus proyectos de inversión. Por el contrario, las empresas grandes generalmente pueden presentar su historia y así reducir el problema de la asimetría de la información y, por lo tanto, pueden disfrutar de un acceso relativamente libre al mercado de capitales y al de la deuda intermediada.

El racionamiento del crédito. Existe otra corriente importante en la literatura económica que analiza la incidencia del crédito del sector financiero en la economía, conocida como *credit crunch* o racionamiento del crédito. Según, “Freixas y Rochet (1997), existe racionamiento del crédito siempre que la demanda de crédito de un prestatario se deniega, aun cuando esté dispuesto a pagar todos los elementos del contrato de préstamo, relacionados o no con el precio (como, por ejemplo, la garantía exigida)”¹². En este contexto, es posible que las curvas de demanda y de oferta de crédito no se corten, y, por lo tanto, hay que diseñar un nuevo concepto de equilibrio de mercado (menos exigente que la condición habitual de equilibrio de mercado) para describir el resultado de un mercado competitivo de crédito.

La principal ventaja planteada por la teoría del *credit crunch* “es que permite identificar si los problemas relacionados con la escasez del crédito, en un momento dado del tiempo, son ocasionados por factores de demanda o de oferta. Esto es de especial interés para la formulación de políticas económicas”¹³, pues, en el caso de ser un problema de oferta, las acciones de política deben ser de carácter estructural, como, por ejemplo, cambiar la regulación del sistema bancario o fortalecer la solidez del sistema financiero.

El enfoque más utilizado en la literatura sobre el *credit crunch* es el de los modelos de equilibrio general, o parcial, pues, de esta forma, superan el problema de identificación que permite distinguir los factores asociados con la demanda y la oferta de crédito.

Dado que las teorías sobre el canal del crédito presentadas anteriormente no consideran en el análisis los problemas que pueden surgir en el mercado de crédito debido a factores de demanda, la teoría del racionamiento del crédito, en muchos casos, permite tener una visión más amplia sobre la evolución del mercado de crédito.

¹² MAYA, Juan Sebastián. El mecanismo de transmisión del crédito en Colombia. Bogotá, 2005. p. 15

¹³ TENJO GALARZA Fernando y López Enciso Enrique. Burbuja y estancamiento del crédito en Colombia. Bogotá: Banco de la Republica, 2000, p.5.

5.3 MARCO CONCEPTUAL

A continuación se presentan algunos conceptos básicos que servirán como base para la comprensión del presente plan de trabajo.

Aceptación bancaria: operación comercial mediante la cual el vendedor o beneficiario, ve garantizada su transacción comercial por una entidad financiera (aceptante), el pago de una letra de cambio girada por el comprador para pagarlas mercancías adquiridas. La entidad financiera se compromete a pagar la letra a su vencimiento. En la operación referida se originan letras de cambio giradas por un comprador de mercancías o bienes muebles a favor del vendedor de los mismos. Estas letras se convierten en letra, comprador o importador, solicita el banco, corporación financiera, corporación de ahorro y vivienda o compañía de financiamiento comercial que acepte la responsabilidad principal por el pago oportuno de la misma. El plazo máximo de estos papeles es de 360 días.

Activos fijos: activos que se presumen de naturaleza permanente porque se requieren para realizar las actividades normales de una empresa y que no serán vendidos en el corto plazo. Relaciones graduales de la deuda a través de pagos periódicos sobre el capital prestado. Recuperación de los fondos invertidos en un activo de una empresa.

Apalancamiento: uso de recursos ajenos. “Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio. Consiste en utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio”¹⁴. Se mide como la relación entre deuda a largo plazo más capital

Banca de redescuento: entidades de redescuento, más conocidas como banca de segundo piso, cuyo objeto social primario es el otorgamiento de crédito, bajo la modalidad de redescuento, es decir, a través de un intermediario financiero que atiende directamente a quien toma el préstamo. La existencia de los bancos de segundo piso da a través de un largo proceso, que se precipita a comienzos de la década de los años noventa al promulgarse una nueva Constitución y, por este camino, ser formalizada la independencia del banco de la república. Con el fin de fortalecer dicha independencia, se estimó que el emisor debería dejar a un lado su papel de árbitro de los recursos del crédito. En Colombia existen bancos de segundo piso como; FINAGRO, FONADE, FINDETER y BANCOLDEX.

Bancóldex opera en Colombia, como un establecimiento de crédito bancario que opera como un banco de redescuento, cuyo objeto principal es el de financiar las

¹⁴ Superintendencia Bancaria (hoy Superintendencia Financiera de Colombia). Circular Básica Jurídica 07 de 1996 Título II, Capítulo Segundo, numeral 1.6

necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos o empresas viables de todos los tamaños y todos los sectores de la economía colombiana a excepción del agropecuario. Ofreciendo productos y servicios financieros tanto a las empresas relacionadas con el comercio exterior colombiano como a aquellas dedicadas al mercado nacional. En el exterior ofrece, por conducto de bancos previamente calificados, financiación para el importador de bienes y servicios colombianos y actúa como instrumento financiero del estado colombiano para respaldar el Plan Estratégico Exportador.

Grafica 1. Esquema del proceso de redescuento



Fuente: www.bancoldex.com

Carta de crédito (L/C): es un contrato bancario mediante el cual, por instrucciones del cliente, el banco se compromete directamente o por intermedio de un banco corresponsal a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero, aceptar o negociar letras de cambio giradas por el beneficiario contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos. Pudiendo ser según su naturaleza Revocable cuando el crédito puede ser cancelado o modificado por el banco emisor en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario, Irrevocable cuando el crédito NO puede ser modificado o cancelado por el banco emisor sin previo consentimiento del beneficiario.

Según su compromiso puede ser; Confirmada cuando constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos se encuentren en estricto orden de acuerdo con lo estipulado por el crédito y Avisada cuando se constituye para el banco avisador un cuidado razonable en verificar que los documentos estén de acuerdo con las condiciones del crédito además, se clasifica también, de acuerdo a las condiciones de pago puede ser a la vista cuando se hace el pago contra entrega de documentos de exportación, de aceptación por medio de una letra por un período inferior o igual a 180 días, de pago diferido que se aplica para pagos mayores (o menores) de 180

días. Exige carta de compromiso y Negociada: se aplica para L/C recibidas a través de otros intermediarios financieros.

Crédito Bancario: es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El Crédito bancario es una de las maneras mas utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente. Por su parte Bancóldex ofrece un sistema de financiamiento integral cubre las necesidades de las empresas que va desde el aprovisionamiento de materia prima, hasta la comercialización de los bienes y servicios en el exterior. En ese orden de ideas Bancóldex maneja 3 modalidades de crédito teniendo en cuenta el tipo de usuario y el tipo de crédito.

Crédito de Redescuento: otorgados a empresas utilizando la red de intermediarios financieros (Bancos, Corporaciones Financieras, Compañías de Financiamiento Comercial, Cooperativas, Cajas de Compensación Familiar, Ong's). En esta modalidad Bancóldex maneja líneas de crédito con condiciones favorables ofreciendo plazos mas amplios, tasas de interés mas competitivas, periodos de gracia y flexibilidad en cuanto a la periodicidad en el pago de intereses y amortización de capital.

Bancóldex en el mercado nacional trabaja con líneas de crédito tradicional y cupos especiales de crédito, estos últimos diseñados por convenios suscritos con entidades del orden nacional e internacional, que buscan satisfacer las necesidades de todas las empresas.

Cuadro 1. Modalidades de crédito de Bancóldex

Modalidades	Promueve	Características
Modalidades tradicionales	Capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Mejores condiciones que las de recurso propio para los clientes. • Para cualquier tamaño de empresa. • Para cualquier necesidad de crédito • Sin límite en monto a desembolsar.
	Inversión fija	
	Leasing	
	Consolidación de pasivos	
	Creación, adquisición, capitalización de empresas	
Cupos especiales	Regionales (Bogotá, Risaralda, Cundinamarca, Volcán Galeras, Dosquebradas, Putumayo, Cali)	<ul style="list-style-type: none"> • Mejores condiciones que las de líneas estándar Bancóldex. • Limitados en: <ul style="list-style-type: none"> - Monto disponible por empresa. - Tiempo de vigencia del cupo. - Beneficiarios que pueden acceder a los recursos. - Destinos que se pueden financiar.
	Tamaño (AECI, Mecanismo de apoyo Mipymes)	
	Destino (Colciencias, a Progresar)	
	Condiciones particulares (Tasa fija, ATPDEA)	

Fuente: Bancóldex

- Crédito Directo: otorgado a los Intermediarios Financieros que tengan cupo con Bancóldex y requieran financiación para colocar estos recursos a través de leasing de crédito propias de estos.

- Descuento de Documentos: Bancóldex maneja diferentes servicios para cerrar exitosamente transacciones comerciales, tales como, confirmación o avisos de

cartas de crédito de exportación gestión y negociación de cobranzas documentarias, confirmación de garantías Bancarias, gestión de ordenes de pago.

Ofrece en operación bancaria internacional la compra de títulos valores (Cartas de crédito, letras avaladas, pagares, entre otros) Provenientes de una operación de exportación.

Cobranza: es la tramitación de documentos por los bancos, de acuerdo con las instrucciones recibidas con el fin de obtener el pago y/o la aceptación, entregar documentos contra pago y/o aceptación, y entregar documentos según otros términos y condiciones. La cobranza puede ser Documentaria: Documentos financieros acompañados de documentos comerciales y Documentos comerciales no acompañados de documentos financieros.

Compromisos de exportación: porcentaje sobre el valor del crédito otorgado que se utiliza para determinar el valor de las exportaciones y/o facturaciones que la empresa deberá demostrar por el uso de los recursos de crédito, bajo la modalidad de Capital de trabajo.

Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI: instrumento de integración creado con el fin de facilitar el sistema de pagos entre los países miembros y promover el comercio intrarregional. Bajo el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos se tramitan y compensan los pagos internacionales originados en operaciones de comercio entre los países de los bancos centrales miembros, de bienes originarios y de servicios realizados por residentes de estos países. Al final de cada cuatrimestre (período de compensación) sólo se paga o se recibe, según resulte deficitario o superavitario, el saldo total del banco central de cada país con los demás.

Descuento de documentos: es la operación comercial mediante la cual el tomador de un documento de pago (letra avalada, pagaré avalado, aceptación bancaria, carta de crédito de pago diferido, etc.), hace efectivo su cobro antes de su vencimiento, presentándolo ante una entidad financiera que le abonará el monto, reteniéndole los intereses que se devengarían desde el momento del pago hasta la fecha de su vencimiento.

D.T.F.: es la tasa de interés promedio de captación en Colombia de las tasas de interés para los depósitos a termino fijo en los últimos 90 días, de parte de los bancos comerciales, Bancos de segundo piso , corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial y corporaciones de ahorro y vivienda, la cual se utiliza como tasa de referencia. Es calculada por el Banco de la República con la información provista por la Superintendencia Financiera hasta el día anterior y tiene vigencia de una semana.

Empresas dedicadas al Mercado Nacional: micros, pequeñas medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos, cuya producción o servicio se destine exclusivamente al mercado local.

Empresas vinculadas al sector exportador colombiano: micros, pequeñas medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos que desarrollen o proyecten llevar actividades como:

- Exportadores directos: empresas dedicadas a producir y vender directamente bienes y servicios en el mercado externo o aquellas que comercialicen productos y/o servicios en el exterior.
- Exportadores Indirectos: empresas proveedoras de servicios de materias primas, insumos o bienes utilizados en la Fabricación y comercialización de productos o servicios de exportación, así como las empresas de servicios que contribuyan a la realización de los procesos de exportación.
- De igual forma son beneficiarios los patrimonios autónomos constituidos por las empresas mencionadas anteriormente, así como los socios y accionistas de las mismas, cuando los recursos que se desembolsen se destinen a realizar inversiones en dichas empresas.

En el exterior:

- Compradores de productos y servicios colombianos y las empresas que sean subsidiarias o sucursales de empresas exportadoras a con domicilio en Colombia.
- Las empresas que actúen como proveedoras de insumos o materias primas que se incorporen posteriormente en bienes que se exporten desde Colombia o las que presten servicios que contribuyan al sector exportador colombiano.
- Las empresas que realicen inversiones en Colombia orientadas a fomentar el desarrollo de actividades vinculadas con el comercio exterior colombiano cuando requieran financiar, cuando requieran financiar mediante la modalidad de creación, adquisición y capitalización de empresas, sus aportes de capital.
- Los Bancos que financien a compradores de bienes y/o servicios colombianos

Garantías: son en esencia un contrato accesorio, cuyo objeto es asegurar el cumplimiento de una obligación principal. Su subsistencia, por tanto, está ligada a la existencia de la principal. Para el caso específico del crédito, lo que se busca con la garantía es amparar la obligación del deudor de cumplir con el pago del préstamo que se le ha otorgado, disminuyendo de esta forma el riesgo de un eventual incumplimiento. Por tanto, la función de la garantía es asegurar al

acreedor el riesgo implícito en el crédito, es decir, la contingencia de que se produzcan pérdidas como consecuencia del deterioro de la calidad del préstamo que haya otorgado. Ese amparo en ningún momento debe confundirse con la obligación principal de pago, es decir, la garantía debe restringirse a su función de amparar el cumplimiento de la obligación independientemente de ella y sólo en caso de incumplimiento y, como última alternativa, servir como fuente de pago.

- Garantías Personales: este tipo de garantía se refiere a la obligación que adquiere un tercero o garante de cancelar la obligación del deudor en el evento de que este incumpla al acreedor. Las garantías personales más representativas, son la fianza, la solidaridad, y el aval.

- Garantías reales: son las que afectan un bien determinado otorgando los derechos de preferencia y de persecución al acreedor. En estas garantías la posibilidad de cobro se vincula con la precisa y correcta individualización del bien. “Las garantías reales pueden ser constituidas por el mismo deudor o por un tercero, exigiéndose en todos los casos que se trate del propietario del bien”¹⁵. Como ya se dijo, estas garantías otorgan un privilegio de cobro al acreedor, aún en el caso de concordato o liquidación obligatoria del propietario del bien dado en garantía. De ahí su importancia para el acreedor para la seguridad de sus acreencias una garantía real es la hipoteca; Que es un contrato accesorio que consiste en constituir un gravamen a la propiedad que se tiene sobre un inmueble, nave o aeronave, en virtud del cual el inmueble, nave o aeronave queda afectado al pago de una obligación. Es decir, si no se cumple con la obligación, se pagará al acreedor con el producto de la venta forzada del bien o adjudicándosele como resultado de un proceso ejecutivo o similar.

Garantías otorgadas por el Fondo Nacional de Garantías: consisten en un respaldo automático o semiautomático en forma de fianzas, que otorga el Fondo Nacional de Garantías S.A. - FNG a los establecimientos de crédito, mediante la expedición de certificados de garantía de carácter individual que amparan los créditos directos que confieran los intermediarios financieros, en cualquiera de las modalidades de destinación y en moneda legal o extranjera, a los usuarios de sus servicios, siempre que las personas naturales o jurídicas beneficiarias de los mismos sean calificadas como pertenecientes al segmento económico de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Intermediarios Financieros: bancos, corporaciones financieras, las compañías de financiamiento comercial, las cooperativas financieras, la secciones de ahorro y crédito de las cajas de compensación, las oficinas de representación de entidades financieras en el exterior, Banco de la Republica, FINAGRO, FONADE, FINDETER, FOGAFIN, FOGACOOOP, Fondo Nacional de Garantías, Fondo Nacional de Ahorro.

¹⁵ Código Civil, artículo 2439

Leasing: es la entrega a título de arrendamiento de los bienes adquiridos en propiedad por parte de una Compañía de Financiamiento Comercial (especializada en leasing o no) a solicitud de su cliente, financiando a aquel su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del período una opción de compra. Esta modalidad facilita la realización de las inversiones necesarias para el mejoramiento tecnológico y se constituye en una alternativa para la adquisición de activos productivos, con la posibilidad de obtener los beneficios fiscales y tributarios contemplados para algunas operaciones de leasing. En las clases de leasing se encuentra el Leaseback que es la venta de un activo a una compañía de financiamiento comercial, manteniendo la tenencia del activo en calidad de arrendatario, con posterior opción de compra.

Letra de cambio: título valor de contenido crediticio mediante el cual una persona llamada girador, librador o creador ordena incondicionalmente a otro denominado girado o librado, que pague al vencimiento del mismo y en un lugar concreto, una suma determinada de dinero a un tercero denominado tomador o tenedor o al portador.

LIBOR (London Interbank Offered Rate): tasa de interés del mercado de Londres, adoptada por la mayoría de los bancos para sus operaciones financieras internacionales.

Margen de intermediación (spread financiero): es la diferencia entre lo que la institución financiera cobra por los préstamos que otorga y lo que paga por los depósitos que recibe, es decir, es la diferencia porcentual entre la tasa de captación y la tasa de colocación.

Mipyme: para todos los efectos y de acuerdo a la Ley 590 de 2000 (Ley Mipyme) y a Ley 905 de 2004 se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, que realice actividades empresariales, agropecuarias, industriales comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

- Para la microempresa: planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores y activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Pequeña empresa: planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores y activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Mediana empresa: Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes

Pagaré: título valor de contenido es una promesa incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal

Pago de intereses: la periodicidad de pago de interese se podrá acordar entre el intermediario financiero y el beneficiario, por cualquier modalidad vencida o anticipada, de conformidad con el ciclo productivo y el flujo de fondos de actividades financiadas. Para créditos con plazos mayores a dos años, el primer periodo de intereses se podrá pactar con periodicidad hasta de 18 meses.

Periodo de gracia para capital: plazo que transcurre entre la fecha de desembolso y la fecha de pago de la primera cuota a capital.

Tasa de interés: es el precio que se debe pagar por utilizar fondos ajenos expresados en un porcentaje, en un periodo de tiempo y corresponde a la suma de la tasa de redescuento y el margen de intermediación. Es la expresión porcentual del interés aplicado sobre capital. Las tasas de interés pueden estar expresadas en términos nominales o efectivos. Las nominales son aquellas en que el pago de interés no se capitaliza, mientras que las efectivas corresponden a las tasas de intereses anuales equivalentes a la capitalización de los intereses periódicos, bien sea anticipadas o vencidas.

Tasa de redescuento: se define como la tasa para operaciones que hacen los bancos comerciales con el banco central o Bancos de redescuento como Bancóldex, para refinanciar los créditos otorgados. En un banco de segundo piso, es la tasa de interés que éste le cobra a la institución financiera.

5.4 MARCO LEGAL

Se presenta de forma general toda la normatividad que rige El sistema financiero Colombiano y el Régimen de cambios internacional, también se presenta algunas disposiciones importantes en materia contable y financiera que se encuentran vigentes e intervienen en el alcance eficaz todos los objetivos planteados en el presente trabajo .

5.4.1. Normas Generales. Ley 964 de 2005. Por la cual se dictan normas generales y se señalan en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular las actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público que se efectúen mediante valores y se dictan otras disposiciones.

El Gobierno Nacional ejercerá la intervención en las actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público que se efectúen mediante valores, con sujeción a los siguientes objetivos:

- Proteger los derechos de los inversionistas.
- Promover el desarrollo y la eficiencia del mercado de valores.
- Prevenir y manejar el riesgo sistémico del mercado de valores.
- Preservar el buen funcionamiento, la equidad, la transparencia, la disciplina y la integridad del mercado de valores y, en general, la confianza del público en el mismo.

Decreto 663 de 1993 Por medio de la cual se actualiza el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y se modifica su titulación y numeración. Conformando su estructura general de la siguiente manera;

- Establecimientos de crédito
- Sociedades de servicios financieros
- Sociedades de capitalización
- Entidades aseguradoras
- Intermediarios de seguros y reaseguros

Decreto 2739 de 1991: por medio del cual se adecua la estructura de la comisión nacional de valores y su nueva naturaleza de superintendencia.

Circular Externa 50 de 2001: en donde Superintendencia Financiera recoge la definición de microcrédito y la establece como una nueva modalidad de crédito en el Plan Único de Cuentas, lo que permite darle un tratamiento específico. Esta circular permite la clasificación de la cartera de microcrédito y abre las puertas para que el sector financiero brinde opciones de financiación a dicho segmento empresarial, en mejores condiciones que las que puede obtener en el mercado extrabancario.

5.4.2. Normatividad para las empresas. Ley 590 de 2000 (Ley Mipyme): sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. “La Ley Mipyme fue creada principalmente con el objeto de Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas”¹⁶, 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. El Plan Nacional de Desarrollo 2003-2006 es el primero que cumple con esta obligación.

Ley 905 de 2004: (agosto 2) por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

Ley de Fomento a la cultura del Emprendimiento*: la ley 1014 de 2006, o ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, tiene como objeto, promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país. Esta ley enfatiza el fomento y creación de vínculos entre el sistema educativo y el productivo por medio de una cátedra de emprendimiento, con el fin de contribuir al crecimiento de la economía del país. A su vez, fomenta la cultura de la cooperación, ahorro y diversas maneras de asociatividad.

Este dinámico nexo entre el sector educativo e industrial se refuerza por medio de voluntariados empresariales y la opción de hacer planes de negocios, a cambio del trabajo de grado. El estado establece sus obligaciones para posibilitar la protección y garantía de esta ley que busca la asignación de recursos públicos para el apoyo a redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Así mismo, promete buscar acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito. Su marco institucional está compuesto por las entidades adscritas a la Red Nacional de Emprendimiento entre las cuales se encuentran el Sena, Departamento Nacional de Planeación, Colciencias y Acopi, entre otros importantes establecimientos.

Los delegados de la Red deberán ser permanentes. Para garantizar la efectividad de la ley, a nivel región, habrá una Red Regional para el Emprendimiento, entre cuyos delegados se podrán encontrar instituciones como la Gobernación

¹⁶ BANCÓLDEX. Redescuento y Desarrollo. Bogota (febrero de 2002), Capítulo 2. Aspectos Jurídicos. p. 20.

* Ley en la que se baso Bancóldex para el diseño de la línea de crédito de emprendedores

departamental, el Sena, la Cámara de Comercio y la Alcaldía, entre otros. Por medio de las redes será posible establecer mesas de trabajo y formular planes estratégicos para permitir el desarrollo integral y sostenido de la cultura de emprendimiento en el país. Como función importante de éstas, se plantearán instrumentos para examinar la calidad de los programas que se estén implementando. Se promoverán, a su vez, estudios de emprendimiento para conocer el nivel nacional y regional de creación, promoción y apoyo a las nacientes empresas.

Ley de Ciencia y Tecnología*: la Ley 29 de 1990, llamada Ley de Ciencia y Tecnología, es el marco que regula las disposiciones para el fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico, y la promoción de empresas basadas en innovación y desarrollo tecnológico. Es la ley soporte del establecimiento de incubadoras de empresas y de parques tecnológicos en Colombia. La ley señala el marco dentro del cual el Estado y sus entidades se pueden asociar con particulares en actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnología.

La ley de Ciencia y Tecnología es desarrollada mediante los decretos 393, 591 y 585 de 1991, que reglamentan las modalidades de asociación y los tipos de proyectos que pueden ser incluidos como actividades científicas y tecnológicas. Específicamente se afirma que son objeto 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 base tecnológica

El decreto 393 dicta las normas sobre asociación; el 591 regula los tipos de contratos que generen las asociaciones; y el 585 crea el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, y señala al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología como organismo de dirección y coordinación, y como asesor principal del gobierno nacional en lo que respecta al desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Ley de Racionalización del Gasto Público: la Ley 344 de 1996, por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, en su Artículo 16 obliga al Sena a destinar el 20% de sus ingresos al desarrollo de programas de competitividad y de desarrollo productivo. También constituye un importante mecanismo de promoción de la creación de empresas. Específicamente, el Artículo señala: de los ingresos correspondientes a los aportes sobre las nóminas de que 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. el SENA ejecutará directamente estos programas a través de sus centros de

* En conjunto con Conciencias, Bancóldex diseñó la línea de crédito para apoyar los proyectos de innovación y desarrollo tecnológico.

formación profesional o podrá realizar convenios en aquellos casos en que se requiera la participación de otras entidades o centros de desarrollo tecnológico.

5.4.3. Normatividad de comercio exterior: se tendrá en cuenta la Ley 09 de 1991(enero 17) Nuevo Estatuto Cambiario por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias de las normas generales en materia de cambios internacionales en donde se determina que: el régimen cambiario tiene por objeto promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario, con base en los siguientes objetivos;

- Propiciar la internacionalización de la economía colombiana con el fin de aumentar su competitividad en los mercados externos.
- Promover, fomentar y estimular el comercio exterior de bienes y servicios, en particular las exportaciones, y la mayor libertad en la actuación de los agentes económicos en esas transacciones.
- Facilitar el desarrollo de las transacciones corrientes con el exterior y establecer los mecanismos de control y supervisión adecuados.
- Estimular la inversión de capitales del exterior en el país.
- Aplicar controles adecuados a los movimientos de capital.
- Propender por un nivel de reservas internacionales suficiente para permitir el curso normal de las transacciones con el exterior.
- Coordinar las políticas y regulaciones cambiarias con las demás políticas macroeconómicas.

Ley 7ª de 1991*: esta ley le asigno al Banco de Comercio exterior Bancóldex, entre otras, las siguientes funciones generales:

- La celebración de todos los actos y contratos autorizados a los establecimientos bancarios, entre los cuales se encuentran la captación de recursos del público y la realización de operaciones de crédito, inclusive para financiar a los compradores de exportaciones colombianas.
- El descuento de créditos otorgados por otras instituciones financieras, o la compra de cartera de las mismas, antes que hacer créditos directos
- El otorgamiento de avales y garantías.
- El apoyo al sistema del seguro de crédito a la exportación

5.5 MARCO TEMPORAL

* Ley 7ª de 1991, Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crea el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica.

La ejecución de las actividades propuestas en el Plan de Trabajo de Bancóldex para los años 2006 y 2007 se iniciará a partir del 13 de septiembre de 2006 y terminará el 13 de marzo de 2007. Durante las 2 primeras semanas de gestión, el pasante se encargará de realizar el estudio sobre las fuentes y usos de los créditos financieros de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto y de acuerdo a sus resultados se establecerá el mecanismo de realización de las asesorías a las empresas y las capacitaciones a intermediarios financieros, de tal forma que al finalizar la gestión se logre incrementar el volumen de colocaciones de recursos Bancóldex en el departamento de Nariño en un 30% en comparación al primer semestre de 2006.

5.6 MARCO ESPACIAL

La gestión comercial al igual que las asesorías realizadas a las empresas en procesos de financiación de las líneas de crédito Bancóldex y las capacitaciones a los intermediarios financieros se realizarán en el departamento de Nariño y con mayor énfasis en la ciudad de Pasto de acuerdo a los lineamientos del Plan de Trabajo de Bancóldex para los años 2006 y 2007. Se trabajará con empresas de todos los sectores económicos exceptuando el sector agropecuario primario y de todos los tamaños es decir, micros, pequeñas, medianas y grandes empresas de acuerdo a la clasificación de la ley Mipyme. Para el estudio sobre las fuentes y usos de los créditos se tendrá en cuenta la población empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto que estén registradas y/o afiliadas en la cámara de comercio de la misma ciudad. Se busca que la labor del pasante se oriente a incrementar las colocaciones de recursos Bancóldex a través de la línea de crédito Galeras.

6. ASPECTOS METODOLÓGICOS

6.1 TIPO DE ESTUDIO

Para llevar a cabo el estudio primario contenido en el presente plan de trabajo y para llevar un orden metodológico se acudirá en lo pertinente al Estudio exploratorio porque es apropiado para identificar las fuentes y usos de los créditos bancarios que adquieren las MIPES de la ciudad de Pasto y establecer un marco de referencia para futuras investigaciones y el Estudio descriptivo porque permite a través de la recolección de información por medio de entrevistas, encuestas y formatos, establecer, analizar sintetizar e interpretar las características de las micro y pequeñas empresas y sus preferencias para utilizar los recursos adquiridos a través de créditos con los intermediarios financieros.

6.2 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente informe de pasantía se acudirá a la inducción, dado que en los distintos objetivos específicos se va de lo particular a lo general. Se considera pertinente implementar el método inductivo puesto que en virtud de la observación de los hechos particulares en el ejercicio de la asesoría y gestión comercial en BANCOLDEX se obtiene proposiciones generales que le permiten a la entidad retroalimentación de los cursos de acción en procura de sus objetivos y metas.

6.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para lograr los objetivos propuestos se hará uso de fuentes primarias y secundarias internas y externas

6.3.1 Fuentes secundarias. Este tipo de fuentes suministrarán información básica para el desarrollo del estudio y la gestión propuesta, en lo pertinente se recopilara información de fuentes secundarias internas y externas

a. Fuentes Secundarias internas. Se utilizarán bases de datos que contengan información valiosa para el proyecto como:

- **Empresas visitadas primer semestre de 2006:** Es el listado de empresas y contactos que realizaron los anteriores pasantes; En esta base se encuentran todas las visitas con sus respectivos comentarios.
- **Intermediarios financieros visitados primer semestre de 2006.** Se encuentran todos los intermediarios financieros vigilados y no vigilados que fueron visitados.

- **Participación en otras actividades:** Descripción de la participación del anterior pasante en otras actividades (reuniones, capacitaciones, charlas, ferias, eventos, etc.)

- Circulares vigentes referentes a las líneas de crédito

b. Fuentes Secundarias externas Bases de datos de empresas inscritas y afiliadas a la Cámaras de Comercio de los diferentes municipios del departamento, base de datos de los diferentes gremios y asociaciones (FENALCO, ACOPI) y demás entidades (dirección, teléfonos, sector productivo, número de empleados, Nivel de Activos etc.), que permitan identificar las empresas susceptibles de acceder a las líneas de crédito que ofrece Bancóldex

6.3.2 Fuentes Primarias. Para el inicio del estudio realizar el estudio propuesto, se necesitara recoger información directa a través de técnicas y procedimientos nombrados a continuación.

a. Observación Participante indirecta: este tipo de fuente será utilizada porque permitirá definir previamente algunos datos importantes de las empresas y los intermediarios financieros para retroalimentación

b. Entrevistas: la información directa que se obtendrá a través de entrevistas que servirán para desarrollar la gestión de manera más clara y eficiente que permita realizar las asesorías de acuerdo a las necesidades puntuales de cada empresa, intermediario financiero u otras entidades

Se deberá concertar las respectivas citas con los empresarios de acuerdo con las bases de datos proporcionadas y adquiridas, además, le corresponderá al pasante realizar seguimiento a los empresarios, especialmente a aquellos con los que se adquirieron compromisos y los visitados por los anteriores pasantes para realizar labores de seguimiento.

Así mismo se contactará a los gerentes de oficina de entidades financieras, al subgerente, asesores o las personas que atienden a los empresarios. Para este fin; Se tendrá en cuenta la base de datos suministrada por el anterior pasante, en la que se encuentra un listado de los intermediarios. Además de realizar la visita y asesoría, este trabajo también permitirá actualizar las bases de datos de gerentes de las oficinas de cada ciudad.

Cada contacto con un cliente (Empresario, intermediario, gremio, etc.) deberá quedar consignado en el respectivo reporte o informe de gestión que deberá enviarse al asesor designado por Bancóldex.

Para que las actividades queden consignadas se utilizaran los formatos respectivos proporcionados por Bancóldex para tal actividad.

c. Encuesta. Se hará uso de este instrumento para establecer cuales son las fuentes y usos de los créditos bancarios que adquieren las MIPES de la ciudad de Pasto, además, éste permitirá establecer las necesidades empresariales, motivaciones y actitudes sobre la banca comercial o de primer piso y la banca de segundo piso.

6.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Toda la información que se obtenga por medio de las diferentes actividades y que pueda ser utilizada para el desarrollo del presente Plan de Trabajo, será filtrada, ordenada, clasificada y analizada. El proceso de codificación, tabulación, y análisis estadístico se realizara utilizando el software denominado Excel.

6.4.1 Supuestos de análisis. Tal y como está planteado el cuarto objetivo específico del plan de trabajo, se decidió utilizar dos poblaciones. Una de ellas está representada por las microempresas de la ciudad de Pasto. La otra población está integrada por las pequeñas empresas de la misma ciudad.

6.4.2 Unidad de análisis. La unidad de análisis está constituida por cada empresa encuestada, indiferenciadamente de si está vinculada o no con Bancóldex. Con base en la información aportada por el conjunto de las empresas encuestadas, se harán inferencias en cuanto a la destinación de los recursos obtenidos a través de créditos bancarios o no bancarios.

6.4.3 Técnica e instrumento. Para la recolección de información entre las fuentes primarias – unidad de análisis – se utilizó la técnica de la encuesta. Para la aplicación de esta técnica se diseño un instrumento estructurado Para la aplicación de esta técnica se diseñó un instrumento estructurado sobre un total de quince (15) preguntas que abarcan aspectos relacionados con las fuentes y usos de las MIPES de los recursos obtenidos a través de créditos bancarios. El instrumento utilizado para la recolección de información puede apreciarse en el anexo de este documento.

6.4.4 Muestreo. Para emprender la tarea de recolección de información, fue necesario determinar la muestra con la que habría de trabajarse. Para ello se utilizo la base de datos de las empresas registradas en la Cámara de comercio de Pasto y se tuvo en cuenta el número de empresas consideradas micro y pequeñas de acuerdo a clasificación de la ley 590 de 2000 LEY MIPYME (Clasificación por nivel de activos fijos).

El tipo de muestreo utilizado fue Aleatorio Simple Proporcional y para calcular la muestra se utilizó la siguiente relación matemática:

$$n = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)e^2 + Z^2PQ}$$

En donde:

n: Tamaño de la muestra.

N: Población universo.

Z: Coeficiente de confianza del 95%, equivalente a 1,96 (Según tablas estadísticas)

P: Probabilidad de ocurrencia de caso favorable.

Q: $1 - P = 1 - 0,5 = 0,5$.

e: Error máximo admitido, equivalente al 10% (0,10)

La población universo: 879 microempresas y 45 pequeñas empresas, logrando un total de 924

$$n = \frac{924 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{((924-1) \times (0.10^2)) + (1.96^2 \times 0.5 \times 0.5)}$$

$$n = 87$$

Las encuestas serán aplicadas de manera proporcional de la siguiente forma:

Microempresa = 83 encuestas

Pequeña empresa = 4 encuestas

El proceso de codificación, tabulación, y análisis estadístico se realizó utilizando el software denominado Excel

6.5 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Los datos obtenidos se darán a conocer a través de representación tabular (Cuadros y tablas) y representaciones graficas.

RESULTADOS DE LA PASANTIA

7. ESTUDIO DE LAS FUENTES Y USOS DE LOS CRÉDITOS BANCARIOS DE LAS MIPES DE LA CIUDAD DE PASTO

El presente estudio es el primer objetivo específico del plan de trabajo y tiene como fundamento obtener información clave para el desarrollo de los objetivos específicos subsecuentes. Al finalizar este capítulo y teniendo en cuenta sus resultados, se realizarán las correspondientes conclusiones y recomendaciones, no obstante y teniendo en cuenta la gestión regional se harán las respectivas conclusiones y recomendaciones finales.

7.1 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Como puede apreciarse en el respectivo ítem, en el contexto del diseño metodológico, el total de empresas encuestadas debía ser de 87, correspondientes a 83 microempresas y 4 pequeñas empresas. Con fundamento en ello se aplicó el instrumento, obteniéndose los resultados que permitieron un análisis detallado de las condiciones de los créditos obtenidos por las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto.

Los hallazgos fruto del desarrollo del primer objetivo específico son la base para la consecución de los objetivos restantes, y en consecuencia evitar que sea la subjetividad o la especulación el fundamento para la toma de decisiones del plan de trabajo de la Pasantía.

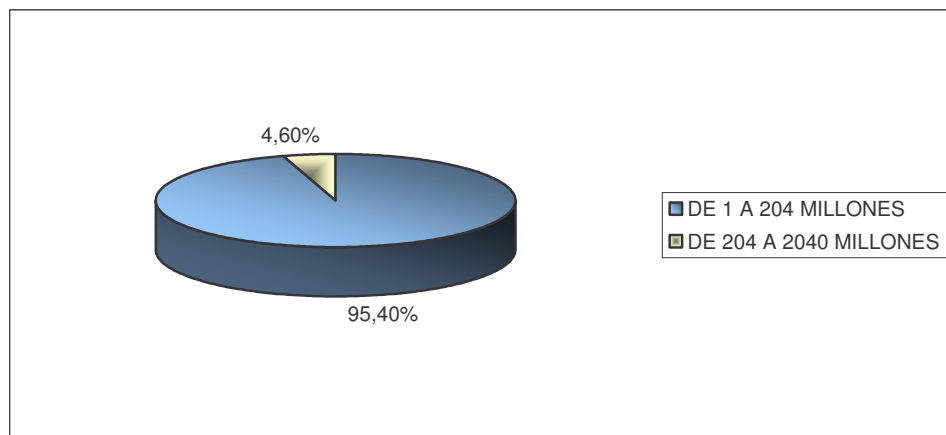
En este orden de ideas, a continuación se dará la interpretación y el análisis a los interrogantes presentes en el instrumento y al final del primer objetivo específico se extraerán las respectivas conclusiones, así:

Respecto a la pregunta: **¿indique en que rango por nivel de activos totales en el último año ubica usted a su empresa?**, las respuestas permitieron tener una base de datos actualizada que a la vez se constituyó en la piedra angular para identificar el tamaño de las empresas y así lograr establecer las diferentes necesidades de financiación que éstas puedan requerir. En consecuencia, en virtud de que Bancóldex ha diseñado un amplio portafolio de productos y servicios financieros, los resultados del aludido interrogante permitieron orientar la asesoría y gestión comercial para que las empresas del área de influencia, en función a su tamaño, puedan contar con los recursos de crédito necesarios para realizar las inversiones que demande su actividad económica.

En este orden de situaciones, en la Gráfica 2 se puede observar en términos relativos la clasificación de las empresas objeto de análisis en función al nivel de

activos, sobresaliendo ampliamente aquellas cuyo criterio de clasificación se encuentra en el rango de 1 a 204 millones de pesos; las que a la postre se convirtieron en objeto de las actividades centrales de la Pasantía articulado al plan de trabajo de BANCOLDEX.

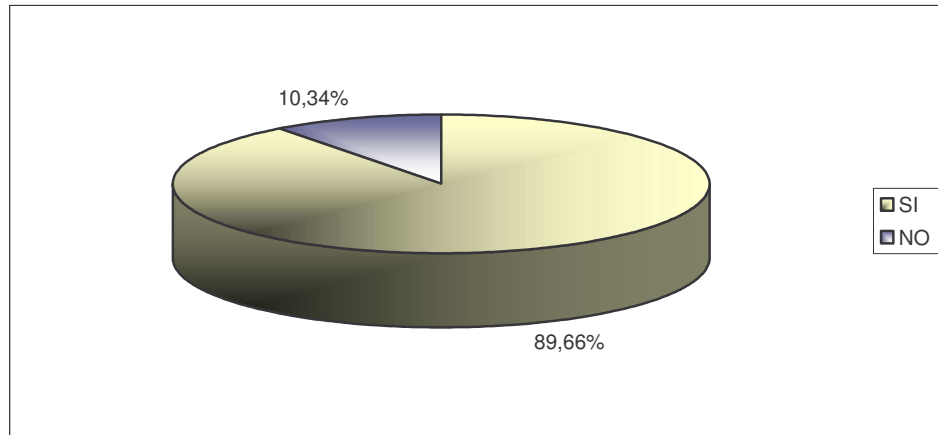
Grafica 2. Nivel de activos de la empresa



Fuente: presente estudio

Las cifras expuestas en la grafica 3 que responden la pregunta: **¿alguna vez ha solicitado financiación para cubrir las necesidades de su empresa?**, son claras. El 89.66% de los encuestados solicitaron recursos para cubrir sus necesidades o desarrollar sus proyectos empresariales mientras que El 10.34% restante manifestó que todavía no lo ha hecho. Esto se debe a que cada empresa presenta características diferenciadas en términos de fuentes de financiación y la forma de financiamiento que utilizaron los empresarios fueron recursos propios y de ahorros.

Grafica 3. Solicitud de financiamiento por las empresas



Fuente: presente estudio

En la tabla 1 se pueden apreciar las razones por las que algunas empresas han solicitado financiamiento y otras todavía no lo han hecho, los motivos son diversos pero significativos porque proporcionan información relevante para el desarrollo de la gestión.

Tabla 1. Razones por las que se solicito o no financiamiento

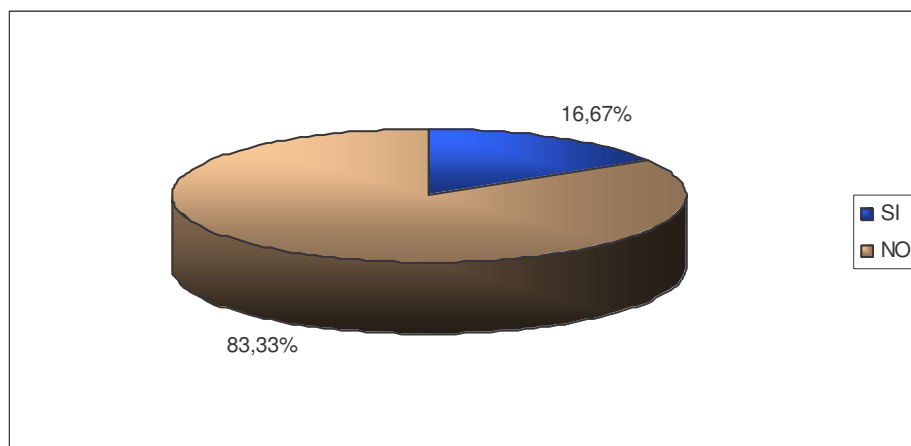
Razones	Empresas que si	Empresas que no	Porcentaje %
Recursos insuficientes	45		51,7
Falta de recursos Propios	31		35,6
Banco ofreció crédito	2		2,3
Excesivos tramites		4	4,6
Garantías		3	3,4
Créditos costosos		2	2,3
Total	78	9	100

Fuente: presente estudio

El 51% de los encuestados han solicitado crédito porque no contaban con recursos para suplir las necesidades de su empresa o ejecutar sus proyectos, por su parte el 31% solicitó crédito porque los recursos propios con los que contaban eran insuficientes para cubrir sus necesidades. Es interesante establecer que tipo de pasivos contrajeron estas empresas y a través de que mecanismo y para que necesidad, si las líneas de crédito fueron o no apropiadas y si realizaron una buena gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez, de no ser así estas empresas se convierten en usuarios potenciales de Bancóldex pudiendo ofrecerles líneas de crédito para consolidar esos pasivos y proporcionarles mejores condiciones.

Las razones por las cuales el 10.34% no han solicitado financiamiento son diversas, entre ellas están; los excesivos tramites, la exigencia de garantías para soportar los créditos y creen que los créditos son costosos. En este punto particular seria interesante la gestión del ejecutivo comercial ofreciendo las líneas que ofrece Bancóldex con tasas más bajas que las manejadas en el mercado financiero y el respaldo de Garantías del Fondo Regional de Garantías que facilitan el acceso al crédito.

Grafica 4. Financiamiento a través de particulares



Fuente: presente estudio

Como se puede observar en la grafica 4, 78 de las 87 empresas encuestadas han solicitado financiación para su empresa y es importante resaltar que de ese total el 16.67% lo ha hecho a través de particulares, esta información se pudo obtener a través del interrogante 4: **¿ha solicitado Recursos a particulares?**, que permitió conocer una de las fuentes de financiamiento que utilizan las empresas de la ciudad de Pasto para suplir sus necesidades.

Es de gran importancia para le ejecución del plan de trabajo de Bancóldex conocer las razones por las cuales se solicitó o no recursos a particulares. En el siguiente

cuadro se pueden observar las diferentes respuestas a la pregunta 5: **¿porque ha solicitado o no crédito a particulares?**

Tabla 2. Razones por las que se financió o no con particulares

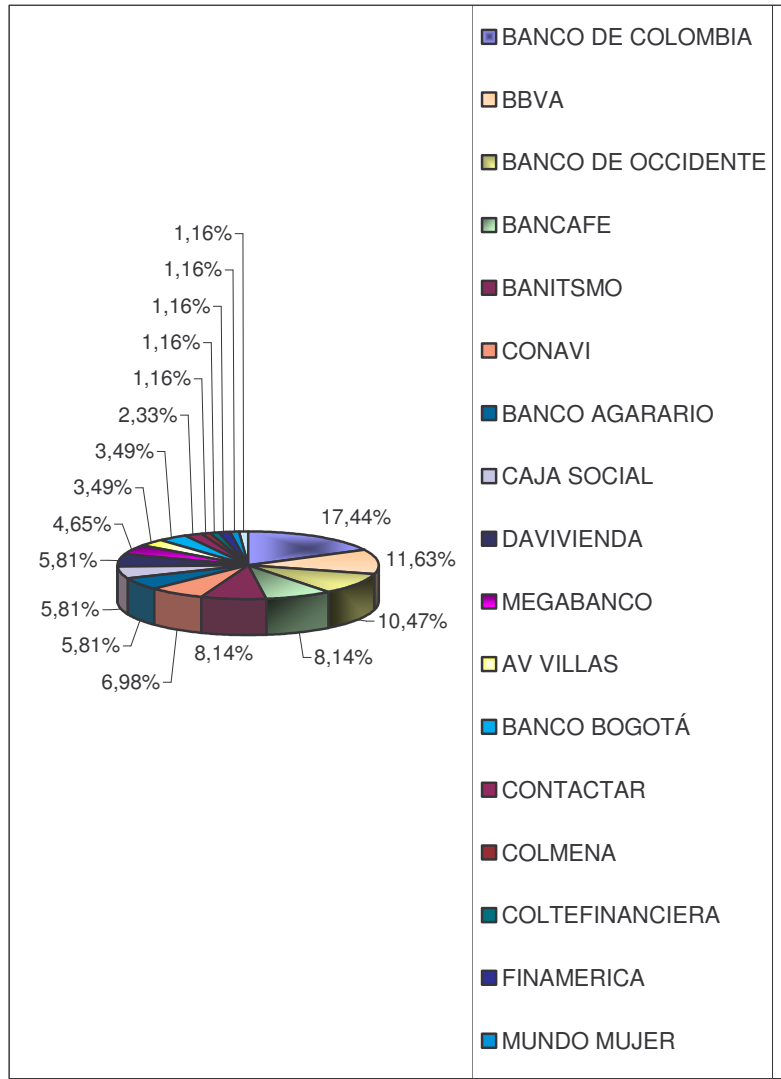
Razones	Si	No	Porcentaje
Fácil Acceso	2		2,56
Rapidez	8		10,26
Banco No prestó	3		3,85
Recursos Costosos		58	74,36
Prefieren los Bancos		7	8,97
Total	13	65	100

Fuente: presente estudio

Según las respuestas obtenidas en el interrogante 5, sobre las razones para solicitar o no créditos a particulares las respuestas fueron diversas; las empresas encuestadas que solicitaron créditos a particulares fueron 13 y afirman que lo hicieron porque tenían un requerimiento de financiación inmediata (los cuales serán ampliamente explicados en la categoría de indagación correspondiente), y además, que los créditos particulares son mas rápidos que los créditos otorgados por entidades financieras; así mismo, aseveraron que este tipo de financiación es de mas fácil acceso ya que no exigen demasiada tramitología y no se corre el riesgo que la solicitud no sea aprobada.

El 83.33% es decir 65 empresas no han solicitado crédito a particulares porque piensan que estos recursos son muy costosos. A su vez y para responder al interrogante 6, **¿sobre las razones para financiarse con entidades financieras?**, ellos afirmaron que solicitaron recursos a establecimientos de crédito porque los recursos son menos costosos y porque pueden negociar un plazo más amplio y finalmente, tener experiencia en el mercado financiero que les abrirá las puertas a nuevos créditos teniendo en cuenta el historial crediticio que tenga la empresa con la entidad financiera.

Grafica 5. Entidades financieras utilizadas



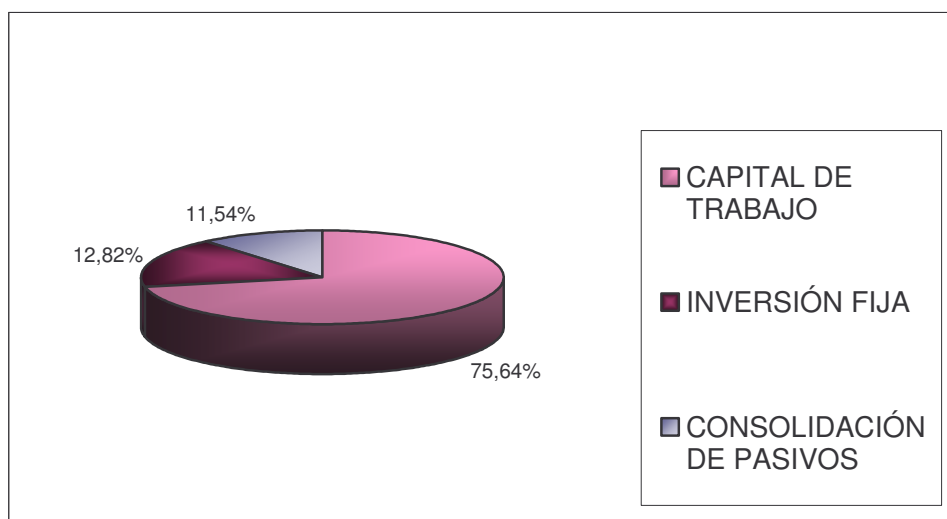
Fuente: presente estudio

Por las respuestas dadas al interrogante numero 8 sobre **las entidades financieras a las cuales las empresas acudieron en búsqueda de crédito**, se pudo establecer que los bancos mas dinámicos en la región son; Bancolombia con 17.44%, BBVA con 11.63 % Banco de Occidente con 10.47% y Bancáfe y Banistmo con un 8.14% respectivamente tal y como se muestra en la grafica 5.

Para la colocación de recursos Bancóldex es necesario utilizar la red de intermediarios financieros; cada una de estas entidades maneja un nicho de

usuarios diferente y por este motivo es necesario determinar las características de estas y además, conocer cuales son las entidades financieras más dinámicas de la región y cuales no lo son tanto, todo con el fin de fortalecer relaciones con las primeras y ofrecer alternativas a las segundas para que mejoren su participación y a su vez se logre incrementar el volumen de colocación de los recursos de las líneas de crédito de Bancóldex a través de ellos, para el logro de este objetivo será necesario definir las características de estas entidades identificando; el numero de oficinas presentes en la región, la política de colocación de los recursos y el perfil o segmento de empresas que cada entidad maneja, además, se debe conocer el(los) contacto(s) ante quien (es) se presentará a las empresas en el momento de solicitar créditos.

Grafica 6. Necesidades cubiertas

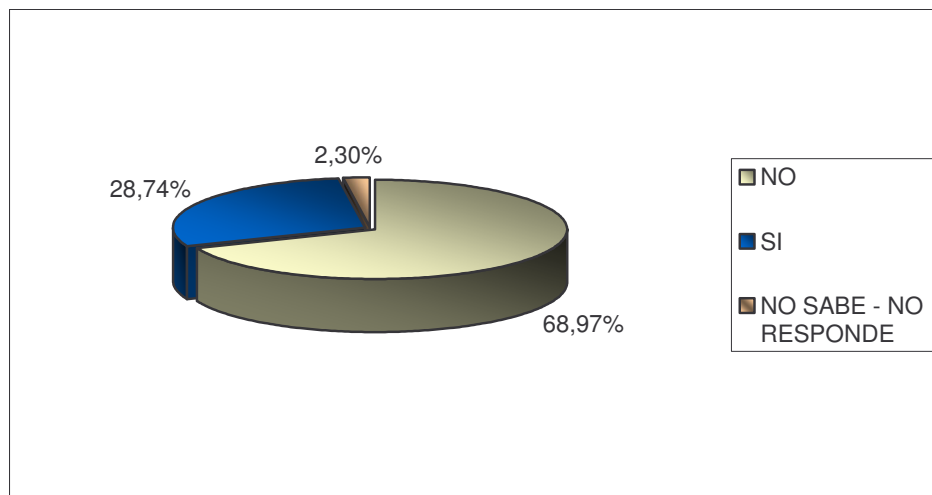


Fuente: presente estudio

De acuerdo a la grafica 6, El mayor porcentaje de respuesta al interrogante 9, **sobre la utilización de los recursos obtenidos a través del crédito**, lo tiene la inversión para capital de trabajo con un 75.64% seguido de Inversión en Activos fijos con 12.82% y por ultimo consolidación de pasivos con 11.54%. Estas cifras demuestran que son pocas las empresas que invierten en activos fijos y se hace necesario por parte del ejecutivo promover las líneas de crédito que incluyan este destino para fomentar la modernización de éstas y a su vez, el crecimiento, de la productividad y competitividad, sobre todo en la ciudad de Pasto que de acuerdo a la información estadística de Cámara de Comercio, “en la jurisdicción durante el periodo 2001-2004 los sectores económicos mas dinámicos (en numero de empresas) fueron Comercio y servicios, seguido por industria y con menor

participación los sectores de agricultura, pesca y minas”¹⁷. Esto demuestra la tendencia hacia la tercerización de la economía, lo cual dificulta el crecimiento y desarrollo económico de la región, debido a que un sector industrial débil limita la generación de empleo y la productividad, manteniendo a la zona en una posición rezagada.

Grafica 7. Conocimiento de los productos y servicios de Bancóldex

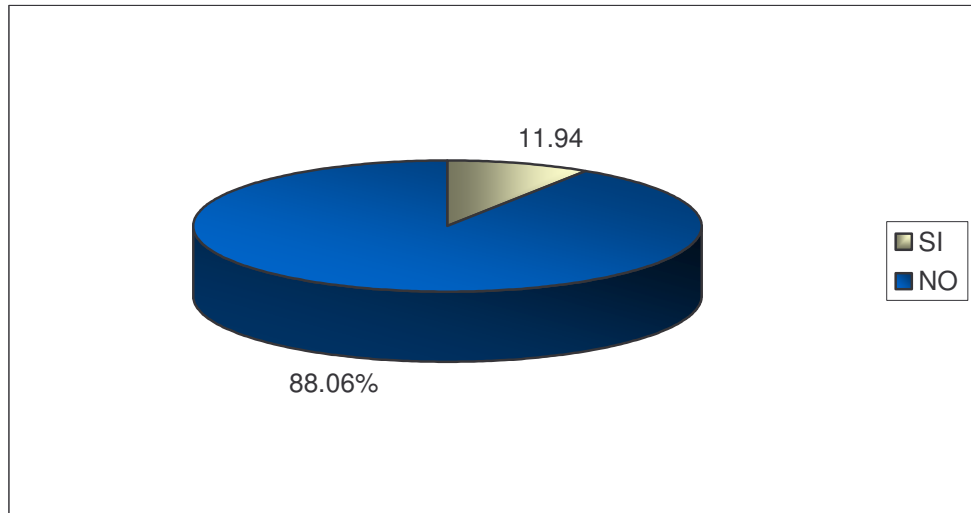


Fuente: presente estudio

El interrogante 10: **¿tiene conocimiento acerca de los productos y servicios que ofrece Bancóldex?**, es quizás uno de los más importantes puesto que permite establecer el nivel de conocimiento que tienen las empresas encuestadas sobre los productos y servicios que ofrece Bancóldex como banco de desarrollo empresarial y de comercio exterior. En la grafica 7 se puede apreciar que aproximadamente el 70% no conoce los productos o servicios que ofrece Bancóldex, el 2.30 % no conoce que es Bancóldex ni los productos o servicios que ofrece, entre tanto, solo el 28.74% conoce algunos Productos que ofrece el banco sobre todo la línea de crédito Galeras diseñada para aliviar los problemas financieros que ha tenido el área de influencia del Volcán Galeras.

¹⁷ COLOMBIA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISITICAS. Informe de coyuntura económica de Nariño. Bogota. 2006. p.26.

Grafica 8. Obtención de recursos Bancóldex



Fuente: presente estudio

La grafica 8, permite establecer el porcentaje de empresas que respondieron positivamente a la pregunta: **¿ha solicitado crédito con recursos Bancóldex?**, de total de empresas que solicitaron crédito con entidades financieras es decir 67, solo el 11.94% lo hizo a través de líneas Bancóldex, mientras que el 88.06 % se financio con recursos propios de los intermediarios financieros . Este volumen de colocaciones de recursos Bancóldex se debe en gran mayoría al desconocimiento que tienen las empresas de las condiciones favorables y los beneficios que poseen estas líneas de crédito, circunstancia que puede darse por la reciente presencia de Bancóldex con el programa de pasantias en la región (desde el 2005) y el incumplimiento de las metas propuestas en el Plan de Trabajo de Bancóldex 2006, por parte del primer pasante. Por este motivo será relevante la labor que realice el actual pasante para penetrar mercado, promocionando los productos y servicios de Bancóldex a través de conferencias, capacitaciones y asesorias, buscando incrementar la colocación de los recursos en la ciudad.

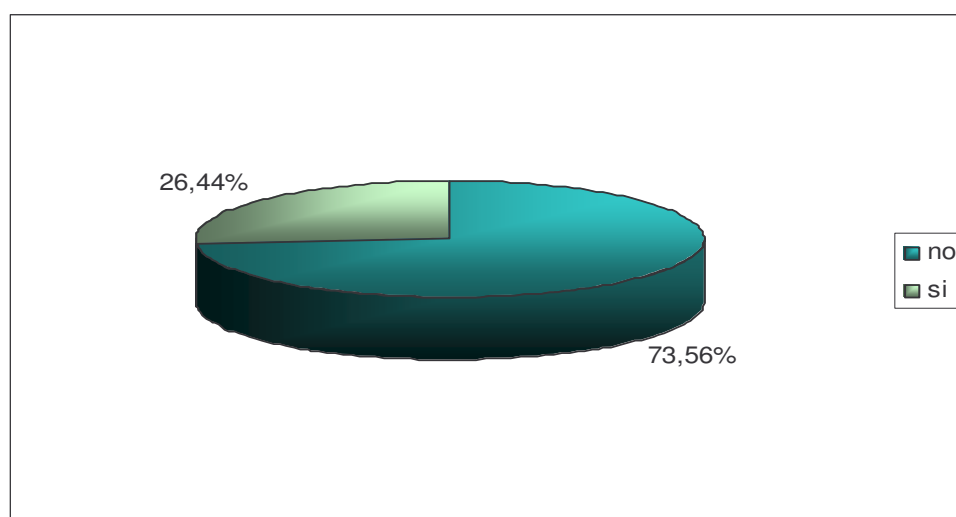
Tabla 3. Razones para financiarse o no con Bancóldex

Razones	Si	No	Porcentaje %
Buenas tasas de interés	4		4,60
Buena, tasa, plazo, periodo de gracia	3		3,45
Plazo mas amplio	1		1,15
No conocen Bancóldex		26	29,89
No tienen Información de líneas de crédito		25	28,74
Bancos no trabajan con Bancóldex		17	19,54
Tienen créditos vigentes		5	5,75
No requieren financiación		6	6,90
Total	8	79	100

Fuente: presente estudio

Las respuestas a la pregunta 12: **Las razones por las cuales las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto han o no utilizado las líneas de crédito Bancóldex**, se pueden apreciar en la tabla numero 3. Por un lado 8 de las empresas encuestadas decidieron financiarse con recursos Bancóldex porque aseguran que estas líneas de crédito tienen mejores condiciones como; tasas de interés mas bajas, plazos mas amplios que en los créditos tradicionales y periodos de gracia. Las 79 restantes no lo han hecho por múltiples razones destacándose el desconocimiento que tienen de Bancóldex y sus líneas de crédito y programas de capacitación empresarial.

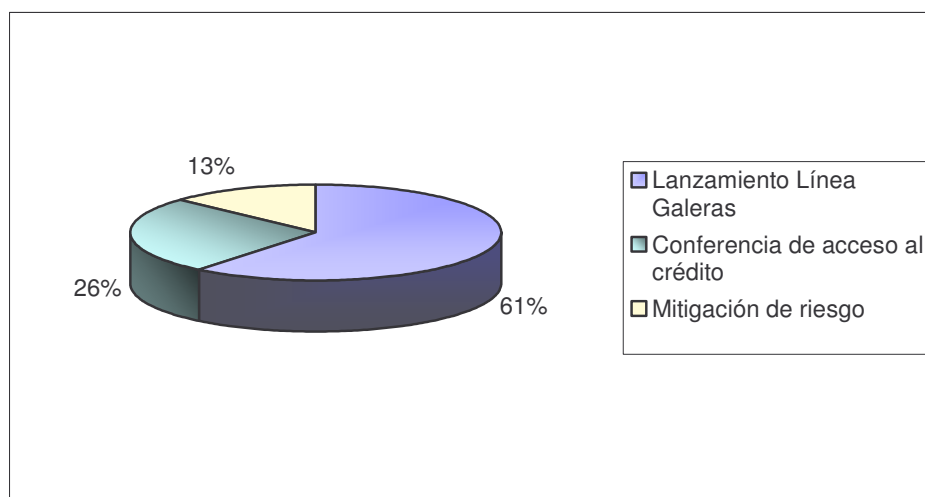
Grafica 9. Participación en eventos organizados por Bancóldex



Fuente: presente estudio

La respuesta para el interrogante 13: **¿ha participado en algún evento realizado por Bancóldex?**, tal y como lo muestra la grafica 9. dio como resultado que tan solo un 26.44% de las empresas encuestadas ha participado en algún evento organizado por Bancóldex, esto puede ser uno de los principales motivos para que las empresas no se hayan financiado con líneas de crédito Bancóldex ni participen de la forma esperada en los programas de formación gerencial y capacitaciones que ofrece el Banco. Por tal razón se debe buscar cursos de acción que permitan cubrir un mayor número de empresas, para que estas conozcan los productos y servicios que ofrece Bancóldex y puedan acceder a este tipo de financiación.

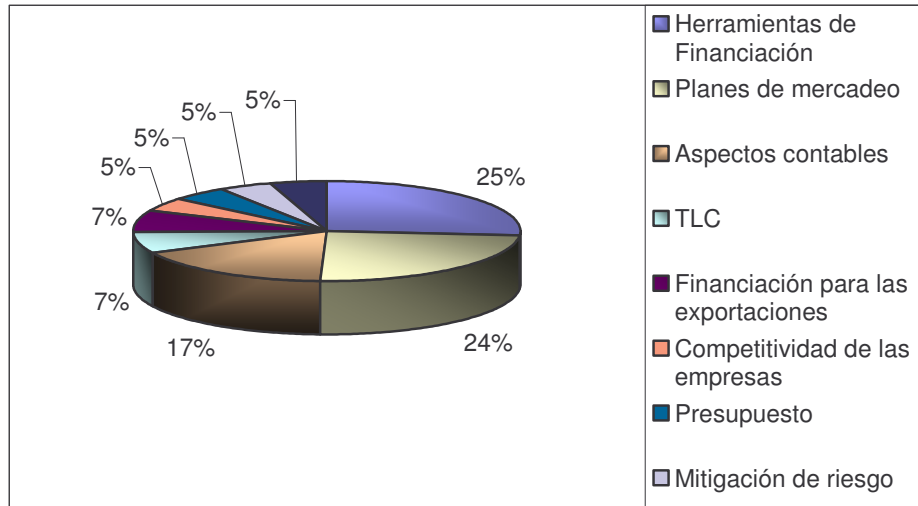
Grafica 10. Eventos Bancóldex en los que participaron las empresas



Fuente: presente estudio

Los resultados arrojados por el estudio para la pregunta 14 sobre los eventos organizados por Bancóldex en los que ha participado, se encuentran en la grafica en la Grafica 10, en ésta se puede apreciar que la mayoría, es decir el 61% participó en el lanzamiento de la línea de crédito Galeras, el 26% participo en conferencias de acceso a crédito en donde se dan a conocer las diferentes líneas de crédito Bancóldex para cubrir las necesidades empresariales y el 13% participo en la conferencia sobre mitigación de riesgo, en la que se da a conocer los distintos mecanismos de apoyo y financiación que ofrece el Banco para el exportador colombiano, este evento es realizado por Proexport con el apoyo de Bancóldex.

Grafica 11. Temas para posibles capacitaciones y/o conferencias

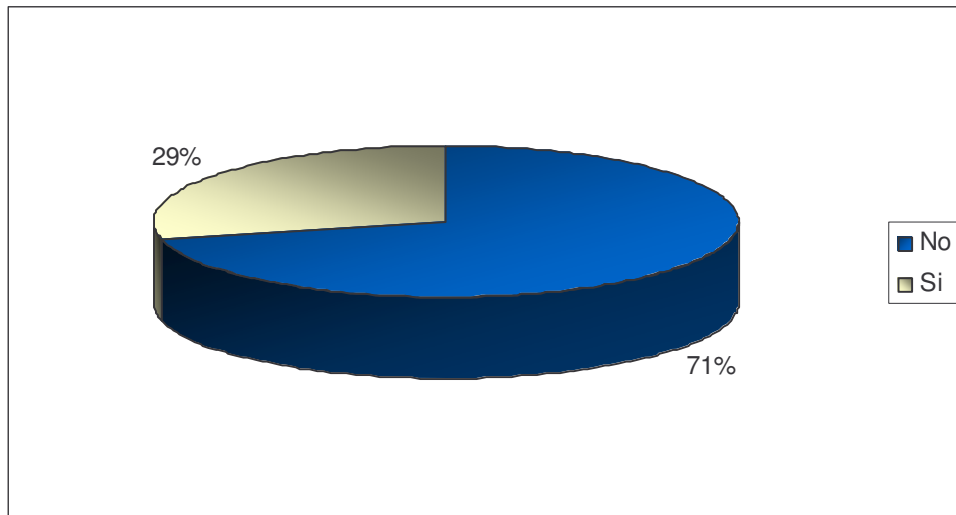


Fuente: presente estudio

En la grafica 11 se pueden apreciar las respuestas al interrogante numero 13: **sobre que temas se deberían tratar en las posibles capacitaciones que realicé Bancóldex**, éstas son variadas, el mayor porcentaje lo tienen temas como; Herramientas de financiación, asesorías para la realización de planes de mercadeo, aspectos contables de la empresa y en un menor porcentaje esta todo lo referente al TLC, financiación para las exportaciones, competitividad de las empresas, presupuesto, mitigación de riesgo en comercio exterior y aspectos tributarios.

Conocer cuales son los temas que requieren las empresas para posibles capacitaciones le permite al pasante identificar de los programas de capacitación que ofrece Bancóldex cuales se ajustan a las necesidades de los empresarios de la región y ejecutarlos de acuerdo a los lineamientos del Plan de Trabajo de Bancóldex.

Grafica 12. Interés en acceder a créditos Bancóldex



Fuente: presente estudio

Del total de encuestado solo el 29% esta interesado en gestionar crédito con Bancóldex, cabe anotar que este porcentaje se asemeja al porcentaje de las empresas que conocen los productos y servicios que ofrece el Banco. Se hace entonces necesario que el pasante realice una serie de eventos y actividades que promocionen a Bancóldex como un Banco de Desarrollo empresarial y Comercio exterior y a la vez todos los productos y servicios que ofrece de esta manera lograr que un mayor porcentaje de empresarios de la región se interese en gestionar créditos con recursos Bancóldex

7.2 CONCLUSIONES

- La primera conclusión de este estudio es la constatación de que aproximadamente el 96% de las empresas encuestadas han utilizado financiación para cubrir sus necesidades a través de establecimientos Bancarios o de particulares y aunque la mayoría no conoce los productos que ofrece Bancóldex se convierten en usuarios potenciales del Banco.
- Es una realidad que la mayoría de empresas requiere recursos para financiar sus proyectos y que en muchas ocasiones no han tenido acceso al sistema financiero debido a su inexperiencia crediticia o simplemente porque realizan la solicitud de crédito ante una entidad financiera que no trabaja el sector al que ellas pertenecen.

- Las principales causas para que los empresarios no soliciten crédito ante entidades financieras y decidan hacerlo por medio de particulares es; Efectivamente, el excesivo trámite y la falta de flexibilidad para el pago de interés y amortización de capital, esto ha dificultado el acceso al crédito aproximadamente al 17% de las empresas encuestadas, generando de esta manera el desaliento de los empresarios para solicitar créditos.
- Actualmente, los micros y pequeños empresarios están buscando préstamos de rápido desembolso, flexibilidad en materia de garantías, montos más grandes, tasas de interés competitivas y servicio eficiente. Piensan que las instituciones financieras imponen requisitos imposibles para ellos, especialmente los requisitos formales de garantía.
- Una proporción del 2.30% de empresarios encuestados no acepta créditos o apoyo financiero porque piensa que el crédito es una manera de caer en la trampa del endeudamiento
- Entre los aspectos más relevantes para mejorar la productividad y competitividad de las empresas esta el realizar una planeación y una administración financiera inteligentes, así mismo, aprovechar el uso del crédito como una herramienta efectiva y de bajo costo que apalanque las operaciones y los planes de desarrollo de la empresa. Bancóldex ha diseñado programas de capacitación que buscan transmitir en forma práctica el conocimiento referente a los aspectos financieros y temas relacionados con el desarrollo de las mipymes para acceder al crédito en el sistema financiero Colombiano, Hasta el momento no se ha realizado ningún programa de capacitación en la ciudad de pasto, pero se hace necesario organizarlo.
- La mayoría de empresas no conoce los productos y servicios que ofrece Bancóldex para el mercado nacional y relacionan al Banco con aquellas operaciones que corresponden a comercio exterior. Tan solo el 30% aproximadamente de los empresarios conoce alguna línea de financiamiento del banco.
- Se puede concluir que cada empresa tiene particularidades en su organización que la hacen diferente de otras. Por tal motivo, es necesario realizar asesorías personalizadas que permitan establecer cual es su necesidad y tratar de satisfacerla de la mejor manera.

7.3 RECOMENDACIONES

Ahora bien, habiendo concluido el estudio, pueden expresarse las siguientes recomendaciones, que van a ser implementadas al momento de ejecutar el plan de trabajo articulado con Bancóldex y que permitirán la consecución de los objetivos establecidos.

▪ Para identificar cual puede ser la línea de financiación que satisfaga de mejor manera la(s) necesidad(es) de la empresa asesorada se debe establecer un primer contacto en el que través de una serie de preguntas se pueda obtener información general que permita identificar la situación actual de la empresa (Diagnostico) en este orden de ideas, se diseñara un formato de visita con Preguntas como:

- * Ubicación de la empresa (Departamento, Ciudad)
- * Tipo de empresa (Persona natural, persona jurídica)
- * Nivel de activos Fijos (micro, pequeña, mediana o gran empresa)
- * Productos y servicios que ofrece (Identificar el sector)
- * Si realiza exportaciones (ofrecer líneas de financiamiento para exportaciones)
- * Bancos con los que trabaja (Establecer si es intermediario o no de Bancóldex)
- * Con que Bancos tiene endeudamiento (Si tiene pasivos o deudas vigentes)
- * Destinación de los recursos (en que invirtió)
- * Tipo de financiamiento requiere (Que líneas cubren sus necesidades)

▪ Se deben realizar una serie de conferencias sobre los mecanismos de acceso a crédito en las que se proporcione la pautas para solicitar recursos ante entidades financieras, además, de dar a conocer los productos y servicios que ofrece Bancóldex, haciendo énfasis en las líneas de crédito que beneficien a la región y sobre todo en las condiciones de plazo, tasas de interés competitivas, garantías del Fondo regional de Garantías automáticas y en ocasiones gratuitas y flexibilidad en cuanto al pago de interés y amortización de capital.

▪ Se debe fortalecer la imagen de Bancóldex como entidad de desarrollo empresarial, a través de la realización en la ciudad de Pasto de los diferentes programas de capacitación que actualmente ofrece el banco, teniendo como base los temas propuestos por las empresas encuestadas, buscando de esta manera, generar un vinculo entre la entidad y las empresas que posicione a Bancóldex como el banco que tiene por objetivo contribuir a la competitividad de las empresas de la región.

▪ Bancóldex como Banco de segundo piso canaliza sus recursos a través de intermediarios financieros por eso se hace necesario que además, de la asesoría proporcionada a las empresas, se realice asesorías comerciales y operativas a estas entidades para que conozcan las condiciones de las líneas de crédito y cuales son los beneficios de utilizarlas.

- Para el desarrollo del plan de trabajo será necesario identificar las particularidades de cada entidad financiera con el fin de desarrollar una mejor gestión; en lo posible se debe determinar cual es la política de colocación del Intermediario financiero, cuales son los requisitos para que los empresarios soliciten un crédito Bancóldex ante la entidad, que numero de oficinas funcionan en la región, cuales son las características de las empresas que atienden, si las discriminan por tamaño, sector, ventas, entre otras; Es decir establecer el perfil de los intermediarios que trabajan en la región.

8. RESULTADO DE LA GESTIÓN REGIONAL

Después de analizar los resultados del estudio primario sobre las fuentes y usos de los créditos de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto, se realizaron una serie de actividades para el logro de los siguientes objetivos específicos; asesorar y orientar a las empresas del departamento en procesos de financiación de las líneas de crédito Bancóldex, realizar capacitación a los intermediarios financieros sobre el manejo operativo de las líneas de crédito de Bancóldex e incrementar el volumen de colocaciones de recursos Bancóldex en el departamento de Nariño en un 30% en comparación al primer semestre de 2006. Al finalizar el presente Plan de trabajo se harán las conclusiones y recomendaciones finales, en este orden de ideas, En la Gestión desarrollada por el pasante hasta el momento se incluyen actividades como:

- Asesorías a empresas interesadas en acceder a créditos para cubrir sus necesidades o ejecutar los proyectos de inversión para el mercado nacional y/o financiación para comercio exterior en sus instalaciones, en las instalaciones de los intermediarios financieros o en la Cámara de Comercio de Pasto.
- Organización en Pasto de programas de capacitación diseñados por Bancóldex para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.
- Presentación de las empresas interesadas en gestionar crédito ante los diferentes Intermediarios Financieros de la región.
- Asesoría o capacitación operativa (Manejo de documentación y condiciones de las líneas de crédito) y/o comercial a los directivos y demás personal de los diferentes intermediarios financieros.
- Conferencias, eventos y ferias, ruedas financieras y Reuniones con Gremios y entidades.

En total se realizaron 435 actividades. de la forma como lo indica el cuadro 2

Cuadro 2. Actividades desarrolladas

Actividades	Numero de actividades
Actividades con empresas	328
Conferencias	6
Intermediarios	54
Ferías y eventos	17
Otras Actividades	30
Total	435

Fuente: formato informe semanal y consolidado mensual Bancóldex

En primera instancia se identificaron las empresas susceptibles de acceder a las líneas de financiación ofrecidas por Bancóldex. Esto se hizo por medio de la información proporcionada por diferentes entidades. Inicialmente se contacto a funcionarios de La Cámara de Comercio de Pasto quienes suministraron las bases de datos de las empresas registradas y afiliadas a esta institución. Posteriormente se contacto a FENALCO, ACOPI y al Laboratorio Colombiano de Diseño, quienes suministraron bases de datos de empresas que éstos apoyan.

Toda la información obtenida fue filtrada para obtener datos importantes de las empresas que puede financiar Bancóldex a través de sus modalidades de crédito. El primer contacto se hizo por medio de llamadas telefónicas en las cuales se dio a conocer a un nivel la labor del Banco y se solicito una cita para explicar con mayor profundidad las condiciones y beneficios de los productos y servicios que ofrece Bancóldex y se estableció horarios y sitios de asesoría.

Se realizaron las correspondientes asesorías y la información conseguida permitió determinar cual modalidad de crédito se ajustaba mas a la situación actual de la empresas respecto a su necesidad de financiación, tamaño de la empresa, Intermediarios financieros con los que trabaja actualmente, sector al que pertenece, además, del accionar y actividades conjuntas para mejorar estas condiciones y para iniciar con el proceso de solicitud de crédito en algunos casos.

8.1 ACTIVIDADES CON EMPRESAS

Para la consecución del segundo objetivo específico se estableció un plan de acción con las empresas y se realizaron actividades de asesoría, visitas a instalaciones, clasificación de empresas por destino, necesidad, sector, tamaño, ubicación e intermediarios financieros con los que trabaja. Esto con el fin de llevar un registro ordenado de las empresas asesoradas para mejorar la gestión y elaborar los informes semanales y consolidados mensuales para Bancóldex de forma organizada y según los lineamientos del Banco.

8.1.1 Número total de empresas visitadas y su tamaño por nivel de activos.

La Ley 590 de 2000 (Ley Mipyme) es la encargada de categorizar a las micro, pequeñas y medianas empresas que son clasificadas de acuerdo con el número de personas empleadas y sus activos totales.

Bancóldex para la clasificación de las empresas susceptibles de acceder a crédito toma como base esta ley pero solo tiene en cuenta el nivel de activos totales y para la modificación anual, tiene en cuenta el reajuste que el gobierno aplica al monto de los salarios mínimos mensuales legales tal y como lo indica el siguiente cuadro.

Cuadro 3. Clasificación de Empresas Año 2006 y 2007

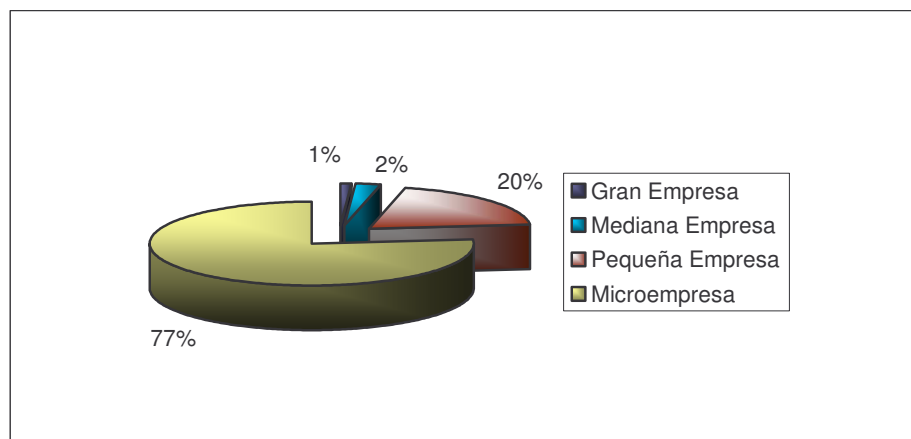
Tamaño	Activos Totales SMMLV*	Activos Totales 2006	Activos Totales 2007
Micro	Hasta 500	Hasta \$204.000.000	Hasta \$216.850.000
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000	Superior a \$204.000.000 y hasta \$2040.000.000	Superior a \$216.850.000 y hasta \$2,168.500.000
Mediana	Superior a 5.000 y hasta 30.000	Superior a \$2040.000.000 y hasta \$12.240.000.000	Superior a \$2,168.500.000 y hasta \$13.011.000.000
Grande	Superior a 30.000	Superior a \$12.240.000.000	Superior a \$13.011.000.000

Fuente: Bancóldex

El total de empresas atendidas por la pasante fue de: 328, de ese total 4 fueron grandes, 8 medianas, 64 pequeñas y 252 microempresas, esta tipificación fue realizada teniendo en cuenta la clasificación anteriormente mencionada.

En la grafica 13 se puede observar el porcentaje de empresas asesoradas de acuerdo a su tamaño, la mayor participación la tiene la microempresa con un porcentaje del 77% seguida de la pequeña empresa con un porcentaje del 20%. La mediana y la gran empresa solo tienen el 1% y el 2% respectivamente.

Grafica 13. Empresas asesoradas de acuerdo al tamaño



Fuente: formato informe semanal Bancóldex

* El Salario Mínimo Mensual Legal Vigente 2006 fue de \$408.000 y para el 2007 es de \$433.700

8.1.2 Empresas visitadas por sector económico. Bancóldex tiene por objetivo atender las necesidades de las empresas de todos los sectores y de acuerdo a la clasificación por macro sectores establecidas por el Banco se realizó una segmentación de las empresas atendidas por el pasante en el departamento de Nariño.

En el cuadro 4 se puede observar la cantidad de empresas visitadas por sector económico, en este se destacan los sectores Comercio Y Servicios.

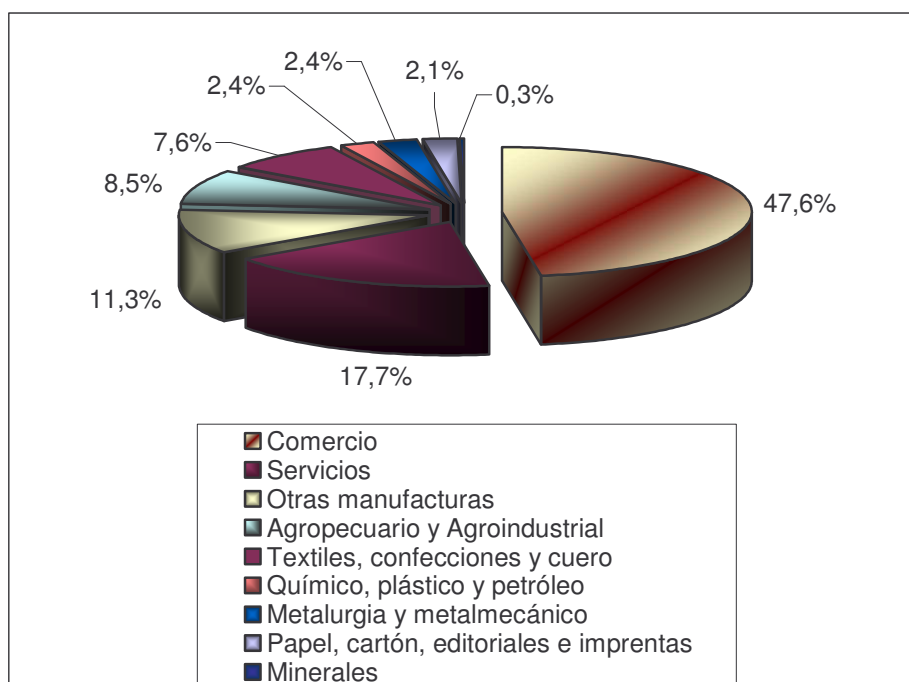
Cuadro 4. Empresas visitadas por sector económico

Sector	Numero de Empresas
Comercio	156
Servicios	58
Otras manufacturas	37
Agropecuario y Agroindustrial	28
Textiles, confecciones y cuero	25
Químico, plástico y petróleo	8
Metalurgia y metalmecánica y Equipos Eléctricos	8
Papel, cartón, editoriales e imprentas	7
Minerales	1
Total	328

Fuente: formato informe semanal Bancóldex

En La grafica 14 se puede observar el porcentaje de empresas asesoradas de acuerdo a los sectores económicos establecidos por Bancóldex, siendo mas representativo el sector comercio con un porcentaje de 47.6%. Seguido del sector servicios con un porcentaje de 17.7%

Grafica 14. Porcentaje de empresas asesoradas por sector

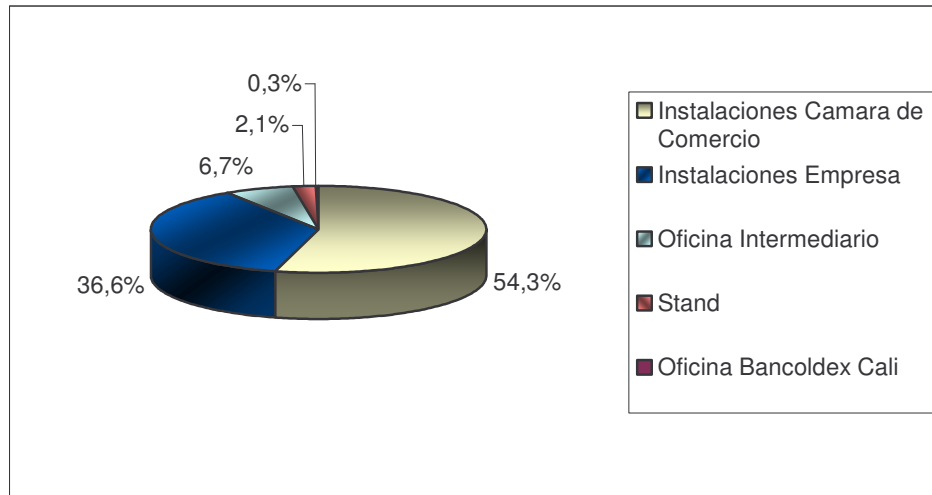


Fuente: formato informe semanal Bancóldex

8.1.3 Lugar de asesoría. Para tener una mejor cobertura de empresas asesoradas y teniendo en cuenta algunos objetivos de la ley MIPYME que busca que los diferentes entes de apoyo (Cámaras de Comercio, Programas de financiamiento estatal, Entidades de educación, y establecimientos de crédito) se interrelacionen para brindar un apoyo integral buscando la eliminación de las restricciones de acceso al financiamiento a menores costos, y diseño y desarrollo de instrumentos de soporte financiero en cabeza de instituciones como BANCOLDEX que diseña líneas de crédito de fomento con condiciones más favorables para el empresario, se incluyó en el plan de trabajo del ejecutivo la atención de empresas en la Cámara de comercio de Pasto logrando de esta forma un mayor porcentaje de empresas asesoradas.

En la siguiente grafica se puede observar el porcentaje de empresas asesoradas en los diferentes sitios de atención, es notorio que el mayor porcentaje lo tienen la Cámara de comercio de Pasto con un porcentaje del 54.3% seguido de la asesoría en instalaciones de la empresa con un 36.6%

Grafica 15. Lugar de asesoría



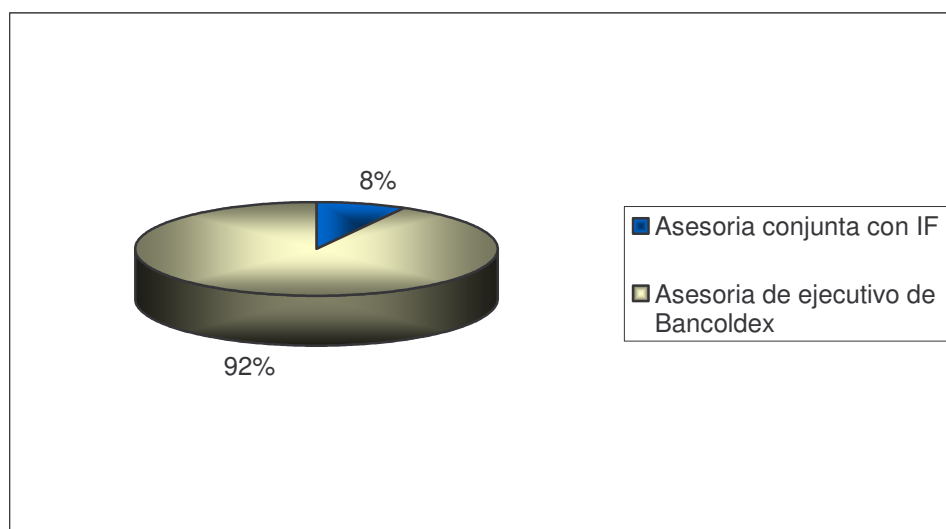
Fuente: formato informe semanal Bancóldex

8.1.4 Tipo de asesoría. Adicional a la atención prestada por el Ejecutivo Comercial en las instalaciones de la empresa o en Cámara de comercio, también se realizaron asesorías integrales en compañía de los intermediarios financieros (Gerentes de los Establecimientos de crédito) quienes dieron a conocer los requisitos que exige la entidad para solicitar un crédito de líneas de Bancóldex a través de ellos.

Es importante efectuar asesorías conjuntas con los diferentes intermediarios financieros puesto que, estas actividades implican mayor compromiso por la entidad financiera con BANCOLDEX y con el empresario interesado en apalancarse con créditos de fomento quien a su vez tendrá mayor información sobre como presentar la solicitud de crédito.

En la siguiente grafica se puede observar el porcentaje de empresas asesoradas por el Pasante de Bancóldex y las empresas asesoradas en conjunto con el representante del intermediario financiero. La mayor participación la tienen las empresas asesoradas por el ejecutivo con un porcentaje del 92%

Grafica 16. Tipo de asesoría



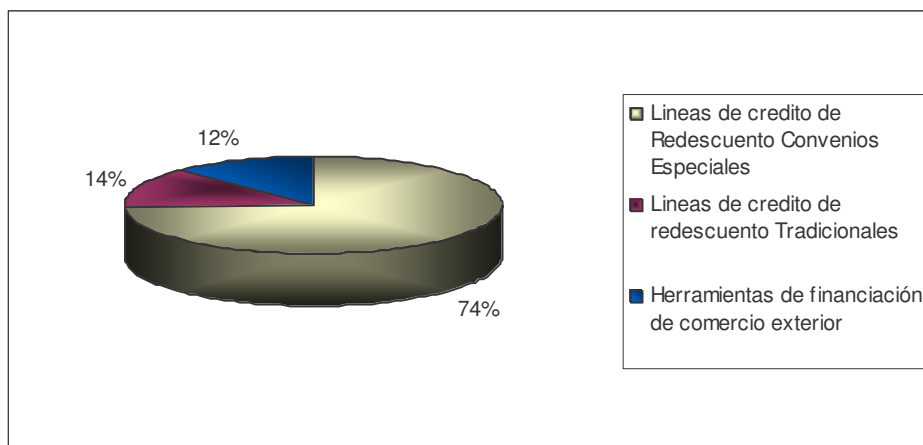
Fuente: formato informe semanal Bancóldex

8.1.5 Tema de la reunión. Los empresarios necesitan y valoran la asesoría y capacitación empresarial que los apoye en la elaboración del plan de negocios, la comercialización y en el acompañamiento para las solicitudes de crédito.

Por tal motivo en las asesorías realizadas por el ejecutivo Comercial de Bancóldex para el departamento de Nariño, se dieron a conocer las diferentes líneas de crédito que ha diseñado el Banco con el fin de aliviar en alguna medida los problemas referentes a las condiciones de los créditos ordinarios o de líneas de crédito ofrecidas por la Banca Tradicional.

En la grafica 17.se puede observar cuales fueron los temas principales en las asesorías realizadas por el ejecutivo a las empresas, el mayor porcentaje lo tiene las líneas de crédito ofrecidas por Bancóldex para el mercado nacional sobre todo los convenios especiales con un porcentaje del 74% seguido de las líneas de crédito estándar o tradicionales con un 14% y con un 12% todas las herramientas de financiación para comercio exterior.

Grafica 17. Tema de la reunión



Fuente: formato informe semanal Bancóldex

8.2 ACTIVIDADES REALIZADAS

Adicional a la labor de asesorías y orientación sobre las líneas de crédito de Bancóldex, se realizaron algunos eventos como: jornadas financieras, conferencias de acceso a crédito, reuniones con entidades de apoyo empresarial y se organizaron programas de capacitación gerencial para los empresarios del departamento, todo esto con el fin de promocionar los servicios y productos que ofrece el banco, pero también con el ánimo de apoyar y contribuir al desarrollo de las empresas de la región

8.2.1 Conferencias. En total se realizaron seis conferencias, cuatro se dictaron a empresarios y dos a estudiantes, en estas se divulgó los productos y servicios que ofrece Bancóldex. Cabe anotar, que una de las conferencias se realizó en el municipio de Cerrito departamento del Valle del Cauca y las tres restantes en la ciudad de Pasto con la participación de 416 empresarios. Por otro lado las charlas a grupos estudiantiles se realizaron en la Universidad de Nariño con la participación de 40 estudiantes de últimos semestres.

Cuadro 5. Número de conferencias realizadas

Conferencias	Numero de conferencias	Numero de asistentes
Conferencias a empresarios	4	416
Charlas a estudiantes	2	40
Total	6	456

Fuente: formato informe semanal y consolidado mensual de Bancóldex

8.2.2 Eventos. Se participo en 17 eventos en los que se contacto a 399 empresas a las que se proporciono información sobre las líneas de crédito y los servicios que ofrece Bancóldex.

Cuadro 6. Eventos

Nombre del evento	Coordinado por	Número	Contactos
Feria Expoandina 2006	FENALCO	4	55
Rueda de Negocios de Almacenes Éxito	Cámara de Comercio de Pasto - Éxito	1	20
Seminario Marketing para Mipymes	Cámara de Comercio de Pasto	1	45
Conferencia Alianzas Estratégicas para el sector de la Economía Solidaria	FENARDES federación Nariñense de Entidades de Economía Solidaria	1	30
Rueda de Negocios para el sector de la Economía Solidaria	FENARDES	1	52
Semana del empresario emprendedor y exportador y II encuentro de cultura exportadora	Evento coordinado por CARCE Y ZEIKY	1	25
Rueda de Negocios Semana del empresario emprendedor y exportador y II encuentro de cultura exportadora	Evento coordinado por CARCE Y ZEIKY	1	20
Programa Formación a Exportadores	(PROEXPORT) ZEIKY - CARCE	1	25
Vídeo conferencia "Reto de a internacionalización Para Mi Pes Oportunidades y Amenazas"	BANCOLDEX - U Externado - SENA	1	21
Primer encuentro de Emprendimiento, Empresarismo y Empleo	Gobernación Nariño, Alcaldía Pasto, CARCE, CCPasto, UAN	2	25
Rueda Financiera	Bancóldex - CCPasto	1	23
Encuentro de Tenderos	CCPasto	1	20
IV Feria de La Mujer Expo empresaria	CCPasto		18
XII Taller Regional "Viajando con la SNAIPD"	ACCIÓN SOCIAL	1	20
Total		17	399

Fuente: formato informe semanal y consolidado mensual de Bancóldex

8.2.3 Reuniones. En total se participo en 23 los temas principales de las reuniones con Cámaras de comercio y entidades de apoyo empresarial (ACOPI, FENALCO, Consejo Regional Mipyme, Laboratorio Colombiano de Diseño) fueron;

La posible participación de Bancóldex en diferentes eventos, a través de stands, pendones, conferencias e inclusión en material bibliográfico. En las reuniones sostenidas con las demás entidades; en el caso de Cohogares se analizó el tema de acceso a crédito ya sea como intermediarios financieros y en el caso de Colácteos que los empleados de la entidad fueran beneficiados con los créditos Bancóldex.

Las reuniones sostenidas con el representante del Fondo regional de Garantías, fueron específicamente para tratar el manejo de las garantías en las líneas de crédito de Bancóldex y la posibilidad que algunos empresarios hicieran créditos con fondo ante las entidades.

Cuadro 7. Reuniones

Reuniones	Funcionario(s)	Cargo	Numero de reuniones
cámara de comercio Pasto	Yanira Villota-Gimena Torres-Andrés Zapata	Directores Dpto.	9
cámara de comercio Ipiales	Ana Lucia Ortega	Directora Dpto.	1
Cámara de comercio Tumaco	Eugenio Cuero Prado	Director Dpto.	1
FRG	Graciela Vinueza	Gerente	4
Laboratorio Colombiano de Diseño	Darío Solarte	Coordinador Comercio Exterior	2
Consejo Regional Mipyme	Andrea Reyes	Coordinadora	1
Cohogares	Duperly Martínez	Representante legal	1
FENALCO	Felipe Guzmán	Director Ejecutivo	1
Personería cumbitara	Jhon Jairo Burgos	Personero	1
COLACTEÓS	Transportadores	18 Personas	1
ACOPI	Ximena Rivera	Directora	1
Total			23

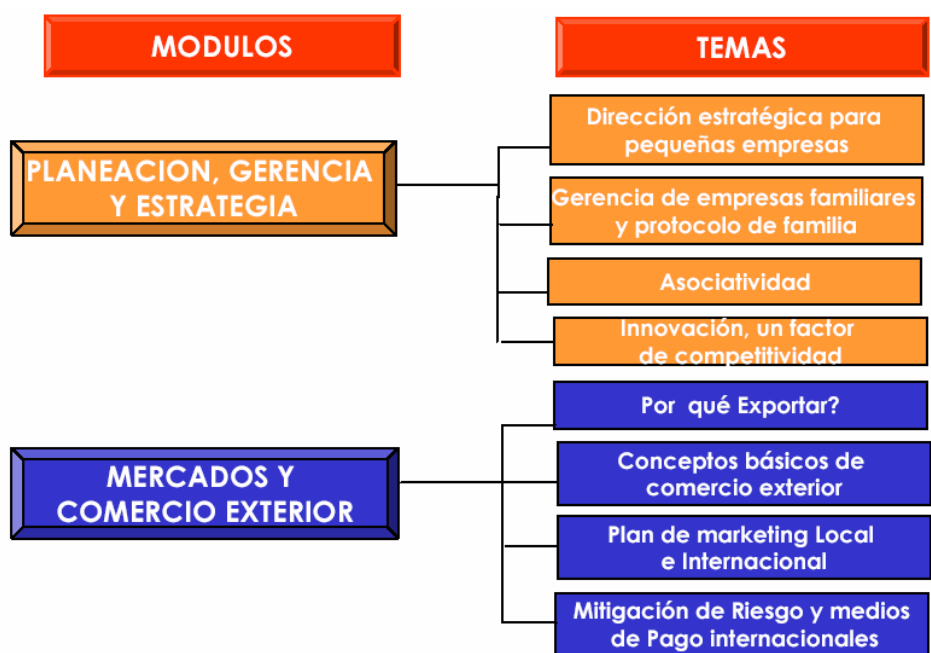
Fuente: informe semanal y consolidado mensual Bancóldex

8.2.4 Capacitaciones. De acuerdo a los resultados arrojados por el estudio sobre las fuentes y usos de los créditos de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pasto, se decidió organizar los programas de capacitación que ofrece el banco,

en este orden de ideas, y teniendo en cuenta los temas sugeridos por las empresas encuestadas se realizó el Programa de Formación Gerencial Para Pequeña Empresa “A PROGRESAR” diseñado por Bancóldex con el apoyo de la Universidad Externado de Bogota y Asocamaras; Cuyo objetivo es permitirles a las empresas actualizar sus conocimientos en alta gerencia, estrategia, mercados, finanzas, recomendaciones para acceder a créditos financieros y temas referentes a comercio exterior con el fin de lograr una mejor gestión en las empresas y de esta forma contribuir a mejorar los niveles de competitividad y productividad.

El programa ofrece a los empresarios la oportunidad de capacitarse de forma gratuita en temas relevantes para su organización a través de módulos presénciales, cartillas, material didáctico y conferencias especializadas.

Grafica 18. Descripción programa capacitación “a Progresar”



Fuente: cartilla programa formación gerencial “a Progresar” Bancóldex

La labor del ejecutivo fue importante en este sentido porque el programa a pesar de haber sido diseñado para ser implementado en todo el país y beneficiar a las pequeñas empresas, no se había realizado en el Departamento de Nariño debido a las características del sector empresarial en su mayoría conformado por microempresas. Por este motivo, se planteo a los directivos de Bancóldex la posibilidad que el programa beneficiara a las microempresas y finalmente se logro realizar el evento en la ciudad de Pasto en el mes de octubre de 2006 con tal éxito y acogida por parte de los empresarios de todo el departamento que se replico una vez más en el mes de febrero de 2007.

Cuadro 8. Capacitaciones realizadas en la ciudad de Pasto

Actividad	Numero de actividades	Coordinado por	Empresas asistentes
Programa de Formación Gerencial para pequeña empresa a progresar	2	Bancóldex	459
Total	2		459

Fuente: informe semanal y consolidado mensual Bancóldex

8.2.5 Actividades financieras y empresariales. En total se participo en la organización de cinco actividades financieras y empresariales todas con el apoyo de organizaciones del orden nacional como; ASOCAMARAS Y Banca de Oportunidades, estos eventos se realizaron específicamente para dar a conocer las diferentes alternativas de financiación que tienen los empresarios de la región para apalancar sus proyectos y satisfacer sus necesidades empresariales.

Cuadro 9. Actividades financieras y empresariales

actividad	Numero actividades	Coordinada por	Asistentes
Conferencia alternativas de financiación y acceso al crédito	2	ASOCAMARAS, Bancóldex	140
Rueda financiera	2	ASOCAMARAS, Bancóldex	140
Lanzamiento de Banca de Oportunidades	1	Banca de Oportunidades, Bancóldex	600
Total	5		880

Fuente: informe semanal y consolidado mensual Bancóldex

Como se puede apreciar, se realizaron dos conferencias de acceso a crédito, en este tipo de conferencia se divulga los productos que ofrece Bancóldex, es decir, sus líneas de crédito para el mercado nacional y la líneas de crédito para comercio exterior, además, se orienta al empresario para que desarrolle el proceso de solicitud de crédito ante una entidad financiera, manifestando al empresario que si desea solicitar crédito recibirá el acompañamiento de un ejecutivo de Bancóldex durante todo el proceso hasta la obtención del crédito, recibirá apoyo también para el estudio del crédito, es decir, que se lo guiara en la evaluación para la elección de la línea de crédito que mas le convenga y finalmente una vez aprobado el crédito por la entidad financiera Bancóldex realizará el desembolso máximo a los tres días después de haber recibido los documentos prueba de la aprobación. En este punto es importante aclarar que Bancóldex no se compromete a realizar, organizar y/o analizar la documentación que la entidad financiera le solicite al

empresario para iniciar el estudio de crédito, el apoyo que brinda el Banco para este tipo de actividades lo hace a través de las capacitaciones.

8.2.6 Labor con cámaras de comercio. Las cámaras de comercio han sido aliadas de los programas de prácticas empresariales que tiene Bancóldex, es así como la Cámara de Comercio de Pasto le brindó al ejecutivo comercial un espacio físico en donde pudiera desempeñar las labores propias de su gestión, en ese orden de ideas y en común acuerdo se estableció un horario de atención en estas instalaciones.

Se participó en la organización de eventos empresariales coordinados tanto por la cámara de comercio de Pasto e Ipiales como por Bancóldex, en los que se promovió la gestión que realiza el banco en pro del desarrollo empresarial de la región

- Horario de atención en Cámara: martes y miércoles de 2:00 a 5:00 PM
- Eventos en los que se participó: 10
- Eventos organizados en conjunto: 6
- Promedio de empresarios atendidos por semana en Cámara: 9
- Promedio de estudiantes: 1

El horario de atención de empresas en Cámara de comercio fue apropiado, no solo para los empresarios y personas interesadas en conocer acerca de Bancóldex, sino también para el ejecutivo porque le permitió realizar su gestión acorde a las necesidades de la región.

8.2.6.1 Funcionarios con quienes se trabajó frecuentemente. El ejecutivo de Bancóldex por ser el representante del Banco debió interrelacionarse y articular las actividades propias de su gestión con actividades desarrolladas por la Cámara de Comercio de Pasto en pro del desarrollo de las empresas de la región, es por eso que en el siguiente cuadro se muestra los funcionarios con quienes se trabajó frecuentemente en la organización de actividades.

Cuadro 10. Funcionarios con quienes se trabajó frecuentemente

Funcionario	Cargo
Gloria Pérez	Directora Ejecutiva
Andrés Zapata	Director Dpto. Promoción y desarrollo
Pablo Cesar Rojas	Coordinador de Comercio Exterior

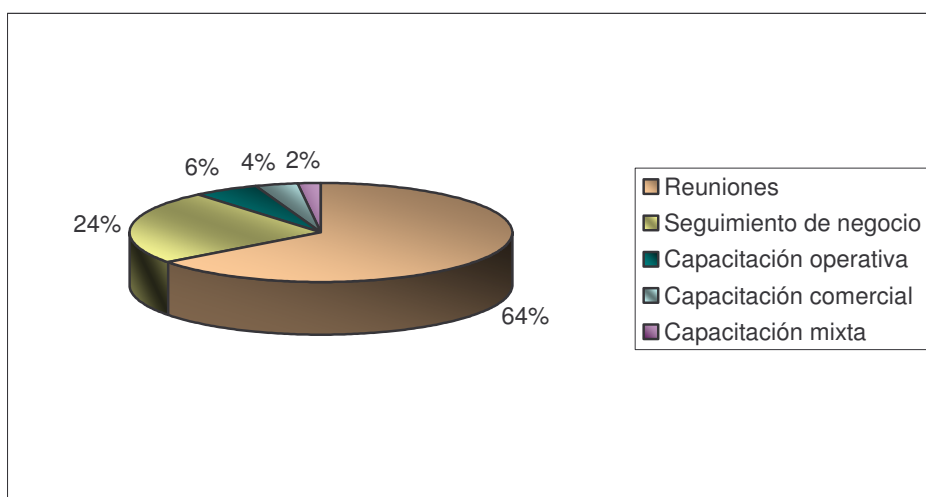
Yhancy Eliana Coral	Coordinadota Carce
Ximena Torres	Apoyo Dpto. de Promoción y Desarrollo
Jorge Torres	Asesor Zeiky
Andrea Reyes	Coordinadora Consejo Regional Mipyme
Pilar Benavides	Profesional Dpto. promoción y Desarrollo

Fuente: formato informe semanal Bancóldex

8.3 ACTIVIDADES CON INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Las actividades realizadas con los intermediarios financieros se han traducido en un mejor manejo operativo de las líneas de crédito Bancóldex. Se realizaron Capacitaciones comerciales, capacitaciones operativas, reuniones conjuntas con los empresarios para las solicitudes de crédito y seguimiento de negocios o solicitudes en trámite.

Grafica 19. Tipo de actividad



Fuente: formato informe semanal Bancóldex

Como se observa en la grafica 18, el 64% de las actividades fueron reuniones en las que se hablaba sobre la viabilidad de que las empresas asesoradas por el ejecutivo pudieran solicitar crédito por medio de estas entidades, también, sobre inquietudes, inconvenientes o solicitudes que estas entidades tuvieran sobre las líneas de crédito de Bancóldex y en algunas ocasiones se realizaba reuniones para confirmar la participación de estos intermediarios en eventos organizados por el banco y la Cámara de comercio tales como; Ruedas financieras, conferencias de acceso a crédito entre otras.

El 24 % lo tiene el Seguimiento de Negocio. En este tipo de actividades se hizo indagaciones y averiguaciones sobre los créditos en trámite, con el fin prevenir

posibles inconvenientes con la aprobación y para mantener informado al beneficiario sobre su solicitud, en otros casos se identificó el motivo por el que algunos créditos se estancaban y no se aprobaban rápidamente y se buscaba una solución pronta con el apoyo de la entidad financiera.

Las capacitaciones tienen un porcentaje del 12% estas actividades son importantes para aclarar posibles dudas y evitar inconvenientes al momento de gestionar los créditos.

Se denomina Capacitaciones Comerciales; a las actividades en donde se le explica al intermediario financiero las condiciones generales de las líneas de crédito, es decir, se da a conocer todo lo referente al plazo de las líneas de crédito, la tasa de interés, los periodos de gracia, los incentivos de Bancóldex por cumplimiento (no todas las líneas de crédito lo tienen), las condiciones referentes al pago de intereses y cuotas de capital, los beneficiarios, si la cobertura es nacional, regional o local, que tamaño de empresas beneficia, entre otras.

Las capacitaciones operativas hacen referencia a la asesoría en el diligenciamiento y manejo de la documentación que requiere Bancóldex para realizar el desembolso de los recursos una vez aprobado el crédito por parte de la entidad. Cabe aclarar que Bancóldex solo requiere un formato de información Básica y el pagare de la correspondiente modalidad de crédito firmado por el empresario y endosado por el representante legal de la entidad financiera a favor de Bancóldex. Las Capacitaciones mixtas se dan cuando se realiza asesorías comerciales y operativas.

8.3.1 Perfil de los intermediarios financieros regionales. De acuerdo a los resultados arrojados por el estudio sobre las Fuentes y usos de los créditos de las mypes de la ciudad de Pasto, se realizó un perfil de los intermediarios financieros que trabajan en la región, identificando sus políticas de colocación, así como, el perfil o segmento de empresas que trabajan, todo esto con el fin de articular y fortalecer relaciones con estas entidades y de esta forma brindar una asesoría más completa a las empresas.

Analizar estas instituciones fue importante para el pasante porque le dio una visión más clara para realizar su gestión sobre todo en el momento de asesorar a los empresarios y dirigirlos al intermediario financiero más idóneo para tramitarles el crédito.

Cuadro 11. Perfil de los intermediarios financieros

IF	Contactos	Numero de Oficinas	Política De Colocación	Perfil o Segmento De Empresas
----	-----------	--------------------	------------------------	-------------------------------

Banco de Colombia	<p><u>Gerentes</u> Orlando Vázquez Bastidas, Gerardo Ascuntar, Hernando Manzano, Guillermo Lasso, Gloria Urrea</p> <p><u>Ejecutivos Comerciales</u> Iván Chávez, Rafael Valencia</p>	<p><u>2 Pasto</u></p> <p><u>1 Tumaco</u></p> <p><u>1 Tuquerres</u></p> <p><u>1 Ipiales</u></p>	<p>Es el principal colocador de recursos Bancóldex en Línea Galeras, debido a las facilidades en cuanto a la utilización de las garantías de FRG</p>	<p>Pymes y grandes empresas; con mínimo 1 año de registro en Cámara de Comercio. Si la empresa no aplica como Pyme, (ventas mayores de 250 millones y el nivel de activos mayor de 204 millones) puede hacerlo como Emprendedor. (Si los ingresos alcanzan los 250 millones y no supera los 204 millones en activos</p>
Banco de Bogotá	<p><u>Gerentes</u> Álvaro Concha, José Luis Madroñero</p>	<p><u>1 Pasto</u></p> <p><u>1 Ipiales</u></p>	<p>Es de los principales colocadores Bancóldex, generalmente solicitan Garantías reales</p>	<p>Mipymes; con mínimo un año de inscripción en Cámara de Comercio.</p>
BBVA	<p><u>Gerentes</u> Darío Andrés Cevallos, Ignacio Londoño, Adriana Cabrera Estupiñán</p>	<p><u>2 Pasto</u></p> <p><u>1 Ipiales</u></p>	<p>Prestan Hasta el 70 % de la inversión, Actualmente están colocando recursos Bancóldex Línea Galeras</p>	<p>Micros, Pymes y grandes empresas, registradas en Cámara de Comercio mínimo un año, para tramitar créditos requieren información financiera mínima de 2 Años, Maneja tasa de interés competitiva</p>
Banco Agrario	<p><u>Gerentes</u> Maria Isabel Pereira, German Escandon, Carlos Ruiz</p> <p><u>Analista Credito</u> Aura Marina Pazmiño,</p>	<p>Tiene 34 oficinas en Nariño, pero las administran a través de tres Direcciones: Centro Sur y Norte</p>	<p>Líneas de Bancóldex que ofrecen son: Multipropósito, Aeci y En Pasto Línea Galeras, la colocación disminuye debido a la exigencia de Garantía Real en los créditos Bancóldex.</p>	<p>Mipymes, especialmente del sector agro y agroindustrial, en la región atienden al sector artesanal, por medio de línea FINAGRO si el monto no supera los 5 millones de pesos no exigen hipoteca (Micro crédito), apoya la creación de empresas y a las madres cabeza de hogar</p>
MegaBanco	<p><u>Gerentes</u> Maria Helena Rodríguez, Alvaro Posso</p>	<p><u>1 Pasto</u></p> <p><u>1 Ipiales</u></p>	<p>Ha colocado recursos línea Galeras, pero en muchas ocasiones no utiliza garantía del FRG</p>	<p>Atiende preferiblemente a Mipymes de todos los sectores. Maneja línea de crédito Crédito Mega propósito con tasas de interés competitivas, suele solicitar garantía real en créditos de montos altos (mas de 20 millones)</p>

Bancafe	Gerentes Maria Cristina Vela Barahona	<u>1 Pasto</u>	Ha colocado recursos Galeras, pero la coyuntura a retrasado la aprobación de algunos créditos	Atiende empresas de todos los sectores y Tamaños y maneja tasas de interés competitivas con recursos de redescuento, Línea de crédito atractiva de vivienda.
Banco de Occidente	Gerentes Maria Helena Pantoja, Maria Eugenia Ortiz, Dario fernando Barrera	<u>2 Pasto</u> <u>1 Ipiales</u>	Ha Colocado recursos Bancóldex pero es muy demorado en la aprobación de los créditos	Atiende Pymes y grandes empresa a través de banca empresarial, si no supera los 250 millones en ventas los hace a través de banca Personal.
AV Villas	Gerentes Ana Rocío Bucheli, Gloria Lucia Ángel, Liliana de los Ríos, Ana Maribel Burgos, María del pilar Patiño	<u>3 Pasto</u> <u>1 Tuquerres</u> <u>1 Ipiales</u>	La colocación de de recursos de Bancóldex no es muy representativa pero es un Banco que puede ser un gran aliado en cuanto a línea Galeras.	Banca personal; especializada en créditos hipotecarios. Tiene línea de crédito de consumo en la que no solicita fiador y la aprobación es muy ágil.
Banco Caja Social	Gerentes Débora Bucheli	<u>1 Pasto</u>	Ha colocado recursos Bancóldex pero la aprobación no es ágil, generalmente utiliza garantía de FRG	Es uno de los Bancos que atiende a microempresas, sin dejar de lado las Pymes. Puede ser un Gran aliado si mejora tiempos de aprobación, trabaja con FRG y atiende empresas formales e informales
Banco Popular	Gerentes Harold Erazo, Edgar Bisbiscuth, Luis Eduardo Vallejo, Carlos Rodríguez Jefe de Dirección de crédito Sonia Ayala	<u>1 Pasto</u> <u>1 Tuquerres</u> <u>1 Ipiales</u> <u>1 Tumaco</u>	Importante colocador de recursos Bancóldex. Usa Multipropósito capital de trabajo, Galeras. buenas tasas de interés, generalmente solicita Hipoteca	Atiende Pymes y grandes empresas, que estén registradas en Cámara de Comercio; este banco atiende a entes territoriales.
Leasing de Occidente	Gerentes Patricia Garzón Noguera	<u>1 Pasto</u>	Gran Colocadora de recursos Bancóldex en línea Galeras.	Atienden a las pymes y Grandes empresas, Manejan tasas de interés altas en varios leasing.

Inversora Pichincha	<u>Ejecutivo Comercial</u> Carlos Alfonso Romero Zarama	<u>1 Ipiales</u>	Gran colocador Bancóldex. Inversión fija y Galeras	Su mercado objetivo son los transportadores micro y pymes.
----------------------------	--	------------------	--	--

Fuente: Intermediarios financieros regionales

8.3.2 Intermediarios vigilados y no vigilados visitados. Es importante fortalecer las relaciones con el personal que labora en las diferentes entidades financieras, es así como el ejecutivo comercial debe interrelacionarse no solo con los gerentes de las diferentes sucursales de las entidades financieras sino también, con los subgerentes, ejecutivos comerciales o analistas de cuenta debido a que en ocasiones son ellos los encargados de tramitar los créditos de redescuento.

Cuadro 12. Intermediarios financieros vigilados y no vigilados

Entidad	Directivos	Numero de funcionarios
Bancolombia	Gerentes o directores de oficina	3
	Ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	3
BBVA	Gerentes o directores de oficina	3
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	2
Banco de Bogotá	Gerentes o directores de oficina	2
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	1
Megabanco	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	2
Bancafé	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	2
Banco Agrario	Gerentes o directores de oficina	4
	Analista de cuenta	1
Banco Popular	Gerentes o directores de oficina	3
	Analista de cuenta	1
Banco Caja Social	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	2

Banistmo	Gerentes o directores de oficina	1
	Subjgerente	1
Banco de Occidente	Gerentes o directores de oficina	2
	Gerente banca personal	1
Leasing de Occidente	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	
Inversora Pichincha	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	
Financiera Internacional	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	
Contactar	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	
Cofinal	Gerentes o directores de oficina	1
	Director de Dpto. de crédito y cartera	1
Coatcremat	Gerentes o directores de oficina	1
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	1
Cohogares	Gerentes o directores de oficina	1
	Funcionarios	5
Fundación Mundo Mujer	Gerentes o directores de oficina	2
	ejecutivos de cuenta o asesores comerciales	
TOTAL		53

Fuente: informe semanal y consolidado mensual Bancóldex

8.4 VOLUMEN DE COLOCACIONES DE RECURSOS BANCÓLDEX

El total de desembolsos Bancóldex en el departamento de Nariño a 31 de enero de 2007 fue de \$ 27.303.628.771 de los cuales \$16.662.789.312 se desembolsaron durante el periodo de gestión del actual ejecutivo incrementando el volumen de colocación de recursos en un 56.59% y superando el porcentaje establecido en el ultimo objetivo específico del presente trabajo en un 26.59%.

Tabla. 4. Comparativo de desembolsos Bancóldex

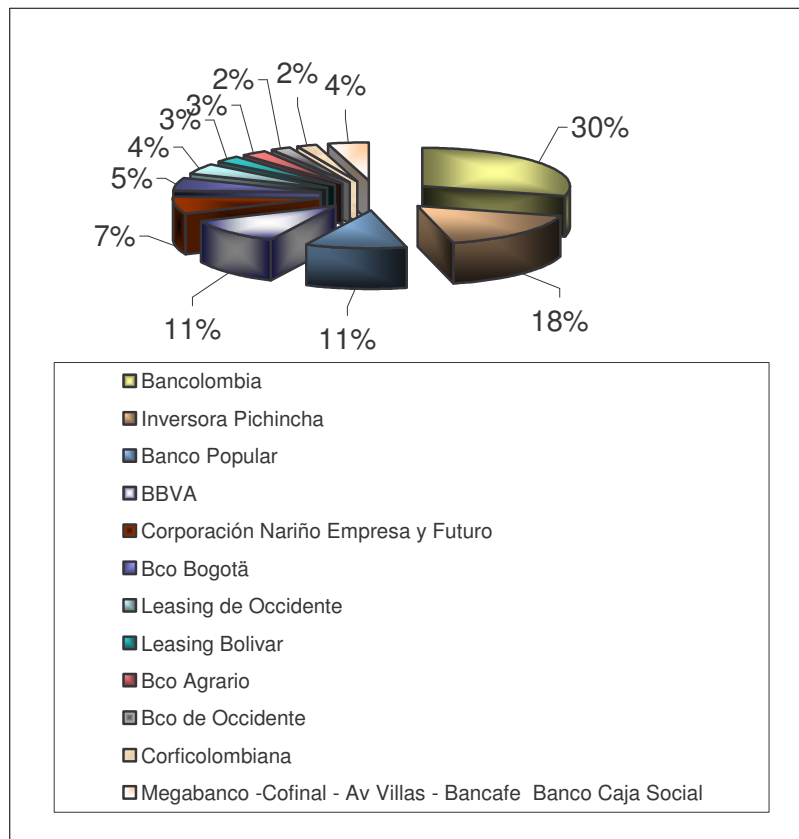
Periodo de desembolsos	Desembolsos en pesos	Diferencia	Incremento %
------------------------	----------------------	------------	--------------

Desembolsos gestión anterior (Hasta julio 2006)	10.640.839.459		
		6.021.949.853	56,59
Desembolsos gestión actual (Hasta enero 2007)	16.662.789.312		
Total	27.303.628.771	6.021.949.853	56.59

Fuente: archivo desembolsos Bancóldex

8.4.1 Intermediarios financieros más dinámicos. La mayoría de intermediarios financieros esta colocando recursos Bancóldex sobre todo de la línea Galeras – Bancóldex, sobre todo aquellos establecimientos Bancarios que no habían trabajado con líneas de crédito Bancóldex en la región convirtiéndose en los lideres en desembolsos, este es el caso de Bancolombia, que además, de ser el mas dinámico en la región, se ha convertido en el mas importante aliado de Bancóldex.

Grafica 20. Porcentaje de desembolsos por IF

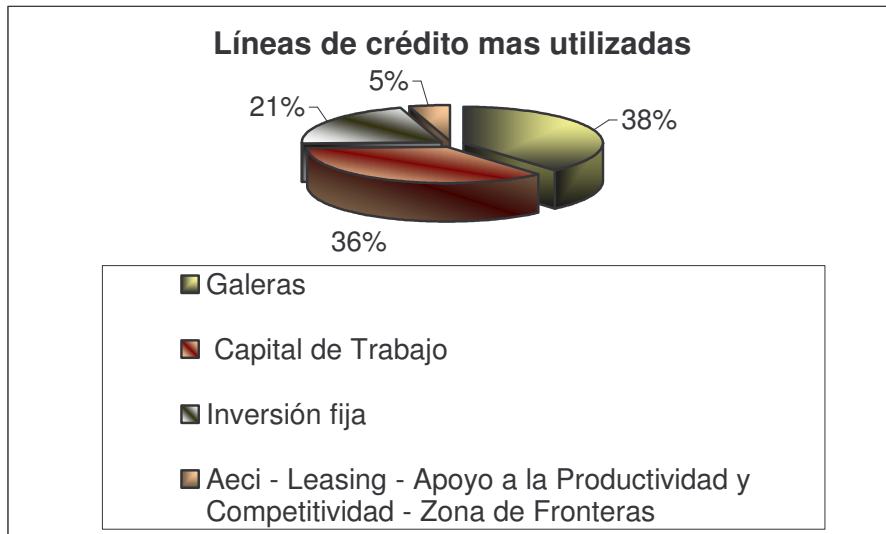


Fuente: archivo desembolsos Bancóldex

En la grafica 21, se puede observar la participación por porcentaje de desembolsos de recursos Bancóldex en el departamento, la mayor participación la tiene Bancolombia con el 30% seguida de la compañía de financiamiento comercial Inversora Pichincha con el 18%, Banco Popular y BBVA con el 11% respectivamente y en porcentajes menores del 10% y en orden se encuentran; Corporación Nariño Empresa y Futuro, Banco de Bogotá, Leasing de Occidente, Leasing Bolívar, Banco Agrario, Banco de Occidente, Corficolombiana, Megabanco, cofinal, Av villas, Bancafe y Banco Caja social.

8.4.2 Líneas de crédito más utilizadas. Las líneas de crédito que mas se utilizaron en la región fueron: línea Galeras con una participación del 38%, seguida de la línea de crédito Capital de Trabajo con un 36%, inversión fija con el 21% y en menor porcentaje; Aeci, Leasing, Apoyo a la Productividad y competitividad y Zona de Fronteras.

Grafica 21. Líneas de crédito más utilizadas



Fuente: archivo desembolsos Bancóldex

9. CONCLUSIONES

- Trabajar en una entidad como Bancóldex fue importante para el pasante porque logro articular los conocimientos teóricos asimilados durante toda la carrera con los conocimientos adquiridos en la capacitación realizada por el banco y aplicarlos en beneficio de su comunidad. El esquema de trabajo diseñado por el banco, desde el proceso de selección, hasta la entrega de los respectivos informes fue apropiado, ya que se adquirió un nivel de experiencia importante para la formación Profesional, además, el ambiente de trabajo y el apoyo oportuno de los ejecutivos de las diferentes áreas de Bancóldex permitió realizar una gestión eficaz.

En relación a la ejecución del plan de trabajo ejecutado por el pasante se pudo concluir que:

- Existen dificultades de acceso al crédito sobre todo para las microempresas debido a que en muchas ocasiones poseen un reducido capital de trabajo disponible que encarecen y limitan su proceso de funcionamiento. Por otra parte, una elevada proporción de estas opera con frecuencia en la informalidad, no funcionan en locales propios y los activos que podrían hacer las veces de garantía pueden no estar legalmente constituidos. Habitualmente no llevan contabilidad ni disponen de información fidedigna sobre su situación financiera y sus proyectos de inversión generando así que se les cierre las puertas de los intermediarios financieros al momento de solicitar crédito.
- Fue importante para los empresarios su participación en los programas de capacitación gerencial porque les proporcionó herramientas para desarrollar una gestión financiera, que en el momento de solicitar crédito les de los suficientes soportes para que el intermediario financiero apruebe la solicitud, además, les permitió conocer las posibilidades en lo que a garantía se refiere ofreciendo alternativas de soporte para las entidades que estén renuentes a gestionar los créditos por falta de soportes patrimoniales.
- Generalmente quienes no tienen historial crediticio por no haber recurrido a la financiación no tienen acceso a la misma, puesto que no hay forma de evaluar su calidad como sujetos de crédito. En este caso la gestión desarrollada por el ejecutivo en la divulgación de las líneas de crédito Bancóldex, permitió que algunas empresas sin experiencia crediticia pudieran apalancarse con recursos de redescuento de Bancóldex a través de Bancos, cooperativas y ONGs pudiendo ejecutar sus proyectos de inversión
- En muchas ocasiones las condiciones de los créditos tradicionales no se adecuan a las necesidades de las empresas por eso es importante la labor que realiza Bancóldex diseñando Líneas de financiamiento que se adecuan a las necesidades de los empresarios, pero un buen producto sin promoción no rinde los frutos que se espera y a pesar de que algunas líneas de crédito de

Bancóldex están presentes en el mercado financiero desde hace mucho tiempo no han sido bien aprovechadas en la región es por eso que el programa de pasantías empresariales que ofrece el banco se convirtió en una instrumento de publicidad para las condiciones y oportunidades que ofrece este tipo de financiación.

- Los periodos de gracia en los créditos son otra manera de dar más flexibilidad a un préstamo. Los plazos amplios pueden llegar a ser muy importantes en la medida que el ciclo del negocio puede ser irregular y dificultar su acoplamiento a un sistema periódico de pagos. En este tema Bancóldex maneja plazos mas amplios, amortización de capital y periodos de gracia que en los créditos tradicionales no se obtienen, por este motivo las líneas de crédito de redescuento se vuelven atractivas para el empresario quien busca el intermediario financiero que acepte trabajar con este tipo de financiación por esto, y debido a la presencia de Bancóldex en la región, la mayoría de establecimientos financieros incluso los mas renuentes en su momento, hoy están aprobando créditos con recursos Bancóldex, esto es muy importante porque cada vez un mayor porcentaje de empresas se ven beneficiadas
- Los intermediarios financieros de la región están trabajando con Bancóldex porque les permite ofrecer un portafolio mas amplio, esto es importante porque en la actualidad la mayoría de las empresas de todos los tamaños y de todos los sectores buscan préstamos de rápido desembolso, las micro y pequeñas empresas quieren plazos mas amplios flexibilidad en materia de garantías y pagos, montos más grandes, tasas de interés competitivas y servicio eficiente. y creen que las instituciones financieras imponen requisitos imposibles para ellos, especialmente la exigencia de garantía. Sin embargo, a medida que estas entidades ofrecen créditos de redescuento transforman esta imagen.
- Los empresarios asesorados en la ejecución del presente plan de trabajo valoran el apoyo y la asesoría de las fundaciones y entidades como Bancóldex y consideran que la mayoría de ellas son entidades de mucha reputación, con amplia capacidad de convocatoria, alta credibilidad y un equipo humano profesional de gran calidad, espíritu de colaboración y que pueden gestionar recursos para financiamiento de sus empresas.
- Los programas de capacitación que ofrece Bancóldex son importantes para el Banco porque le permiten dar un paso hacia adelante en el cumplimiento de su vision de ser el Banco de desarrollo de los empresarios colombianos, e importante para la región porque los empresarios pueden acceder a la información que ellos precisan para mejorar la situación de sus empresas, además, genera un vinculo que permite que Bancóldex sea reconocido como Banco de desarrollo empresarial

10. RECOMENDACIONES

- Si bien es importante el camino que ha recorrido Bancóldex para el cumplimiento de su Visión, todavía existen algunos aspectos que fortalecer y mejorar, sobre todo en el departamento de Nariño. La labor realizada por el ejecutivo aunque es importante no es suficiente, puesto que, para lograr mayor cobertura se requiere más personal que intensifique la presencia del Banco y aumente el volumen de colocaciones de recursos en la región.
- En cuanto a las condiciones de los créditos aprobados hay que buscar la manera de obtener mayor agilidad y así disminuir el tiempo que se toman los establecimientos de crédito en el envío de la documentación a Bancóldex para los desembolsos.
- Es relevante seguir promocionando las líneas de redescuento y de comercio exterior de Bancóldex por medio de las conferencias de acceso a crédito y de las diferentes charlas y eventos en los que participa el banco. Cubriendo de esta manera un mayor número de municipios del departamento buscando posicionar a Bancóldex como un banco de desarrollo empresarial.
- Es importante fortalecer la relación con entidades de apoyo empresarial y buscar la manera de replicar los cursos de capacitación gerencial que ofrece Bancóldex de tal forma que los empresarios se sigan beneficiando y accediendo a información importante para el progreso de su empresa.

BIBLIOGRAFÍA

ANGELELLI, Pablo y LLISTERRI, Juan José. El BID y la promoción de la empresariedad, Bogota (Colombia) En: lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas. No. 5

BANCO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A. Aspectos Gerenciales para acceder al crédito. Bogota: Fabio Uribe, MPL, Ltda. 2006. 24- 52 p.

-----Redescuento y desarrollo. Bogotá: Fabio Uribe, MPL, Ltda, 2002. cap. 1

-----Bogota: Fabio Uribe, MPL, Ltda.2002. cap.1-3

-----Cupos especiales de crédito. Bogotá: Bancóldex S.A. 2006. 159 diapositivas: coz.

----- Modalidades de crédito tradicional. Bogotá: Bancóldex S.A.2006. 62 diapositivas: coz.

----- Negociación internacional. Bogotá: Bancóldex S.A. 2006. 73 diapositivas: coz.

BITTEL, L Y RAMSEY, J. Enciclopedia del Management. Barcelona (España): Grupo editorial océano. p.152. ISBN 84-494-0474-6

CARRASQUILLA, A; GALINDO A. y VÁSQUEZ D. “El gran apretón crediticio en Colombia: una interpretación”. En: Coyuntura económica: Fedesarrollo, Bogotá. (marzo. 2000)

CLAVIJO S. “Hacia la multibanca en Colombia: retos y retazos financieros. En: Borradores de Economía: Banco de la República. No.150 (2000)

COLOMBIA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (Colombia) etal. Informe de coyuntura económica de Nariño. Bogota. 2006. 26.p.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (Colombia), FUNDACIÓN CORONA Y CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS. Evaluación de los programas de apoyo a la microempresa. Bogota: Gente Nueva Editores Ltda., septiembre de 2004. 86p. ISBN: 958-97368-2-3.

ECHEVERRY, Juan Carlos. Indicadores de política y canales de transmisión. En: Ensayos sobre política económica y monetaria. No. 24. (1993)

----- ¿Hay un estancamiento en la oferta de crédito?”. En: Archivos de Macroeconomía: DNP. Documento No.118. Bogotá. (1999)

FONDO REGIONAL DE GARANTIAS (Pasto). Productos y servicios del fondo Regional de Garantías. 2006. 35 diapositivas: coz.

LÓPEZ E. Los aspectos financieros de las fluctuaciones económicas. En: Revista Banca y Finanzas: Asociación Bancaria. No.43 (Bogotá. 1997)

BANCO DE LA REPUBLICA (Colombia). Revista del Banco de la República. Bogotá: en notas editoriales. No.890 (2001)

MAYA, Juan Sebastián. El mecanismo de transmisión del crédito en Colombia. Bogotá, 2005. 19 p.

JULIO, J.M. (2001) “Relación entre la tasa de intervención del Banco de la República y las tasas de mercado: Una exploración empírica” En: Borradores de economía: Banco de la República. No.188.

URIBE, J.D. Flujos de capital en Colombia: 1978-1994. En: Borradores de economía: Banco de la República. No. 25 (1995).

URRUTIA, Miguel. El sistema financiero colombiano. En: Borradores de economía Nota Editorial de la Revista Banco de la República. (Diciembre 2000).

TENJO GALARZA, Fernando y LÓPEZ ENCISO, Enrique. Burbuja y estancamiento del crédito en Colombia, Bogotá. 2001. 40 p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. Tesis y otros trabajos de grado. Bogotá: ICONTEC, 2002. 31 p.:il. (NTC. 1486)

-----,-----, Bogota: ICONTEC, 1994. 7 p.:il. (NTC. 1075)

-----,-----, Bogota: ICONTEC, 1996. 15 p.:il. (NTC. 1160)

-----,-----, Bogota: ICONTEC, 1994. 21 p.:il. (NTC. 1308)

NETGRAFIA

www.asobancaria.gov.co

www.bancoldex.com

www.fnq.gov.co

www.gobiernoenlinea.gov.co

www.latinosoft.net

www.fordfound.org

www.fundacioncorona.org.co

ANEXOS

ANEXO A. Encuesta



ENCUESTA PARA DETERMINAR LAS FUENTES Y USOS DE FINANCIACIÓN DE SU EMPRESA

Fecha _____
Empresa _____
Nombre del contacto _____
Cargo _____
Teléfono _____ E-mail _____ Nit _____
Dirección _____ Ciudad _____

1. Indique en que rango por nivel de activos totales en el último año ubica usted a su empresa:

De 1 a 204 millones de pesos Entre 204 y 2040 millones
Más de 2040 millones

2. ¿Alguna vez ha solicitado financiación para cubrir las necesidades de su empresa? SI NO

3. ¿Porque? _____

4. ¿Ha solicitado Recursos a particulares? SI NO

5. ¿Porque? _____

6. ¿Ha tenido crédito con alguna entidad financiera (Bancos, compañías de financiamiento Comercial, cooperativas, ONG's)? SI NO

7. ¿Porque? _____

8. ¿Ante cual (es) entidad (es) financieras lo hizo? _____

9. ¿Que necesidades cubrió con estos recursos?

a. **Capital de Trabajo** (Compra de materia prima, insumos, inventario, pago de nomina)

b. **Inversión Fija** (Compra o arrendamiento de maquinaria, equipos, vehículo, bodegas, locales, adecuación de instalaciones)

c. **Consolidación de pasivos** (Sustitución de pasivos para aliviar el flujo de Caja)

d. Otro ¿Cual? _____

10. ¿Tiene conocimiento acerca de los productos y servicios que ofrece BANCOLDEX? SI NO

11. ¿Ha solicitado crédito con recursos BANCOLDEX? SI NO

12. ¿Porque? _____

13. ¿Ha participado en algún evento Realizado por BANCOLDEX? SI NO

14. ¿Cuál? _____

15. ¿Esta interesado(a) en gestionar créditos BANCOLDEX? SI NO

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

ANEXO B. Formatos Bancóldex

Para consignar las actividades se hizo uso de 6 formatos suministrados por Bancóldex con el fin de que las actividades realizadas se clasifiquen de acuerdo a sus características.

- **Resumen intermediarios financieros visitados:** Es un formato de control que lleva el consecutivo con los datos generales del I. F.,
- adicionalmente lleva una columna que contiene “sugerencias y compromisos” que es relevante en la gestión
- **Informe de visita a empresas:** Es un formato que contiene la información general de la empresa, sus exportaciones o importaciones, bancos e instrumentos utilizados.
- **Resumen empresas visitadas:** Es un formato de control que lleva el consecutivo con los datos generales de la empresa, y tres columnas que permitirán realizar seguimiento al cliente. Es indispensable que estas casillas se diligencien de forma clara, sencilla y de fácil comprensión.
- **Informe otras actividades:** En este formato se deben relacionar todas las demás actividades que el ejecutivo realice, como reuniones con gremios, cámaras, Carce, cadenas de productividad y competitividad, conferencias, atención de stands, participación en eventos, etc.
- **Consolidado mensual:** Es un resumen mensual numérico de las actividades realizada

Fuente: Bancóldex archivos de formatos

ANEXO C. Formato de informe visita

INFORME DE VISITA

Fecha _____

INFORMACIÓN GENERAL (Situación)

NOMBRE DE LA EMPRESA _____

NIT _____

CONTACTO _____ CARGO _____

Tiempo de la empresa en el mercado _____

Productos y servicios que ofrece _____

Total de activos _____

Deudas o pasivos _____ Pasivos financieros _____

Realiza importaciones? _____ Que? _____ De
donde? _____

Realiza exportaciones _____ Que? _____

De que países? _____

BANCOS

Bancos con los que trabaja _____

Con cuales tiene crédito en este momento? _____

Valor cupo _____

Plazo _____ Tasa _____

Destinación de estos recursos_____

Requiere financiamiento_____

Para que destinaría estos recursos_____

ANEXO D. Indicadores de gestión


De acuerdo a los lineamientos establecidos en el Plan de Trabajo articulado con Bancóldex, se realizó un informe parcial de actividades para fin de año, este se socializó en Bogotá en las instalaciones del banco, de esta manera se dieron a conocer los resultados de la gestión en el departamento y la efectividad de la labor a través de los siguientes indicadores de gestión:

NUMERO DE EMPRESAS VISITADAS CON DESEMBOLSO = 5.7%
N° TOTAL DE EMPRESAS VISITADAS JULIO A NOV. 2006

MONTO DESEMBOLSADO EMPRESAS VISITADAS = 11 %
MONTO TOTAL DESEMBOLSADO EN LA REGION

NUMERO DE EMPRESAS VISITADAS TRAMITANDO CREDITO = 17 %
N° TOTAL DE EMPRESAS VISITADAS JULIO A NOV. 2006

ANEXO E. Formato de Información Básica

		FORMATO INFORMACIÓN BÁSICA LÍNEAS DE CRÉDITO BANCÓLDEX		Fecha(dd/mm/aa):	Visto Bueno:
1. ENTIDAD FINANCIERA					
Razón social del intermediario:			Código y nombre sucursal:	Ciudad:	
2. DATOS DE LA OPERACIÓN					
Modalidad:		Monto:			
Ciudad inversión:	Departamento inversión:	F.N.G Si ____ No ____ %	Cobertura ____ %		
3. BENEFICIARIO					
Nombre o razón social del beneficiario:			NIT o C.C. :		
Contacto:			Cargo:		
Dirección:	Teléfono:	Fax:	Ciudad:	Departamento:	
e-mail :	Código CIU:	No. de empleados actuales:	No. de empleos a generar:		
Información Financiera a 31/12/	Total Ventas \$	Patrimonio bruto (declaración de renta) \$			
Tipo de Beneficiario					
Exportador directo ()		Exportador indirecto ()		Mercado nacional () Importador ()	
Socio ()					
Diligenciar sólo si el beneficiario es exportador directo, indirecto o importador					
Principal producto o servicio:			Posición arancelaria NANDINA :		
Nombre del principal comprador o proveedor del exterior:			Pais destino/origen:		
Diligenciar sólo si el beneficiario es exportador indirecto (Datos del exportador final)					
Razón social de la empresa exportadora:			NIT:		
Diligenciar sólo si el beneficiario es socio (Datos de la empresa a capitalizar)					
Razón social de la empresa a capitalizar:			NIT:		
NOTA IMPORTANTE: Cuando la modalidad sea DIFERENTE a Capital de Trabajo o Multipropósito Capital de Trabajo diligenciar los numerales 4, 5 y 6.					
4. PROYECTO					
4.1 Objeto y principales beneficios		4.2 Plan de inversión del proyecto / rubros a financiar		Monto	

						Total		
5. EXPORTACIONES, FACTURACIONES A EXPORTADORES Y/O VENTAS PROYECTADAS								
Años proyectados								
Exportaciones (US\$)								
Facturaciones a Exportadores (\$)								
Ventas al mercado nacional (\$)								
6. CONTRATO (Diligenciar sólo para operaciones de Leasing)								
Valor total del contrato:			Contrato activado: Si () No ()			Fecha de activación (dd/mm/aa):		
Plazo del contrato:			Periodicidad del canon:			Tasa canon:		
Nombre del funcionario intermediario financiero autorizado								
<p>-----</p> <p>Firma y sello del funcionario autorizado intermediario financiero</p>								

ANEXO F. Presupuesto

Los gastos referentes a la gestión realizada como Ejecutivo Comercial de Bancóldex fueron asumidos por Bancóldex.

Bancóldex suministró al pasante un subsidio correspondiente a \$60.0000 mensual para asumir costos de transporte en la ciudad. Gastos y costos de transporte fuera de la ciudad (estadía, transporte terrestre o aéreo) los asume Bancóldex, Gastos de envío de Material publicitario del Banco como; circulares y publicidad institucional de las diferentes líneas de crédito, de diplomados y eventos los asume Bancóldex

Los gastos que se desprendieron del estudio propuesto en el plan de trabajo los asumió el pasante.

DETALLE	CANTIDAD	VR. UNITARIO (\$)	SUBTOTAL (\$)
Transporte	864	750	648.000
Anillado	8	5	40.000
Carpetas	20	1.000	20.000
Papelería	3 Resmas	12.500	37.500
Toner - Impresión	2	80.000	160.000
Discos Compactos	10	1.500	15.000
Fotocopias	800	60	48.000
Servicio de Internet	70 horas	2000	140.000
Honorarios	87	1200	104.400
SUBTOTAL			1.212.900
TOTAL			1.212.900

Anexo G. Cronograma

	Actividades	Meses																					
		julio Y agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo														
1	Capacitación e inducción	■	■	■																			
2	Realización del plan de trabajo		■	■																			
3	Entrega documentación de pasantía			■																			
4	Clasificar empresas y seleccionar muestra objeto de estudio Recolección de la Información y diseño del instrumento			■																			
5	Realización de actividades			■																			
6	Aplicación encuesta Tabulación y análisis de datos, Entrega plan de trabajo a comité curricular			■	■																		
7	asesorías, capacitaciones a empresas e IF y participación de eventos y seguimiento de los créditos solicitados por las empresas a diferentes IF				■	■	■																
8	asesorías, capacitaciones a empresas IF y participación de eventos en Cali				■	■	■																
9	organización de "programa formación gerencial a progresar"						■																
10	asesorías, capacitaciones a empresas e IF y participación de								■	■	■	■											

