

**DISEÑO DE UN MODELO DE EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LOS
PROYECTOS MICROEMPRESARIALES VINCULADOS AL PROGRAMA DE
MICROCRÉDITO EN EL MUNICIPIO DE TUMACO**

VALENCIA QUIJANO YANETH YESENIA

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN ANDRÉS DE TUMACO
2007**

**DISEÑO DE UN MODELO DE EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LOS
PROYECTOS MICROEMPRESARIALES VINCULADOS AL PROGRAMA DE
MICROCRÉDITO EN EL MUNICIPIO DE TUMACO**

VALENCIA QUIJANO YANETH YESENIA

**Informe final de pasantía como requisito para obtener el título de
Administradora de Empresas**

**Asesor
Dr. *OSCAR HERNANDO BENAVIDES PAZ***

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN ANDRÉS DE TUMACO
2007**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

San Andrés de Tumaco, marzo de 2007

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por permitirme cristalizar este proyecto de vida.

A mi madre, por su apoyo incondicional.

A Cordeagropaz, por el espacio que me brindó para hacer practica los conocimientos adquiridos a través de la carrera.

A mis familiares y amigos por su motivación y colaboración en los momentos que más lo necesité.

DEDICATORIA

Este título se lo dedico especialmente a Josefina Quijano, quien ha sido padre y madre, quien me ha instruido en la escuela de la vida y que con su esfuerzo y apoyo ha sabido sacarme adelante.

LISTA DE FIGURAS

	<i>Pag.</i>
Figura 1. Tipos de empresas de acuerdo a la actividad económica	64
Figura 2. Principales clientes	65
Figura 3. Fortalezas de las microempresas	66
Figura 4. Debilidades expuestas por los microempresarios	67
Figura 5. Procedencia del capital inicial de las microempresas.	68
Figura 6. Actividad que realizan las microempresas	70
Figura 7. Programa de capacitación	98
Figura 8. Control y seguimiento de la inversión	100

LISTA DE TABLAS

	<i>Pag.</i>
Tabla 1. Condiciones financieras circular 0055 de abril 10 de 2003 emitidas por el Banco Agrario de Colombia	41
Tabla 2. Matriz DOFA microempresarios en el municipio de Tumaco	76
Tabla 3. Estrategias derivadas del análisis DOFA a las microempresas en el municipio de Tumaco.	77
Tabla 4. Diagnóstico interno PCI	78
Tabla 5. Diagnostico externo POAM (perfil de oportunidades y amenazas del medio)	79
Tabla 6. Cronograma de actividades	89
Tabla 7. Formato general del estado de resultados y tipo de apalancamiento	94
Tabla 8. Modelo de evaluación financiera	100

LISTA DE ANEXOS

	<i>Pag.</i>
Anexo A. Ficha aspirante de microcrédito	132
Anexo B. Tabulación gráfica de encuestas	135
Anexo C. Formato de seguimiento poscrédito	146
Anexo D. Cuadro comparativo poscrédito	149
Anexo E. Gráficas del comportamiento de cuentas	150
Anexo F. Convenio microcrédito	153
Anexo G. Circular 055 del Banco Agrario de Colombia	161
Anexo H. Talleres de capacitación	173
Anexo I. Ley 590 de 2000	195

RESUMEN EJECUTIVO

El Programa de Microcrédito es una estrategia económica orientada al fortalecimiento de las microempresas con el fin de disminuir el índice de desempleo en Colombia.

Para llevar a cabo este programa en el municipio de Tumaco fue necesario crear un modelo de evaluación financiera que determine la viabilidad económica de las microempresas. Para el diseño de este modelo se tuvo en cuenta la estructura de costo, estados financieros, flujo de caja, apalancamiento, razones financieras y algunos métodos de evaluación financiera.

También se plantean talleres de capacitación a los microempresarios en donde se trabajarán temas relacionados con la Administración, Contabilidad y Mercadeo. La asesoría se llevará a cabo mediante la realización de visitas permanentes que nos permitirá realizar control y seguimiento de la inversión y determinar la incidencia del crédito en la microempresa.

El sector microempresarial ocupa un lugar muy significativo en la economía del municipio de Tumaco, por ser estas unidades económicas las encargadas de generar empleo a la mayor parte de la población en edad de trabajar. Estas microempresas presentan debilidades como la carencia de recursos financieros y falta de utilización de herramientas administrativas y financieras, para lo cual se propone crear una organización en la que participen instituciones que brinden el servicio del crédito y la capacitación para consolidar a la microempresa en el municipio.

EXECUTIVE SUMMARY

The microcredit program it's an economic strategy pointed for microbusiness people, with the intention that decreasing the unemployment rate in Colombia.

To get developing this project in Tumaco it was necessary make a financial evaluation model, that offers economic, possibilities for the microcompanies and get to make this model it took care the structures cost, financial reports, cash reports, leverage, financial objectives and some financial evaluation methods.

Also plant enablings workshop for the microbusiness people, where it's developing themes about Aministración, Accountant and Marketing. The consultancies are developing using continues visitings, that let making control and watching the investment to get knowing the influence of the credit with the microcompany.

The microcompany group keeps a special place in Tumaco's economic, because, they are which offer working for the almost people who is working age. These microcompanies have some weaknesses like they haven't the financial recourses and administration tools, then it's necessary make an organization where the different institutions can participate and give credit and teaching them to consolidate the microcompany in Tumaco town.

CONTENIDO

	Pag.
INTRODUCCIÓN	14
CAPÍTULO 1. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO	16
1 TITULO	16
2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
2.1 ANTECEDENTES	18
2.2 SITUACIÓN ACTUAL	20
3 OBJETIVOS	24
3.1 OBJETIVO GENERAL	24
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	24
4 JUSTIFICACIÓN	25
CAPÍTULO 2. MARCO DE REFERENCIA	27
5 MARCO TEÓRICO	27
5.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA MICROEMPRESA	27
5.2 EL MICROCREDITO Y LAS FINANZAS	28
5.2.1 Características cuantitativas	28
5.2.2 Características cualitativas	29
5.2.3 Ventajas de la microempresa	31
5.2.4 Limitaciones de la microempresa	32
5.3 LA MIPYME Y LA FUNCION FINANCIERA	33
5.3.1 Marco de políticas públicas y legales en Colombia	36
5.3.1.1 Líneas de redescuento	38
5.3.1.2 Diagnostico	40
5.4 EL PAPEL DEL ADMINISTRADOR DE CREDITO	41
5.5 NECESIDAD DEL FINANCIAMIENTO EN LA MICROEMPRESA	44
5.5.1 Las responsabilidades del administrador financiero	44
5.6 PLANEACION FINANCIERA	45
5.7 MERCADOS FINANCIEROS	48
5.8 MERCADOS FINANCIEROS	49
6 MARCO CONCEPTUAL	51
7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	53
7.1 FUENTES Y TECNICAS PARA LA RECOLECCION DE LA INFORMACION	53
CAPÍTULO 3. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	54
8. DIAGNOSTICO NACIONAL DE LA MICROEMPRESA	54
8.1 CARACTERISTICAS DE LA MICROEMPRESA NACIONAL Y SUS MICROEMPRESARIOS	55
8.2 EL MICROCREDITO EN COLOMBIA	58
8.2.1 Diagnóstico de las entidades de microcrédito en el país.	60

8.2.2 Líneas de microcrédito	60
8.2.3 Establecimientos de crédito	61
8.2.4 Dificultades de acceso al crédito	62
CAPÍTULO 4. ESTUDIO DE MERCADOS EN EL MUNICIPIO DE TUMACO	64
9. ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION	64
9.2 DIAGNOSTICOS SOCIOECONOMICO	64
9.3 DIAGNOSTICO FINANCIERO	68
9.4 ANALISIS DOFA DE LAS MICROEMPRESAS PARTICIPANTES DEL PROGRAMA DE MICROREDITO	74
9.4.1 Estrategias derivadas del análisis DOFA a las microempresas en el municipio de Tumaco.	78
CAPITULO 5. DETERMINACION DE LA VIABILIDAD FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS	81
10. DISEÑO DEL MODELO DE EVALUACION FINANCIERA	81
10.1 ESQUEMA DE COSTOS	81
10.2 PUNTO DE EQUILIBRIO	82
10.3 FLUJO DE CAJA	83
10.3.1 Flujo de caja proyectado	83
10.4 ESTADO FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA	83
10.4.1 Balance general	83
10.5 DETERMINACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS	84
10.5.1 Indicadores de liquidez	84
10.5.2 Indicadores de actividad	86
10.5.3 Indicadores de rentabilidad	87
10.5.4 Indicadores de endeudamiento	87
10.6 ANALISIS DE EQUILIBRIO Y APALANCAMIENTO	88
10.6.1 Grado de apalancamiento operativo (GAO)	88
10.6.2 Grado de apalancamiento financiero (GAF)	89
10.6.3 Grado de apalancamiento operativo y financiero (GAOF)	90
10.7 EVALUACION ECONOMICA	91
10.7.1 Método del VPN (Valor Presente Neto)	91
10.7.2 Método de la TIR (Tasa Interna de Retorno)	92
10.7.3 Método de la relación Costo/ Beneficio	92
10.7.4 Análisis Marginal	93
10.8 MODELO DE EVALUACION FINANCIERA	94
CAPÍTULO 6. CAPACITACION MICROEMPRESARIAL	99
11. PROGRAMA DE CAPACITACION	99
11.1 ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE CAPACITACION	100
CAPÍTULO 7. CONTROL DE INVERSION	103
12. PROGRAMA DE CONTROL Y SEGUIMIENTO A LA INVERSION	103
12.1 FORMATO DE SEGUIMIENTO POSCREDITO	103
12.1.2 PLANEACION FINANCIERA	104
CAPÍTULO 8. PROPUESTA ADMINISTRATIVA	105
13. ESQUEMA ORGANIZACIONAL	105

13.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	106
13.1.1 Misión	106
13.1.2 Visión	106
13.1.3 Objetivos	106
13.1.4 Estrategias	107
13.1.5 Políticas	107
13.1.6 Valores corporativos	107
13.1.7 Planes y Programas	108
13.2 ESTATUTOS	109
13.3 REGLAMENTO INTERNO	121
CONCLUSIONES	128
RECOMENDACIONES	130
BIBLIOGRAFIA	132
ANEXOS	134

INTRODUCCIÓN

“El sector microempresarial ocupa un lugar significativo en la economía colombiana, ya que genera cerca del 18% del PIB urbano, y en promedio, durante las últimas dos décadas, ha representado cerca del 60% de la fuerza de trabajo del país.”¹

Su importancia estratégica ha sido apreciada desde tiempo atrás, hasta el punto de que casi cualquier política de desarrollo empresarial y social en Colombia ha tenido vínculo estrechos con su desarrollo”.

El Gobierno Nacional, en su preocupación por disminuir el alto índice de desempleo en el país; crea el programa de MICROCRÉDITO orientado a generar empleos productivos, mejorar la capacidad, la productividad y la eficiencia de pequeños empresarios del país.

En el Departamento de Nariño este proyecto será liderado principalmente por la Corporación Nariño Presente y Futuro – CONTACTAR, para que coordine dicho programa, con las entidades sin ánimo de lucro ONGS participantes (Corporación Sur andina, Corporación Red Andina, Cefenar, Corporación Cambio y Desarrollo, Netxus, Fundación Mundo Empresarial, Fucie y Cordeagropaz) y las instituciones del sector financiero (Banco Agrario, Bancolombia, Megabanco, Fondo Nacional de Garantía).

En el Municipio de San Andrés de Tumaco la Corporación para el Desarrollo Agroempresarial de Tumaco – CORDEAGROPAZ, es el organismo gestor del programa de microcrédito y está en la obligación de determinar la viabilidad financiera de cada microempresario, realizar un plan de capacitación y asesorías para el adecuado manejo administrativo y financiero, orientar el desarrollo de eficientes estrategias de comercialización, y demás aspectos que facilitan el acceso al crédito individual y es esta Institución la encargada de presentar los clientes al Banco, quien asume el seguimiento de la inversión de cada microempresario.

Es por ello que este proyecto estará enfocado en el análisis de la viabilidad financiera de cada microempresa con la finalidad de minimizar el nivel de riesgo de las inversiones y la optimización de los recursos. De igual manera, se pretende crear un modelo de evaluación financiera aplicable a cada una de las actividades desarrolladas por los microempresarios y ajustadas obviamente a la realidad de cada microempresa. Para diseñar este modelo de evaluación financiera a los

¹ Mipyme, Estudio de las pequeñas y medianas empresas.

microempresarios vinculados al programa de microcrédito en el municipio de Tumaco se hace necesario realizar un diagnóstico del sector microempresarial en la ciudad, que nos conduzca a determinar las principales necesidades de la microempresa y las expectativas de los empresarios con relación al programa de microcrédito.

De igual manera se creará un programa de control y seguimiento de la inversión (post crédito) que garantice el buen uso de los recursos por parte del microempresario, acompañado de un plan de asesorías y capacitación busca proporcionar a los microempresarios herramientas administrativas y financieras que puedan aplicarse dentro de la estructura organizativa con el fin de lograr mejores resultados mediante un proceso de planificación del negocio, en donde los recursos físicos, financieros, tecnológicos y humanos sean utilizados de una manera eficiente. De esta forma se fortalecerían a las microempresas conduciéndolas a ser más competitivas en el mercado local, mediante el aumento de la productividad y para tal fin se necesita reclutar mas talento humano para garantizar la calidad de los bienes o servicios y poder satisfacer plenamente las necesidades del cliente, lo cual contrarrestaría el nivel de desempleo de la ciudad.

Por último se estructurará una propuesta administrativa en la cual se pretende asociar al microempresario mediante la creación de un gremio microempresarial en el que el empresario podrá aprovechar todas las ventajas competitivas que traen las asociaciones.

CAPÍTULO 1

ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

1. TITULO

DISEÑO DE UN MODELO DE EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LOS PROYECTOS MICROEMPRESARIALES VINCULADOS AL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO EN EL MUNICIPIO DE TUMACO.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“El municipio de San Andrés de Tumaco cuenta con aproximadamente 185.000 habitantes, de los cuáles un 45% aproximadamente se dedican al desarrollo de actividades económicas de manera independiente, debido al alto índice de desempleo que se vive en la ciudad”². Para nadie es un secreto que la situación de empleo en el municipio de Tumaco, no es la mejor por el contrario estamos viviendo una de las peores crisis, no solo en el municipio, sino en todo el país, acompañado de la corrupción en todos los niveles, el orden público, altos índices de violencia y en general una serie de factores que se conjugan y crean el pánico y la zozobra en todos los rincones y sectores de nuestra municipalidad.

“La región registra uno de los más bajos índices de calidad de vida del país, según fuentes como: Bid Plan Pacífico, Corpes de Occidente y el Dane. El municipio tiene ingresos per cápita de US\$1000, mientras que el promedio nacional es de US\$2000³.

La tasa de desempleo supera el 40%, en tanto el promedio nacional es del 20 %.⁴

Esta situación ha obligado a muchas familias o personas en particular a organizarse y crear su propio negocio de manera rudimentaria, buscando suplir sus múltiples necesidades.

El llamado “rebusque”, ha sido una de las estrategias de sostenimiento económico más aplicadas en nuestro medio, en donde el hombre tumaqueño desarrolla sus habilidades de forma empírica, debido a la carencia de conocimientos administrativo – financiero, lo cual ha ocasionado falta de organización a nivel microempresarial; reflejado simbólicamente en el estancamiento y extinción de algunas pequeñas empresas.

Esto obedece particularmente, a la falta de atención y apoyo gubernamental, a quienes les ha faltado visualizar la importancia de este sector microempresarial para el desarrollo de la región y por ende del país.

El sector financiero en el transcurso de la historia no le ha ofrecido buenas oportunidades al sector microempresarial para acceder a los créditos, puesto que normalmente estos se han manejado con garantías representadas en bienes raíces como por ejemplo la llamada hipoteca, siendo esto una gran limitante para

² ALCALDIA DE TUMACO: Plan de Ordenamiento Territorial de San Andrés de Tumaco, pág. 24, año 2002.

³ ORTIZ, Edinson: Estudio Socioeconómico del Municipio de Tumaco, año 1999.

⁴ ORTIZ, Edinson: Estudio Socioeconómico del Municipio de Tumaco, año 1999.

el pequeño empresario, quien escasamente cuenta en algunos casos con una casa donde vivir, mientras que otros ocupan una planta física en arrendamiento.

2.1 ANTECEDENTES

En Colombia, los programas de asistencia a las microempresas son implantados por iniciativa privada, en 1976 la Fundación Carvajal de Cali, extendiéndose luego a través de la oficina de Desarrollo para la Pequeña Empresa (DESAP), en el resto del país.

DESAP fue fundada en 1977 bajo la Dirección de la fundación carvajal, fundación privada sin ánimo de lucro, promovida por empresarios, cuya función principal es la atención integrada a la microempresa. El programa ofrecía capacitación, asesoría financiera en la elaboración de proyectos y acceso al crédito administrado por otra entidad.

Hacia 1983 el programa DESAP se institucionaliza cuando es incluido en el Departamento Nacional de Planeación dentro del Plan Nacional de Desarrollo Cambio con equidad, en el cual una de sus prioridades era tratar por primera vez el tema de microempresa, aprobándose en marzo de 1984 por el CONPES, plan que tendrán como bases la infraestructura y la experiencia que al respecto posee el país y la coordinación entre entidades públicas y privadas que adelantan labores en este campo.

La coordinación del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (PNDM), fue adscrita al Departamento Nacional de Planeación (DNP). El PNDM unificaba criterios de atención al sector, evitaba la duplicidad de funciones, hacía más eficiente el uso de los recursos y ampliaba la cobertura y la calidad de los programas de apoyo. Se contrató una línea de crédito con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por US\$ 7 millones para la financiación del sector.

En 1988 se reedificó la política de apoyo, el Gobierno Nacional se comprometió con el BID por US\$ 10 millones con el propósito de financiar la estrategia de crédito del país, esta etapa involucra los componentes de comercialización y desarrollo tecnológico.⁵

En 1991 se otorgó prioridad al desarrollo tecnológico y al mercadeo de bienes y servicios y se consiguieron nuevos recursos para crédito por valor de US\$ 20 millones.⁶

⁵ Documento CONPES. No. 2366 de mayo de 1988.

⁶ Documento CONPES. No. 2541 DPN-UDS, Bogotá, julio 12 de 1991.

Luego, en 1993, se reestructuró la política crediticia orientando los recursos BID hacia las microempresas más pobres, se separaron las actividades de capacitación y de crédito, y se fortaleció el Fondo Nacional de Garantías (FNG).⁷

El Plan Nacional de apoyo a la microempresa 1994-1998 tiene como objetivo general fomentar la generación de empleo y aumentar la productividad de estas unidades económicas, de tal manera que se logre una mayor calidad de sus productos. Se pondrán en marcha tres estrategias: un sistema de financiamiento para el sector (Finurbano), un programa de servicios tecnológico y un nuevo ordenamiento institucional.

A pesar del esfuerzo que desde 1984 ha desarrollado el PNDM en la implantación de una política de apoyo para pequeñas unidades económicas y el importante avance logrado en este tiempo persiste la baja cobertura de los servicios, los limitados recursos para financiar los programas y se hace necesario consolidar una estrategia más integral de atención.

En Nariño el programa se inicia en 1984 por PROJUVENTUD, CORPOPULAR, PROINCO, la Corporación Autónoma Regional para el Desarrollo de Nariño (CORPONARIÑO), la Caja de Compensación Familiar, la Cámara de Comercio y el SENA.

En el mismo año se da origen a FF-PLANFAM, Programa de gobierno adscrito a CORPONARIÑO, con el objetivo de otorgar líneas de crédito de fomento al sector microempresarial y asesoría de planificación e investigación.

La Constitución Nacional de 1991 confiere autonomía para formulación de planes y programas de desarrollo económico y social, tanto a alcaldes como gobernadores. La Gobernación de Nariño participa en la institucionalización de mecanismos tendientes a reactivar y dinamizar el proceso empresarial.

Mediante el Decreto no. 562 de julio 30 de 1996, se crea el Comité Interinstitucional de Asistencia Técnica y Seguimiento al Programa de la Microempresa del Departamento de Nariño; éste comité está integrado por el Gobernador del departamento, el director de Planeación Departamental, el coordinador del programa Generación de Empleo, el asesor del programa de microempresa, el gerente de la promotora microempresarial de Nariño, el director regional del SENA, el director de INFINAR y los rectores de la Universidad Nariño, Universidad Cooperativa de Colombia, UNISUR, CESMAG y Universidad Mariana.

La Alcaldía Municipal de Tumaco, por intermedio de la Oficina de Desarrollo Microempresarial, ha hecho intentos por estructurar un programa dirigido a los micro y pequeños empresarios urbanos y rurales, utilizando para ello el

⁷ Documento CONPES. No. 2675. DPN-UDS, Bogotá, octubre de 1993.

componente de crédito, a través de un intermediario bancario, sin que hasta la fecha se haya podido consolidar como una estrategia de desarrollo económico y social para el sector.

Además, el municipio hace parte del Fondo Regional de Garantías, lo cual es una gran ventaja para respaldar los créditos de los microempresarios ante las entidades bancarias.

A nivel de organizaciones sociales, ONG'S y entidades del estado se han establecido programas de microcréditos, unos manejados por las propias instituciones y otros utilizando el Banco como intermediario financiero con resultados muy diversos. Entre ellos vale mencionar los Fondos Rotatorios de Plan Internacional para pequeños negocios, la Fundación Mangle también para microempresarios urbanos, la Cooperativa Ser Mujer, el Proyecto ALA 93/51 para las familias del programa de reubicación de viviendas, los fondos rotatorios de FUNDAPESCA y CORDEAGROPAZ para pescadores artesanales y pequeños empresarios de la palma de aceite, entre otros.⁸

Como se mencionó anteriormente, CORDEAGROPAZ, mediante convenio suscrito con la ONG CONTACTAR, Banco Agrario, Bancolombia y Fondo Nacional de Garantías, llevará a cabo el programa de gobierno nacional de microcrédito individual urbano y rural para financiar actividades productivas y de servicios con montos que oscilan desde 2 hasta 25 salarios mínimos legales mensuales vigentes. (Ver anexo convenio).

2.2 SITUACIÓN ACTUAL

Hasta el momento el Plan Nacional de Microempresa no ha alcanzado la dimensión necesaria para convertirse en una solución definitiva a los problemas de la microempresa en relación a la capacitación, apoyo tecnológico y recursos de crédito dejando como resultado un sector microempresarial con enorme potencial de trabajo pero sin ventajas comparativas que le permitan competir con sus productos en otros mercados.

Diversas razones han provocado que los resultados de los programas microempresariales no sean los más óptimos y que la microempresa se siga reproduciendo en idénticas condiciones, presentando los mismos problemas de años anteriores, entre los que se destacan la ausencia de procesos administrativos y contables, iliquidez y baja capacidad de endeudamiento, bajo nivel tecnológico, nula acumulación de capital e incertidumbre en el mercado, los cuales tienen que ser solucionados si se quiere tener expectativas favorables para el sector.

⁸ Plan Indicativo de la Microempresa. Tumaco 2003-2007

Una característica de la estructura productiva del país es la marcada existencia de pequeños establecimientos productivos. Esta caracterización es importante ya que el tamaño de la empresa, bajo determinadas restricciones tecnológicas y competitivas, influye en la capacidad de la empresa para innovar, competir, exportar y financiarse en condiciones óptimas. Las ventajas de una empresa para entrar con éxito al mercado, aunque son de diferente índole, están determinadas por la escala de producción. Las características de oferta, como precio, calidad y oportunidad, al igual que la comercialización no son las mismas para las empresas grandes y pequeñas. Igualmente, el marco legal, social y económico en que desarrollan su actividad productiva empresas de diferente escala no es el mismo.

“La literatura especializada muestra las limitaciones que introduce la reducida dimensión de las microempresas, en aspectos permanentes como la excesiva dependencia de sus fondos propios, la restricción al acceso del crédito bancario, la utilización más financiera que comercial de los créditos de provisión, y la existencia de costos financieros elevados dada su posición objetiva de riesgo” (Corona, 2002).

“Además de los problemas financieros se han identificado otras deficiencias estructurales que dificultan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y la limitan para aprovechar las ventajas de la globalización: reducidos mercados, bajo desarrollo tecnológico, baja calificación de la fuerza de trabajo, limitaciones para aplicar nuevas técnicas de gestión, precario diseño organizativo, limitaciones para actividades exportadoras “(Castañeda et al, 2002).

Al momento de considerar los instrumentos de política se ponen de manifiesto las diferencias, carencias y desfases de competitividad de sector de las microempresas frente a los más nuevos y exigentes requerimientos del entorno económico, definidos por las nuevas tecnologías de la información y comunicación, la creación de valor, la globalización y los tratados de libre comercio en ciernes. Bajo estas premisas el desarrollo de las mipyme va a depender de su capacidad para modernizar sus procesos productivos, desarrollar productos atractivos, mejorar el acceso a los mercados, y seleccionar sus oportunidades de negocios.

La implementación práctica de estos factores en la mipyme dependerá de sus propios gestores, pero también de la atención y apoyo que preste la política pública a la cobertura de las restricciones estructurales, como la financiación de largo plazo, adopción de innovaciones tecnológicas y la cooperación estratégica, entre otro.

La actividad microempresarial en el municipio de San Andrés de Tumaco ha tomado mayor fuerza en estos últimos años debido a la gran crisis económica por la que atraviesa el municipio. Esta situación ha obligado a que muchas personas se organicen y emprendan alguna acción productiva de manera empírica, ya que

en su mayoría los microempresarios son personas que se caracterizan por un nivel de analfabetismo y otros por haber llegado a un nivel de escolaridad muy bajo.

Entre las actividades más desarrolladas por los microempresarios están las tiendas de víveres, comercialización de mariscos, compra y venta de mercancía (ropa), carpinterías, confeccionistas, preparación y venta de comidas entre otras.

Algunas microempresas se han estancado debido a la falta de capital de los propietarios, lo cual ha sido causa del mal uso de los recursos, esencialmente el recurso financiero, reflejado en el mal manejo de cartera, excesiva inversión en activos no corrientes y en productos nuevos, altos costos de producción, además de la falta de implementación de estrategias de comercialización de los productos, todo esto acompañado del deficiente servicio al cliente.

La situación económica de los microempresarios, manifestada en su falta de liquidez, los ha obligado a acceder a unos créditos rápidos, llamados “prestadiarios”, los cuales no tienen requisito alguno. Estos prestadiarios son créditos otorgados a las personas a una tasa de interés que oscila entre el 20% y 40% según el caso, los cuales deben ser cancelados en una fecha límite, entre 45 – 90 días. Este crédito, se paga todos los días, por medio de cuotas fijas la cual corre a partir del día en que fue efectuado el crédito.

Esta forma de créditos crea en el microempresario cierta tensión y preocupación, ya que en algunas circunstancias las ventas diarias son iguales e inferiores a la cuota a pagar en el prestadiario. Es por ello que no hay utilidades representativas con resultado de la operación efectuada. Y es por esta razón que por lo general se los escucha decir “yo trabajo solo para los prestamistas del prestadiario”.

En el transcurso de la historia, el sector financiero ha manifestado cierta desconfianza en los pequeños empresarios; creado por la incertidumbre de correr riesgo de ceder unos recursos a los cuales se considera que el microempresario no va a responder positivamente.

Es por ello que las instituciones financieras manejan ciertas condiciones entre ellas la hipoteca o bienes raíces, que de una u otra forma limitan al microempresario a acceder fácilmente a los créditos.

Las estadísticas en varios estudios sobre microempresas muestran que aproximadamente menos del 5% de los empresarios de América Latina y el Caribe tiene acceso a servicios financieros formales. Los proveedores de crédito y préstamos informales de dinero son las fuentes principales de microfinanciamiento.

Actualmente, los microempresarios están buscando préstamos de rápido desembolso, flexibilidad en materia de garantías, montos más grandes, tasas de interés competitivas, disponibilidad de cuentas de ahorro y servicio eficiente. Piensan que las instituciones financieras imponen requisitos imposibles para ellos, especialmente los requisitos formales de garantía. Sin embargo, a medida que los microempresarios obtienen experiencia con el crédito, sus necesidades y oportunidades en materia de financiamiento se amplían.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de evaluación financiera que permita determinar la viabilidad financiera de los microempresarios vinculados al programa de microcrédito en el municipio de Tumaco.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico (político, económico, social y tecnológico) a las microempresas participantes en el programa de microcrédito.
- Diseñar un plan de capacitación y asesoría para los microempresarios vinculados al programa de microcrédito.
- Determinar el esquema de costos, indicadores de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, apalancamiento financiero e indicadores de bondad necesarios para la elaboración del modelo de evaluación financiera aplicable a los proyectos vinculados al programa de microcrédito.
- Diseñar un programa de control y seguimiento de la inversión para los proyectos viables, beneficiados del programa de microcrédito.
- Elaborar una propuesta administrativa para la población objeto del programa de microcrédito.

4. JUSTIFICACIÓN

En los últimos años, como un fenómeno mundial, la multiplicación del número de pequeñas empresas ha sido realmente importante y las estadísticas sostienen que han sido estas nuevas unidades productivas las responsables de dar empleo a la creciente población humana en edad de trabajar, ante la imposibilidad de las grandes empresas de crear nuevos puestos laborales y ante la escasa creación de nuevas empresas de buen tamaño, dado lo anterior los gobiernos de muchos países desarrollados o en proceso de desarrollo, han tomado conciencia de la gran importancia de la pequeña empresa y han dispuesto recursos para estimular y apoyar al nuevo empresario, creando organismos, apropiando fondos y emitiendo disposiciones especiales que facilitan el despegue de las nacientes empresas.

El perfil de esas nuevas formas de empresarios no sigue un patrón determinado; se encuentran entre ellos tanto mujeres como hombres, jóvenes llenos de vitalidad y adultos cargados de experiencia, exitosos profesionales con importantes títulos académico y personas simplemente hechas en la escuela de la vida, todas estas personas se caracterizan por tener una capacidad emprendedora.

Pero así como nacen empresas se produce lamentablemente el cierre de muchas de ellas y uno de los factores que más incide en ello es el desconocimiento de las prácticas administrativas con las cuales se maneja adecuadamente una empresa, es por ello indispensable aplicar una metodología que involucre los instrumentos o herramientas administrativas que les permita transformar la operación de los recursos financieros, técnicos, físicos y humanos en un satisfactor de la necesidad del cliente.

De igual manera, es necesario relacionar al microempresario en el mundo de las finanzas, como manejar la empresa desde el punto de vista del dinero, recurso del cual carecen muchos negocios, pero una vez se logra tenerlo, es muy fácil agotar causando estragos económicos que conducen al estancamiento y por consiguiente el cierre de algunas empresas; esto se puede evitar con un manejo financiero adecuado, en el cual la previsión y la planeación son las mejores costumbres; en donde el propietario de la microempresa sepa leer e interpretar la información financiera y desde luego tomar las mejores decisiones.

Es por ello que este trabajo de pasantía estará enfocado en el estudio de la viabilidad financiera de las microempresas participantes del programa de microcrédito, en donde se disminuya el riesgo de la inversión en cada negocio, es decir, determinar muy bien los montos de inversión dependiendo de la capacidad de endeudamiento de cada microempresa, y con las asesorías administrativa – financiera se orientaría al microempresario a manejar muy bien los recursos adquiridos a fin de mejorar la eficiencia y eficacia en cada una de las operaciones

microempresariales, buscando desde luego convertir las microempresas en negocios más sólidos y rentables, este trabajo mancomunado le generaría a Tumaco en un futuro la oportunidad de alcanzar un mayor desarrollo económico.

CAPÍTULO 2

MARCO DE REFERENCIA

5. MARCO TEÓRICO

5.1 LAS MIPYMES

“El sector de las Mipymes es un renglón importante de la economía colombiana, ya que genera el 50% del empleo productivo del país, contribuye con el 18% del PIB y se estima un amplio número de establecimientos, lo cual conllevó a la promulgación de la ley 590 de 2000 (ver anexo No. 9) con el objetivo de “promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre los sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos”.⁹

“Se calcula que en Colombia el 85% de las empresas están en la categoría de micros, el 10% entre pequeñas y medianas; y solamente el 5% grande”.¹⁰

Las Mipymes están ubicadas tanto en el área urbana como en la zona rural. Existen microempresas individuales donde una sola persona realiza la actividad económica principal con su aporte de capital y trabajo, apropiándose del posible beneficio. También las hay de tipo familiar, conformadas por un grupo de personas hombres y mujeres ligados por lazos de parentesco o consanguinidad, que realizan actividades económicas en común, participando con el aporte de capital y/o trabajo, así como en la distribución de ingresos.

Igualmente funcionan las microempresas asociativas o solidarias como su nombre lo indica, están conformadas por un grupo de personas que se asocian para realizar actividades económicas en común, con aportes de capital y/o trabajo y participación de los beneficios.

Entre ellas existen diversos grados de participación y niveles de ocupación, hay división del trabajo y especialización según habilidades, destrezas y conocimientos. Las organizaciones pueden ser formales o legalmente constituidas y las informales o de “hecho” o también denominadas de economía informal o de “rebusque”.

La ley 590 del 2000, que regula las Mipymes en Colombia, las define en su artículo 2 “...como toda unidad de explotación realizada por una persona natural

⁹ Plan Indicativo de la Microempresa en Tumaco. 2003-2007

¹⁰ Plan Indicativo de la Microempresa en Tumaco. 2003-2007

o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios rural o urbana.

Otros estudiosos del tema diferencian a estos tres (3) tipos de microempresa por el tipo de población involucrada, sus activos y la capacidad de generación de ingresos.

En este sentido, se categoriza a las **Microempresas de Subsistencia** como aquellos que tienen tan baja productividad que solo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato, trabajan sobre la lógica del “ir pasando”. Es el segmento más grande de la tipología productiva microempresarial, representa alrededor del 70% de las microempresas. Están compuestas en su mayoría por mujeres jefas de hogar que se desempeñan en actividades de comercio. Aquí se concentran los mayores problemas de tipo social.

En un segundo grupo están las **Microempresas de Acumulación Simple** que generan ingresos para cubrir los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en capital. Aquí se ubica el 25% de las microempresas. Este segmento es el más fluido y representa una fase de tránsito hacia alguno de los otros dos.

En tercer lugar están las **Microempresas de Acumulación Ampliada**: Son las empresas en las que su productividad permite acumular excedentes e invertirlos en el crecimiento de la empresa. Representan solo el 5% del total de las microempresas. Se da una adecuada combinación de factores productivos y posicionamiento comercializador. Están generalmente ubicadas en el área de las manufacturas. Hay manejo de la calidad, conocimiento tecnológico, acceso a créditos, idea clara de la utilidad, gestión y eficiencia administrativa”.¹¹

5.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA MICROEMPRESA

5.2.1 Características cuantitativas

- Capital: “Poseen activos fijos inferiores a 500 salarios mínimos legales vigentes”.¹²
- Trabajo: “La cantidad de trabajadores no debe ser superior a 10”¹³

¹¹ Plan Indicativo de la Microempresa en Tumaco. 2003-2007

¹² Ley 590 de 2000. Art. 2.

¹³ Ley 590 de 2000. Art. 2.

5.2.2. Características cualitativas

- Organización interna: Se organiza la empresa de forma empírica y heredada por un autoaprendizaje que se da en el mismo proceso productivo, sin tener en cuenta criterios de eficiencia y funcionalidad.
- Gestión financiera: la mayoría de los empresarios de la microempresa no tienen un sistema adecuado de registros contables, ni de estados financieros, lo cual imposibilita conocer la situación de la microempresa y realizar pagos oportunos.
- Capital: insuficiencia de capital de trabajo para atender los requerimientos de la microempresa y realizar algunas inversiones necesarias, estructura inadecuada en la que el capital fijo tiene un excesivo peso relativo frente al capital de trabajo. No existe clara separación entre la propiedad sobre los medios de producción y la fuerza de trabajo aportada por el propietario. Baja capacidad de acumulación de capital.
- Trabajo: La mano de obra microempresarial tiene una gran movilidad originada en la inestabilidad y flexibilidad de la microempresa; la fuerza de trabajo es su principal recurso, existe escasa división del trabajo a razón que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad en el proceso de producción, ocupa mano de obra menos calificada, la mayor parte de los trabajadores son trabajadores por cuenta propia, ayudantes, familiares sin remuneración o patronos; el empresario es trabajador en las actividades propias de la microempresa y no solo la administra; tiene la función de captar mano de obra vacante, separada del sector moderno o que no encuentra trabajo; se presenta la baja remuneración y la falta de garantías de seguridad social que originan la inestabilidad de los trabajadores, inexistencia de técnicos especialistas.
- Instrumentos de trabajos: los trabajadores realizan varias operaciones en el proceso de producción, predominio de las herramientas manuales sobre las máquinas, baja tecnología o mecanización en el proceso productivo.
- Mercadeo: No se tiene una orientación hacia el mercado sino hacia la producción, no se investiga ni se planea el mercado, los mercados se detectan empíricamente, están sometidos a fuerzas de mercado sujetas a los condicionamientos de productividad y competitividad propios de la estructura económica general, sus mercados son dinámicos por lo cual se adaptan fácilmente a las modificaciones en los hábitos y requerimientos individuales de la demanda, gracias a sus reducidos volúmenes de producción y ventas; sus mercados son reducidos e inelásticos.
- Proceso productivo: No existe una adecuada planeación de la producción, es débil y se rige por la urgencia de entregar determinados pedidos, que hace

menos eficiente el empleo de los recursos productivos, la calidad de los productos depende básicamente de la destreza del productor, pues el trabajo lo realiza más en forma manual que técnica, los procesos propios de su actividad son individualizados o en pequeñas series, los niveles de productividad son bajos, el empresario tiene gran versatilidad en los procesos de producción, los cuales no tienen patrones establecidos sino que se adaptan a sus condiciones y necesidades, así mismo tiene gran ingenio y creatividad, tanto en el diseño como en el proceso productivo, la falta de competitividad de la microempresa requiere que se mejore su productividad, pero a la vez exige mejorar las condiciones de su entorno y del mercado.

- Dirección: En especial el empresario monopoliza las funciones directivas sin que sea advertible una línea descendente de autoridad, además, mantiene relación directa con cada uno de sus empleados o trabajadores; el empresario es muy estable en su actividad, no busca la ganancia como objetivo empresarial sino el empleo y el ingreso en forma independiente.
- Administración de personal: El microempresario suele ser enérgico y exige buen rendimiento a sus operarios con distintas medidas coercitivas, el empresario no tiene procesos definidos de selección de personal; la inestabilidad del personal perjudica el ritmo de producción y la calidad de los productos, ni los microempresarios de la microempresa ni los trabajadores gozan de seguridad social.
- Manejo financiero: Se mezclan los recursos financieros de la microempresa con los del presupuesto familiar y los destinados a un fin específico con los requeridos al momento, no hay planeación financiera ni asignación racional de fondos, poseen una estructura favorable de costos que le permite competir en mercados no solo de la pequeña, sino de mediana y la gran empresa.
- Marco legal: La microempresas se encuentran al margen de las normas tributarias, laborales, urbanísticas, de seguridad social y de organización gremial, que han sido diseñadas para empresas que tienen otras condiciones de acumulación de capital, características internas distintas y condicionamientos externos diferentes.
- Organización gremial y económica: Existe poca movilidad en el medio socioeconómico que se manifiesta en una ausencia de organizaciones actuales pretenden objetivos de carácter inmediatista, carecen de organización política.
- Microempresas y tecnologías: Dado que la tecnología utilizada y el nivel de división de trabajo existente son los factores que definen el grado de industrialización de una actividad empresarial, la tecnología se define por cierta tecnología; pues entre la pequeña, la mediana y la gran empresa industrial existen rupturas tecnológicas y por lo tanto no es posible hacer que una firma

pase insensiblemente de una categoría a otra suministrándole dosis sucesivas de la misma tecnología.

El elemento líder de una estrategia de desarrollo debe ser el impulso al proceso eje de la ruta tecnológica espontánea: la sustitución de las herramientas artesanales por las máquinas y el mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores vinculados. Como estrategia subordinada debe acometerse el desarrollo de los demás componentes de la tecnología microempresarial: diseños, acabados, materias primas y reorganización del proceso productivo.

Es posible diferenciar las unidades por la intensidad de capital y el grado de complejidad tecnológicos: de supervivencia, pequeños talleres artesanales, en donde el carácter manual y pericial no puede ser sustituido por máquinas; empresas con división del trabajo aunque con predominio del régimen de cooperación simple basado en la destreza y pericia del trabajador.

5.2.3 Ventajas de la microempresa. Las ventajas que nos ayudan a concentrarnos mucho más en la microempresa y en los programas de fomento a esta son:

- Estas son fáciles de crear y la asistencia administrativa y tecnológica es sencilla, a pesar de que la asistencia tiene que ser de largo plazo.
- Mejor aprovechamiento de recurso a nivel local y regional, difícil para la inversión mediana.
- La microempresa no produce nuevas dependencias de mercado internacional en términos de importación y mantenimiento, porque generalmente trabaja con maquinaria de producción nacional.
- No obstante que en la opinión pública, la microempresa tiene la fama de producir mala calidad, estudios han demostrado que la mayoría de las microempresas elaboran productos de muy buena calidad y pueden ser altamente eficientes y competitivos.
- La microempresa ofrece una buena atención a mercados locales y comunidades pequeñas, donde muchas veces hay problemas de abastecimiento con los productos de primera necesidad.
- Las microempresas contribuyen a la expansión y diversificación de la economía local, especialmente en las comunidades pequeñas y medianas.

- Las microempresas aprovechan la cercanía del trabajador a las fuentes de empleo, ofreciendo trabajo a personas que de otra forma, tendrían que emigrar a las ciudades medianas y grandes en busca de mejores oportunidades.
- A través de la asesoría gubernamental podrían mejorarse la presencia estatal a nivel comunal, demostrando el interés del gobierno en el desarrollo regional y local.
- Además, la microempresa primero emplea más gente antes de que endeudarse para financiar inversiones en activos fijos. La experiencia de los países industrializados es otra muestra de que la gran industria tiende a sustituir puestos de trabajo por inversión en activos fijos a nivel cada vez más avanzado.

5.2.4 Limitaciones de la microempresa. A pesar de estas ventajas comparativas con respecto a la gran industria, en los países en vía de desarrollo hay muchos que dicen que fomentar la microempresa es un desgaste de los escasos fondos estatales sin efecto alguno para el desarrollo económico y social de las regiones. Son varios los argumentos, los siguientes son algunos:

- La microempresa por su informalidad no produce ni puede garantizar la calidad ni cantidad requerida, no tiene capacidad financiera para desarrollar nuevas líneas de trabajo, ni nuevos diseños, que son indispensables requisitos para competir en el mercado.
- La microempresa no tiene la capacidad financiera y el personal para hacer los estudios de mercado y mercadeo para dar más seguridad al proceso productivo nacional.
- La microempresa no trabaja con un concepto de administración efectiva, de manejo financiero oportuno y de un tratamiento de personal justo, es decir, no trabaja con un concepto de manejo empresarial.
- En las microempresas no existe seguridad laboral, ni seguridad social, ni capacitación de personal. Es decir, la microempresa no valoriza su capital primordial, que son los trabajadores manteniendo una situación estática sin elementos dinámicos y de desarrollo empresarial y económico.
- El manejo financiero de los microempresarios está caracterizado por la falta de conocimientos básicos y por una alta irresponsabilidad en el cumplimiento de los compromisos financieros. La morosidad de la mayoría de las carteras bancarias en los programas de fomento parecen dar las pruebas al argumento.
- Fomentar la microempresa dicen los críticos, es alargar un proceso moribundo, considerando que la microempresa a largo plazo no tiene la capacidad de competir con la mediana y gran empresa. Se aporta este argumento generalmente con una alta fluctuación en el sector.

Las principales causas de esta situación son:

- Escasa capacidad de negociación: Por estar enfrentadas a pocos compradores se ven obligadas a aceptar condiciones onerosas de comercialización como precios bajos, ventas a crédito con plazos entre 30 y 120 días y devolución injustificada de productos. Estas desventajas de negociación también se presentan con los proveedores particularmente cuando estos les ofrecen créditos.
- Deficiente calidad en algunos productos: En razón a la baja tecnología de su maquinaria y equipo, a la falta de capacitación técnica del empresario y sus trabajadores y al uso de materias primas de menor calidad. El empresario de la microempresa se acomoda a una demanda poco exigente en la calidad del producto.
- Baja capacidad de comercialización: Por la ausencia de investigación de mercados, costos de producción, de distribución, de marcas y empaque; en general los productos de la microempresa difieren sustancialmente de una a otra unidad económica.
- Deficientes niveles de producción: Debido a la escasez de tecnología, la baja calidad de la materia prima y a la deficiencia de los procesos productivos.
- Escasez de los recursos de capital: La falta de acceso al sistema financiero y la falta de garantías reales acompañada de las limitaciones expuestas anteriormente trae como consecuencia escasa acumulación de capital.

5.3 EL MICROCRÉDITO Y LAS MICROFINANZAS

El término microfinanzas es un concepto más amplio que abarca el concepto de microcrédito. Para el objetivo de este trabajo, el término microfinanzas se refiere a la oferta de servicios financieros, que incluye el financiamiento a través de créditos para microempresas. En otras palabras, aunque las microfinanzas y el microcrédito se suelen considerar equivalentes, las microfinanzas cubren una gama de servicios financieros a pequeña escala, entre los cuales se encuentra el crédito.

Según el Banco Mundial las microfinanzas se deben entender “como el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero, en vez del concepto más estrecho de las microfinanzas como crédito para la producción dirigido a microempresarios pobres”.¹⁴

¹⁴ ARBOLEDA, Eulalia. Marco conceptual de las Micro finanzas. 2003.

La importancia de las microfinanzas radica en que son una “promesa” de llegar a los pobres, pues pueden ayudar a la generación de ingresos para empresas operadas por hogares de bajos ingresos; y la “promesa” de la sostenibilidad financiera, para ayudar a desarrollar instituciones financieramente autosuficientes, libres de subsidios y manejadas localmente. Es por esto que los resultados en América Latina de las instituciones de microfinanzas en los últimos diez años han capturado la atención de formuladores de políticas, organizaciones no gubernamentales, organizaciones donantes y académicos. Muchos sostienen que si los servicios financieros pudiesen ser extendidos aún más al sector de la microempresa, se produciría un alivio sustancial de la pobreza.” En América Latina y el Caribe, se calcula que 130 millones de personas, 59% de la fuerza laboral, dependen de la microempresa para su subsistencia.”¹⁵

El sector de microfinanzas está en proceso de consolidación, pues hace sólo unos 15 años, los programas de préstamos para capital de trabajo a personas con ingresos bajos era una tarea de unas pocas ONG y de las cooperativas financieras, con una baja participación de establecimientos de créditos. Ahora las instituciones de microfinanzas tienen un proceso de crecimiento acelerado con tasas de rentabilidad que son competitivas con el sector bancario. Aunque en América Latina el sector de las microfinanzas estaba dominado por las ONG, en la actualidad se viene consolidando a través de instituciones financieras reguladas. La expresión de las microfinanzas se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes independientes de bajos ingresos, como ahorro, crédito, servicios de seguro y pago y otros provisionales. Dentro de este contexto se debe entender que “las microfinanzas no son simplemente operaciones bancarias, sino una herramienta de desarrollo integral para los grupos involucrados. Esta actividad incluye: pequeños préstamos, por lo general para capital de trabajo; la evaluación de prestatarios, su círculo familiar, comercial y financiero; la evaluación y determinación de garantías individuales, especialmente personales y prendarías; el escalonamiento del monto de los préstamos en función de los objetivos cumplidos y del historial crediticio; los esquemas de cobro acorde con la realidad de las poblaciones objetivo, y los servicios de ahorro y seguros”.¹⁶

Por su parte, el microcrédito debe definirse según los siguientes criterios: es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros formales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago del solicitante ni con garantías reales

¹⁵ www.worldbank.org.

¹⁶ Banco Caja Social. Presentación de la doctora: ARBOLEDA, Eulalia. Presidente. 2004.

registradas; es otorgado sobre la base de la disposición a repagar del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar.¹⁷

El microcrédito se diferencia significativamente de los préstamos comerciales dado que el tamaño de los créditos es inferior y su plazo de vencimiento es a muy corto plazo. Estos préstamos se basan más en la reputación, que en las garantías económicas.

Las instituciones especializadas en microcrédito se diferencian de las instituciones financieras convencionales como bancos, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial por las siguientes razones: la mayoría de accionistas de las entidades microfinancieras son las ONG a partir de las cuales fueron creadas; generalmente no se puede contar con una organización sin ánimo de lucro para obtener el respaldo financiero en momentos de crisis. En segundo lugar, que los clientes de las instituciones especializadas en microcrédito son diferentes de los de establecimientos de crédito convencionales; por lo general, son empresarios de bajos ingresos que tienen negocios rudimentarios y documentación formal limitada. Por lo tanto, se les considera normalmente prestatarios de alto riesgo. En tercer lugar, el crédito es diferente, pues los préstamos son más pequeños, los plazos más cortos y los intereses más altos; por lo tanto, la cartera de crédito está más fraccionada, lo que disminuye el riesgo, pero la rotación es más alta, lo cual lo incrementa; la cartera también tiende a estar más concentrada geográficamente. Por último, la metodología del préstamo de microcrédito es diferente, pues el análisis de la reputación y el flujo de caja son más importantes que las garantías y la documentación formal. En muchos casos los pagos son semanales o quincenales y no mensuales, lo que implica altos costos administrativos.

En cuanto a las entidades de microfinanzas en la región, la mayoría de las cifras son positivas en los últimos cuatro años, con un crecimiento anual del 14% de microempresarios que reciben crédito (690.418 beneficiarios). En el año 2001, estas instituciones tenían una cartera bruta de 492 millones de dólares; las filiales del Banco Mundial de la Mujer tuvieron un comportamiento superior. Cabe anotar que las cinco filiales del Banco de la Mujer en Colombia figuran entre las 10 principales combinadas de 1.500 millones de dólares y dos millones de beneficiarios. Existían 97 instituciones financieras en el sector de microcrédito reguladas, de las cuales había tres en Colombia.

5.3.1 Marco de políticas públicas y legales en Colombia. Las microfinanzas son una pieza central en la política actual del Estado colombiano, por la tasa de pobreza del 60%, una indigencia del 23% y el 60% de la mano de obra en la

¹⁷ JANSSON, Tor, ROSALES, Ramón, WESTLEY, Glenn. Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las micro finanzas. BID. 2003.

economía informal.¹⁸ Tradicionalmente, el apoyo a la microempresa se había dado a través de un subsidio a la tasa de interés con recursos fiscales, sin embargo, los resultados han sido deplorables por la escasez e inestabilidad de los fondos. El marco legal vigente para promover el desarrollo de las medianas, pequeñas y microempresas es la Ley 590 de 2000. Dada su importancia para el impulso de las microempresas, se presentan a continuación los aspectos más importantes de esta ley relacionados con el microcrédito.

El microcrédito se refiere a líneas de crédito diseñadas para que las microempresas tengan acceso a recursos financieros en ciertas condiciones que demuestren que efectivamente es una microempresa. El sistema de microcrédito fue definido en el artículo 39 de la Ley 590 de 2000 como “el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía. Así mismo se autorizó a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990”.²³ Con estos honorarios (conocidos como la comisión del 7,5%) se remunera a los intermediarios financieros por la asesoría a los microempresarios, el desarrollo de las visitas que deban realizarse, el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada.

Además, para que un negocio sea considerado microempresa debe cumplir con dos condiciones básicas: contar con una planta de personal no superior a los diez trabajadores y tener activos totales por valor inferior a 501 salarios mínimos mensuales vigentes. (Ley 590 de 2000 ver anexo 9)

Esta ley brinda adicionalmente unas condiciones especiales de crédito a empresas generadoras de empleo, a través del Fondo Nacional de Garantías que otorga condiciones “especiales de garantía a empresas generadoras de empleo, por un 80% del valor del crédito requerido para el emprendimiento”.¹⁹ El artículo 43 fija estímulos a la creación de empresas: “Los aportes parafiscales destinados al Sena, el ICBF y las Cajas de Compensación Familiar, a cargo de las medianas, pequeñas y microempresas que se constituyan e instalen a partir de la promulgación de la presente ley serán objeto de las siguientes reducciones: 1) setenta y cinco por ciento (75%) para el primer año de operación, 2) cincuenta por ciento para el segundo año de operación y 3) veinticinco por ciento para el tercer año de operación”.

¹⁸ Microcrédito y Micro finanzas: ¿De la ladea a Wall Street?. Documento del BID. 2001

¹⁹ Artículo No. 40. Ley 590 de 2000.

En el 2001 se permitió a los microprestamistas cargar una comisión única del 7,5% a todos los préstamos de hasta US\$ 3500. Esto marca un hecho histórico en el sector, el cual ha estado, durante muchos años, sometido a leyes de usura que no permitían a los microprestamistas, ni siquiera a los más eficientes, cubrir sus costos crediticios. Como ocurre normalmente con la normativa gubernamental que no refleja las realidades del mercado, las instituciones de microcrédito colombianas idearon formas creativas de eludir las leyes de usura. En este sentido, la legislación condenaba al sector microfinanciero a operar fuera de la ley. La nueva regulación, con la comisión única, ajusta las tasas de interés efectivas que pueden cobrar para microcrédito a la realidad económica de las microfinanzas. Este cambio en la regulación ha tenido un gran impacto, en la medida que la capacidad para generar beneficios ya no se encuentra limitada y se espera que las entidades financieras evolucionen de forma similar a las instituciones microfinancieras de otros mercados latinoamericanos.

El eje de la nueva política lo constituye el Fondo Nacional de Garantías (FNG), una entidad estatal cuya tarea única consiste en servir de fiador, en una proporción que oscila entre el 50% y el 70% de los créditos que otorgue la banca comercial o entidades sin ánimo de lucro especializadas en microfinanzas. Para que las coberturas otorgadas por el FNG merezcan total confianza de los prestamistas, recientemente se dispuso que la entidad esté vigilada por la Superintendencia Bancaria. Al mismo tiempo, y para mejorar la capacidad de acción del FNG, se ha invitado a las entidades territoriales a que realicen inversiones temporales en éste, las cuales son remuneradas a tasas de mercado y sirven para constituir reservas para atender una porción de los siniestros. Por cada peso de inversión, el FNG ampara préstamos por 22,3 veces.

Aunque el apoyo del FNG es prioritario en este momento, es necesario que cuando el mercado tenga un crecimiento significativo y las instituciones financieras hayan aprendido y ajustado sus procedimientos y tecnología para el microcrédito, pierda importancia la garantía estatal a favor de un adecuado análisis de riesgos y de la adopción de procedimientos de otorgamiento y recuperación adecuados. Asimismo, se les facilitó a las cajas de compensación avanzar en la política de microcrédito, y el sistema bancario se comprometió con el Gobierno, en septiembre del 2003, a entregar \$320 mil millones en microcrédito (ver anexo 5 convenio). Esta meta se ha cumplido y se espera que crezca mínimo en un 20 por ciento cada año. Un ejemplo es Bancolombia, que tenía un compromiso de 45.000 millones de pesos y sobrepasaron esta meta en un 170% durante el 2003. El microcrédito constituye la puerta de entrada al sistema financiero de la población con menos recursos, que ven en estas líneas de crédito la forma de apalancar sus ideas de empresa y la formación de capital. Sin embargo, las entidades crediticias han estado reacias a la promoción de este producto de colocación, debido a la

incidencia que puede tener el aumento de la cartera en problemas tradicionales de las entidades como la selección adversa y el riesgo moral.²⁰

Para concluir este aparte, se podría afirmar que en el país actualmente están dadas las condiciones gubernamentales y del sector financiero para el desarrollo del microcrédito. Las cifras a 2003 del Viceministerio de Desarrollo Empresarial, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, demuestran que se desembolsaron en crédito a las microempresas 1,28 billones de pesos en 613.163 operaciones distribuidas así: convenio con la banca: \$569.043 millones (44%); recursos IFI – Bancoldex: \$163.300 millones (13%); recursos de Finagro: \$247.363 millones (19%) y fundaciones: \$301.480 millones (24%).²¹

5.3.1.1 Líneas de redescuento. Por último, están las líneas de redescuento que actualmente en el país se ofrecen a través del Fondo Nacional de Garantías, Bancoldex y Findeter, para microempresas.

Fondo Nacional de Garantías (FNG) a septiembre de 2003, el FNG había movilizado créditos por 306 millones de dólares a 57.452 beneficiarios, de los cuales el 62,8% eran microcréditos. El promedio de los créditos dentro de este programa es de 3.900.000 pesos. Esta movilización de créditos la ha realizado a través de convenios con la banca. Hasta el momento se tienen con la Caja Social, Banco de Bogotá, Megabanco, Banco Agrario, Finamérica, Bancolombia y el Banco Ganadero. Adicionalmente, el FNG tiene un programa de microcrédito en alianza con las entidades territoriales, en el que éstas entregan recursos y con ellos se dan unas garantías. El FNG tiene una garantía estándar del 50% y con el convenio con las entidades territoriales es del 70% que se reparte en el 60% del riesgo para el FNG y el 40% lo asumen las entidades territoriales para ese 70%, y el 30% restante lo asumen los intermediarios financieros.

Adicional a los convenios con la banca y con las entidades territoriales el FNG tiene dos tipos de garantías con organizaciones no gubernamentales: 50% de garantía a las ONG para los créditos que da Bancoldex más una comisión del 1,5% anual; y el FNG puede dar garantía para los créditos que las ONG otorguen hasta en un 50%. El costo de la garantía es del 1,75% A.A.* para el 50% y de 2,65% A.A. para una garantía del 75%. Este costo lo paga el sujeto de crédito (microempresario). Por otra parte, el FNG tiene una línea para la creación de empresas, que hasta el momento solamente la ha utilizado Coomeva a través de su incubadora, donde le ofrecen una garantía del 70% por un monto máximo de 50 millones de pesos. Este tipo de créditos tiene baja siniestralidad porque tiene el filtro de la asesoría y acompañamiento que hace Coomeva. Es un buen ejemplo del tipo de convenios que se pueden obtener con el FNG. Asimismo, están implementando una línea para la creación de microempresas con un monto máximo de ocho millones de pesos. El filtro para controlar la asimetría de

²⁰ Fondo Nacional de Garantías S.A. Colombia. Noviembre de 2003.

²¹ www.profundinternacional.com <http://www.imi-ag.com/01.html>.

información lo realiza un grupo de ONG. Hasta el momento han adelantado conversaciones con la Fundación Corona, Fundaempresa y la Fundación Carvajal, entre otras. Esta línea tiene una garantía del 80% al Banco Agrario que sería el intermediario financiero de primer piso. El acceso a esta línea no es automático, pues se requiere participación activa de las ONG en la asignación de los créditos a través de un comité designado para tal fin.

Los beneficiarios de estos recursos son personas naturales o jurídicas que se ajusten a la definición de microempresa dada en la Ley 590 de 2002 y que desarrollen una actividad económica ligada a los sectores industrial, comercial o de servicios, con una experiencia mínima de 12 meses.

Bancoldex ha firmado convenios de asistencia técnica con ONG (fundaciones) que se comprometen a realizar un plan de capacitación y asesoría para microempresarios en el manejo administrativo, estrategias de comercialización, desarrollo del negocio, orientación para la solicitud de crédito y demás aspectos que facilitan el acceso al crédito individual. Estas instituciones están también encargadas de presentar los clientes a los bancos. Con el sector solidario, Bancoldex tiene un cupo de 130 mil millones que está siendo utilizado en su mayoría por fundaciones.

Las condiciones de las líneas de redescuento de Bancoldex son tasa de interés del 25%, E.A.* para capital de trabajo y para inversión, con un plazo máximo de 12 y 24 meses respectivamente. Para préstamos de capital de trabajo se tiene una garantía del 50% automática del FNG y del 60% para inversiones. No se consideran períodos de gracia, y las amortizaciones a capital son mensuales excepto para créditos de inversión, hasta tres meses y con amortizaciones trimestrales.

Bancoldex tiene un cupo de redescuento para cooperativas, fondos de empleados, cajas de compensación y fundaciones, respaldado en un 50% con el FNG. Para las cooperativas y fondos de empleados se requiere que tengan como actividad principal el ahorro y crédito, y un programa orientado a la atención a microempresas.

Así mismo deben estar vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria y tener experiencia en la colocación de crédito mínimo de dos años. La tasa de interés que cobra Bancoldex depende del plazo y es del DTF + 2,5 E.A. para el primer año, con incrementos del 0,25% E.A. por cada año adicional de plazo. El FNG puede expedir garantías hasta por el 50% del crédito que se le entregue a cada cooperativa y el otro 50% serían pagarés endosados en propiedad de Bancoldex con cobertura del 130%.

5.3.1.2 Diagnóstico. Aunque en los numerales previos se ha hecho parte del diagnóstico de la oferta de microcrédito. A continuación se puntualizan algunos aspectos críticos para las recomendaciones que se harán posteriormente.

En general el tema del microcrédito ha adquirido una importancia y un estatus especial dentro del mercado financiero nacional que han logrado interesar a diferentes actores a saber: el gobierno, como parte de su estrategia social; organizaciones no gubernamentales, como parte de los objetivos específicos de algunas de ellas; establecimientos de crédito, como parte de un negocio que puede ser atractivo si se encuentran mecanismos que permitan una adecuada gestión de riesgos; cooperativas financieras como parte de su vocación hacia segmentos populares; universidades, como parte de una alternativa de desarrollo que impacta sectores menos favorecidos; y empresarios que ven en el otorgamiento del crédito una alternativa complementaria al financiamiento utilizado tradicionalmente, basado principalmente en instituciones no formales y proveedores, usualmente con un costo elevado y no regulado.

“El Banco Agrario de Colombia con el propósito de contribuir a la generación de empleo y fomentar el crédito para el desarrollo de la microempresa, dentro de los lineamientos del Gobierno Nacional y con base en el acuerdo celebrado con el Ministerio de Desarrollo Económico, dispuso de la línea de Microcrédito con recursos propios para financiar las solicitudes dirigidas al desarrollo y fortalecimiento de estos negocios”. (Ver anexo circular).

Tabla 1. Condiciones financieras

Tipo de Actividad	CAPITAL DE TRABAJO	INVERSIÓN
Tasa de Interés	25% E.A.	25% E.A.
Plazo Máximo	12 meses	24 meses
Monto	2 hasta 15 s.m.l.m.v.	2 hasta s.m.l.m.v.
Garantía	FNG es 70% automática	FNG es 70% automática
Periodo de Gracia	Sin periodo de gracia	Hasta 3 meses
Amortización	Mensual	Mensual o trimestral según flujo de fondos del proyecto

Teniendo en cuenta el nivel de riesgo de la inversión del microempresario se aplicará el estudio financiero el cual incluye el uso de los diversos estados financieros: balance general y estado de resultados, se utilizarán varias estructuras conceptuales en las cuales se tendrá en cuenta factores considerados en el financiamiento externo como el análisis de las necesidades de fondo de la microempresa, análisis de la situación financiera y la rentabilidad así como también el análisis del riesgo de negocios de la microempresa, estos tres aspectos determinan la necesidad de financiamiento microempresarial. Más aún deben ser considerados en forma conjunta. Por su puesto, mientras mayor sea la necesidad de fondos, mayor será el financiamiento que se debe utilizar.

Si existe un componente estacional en el negocio, este se añade al financiamiento a corto plazo, a los préstamos bancarios en particular. El nivel de riesgo del negocio en el que está la microempresa afecta intensamente el tipo de financiamiento que se debe usar. Mientras mayor sea el riesgo del negocio resulta menos deseable el financiamiento mediante la deuda con relación al financiamiento a través de acciones comunes. A su vez la condición financiera y el desarrollo de la empresa influyen sobre el tipo de financiamiento que se debe utilizar. La mayor liquidez, la sólida condición financiera global, la mayor rentabilidad de la microempresa y el mayor riesgo que se pueda asumir serán determinantes para decidir el tipo de financiamiento. Es decir, el financiamiento mediante deuda se vuelve más atractivo con mejorías en liquidez, situación financiera y rentabilidad, para lo cual tendremos en cuenta las razones financieras.²²

5.4 LA MIPYME Y LA FUNCIÓN FINANCIERA

Dentro de cualquier empresa es de vital importancia el tener presente la administración adecuada de sus finanzas.

²² VAN HORNO, James C. y WACHOWICZ, Jhon M. Fundamento de Administración Financiera.

La administración financiera comprende todas las tareas del administrador financiero en la organización de negocios.²³

Administración financiera estudia las decisiones administrativas que conducen a la adquisición y al financiamiento de los activos circulantes y fijos para la empresa.

Las decisiones de la administración financiera pueden agruparse en tres grandes categorías:

1. Financiamiento de las operaciones cotidianas y administración del capital de trabajo.
2. Inversión en activos a largo plazo.
3. Uso de los métodos alternativos para el financiamiento de los activos.

Las decisiones financieras son interdependientes y deben coordinarse a través del tiempo como parte del proceso de la planeación financiera. Esta actividad se refiere al lado derecho del balance general de la empresa, e involucra a dos áreas principales. Primero debe ser determinada la composición más apropiada de financiamiento a corto y largo plazo. Un segundo aspecto, de igual importancia, es determinar cuáles fuentes (orígenes) individuales de financiamiento a corto y largo plazo son mejores en un momento específico. Muchas de estas decisiones son impuestas por la necesidad, pero algunas requieren de un análisis minucioso de las alternativas financieras disponibles, de su costo y de sus implicaciones a largo plazo. Una vez más, lo que reviste importancia fundamental son los efectos de estas decisiones sobre el logro de las metas de la empresa.

Aunque la teoría y la práctica de la administración financiera se han desarrollado alrededor de empresas comerciales, muchos de sus conceptos son aplicables también a decisiones que toman organizaciones sin fines lucrativos y personas físicas.

El ambiente en que se desenvuelve la administración financiera está rodeado por la economía, la contabilidad, ya que las finanzas están íntimamente ligadas a estas áreas.

El campo de las finanzas está vinculado de manera estrecha con la economía. Como cualquier organización de negocios opera dentro de la economía, el administrador financiero debe conocer el marco económico y mantenerse alerta

²³ Gitman, 1995: 15.

hacia las consecuencias de los niveles cambiantes de la actividad económica y los cambios en la política económica. Así mismo, el administrador financiero debe ser capaz de utilizar las teorías económicas como guía para seguir una dirección empresarial eficiente. Los análisis de oferta y demanda, las estrategias de maximización de las utilidades y la teoría de los precios son buenos ejemplos de dicha actividad económica. El principio económico fundamental que se aplica en la administración financiera es el análisis marginal, según el cual deben ser adoptadas las decisiones y medidas financieras sólo cuando los beneficios adicionales excedan a los costos adicionales. Casi todas las decisiones financieras llegan, en última instancia, a una valoración de sus beneficios y costos marginales. Es por tanto necesario un conocimiento básico de la economía para poder comprender tanto el entorno como las técnicas, ello con el propósito de la toma de decisiones de la administración financiera.

Las actividades financieras y las contables se encuentran, con frecuencia, bajo el control del vicepresidente de finanzas. Dichas funciones están relacionadas de manera estrecha y, por lo general, se superponen; en realidad, la administración financiera y la contaduría suelen ser difíciles de distinguir. En las empresas pequeñas el contador, con frecuencia, es quien realiza las diversas actividades financieras. De cualquier manera, existen dos diferencias básicas entre las finanzas y la contaduría: una se refiere al tratamiento que se da a los fondos, y la otra, a la toma de decisiones.

Las funciones de la administración financiera se manejan de acuerdo a las formas de estructura organizacionales.

Funciona como regulador en la obtención de activos y capital que la empresa requiere mediante la toma de decisiones, siendo esta una de las más importantes.

La función financiera depende del tamaño de la empresa, ya que si es pequeña el encargado de administrar las finanzas es el departamento de contabilidad, y conforme esta va creciendo; se va haciendo necesaria la creación de un departamento de finanzas, separado de las demás y vinculado directamente al Presidente de la empresa a través de un vicepresidente financiero.

Cuando la empresa es pequeña la función de las finanzas consiste en encargarse de los créditos otorgados a los clientes, para que estos se mantengan al corriente en sus pagos; y a medida que crece la empresa la función va aumentando y se tiene que ocupar además de evaluar su posición financiera, debe tomar la decisión de elegir la mejor forma de adquirir financiamiento a corto plazo por medio de fuentes externas, para obtener activos fijos y encontrar la mejor manera de distribuir las utilidades entre los dueños.

5.5 EL PAPEL DEL ADMINISTRADOR DE CRÉDITO

Van Horne (1989) señala que el objetivo básico de la administración de crédito consiste en aumentar las ventas rentables (es el lograr reducir los costos al mínimo para aumentar el margen de contribución) y aumentar así el valor de la empresa al extender crédito a clientes dignos. Al obtener y analizar la información de crédito y al cobrar los saldos, los administradores de crédito ejecutan una función extremadamente importante. Si el cliente potencial no satisface las normas de crédito, una solución sencilla consistiría en rechazar la orden, esto podría justificarse comparando la ganancia probable con la pérdida probable sobre la orden.

El principal objetivo del administrador de crédito consiste en ayudar a construir una amplia y creciente base de ventas rentables.

5.5.1 Las responsabilidades del administrador financiero. Para cumplir con lo anterior **Van Horne** (1989) nos pide que el administrador financiero deba planear la adquisición y el uso de fondos de manera que se maximice el valor de la empresa. En pocas palabras los administradores financieros toman decisiones acerca de fuentes y aplicaciones alternativas de fondos. Esta definición abarca varias actividades de importancia.

1. **Pronósticos y planeación:** El administrador debe interactuar con otros ejecutivos con quienes, en forma conjunta estudiarán el futuro y establecerá planes que den forma a la posición de la empresa en el futuro.
2. **Decisiones mayores de financiamiento e inversión sobre la base de los planes a largo plazo:** El administrador financiero debe obtener el capital necesario para apoyar el crecimiento. Una empresa exitosa regularmente logra una alta tasa de crecimiento en ventas, lo cual requiere un incremento de inversiones en planta, equipo y los activos circulantes necesarios para la producción de bienes y servicios específicos que deben hacerse, así como las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar estas inversiones. Deben tomar decisiones acerca del uso de fondos internos, externos, del uso de deudas o del capital de los propietarios y del uso de financiamiento a largo plazo.
3. **Control:** El administrador financiero debe interactuar con los ejecutivos de otras partes de la empresa para ayudar al negocio a que opere en la forma más eficiente posible. Todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras y todos los administradores (financieros o de otra naturaleza) necesitan tener esto en cuenta. Por ejemplo, las decisiones de mercadotecnia afectan el crecimiento en ventas, lo cual a su vez cambia los requerimientos de inversión, por tanto, quienes toman decisiones en el área de mercadotecnia deben tener en cuenta la forma en la que afectará (y la forma en que serán

afectados) a la disponibilidad de fondos las políticas de inventarios la utilización de la capacidad de la planta.

4. **Interacción con los mercados de capital:** La cuarta actividad se relaciona con el manejo de los mercados de dinero y de capitales, todas las empresas afectan y son afectadas por los mercados financieros generales, donde los fondos son obtenidos, los valores de la empresa son negociados y sus inversionistas son recompensados o castigados.

5.6 NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA

Todos sabemos que la locución "Finanzas", implica dinero, crédito y algunas otras acepciones tales como acciones, bonos e hipotecas, es decir, uso o pago de moneda es el elemento común en todas las diversas aplicaciones del vocablo finanzas y en la actualidad es un verdadero arte científico, es decir la ciencia de saber como predecir las consecuencias financieras y el arte de saber cuando actuar, puede ayudar a quienes toman decisiones financieras en la actualidad para evitar dificultades del mañana.

Las empresas además de demandar mano de obra, maquinaria, materia prima, etc., así como el de solicitar efectivo, busca dentro del mercado financiero quien ofrezca mejores oportunidades y facilidades de financiamiento.

Las condiciones futuras del mercado monetario se deben relacionar con la condición financiera que se espera para la empresa dentro del periodo planeado y no con la situación actual que se está presentando.

Así, se puede definir al financiamiento:

“Como la adquisición de fondos a nivel de individuos, de empresas y de Gobierno para hacer frente a sus necesidades y lograr su buen financiamiento”.²⁴

Es necesario recurrir a él, porque el dinero invertido en activos es de lenta recuperación, además de que toda firma necesita de fondos para desarrollar su actividad, ya que son estos los que la mantienen abastecida de recursos económicos para que esté en condiciones de cumplir con sus obligaciones, así como para llevar a cabo sus objetivos.

Existen cuatro elementos principales para quienes toman decisiones financieras, siendo estos:

a. La mezcla de financiamiento.

²⁴ Gitman. 1995: 530

Tanto las personas como los organismos necesitan reflexionar acerca de la cantidad de dinero prestado que se utiliza (deuda), con respecto a la cantidad del dinero propio (capital) destinado para cualquier gasto.

b. Liquidez Necesaria

Se refiere al grado en que un activo, puede convertirse en efectivo

c. Empleo de Utilidades

Las utilidades deben ser gastadas o reinvertidas de manera redituable. Existen muchas opciones para el empleo de las utilidades de las cuales compiten entre sí y deben ser evaluadas en forma apropiada por quienes toman decisiones.

d. Flexibilidad

Se verá que si se tomaron decisiones en el pasado, decisiones financieras sin considerar adecuadamente su impacto sobre las disposiciones financieras futuras, podrían surgir ataduras financieras.

Si bien reconocemos que el análisis financiero depende en grado sumo del uso de razones, estas deben usarse con precaución en ocasiones, debido a que una razón es una comparación entre dos cifras, un numerador y un denominador, no podemos estar seguros, al comparar una razón con otra, si la diferencia es el resultado de cambios en el numerador, en el denominador o en ambos. El análisis de razones comprende métodos para calcular e interpretar los índices financieros a fin de evaluar el desempeño y la situación de la empresa. Los aportes básicos para el análisis de razones son el estado de resultados y el balance general de la empresa de los periodos que serán analizados.

El uso de este estudio tiene como objetivo que el empresario primero conozca su empresa antes de que otros la examinen para poder otorgarle un crédito; al conocerse así mismo, puede tomar decisiones de cambio antes de dar el paso a financiarse.

5.7 PLANEACIÓN FINANCIERA

La planeación financiera suele ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio, fomentado el pensamiento anticipado en una forma coordinada, el proceso presupuestal es una herramienta administrativa útil para todas las fases de las operaciones comerciales.

No solo los presupuestos hacen que la administración se anticipe a los problemas que se avecinan, también sirven como normas para el desempeño en tanto avanza el negocio.

La formación de presupuestos a largo plazo de las necesidades de financiamiento o financieras es de importancia para el éxito de cualquier organización comercial.

El proceso de planeación financiera inicia con la elaboración de los planes financieros a largo plazo o estratégicos, los que a su vez guían la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo contemplan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía.

Un presupuesto de efectivo es una herramienta esencial para el administrador financiero en el objeto de liquidez, está basado en los presupuestos de operación.

La planeación financiera a largo plazo (estratégica) es útil para examinar alternativas de las estrategias comerciales y para evaluar la inversión y el financiamiento necesario para llevarla a cabo. Tales planes tienden a abarcar periodos que van de los dos a los diez años. Los planes estratégicos más comunes son los de cinco años, los cuales se revisan periódicamente a medida que se dispone de nueva información significativa. Las empresas sujetas a altos grados de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambos, suelen basarse en horizontes de planeación más breves. Los planes financieros a largo plazo forman parte de un plan estratégico integrado que, junto con los planes de producción, comercialización y otros, se basan en una serie común de supuestos y objetivos para dirigir a la empresa hacia el cumplimiento de sus metas estratégicas. En estos planes se toman en cuenta las propuestas de desembolsos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de comercialización y desarrollo de productos, estructura de capital y mayores fuentes de financiamiento. Se incluyen también la conclusión de los proyectos existentes, líneas de productos o géneros de actividad empresarial; el reembolso o retiro de las deudas vigentes, y cualesquiera adquisiciones planeadas. Con frecuencia estos planes se apoyan en una serie de presupuestos y de utilidades planeadas anuales.

Los planes financieros a corto plazo (operativos) son las actividades financieras planeadas a corto plazo, así como el impacto financiero anticipado de las mismas.

Estos planes abarcan por lo general periodos de uno a dos años. Su información básica está compuesta por los pronósticos de ventas y diversas modalidades de información operativa y financiera. Sus resultados esenciales incluyen varios presupuestos operativos, así como el presupuesto de caja y los estados financieros pro forma. El proceso de planeación financiera a corto plazo, desde los pronósticos de ventas hasta la elaboración tanto del presupuesto de caja como el estado de resultados y del balance general pro forma.

Los pronósticos de ventas sirven de base para la formulación de los planes de producción, en los que se toman en cuenta los periodos de elaboración, incluyen

estimaciones de las clases y cantidades que se requieren de materias primas. A partir de los planes de producción, la empresa puede estimar sus requerimientos de fuerza de trabajo directa, de materia prima, gastos generales de manufactura y gastos de operación. Una vez efectuadas estas estimaciones, se procede a la elaboración del estado de resultados pro forma y del presupuesto de caja de la empresa. Al contar con la información básica (estados de resultados pro forma, presupuesto de caja, plan de desembolso en activos fijos, plan financiero a largo plazo y balance general del periodo en curso), se pueden elaborar finalmente el balance general pro forma.

El análisis de este y del estado de resultados pro forma deben revelar si los planes presentados en esos estados guiarán a la empresa por la trayectoria deseada por la administración.

Los elementos básicos del plan financiero son el estado de resultados y el balance general. El punto de partida para la preparación del plan financiero es el plan de operación el cual describe las actividades que la empresa trata de desarrollar.

Los requerimientos financieros de una empresa dependen de la naturaleza de sus actividades y del plan de operaciones que adopta.

Una tendencia de ventas y lo estacional generalmente dará lugar a requerimientos financieros también de tipo estacional. El aumento en las ventas origina un incremento en los requerimientos financieros que por naturaleza; son a largo plazo. Mientras mayor sea el incremento mayor será el requerimiento financiero en cada periodo.

5.7.1 Proceso financiero de planeación y control. La planeación financiera estudia la realización de proyecciones de ventas, ingresos y activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y de mercadotecnia a fin de decidir la forma de satisfacer los requerimientos financieros. El control financiero continúa hasta la fase de implantación y trata del proceso de retroalimentación y de ajuste que se requerirá para asegurarse de que los planes se modifiquen en caso de cambios imprevistos.

La totalidad del proceso implica la decisión sobre un amplio conjunto de metas corporativas y la elaboración de una serie de presupuestos y pronósticos por área. A grandes rasgos este es un panorama general del proceso de planeación y control financiero:

Durante el proceso de planeación, los niveles proyectados de cada uno de los distintos presupuestos de operación serán combinados y a partir de este conjunto de datos los flujos de efectivo de la empresa serán calculados dentro del presupuesto de efectivo.

5.8 LOS MERCADOS FINANCIEROS

Kennedy y Yarwood (1990) mencionan que las empresas, así como los individuos y las unidades gubernamentales, necesitan frecuentemente obtener capital.

Algunos de los tipos de mercados financieros son:

1. Los mercados de activos físicos y los mercados de activos financieros deben ser distinguidos. Los activos físicos que también se llaman tangibles son automóviles, bienes raíces, computadoras etc. Los activos financieros son bonos, acciones, pagares, hipotecas y otros derechos sobre los activos.
2. Los mercados actuales y los mercados a futuro son términos que representan los activos que están siendo comprados o vendidos para ser entregados en los mercados de opciones, que están creciendo en cuanto a la importancia financiera.
3. Los mercados de dinero se definen como mercados a corto plazo (menores de un año).
4. Los mercados de capitales se definen como los mercados de deuda a largo plazo y de acciones corporativas. La Bolsa Mexicana de Valores, que maneja las acciones y los bonos de las empresas más grandes, es un ejemplo de un mercado de capital (las empresas, venden acciones y bonos en las casas de bolsa y se hacen de recursos). Las acciones y los bonos de las empresas más pequeñas son manejados en otros segmentos de los mercados de capitales.
5. Mercados de hipotecas: estos mercados tratan con los prestamos sobre bienes raíces residenciales, comerciales e industriales o sobre terrenos para granjas.
6. Los mercados de crédito a los consumidores, conceden prestamos para automóviles, aparatos eléctricos, así como prestamos para educación, vacaciones, etc.
7. Los mercados mundiales, nacionales, regionales y locales también existen; por tanto según el tamaño y el alcance de las operaciones de una organización, esta puede llegar a pedir dinero en todo el mundo, o puede confinarse en mercados estrictamente locales y municipales.
8. Los mercados primarios son aquellos en los cuales los valores recientemente emitidos son comprados y vendidos por primera vez.
9. Los mercados secundarios son aquellos en los cuales los valores existentes y en circulación son comprados y vendidos. La Bolsa Mexicana de Valores es un

mercado secundario, puesto que también trata con acciones y bonos usados en vez de nuevos.

Podrían hacerse otras clasificaciones, pero esta división será suficiente para demostrar que existen muchos tipos de mercados financieros

6. MARCO CONCEPTUAL

Microcrédito: Son créditos otorgados por una entidad a una persona natural o jurídica o grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros formales de respaldo sobre ingresos y la capacidad de pago del solicitante ni con garantías reales registradas; es otorgado sobre la base de la disposición a repagar del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar.

Microfinanzas: Oferta de servicios financieros, que incluye el financiamiento a través de créditos para microempresas.

MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas.

Microempresa: Es una unidad de explotación realizada por una persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios rural o urbano; cuya planta de personal es inferior a 10 trabajadores con unos activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes (Ley 590 de 2000).

ONG: Organización no gubernamental

CORDEAGROPAZ: Corporación para el Desarrollo Agroempresarial de Tumaco (Organismo gestor).

FNG: Fondo Nacional de Garantía, respalda el 70% de la inversión.

CONTACTAR: Corporación Nariño, Presente y Futuro, coordina programa microcrédito con ONG'S

Organismo Gestor: Instituciones con las que se suscribe el convenio del programa de microcrédito.

Depreciación: Es la distribución automática del costo de un activo de capital por un periodo de tiempo con propósitos de reportes financieros fiscales o ambos.

Capital de trabajo: Es la inversión de una empresa en activos de corto plazo o corrientes para facilitar el normal desarrollo de sus actividades productivas.

Inversión: Son los recursos orientados a la compra de maquinaria, equipos y muebles del negocio.

Amortización: Pago periódico del dinero desembolsado (cuota fija a capital)

Tasa de Interés: Es el rendimiento de un capital colocado a tasa y tiempos determinados.

Costos variables: Costo que varía cuando cambia el nivel de producción.

Costos Fijos: Costo que no cambia cuando cambia el nivel de producción.

Costos Fijos Agregados: Se toma el valor total entre el número de productos y se asigna un valor a cada producto.

Razón Financiera: Es un índice que relaciona dos números de la información financiera al dividir una cantidad entre la otra.

Estados Financieros: Muestran la situación financiera de una microempresa en un periodo de tiempo determinado.

Balance General: Estado que muestra la situación financiera de una empresa en un instante de tiempo (ACTIVO-PASIVO Y PATRIMONIO).

Estados de Resultados: Estado financiero que muestra los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

7. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Para llevar a cabo el estudio financiero de cada microempresa es necesario el **método de observación**, mediante las visitas realizadas en cada una de las microempresas participantes del programa. Con las visitas se pretende visualizar el tamaño, actividad, ubicación y las condiciones que presentan las microempresas.

7.1 FUENTES Y TECNICAS PARA LA RECOLECCION DE LA INFORMACION

1. **Fuentes primarias:** se aplicará una ficha diagnóstica en donde se recogen datos básicos del microempresario y su negocio. Esta ficha nos arroja cierta información de la cual podemos dar un concepto de cada microempresa (sostenimiento financieros, organización o registro contable, matriz DOFA, entre otras).
2. **Fuentes secundarias:** para el desarrollo del presente trabajo se acudió a la revisión bibliográfica de programas institucionales, tesis de grado, prensa, libros, documentos e Internet.

Para la determinación de la muestra a trabajar se tomó como referencia la totalidad de los microempresarios inscritos en el programa de Microcrédito el 31 de diciembre de 2004, los cuales suman una total de 686 microempresarios; luego de manera aleatoria mediante la utilización de la fórmula:

$$n = \frac{N \times (Z)^2 \times P \times Q}{(N-1) \times e^2 + (Z)^2 \times P \times Q}$$

Donde:

$$N = 686$$

$$Z = 1,96$$

$$e = 5\%$$

$$p = 0,5$$

$$q = 0,5$$

$$n = \frac{686 (1,96)^2 (0,25)}{(686-1)(0,05)^2 + (1,96)^2 (0,25)}$$

n = 244 fichas diagnósticas.

CAPÍTULO 3

DESARROLLO DE LA INVESTIGACION

8. DIAGNOSTICO NACIONAL DE LAS MICROEMPRESAS

Desde hace años la microempresa ha generado empleo e ingresos para la población de menores recursos en el país, esta es una de las principales razones que ha llevado a teóricos y planeadores de la política económica a aceptar en la práctica la importancia de ésta y la necesidad de apoyar al sector.

La evolución industrial en Colombia, debido a la necesidad de nueva tecnología, desplaza de sus puestos de trabajo a un gran número de trabajadores, quienes se vieron forzados a crear su propio empleo. Cabe aclarar que el empleo que genera la microempresa por lo general es de baja calidad, debido a la inestabilidad y a la falta de seguridad social.

Actualmente se reconoce la inserción del sector microempresarial en la producción de una gama completa de bienes y servicios con que abastece a los hogares como a las empresas y también está insertado por el lado de la demanda a través de la generación de un mercado creciente para el conglomerado empresarial de país.

La microempresa aporta a la producción y a la demanda nacional, así en la producción el aporte actual de la microempresa al PIB nacional puede ser significativo, especialmente en algunos bienes de consumo.

1. Alimentos: La microempresa agropecuaria que producen una cantidad significativa de alimentos de consumo masivo y la microempresa manufacturera que contribuye al abastecimiento de la población con productos de las ramas de panaderías y conexos.
2. Servicios de cafetería, restaurantes y similares, servicios de mantenimiento y reparaciones de automotrices, eléctricas, electrónicas y reparaciones locativa.
3. Bienes manufacturados de consumo masivo diferentes a los alimentos, calzado, ropa, artículos de cuero, muebles, productos editoriales, artículos losa y cerámica, etc.
4. Bienes intermedios. La microempresa suministra parte de los productos intermedios que requiere la empresa industrial en las ramas de

metalmecánica, confecciones, imprenta, cuero y muy especialmente en construcción carpintería, cerrajería, ladrillos y baldosas.

En lo que se refiere a demanda nacional, la microempresa asegura a la empresa industrial una demanda continua de los siguientes rubros:

1. Materias primas elaboradas. Madera, hierro y acero, así como otros metales, textiles, cuero, harina, azúcar, etc.
2. Bienes intermedios. Repuestos para vehículos automotores, repuestos eléctricos y electrónicos, etc.
3. bienes de consumo durable. Muebles y equipos de oficina, estanterías, bancos y otros implementos para la producción.
4. bienes de capital. Maquinaria y equipo industrial de muy diverso tipo, toda clase de motores, tornos, troqueladoras, pulidoras, etc.

8.1 CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA NACIONAL Y SUS EMPRESARIOS

De acuerdo a estudios realizados a la revista CHASQUI, algunas características de la microempresa son:

- Por normal general trabajan durante sus primeras etapas en la clandestinidad, los empresarios son personas que dominan generalmente las técnicas mínimas de producción o trabajo que en la actualidad están operando.
- “La concentración de capital y de la tierra en pocas manos, los bajos índices de educación y capacitación, la dan en industrias, servicios y comercio. Siendo las más comunes las llamadas tiendas, cacharrerías y en general comercio que representa más o menos la mitad del total de microempresas urbanas. También son típicos en sector servicios los taxistas propietarios, talleres de reparación y consultorías y en industria las empresas de calzado, cuero y derivados, confecciones, ebanisterías, madera y la cerrajería. En cuanto al estrato económico la mayoría están en los estratos bajos, bajo-bajo y medio bajo, especialmente en este último.
- **Propiedad.** La mayor parte pertenece a hombres pero cada vez es mayor la cantidad de mujeres que son propietarias de microempresas y es notorio como la mujer domina ramas de actividad como las confecciones y ciertos trabajos especialmente de tipo organizativo.

- **Inversión y requerido.** Crear una microempresa resulta virtualmente sencilla desde el punto de vista económico, dado que no requiere grandes inversiones de capital, pero se debe tener una buena idea que responda a las necesidades de mercado o de la comunidad.
- **Flexibilidad ante movimientos económicos.** En épocas de auges económicos la microempresa puede funcionar bien y crecer hasta volverse una empresa de mayor tamaño, sin inexistencia de canales de participación, violencia, migración campo ciudad, etc., generaron una gran masa de población con limitadas oportunidades de desarrollo, acompañada de un proceso de pauperización, la cual fue formando grandes sectores populares ubicados en la periferia y en los territorios más deprimidos de las ciudades y las cabeceras municipales, con oportunidades cada vez más lejanas de una vida justa y digna”.²⁵
- **Tipo de actividad.** La microempresa existe en el sector rural y en el sector urbano, en una proporción muy parecida. En cuanto al sector rural es muy común el llamado minifundio, la minería y la microagroindustria y en las veredas la tienda o fondas. En el sector urbano se ofrece un buen producto y/o servicio y además tiene al frente un auténtico gerente. En épocas de recesión la microempresa puede en términos generales defenderse más fácilmente que las empresas grandes y puede lograr crecimiento aceptable.
- **Respuesta ante el modo de vida actual.** La microempresa está en condiciones de adaptarse a los cambios en forma más rápida y eficiente. Además la microempresa es una respuesta sencilla para sistemas de desarrollo acordes a las necesidades y formas de vida de la humanidad.
- **Creatividad y realización.** En la microempresa, especialmente en la artesanal es el trabajador quien hace prácticamente el producto en forma completa o hace una labor amplia y no fragmentada, lo que de alguna forma fomenta la creatividad en contraposición al trabajo mecánico y robotizado.
- **Participación.** En la vida actual es muy importante el buen clima organizacional de la empresa donde se trabaja, es decir, se espera que el trabajo sea una extensión del hogar. En la microempresa el trabajador puede alcanzar un grado de participación a diferentes niveles que hace que haya una buena relación entre el patrón y los empleados.
- **Atención a la clientela.** Normalmente el empresario es quien además de trabajar en los productos y administrar, se encarga de contactar sus clientes y

²⁵ CORDOBA, Janed, GUERRERO, Liliana, TUTALCHA, Martha: Diseño de un programa de apoyo a la microempresa para la gobernación de Nariño en la ciudad de Pasto, pág. 56. 1998.

de vender lo que produce o el servicio que ofrece, lo que facilita crear una buena relación con sus clientes.

- **Grado de legalización.** Normalmente las microempresas que existen en el país no se registran ante la cámara de comercio, no pagan impuestos de industria y comercio, no tienen afiliado a los empleados a la seguridad social y no cotizan al SENA, ICBF, cajas de compensación familiar. Las razones de ellos pueden estar en la falta de conocimientos sobre la forma en que las entidades que reciben los pagos anteriores pueden servirle al empresario y sus empleados y la baja capacidad de pagos o volúmenes de utilidad que tiene la microempresa, especialmente durante los primeros años de vida.
- **Empleo en la microempresa.** La industria es el sector que más mano de obra demanda, le sigue el sector servicios y por último el comercio.

Dentro de las industrias el subsector que más empleo genera es el del calzado y artículos de cuero, seguido de alimentos.

- **Rentabilidad.** La microempresas que tienen más rentabilidad sobre las ventas son el sector servicios, en segundo lugar la industria y en tercer lugar el comercio.
- Según las estadísticas muchas de la microempresas que nacen anualmente se mueren durante los primeros tres años por falta de asesoría empresarial, resistencia a la tecnología y problemas de infraestructura. Cuando se tiene un empresario con visión, preparación y conocimientos, existe la seguridad de que el negocio se consolidará fácilmente, los empresarios con niveles mínimos de preparación, pocas herramientas y algún dinero deciden montar su propia empresa y con los primeros inconvenientes se rinden permitiendo que su negocio fracase.

Con la aparición de lo hipermercados, los empresarios de algunas microempresas se están desplazando a mercados más pequeños puesto que no hay acciones ni políticas gubernamentales que les permita dirigirse a medios nacionales o más amplios.

- El empresario tiene una visión reducida del mercado, vive más en función del producto cuando el cliente debe ser el objetivo más importante de cualquier organización.

Los empresarios tienen grandes dificultades para llegar al consumidor final a través de canales masivos de comercialización y muy poco participan en ferias.

- Un mínimo porcentaje exporta básicamente el sector confecciones y tejidos, pero existen las expectativas en algunos subsectores como confecciones, cuero, publicidad, productos en tierra forjada, muebles, pulpa de frutas, porcelanas y artesanías.

8.2 EL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA

El espectro actual de microempresarios es grande, va desde aquella persona que tiene un negocio informal sin domicilio plenamente justificable (venta de comida, textiles, taxistas, etc.) hasta aquel que cuenta con una razón social, un sistema contable medianamente organizado y ejerce su actividad empresarial en un local comercial.

En Colombia, la mayoría de microempresas están en el sector de comercio al por menor, seguido por manufactura.

Colombia ha sido un país líder y verdaderamente pionero en el desarrollo de las microfinanzas y el apoyo a las microempresas en la región. Con todo y a pesar del recorrido y, más aún del esfuerzo que ha hecho el gobierno actual, el nivel de madurez institucional en este campo es aún mediano, sobretodo si se compara con otros países latinoamericanos. Tenemos actores de importancia, pero hace falta más continuidad en las políticas de apoyo a la microempresa. Por fortuna el tema ya ha vuelto al centro de la agenda pública y este es un gran avance. La presencia de nuevos e importantes actores es igualmente alentadora. Hacia adelante debe esperarse una mayor contundencia y continuidad de las políticas públicas en este campo, mayor costo/efectividad del gasto del sector, mayor calidad del microcrédito y mayor avance institucional tanto público como privado.

En todo proceso de estructuración y creación de una empresa se requiere establecer claramente los aspectos productivos, administrativos, de servicio, tecnológicos, jurídicos y financieros que enmarcan el desarrollo de la nueva organización. La estructura adecuada de capital y activos fijos adquieren un papel primordial en la fase de la creación de una empresa, dado que son los agentes determinantes de las necesidades de recursos financieros que serán definitivos para el éxito del negocio.

Estos mecanismos de financiación varían conforme a la fase de desarrollo de la empresa, al tipo de producto o servicio que se va a prestar, el tipo de mercado que se va a abastecer, el tamaño de la empresa y el tipo de control que se quiera tener sobre ella. En muchas regiones del mundo, en especial en Colombia, el crédito se

ha convertido en el mecanismo más solicitado por los emprendedores a la hora de financiación de sus iniciativas empresariales. Pero este mecanismo no está al alcance de los nuevos empresarios, especialmente porque no son sujetos de crédito. Adicionalmente, los recursos que se tienen para financiar nuevas empresas son insuficientes y el problema de riesgo que enfrentan los intermediarios financieros limita en gran medida el otorgamiento de crédito al sector, lo cual genera problemas de liquidez para el aparato productivo por el temor de las entidades financieras a un deterioro de su cartera.

Frente a estas dificultades, en muchas ocasiones aparecen las instituciones públicas como fuente de garantías para el cumplimiento de las obligaciones derivadas de un crédito o como prestamista. En general, el modelo que se ha seguido en Colombia ha sido el de crédito de redescuento a través de la denominada “banca de segundo piso”, que financia a los establecimientos de crédito para que éstos a su vez financien a las empresas a través del mecanismo de redescuento. La operación del Fondo Nacional de Garantías también ha contribuido a motivar a los establecimientos de crédito a financiar a las pequeñas empresas.

La escasa disponibilidad de instrumentos financieros adecuados a las necesidades de las medianas, pequeñas y microempresas (en plazos y tasas), así como las dificultades que tienen para ser sujetos de crédito lleva a que estas empresas dependan demasiado de sus propios recursos y del financiamiento de los proveedores, tanto para el funcionamiento corriente del negocio como para los proyectos de inversión.

En Colombia se estima que el sector de medianas, pequeñas y microempresas es muy grande. El Dane estima que debe haber alrededor de 1.5 millones de microempresas, aunque algunos estiman que esta cifra está alrededor de tres millones⁷ y que el 69% de las empresas formales en Colombia son pequeñas o microempresas, y que generan el 16% del empleo. Sin embargo, si se mira el sector informal, las microempresas pueden representar el 60% del total de la fuerza laboral en el país.²⁶

En este contexto surge un conjunto de organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro, cuya misión es prestar servicios y apoyo al sector informal y específicamente a la microempresa mediante créditos, capacitación y asistencia técnica. Una de estas organizaciones es el Fondo de Desarrollo Empresarial (FDE), creado por la Fundación Corona en 1986 con el propósito de ofrecer servicios de capacitación y asesoría técnica a pequeños empresarios.

²⁶ Globalización y crisis económica, incidencia en la financiación en unidades de pequeña escala, Fundación Corona- Fundación Ford.

De acuerdo con la misión del FDE, “fomentar el espíritu empresarial y la generación de empleo e ingresos, promoviendo la creación y expansión de micro y pequeñas empresas, en los sectores económicos de la industria, el comercio y los servicios”, se ha desarrollado el programa de creación de empresas que le brinda al emprendedor los conocimientos en temas administrativos, asesoría en el plan de negocios y una orientación al crédito. Esta última busca asesorar a los emprendedores en la búsqueda de fuentes de financiación para capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos. Otro de los objetivos del FDE es cofinanciar estudios y evaluaciones de impacto de los programas de microempresa en el país, con el fin de ayudar a perfeccionar la formulación de políticas públicas en este tema. Es por esto que dentro del partnership grant Fundación Ford – Fundación Corona se realizaron dos estudios sobre la dinámica y el comportamiento de las microempresas en Colombia: En uno, 1997, la Fundación Corona y el Departamento Nacional de Planeación hicieron una primera evaluación del impacto de los servicios de apoyo a la microempresa, a través de encuestas a usuarios del Plan Nacional de Microempresas en los cinco programas: crédito, formación empresarial, formación técnica, centros de desarrollo productivo y comercialización. En el otro estudio se buscaba cuantificar el índice de desaparición y cierre de empresas en los años 1998-2000, establecer un perfil de estas microempresas y los factores determinantes para esta decisión.

8.2.1 Diagnóstico de las entidades de microcrédito en el país. El microcrédito es una nueva modalidad que surgió en Colombia a partir del año 2001 (en los mercados financieros del mundo se remonta a 1991)²⁷ y tiene como objetivo principal que las microempresas puedan acceder mejor al sistema financiero y propender de esta manera el crecimiento de este segmento de la economía.

Las entidades de microcrédito pueden ser entidades generalistas que atienden todo tipo de público o compañías especializadas o focalizadas en los sectores de menor ingreso (ONG). Estas entidades también se diferencian por el tipo de fondos: aquellas que tienen recursos internos que generan por ahorros, inversiones o socios; donaciones de personas altruistas o donaciones internacionales. Otra diferencia importante se encuentra en si son o no establecimientos de crédito vigilados por la Superintendencia Bancaria, y por lo tanto sometidos a una legislación especial que centra la atención en la protección del ahorro captado del público y por lo tanto a reforzar las políticas que permitan una administración adecuada de la solvencia de la entidad, incluyendo la calificación periódica de la cartera que otorgan a sus clientes.²⁷

8.2.2 Líneas de microcrédito: En Colombia existen cuatro tipos de entidades que ofrecen crédito para microempresas. Las entidades financieras multipropósito como es el caso del Banco Caja Social y Bancolombia; entidades financieras

²⁷ LUCANO F, TABORDA M, 1998, tipologías de instituciones financieras para la microempresa en América Latina y el Caribe. Washintong D.C: Banco Interamericano de Desarrollo; Working paper.

especializadas como Finamérica; fundaciones sin ánimo de lucro especializadas en microcrédito como el Banco de la Mujer y por último fundaciones (ONG) generales que ofrecen dentro de sus servicios el crédito a microempresarios como la Fundación Carvajal y la Fundación Mario Santo Domingo.

A continuación se explica en términos generales la oferta de microcrédito en el país por: las entidades financieras multipropósito y especializadas; las ONG especializadas y no especializadas en microcrédito; las cooperativas y otras entidades solidarias, y por último las oportunidades para el crédito a microempresarios por líneas de redescuento del Fondo Nacional de Garantías y Bancolorex.

8.2.3 Establecimientos de crédito: Dentro de esta categoría están los bancos, las corporaciones financieras y las compañías de financiamiento comercial. Todos se rigen por normas estrictas de regulación y procedimientos estándar para clientes especialmente empresariales y empleados en todos los segmentos. Los clientes de pocos recursos tienen una baja participación en el portafolio de estas entidades, y muchas veces se limita sólo a cuentas de ahorro. Antes de las actuales políticas del gobierno del Presidente Uribe con respecto al microcrédito, los únicos bancos que tenían un importante desarrollo en esta área eran el Banco Caja Social y el Megabanco que surgió del proceso de integración de entidades cooperativas con el Banco Coopdesarrollo a la cabeza. En el año 2003, las estadísticas de las entidades financieras del país indican que, en el total de la cartera de microcrédito, Bancolombia y el Banco de Bogotá tienen una participación del 29,81% y 26,73% respectivamente; luego están el Banco de Occidente con 6,71%, Banco Ganadero con 6,5%, Caja Social con 3,3% y Megabanco con 3,13%.

En las tablas se puede apreciar la distribución de la cartera de créditos por categoría (comercial, consumo, vivienda, microcrédito) y por tipo de establecimiento de crédito (ver anexo). Allí se muestra la concentración del crédito en los establecimientos bancarios y la baja participación del microcrédito en el crédito total de las entidades vigiladas. En relación con esto, hay que tener en cuenta que las estadísticas reportadas están subestimando el monto del microcrédito por dos razones principales: la primera es que parte del crédito clasificado como crédito de consumo corresponde a microcrédito, ya que el mismo fue solicitado a través de una persona natural, con un monto bajo y se utilizó para fines productivos; la segunda, que parte del crédito comercial corresponde a microcrédito en la medida que el saldo consolidado del microempresario supere el tope definido en la ley como microcrédito (25 SMMLV). Los establecimientos de crédito tienen que clasificar el saldo total en la categoría comercial y suspender el cobro de la comisión del 7,5% si la hubieran cobrado.

8.2.4 Dificultades de acceso al crédito: Como se ha mencionado a lo largo de este documento, las microempresas enfrentan dificultades de acceso al crédito. Estas restricciones se pueden clasificar en:

1. Estructurales: Correspondientes a las prácticas habituales de las microempresas y los intermediarios financieros. Las operaciones restrictivas relativas al crédito, dado el reducido capital de trabajo disponible de las microempresas, encarecen y limitan su proceso de funcionamiento. Por otra parte, una elevada proporción de microempresas 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.
2. Coyunturales: Se refieren a las dificultades que surgen por las crisis económico-financieras que empeoran aún más la situación de informalidad de las microempresas y agudizan las limitaciones estructurales para la obtención de créditos. Por otra parte, los bancos comerciales utilizan prácticas que implican verificaciones de crédito para obtener información sobre el carácter del cliente, que incluyen una evaluación del proyecto para comprobar el grado de solidez empresarial y la solicitud de garantías colaterales. En general, puede afirmarse que estas técnicas no deben usarse en el préstamo a microempresas dado que no tienen una historia crediticia establecida y por lo general carecen de garantías colaterales comerciales.

Además debe considerarse que debido a sus limitaciones de tiempo y movilidad, los microempresarios requieren servicios ubicados cerca de los lugares de los negocios y que puedan procesar las transacciones rápidamente. Es por esto que muchos de ellos encuentran que los sistemas informales son mucho más accesibles, aunque los consideran inadecuados principalmente por las altas tasas de interés. Los flujos de crédito a los proveedores pueden llegar a las microempresas, y de hecho éste es el tipo de crédito más utilizado de fuentes de financiamiento microempresarial.

Los microempresarios 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. Una gran proporción de ellos no acepta créditos o apoyo financiero porque piensa que el crédito es una manera de caer en la trampa del endeudamiento.

Se debe tener en cuenta que aunque el objetivo principal del microcrédito debe ser sus clientes –microempresas, muchos de ellos no sólo piden créditos con fines

empresariales, –dada su naturaleza informal en la que las actividades del hogar suelen confundirse con las de la microempresas sino préstamos tanto para el consumo como para la producción.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO DE MERCADO EN EL MUNICIPIO DE TUMACO

9. ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION

9.1. Diagnóstico socioeconómico:

1. ¿La microempresa está registrada en Cámara de Comercio?

El 78% de las microempresas encuestadas no están registradas en Cámara de Comercio y solo el 22% tiene registro mercantil, lo cual indica que las microempresas en el municipio de Tumaco, se caracterizan por una cultura de no pago con respecto a los requisitos legales de constitución de una empresa ya sea formalización mercantil, laboral o tributaria.

De acuerdo a la estructura de capital, se puede decir que del 22% de las microempresas que tienen matrícula mercantil, el 90% son unipersonales, y solo un 10% lo constituyen las EAT (Empresas Asociativas de Trabajo). Este porcentaje nos indica que las microempresas en su mayoría son de conformidad a la presencia de una sola persona, quien hace sus aportes en dinero, especie y en trabajo con base en sus capacidades, es decir, la práctica de asociación es muy mínima. De acuerdo a las estadísticas las empresas mas numerosas que hay en el mundo son de tipo individual, por lo general son muy pequeñas y muy variadas.

2. ¿En qué sector de la economía se encuentra su microempresa?

Al definir el tipo de empresa de acuerdo a la actividad económica desarrollada se pudo obtener un resultado del 58% de las microempresas dedicadas al comercio, 28% se ubica en el sector industrial, un 9% al sector de servicios y el 5% restante son microempresas de carácter mixta.

Sector industrial



Sector comercial



Sector de servicios



Figura 1. Tipos de empresas de acuerdo a la actividad económica

Teniendo en cuenta que el sector microempresarial en el municipio de Tumaco, presenta muchas debilidades, entre ellas, la falta de capacitación en el desarrollo de prácticas administrativas y financieras, la carencia de tecnología, ha obligado a este sector a optar en gran medida al desarrollo de actividades de compra y venta de productos, ya que las exigencias que depara este sector de la economía son mínimas con respecto a los otros sectores.

3. ¿Cuál es el tiempo de existencia de la microempresa?

El 46% de las microempresas tienen un lapso de tiempo de 1 a 5 años de existencia, el 28% tiene una duración de 6 a 10 años, un 20% de las microempresas que tienen de 22 años en adelante y un 6% de las microempresas que van de 11 a 21 años.

Esto nos indica que existen muchas microempresas nacientes, por lo tanto su tiempo de existencia es corto comparado con los parámetros de evaluación, esta situación se genera por la gran crisis de desempleo que existe en el municipio; de igual manera se refleja una permanencia de las microempresas en el tiempo, es decir se han sostenido por la experiencia de sus propietarios.

4. ¿Utiliza alguna clase de publicidad en su negocio?

El 63% afirma que no utiliza publicidad y un 37% si hace uso de medios publicitarios.

En su gran mayoría las microempresas no hacen uso de las técnicas publicitarias, por carecer de conocimientos, por carecer de recursos o simplemente no ven necesario hacer una inversión de esta índole para la comercialización de sus bienes o servicios. Mientras que otros en menor proporción realizan técnicas publicitarias de las cuales son conscientes que los llevaría al mejoramiento y por ende al crecimiento de la microempresa.

5. ¿Quiénes son sus principales clientes?

En un porcentaje del 79% los clientes son personas en general, que dentro de este puede estar la “clientela” y el transeúnte, en un 8% los clientes son instituciones mediante las cuales las microempresas realizan algún tipo de convenio o contrato, ya sean colegios, empresas, etc. En un 7% los bienes o servicios son vendidos a turistas o trabajadores de empresas, a esto últimos se los ubica dentro de la categoría de la clientela ya que con estos se manejan las ventas a crédito y un 6% el producto o servicio es destinado al detallista, es decir, aparecen más canales de distribución de acuerdo al tamaño y capacidad de la microempresa.



Clientes transeúntes



Clientela

Figura 2. Principales clientes

6. ¿Cuál es la mayor fortaleza de su microempresa?

La mayor fortaleza que poseen las microempresas según la encuesta es la buena atención en un 48%, le sigue la venta de productos y servicios de buena calidad con un 37% y en un 15% se manejan precios cómodos.



Buena atención



Buen surtido

Figura 3. Fortalezas de las microempresas

Se puede analizar que para los microempresarios las cualidades que toda organización o negocio debe poseer se resume en su gran mayoría en el servicio al cliente, el cual debe llenar las expectativas del mismo, siguiéndole en la misma medida la calidad de los productos o servicios a ofrecer a un precio razonable, es decir, en la mente del microempresario radica el lema de que “el cliente siempre tiene la razón”, mediante la satisfacción en la atención, calidad y precios justos.

7. ¿Cuál es la mayor debilidad de su microempresa?

La mayor debilidad expuesta por los microempresarios radica en la falta de capital en un 79%, la carencia de maquinaria en un 8% y un 13% por la insuficiencia de personal, organización, mal manejo de la cartera y la falta de planeación entre otros.



Falta de capital



Falta de organización

Figura 4. Debilidades expuestas por los microempresarios

Teniendo la trayectoria de las microempresas desde el punto de vista financiero, estas han carecido de oportunidades con respecto al acceso de créditos otorgados por las entidades bancarias debido a las exigencias del mismo. Por tal motivo estas se han quedado con un capital muy reducido el cual no les ha permitido fortalecerse. Obviamente si se carece de capital esto repercute en las inversiones que la empresa pueda realizar como compra de maquinaria, adecuación locativa, contratación de personal, etc.

Por otro lado la falta de herramientas administrativas y financieras no les ha permitido hacer uso racional de sus recursos mediante la práctica eficiente y eficaz en cada una de las actividades microempresariales.

9.2 Diagnostico financiero:

1. ¿La microempresa empezó a funcionar con créditos en banco, crédito con proveedores, crédito de particulares, ayuda familiar o capital propio?

En un 95% las microempresas han iniciado con capital propio y solo un 5% por aportes o ayudas de familiares. Estas cifras nos indican que el deseo de superación a base de esfuerzo es típico de esta clase de empresas, en donde las personas se caracterizan por el grado de emprendimiento y empuje para cristalizar una idea de proyecto. Por otro lado el apoyo familiar en otras es notorio, ya que estas microempresas nacen del vínculo familiar.



Vinculo familiar



Recursos propios

Figura 5. Procedencia del capital inicial de las microempresas

2. ¿Cuál es monto de capital con el que trabaja la microempresa?

El 26% de las microempresas maneja un capital de trabajo que va de \$50.000 a \$250.000, un 24% que trabaja con un capital de \$500.001 a \$1.000.000, le sigue un 18% que trabaja con un capital de \$250.001 a \$500.000, de un \$ 1.500.000 a \$2.000.000 de capital corresponde al 17% de las microempresas y de \$2.000.000 en adelante el 15% restante de las microempresas.

Estas microempresas por estar definidas de tipo unipersonal en su mayoría, se caracterizan por manejar un monto de capital muy reducido.

3. ¿Qué forma de financiación está utilizando en su microempresa?

El 61% de la microempresas trabaja con capital propio, un 35% trabaja con prestadiario y solo un 4% tiene acceso a crédito con las entidades bancarias.

Las oportunidades para el sector microempresarial son muy pocas o mínimas, con respecto a los créditos financieros por medio de las entidades bancarias, ya que los requisitos exigidos por el banco no están al alcance de los microempresarios, es decir, existe una excesiva tramitología, acompañada de las pocas garantías que poseen las microempresas, como las altas tasas de interés, y la opción del banco con trabajar con créditos más grandes.

Esta situación ha obligado al microempresario a acudir al mercado ilegal (mercado negro) de capitales donde se paga intereses muchos más altos que las tasas legalmente autorizadas. La gran mayoría de las microempresas trabajan con capital propio, es decir, no existe inversión que conlleve al crecimiento de las microempresas.

4. ¿Lleva algún tipo de registro para controlar los ingresos, egresos, cuentas por cobrar y cuentas por pagar?

El 62% de las microempresas no llevan registro y el 38% lleva registro de las operaciones contables.

El manejo financiero de las microempresas está caracterizado fundamentalmente por la falta de conocimientos básicos sobre el manejo de las cuentas y la organización de las mismas; en su mayoría solo se preocupan por el promedio de ventas diarias que efectúan, la cual es representativa obviamente por el volumen sin tener en cuenta los costos de producción.

El 38% que lleva registro contable lo realizan de forma rudimentaria con el manejo de cuadernos, facturas y una población muy mínima lleva libros contables en donde no realizan los asientos contables de manera completa.

5. ¿Cuál es su promedio mensual de gastos en servicios públicos, arrendamiento local, materias primas, pago de mano de obra, entre otros?

- Servicios públicos (energía, teléfono y acueducto): \$ 27.850
- Arrendamiento local: \$ 77.000
- Materias primas: \$ 2.039.509
- Mano de obra: \$ 142.000
- Otros gastos: \$ 28.418

El total en gastos para los microempresarios encuestados en valor promedio corresponde a \$ 2.391.777 el cual contempla los servicios públicos, que representan un panorama relativamente bajo (1.1% del total de gastos), ya que nos encontramos en una cultura donde predomina el no pago de los servicios públicos, de igual manera le sigue el arrendamiento con un porcentaje del total de gastos del 3.2%, este dato nos indica que en su gran mayoría, los microempresarios residen en casa de habitación en donde se adecua un sitio para el desarrollo de la actividad microempresarial o en su defecto se cuenta con un local propio fuera de la vivienda. El pago de mano de obra es de \$ 142.000 que corresponde al 6% del total de gastos, lo que refleja que el pago a los trabajadores está por debajo del salario mínimo legal vigente. Dentro de otros gastos se contempla el transporte, depreciación, reparación y mantenimiento de equipos que equivale al 1.2% del gasto total, es decir, no se invierte en este tipo de gastos o se realizan de forma esporádica. El mayor porcentaje lo constituyen los costos de producción en un 88.5% el cual está dado por la compra de materias primas, materiales e insumos.

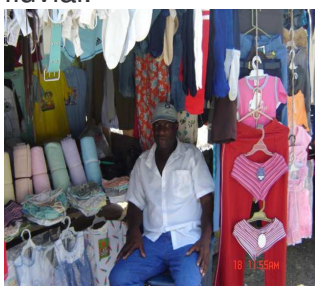
6. ¿Cuál es el volumen promedio de producción?

El promedio de unidades vendidas en el mes corresponde a 1.542, que equivale a un promedio de ventas de \$ 2.663.290, lo que comparado con los gastos nos da un margen de ganancia de \$ 271.513 que sería el 10% de las ventas; estas cifras

nos reflejan un panorama optimista sin tener en cuenta otros gastos (gastos familiares).

7. ¿Qué actividad realiza la microempresa?

El 30.1% de las microempresas encuestadas son negocios dedicados a la compra y venta de víveres, refrescos, carnes frías; el 15.4% se dedican a la confección y venta de ropa; el 7.4% se dedican a la preparación y venta de alimentos (restaurantes) y el 5.9% se dedican a la elaboración y venta de pan y tortas (panadería); mientras tanto, el 41.2% restante, se dedican a diversas actividades como: la compra y venta de pescado, pollo, salchichón y chorizos, venta de bebidas, elaboración y venta de rellenas, elaboración y venta de muebles en madera, servicios de comunicaciones, elaboración y venta de helados, compra y venta de plátano y coco, mantenimiento de equipos, elaboración y venta de bolos, elaboración y venta de joyas en oro y plata, compra y venta de gas, prestación de servicios turísticos, servicios de belleza (peluquerías), compra y venta de conchas, compra y venta de leche y productos lácteos, procesamiento de la pulpa del borjón, elaboración de boletines, elaboración y venta de límpidos y detergentes, compra y venta de langostino, elaboración y venta de productos de artesanía, elaboración y venta de salchipapas, venta de productos de aseo, producciones discográficas, elaboración y venta de ladrillos, prestación de servicio de transporte fluvial.



Venta de ropa



Confección prendas de vestir



Venta de mariscos



Venta de víveres



Panadería



Preparación de comidas

Figura 6. Actividad que realizan las microempresas

8. ¿Donde compra la materia prima?

La materia prima o los productos e insumos son comprados en un 85% a negocios más grandes (supermercados, ferreterías etc.) o distribuidores, para el caso de las tiendas éstas compran directamente a los supermercados o graneros y si tienen la opción de trabajar con las casas distribuidoras en el caso de manejar un promedio de compras requeridas por los distribuidores. En un 15% las compras son efectuadas a proveedores en particular que se dedican a desarrollar actividades del sector primario de la economía tal el caso de los agricultores, pescadores, avicultores, etc.).

9. ¿Qué problemas presenta con la materia prima vendida por los proveedores?

La problemática central con los productos, materias primas e insumos se enfoca fundamentalmente en la falta de crédito otorgados por los proveedores, lo cual puede darse por el bajo nivel en las compras efectuadas, o en su defecto por la falta de confianza hacia el microempresario. En un 11% el inconveniente radica en la escasez del producto que puede darse por la fuerte demanda del producto en el mercado. En un 6% se focaliza la insatisfacción del microempresario por la baja calidad de los productos y un 2% de otros factores como el precio, la entrega inoportuna de los pedido, entre otras. Pero bajo estos escenarios existe un 25% cuyos productos llenan totalmente sus expectativas.

10. ¿Las máquinas que utiliza en la producción son: familiar, semindustrial e industrial?

Teniendo en cuenta el resultado que arroja la encuesta es de 60 microempresas ubicadas en el sector industrial, en la cual clasificamos una maquinaria de la siguiente manera: 45% la maquinaria utilizada es de tipo semindustrial, en un 42% familiar y solo un 13% es industrial.

Estos porcentajes nos indican que las microempresas cuentan con un bajo nivel tecnológico, adoptando maquinaria rudimentaria por la carencia de recursos financieros para su adquisición, de igual manera nos encontramos con microempresas que cuentan con una maquinaria bastante obsoleta, esta situación se ve reflejada en la baja productividad y en algunos casos en la baja calidad de los productos.

11. ¿La maquinaria que posee la microempresa para desarrollar la actividad económica a la que se dedica es: adecuada, suficiente?

El 75% de las microempresas consideran que la maquinaria utilizada no es la adecuada, debido a la experiencia en la baja productividad y baja calidad en algunos productos; el 25% afirma que la maquinaria adoptada agiliza los procesos productivos generando productos de óptima calidad. La insuficiencia de

maquinaria se ve reflejada en un 92% por la falta de capacidad de la tecnología utilizada.

12. ¿La mayoría de la maquinaria y el equipo de la microempresa es propio, alquilado o prestado?

El 87% de la maquinaria y el equipo son de propiedad de la microempresa, lo cual indica que a pesar de no contar con una adecuada y suficiente tecnología las microempresas cuentan con su propia maquinaria que en últimas se constituyen como parte del patrimonio de la microempresa. El 8% de la maquinaria es alquilada lo cual se sumaría como un gasto para la microempresa, elevando de esta manera el costo de producción; y un 5% de la maquinaria es prestada lo cual genera cierto riesgo para la microempresa al quedar en un momento determinado sin herramientas de trabajo.

13. ¿En las condiciones actuales la microempresa puede aumentar su producción?

Un 95% de las microempresas considera que la situación actual no amerita incrementar el nivel de producción del negocio pese a las fuertes falencias que las aqueja y no les permite crecer.

En términos generales la actividad microempresarial presenta ciertas falencias con respecto a la capitalización, lo cual está dado particularmente por la falta de créditos otorgados por los proveedores, los cuales en caso de ceder estos créditos de mercancías presentan ciertas exigencias como: tener un tiempo de permanencia de la microempresa como cliente y manejar un promedio de compras requerido. Una vez otorgado el crédito este se maneja en un lapso de tiempo que va de 8 a 45 días, dependiendo de la casa comercial. También la cultura individualista del microempresario no abre posibilidad para la adhesión de socios capitalistas, además que la misma organización administrativa y contable no se presta para ello. De esta forma el empresario de la microempresa no le queda otro recurso que el crédito oneroso de los proveedores y del mercado extrabancario cuyas tasas de interés llegan a doblar las del mercado financiero institucional. Esta situación se empeora cuando el microempresario para competir en el mercado se ve obligado a ofrecer financiación a sus clientes y distribuidores, lo cual lo lleva a su descapitalización.

Por otro lado el poco acceso al sistema financiero y la falta de garantías reales, son limitaciones esenciales de la microempresa que en conjunto con otras limitantes trae como consecuencia escasa acumulación de capital.

De igual manera el bajo nivel de la maquinaria y el equipo y la utilización de materias primas de menor calidad para poder competir en el mercado, a la utilización de mano de obra no calificada y semicalificada, a la deficiencia en los

procesos de planeación, programación, dirección y control de la producción. Generalmente en las microempresas la maquinaria es utilizada en su capacidad normal, en algunos casos por encima de dicha capacidad, pero también existe una subutilización del 30% debido a los limitantes del mercado y/o a un sobredimensionamiento de la capacidad.

9.4 ANALISIS DOFA DE LAS MICROEMPRESAS PARTICIPANTES DEL PROGRAMA DE MICROREDITO EN EL MUNICIPIO DE TUMACO

Debilidades:

1. Las microempresas cuentan con un capital reducido, por ser estas de acumulación simple, ya que los pocos ingresos que genera la microempresa es para el sostenimiento del vínculo familiar por lo tanto no existe inversión.
2. Los microempresarios no poseen conocimientos de tipo administrativo, ya que en su gran mayoría estas son personas que se caracterizan por poseer un alto grado de analfabetismo o por haber cursado un grado de escolaridad muy bajo, por lo tanto los negocios son manejados de manera empírica.
3. En las microempresas no existe seguridad laboral, ni seguridad social, ni capacitación al personal, es decir, en las microempresas no hay valorización del talento humano.
4. La baja calidad de los productos se da particularmente por la falta de utilización de una tecnología adecuada y por la falta de capacitación del microempresario y de su grupo de colaboradores.
5. Generalmente la tecnología utilizada por el microempresario es obsoleta y la falta de capital no les permite invertir en activos fijos.
6. La baja capacidad de negociación y de comercialización se da por la ausencia de investigación de mercados, falta de visión del mercado, esto se da porque el microempresario vive más en función del producto que del cliente.
7. Existe deficiencia en los niveles de producción debido a la mecanización en los procesos productivos.
8. Falta de manejo contable, debido a la carencia de los conocimientos y organización administrativa y financiera del microempresario.
9. Los microempresarios no cuentan con las herramientas necesarias que les permita ser competitivas en el mercado local.

10. No existe espíritu de asociación, ya que los microempresarios en su gran mayoría les gusta trabajar de manera independiente y sin compartir sus intereses con nadie

Oportunidades

1. Se cuenta con el apoyo de instituciones como el SENA, en la capacitación y asesoría a la microempresa en Tumaco.
2. El Programa de apoyo del Gobierno Nacional (Programa de Microcrédito)
3. El Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (PNDM) el cual tiene como objetivo incrementar la productividad y rentabilidad de la microempresa.
4. Incremento de ONG'S locales cuya función es apoyar el sector microempresarial.
5. El Fondo emprender es una oportunidad en donde las ideas de proyecto podrían tener una aceptación para el desarrollo del mismo y por ende de la región.
6. Los créditos bancarios a quienes tienen acceso algunos microempresarios debido a la capacidad financiera que poseen los negocios y a las garantías que presentan.
7. Se cuentan con los créditos otorgados por los proveedores de materia prima, quienes venden sus productos con un plazo mínimo de ocho (8) días.

Fortalezas

1. Para la creación de la microempresa no se requiere de mucho capital, la asistencia técnica y administrativa es sencilla.
2. Debido a la experiencia de los microempresarios los productos y servicios son de optima calidad
3. Las microempresas contribuyen a la expansión y diversificación de la economía local, especialmente en los sectores pequeños de la población
4. Aprovechamiento de la maquinaria nacional.
5. Siendo su única fuente de subsistencia el microempresario se caracteriza por poseer una actitud de dedicación y compromiso hacia la actividad económica que desarrolla.

6. Se manejan precios cómodos.

Amenazas

1. No acceder a créditos bancarios: debido a la excesiva tramitología y a las garantías exigidas por las entidades financieras.
2. Algunas instituciones no tienen compromiso debido a la naturaleza de las mismas.
3. La inseguridad social, ocasiona el deterioro de la capacidad productiva de las microempresas (cierre de la vía panamericana, derrumbamiento de las torres de energía eléctrica, entre otros).
4. No se cuenta con un adecuado servicio público como energía, agua, alcantarillado, lo cual interrumpe el desarrollo eficiente de las pequeñas unidades económicas.
5. Las condiciones climatológicas sobre todo las fuertes lluvias ocasionan una baja en las ventas.
6. El mercado negro o prestadiarios que ofrecen créditos a tasas de usura, en donde el microempresario trabaja bajo presión.

Tabla 2. Matriz DOFA microempresas en el municipio de Tumaco

9

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Insuficiente capacidad financiera. ▪ Falta de ejecución de herramientas administrativas. ▪ No existe seguridad social, ni prestación social a los trabajadores. ▪ Deficiencia en la calidad de algunos productos o servicios. ▪ Falta de tecnología apropiada. ▪ Baja capacidad de negociación. ▪ Baja capacidad de comercialización. ▪ Deficientes niveles de producción. ▪ Escasez de recursos de capital. ▪ Falta de manejo contable. ▪ Baja competitividad. ▪ Falta de espíritu de asociación. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacitación por parte de instituciones como el sena. ▪ Las políticas del gobierno actual. ▪ Programas de fomento y apoyo microempresarial (PNDM). ▪ Apoyo de las ONG. ▪ Fondo emprender. ▪ Créditos bancarios. ▪ Créditos con proveedores.
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Facilidad en la creación. ▪ Buena atención a los mercados locales. ▪ Calidad de algunos productos. ▪ Expansión y diversificación de la economía local. ▪ Trabaja con maquinaria nacional. ▪ Esfuerzo y dedicación del microempresario. ▪ Manejo de precios cómodos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No acceder a créditos bancarios. ▪ Falta de credibilidad por parte de algunas instituciones. ▪ Inseguridad social. ▪ Deficiencia en los servicios públicos. ▪ Condiciones climatológicas. ▪ Mercado negro.

Tabla 3. Estrategias derivadas del análisis DOFA a las microempresas en el municipio de Tumaco

<p>Estrategia DO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las instituciones públicas y/o privadas que apoyan al sector microempresarial podrían realizar alianzas que les permita tener mayor poder de negociación para aprovechar las políticas de apoyo que tienen los programas de Gobierno y así de esta manera poder captar más recursos. • Realizar convenios con instituciones como Ong's, entidades del sector financiero con el fin de que el programa de microcrédito en el municipio de Tumaco tenga servicios de crédito, capacitaciones, comercialización y asesoría contable. • Utilización de adecuados canales de comercialización de los productos mediante la realización de ferias, y que los entes gubernamentales sean los actores de la consecución de los recursos con los que cuenta la microempresa. 	<p>Estrategia FA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar talleres de motivación para los microempresarios. • Crear un comité de apoyo microempresarial, que ofrezca los servicios de capacitación, asesoría, crédito y mercadeo a través del trabajo en conjunto con diferentes instituciones comprometidas con la microempresa.
<p>Estrategia FO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un Programa de Apoyo a la microempresa enmarcado dentro del PNDM. • Formación integral a través de una capacitación administrativa bien manejada y una asesoría empresarial que conlleve al microempresario a tener una mayor visión de su negocio aprovechando las oportunidades existentes en el entorno y utilizando de manera eficiente los recursos con los que cuenta la microempresa. 	<p>Estrategia DA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer un banco de información sobre el sector microempresarial y los microempresarios que participan del programa de microcrédito, que determine el impacto que genera este en el municipio de Tumaco.

Tabla 4. Diagnostico interno PCI (perfil de la capacidad interna) de las microempresas en el municipio de Tumaco

CAPACIDAD DIRECTIVA	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
Falta ejecución de herramientas administrativas				X			X		
Uso de planes estratégicos						X	X		
Agresividad para afrontar la competencia				X			X		
Orientación empresarial				X			X		
Falta de estructura organizacional adecuada				X			X		
Sistema de coordinación					X			X	
Compromiso y lealtad en las funciones designadas	X						X		
Imagen corporativa			X						X
Responsabilidad social		X						X	
CAPACIDAD TECNOLOGICA									
Capacidad de innovación				X			X		
Nivel tecnológico utilizado en los productos					X		X		
Habilidad técnica					X			X	
CAPACIDAD COMPETITIVA									
Fuerza del producto, calidad, exclusividad				X				X	
Lealtad y satisfacción del cliente			X						X
Participación del mercado						X	X		
Programas postventas					X			X	
Portafolios de productos			X					X	
CAPACIDAD DEL TALENTO HUMANO									
Nivel académico					X		X		
Estabilidad						X			X
Permanencia			X						X
Motivación				X			X		
Nivel de remuneración				X			X		
Índices de desempeño						X			X
CAPACIDAD FINANCIERA									
Acceso al capital cuando lo requiere		X							X
Grado de utilización de su grado de endeudamiento					X		X		
Facilidad para salir del mercado				X			X		
Habilidad para competir con precios				X			X		
Inversión de capital				X			X		
Estabilidad de costos					X		X		

Tabla 5. Diagnostico externo POAM (perfil de oportunidades y amenazas del medio) de las microempresas en el municipio de Tumaco.

CLASIFICACIÓN/FACTORES	Oportunidad			Amenaza			Impacto		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
POLITICO									
Política del país	X						X		
Inestabilidad política				X			X		
Cambio de gobierno			X					X	
Falta de credibilidad en los dirigentes políticos				X			X		
ECONOMICO									
Apertura económica				X			X		
Modelo neoliberal				X			X		
Inflación			X					X	
Tasa de interés						X			X
Crecimiento del PIB	X						X		
SOCIAL									
Inseguridad social				X			X		
Desempleo				X			X		
Capacitaciones en diferentes aspectos	X						X		
DEMOGRAFICO									
Crecimiento poblacional			X					X	
CULTURAL									
Crisis de valores						X			X
Estilo de vida						X			X
TECNOLOGICO									
Facilidad de acceso a la tecnología				X			X		
Resistencia a cambios tecnológicos					X		X		

CAPÍTULO 5

DETERMINACION DE LA VIABILIDAD FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS

10. DISEÑO DE UN MODELO DE EVALUACION FINANCIERA

Para el diseño del modelo de evaluación financiera que determine la viabilidad financiera de las microempresas participantes se considerarán parámetros financieros que demuestren la suficiente solvencia o disponibilidad económica capaz de cubrir de manera eficiente las obligaciones adquiridas.

10.1 ESQUEMA DE COSTOS

Para llevar a cabo el diseño de evaluación financiera para los microempresarios vinculados al programa de microcrédito en el municipio de Tumaco, se dará inicio a estructurar los costos de la microempresa, los cuales corresponden a los costos variables y los costos fijos o llamados también costos con relación al volumen.

Dentro de los costos fijos tendremos en cuenta variables como la mano de obra, el mantenimiento, el sueldo del propietario, servicios públicos, arrendamientos, gastos financieros, impuestos, pagos de seguridad social, depreciaciones y otros gastos de operación.

Los costos variables contienen: mano de obra, mantenimiento, reparación, combustible, comisiones, mercancías, materiales y servicios de terceros.

El análisis de los costos en los que incurre la microempresa, nos llevará a deducir en qué proporción la microempresa está trabajando con respecto a sus costos de producción. Dado el caso en el que los costos sean demasiado altos, la microempresa debe adoptar ciertas estrategias que pretendan la minimización de los costos, que es obviamente uno de los objetivos microempresariales, “incremento de las utilidades a un mínimo costo sin desmejorar la calidad de los bienes y servicios.”

Una vez definidos los costos de producción según el caso de la microempresa, se determinarán los costos de los productos o servicios por mes, manejando como máximo cuatro líneas de productos, en el caso de los negocios que contienen una amplia diversificación de productos, se tendrán en cuenta los más demandados por el mercado.

El cálculo de costos por productos o servicios nos lleva a determinar el promedio de ventas totales efectuadas en el mes por la microempresa.

Para esto tendremos en cuenta lo siguiente:

1. Los productos o servicios por mes: Nombre del producto o servicio.
2. Costo variable unitario: Son los costos variables divididos por el número de unidades fabricadas en el mes.
3. Número de unidades por mes: Son las unidades producidas en el mes
4. Costo variable total mes: resulta de multiplicar la información obtenida del costo variable unitario y el número de unidades por mes.
5. Costos fijos agregados: Se toma el valor total entre el número de productos y se asigna un valor a cada producto.
6. Costos variables más fijos mes: Resulta de la suma de los costos variables y los costos fijos agregados.
7. Costos de un solo producto: Resulta de dividir los costos variables entre el número de unidades.
8. Ganancia por producto: Corresponde al margen de utilidad o valor que se le ganará a cada producto.
9. Precio unitario de venta: Resulta de sumar el costo de un solo productos y la ganancia por producto.
10. Valores de venta mensual: Resulta de multiplicar el número de unidades por el precio unitario de venta.

10.2 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que nos permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentajes y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal manera que este viene a ser punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionara pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como lo son los costos fijos, los costos variables y las ventas generadas.

Al obtener el punto de equilibrio en valor, se considera la siguiente formula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Volumen total de ventas}}}$$

10.3 FLUJO DE CAJA

Para llevar a cabo el flujo de caja de las microempresas se tendrá en cuenta el promedio de ingresos por ventas en el mes obtenidas en el cuadro de los productos por mes y sumándole otro ingresos obtenidos por actividades diferentes a las de la microempresa, en caso de haberlos estas dos variables nos arrojarían el total de ingresos para la microempresa.

Teniendo en cuenta el diagnóstico obtenido de las microempresas en el municipio de Tumaco, podemos destacar ciertas características como la falta de control en el manejo del capital, el cual no siempre es utilizado exclusivamente para el fortalecimiento de la microempresa, ya que existen otras necesidades básicas que predominan por el bajo nivel económico de las familias. Estas necesidades son suplidas con los ingresos generados por la microempresa.

Esta situación nos lleva a tener en cuenta dentro del grupo de los Egresos factores como: prestamos a terceros, arriendo en caso de no contar con una vivienda propia, gastos familiares (alimentación, salud, educación, etc.), servicios públicos y otros gastos (costos de producción).

10.3.1 Flujo de caja proyectado:

Es una proyección de lo que será el movimiento de caja en el futuro, según las transacciones que se realicen en la microempresa. Con este podemos conocer cual será el saldo de las operaciones y cuanto se requiere para cubrir los posibles déficit de los recursos financieros.

10.4 ESTADO FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA

10.4.1 Balance General: Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la microempresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con el principio de contabilidad generalmente aceptados.

Para llevar a cabo el balance general microempresarial tendremos en cuenta dentro del grupo de los activos las cuentas de Caja y Bancos en caso de que la microempresa tenga algún ahorro, las Inversiones correspondientes a títulos

valores, las Cuentas por Cobrar (deudores), las mercancías o inventarios (en proceso o terminados), Muebles y Enseres, Vehículos, Terrenos y Edificios y otros activos (maquinaria).

Dentro del grupo del pasivo se contemplan las cuentas de Proveedores o Cuentas por Pagar, Obligaciones financieras en caso de tenerlas y otros pasivos como préstamos a terceros.

El patrimonio se deduce de la operación matemática (Activo- Pasivo).

Una vez obtenidos estos resultados, nos remitimos aplicar las razones financieras de liquidez, endeudamiento, actividad, rentabilidad y apalancamiento financiero. Con esta información suministrada obtendremos la situación financiera de la empresa la cual determina en cierto modo la viabilidad financiera para efectuar el proyecto de inversión.

10.5 DETERMINACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

Teniendo en cuenta que el uso de las razones financieras nos permite realizar un análisis financiero, el cual resulta de establecer una relación numérica entre dos cantidades que corresponden a diferentes cuentas de los estados financieros de una empresa.

El análisis por razones o indicadores permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar que cuentas de los estados financieros requieren de mayor atención en el análisis. El adecuado análisis de estos indicadores permite encontrar información que no se encuentra en los estados financieros.

Para determinar la viabilidad financiera de los microempresarios participantes del programa de microcrédito en el municipio de Tumaco se propone trabajar con los siguientes indicadores financieros, los cuales permitirán diseñar el modelo de evaluación financiera ajustables al sector microempresarial.

1. INDICADOR DE LIQUIDEZ
2. INDICADOR DE ACTIVIDAD O ROTACION
3. INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO
4. INDICADOR DE RENTABILIDAD
5. INDICADOR DE APALANCAMIENTO FINANCIERO
6. INDICADOR DE APALANCAMIENTO OPERATIVO

10.5.1 Indicadores de Liquidez: Estos se usan para medir la capacidad de la microempresa para saldar sus obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que estas se vencen. Se refiere no solamente a las finanzas totales de la

empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

La metodología del cálculo aplicado a esta clase de indicadores está dada por la siguiente fórmula:

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

En donde:

Activo circulante, hace referencia a los bienes que la microempresa espera puedan convertirse en efectivo, venderse o consumirse, dentro del ciclo operativo del negocio.

Pasivo circulante, obligación exigible en un periodo de corto plazo.

La interpretación de esta fórmula indica la cantidad de activos circulantes que la empresa tiene a su disposición para cubrir sus pasivos circulantes o de corto plazo, es decir, representa las veces que el activo corriente podría cubrir al pasivo corriente.

$$\text{Tasa de la prueba ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Esta es similar a la razón circulante, excepto porque se excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los activos circulantes, debido a dos factores que son:

- a) Muchos tipos de inventario que no se venden con facilidad.
- b) El inventario se vende normalmente al crédito, lo que significa que se transforma en una cuenta por cobrar antes que convertirse en dinero.

El activo más líquido está formado por las cuentas que representan dinero en efectivo o que pueden convertirse en dinero con relativa rapidez; esto hace referencia a caja, bancos, inversiones temporales, entre otras.

Esta fórmula representa la capacidad de la microempresa para cubrir los pasivos a corto plazo, en forma inmediata, es decir, indica las veces que el activo circulante más líquido cubre al pasivo al corto plazo.

10.5.2 Indicadores de Actividad: Esta clase de razones financieras se aplicarán a las microempresas, ya que estas miden la eficiencia del negocio.

Para el caso exclusivo de las microempresas de tipo comercial e industrial se tendrán en cuenta la rotación de inventarios, debido a que estas no permiten medir la actividad o liquidez del inventario de la microempresa.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Esta fórmula refleja el número de veces en que el inventario promedio de la microempresa rota durante un periodo contable, es decir, significa la rapidez de la microempresa en efectuar sus ventas.

Rotación de los activos totales

Indica la eficiencia con lo que la microempresa utiliza sus activos para generar sus ventas, cuanto mayor sea la rotación de activos totales de una microempresa, mayor será la utilización de sus activos. Esta medida es quizás la más importante para la gerencia porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes den el aspecto financiero.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$$

El cálculo de esta fórmula nos arroja el número de veces en que la inversión en activos totales ha generado ventas.

Rotación de cuentas por cobrar

Este indicador mide el número de veces que el saldo promedio de las cuentas por cobrar a clientes se convierte en efectivo, es decir, evalúa la rotación de cartera.

$$\text{RCC} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{CxC promedio}}$$

La evaluación de cuentas por cobrar en donde de manera más ágil interpretaremos los resultados de la rotación será mediante esta fórmula:

$$\text{Plazo promedio de CxC} = \frac{360}{\text{Rotación CxC}}$$

El resultado de la aplicación de esta fórmula nos indica los días en que la microempresa recauda su cartera, es decir, nos permite evaluar las políticas de crédito y cobros de la microempresa.

10.5.3 Indicadores de rentabilidad: Para el estudio y análisis de financiero de las microempresas es de vital importancia analizar el rendimiento de la empresa mediante el uso de los razones de rentabilidad.

Para este caso aplicaremos la fórmula para el cálculo del margen bruto de ventas la cual mide el porcentaje de cada peso de ventas que queda después que la microempresa pagó sus productos.

$$\text{Margen bruto de ventas} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

El resultado de esta fórmula mide la proporción de las ventas que se convierten en utilidades o pérdidas.

10.5.4 Indicadores de endeudamiento: Este grupo de razones mide el apalancamiento de la microempresa, que tanto ha recurrido a capital ajeno, el cual es utilizado para obtener utilidades. Cuanto mayor sea la deuda que la empresa utiliza en relación con sus activos totales, mayor será su apalancamiento financiero.

Razón de deuda:

Mide la proporción de los activos totales financieros por los acreedores de la microempresa, cuanto más alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras personas.

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$$

Razón de la capacidad de pagos de intereses:

Esta razón mide la capacidad de la microempresa para efectuar pagos a intereses contractuales, es decir, para pagar su deuda. Cuanto menor sea la razón mayor será el riesgo tanto para los prestamistas como para los microempresarios.

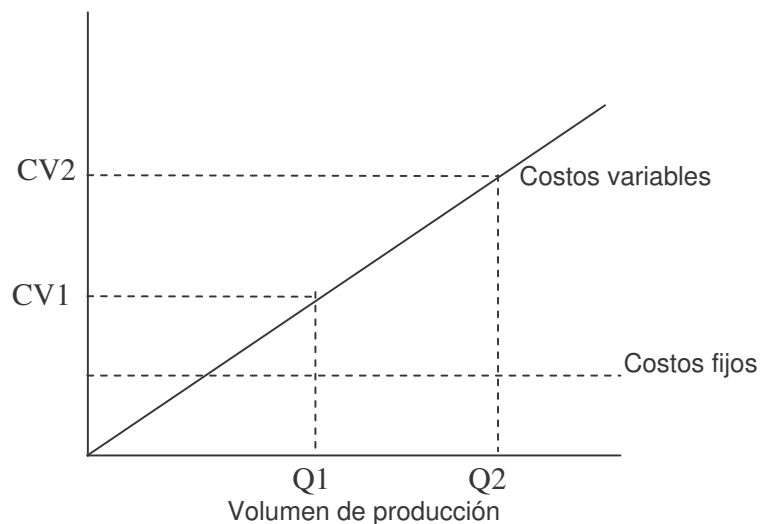
$$\text{Razón de la capacidad de pago de intereses} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e imptos}}{\text{Intereses}}$$

10.6 ANALISIS DE EQUILIBRIO Y APALANCAMIENTO

Esta técnica en conjunto con los indicadores financieros y el flujo de fondos, nos arroja un marco de análisis integral que permite diagnosticar la situación financiera actual de la microempresa y el potencial que posee para generar utilidad. Una de las inquietudes que más preocupa a los microempresarios es maximizar el volumen de ventas, aunque sus mayores esfuerzos deberían estar enfocados a generar un nivel de utilidades adecuado. Se cree que el solo aumento de las ventas es garantía para el aumento de las utilidades; sin embargo, esto no siempre se cumple y aunque se cumpliera, muchas veces no es eficiente en los resultados.

Para la aplicación de esta técnica se requiere reestructurar el estado de ingresos y egresos, separando los costos y gastos en aquello que tienen un comportamiento variable en relación con la producción y tienden a permanecer fijos ante incrementos en la producción hasta cierto nivel.

Este método de operación será ilustrado mediante la siguiente gráfica:



En donde el aumento o variación del volumen de producción no altera los costos fijos, pero en el caso de los variables hay un incremento medido a un nivel de Q1 de producción con costos variables CV1, pasa a un nivel Q2 los costos variables se elevan a Cv2.

10.6.1 Grado de apalancamiento operativo. El punto de equilibrio de la microempresa es el nivel de ventas necesarias para cubrir todos los costos de operación. En este punto las utilidades antes de impuestos e intereses (UAI), son iguales a cero.

Representación algebraica

$$UAI = (P \times X) - F - (V \times X)$$

Donde:

P= Precio de venta por unidad

X= Volumen de venta por unidades

F= Costos fijos de operaciones por periodos

V= Costos variables de operaciones por unidad

En donde (P x X) equivale a ingresos por ventas, (F) costos fijos por operación y (V x X) representa a los costos variables de operación.

Con la aplicación de esta fórmula obtendremos la utilidad antes de impuestos e intereses que se encuentran en el estado de resultados.

Para el cálculo del G.A.O (Grado de Apalancamiento Operativo), se trabajará con la siguiente fórmula:

$$GAO = \frac{\% \text{ variación en UAI}}{\% \text{ variación en las ventas}}$$

El apalancamiento operativo surge cuando el cambio porcentual en las UAI, que resulta de un cambio porcentual dado en las ventas, es mayor que el cambio porcentual en estas.

Para que halla apalancamiento operativo $GAO > 1$.

10.6.2 Grado de apalancamiento financiero

El G.A.F (Grado de Apalancamiento Financiero) mide la relación que existe entre variación porcentual de la utilidad neta (UPA) y la variación porcentual de la utilidad operativa (UAI).

Para que exista apalancamiento financiero $GAF > 1$.

$$GAF = \frac{\% \text{ de variación en utilidad neta}}{\% \text{ de variación UAI}}$$

Existe apalancamiento financiero siempre y cuando los cambios porcentuales en las UPA, resultado de los cambios porcentuales determinados en las UAI, sean mayores que los cambios porcentuales que están. Es decir, siempre que GAF sea mayor a 1 hay apalancamiento financiero.

10.6.3 Grado de apalancamiento operativo y financiero (GAOF). El GAOF resulta del apalancamiento total de la microempresa, resulta de de la combinación del GAO y GAF, el cual mide el impacto que sobre la utilidad neta origina una variación porcentual de las ventas, es decir,

$$\text{GAOF} = \frac{\% \text{ variación UPA (utilidad neta)}}{\% \text{ variación en las ventas}}$$

Existe apalancamiento total siempre que el cambio porcentual en las UPA, resultante de un cambio porcentual determinado en las ventas es mayor este último. Esto significa que mientras el GAOF sea mayor que 1, habrá apalancamiento total.

Para el análisis de equilibrio y apalancamiento nos basaremos en el flujo de caja proyectado, tomando 5 años como tiempo determinado.

Tabla 7. Formato general del estado de resultados y tipos de apalancamiento

Apalancamiento total

Apalancamiento operativo	$\left. \begin{array}{l} \text{Ingresos por ventas} \\ - \text{Costos variables} \\ = \text{Utilidad bruta} \\ - \text{Costos fijos} \\ = \text{Utilidad antes de intereses e impuestos (UAII)} \end{array} \right\}$
Apalancamiento financiero	$\left\{ \begin{array}{l} - \text{Intereses e impuestos} \\ = \text{Utilidad neta o por acción. (UPA)} \end{array} \right.$

10.7 EVALUACION ECONOMICA

La evaluación de los proyectos microempresariales es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar ciertas desviaciones y problema en el largo plazo.

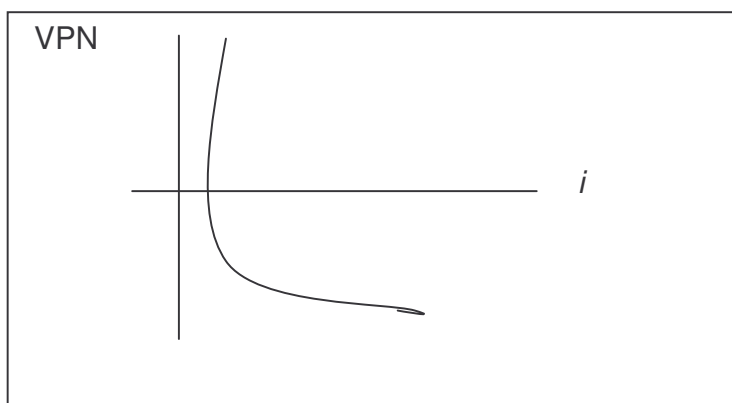
Mediante el uso de los indicadores de bondad VPN (Valor Presento Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno), mediremos el rendimiento de las microempresas a través del tiempo.

10.7.1 Método del VPN (Valor Presente Neto)

El VPN, indica el valor del dinero a través del tiempo, es decir, todos los ingresos y egresos futuros se transforman a pesos de hoy, y así puede verse fácilmente si los ingresos son mayores que los egresos. Cuando el VPN es menor que cero implica que hay una pérdida a una cierta tasa de interés o por el contrario si el VPN es mayor que cero se produce una ganancia. Cuando el VPN es igual a cero se dice que el proyecto es indiferente.

La aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice.

Por lo general el VPN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés de acuerdo con la siguiente gráfica:



Al evaluar los proyectos con la metodología del VPN se tendrá en cuenta una tasa de interés superior a la tasa de interés de oportunidad (TIO), con el fin de tener un margen de seguridad para cubrir ciertos riesgos, tales como liquidez, efectos inflacionarios o desviaciones que no se tengan previstas.

Fórmula algebraica

$$VPN = -P + \sum_{1}^n \frac{FNE}{(1+TMAR)}$$

Donde:

P= Inversión inicial

FNE= Flujo neto de efectivo del periodo n

TMAR= Tasa mínima aceptable de rendimiento o tasa de descuento que se aplica para llevar a valor presente los FNE.

10.7.2 Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR). La TIR es aquella tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto.

Esta es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones financieras dentro de las organizaciones.

$$TIR = \sum_{1}^n \frac{FNE_n}{(1+i)}$$

l= cuando se calcula la TIR el VPN se hace cero y se desconoce la tasa de descuento que el parámetro que se debe calcular. Por eso la TMAR ya no se utiliza en el cálculo de la TIR.

Los criterios de aceptación al utilizar estas técnicas son:

TECNICA	ACEPTACION	RECHAZO
VPN	> = 0	< 0
TIR	>= TMAR	< TMAR

10.7.3 Método de la relación Costo / Beneficio. Un tercer método que también toma en consideración el valor del dinero a través del tiempo es el que se aplica al calcular la relación Costo/ Beneficio de los flujos de un proyecto. Esta relación se calcula a partir de una fórmula que comprende elementos ya que resultan familiares por hallarse presentes en el VPN y TIR.

$$\text{Razón Beneficio / Costo} = \frac{\text{Valor presente de los flujos futuros de efectivo}}{\text{Costo inicial del proyecto}}$$

Los proyectos tendrán aceptación siempre y cuando la relación Costo / Beneficio sea superior a la unidad y serán rechazados aquellos que sean inferiores a uno.

Además en el caso de tener que decidir entre proyectos mutuamente excluyentes preferirá aquellos que tendrán una mayor relación Costo / Beneficio.

10.7.4 Análisis Marginal

Costo Marginal (C_{Ma}): es el aumento del costo total (CT) necesario para producir una unidad adicional del bien. La curva del costo marginal (C_{Ma}) tiene un tramo decreciente, alcanza un mínimo y posteriormente tiene un tramo creciente. En consecuencia, la forma en “U” de una curva de costos marginales con un tramo decreciente, con un determinado nivel de producción en el que alcanza un mínimo, y a partir de ese nivel con un tramo creciente, descansa en la ley de los rendimientos decrecientes.

Aritméticamente, el costo marginal es el resultado de dividir el cambio absoluto en costo total entre el cambio absoluto en producción y se puede expresar de la siguiente forma:

$$C_{Ma} = DCT$$

Ingreso Marginal (I_{Ma}): El ingreso marginal se define como el cambio del ingreso total que se produce cuando se altera en una unidad la cantidad producida:

Variación del ingreso total	
I _{Ma} = derivado de la venta de	= IT
1 unidad más de producto	q

Toda empresa que trata de maximizar el beneficio lanzará al mercado aquella cantidad de producto para la que se cumple la siguiente condición:

$$\text{Ingreso marginal} = \text{Costo marginal}$$

La empresa maximiza su beneficio total en aquel punto en el que no es posible obtener ningún beneficio adicional incrementando la producción y esto ocurre cuando la última unidad producida añade lo mismo al ingreso total que el costo total. Asimismo obsérvese que la empresa incrementa el beneficio total siempre

que el ingreso adicional generado por la última unidad vendida resulte ser mayor que su costo marginal. Por otro lado, siempre que el ingreso marginal sea menor que el costo marginal será posible aumentar los beneficios reduciendo el nivel de producción. En consecuencia, la empresa maximizará su beneficio en aquel nivel de producción en el que equilibra el ingreso marginal y el costo marginal.

El nivel de producción que maximiza el beneficio o el nivel de producción óptimo tiene lugar cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal, esto es, cuando se cumple que $I_{ma} = C_{ma}$.

10.8 DISEÑO DEL MODELO DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Una vez descritas todas las herramientas financieras (estructura de costos, costos de los productos por mes, flujo de caja, balance general, razones financieras, análisis de equilibrio, apalancamiento y evaluación económica), este se plantea de la siguiente manera:

Tabla 8. Modelo de evaluación financiera programa de microcrédito

Nombre Microempresario(a):

Actividad Económica:

F. ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA MICROEMPRESA											
Mano de obra Mantenimiento y reparación Comisiones Mercacías y materiales Servicio de terceros Sueldo propietario Servicios públicos Arrendamientos Impuestos Pago seguridad social Depreciaciones Otros gastos de operación Totales				38. COSTOS FIJOS			39. COSTOS VARIABLES				
G. COSTOS DE LOS PRODUCTOS POR MES											
40. PRODUCTOS O SERVICIOS POR MES	41. Costo Variable Unitario	42. Número Unidades Por mes	43. Costo Variable Total/ mes	44. Costos Fijos Agregados	45. Costos Variables mas fijos /mes	46. Costo de un solo Producto	47. Ganancia por Producto	48. Precio Unitario de venta	49. Valores de venta mensual		
Totales											

<p style="text-align: center;">H. FLUJO DE CAJA</p> <p>50. INGRESOS MENSUALES</p> <p>* VENTAS (Ingresos negocio)</p> <p>* OTROS INGRESOS</p> <p style="text-align: center;">TOTAL INGRESOS</p> <p style="text-align: center;">-</p> <p>51. EGRESOS MENSUALES</p> <p>* PRESTAMOS (presta diario)</p> <p>* ARRIENDO</p> <p>* GASTOS FAMILIARES</p> <p>* SERVICIOS PUBLICOS</p> <p>* OTROS (costos de producción)</p> <p style="text-align: center;">TOTAL EGRESOS</p> <p style="text-align: center;">INGRESOS - EGRESOS</p> <p>Descripción de otros ingresos</p>	<p style="text-align: center;">I. ESTADO FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA</p> <p style="text-align: center;">53.ACTIVOS</p> <p>CAJA Y BANCOS</p> <p>INVERSIONES (Títulos valores)</p> <p>CUENTAS POR COBRAR (Deudores)</p> <p>MERCANCIAS (En proceso, terminados)</p> <p>MUEBLES Y ENSERES</p> <p>VEHICULOS (MOTO)</p> <p>TERRENOS Y EDIFICIOS (casa)</p> <p>OTROS ACTIVOS (equipo música)</p> <p style="text-align: center;">TOTAL ACTIVOS</p> <p style="text-align: center;">54. PASIVOS</p> <p>PROVEEDORES (cuentas por pagar)</p> <p>OBLIGACIONES FINANCIERAS (prestadiario)</p> <p>OTROS PASIVOS</p> <p style="text-align: center;">TOTAL PASIVOS</p> <p>55. (ACTIVOS - PASIVOS) = PATRIMONIO</p>		
<p>ingresos por año</p> <p>ventas - egresos</p> <p>ingresos - costo producción</p> <p>ventas - costo producción</p> <p>excedente</p>	AMORTIZACION DEUDA PRIMER MES		
	CREDITO	CAPITAL DE TRABAJO	INVERSION
	<p>valor préstamo</p> <p>cuota</p> <p>interés</p> <p>total cuota</p> <p>2 cuotas</p>		

	DEDUCCIONES	
comisión ONG	0,075	P.E =
comisión FNG (C.T)	0,030856	
Comisión FNG (I)	0,046284	
Total comisión		
Valor a recibir		

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
50. INGRESOS ANUALES					
* VENTAS (Ingresos negocio)					
* OTROS INGRESOS					
TOTAL INGRESOS					
EGRESOS ANUALES					
* PRESTAMOS					
* ARRIENDO					
* GASTOS FAMILIARES					
* SERVICIOS PUBLICOS					
* OTROS (costos de producción)					
TOTAL EGRESOS					
INGRESOS - EGRESOS					
OTROS INGRESOS					

INDICADORES		APALANCAMIENTO	
Liquidez	Rentabilidad	UAI	VENTAS
Razón circulante=	Margen bruto de ventas=	GAO=	
Actividad	Endeudamiento	GAF=	
Rotación inventario=	Razón de deuda=	GAOF=	
EVALUACION FINANCIERA			
	Flujos de caja	Metodo Costo/Beneficio =	
Tasa Inversión			
Año 1			
Año 2			
Año 3		Costo Marginal=	
4			
Año 5			
VPN=		Análisis Marginal=	
TIR=			

CAPÍTULO 6

11. PROGRAMA DE CAPACITACION

Algunos de los problemas que aquejan al empresario de la microempresa se originan parcialmente en la débil formación que este posee para la correcta organización y manejo de sus microempresas.

Lastimosamente son muy pocos los empresarios que acuden a entidades que ofrecen capacitaciones en busca de adquirir conocimientos en materia administrativa, organizacional y técnica. La mayoría reciben cursos con la intención de obtener un crédito.

De acuerdo al diagnóstico se puede decir que el servicio de capacitación debe ir conjuntamente con asesoría y dada la cultura del empresario tumaqueño, este servicio no se debe desligar del crédito.

Otras sugerencias para este servicio son:

- Eliminar los sistemas magistrales de enseñanza.



Figura 7. Programa de capacitación

- Capacitar de manera práctica a los instructores antes de darles una responsabilidad capacitadora o contar con profesionales especializados en la microempresa.
- Evaluar periódicamente y de manera externa los resultados de las jornadas de capacitación, es decir, verificar si el empresario está aplicando lo aprendido en su microempresa.
- Unificar metodología y conceptos básicos.

- Participación de los empresarios en la programación de la capacitación.
- Que los horarios sean adecuados de tal manera que el empresario no tenga que interrumpir sus actividades para asistir a los cursos.

Por lo tanto, la capacitación debe ser participativa, práctica y motivadora. Esta motivación tiene que llevar al empresario a una continua autoformación que debe ser facilitada con elementos apropiados para el empresario.

Todas estas sugerencias están encaminadas a buscar la eficiencia en la capacitación en términos de que se brinde lo que el empresario necesita y de tal forma que puede poner en práctica lo aprendido en su empresa.

También se puede decir que la capacitación que más necesita el empresario de la microempresa es:

1. Administrativa en temas como: la importancia del crédito y fuentes de financiación; la empresa, la organización y el proceso administrativo; mercado y ventas; el proyecto de inversión, servicio al cliente y ética y valores (ver anexo).
2. Organización gremial: es indispensable capacitar al microempresario antes de vincularse a la asociación, es decir, que este conozca sus deberes y derechos como asociado.

11.1 ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE CAPACITACIÓN

1. Utilizar para el servicio de capacitación y asesorías, tecnologías, practicas participativas y emocionales.

Objetivo

Brindar al empresario de la microempresa un servicio de capacitación y asesoría eficiente que se ajuste a las necesidades más sentidas en las microempresas.

Meta

Brindar capacitación y asesoría al 100% de microempresarios inscriptos en el programa de microcrédito en el municipio de Tumaco.

Tabla 6. Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA	RECURSOS	RESULTADOS
1. Conformar e inducir al grupo de capacitados y asesores.	Coordinador del programa de microcrédito.	Indeterminada	Talento humano: Instructores del SENA, estudiantes pasantes de universidades. Recursos físicos: Instalaciones del SENA	Un grupo de capacitados idóneo, capaz de brindar un servicio eficiente.
2. Conformar grupo de microempresarios con características similares como: tipo de microempresa, nivel académico y necesidades.	El coordinador del programa y el Sena.	indeterminada	Talento humano: coordinador del programa, director del Sena. Recursos físicos: Instalaciones del Sena. Recursos tecnológicos: computador.	Obtener uno o varios grupos más o menos homogéneos de microempresarios para brindarles capacitación.
3. Brindar la capacitación y asesoría a los microempresarios.	Sena y estudiantes.	Indeterminada	Talento humano: instructores del Sena y estudiantes. Recursos físicos: instalaciones del Sena y material didáctico.	Una microempresa mejor organizada.
4. Presentar un informe de los resultados al coordinador del programa.	Estudiantes y Sena.	Indeterminada	Talento humano: estudiantes e instructores del Sena. Recursos físicos: Instalaciones del Sena. Recursos tecnológicos: computador.	Tener un informe claro de logros y dificultades.

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA	RECURSOS	RESULTADOS
5. Archivar y sistematizar la información.	Secretaria del programa.	Indeterminada	Talento humano: secretaria del programa. Recursos físicos: Instalaciones de Cordeagropaz y tecnológicos: el computador.	Obtener una base de dato de capacitación.
6. Evaluar resultados	Junta del programa (representante de Cordeagropaz y las entidades financieras)	Indeterminada.	Talento humano: miembros de la junta. Recursos físicos: Instalaciones de Cordeagropaz.	Determinar si se lograron o no los objetivos y las razones en caso no se logren.
7. Tomar los correctivos necesarios.	Junta del programa	Indeterminada	Talento humano: Miembros de la junta. Recursos físicos: Instalaciones de Cordeagropaz.	Mejorar el servicio de capacitación y asesoría.

CAPÍTULO 7

PROGRAMA DE CONTROL Y SEGUIMIENTO A LA INVERSION

12. PROGRAMA POSCREDITO

El programa poscrédito se efectuará mediante el diligenciamiento de formatos los cuales deben ser llenados exclusivamente por los asesores microempresariales de Cordeagropaz. Estos formatos ayudarán a determinar si el crédito otorgado tuvo el destino económico para el cual fue solicitado.

La información consignada en estos formatos también ayudará a identificar la incidencia del crédito en la microempresa.



Figura 8. Control y seguimiento de la inversión

12.1 FORMATO DE SEGUIMIENTO POSTCREDITO

Se propone aplicar este formato una vez el microempresario recibe los recursos y efectúa la inversión. Luego la información debe ser sistematizada y por último archivada.

A partir del segundo mes el formato a aplicar contendrá la siguiente información:

La aplicación de esta ficha comparativa, permitirá observar la variación mes a mes en las ventas, costos de producción, planta de personal, etc. Con el suministro de esta información determinaremos una gráfica para cada una de las microempresas, la cual dependiendo de su comportamiento llevará a la Coordinadora del Programa de Microcrédito a tomar las medidas necesarias en caso de que la curva vaya en decline.

12.2 PLANEACION FINANCIERA

Para llevar a cabo la planeación financiera se sugiere tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

1. Análisis de las relaciones financieras y comerciales de la microempresa.
2. Recolección de información o evidencias en su lugar de trabajo, y tener en cuenta que la evaluación de la garantía es un parámetro importante pero secundario, pues no se pretende que sustituya pasivos o se le embargue el patrimonio.
3. El monto, plazo y forma de pago deben ser acordes con el tamaño del negocio y con el tipo de microempresa.
4. Su capacidad de pago está dada por el flujo de caja consolidado entre el negocio y la familia.
5. El seguimiento a la morosidad debe ser a diario, preferiblemente en forma presencial, para conocer en verdad las situaciones que puedan ser riesgo para el intermediario financiero.
6. Las condiciones de los créditos deben ser con líneas de crédito más apropiadas, porque la mayoría de las veces los créditos con cuotas iguales y rotatorios no se adecuan a los microempresarios.
7. Los períodos de gracia son otra manera de dar más flexibilidad a un préstamo. La flexibilidad en el plazo puede llegar a ser muy importante en la medida que el ciclo del negocio puede ser irregular y dificultar su acoplamiento a un sistema periódico de pagos.
8. En relación con las condiciones de crédito hay que disminuir el tiempo que se toman los establecimientos de crédito para los desembolsos, lo cual lleva a que el microempresario prefiera un esquema menos formal pero más rápido, así sea más costoso.

CAPÍTULO 8

PROPUESTA ADMINISTRATIVA

13. ESQUEMA ORGANIZACIONAL

La organización gremial es un elemento muy importante en el desarrollo de la microempresa, dado que su acción se observa de tres maneras:

- Económica: orientada a la acción colectiva en la comercialización de productos finales, abastecimiento de materias primas, simultáneamente con el acceso del crédito institucional y al mercado de tecnología apropiada.
- Gremial: Orientada a la representación y reivindicación del sector microempresarial.
- Administrativa: Orientada al aumento de la productividad y de la eficiencia en la gestión de la microempresa, como también de la adecuada administración de la organización gremial y a la correcta gerencia de proyectos económicos.

Entre las razones por las cuales debemos formar asociaciones, tenemos:

1. Acceder más fácilmente a recursos financieros y tecnológicos.
2. Obtener capacitación técnica y empresarial más específica que contribuiría a obtener mejores resultados.
3. Tener mayor poder de negociación ante diferentes entidades y mercado.
4. Mejor organización del mercado.
5. Conseguir insumos colectivamente de mayor calidad y a menor costo.
6. Tener quien los represente.
7. Pertenecer y trabajar en grupo.
8. Unificar criterios.
9. Obtener mayor bienestar a nivel familiar y en los talleres.
10. Ofrecer bienes y servicios de mayor calidad.

Con base en el estudio realizado a las microempresas en el municipio de Tumaco se propone crear una asociación mutualista bajo el nombre de ASMICROT (Asociación de Microempresarios de Tumaco).

13.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

13.1.1 Misión. La Asociación de Microempresarios de Tumaco **ASMICROT** contribuirá con el progreso organizativo, técnico y socio empresarial de los asociados a través de la realización de sus las actividades mercantiles, que les permita ofrecer productos y servicios de excelente calidad, con el fin de mejorar la calidad de vida y el bienestar de nuestros asociados, clientes y comunidad, con base en el compromiso y responsabilidad.

13.1.2 Visión. **ASMICROT** Será en el año 2010 una empresa líder del sector solidario en el municipio de Tumaco, auto sostenible técnicamente, comercial, administrativa, y socialmente, que genere el desarrollo de las microempresas mediante la adquisición de materia prima de optima calidad, de nuevas tecnologías a bajos costos y con capacidad de negociación en el mercado, con un talento humano comprometido y capacitado en el manejo integral de su microempresa.

13.1.3 OBJETIVOS

Objetivo General

Brindar bienestar a sus asociados, sus familias y comunidad en general mediante el fomento de herramientas técnicas, administrativas y financieras, que les permita a los microempresarios fortalecer sus pequeñas unidades económicas y lograr ser competitivas en mercado local.

Objetivos Específicos

- Acceder a recursos financieros y tecnológicos.
- Obtener capacitación técnica y empresarial.
- Conseguir insumos colectivos de mayor calidad y a bajo costo.
- Ofrecer bienes y servicios de excelente calidad.
- Negociar con las diferentes entidades para la comercialización de los bienes y servicios.
- Facilitar a los asociados la adquisición de capital y maquinaria para el fortalecimiento de sus microempresas.

13.1.4 Estrategias

- Realizar convenios con instituciones financieras a con el fin de obtener recursos económicos.
- Realizar alianzas estratégicas con entidades como el SENA, CAJAS DE COMPENSACION que faciliten el fomento de capacitación y asesoría microempresarial.
- Establecer un fondo rotatorio con los microempresarios de la asociación.
- Realizar ferias microempresariales.
- Crear un fondo de acopio de materias primas e insumos demandados por los microempresarios con el fin de que estos lo adquieran a un bajo costo.

13.1.5 Políticas

- El microempresario que desea participar de la asociación debe hacerlo de manera voluntaria y con sentido común.
- El microempresario debe tener como mínimo un (1) año desarrollando la actividad mercantil.
- Los microempresarios deben participar de una capacitación de cooperativismo como requisito para la vinculación.

13.1.6 Valores Corporativos. La Asociación de Microempresarios de Tumaco tendrá como bandera los siguientes valores o principios corporativos:

- Compromiso
- Responsabilidad
- Honestidad
- Trabajo
- Lealtad
- Amor
- Pertenencia

PLANES Y PROGRAMAS

Objetivos

- Desarrollo tecnológico de la microempresa para elevar la productividad del trabajo con el fin de lograr un mejor aprovechamiento social de la capacidad productiva y un incremento en la oferta y calidad de los bienes y servicios de consumo masivo.
- Lograr una mejor y más adecuada remuneración de los factores productivos aplicados en la microempresa, especialmente del trabajo, con el fin de aumentar los ingresos de los microempresarios y trabajadores, elevar su capacidad de demanda, su bienestar personal y familiar y las posibilidades de reinversión.
- Contribuir al fortalecimiento y la autonomía tecnológica de la industria nacional a través del desarrollo de microempresas productoras de bienes de capital que tengan capacidad para sustituir la importación de productos.
- Propiciar el establecimiento de nuevos canales de comercialización de insumos y de productos de la microempresa, para mejorar sus condiciones de aprovisionamiento y de oferta y superar restricciones de mercado.
- Facilitar el acceso de los trabajadores de la microempresa y de sus familiares a los servicios de salud y seguridad social para elevar su bienestar y enfrentar la actual inseguridad en las condiciones laborales.

Estrategias

- Comercialización: Establecer entidades comercializadoras de insumos para la microempresa y de productos elaborados por ella cuya función consiste en hacerse cargo del estudio permanente de las condiciones regionales de oferta y demanda de bienes y servicios, de crear economías de escala en compra de insumos y de promover la venta de producto de las microempresas.
- Desarrollo tecnológico: Proporcionar formación y asesoría en el área técnica, fomentar la producción de bienes de capital e impulsar la investigación especializada.
- Ordenamiento legal: Estudiar y establecer las regulaciones convenientes para que la población ocupada en la microempresa pueda disfrutar de su derecho a la seguridad social y propender reformas legales pertinentes

- Capacitación microempresarial: establecer programas de capacitación administrativa, financiera y contable, cuyas temáticas sean completas y a la vez estén adecuadas a las necesidades específicas de los distintos subsectores de la economía.
- Asesoría empresarial: Crear un programa de asesoría empresarial como mecanismo de orientación y solución a los problemas de la microempresa relacionados con sus procesos de gestión interna, manejo contable, planeación, mejoramiento tecnológico y mercadeo.
- Créditos: Asegurar el acceso de los microempresarios al crédito a través de una oferta especial adecuada, del impulso a la vinculación de los intermediarios financieros.

13.2 QUE ES ESTATUTO

El estatuto es el marco legal por el cual debe regirse la asociación como lo es la constitución política de un país.

ASMICROT tiene su propio estatuto, en el se encuentran escritos los fines y propósitos de esta asociación, lo mismo los deberes y derechos de sus asociados. Por tal motivo el estatuto no debe verse como un simple documento o folleto; es un instrumento de suma importancia para el asociado. Conociendo el estatuto y sus reglamentos, el asociado puede velar por el desarrollo sano de la asociación con conocimiento y seguridad.

Junta Directiva y Gerencia

ESTATUTOS ASOCIACION DE MICROEMPRESARIOS DE TUMACO -ASMICROT-

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

LIBERTAD Y VOLUNTARIEDAD

Habrá libertad de ingreso a la Asociación para todas las personas que reúnan los requisitos establecidos, así como para su retiro, con las únicas limitaciones consagradas en estos estatutos y la Ley.

DEMOCRACIA

Los socios conservan el pleno derecho para controlar, dirigir, fiscalizar y administrar la Asociación, por si mismo o por medio del organismo central directivo.

UNIVERSALIDAD

Dentro de la Asociación, se observar  rigurosamente este principio, con el fin de salvaguardar la supervivencia de la misma y asumir la defensa de los asociados y de los derechos humanos.

TERRITORIALIDAD, CULTURA Y MEDIO AMBIENTE

ASMICROT propenderá por un desarrollo económico y productivo sostenible que aproveche las potencialidades de la zona, sin destruir la base natural soporte de la biodiversidad y de la supervivencia de los grupos étnicos all  asentados.

CAPÍTULO I. NATURALEZA, RAZON SOCIAL, DOMICILIO, AMBITO TERRITORIAL Y DURACIÓN.

Artículo 1. Naturaleza: La Asociación es una entidad regional de carácter social, Persona Jurídica de Derecho Privado y sin ánimo de lucro abierta a todas las personas vinculadas al sector comercial, industrial y de servicios.

Artículo 2. Razón Social: La organización llevará el nombre de Asociación de Microempresarios de Tumaco – ASMICROT.

Artículo 3. El domicilio: El principal será calle del comercio, municipio de Tumaco, departamento de Nariño, república de Colombia.

Artículo 4. Ámbito Territorial: La asociación podrá establecer filiales o sucursales en cualquier parte del municipio, y del departamento de Nariño, previa autorización de la Asamblea General.

Artículo 5. La duración: La asociación tendrá una duración de veinte (20) años, sin embargo podrá disolverse cuando se presenten las causales que al efecto que establece los estatutos y la Ley.

CAPÍTULO II. OBJETIVOS Y ACTIVIDADES

Artículo 6. La Asociación de Microempresarios de Tumaco –ASMICROT-, tiene por objeto promover, estimular, administrar y adelantar proyectos de desarrollo social, económico, cultural y ambiental para el mejoramiento del nivel vida de sus asociados y de la comunidad, e igualmente crear y organizar servicios adicionales como abastecimiento de productos de primera necesidad, insumos y demás actividades complementarias.

Artículo 7. La Asociación de Microempresarios de Tumaco -ASMICROT-, para el desarrollo de su objeto social podrá adelantar las siguientes actividades:

- a) Servir de instrumento de progreso social, económico, cultural de los asociados y desarrollo de la comunidad.
- b) Promover y adelantar proyectos de producción y comercialización de los bienes y servicios.
- c) Crear programas para el mejoramiento de los servicios sociales básicos de los asociados.
- d) Gestionar recursos financieros de orden local, departamental, nacional e internacional para el fortalecimiento de la asociación.
- e) Y demás actividades necesarias para el cumplimiento del objeto social.

CAPÍTULO III. DE LOS ASOCIADOS, DERECHOS Y DEBERES, PROHIBICIONES Y CAUSALES PARA PERDIDA DE CALIDAD DE ASOCIADO.

Artículo 8. Podrán ser asociados: a) Las personas naturales legalmente capaces y los menores de edad que hayan cumplido 14 años. O quienes sin haberlos cumplidos se asocien por medio de sus padres o representante legal. b) Las personas jurídicas que hayan cumplido el proceso de capacitación y, tengan vigente su razón social.

Artículo 9. La calidad del asociado se adquiere: a) Para los fundadores a partir de la fecha de la Asamblea de Constitución. b) Para los que ingresen posteriormente a partir de la fecha que sean aceptados por la Junta Directiva, previa solicitud del interesado con la autorización de la asamblea general

Artículo 10. Para ser admitido como asociado se debe: a) Estar domiciliado en la región. b) Haber asistido al curso de Capacitación Asociativa. c) Pagar la cuota de afiliación que rija en el momento de asociarse y demás condiciones que haya reglamentado la junta directiva d) ser pequeño empresario.

Artículo 11. Derechos de los Asociados: Serán derechos de los asociados: a) Participar con voz y voto en las deliberaciones de la asamblea general, en la elección de la Junta Directiva Revisor Fiscal y demás cargos de responsabilidad de la asociación, siempre y cuando no tenga suspendidos sus derechos y se encuentre a paz y salvo a 31 de diciembre con el pago de las cuotas de sostenimiento y demás obligaciones estatutarias y reglamentarias. b) Hacer uso de los servicios de la asociación y realizar las operaciones que autorizan estos Estatutos y la Ley. c) Desempeñar cargos de responsabilidad, a excepción de los menores de edad. d) Elegir y ser elegido. e) Fiscalizar la gestión económica y social de la Asociación.

Artículo 12. Deberes de los Asociados: Son deberes de los Asociados: a) Cumplir los presentes estatutos, los reglamentos y normas que adopte la organización. b) Ser leal con la asociación y propender por su dignidad y progreso. c) Desempeñar fielmente los cargos para los cuales haya sido elegido. d) Asistir a las asambleas o cualquier otra reunión que se le cite previamente. e) Pagar cumplidamente las cuotas de sostenimiento y demás condiciones que haya reglamentado la junta directiva. f) Desempeñar honesta y responsablemente las funciones inherentes a los cargos para los cuales sean elegidos por la Asamblea General. g) Dar a los bienes de los Asociados el uso para lo cual fueron destinados y cuidar de su conservación y sostenimiento. h) Identificarse en todo momento con los fines de la Asociación y trabajar por el éxito de sus objetivos. i) Acatar, las disposiciones de los órganos de administración y control en particular las sanciones y multas impuestas por la Junta Directiva.

Artículo 13. Prohibición: a) Utilizar el nombre de la Asociación para adelantar campañas políticas, religiosas o de cualquier otra índole ajenas al objeto de la misma. b) Presionar a los demás miembros o directivos de la Asociación a fin de que se desvíe el objeto social. c) Generar actividades o cualquier hecho que tienda a perjudicar la Asociación sus directivos o sus miembros.

Artículo 14. Causales para Pérdida de Calidad de Asociado: La calidad de Asociado se pierde por: a) Retiro voluntario. b) Exclusión. c) fallecimiento. d) Por

incapacidad física y mental. e) Por disolución si cuando se trate de persona jurídica.

PARAGRAFO: En caso de fallecimiento, la Junta Directiva decidirá si los herederos continúan como asociados y en caso afirmativo estos tendrán los mismos derechos y obligaciones de los demás asociados.

Artículo 15. La Junta Directiva de la asociación aceptará el retiro de un Asociado siempre que medie solicitud por escrito y esté a paz y salvo con las obligaciones contraídas con la asociación.

Artículo 16. La Junta Directiva tendrá un plazo máximo de sesenta (60) días para resolver las solicitudes de retiro del asociado.

Artículo 17. La Junta Directiva mediante providencia motivada excluirá a los asociados por los siguientes hechos: a) Por infracciones graves de disciplina social que pueden desviar los fines de la asociación. b) Por ejercer dentro de la asociación actividades de carácter político o religioso que puedan afectar el desarrollo integral de la agremiación o de sus oficios. c) Por utilizar el nombre o servicios de la asociación sin la debida autorización, en beneficio propio o de terceros. d) Por entregar a la asociación bienes de procedencia fraudulenta. e) Por falsedad o reticencia en el suministro de información o documentos que la asociación requiera. f) Por efectuar operaciones ficticias en perjuicio de la asociación. g) Por negarse sin causa justificada a cumplir las comisiones de utilidad general conferidos por la Asociación. h) Por delitos que impliquen penas privativas de libertad. i) Por incumplimiento a los contratos.

Artículo 18. El Asociado expulsado tiene derecho a solicitar que su caso sea revisado por la Junta con el propósito que sea confirmado o revocado, dentro de los sesenta (60) días siguientes de la exclusión.

Artículo 19. A partir de la resolución confirmada de la exclusión o de la aceptación de retiro de un asociado, cesan para el afiliado sus derechos en la asociación, pero quedan vigentes las operaciones crediticias que consten en libranzas, pagarés o cualquier otro documento debidamente firmado por el asociado. También deberá responder por las obligaciones adquiridas con la asociación, durante su permanencia como asociado.

CAPÍTULO IV. ORGANO DE DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y CONTROL

Artículo 20. La dirección y administración de la Asociación, tendrá los siguientes órganos para su desarrollo: a) La Asamblea General. b) La Junta Directiva. c) El Gerente y el Revisor Fiscal.

Artículo 21. De la Asamblea General: La Asamblea General constituye la máxima autoridad y el organismo supremo de la asociación y está constituida por todos los asociados hábiles que cumplan con las normas legales reglamentarias y estatutarias.

PARÁGRAFO: Son asociados hábiles, para efectos del presente artículo, aquellos que no tengan suspendidos sus derechos y se encuentren al día en el cumplimiento de sus obligaciones, de acuerdo con los estatutos y reglamentos.

Artículo 22. La Asamblea General se reunirá ordinariamente cada año en la fecha, hora y lugar que determine la Asamblea anterior y extraordinariamente cuando lo estime conveniente la Junta Directiva, el Revisor Fiscal o un diez (10%) de los asociados, especificando los asuntos sobre lo que se deliberará; la convocatoria deberá hacerse con treinta (30) días de anticipación y por escrito, mediante volantes que deberá repartir el Secretario, en casos de emergencia, la citación quedará a juicio de la Junta Directiva, pero en ningún caso con tiempo inferior a diez (10) días.

Artículo 23. Son funciones de la Asamblea General: a) Acordar la política general de la asociación, de acuerdo a estos estatutos. b) Aprobar las cuotas de afiliación, ordinarias y extraordinarias que deben aportar los afiliados. c) Aprobar o improbar el balance presentado por la Junta Directiva con el visto bueno del Revisor Fiscal o su respectivo suplente. f) Reformar cuando fuere necesario los estatutos de la Asociación de Microempresarios de Tumaco “**ASMICROT**”. g) Decretar la disolución y/o la liquidación de la asociación de microempresarios cumpliendo con los requisitos establecidos en estos estatutos.

Artículo 24. Quórum: Para que la Asamblea General de asociados se pueda declarar en sesión deberá contar con la representación de la mitad mas uno de los miembros, si no se reúne el quórum estatutario, se debe convocar para una fecha posterior no inferior a diez (10) días y será quórum con el 33% por lo menos de los afiliados.

Artículo 25. Los acuerdos de la Asamblea General se tomarán por la mayoría absoluta (la mitad mas uno) de los asistentes, salvo para reforma de estatutos que se requiere de las dos terceras partes, o sea el voto del sesenta y seis por ciento (66%), como mínimo, de los asociados presentes, miembros de esta asociación.

Artículo 26. La Asamblea General elegirá por mayoría de votos al Presidente y demás dignatarios para cada una de las asambleas y actuará como Secretario el mismo de la Junta Directiva de la asociación.

Artículo 27. De toda Asamblea General se levantará acta que será firmada por quien la preside y por el Secretario.

Artículo 28. De la Junta Directiva: La Junta Directiva estará integrada por 5 miembros: 4 asociados elegidos por la Asamblea General, con sus respectivos suplentes numéricos para período de un año (1), pudiendo ser reelegidos indefinidamente y el director Ejecutivo

Artículo 29. Las sesiones de la Junta Directiva serán ordinarias y extraordinarias, las primeras se harán dentro de los primeros cinco (5) días de cada mes y la segundas cuando a juicio del Presidente de la Junta Directiva, Revisor Fiscal, sean indispensables o convenientes, el Gerente podrá solicitar a través del Presidente la convocatoria a reunión extraordinaria.

Artículo 30. La concurrencia de la mayoría de los miembros de la Junta Directiva constituirá quórum para deliberar y adoptar decisiones válidas.

Artículo 31. La Junta Directiva se instalará por derecho propio una vez sea ratificada por la Asamblea General y reconocida e inscrita ante la Cámara de Comercio.

Artículo 32. El Gerente de la Asociación hará las funciones de Secretario de la Junta Directiva y levantará las actas de las sesiones en las que dejará constancia de todo lo actuado en cada reunión con su firma y la del Presidente.

Artículo 33. Las Resoluciones, acuerdos y decisiones de la Junta Directiva se harán conocer a los asociados a través de boletines por conducto del Secretario de la asociación.

Artículo 34. Ningún miembro de la Junta Directiva podrá entrar a desempeñar cargo alguno en la asociación, mientras este actuando como tal; el Presidente de la Junta Directiva podrá asumir transitoriamente, con la aprobación de la Junta Directiva, la calidad de Gerente pero mientras ejerza esta posición no podrá actuar como miembro de la Junta Directiva.

Artículo 35. Será considerado como dimitente todo miembro de la Junta Directiva que faltare tres (3) veces consecutivas a las sesiones ordinarias de la Junta Directiva sin causa justificada, en tal caso la Junta Directiva mediante resolución declarará vacante el cargo y llamará como tal para el resto del período al suplente numérico.

Artículo 36. Son funciones de la Junta Directiva: a) Elegir al Presidente y Vicepresidente de la junta. b) Aceptar o rechazar la solicitud de admisión de nuevos asociados. c) Fijar la nómina de empleados de la asociación y sus respectivas asignaciones. d) Nombrar el Gerente y Contador. e) Fijar y autorizar las cuantías de las operaciones a realizar por el Gerente. f) Fijar la cuantía de las

fianzas que deben otorgar los empleados de manejo. g) Examinar las cuentas, el balance y el plan de contabilidad elaborado por el Contador, el que deberá ceñirse a las normas contables. h) Convocar la Asamblea General. i) Autorizar al Gerente la consecución de créditos para la asociación, bien para sus gastos o para programas que se realizaren. j) Señalar qué bienes se puedan adquirir, la forma de enajenarlos o constituir gravámenes sobre ellos. k) Elaborar el reglamento interno de la asociación y someterlo a la Asamblea General para su aprobación. l) En general todas aquellas funciones que le corresponden como Junta Directiva y que no estén asignadas a otros organismos. m) Reglamentar las infracciones graves de disciplina social según artículo 17 literal A del presente estatuto. n) Revisar a solicitud del asociado excluido su caso. ñ) Reglamentar los diferentes tipos de sanciones contempladas en los presentes estatutos. o) Autorizar al gerente para que celebre contratos y suscriba convenios con entidades públicas o privadas de orden Nacional o Internacional.

Artículo 37. Son funciones del Presidente: a) Presidir las reuniones de la Junta Directiva. b) Convocar a la Junta Directiva para sus sesiones ordinarias y extraordinarias. c) Dirigir la acción de la Junta Directiva de acuerdo con la orientación de la Asamblea General. d) Presentar informes por escrito trimestral a los asociados sobre las actividades realizadas. e) El Presidente deberá asignar funciones a los demás socios de la Junta Directiva. f) Autorizar con su firma los actos de la Junta Directiva.

Artículo 38. El Vicepresidente reemplazará al presidente en sus ausencias temporales o definitivas, con las mismas funciones de este.

PARAGRAFO. En caso de ausencia definitiva del presidente el vicepresidente ocupará tal cargo por el resto del período para cual fue nombrado, en tal caso la Junta Directiva mediante resolución llamará para el resto del período al suplente numérico quien ingresará como miembro principal de la Junta Directiva.

Artículo 39. Del Gerente: El Gerente será representante legal de la Asociación y el ejecutor de las disposiciones y acuerdos de la Junta Directiva, será elegido para un período de un año y será removido libremente por la Junta Directiva.

Artículo 40. Para entrar a ejercer el cargo de Gerente se requiere cumplir con los siguientes requisitos: a) Ser profesional universitario o tecnólogo en el área Administrativa, Económica o Financiera b) Nombramiento de la Junta Directiva. b) Aceptación. c) Presentación de las fianzas fijadas por la Junta Directiva, previa suscripción del contrato al efecto.

Artículo 41. Son funciones del Gerente: a) Nombrar los empleados subalternos de la asociación de acuerdo al previo concepto favorable de la Junta Directiva. b)

Suspender o destituir en sus funciones a empleados de la asociación por faltas comprobadas o dar cuenta a la Junta Directiva, siempre que su nombramiento no corresponda a la Junta. c) Elaborar y someter a aprobación de la Junta Directiva de la asociación los reglamentos internos de naturaleza administrativa. d) Ordenar el pago de los gastos ordinarios de la asociación. e) El Gerente deberá rendir a la Junta Directiva mensualmente o cuando se solicite informe de su gestión. f) Elaborar y presentar ante la Junta Directiva el presupuesto anual para su aprobación antes del 30 de noviembre. g) Prestar sus servicios como secretario ante la Junta Directiva y la Asamblea General. h) Suscribir como Representante Legal de la asociación los actos o contratos que para el cumplimiento de sus objetivos deba celebrarse. i) Ejercer la representación legal de la Asociación y dirigir sus actividades de acuerdo con las orientaciones de la Asamblea General, La Junta Directiva, las normas legales y los presentes estatutos. j) Enviar oportunamente a los organismos gubernamentales de vigilancia y control, todos los informes que estos soliciten. k) Administrar el patrimonio de la Asociación de acuerdo con lo dispuesto por la Asamblea General, la Junta Directiva y los presentes estatutos. l) Presentar a la Asamblea General y a la Junta Directiva conjuntamente con el Revisor Fiscal, los estados financieros y los balances de cuenta de la asociación. m) Responder por los manejos de los libros de actas, archivo y correspondencia de la Asociación. n) Gestionar y suscribir contratos y convenios en nombre de la Asociación ñ) Y demás funciones propias de su cargo.

Artículo 42. La revisión fiscal y contable estará a cargo de un Revisor Fiscal principal, y en ausencia de este su suplente, elegidos por la Asamblea General, para un período igual al de la Junta Directiva. Designados para periodos de un año, sin perjuicio de que puedan ser removido libremente por la Asamblea.

Artículo 43. Son funciones del Revisor Fiscal: Además de las funciones que corresponde a los revisores fiscales de conformidad con el código de comercio tendrá la siguientes: a) Cerciorarse de que las operaciones que se celebren por cuenta de la asociación, se ajusten a las prescripciones de los estatutos, a las decisiones de la Asamblea General, de la Junta Directiva y las normas legales. b) Dar oportuna cuenta por escrito a la Asamblea, a la Junta Directiva o al Gerente, según los casos, de las irregularidades que ocurran en el funcionamiento de la asociación y en el desarrollo de sus funciones. c) Velar por que se lleve la contabilidad de la asociación y las actas de la asamblea y de la Junta Directiva, por que se conserve debidamente la correspondencia de la asociación y los comprobantes de las cuentas, impartiendo las instrucciones necesarias para tales fines. d) Efectuar el arqueo de los fondos de la Asociación cada vez que lo estime conveniente y velar por que todos los libros de la asociación estén al día. e) Presentar a la Junta Directiva y a la Asamblea General conjuntamente con el Gerente los informes sobre los estados financieros y balances. f) Asistir con voz; pero sin voto a las reuniones de la Asamblea General y la Junta Directiva. G)Cumplir con las demás funciones que le señales las leyes, los estatutos y las que siendo compatibles con los anteriores le encomiende la Asamblea.

CAPÍTULO V. DEL REGIMEN DISCIPLINARIO.

Artículo 44. La base de la asociación es la libertad y la voluntad, requiere por lo mismo el deber de propender por su mantenimiento y desarrollo, por lo cual todo acto o falta grave contra la asociación, sus miembros y los deberes que impongan los estatutos y los reglamentos, serán sancionados.

Artículo 45. La Asamblea General puede sancionar a los miembros de la Junta Directiva, acusados por falta de ejercicio de sus funciones, toda vez que se tenga los votos afirmativos de las tres cuartas partes de los asistentes.

Artículo 46. Tipos de sanción: a) Llamados de atención verbal o escrito. b) Multas, la cuantía la determina la Junta Directiva. c) Suspensión. d) Expulsión.

CAPÍTULO VI. DEL PATRIMONIO

Artículo 47. Constituye bienes de la Asociación los siguientes:

a) Las cuotas de afiliación cancelados por las y los asociados, equivalen al 10% del salario mínimo mensual legal vigente (S.M.M.L.V) los cuales se pagarán por única vez. b) Las contribuciones mensuales y extraordinarios que fijen los cuerpos directivos a los asociados. c) Las donaciones, los aportes o auxilios que reciban por parte de los asociados, Gobierno Nacional, entidades Internacionales Benefactoras. d) Todos los bienes muebles e inmuebles obtenidos por la Asociación. e) Los bienes o rendimientos derivados de cualquier otra actividad que desarrolle dentro del marco de su objeto social. f) El trabajo realizado por las y los Asociados constituirán aportes a la Asociación. g) Los ingresos que reciban por cualquier concepto. h) El producto del rendimiento de sus bienes o rentas, o que provenga de los bienes recibidos en arriendo, comodato, por sección de usufructo o mediante convenios especiales de cooperación, o las retribuciones que tenga por la prestación de servicios.

Artículo 48. Destinación del Patrimonio de la Asociación.- El patrimonio y rentas de la Asociación no podrán destinarse a finalidades distintas a las previstas en estos estatutos, ni podrán ser objeto de distribución de utilidades entre sus miembros. Por consiguiente, todos los superávits operacionales que se produzcan aumentarán su patrimonio y rentas, y se destinarán al mismo objeto de la Asociación y las contribuciones que hagan al patrimonio de la Asociación tanto sus miembros fundadores y asociados como las demás personas públicas o privadas, no confieren a los aportantes derecho alguno al patrimonio de la Asociación durante su existencia, ni facultan para intervenir en su administración ni en su liquidación por fuera de lo previsto en estas normas estatutarias.

Artículo 49. Manejo del Patrimonio. Para el manejo de su patrimonio la Asociación podrá adquirir o enajenar bienes muebles e inmuebles, tomar dinero en préstamo tanto en el interior como en el exterior, garantizar con sus bienes o rentas las obligaciones que contraiga; aceptar e incorporar al patrimonio donaciones y legados, celebrar toda clase de contratos y, en general, efectuar todos los actos, contratos y negocios jurídicos que sean convenientes para la correcta administración del patrimonio.

Artículo 50. El Patrimonio de la Asociación es independiente del de cada uno de los asociados. En consecuencia las obligaciones de la Asociación no dan derecho al acreedor para reclamarlas a ninguno de sus asociados, a menos que estos hayan consentido expresamente en responder por todo o por parte de tales obligaciones.

Artículo 51. Los recursos que los asociados entregan a la asociación, no se consideran aportes de capital sino contribuciones para el sostenimiento de la persona Jurídica y/o para prestación de servicios para sus asociados, y en ningún caso son reembolsables ni transferibles.

CAPÍTULO VII. DE LA FUSION, INCORPORACIÓN, DISOLUCIÓN Y LA LIQUIDACIÓN

Artículo 52. Fusión: La Asociación, por determinación de su Asamblea General, podrá fusionarse con otra u otras asociaciones del mismo tipo o finalidad, adoptando una nueva denominación social. La Asociación producto de la fusión se subrogará en los derechos y obligaciones de las asociaciones fusionadas.

Artículo 53. Incorporación: La Asociación, podrá por decisión de la Asamblea General, incorporarse a otra asociación del mismo tipo, adoptando su denominación y quedando amparada por su Personería Jurídica.

Artículo 54. Incorporante: La Asociación, por decisión de su Junta Directiva, podrá aceptar la incorporación de otra asociación del mismo tipo, subrogándose en los derechos y obligaciones de la entidad incorporada.

Artículo 55. La disolución: De la Asociación, podrá ser acordada por la Asamblea General por las siguientes causas: a) Por acuerdo voluntario de las 2/3 partes de los asociados. b) Por incumplimiento del objeto social para la cual fue creada. c) por fusión o incorporación a otras asociaciones. d) por menos del número de asociados exigidos para su constitución.

Artículo 56. En caso de disolución de la Asociación, la disolución será efectuada por la junta directiva con colaboración de dos delegados que designará para ella la asamblea general que hubiera acordado la disolución.

Artículo 57. Liquidada la asociación, los remanentes que queden después de pagar los pasivos, se trasladaran a entidades u organizaciones sin fines de lucro que señale la asamblea que ordenó la liquidación.

CAPÍTULO VIII. DISPOSICIONES FINALES.

Artículo 58. Reforma estatutaria: La Reforma de estos estatutos requiere del voto favorable de las 2/3 partes de los miembros presentes en la Asamblea General.

Artículo 59. Libros: La Asociación, llevará libros y folios registrados así: Los libros y documentos de contabilidad exigidos por la ley, un libro para las actas de asamblea general, un libro para las actas de la Junta Directiva, y un libro para de inscripción y registro de los miembros de la Asociación. Se presumirán auténticas las actas firmadas por los respectivos Presidente y Secretario y harán fe las copias de las actas autenticadas por el Secretario y las que tome un notario del correspondiente libro.

Artículo 60. Contabilidad y Balances: La Asociación, llevará su contabilidad de acuerdo con las normas que regulen la materia, y elaborará los balances y estados financieros que exija la Ley. Además, llevará una contabilidad que permita determinar con exactitud los costos de cada proyecto y/o programa.

Artículo 61. Reglamentación e interpretación: La Asamblea General y la Junta Directiva podrán reglamentar e interpretar con carácter obligatorio y de manera general estos estatutos.

Artículo 62. Control: La Asociación, estará sometida a los controles legales y oficiales previstos por la Constitución Política, la ley y los reglamentos.

Artículo 63. Totalidad: Las disposiciones precedentes constituyen la totalidad de los estatutos de la Asociación, y se complementarán e integrarán con los preceptos normativos reguladores del régimen de las asociaciones sin ánimo de lucro, y con propósitos de realización y ejecución de fines e intereses de carácter general.

Artículo 64. Todo asunto no previsto en estos estatutos será resuelto por la Asamblea General o la Junta Directiva según el caso y las disposiciones que tomen, conforme a estos estatutos y la Ley.

Los presentes estatutos fueron aprobados por unanimidad en Asamblea de Constitución, por las personas que a continuación firmamos domiciliadas en la zona urbana del Municipio de Tumaco, declaramos que por medio del presente

documento constituimos la ASOCIACIÓN DE MICROEMPRESARIOS DE TUMACO “ASMICROT”, celebrada el día...,

Artículo 65. Forman parte de la Junta Directiva y Revisor Fiscal elegidos por la asamblea, las siguientes personas que aceptaron el nombramiento:

Para mayor constancia se firma en San Andrés de Tumaco, departamento de Nariño a los () días del mes de del año ().

13.3 REGLAMENTO INTERNO

ASOCIACION DE MICROEMPRESARIOS DE TUMACO- “ASMICROT”

RESOLUCION No. 001

La Junta Directiva de la Asociación de Microempresarios de Tumaco – ASMICROT, en uso de sus facultades legales y estatutarias,

CONSIDERANDO:

- a) Que es deber de la Junta Directiva expedir su propio Reglamento Interno;
- b) Que es necesario precisar el objeto del Reglamento, señalar la forma como va a operar, recordar las funciones que deben desempeñar y los requisitos para ser miembro de la Junta Directiva.

RESUELVE:

Art. 1. El presente Reglamento Interno tiene por objeto complementar, según los estatutos de la asociación, las actividades, funciones y formas de operar el organismo de dirección de la empresa.

Art. 2. En la primera reunión de Junta Directiva, se elegirá presidente y vicepresidente de la misma, con el fin de coordinar, moderar y liderar durante un (1) año las actividades de la organización.

Art. 3. Las reuniones se realizarán según estatutos, como mínimo una (1) vez al mes, el primer jueves de cada mes pero podrá convocarse a extraordinaria cuando la necesidad lo amerite.

Art. 4. El presidente de la Junta Directiva asignará funciones a los demás miembros de este organismo, si lo estima conveniente, o podrá designar comités o comisiones al interior de los miembros de la asociación.

Art. 5. Habrá quórum para deliberar y tomar decisiones con la mitad más uno de los integrantes.

Art. 6. Cuando no haya quórum, podrá desarrollarse la reunión, si así lo tiene a bien los asistentes, pero no podan tomarse decisiones ni se levantará acta. Esta se considerará una reunión de trabajo.

Art. 7. La hora de reunión de Junta será a partir de las 9: 00 A.M.

Art. 8. La Junta Directiva propugnara por obtener decisiones en consenso, reduciendo al mínimo las votaciones.

Art. 9. La Junta Directiva será elegida por un periodo de un (1) año; y por igual periodo el presidente y vicepresidente.

Art. 10. La Junta Directiva deberá presentar informe de actividades escrito mensualmente y archivarse en un fólder consecutivo.

Art. 11. La Junta Directiva exigirá, igualmente, que el gerente presente sus informes de gestión también por escrito.

Art. 12. La Junta Directiva deberá elaborar un plan de trabajo por el año que sea nombrada, donde se señalen las principales actividades que desarrollaran y las metas a alcanzar.

Art. 13. La Junta establecerá un medio de comunicación para mantener informados al resto de los asociados. Podrá ser un boletín, un oficio o programa radial y además, realizar Asambleas informativas cada tres meses.

Art. 14. En toda reunión de Junta, el gerente será el secretario, quien elaborara el acta y lo pondrá a consideración de los directivos. Será firmada por el presidente y el secretario. Estas actas se archivarán en lugar seguro y deberán ser elaboradas en papelería sellada y foliada por la Cámara de Comercio.

Art. 15. Aplicar estrictamente el Art. 35 de los estatutos donde se señala que si un miembro de la Junta Directiva no asiste a tres (3) reuniones consecutivos, sin justa causa, será retirado del cargo y reemplazado por el suplente numérico, el procedimiento para aquel miembro que falte mas de tres veces consecutivas sin causa justificada se le hará un llamado verbal o escrito y si persiste se le suspenderá del cargo por tres (3) sesiones de reunión de junta directiva y se llamará al suplente numérico para que lo reemplace en esas tres (3) sesiones.

Art. 16. Ningún miembro de la Junta Directiva podrá desempeñar cargo alguno en la asociación; mientras se este desempeñando como tal; el presidente de la junta

directiva podrá asumir transitoriamente, con la aprobación de la junta directiva, la calidad de gerente pero mientras ejerza esta posición no podrá actuar como miembro de la junta directiva.

Art. 17. A las reuniones de Junta Directiva podrán asistir también los suplentes o los asociados que deseen participar o sean invitados; pero en el momento de tomar decisiones sólo tendrán voz y voto los principales; y los suplentes solo voz; con la salvedad de que el suplente allí presente este asistiendo en reemplazo del principal.

Art. 18. Para ser miembro de la Junta Directiva de la Asociación se requieren entre otros los siguientes requisitos:

- a) Llevar vinculado a la asociación, como mínimo seis (6) meses.
- b) Ejercer un reconocido liderazgo y respaldo por parte de la comunidad.
- c) Tener o desarrollar habilidades para el cargo.
- d) Contar con el tiempo y la disponibilidad necesaria para asistir y participar activamente en las reuniones de la Junta Directiva.
- e) Estar a paz y salvo en sus obligaciones económicas en la asociación: Cuota de afiliación, de sostenimiento y/o extraordinaria pero además, ser ejemplo de buen manejo y cuidado de la microempresa.
- f) En la junta directiva no debe existir miembros que tengan algún tipo de parentesco como: primer y segundo grado de consanguinidad, o cónyuge, esposa o compañera.

Art. 20. Como máximo, los miembros de una Junta Directiva podrán ser reelegidos hasta por tres (3) períodos consecutivos, e igual caso para el Presidente y Vicepresidente de la Junta, con el fin de darles participación a todos los miembros de la Asociación que así lo quisieren.

Art. 21. En todas la reuniones de Junta Directiva, este organismo deberá proponerse como norma, estudiar aquellos artículos de los estatutos que requieran con mayor prioridad y celeridad ser reglamentados, lo cual se convierte en un acto administrativo denominado resolución, que será firmada por el Presidente y Secretario de la Junta Directiva; y luego será dado a conocer y divulgado a todo el resto de asociados.

Art. 22. para admitir nuevos asociados: Los requisitos que deben cumplir: Curso de capacitación socioempresarial de un promedio de 120 horas, una cuota de

afiliación que se pagara por única vez la cual será de el 10% de un salario mínimo mensual legal vigente (S.M.M.L.V), estar domiciliado en la zona, Pagar mensual una cuota de sostenimiento la cual la deben pagar todos los asociados a partir de la constitución de la asociación y los nuevos asociados que se admitan después de la constitución de la asociación deben pagar una cuota de \$50.000 .

Art. 23. Para aplicar las Sanciones: Qué le pasa a un asociado que incumpla las normas, reglamentos o programaciones establecidas y que con su actitud desprestigien a la Asociación o intente cambiar su filosofía o principios; inciten a la indisciplina o actúen de manera desleal con la empresa. Qué le pasa al asociado que no está desarrollando normalmente sus actividades microempresariales? Que no siga las recomendaciones técnicas? Que no quiera cancelar más las cuotas de sostenimiento? Que no asista a los eventos de capacitación administrativa o financieras. Que no asista a las asamblea generales? etc. El procedimiento para aquellos asociados que incumplan con lo antes mencionado es el siguiente en primer lugar hay que hacerle un llamado de atención verbal o por escrito, si esto persiste se lo multara con una cuantía del 30% de un salario mínimo mensual legal vigente (S.M.M.L.V), Suspensión por un lapso de tiempo de un mes, y por ultimo la expulsión de la asociación.

Art. 24. se dará Estímulos o premiara a aquellos asociados que por su participación activa solidaridad, cooperación, amor por la empresa, buen manejo de su microempresa; pago cumplido de sus cuotas de sostenimiento, se destaquen, se los estimulara como: Felicitación Pública, Mención de Honor, cofinanciación de un curso de capacitación o educación no formal a nivel local o nacional; representar a la asociación en un evento especial como giras, encuentros, seminarios, talleres, donación de herramientas, insumos o materiales para mejoramiento de la finca o vivienda y demás que contemple la Junta Directiva.

Art. 25. El procedimiento para poner a operar un fondo de ahorros para asociados, o un fondo de solidaridad para casos eventuales de calamidad doméstica, muerte de un asociado, (a) el monto máximo para muerte o calamidad, domestica será de el 50% de un salario mínimo mensual legal vigente (S.M.M.L.V) en el fondo de ahorro de asociados funcionaria de la siguiente manera: cada asociado cada mes tiene que hacer un aporte del 10% de un salario mínimo mensual legal vigente (S.M.M.L.V), y para mayor seguridad se haría un reglamento o estatuto del fondo de asociados

Art. 27. Reglamentar y Clasificar los tipos de Asociados: Fundadores, Aspirantes, Asociados activos y los honorarios (son aquellos personas naturales o jurídicas por su condición facilitan y/o apoyan económica y logísticamente las actividades de la asociación para el logro de sus objetivos).

Art. 28. Para acceder a préstamo con recursos de las cuotas de sostenimiento se tiene que proceder mediante una solicitud dirigida a la junta directiva explicando o justificando el préstamo, el monto, el plazo para cancelar el préstamo, la forma en que lo va a ir cancelando. De lo contrario no abra otra forma o manera de acceder a algún crédito.

Art. 29. Se prohíbe utilizar el nombre de la Asociación para adelantar campañas políticas, religiosas o de cualquier otra índole ajenas al objeto de la misma, presionar a los demás miembros o directivos de la Asociación a fin de que se desvíe el objeto social, generar actividades o cualquier hecho que tienda a perjudicar la Asociación.

Art. 30. La junta directiva de la asociación aceptara el retiro de un Asociado siempre que medie solicitud por escrito y este a paz y salvo con las obligaciones contraídas con la Asociación, y tendrá un plazo máximo de sesenta (60) días para resolver las solicitudes de retiro del asociado.

Art. 31. La junta directiva aceptará o rechazará la solicitud admisión de nuevos asociados, fijara la nomina de empleados de la asociación y sus respectivas asignaciones, nombrar el gerente y contador y fijar y autorizar las cuantías de las operaciones a realizar por el gerente la cual corresponde a quince (15) salarios mínimos mensuales legales vigentes (S.M.ML.V)

Art.32. Para entrar a ejercer el cargo de Gerente se requiere cumplir con los siguientes requisitos: a) Ser profesional universitario o tecnólogo en el área Administrativa, Económica o Financiera b) Nombramiento de la Junta Directiva. c) Aceptación. d) Presentación de las fianzas fijadas por la Junta Directiva, previa suscripción del contrato al efecto.

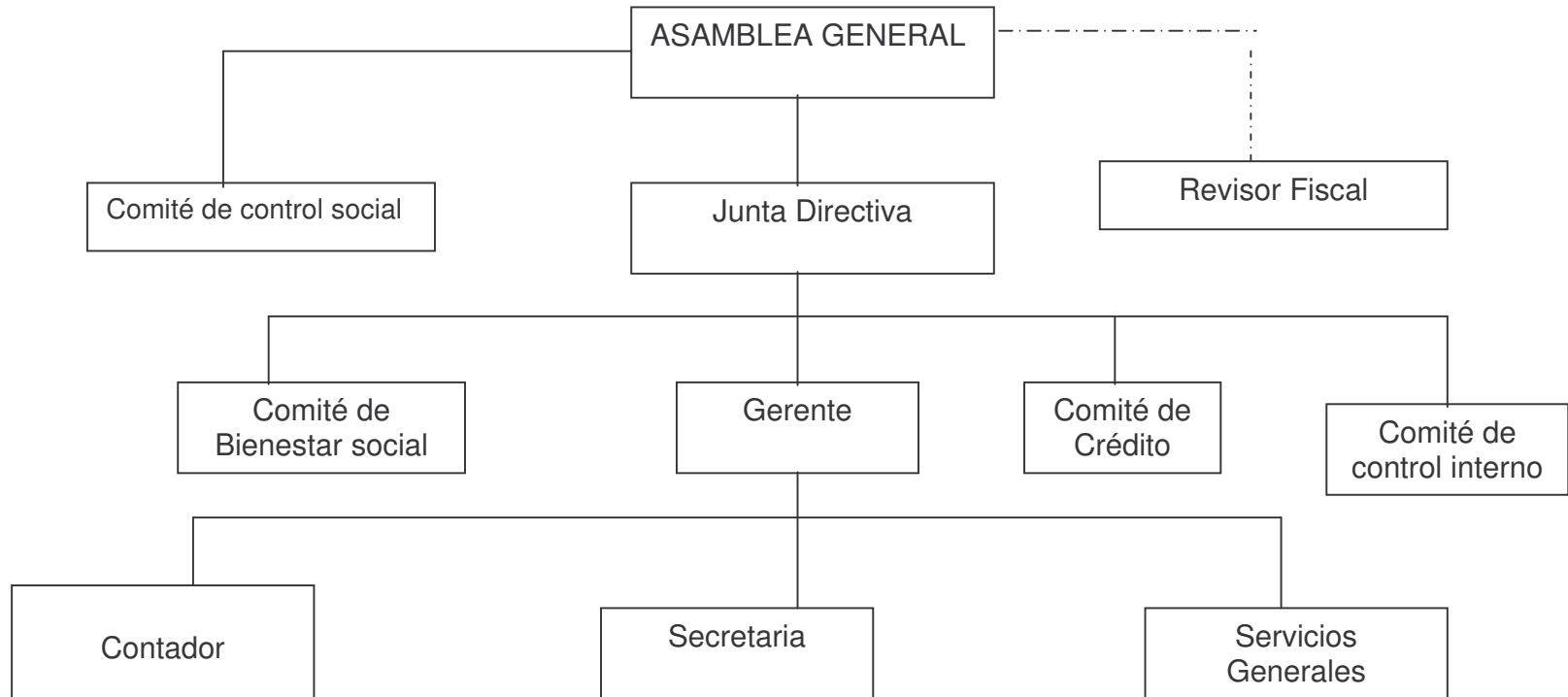
Por último, el presente borrador de reglamento interno, podrá ser adicionado y complementado por voluntad de la junta y de los asociados siempre y cuando no viole las normas establecidas en los estatutos; o sea contrario a la filosofía y principios de la misma; así como a las a las leyes y a la constitución nacional.

Este reglamento deberá ser firmado por el presidente de la Junta Directiva y el Secretario de Junta.

Secretario Junta Directiva
ASMICROT

Presidente Junta Directiva
AMICROT

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
ASOCIACION DE MICROEMPRESARIOS DE TUMACO - ASMICROT**



CONCLUSIONES

1. Tumaco es una ciudad que día a día crece en población, pero desafortunadamente las fuentes de empleo no alcanzan a satisfacer la demanda poblacional; originando de esta manera el alto índice de negocios informales, es por ello necesario apoyar a este sector importante de la economía del municipio.
2. El programa de Microcrédito es una oportunidad para que los microempresarios del municipio de Tumaco logren fortalecer sus microempresas mediante la inyección de capital.
3. El estudio financiero realizado a las microempresarios presenta debilidades por no estar apoyado en la existencia de estados financieros como el flujo de fondos de efectivo y flujo de caja libre que refleje una información más real de la situación del negocio.
4. La falta de eficiencia del Banco Agrario en la labor que tienen asignada ha entorpecido en gran medida los resultados a obtener, puesto que las respuestas extemporáneas a las solicitudes de crédito presentadas, generan un mayor riesgo en la inversión, en muchos casos cuando el crédito es aprobado y desembolsado la oportunidad de negocio ha pasado y esto genera un alto riesgo en el desvío de los recursos para la actividad productiva hacia gastos personales.
5. La capacitación se ha asumido como un prerrequisito para el crédito, lo que desvirtúa el sentido real de la capacitación, dando como resultado que los microempresarios de la microempresa no aprovechen los conocimientos con los que se quiere llegar para ellos, ya que solo les interesa obtener el crédito para solucionar sus problemas financieros.
6. Es necesario estudiar el entorno que rodea a la microempresa, si es posible caracterizar al empresario, diferenciando las actividades, idiosincrasias, estilos de vida, técnicas de trabajo y otros elementos que permitan formular políticas y programas basados en la realidad microempresarial.
7. La baja cobertura del crédito, los montos limitados de inversión, la baja disponibilidad de recursos, los altos márgenes de intermediación, la tramitología, son los problemas más relevantes en la gestión del crédito para las microempresas y se han constituido en un aliciente para buscar alternativas que respondan a las características de población usuaria potencial y a las exigencias del sector financiero.

8. Las entidades financieras, por lo general no prestan el servicio de crédito a pequeños negocios por considerarlos de “alto riesgo”, esto se debe principalmente al desconocimiento que se tiene de las unidades microempresariales. Además el crédito microempresarial sigue siendo considerado por el sistema financiero como el crédito de consumo (no empresarial), con lo cual hay más limitaciones en su tratamiento frente a las condiciones exigidas para su canalización.
9. Unas de las dificultades más importantes que enfrenta el sector microempresarial en Tumaco para la consecución de recursos económicos, son las garantías que piden las instituciones financieras, y unido a esto las elevadas tasas de interés a que tienen que someterse los empresarios de la microempresa.
10. El sector microempresarial es el que viene representando a la economía del municipio de Tumaco, estas unidades microempresariales se encuentran presentes en las ciudades principales de la región, en los tres sectores, pero son más numerosos en el sector terciario, sobre todo en el comercio.
11. La mayoría de microempresas debido a su informalidad y debilidad estructural carecen de un elemento organizacional administrativo.
12. El sector microempresarial ocupa gran cantidad de la población económicamente activa, por lo general las microempresas no garantizan un nivel de ingresos adecuado, laborando por debajo del mínimo legal. La mayoría no puede generar excedentes en la producción y en los ingresos, lo que convierte los entes económicos en microempresas de subsistencia o acumulación simple, por tanto no han podido contribuir significativamente a solucionar el problema del desempleo y los bajos niveles de ingresos, por lo que no se ha podido iniciar ni mantener un proceso de crecimiento económico ni menos el desarrollo que requiera el país.

RECOMENDACIONES

1. Siendo el Programa de Microcrédito una alternativa para impulsar el desarrollo del Municipio de Tumaco, y debido a que en la actualidad se cuenta únicamente con la coordinadora del programa y una asesora, se recomienda a Cordeagropaz fortalecerse en su equipo de trabajo, mediante la vinculación de 2 personas que apoyen la labor de asesoría.
2. Es de anotar que la logística de transporte utilizada es bastante deficiente por ello se requiere contar como mínimo con una moto para agilizar los desplazamientos, pues los barrios siempre son de un buen tamaño y quedan distantes en la ciudad.
3. Con la vinculación de los 2 asesores es aconsejable equiparse de 1 computador más para que los estudios financieros se realicen de manera más ágil y se pueda entregar a la entidad financiera oportunamente las solicitudes.
4. En este momento únicamente se está trabajando con el Banco Agrario, por esta razón sería adecuado, dar operatividad el convenio que se tienen con Bancolombia y gestionar un convenio con el Banco Popular, para así ampliar la cobertura del programa.
5. Gestionar proyectos financieros a fin de tener un capital semilla y el programa logre ser más autosuficiente.
6. Teniendo en cuenta que no hay en la población de Tumaco una cultura que propicie el interés de los microempresarios a asistir a los procesos de capacitación, es recomendable implementar en el proceso el requisito de asistencia a todos los talleres de capacitación y asesoría para ganarse el derecho a la presentación de la solicitud de crédito ante la entidad financiera.
7. Tanto la asesoría como la capacitación debe ser eminente práctica, activa, progresiva, específica, participativa y motivadora para mejorar los sistemas de producción, promoción y mediante una organización adecuada a conseguir mayores niveles de rentabilidad.
8. Es necesario profundizar en procesos de investigación determinando el perfil de microempresario, con sus expectativas y perspectivas y necesidades de sus negocios, también es necesario caracterizar a las microempresas teniendo en cuenta todas las variables que las afectan, para así obtener una visión más clara sobre alternativas de apoyo que se deben implementar.

9. Promover la formación e organizaciones gremiales sólidas por sectores económicos para la cual se debe trabajar con entidades que tienen experiencia en este campo.
10. Que los entes gubernamentales fijen políticas de impacto para las microempresas teniendo en cuenta la importancia de este sector en la economía tumaqueña.

BIBLIOGRAFÍA

ANGELELLI Pablo, LLISTERRI Juan José. El BID y la promoción de la empresarialidad; lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas.

ARBOLEDA Eulalia. Marco conceptual de las microfinanzas, 2003.

Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de micro, pequeña y mediana empresa, 2000.

BID, Capítulo 8, Microcrédito y microfinanzas ¿de la aldea a Wall Street? 2001.

BID, Microempresa, Informe de avances, enero 2002, Vol. 4 No. 2.

BID, Revista MicroEmpresa Americas, otoño de 2002, publicación en español del

BID, Revista MicroEntreprise Americas, otoño de 2003, publicación en inglés del

BID. Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa, serie de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible,

Circular reglamentaria 055 del Banco Agrario de Colombia. 2003. Circular reglamentaria 067 del Banco Agrario de Colombia. 2003.

Convenio entre la Corporación Nariño Presente y Futuro, Banco Agrario e Instituciones y ONGS. 2003.

Departamento Nacional de Planeación, Fundación Corona y Corporación para el desarrollo de las microempresas. Evaluación de los programas de apoyo a la microempresa, 1997 — 1998.

Documento del Banco Interamericano de Desarrollo. Marzo de 2003.

Evaluación de la línea de servicios de apoyo a la microempresa, Partnership Grant, Fundación Corona — Fundación Ford, donación #990-1759, documento preparado por Juan Chacaltana, febrero de 2004.

Fondo de Desarrollo Empresarial, Fundación Corona. Portafolio de servicios.

Fondo Nacional de Garantías S.A., Colombia, noviembre de 2003.

Foro Interamericano de la Microempresa

Fundación Corona, Fundación Ford. Globalización y crisis económica, incidencia en la financiación de unidades de pequeña escala, marzo 2002.

Fundación Corona, Fundación Ford. Situación de la microempresa en Colombia, programas de apoyo y acceso al crédito.

Fundación Corona. Informe de labores 2000 — 2001. GUZMÁN Diego. Productos novedosos para la atención del mercado de microcrédito.

Ley 590 de 2000, disposiciones para promover el desarrollo de las medianas, pequeñas y microempresas.

Microempresa, informe de avances, agosto 2002, Vol. 5 No. 1

Microempresa, Informe de avances, diciembre 2002, Vol. 5 No. 2.

Moya Franco Carlos Alberto. Programa de crédito para creación de empresas, Viceministerio de Desarrollo Empresarial. Reglamentación y supervisión de instituciones de microfinanciamiento. Estudios de caso. La red de microfinanzas, documento No. 2. Robert Peck Christien. Servicios bancarios para los pobres: administración para el éxito financiero, guía ampliada y revisada para las instituciones de microfinanzas. Acción, junio 1998.

Plan Indicativo para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de Tumaco — MIPYMES 2003-2007.

Thomas Fisher and M. S. Sriram. Beyond Micro-Credit: Putting development back into Micro-finance. 11MB Management Review, septiembre de 2003.

Tor Jansson. Financiar las microfinanzas. Documento del Banco Interamericano de Desarrollo, agosto de 2003. Viceministerio de Desarrollo empresarial, Balance Microcrédito 2003.

Universidad EAFIT. Curso básico de administración. Editorial Norma. P. 213-241.

VAN HORNE, James C. y WACHOWIEZ, John M. Fundamentos de administración. 8 ed. P. 148-151.

ANEXOS

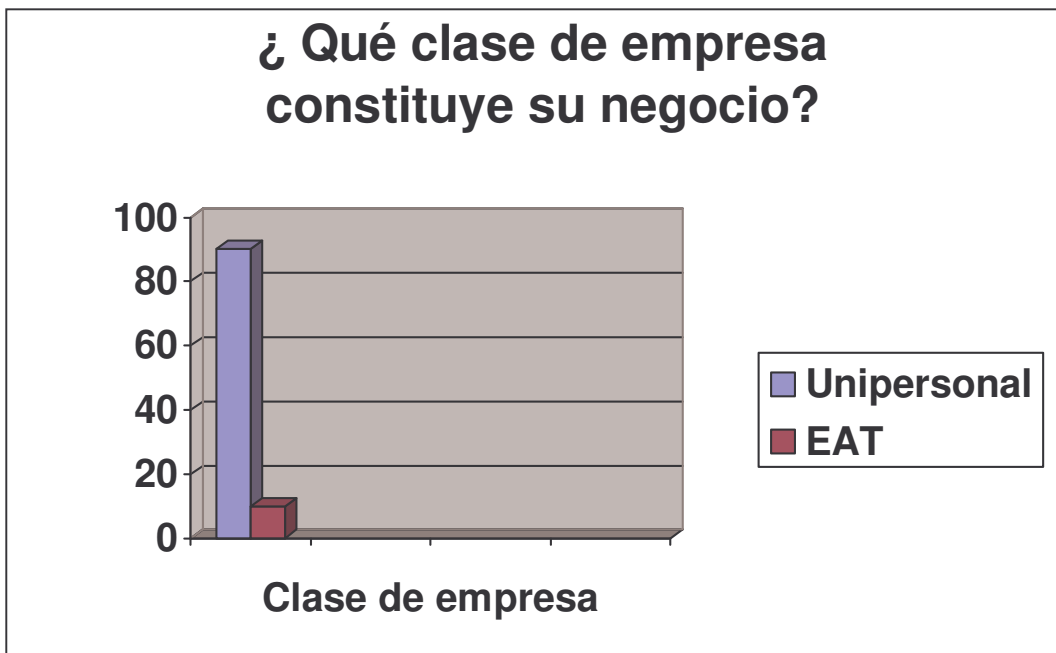
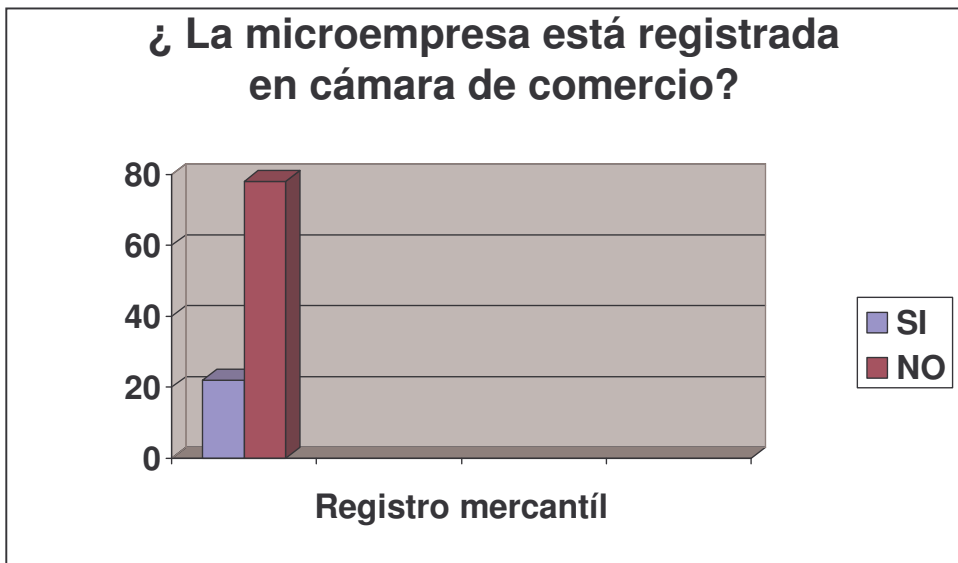
Anexo A

Ficha aspirante de microcrédito

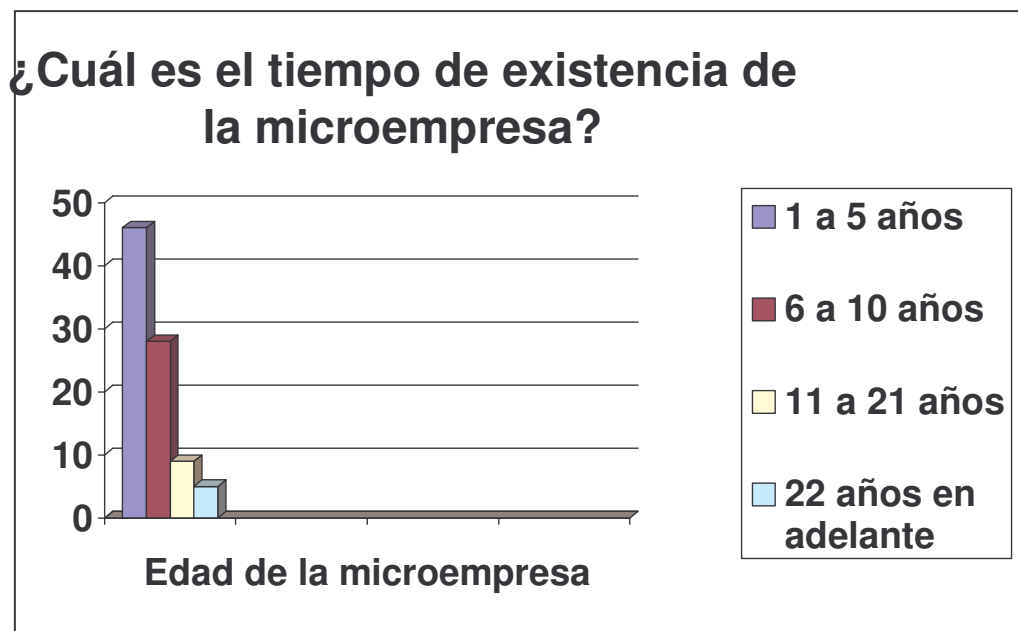
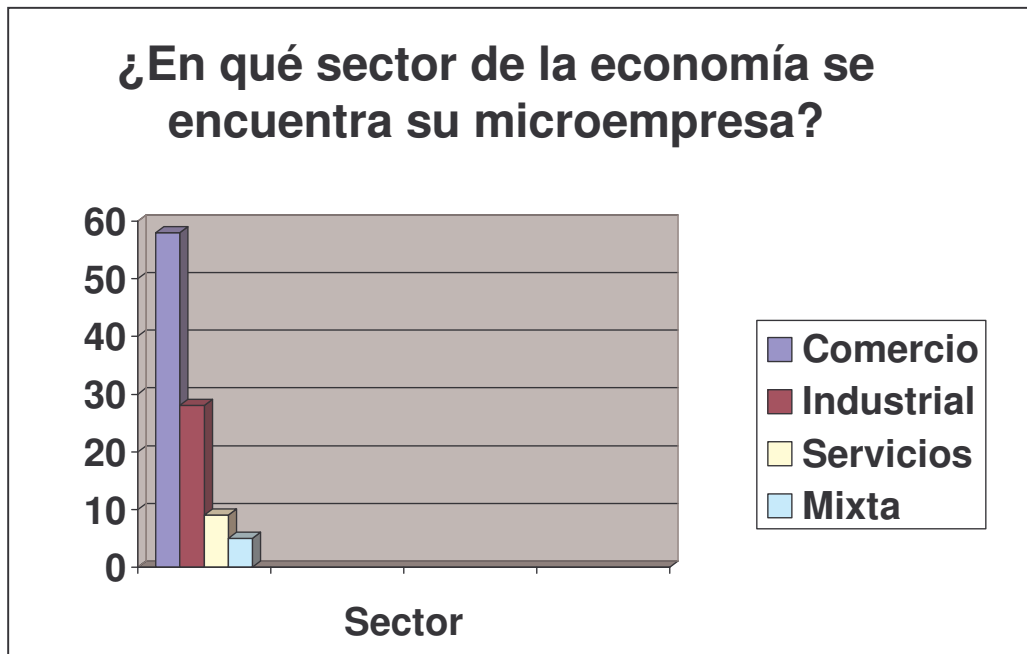
Anexo B

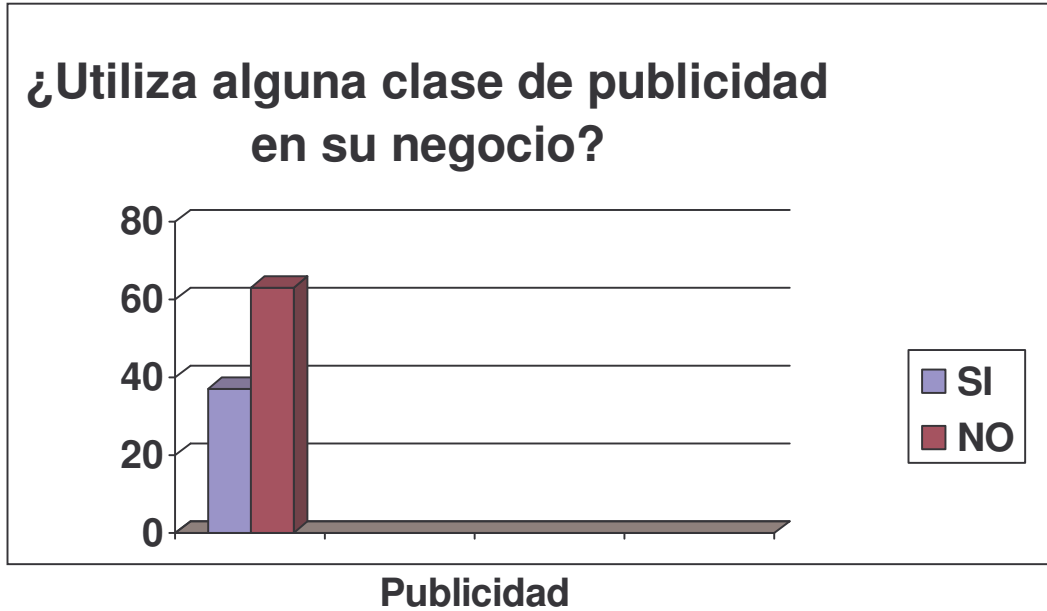
Tabulación gráfica de encuestas

-¿La microempresa está registrada en Cámara de Comercio?

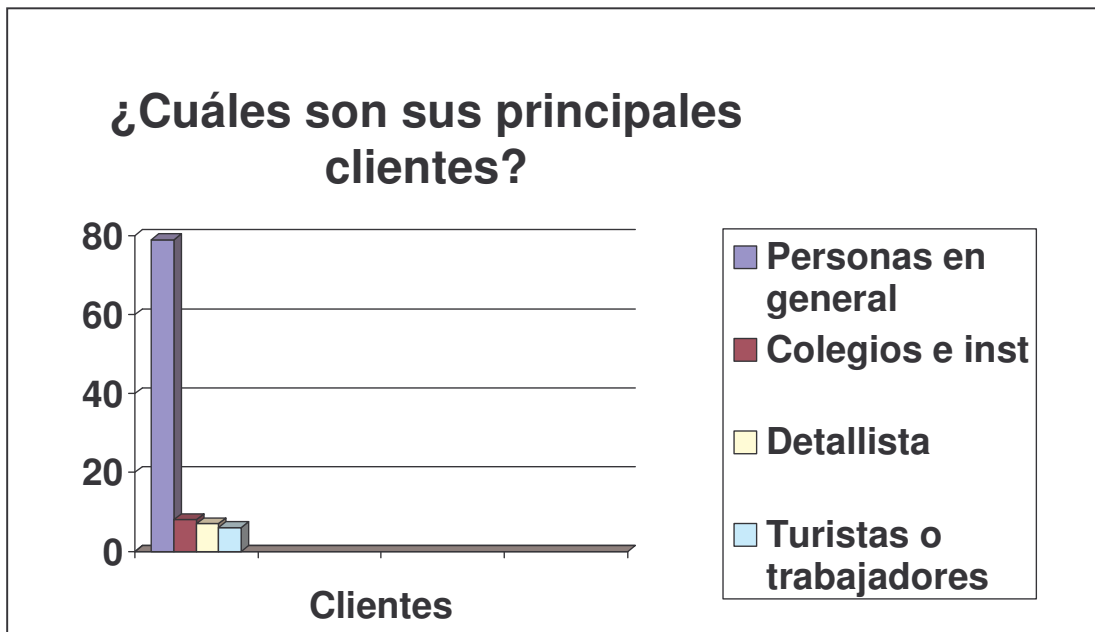


- ¿En qué sector de la economía se encuentra su microempresa?



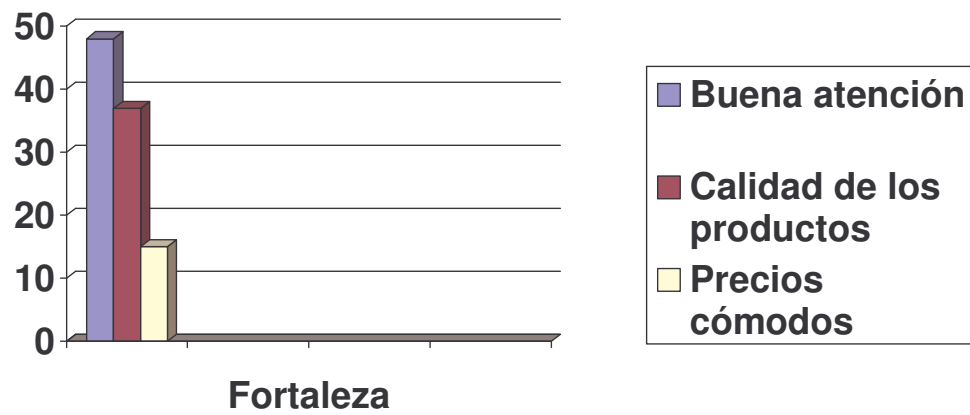


¿Quiénes son sus principales clientes?



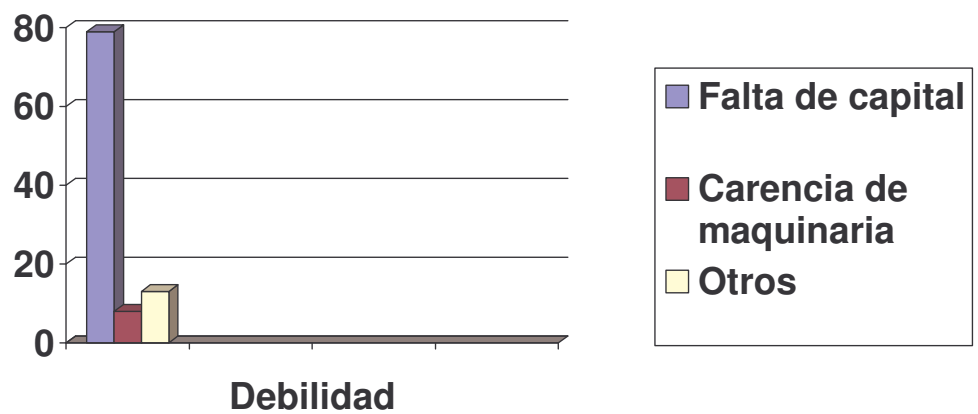
_ ¿Cuál es la mayor fortaleza de su microempresa?

¿Cuál es la mayor fortaleza de su microempresa?



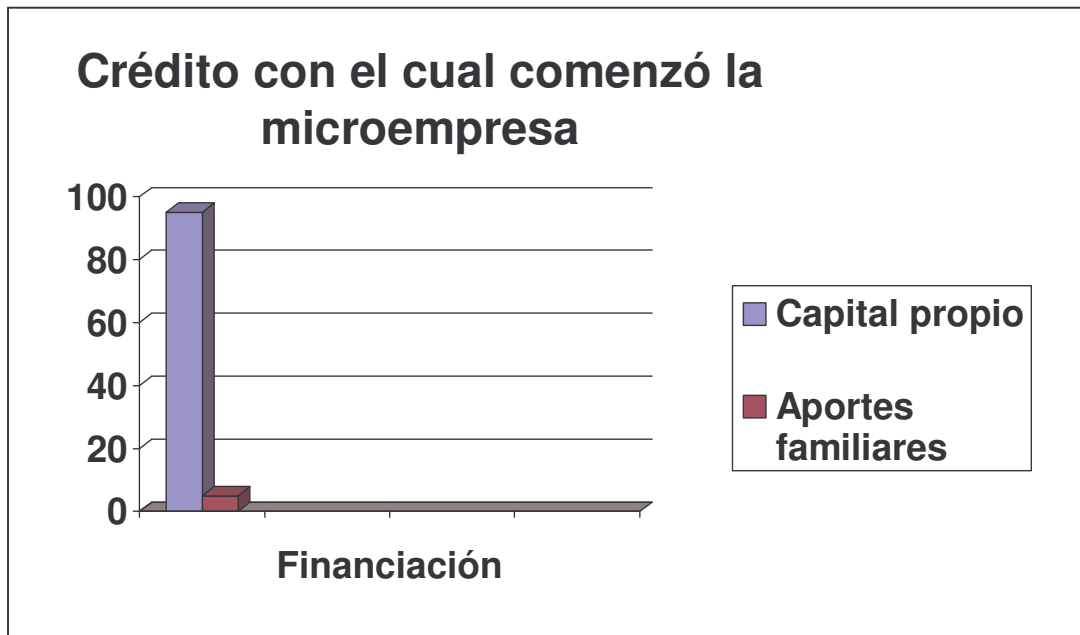
_ ¿Cuál es la mayor debilidad de su microempresa?

¿Cuál es la mayor debilidad de su microempresa?

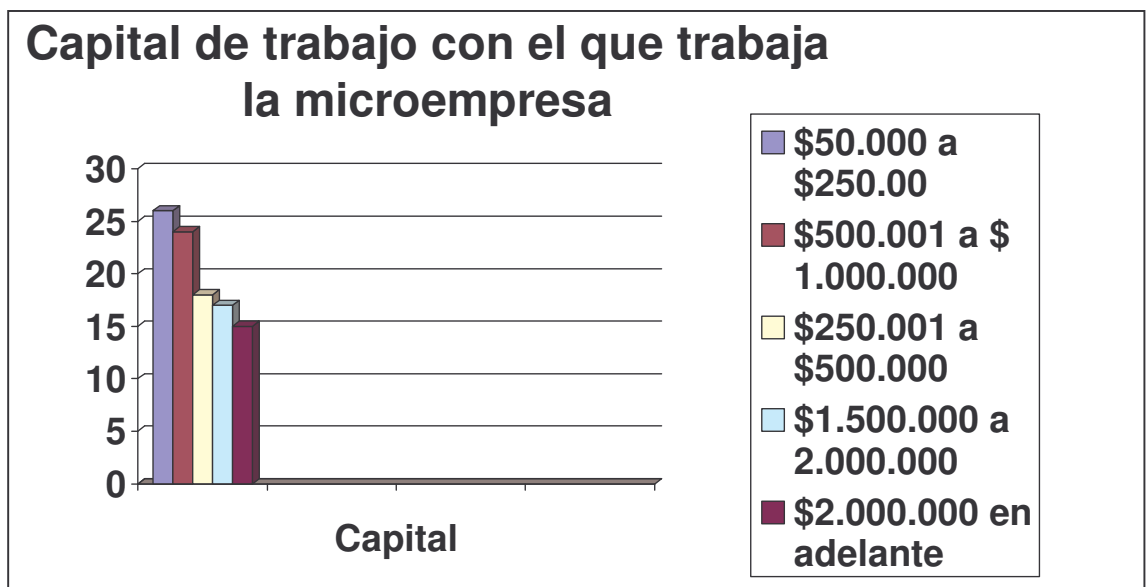


DIAGNOSTICO FINANCIERO

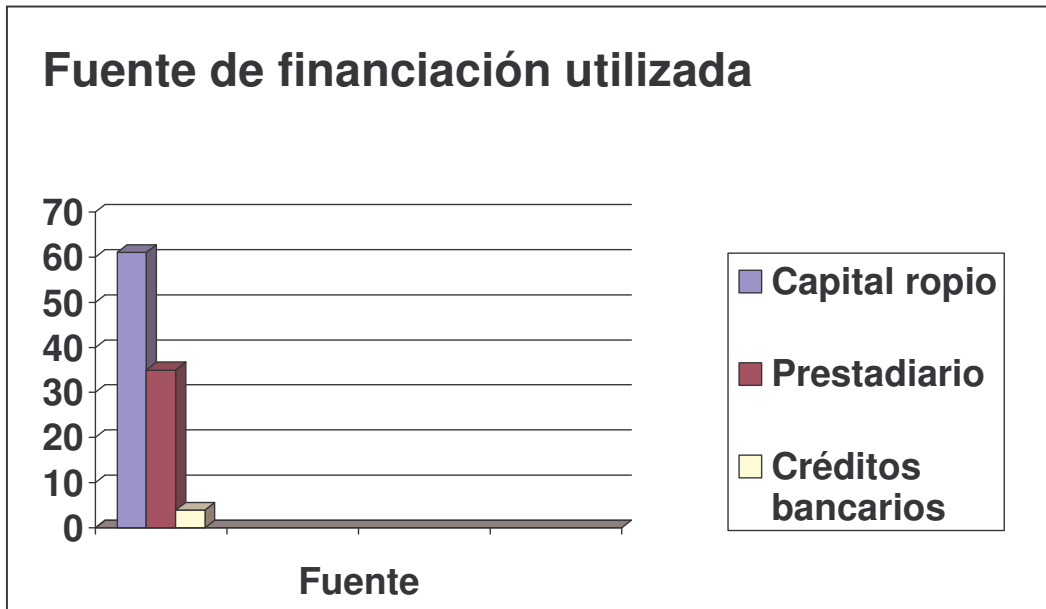
_ ¿La microempresa empezó a funcionar con créditos en banco, crédito con proveedores, crédito de particulares, ayuda familiar o capital propio?



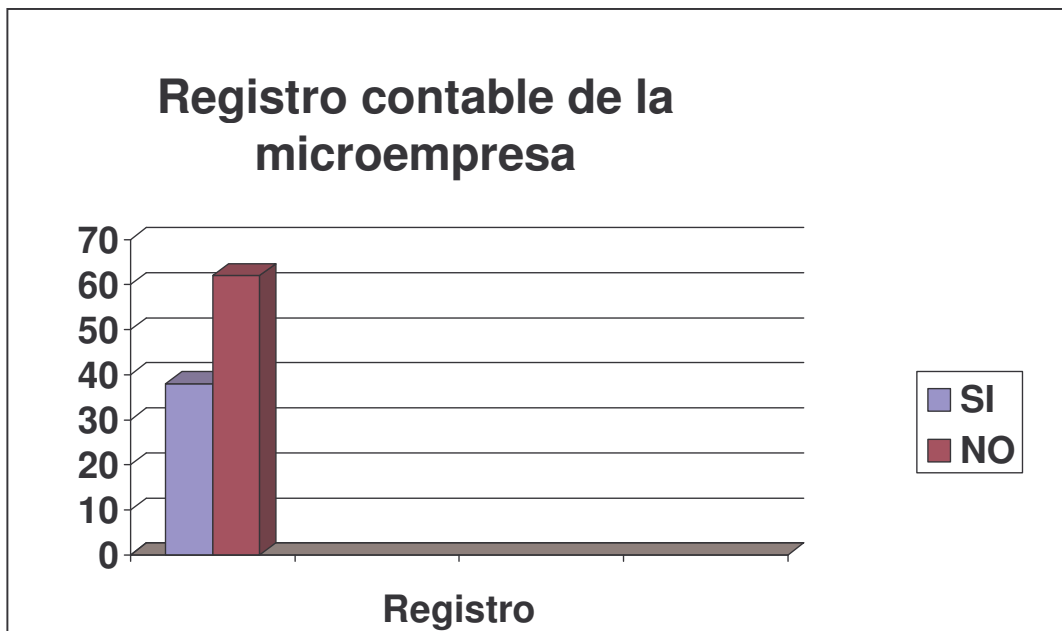
_ ¿Cuál es monto de capital con el que trabaja la microempresa?



_ ¿ Qué forma de financiación está utilizando en su microempresa?

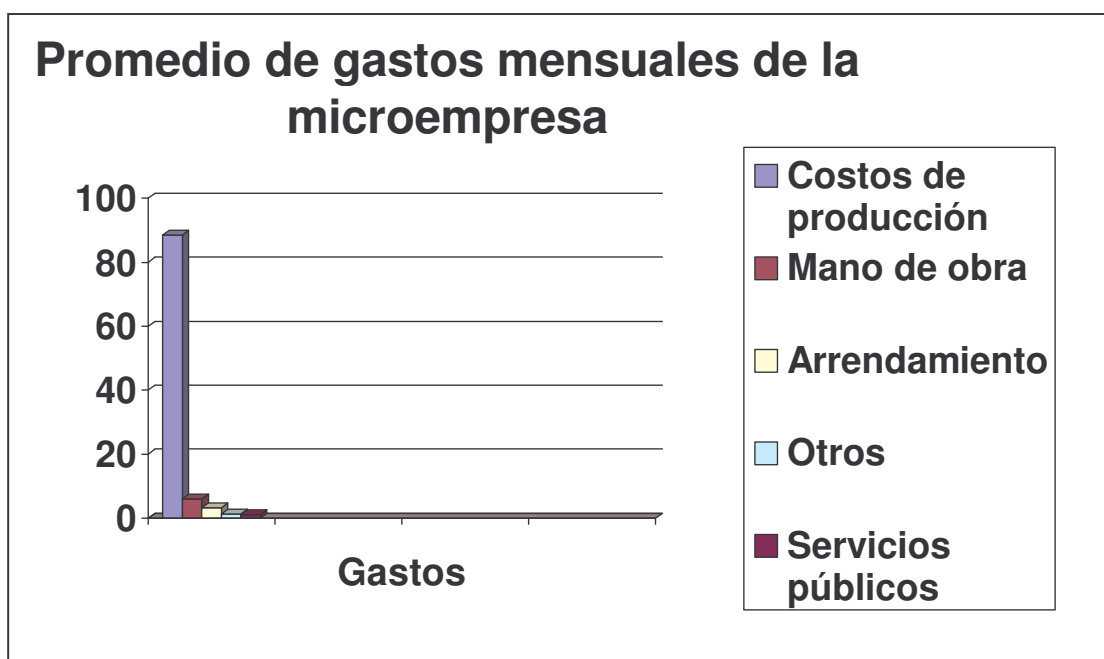


_ ¿Lleva algún tipo de registro para controlar los ingresos, egresos, cuentas por cobrar y cuentas por pagar?



__ ¿Cuál es su promedio mensual de gastos en servicios públicos, arrendamiento local, materias primas, pago de mano de obra, entre otros?

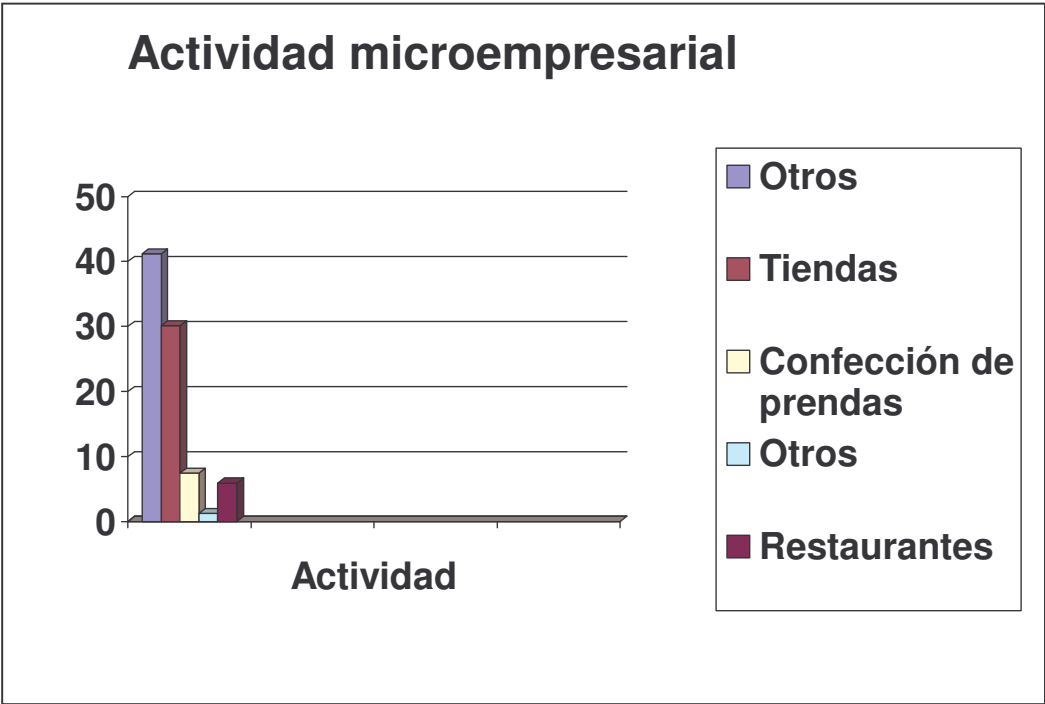
- Servicios públicos (energía, teléfono y acueducto): \$ 27.850
- Arrendamiento local: \$ 77.000
- Materias primas: \$ 2.039.509
- Mano de obra: \$ 142.000
- Otros gastos: \$ 28.418



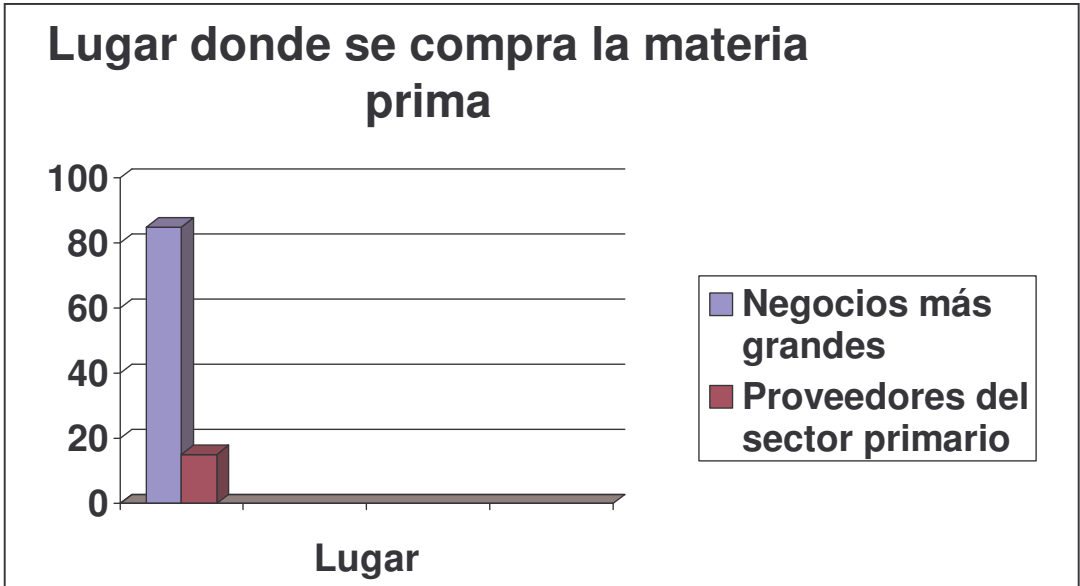
__ ¿Cuál es el volumen promedio de producción?

El promedio de unidades vendidas en el mes corresponde a 1.542, que equivale a un promedio de ventas de \$ 2.663.290, lo que comparado con los gastos nos da un margen de ganancia de \$ 271.513 que sería el 10% de las ventas; estas cifras nos reflejan un panorama optimista sin tener en cuenta otros gastos (gastos familiares).

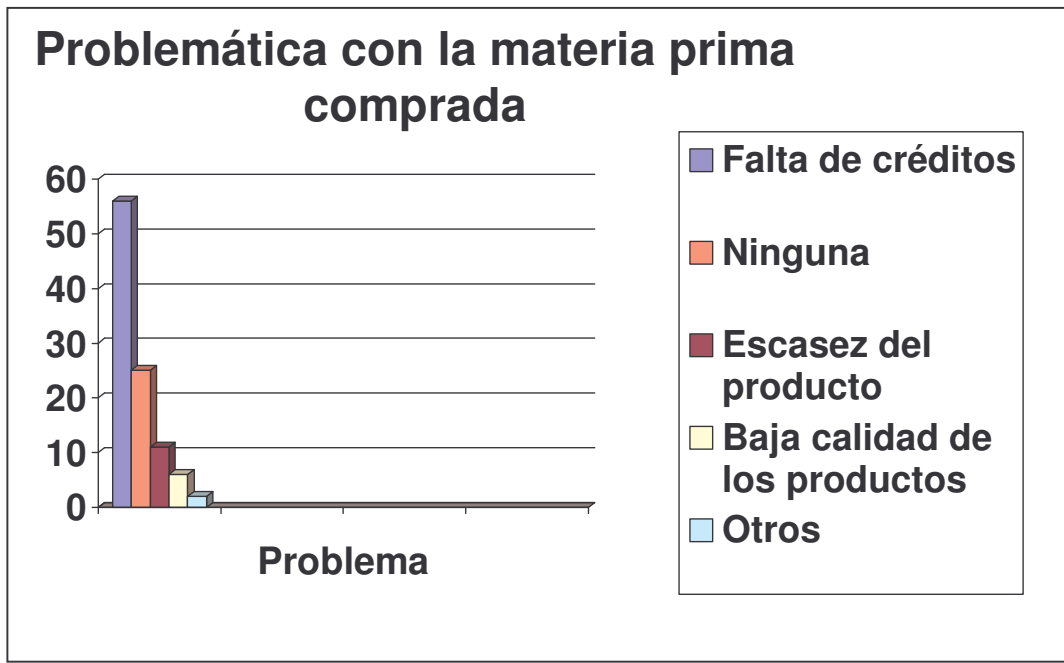
__ ¿Qué actividad realiza la microempresa?



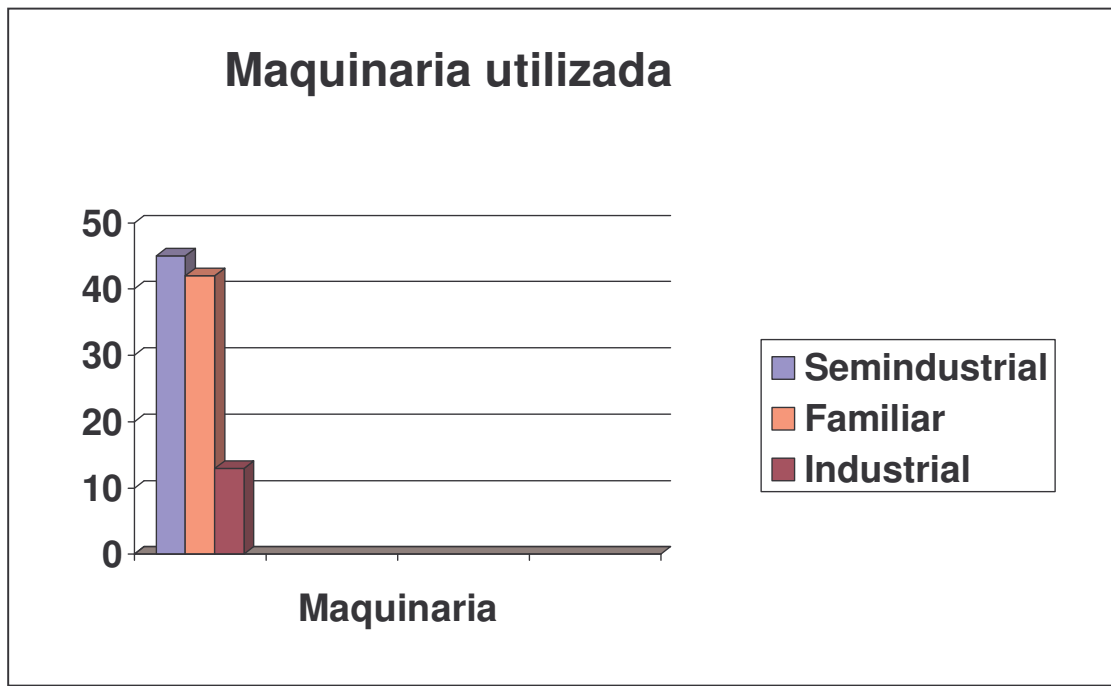
¿Donde compra la materia prima?



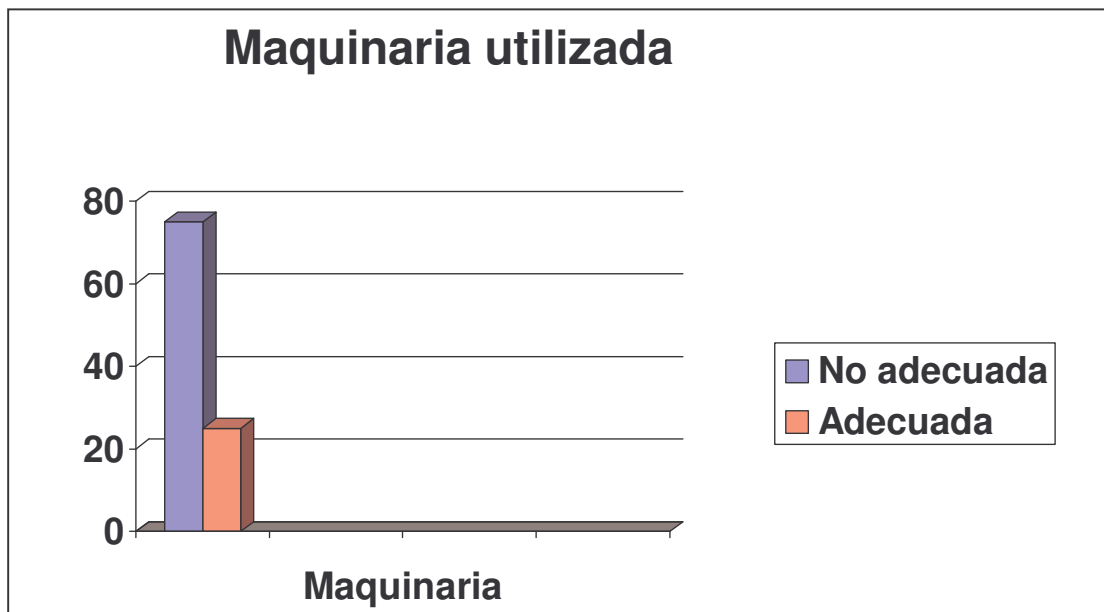
— ¿Qué problemas presenta con la materia prima vendida por los proveedores?



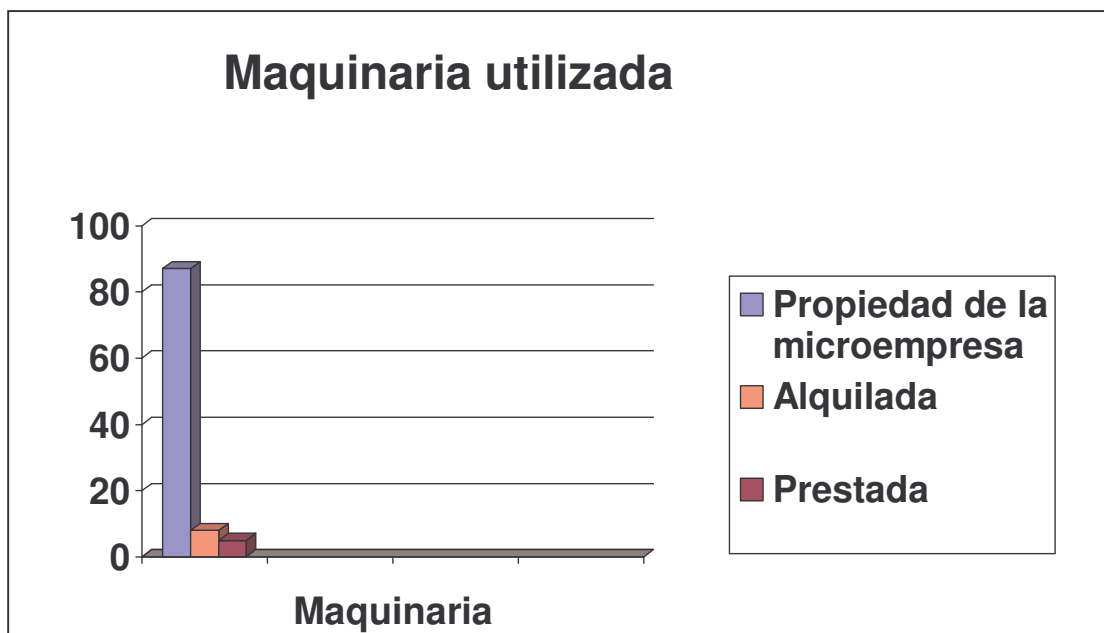
— ¿Las máquinas que utiliza en la producción son: familiar, semindustrial e industrial?



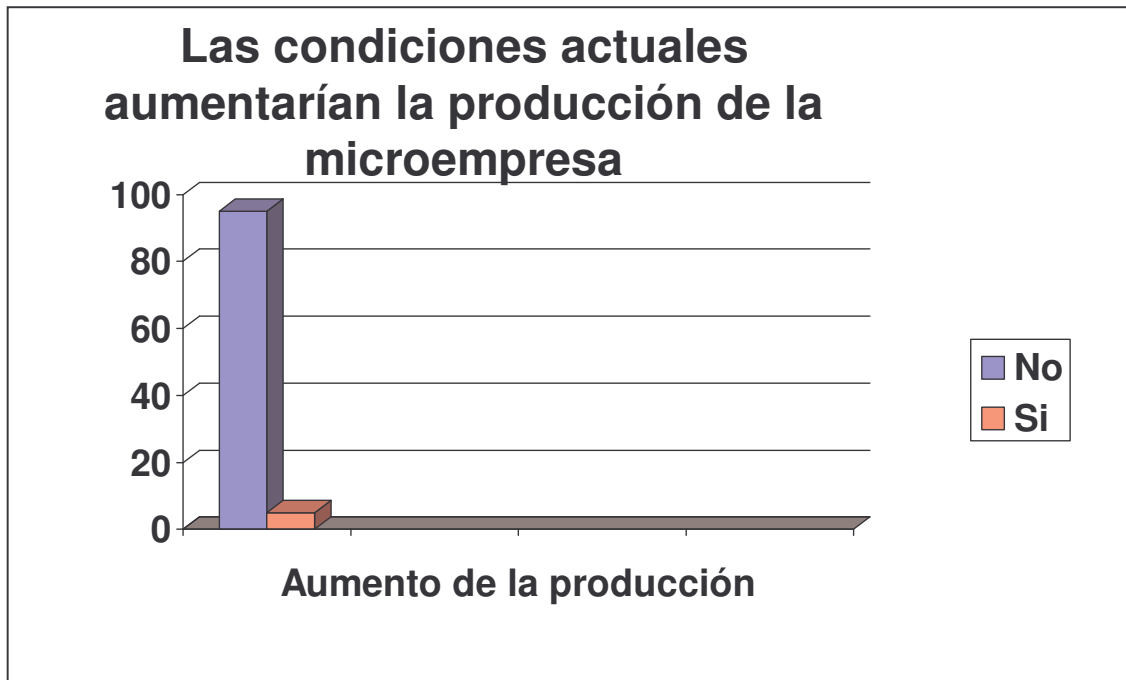
— ¿La maquinaria que posee la microempresa para desarrollar la actividad económica a la que se dedica es: adecuada, suficiente?



— ¿La mayoría de la maquinaria y el equipo de la microempresa es propio, alquilado o prestado?



_ ¿En las condiciones actuales la microempresa puede aumentar su producción?



Anexo C

Formato de seguimiento postcrédito

No. _____

Fecha _____

Nombre o razón social de la microempresa _____

Nombre del microempresario _____

C.C. _____ de _____

Dirección de la microempresa y/o microempresario _____

Valor solicitado \$ _____ Fecha en que fue solicitado _____
_____ (m/d/a).

Valor concedido \$ _____ Fecha en que fue otorgado el
crédito _____ (m/d/a).

Destino económico del crédito _____

Descripción detallada del uso del crédito:

Fecha	Concepto	Cantidad	Valor unitario	Valor total

Plazo del crédito _____ Fecha en que termina de pagar el crédito _____
 Cuota mensual \$ _____ No. De cuotas vencidas _____ \$ _____

Con el crédito obtenido, ¿se ha incrementado la producción y /o mejorado el servicio? Si _____ % _____

Descripción del incremento de la producción y/o servicio:

Producto/ Servicio	Incremento en la cantidad	Unidad de medida	Porcentaje de incremento	Costo unitario

¿Se ha incrementado la calidad en el producto o servicio ofrecido? Si _____ No _____

Descripción: _____

¿Se están ofreciendo nuevos productos o servicios? Si _____ No _____

Descripción _____

A razón del crédito, ¿se han disminuido los costos de producción? Si _____ No _____
 % _____

Descripción de los costos reducidos	Valor Disminuido

¿Se ha contratado más personal en la microempresa? Si_____ No_____

Cuantos_____ a destajo_____ permanentes_____ temporales_____

¿En qué valor se han incrementado las ventas? \$ _____

¿Se ha incrementado la utilidad? %_____

¿A qué se han debido estos incrementos?_____

Según el microempresario, ¿cuáles han sido los beneficios del crédito?_____

¿El microempresario considera que el monto del crédito fue el adecuado?

Si___No_____ ¿Por qué?_____

Observaciones personales del asesor

Diligenciado por: _____

Fecha:_____

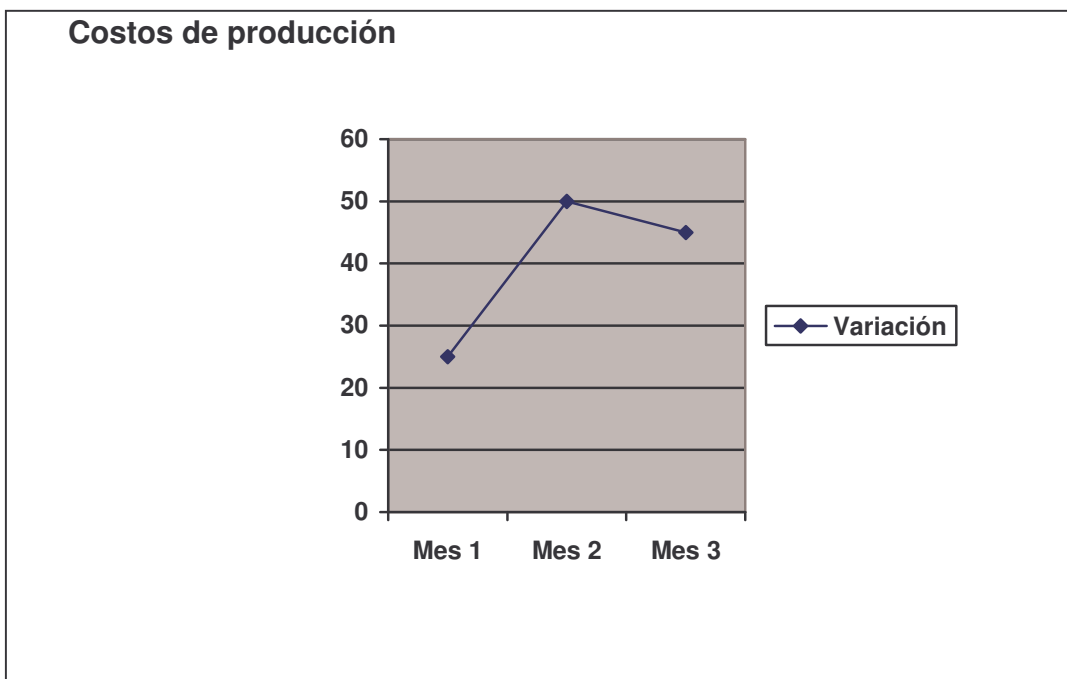
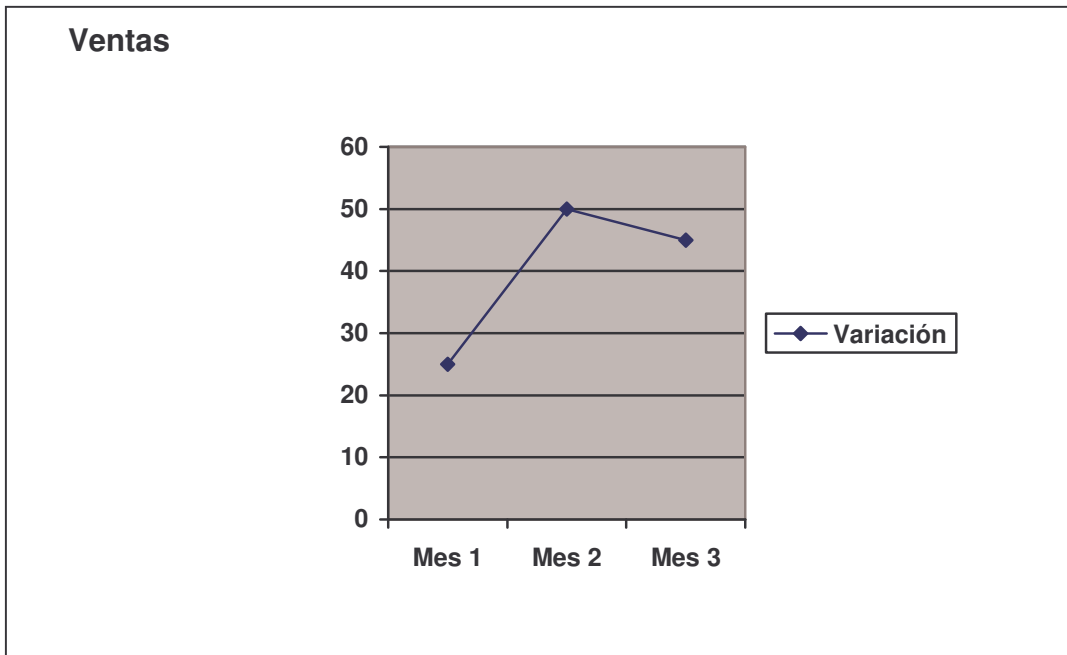
Anexo D

Cuadro comparativo poscredito

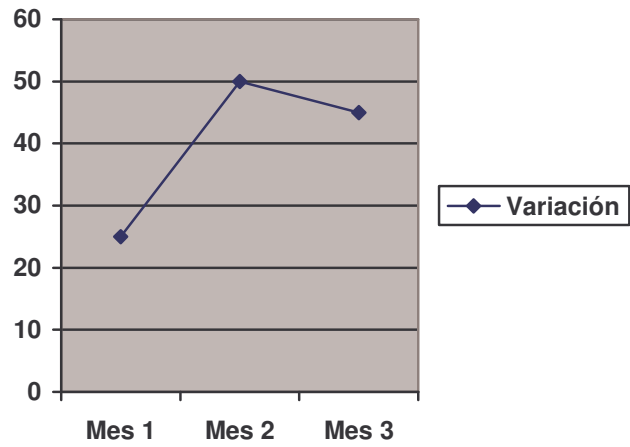
CUENTAS	TIEMPO DEL CREDITO (meses)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas												
Costos de producción.												
Gastos de administración												
Cuentas por pagar												
Cuentas por cobrar												
Utilidad												

Anexo E

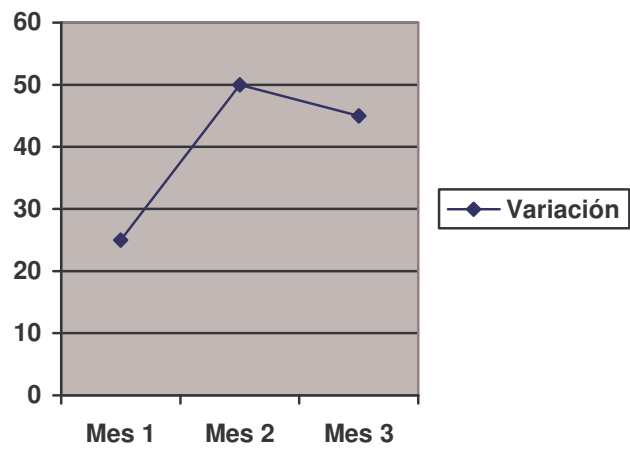
Graficas del comportamiento de cuentas



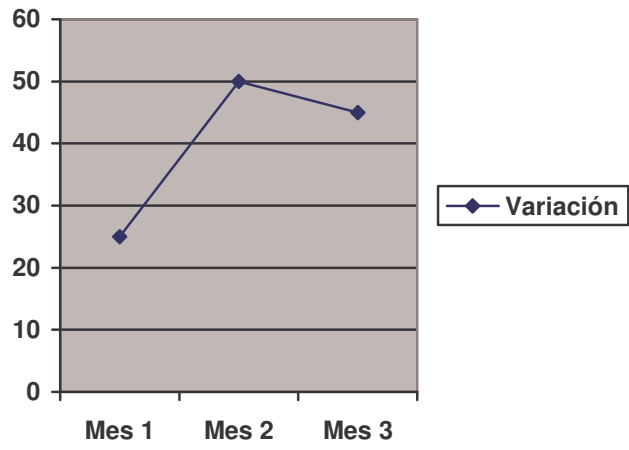
Gastos de administración



Cuentas por pagar



Cuentas por cobrar



Utilidad

