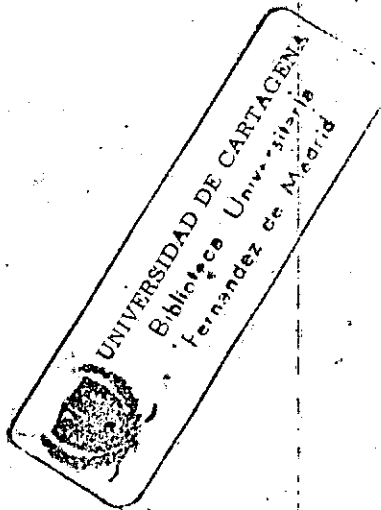


T
338-642
A473

1

MERCADO DE CREDITO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL CARTAGENERA
PERIODO DE 1986-1990



EDGARDO ALVAREZ B.
MARIANO GUAZO A.

Trabajo presentado como requisito par
cial para optar al titulo de Economis
ta.

~~57539~~

CARTAGENA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PROGRAMA DE ECONOMIA

1990

S C I B

00025642

Nota de Aceptación

Presidente

Jurado

Jurado

Cartagena, Mayo de 1991

Cartagena, Mayo 10 de 1990

Señores
COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
E. S. D.

Estimados Señores:

Adjunto a la presente le estamos enviando nuestro Proyecto de Grado titulado: "MERCADO DE CREDITO PARA LA PEQUEÑA INDUSTRIA CARTAGENERA, PERIODO DE 1986-1990" para su estudio y aprobación.

Cordialmente,

EDGARDO ALVAREZ BURGOS

Edgardo Alvarez Burgos

M. Guazo A.

MARIANO GUAZO ARRIETA

Cartagena, Mayo 9 de 1991

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
La Ciudad.

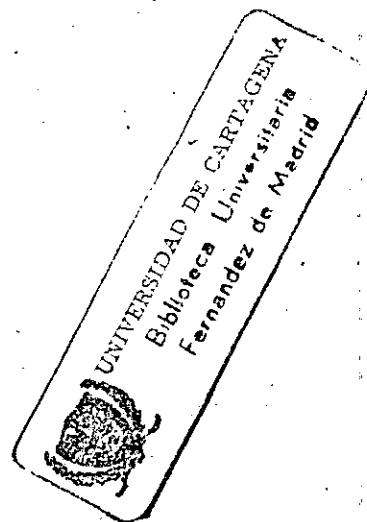
Apreciados Señores:

En calidad de Asesor y Presidente del Trabajo de Memoria de Grado "Mercado de Crédito para la Pequeña Empresa Industrial Cartagenera período 1986-1990", elaborado por Mariano Guazo Arrieta y Edgardo Alvarez Burgos egresados del Programa de Economía, me permito presentarlo a usted para que sea sometido a su consideración.

Cordialmente,


EDGARDO DE LA CRUZ

Asesor y Presidente





5

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas

-20-

Programa de : Economía

DE : COMITE DE GRADUACION

PARA : Dr. GERMAN SIERRA A

REFERENCIA : Tesis de Grado

FECHA: MAYO 15 DE 1.991.

Para su consideración y estudio remito a Ustedes la Tesis de Grado ; MERCADO DE CREDITO PARA LA PEQUEÑA EM
PRESA INDUSTRIAL CARTAGENERA, PERIODO DE 1:986 - 1.990.

Presentadoa por los Señores : EDGARDO ALVAREZ B.
MARIANO GUAZO A.

Sírvanse remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja , marcando con una x los términos de ;

APROBADA :

MERITORIA :

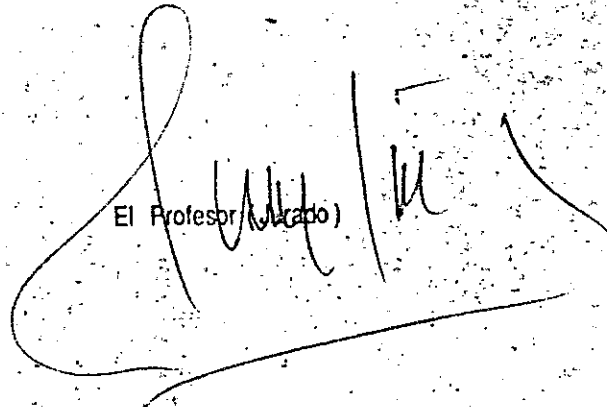
LAUREADA :

NO APROBADA (motivo)

Observaciones :

Plazo de entrega 30 días a partir de la fecha .

Cordialmente :


El Profesor (Jurado)



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas
-20 -

Programa de : **Economía.**

DE : COMITE DE GRADUACION

PARA : Dr. EDUARDO VILLALBA B.

REFERENCIA : Tesis de Grado

FECHA: MAYO 15 DE 1.991.

Para su consideración y estudio remito a Ustedes la Tesis de Grado: **MERCADO DE CREDITO PARA LA PEQUENA EM
PRESA INDUSTRIAL CARTAGENERA, PERIODO DE 1.986 - 1.990.**

Presentadoa por los Señores : **EDGARDO ALVAREZ B.
MARIANO GUAZO A.**

Sírvanse remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja , marcando con una x los términos de ;

APROBADA :

MERITORIA :

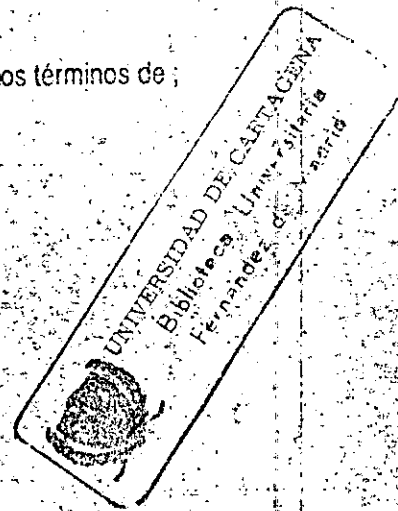
LAUREADA:

NO APROBADA (motivo)

Observaciones :

Plazo de entrega 30 días a partir de la fecha .

Cordialmente ,



El Profesor (Jurado)

AGRADECIMIENTOS

Varias fueron las personas que nos colaboraron en el suministro de la información para hacer posible la realización de este trabajo. Para todas ellas nuestros mas profundos agradecimientos.

Al Doctor EDGARDO DE LA CRUZ, por habernos orientado y colaborado en forma eficaz en la corrección del trabajo original; sus acertadas sugerencias y su interés por el normal desarrollo de nuestra tesis de grado, sin la cual no hubiese sido posible la culminación de ésta.

A los Doctores LIBARDO CASTRO y GERMAN SIERRA, por habernos impartido sus valiosos conocimientos durante el desarrollo del Anteproyecto.

A los Funcionarios de ACOPI ALFONSO PALACIO y DOMINGO DE LA ESPRIELLA, por habernos colaborado con el suministro de la información necesaria en el desarrollo de nuestro trabajo.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo con especial cariño a mis padres, hermanos, familiares y amigos quienes me infundieron la confianza y el espíritu investigativo para ver colmados en mí todos sus esfuerzos.

EDGARDO ALVAREZ

DEDICATORIA

A AYDA Y MARIANO. mis padres quienes me brindaron Apoyo Moral y Material , sin los cuales no hubiese sido posible la consecución de este logro.

A mis hermanos y demás familiares que de una u otra forma me brindaron su colaboración.

a BETTY, mi esposa quien supo esperar pacientemente y me alentó a seguir adelante en los momentos difíciles, convirtiendose su Apoyo Moral en parte esencial para el logro de este triunfo.

A DAYANA, mi hija.

MARIANO GUAZO.A.

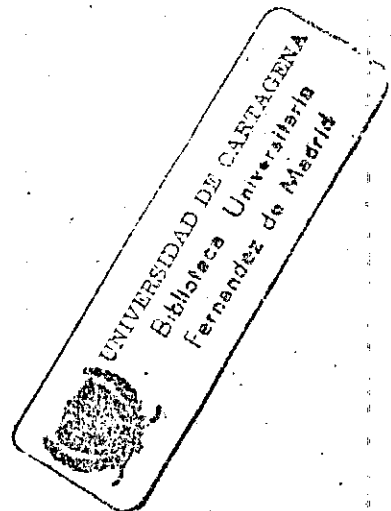
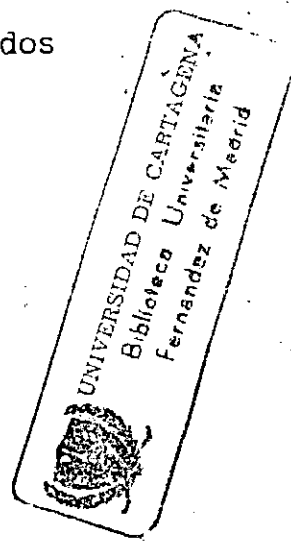


TABLA DE CONTENIDO

	pág
0. INTRODUCCION	1
0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	3
0.2 DELIMITACION DEL TEMA	3
0.2.1 Delimitación formal	3
0.2.1.1 Delimitación de espacio	3
0.2.1.2 Delimitación de tiempo	4
0.2.2 Delimitación material	4
0.2.2.1 Variable dependiente ✓	4
0.2.2.2 Variable independiente	4
0.3 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	4
0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	6
0.4.1 Objetivo general	6
0.4.2 Objetivos específicos	6
0.5 MARCO TEORICO	7
0.6 FORMULACION DE HIPOTESIS	9
0.6.1 Hipótesis general	9
0.6.2 Hipótesis de trabajo	9
0.7 OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS	9

	pág
0.7.1 Definiciones conceptuales	9
0.7.2 Definiciones operativas	12
0.8 METODOLOGIA	13
0.8.1 Tipo de problema	13
0.8.2 Diseño documental o de campo	14
0.8.3 Muestra	15
0.8.4 Unidad estadística	17
1. TEORIA GENERAL DEL CREDITO	18
1.1 HISTORIA DEL CREDITO	19
1.1.1 En el mundo	19
1.1.2 En Colombia	22
1.2 OBSTACULOS AL FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL	31
1.2.1 Riesgo	31
1.2.2 Costos	33
1.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	35
1.3.1 Internas	35
1.3.1.1 Las reservas	37
1.3.1.2 Las amortizaciones	39
1.3.1.3 Las provisiones	39
1.3.1.4 Reservas ocultas	40
1.3.2 Fuentes externas	40
1.4 TIPOS DE CREDITO	41
1.4.1 A corto plazo	41
1.4.1.1 Crédito de los proveedores	41
1.4.1.2 Crédito comercial	42

	pág
1.4.1.3 Crédito bancario	43
1.4.1.4 El descuento	44
1.4.1.5 Préstamos con garantía a corto plazo	45
1.4.2 Préstamos a mediano y largo plazo	47
2. ANALISIS DEL ACCESO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL AL MERCADO DE CREDITO	49
2.1 GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA CARTAGENERA	49
2.2 FUENTES DE FINANCIACION UTILIZADAS	58
2.2.1 Fuentes de recursos propios	61
2.2.1.1 Capitalización o reinversión de utilidades	61
2.2.1.2 Las reservas y amortizaciones	62
2.2.1.3 Préstamos de socios	63
2.2.1.4 Aumento del aporte de socios	63
2.2.1.5 Aumento del número de socios	64
2.2.2 Fuentes externas	64
2.2.2.1 Crédito de los proveedores	64
2.2.2.1.1 Clasificación de los proveedores	65
2.2.2.1.2 Montos de los créditos otorgados	68
2.2.2.1.3 Plazos de los créditos	68
2.2.2.1.4 Costo del crédito	71
2.2.2.1.5 Garantías exigidas	72
2.2.2.2 Crédito bancario .	73
2.2.2.2.1 Bancos comerciales	74
2.2.2.2.2 Corporaciones financieras	78

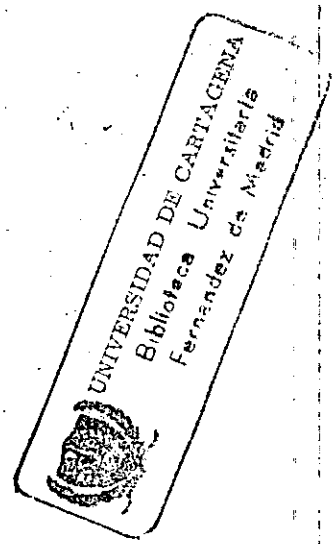


	pág
2.2.2.3 Crédito extrabancario	80
2.2.2.4 Otras fuentes	83
2.2.2.5 Destinación de los créditos	84
3. SITUACION ACTUAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL CARTAGENERA	88
3.1 CRECIMIENTO Y EXPANSION	88
3.1.1 Nivel de producción	88
3.1.2 Ventas	89
3.1.3 Nivel de empleo	92
3.1.4 Capacidad instalada	93
3.1.5 Nivel de utilidades	95
3.1.6 Inversión total (total de activos)	96
3.2 NECESIDADES DE CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL CARTAGENERA	98
3.2.1 Necesidades a corto plazo	98
3.2.1.1 Compra de materia prima	99
3.2.1.2 Financiación de cartera	99
3.2.1.3 Compra de maquinaria y equipo	101
3.2.1.4 Construcción y adecuación de planta	101
3.2.1.5 Refinanciación	102
3.2.1.6 Cancelación de pasivos corrientes	102
3.2.2 Necesidades de mediano y largo plazo	103
3.2.2.1 Construcción o ensanchamiento de planta fí- sica	103
3.2.2.2 Incremento en la capacidad de producción	104
3.2.2.3 Lanzamiento de nuevos productos	104
3.2.2.4 Inversión en maquinaria y equipo	105

	pág
3.2.2.5 Cancelación de pasivos	105
4. POLITICAS CREDITICIAS DEL GOBIERNO PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL	107
4.1 FONDO FINANCIERO INDUSTRIAL (FFI)	107
4.1.1 Tasas variables	108
4.1.2 Condiciones financieras	109
4.1.3 Plazos	109
4.1.4 Amortización	110
4.2 FONDO DE INVERSIONES PRIVADAS (FIP)	110
4.2.1 Monto de los préstamos	112
4.2.2 Plazos de los préstamos	112
4.2.3 Tasa de interés	113
4.2.4 Garantías	114
4.2.5 Plazos máximos	114
4.3 CORPORACIONES FINANCIERAS	115
4.4 CORPORACION FINANCIERA POPULAR (CFP)	116
4.4.1 Línea de recursos propios de la corporación	118
4.4.1.1 Costos	118
4.4.1.2 Plazos	118
4.4.1.3 Garantías	118
4.4.2 Línea de recursos propios, activos fijos	118
4.4.2.1 Costos	119
4.4.2.2 Plazos	119
4.4.2.3 Garantías	119
4.5 BANCOS COMERCIALES	119

	pág
4.6 CAJA DE CREDITO AGRARIO	125
4.6.1 Objeto	126
4.6.2 Funciones	127
4.6.3 Líneas de crédito de la Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero	129
4.7 OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	131
4.7.1 Compañía de seguros y capitalización	131
4.7.1.1 Préstamos con garantía en el título	132
4.7.1.2 Tasas de interés	132
4.7.1.3 Préstamos con garantía hipotecaria	133
4.7.1.4 Monto y plazos	133
4.7.1.5 Interés	133
4.7.1.6 Amortización y garantías	133
4.7.2 Arrendamiento financiero (leasing)	134
4.7.2.1 Clases de arrendamiento financiero o leasing	135
4.7.2.2 Leasing operativo	136
4.7.2.3 Leasing financiero	136
4.7.2.4 Leasing inmobiliario	138
4.7.3 Factoring (factorización de cuentas)	138
4.7.3.1 Costos de la operación factoring para el cliente	140
4.7.3.2 Clases de factoring	141
4.7.3.3 Factoring tradicional	141
4.7.3.4 Nuevo estilo de factoring	141
4.7.3.5 Factoring con notificación	142
4.7.3.6 Factorin sin notificación	142

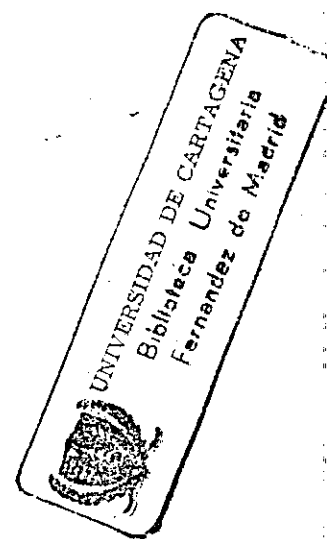
	pág
4.7.3.7 Factoring a la vista	142
4.7.3.8 Factoring al vencimiento	143
5. INCIDENCIA DE LAS POLITICAS CREDITICIAS ESTATA LES EN EL DESARROLLO DEL SECTOR DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA	144
5.1 EL GOBIERNO FRENTE A LA PEQUEÑA INDUSTRIA	147
CONCLUSIONES	152
RECOMENDACIONES	155
BIBLIOGRAFIA	157
ANEXOS	159



LISTA DE TABLAS

	pág
TABLA 1. Distribución geográfica de la pequeña industria cartagenera	50
TABLA 2. Distribución porcentual de las actividades de la pequeña industria cartagenera.	53
TABLA 3. Distribución de las empresas según su tiempo de funcionamiento.	55
TABLA 4. Distribución porcentual de las empresas según su constitución legal.	56
TABLA 5. Distribución porcentual de las empresas según la naturaleza de las instalaciones.	57
TABLA 6. Fuentes de financiamiento y proporción de utilización por la pequeña industria, 1986-1990 Parte 1	59
TABLA 7. Fuentes de financiamiento y proporción de utilización por la pequeña industria, 1986-1990 Parte 2	60
TABLA 8. Clasificación de proveedores utilizados por la pequeña industria cartagenera	66
TABLA 9. Condiciones de los créditos de proveedores	69
TABLA 10. Crédito bancario. Clasificación por entidades.	75
TABLA 11. Montos asignados según crédito bancario.	76
TABLA 12. Condiciones de financiamiento extraordinario.	82

	pág
TABLA 13. Destinación de recursos según su fuente.	85
TABLA 14. Crecimiento y expansión de la pequeña industria cartagenera período 1985-1990.	90
TABLA 15. Necesidades de financiamiento para la pequeña empresa industrial.	100



0. INTRODUCCION

Nuestra investigación va dirigida a analizar una serie de aspectos que nos permiten determinar la participación de las principales instituciones del sector financiero que intervienen en el mercado de crédito y el acceso que tiene la pequeña industria de Cartagena a este mercado como alternativa principal para el desarrollo de este sector.

Nosotros consideramos de suma importancia este tema, pues el credito se constituye en una variable de gran significado dentro de la estructura de toda la actividad económica y por lo tanto tiene gran incidencia en el desarrollo económico general.

El contenido de la investigación es el siguiente:

En el primer capítulo se desarrollará la teoría general del crédito, haciendo una breve reseña histórica de éste. También se analizará los obstáculos al financiamiento del

desarrollo de la pequeña empresa industrial cartagenera entre otros.

En el segundo capítulo se hará un análisis del acceso de la pequeña empresa industrial de Cartagena al mercado de crédito.

Las necesidades de crédito de la pequeña empresa industrial de Cartagena se tratarán en el tercer capítulo.

En el cuarto capítulo se analizarán las políticas crediticias del Gobierno para el fomento y desarrollo de la pequeña empresa industrial.

En el quinto capítulo se tratará la incidencia de las políticas crediticias estatales en el desarrollo del sector de la pequeña empresa industrial.

0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA

El problema derivado del poco acceso que tiene la pequeña empresa industrial al mercado de crédito, se refleja en la dificultad de obtener recursos de las entidades financieras, ya que carece del adecuado apoyo necesario para el financiamiento industrial que garantice la expansión y desarrollo de este sector. Por lo cual debe acudir a cualquier medio que esté a su alcance, para obtener los más altos requerimientos de corto plazo, aún en perjuicio de la misma empresa.

Todo lo anterior nos lleva a cuestionar cuáles son los medios que está utilizando la pequeña industria para financiarse, a qué costos y especialmente: existen los mecanismos de financiamiento adecuado para servir de apoyo en el desarrollo de este tipo de empresa?

0.2 DELIMITACION DEL TEMA

0.2.1 Delimitación formal

0.2.1.1 Delimitación de espacio. El estudio se realizará en el sector de la pequeña empresa industrial en Cartagena, además el grupo de entidades e instituciones que

proveen de recursos financieros a este sector.

0.2.1.2 Delimitación de tiempo. Los datos y las informaciones corresponderán al período comprendido entre los años 1986-1990, lapso de tiempo mínimo en que puede medirse una empresa.

0.2.2 Delimitación material

0.2.2.1 Variable dependiente. Crecimiento y expansión de la pequeña empresa industrial de Cartagena.

0.2.2.2 Variable independiente. Los recursos financieros disponibles, los costos, garantías y plazos de estos recursos.

0.3 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

La importancia de este tema radica en la forma cómo se deben manejar los recursos crediticios, teniendo en cuenta la distribución, utilización y las prioridades o necesidades de cada una de las empresas del sector de la pequeña industria, de tal forma que se logre una igualdad, en el acceso al mercado de crédito que repercuta en un mejor desarrollo económico y social.

En cuanto a la utilidad se pretende dar una visión general y clara del problema del acceso al mercado de crédito de la pequeña empresa industrial cartagenera y sus relaciones con las distintas variables económicas, para que los encargados de elaborar y poner en práctica las políticas crediticias, tengan una base real para tomar decisiones ajustadas a la realidad.

También se pretende con este estudio hacer un aporte a la comunidad, a las instituciones encargadas de formular y aplicar las políticas crediticias y en general a todos los interesados en el tema para que tengan una visión clara.

El aporte a la comunidad se refiere más que todo al aporte social, ya que el acceso al mercado de crédito de la pequeña industria contribuye al desarrollo de ésta y repercute en beneficios sociales como: empleo, salud, educación, etc.

La aplicabilidad de nuestro estudio depende en gran medida de que las sugerencias y recomendaciones que se hagan tengan eco y aceptación entre las personas y organismos que tienen a su cargo el control y la aplicación de las políticas crediticias.



0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.4.1 Objetivo general. Este estudio tiene como objetivo identificar las fuentes y recursos financieros con que cuenta la pequeña industria cartagenera, buscando con ello determinar si están acordes con las necesidades del sector, de tal forma que sirvan de apoyo eficaz, brindando las características y condiciones más convenientes para su desarrollo. Además tener una visión clara y objetiva de la realidad de la pequeña empresa industrial de Cartagena; y ofrecer un informe acertado que contribuya al conocimiento de los mecanismos de mercado de crédito para impulsar el desarrollo de la misma.

0.4.2 Objetivos específicos :

- Conocer las necesidades inmediatas, mediatas y de largo plazo de fondos, de la pequeña empresa industrial de Cartagena, para determinar las fuentes y mecanismos financieros más acordes con las necesidades del sector.

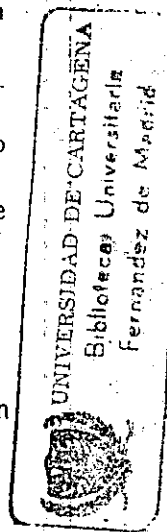
- Identificar las diversas fuentes de financiamiento utilizadas y los costos asumidos por la pequeña empresa industrial de Cartagena para medir la incidencia de la estructura financiera.

- Mostrar la oferta de recursos disponibles en el mercado de crédito.
- Mostrar la proporción del crédito total que corresponde al sector de la pequeña industria durante el período bajo estudio.
- Hacer un análisis crítico sobre las políticas crediticias del Gobierno. Esto nos permitirá evaluar los resultados obtenidos con dichas políticas.

0.5 MARCO TEORICO

Los cambios en la cantidad o distribución del dinero pueden tener efectos de grandes alcances. En la literatura sobre dinero y crédito se reconoce que en el sistema económico se crea medios de pago que si bien se representan externamente como un derecho sobre una cantidad determinada de dinero, se diferencian extraordinariamente de cualquier otro derecho sobre bienes, porque realiza el mismo servicio al menos temporalmente que el propio dinero, puede sustituirlo bajo ciertas circunstancias.

El crédito es esencialmente la creación de poder de compra con el propósito de transferirlo al empresario.



Por el crédito los empresarios obtienen acceso a la corriente social de bienes, antes de adquirir sus derechos normales a dicha corriente.

La concepción del crédito opera como un orden al sistema económico de acomodarse a las exigencias del empresario y como pedido sobre los bienes que precisa. Significa dejar a su cuidado fuerzas productivas. Solamente así puede surgir el desenvolvimiento económico de la simple corriente circular, a la situación de equilibrio perfecto y esta función constituye la llave de la estructura moderna del crédito.

La palabra crédito viene del latín Credere, que significa confianza, representa al crédito, la transición de la economía del trueque y de la economía monetaria a la llamada economía crediticia, que ha alcanzado en la época contemporánea el máximo desarrollo. El crédito es considerado como el motor del mundo financiero ya que confiere al hombre de negocios mejor aprovechamiento y lo encauza a fines necesarios para la producción.

Hoy en día el crédito cumple una doble función social y económica y se ha convertido en un verdadero servicio público, controlado por el Estado. La intervención estatal

en la industria, tiene como objetivos orientar el crédito hacia finalidades convenientes para la comunidad; cuidar que las instituciones bancarias desarrollen sus actividades con subjeción a normas legales y velar por los intereses vinculados a la industria.

0.6 FORMULACION DE HIPOTESIS •

0.6.1 Hipótesis general. La disponibilidad y acceso directo al mercado de crédito de la pequeña empresa industrial de Cartagena es un factor importante y relativamente económico para procurar su mejor funcionamiento y fomentar el desarrollo de las mismas.

0.6.2 Hipótesis de trabajo. Los recursos financieros disponibles, sus costos, garantías y plazos conllevan al conocimiento de las fuentes y mecanismos adecuados para el conocimiento y expansión de la pequeña empresa industrial cartagenera.

0.7 OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS

0.7.1 Definiciones conceptuales. La pequeña industria según definición de Stanley Morse, aplicable a la pequeña empresa industrial cuyas características son:

a. Relativamente poca especialización en la administración individual que requiere de ciertas asesorías y ayudas.

b. Contactos personales internos: El Administrador está personalmente en comunicación con obreros de la producción, clientes, proveedores y propietarios (a menudo el Administrador es el propietario).

c. Dificultad para obtener capital y crédito.

La definición de pequeña industria comprende dos criterios importantes:

a. El número de empleados oscila entre los 10 y 50.

b. El valor de los activos totales alcanza un máximo de 60 millones.

- Crecimiento y Expansión de la Pequeña Industria: Se mide por el incremento en el nivel de producción, en las ventas, nivel de empleo, capacidad instalada, diversificación de la productividad y el incremento de utilidades.

- Recursos Financieros Disponibles: Son todos aquellos valores expresados en dinero, títulos, acciones, etc.,

cuyas transacciones son realizadas en el mercado de crédito y que están a disposición del empresario para realizar un proyecto a corto o largo plazo; o cubrir las necesidades de las operaciones normales de una empresa.

- **Costos:** Es la medida en términos monetarios de los recursos sacrificados para conseguir un objetivo determinado. En nuestro caso específico están representados por la Tasa de Interés; es la remuneración o utilidad que debe obtener el propietario del dinero cedido en préstamo, por el cual se abstiene del uso presente del mismo e incurre en una situación de riesgo.

- **Garantías:** Se considera a los contratos que respaldan el cumplimiento de una obligación propia: prenda, hipoteca, o ajenas. Fianza en virtud de la cual un banco actuando como fiador, responde frente al acreedor principal, en cumplimiento de una obligación ajena contraída por su cliente. También podría decirse que es un contrato por el que una persona física y jurídica asegura el cumplimiento de una obligación principal contraída por otra.

- **Plazos:** Expresión comercial referida a un período de tiempo aplicable a cantidades o saldos exigibles o realizables según sea el plazo.



Corto: Tiempo Menor a un año.

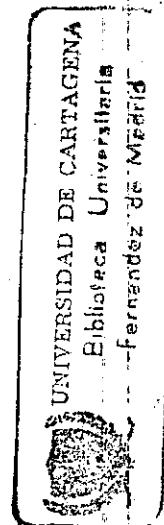
Mediano: Tiempo comprendido de 1 año a 5 años.

Largo: Tiempo mayor de cinco años.

0.7.2 Definiciones operativas

Variables	Indicadores	Fuentes
Recursos Financieros Disponibles	<ul style="list-style-type: none"> - Montos de Fondos para asignar en crédito. - Cuantías asignables según el tipo de crédito. - Renglones financiables. - Tipos de créditos existentes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Corporaciones Financieras. - Bancos - Otras entidades de Crédito. - Manuales de Crédito Bancario.
Costos	<ul style="list-style-type: none"> - Tasa de Interés Nominal y Efectiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Manuales de Crédito de Bancos y Corporaciones.
Garantías	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de Garantías. - Valor 	Manual de Crédito

Variables	Indicadores	Fuentes
Plazos	<ul style="list-style-type: none"> - Período de Amortización. - Período de gracia. - Período total de la deuda. 	<ul style="list-style-type: none"> - Manuales de Crédito
Crecimiento y expansión de la pequeña industria	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento en el nivel de producción. - Incremento en las ventas. - Incremento en el nivel empleo. - Incremento en la capacidad instalada. - Diversificación de la producción. - Incremento de utilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Datos e informes obtenidos en la entrevista a los empresarios. - Documentos, registros, Cámara de Comercio.



0.8 METODOLOGIA

0.8.1 Tipo de problema. El estudio a realizar es de ti

po investigativo-descriptivo cuyo fin primordial es conocer las fuentes de crédito con que cuenta la pequeña empresa industrial y el apoyo que a ella le brindan.

0.8.2 Diseño documental o de campo. Se usará el diseño de campo, ya que a través de entrevistas se logrará la información en forma directa. Las entrevistas serán desarrolladas en forma de cuestionarios y serán efectuadas a una muestra del conjunto de empresas que pertenecen al subsector de la pequeña empresa industrial, con el fin de detectar la situación por la que ellos atraviesan especialmente las necesidades de recursos, formas de financiamiento, planes de crédito, etc.

También se acudirá a diversas instituciones y entidades financieras del mercado de crédito local, para conocer aspectos relacionados con la asignación del crédito, tipos, montos, requisitos, condiciones, etc.

Por último, la consulta bibliográfica y la asesoría profesional es muy importante, ya que la primera nos suministra datos económicos sobre el movimiento y funcionamiento de las entidades del sector financiero y la segunda nos ayuda en el análisis de la información obtenida en la investigación de campo.

0.8.3 Muestra. Del grupo que componen el subsector de la pequeña industria cartagenera, teniendo en cuenta el número de empleados y el valor de los activos, en el año inmediatamente anterior.

Los datos se obtienen de las empresas industriales afiliadas a la Cámara de Comercio y Acopi por medio de los cuales se seleccionará una muestra muy representativa del grupo.

Fórmula a utilizar para determinar el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{z^2 \alpha/2 \cdot \sqrt{X^2} \cdot N}{e^2 (N-1) + z^2 \alpha/2 \cdot \sqrt{X^2}}$$

Utilizamos esta fórmula por tratarse de una población finita la que vamos a someter a estudio y por ser éste de tipo investigativo-descriptivo es la que más se ajusta a nuestro fin primordial: conocer las fuentes de crédito con que cuenta la pequeña empresa industrial.

Determinamos un nivel de confianza del 95%, un margen de error del 10% y una varianza ($\sqrt{X^2}$) de 0,25, para una población N de 78 pequeñas empresas industriales afilia

das a la Cámara de Comercio y Acopi.

$$\begin{aligned} N &= 78 \\ e &= 0,10 \\ \sqrt{X^2} &= 0,25 \\ Z &= 1,96 \\ n &= ? \end{aligned}$$

Cálculos:

$$Z = \alpha/2 = 0,95/2 = 0,475$$

$Z_{0,475} = 1,96$: Valor obtenido en la Tabla de Distribución Normal

$$\sqrt{X^2} = P \cdot Q = 0,50 \times 0,50 = 0,25$$

En donde (P.Q) representa la proporción en que se encuentra en el universo la característica estudiada. En nuestro caso porcentaje de la pequeña industria que ha solicitado por lo menos una vez crédito en relación con la población total.

Debido a la dificultad de realizar esta estimación previa adoptamos la suposición de que dicha proporción es del 50%: $P = 0,50$, $Q = 0,50$



das a la Cámara de Comercio y Acopi.

$$N = 78$$

$$e = 0,10$$

$$\sqrt{X^2} = 0,25$$

$$z = 1,96$$

$$n = ?$$

Cálculos:

$$z = \alpha/2 = 0,95/2 = 0,475$$

$z_{0,475} = 1,96$: Valor obtenido en la Tabla de Distribución Normal

$$\sqrt{X^2} = P \cdot Q = 0,50 \times 0,50 = 0,25$$

En donde (P.Q) representa la proporción en que se encuentra en el universo la característica estudiada. En nuestro caso porcentaje de la pequeña industria que ha solicitado por lo menos una vez crédito en relación con la población total.

Debido a la dificultad de realizar esta estimación previa adoptamos la suposición de que dicha proporción es del 50%: $P = 0,50$, $Q = 0,50$

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot 0,25 \cdot 78}{(0,10)(0,77) + (1,96)^2 \cdot 0,25} = \frac{74,9112}{1,7304} = 43,29 \approx 43$$

Aproximadamente nos resulta un tamaño de muestra igual a ~~43~~ encuestas.

0.8.4 Unidad estadística. Está representada por la pe queña empresa industrial que posee las siguientes características:

- Está ubicada en la ciudad de Cartagena.
- Su actividad es de tipo industrial manufacturero.
- Su número de empleados no supera las 50 personas.
- El valor de activos es inferior a 60 millones.

1. TEORIA GENERAL DEL CREDITO

Se define el crédito como la concesión del uso o posesión de bienes y servicios sin pago inmediato.

El crédito permite a un productor salir de apuros o insolencias durante el período en que se producen los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de los consumidores.

El crédito forma parte del medio circulante y tiene una importancia económica considerable, por lo que los mecanismos de política económica en ocasiones acuden a la restricción del crédito para contraer el crecimiento de la demanda total en períodos de alza de precios. Las restricciones pueden tomar forma de una limitación a través de la modificación de la tasa de interés a los plazos.

Lo esencial de una transacción crediticia es la promesa de pago en una fecha futura remunerada con intereses o utilidades.

A medida que se extiende el crédito una de sus funciones principales es el financiamiento de la producción para satisfacer la demanda.

El mecanismo del crédito permite un planteamiento más flexible de los gastos a lo largo del tiempo y actúa como canal colector del ahorro de las personas.

El crédito genera la ampliación de los gastos corrientes, por lo que una expansión puede originar una inflación; para evitar este proceso, las autoridades monetarias consideran restringir el volumen del crédito según sean las condiciones de liquidez del mercado, a través del manejo de la tasa de interés, los encajes legales, tasas y volumen del redescuento.

1.1 HISTORIA DEL CREDITO Y LA BANCA

1.1.1 En el mundo. La palabra crédito proviene del latín credere que quiere decir confianza, el crédito representa la transición de la economía del trueque y la economía monetaria a la economía crediticia, la cual ha alcanzado en la época actual su máximo desarrollo; el crédito se considera el motor del mundo financiero y su incremento es manifiestación de riqueza, prosperidad y estabilidad política en los países.

El desarrollo de tipo económico determina la especialización del crédito de acuerdo con las necesidades de un país o región. Existen diversas clases de crédito, entre los cuales tenemos: el crédito comercial, el crédito bancario, el crédito cooperativo, etc.

Por medio del crédito el deudor puede disponer y emplear, sin impedimento alguno del capital y los bienes que recibe en préstamo. El crédito estimula el ahorro, facilita la transferencia de bienes económicos, permite aprovechar en mejor forma el dinero; confiere a los hombres de negocios mayor poder adquisitivo y concentra en las entidades bancarias y de fomento el numerario que se haya disperso y lo encausa a fines necesarios para la producción.

El origen de los bancos se remonta a épocas pasadas en los tiempos de Roma y Grecia. La palabra banco tiene origen italiano; era la mesa pequeña que los primitivos banqueros utilizaban para realizar sus operaciones de cambio; cuando el negocio se malograba, era usual romper esa mesa o mostrador; de esa práctica se deriva la palabra bancarrota.

El primer banco se fundó en Venecia en 1171, para guardar el oro y la plata de la República de Venecia. Años después en Génova, se fundaba el segundo en 1408. A Italia

le corresponde el honor de ser cuna de la industria bancaria. Le sigue Francia, donde los judíos y lombardos fueron los primeros banqueros; el primer banco se fundó en Lyon en el siglo XV y el segundo en París en 1716. En 1801 Bonaparte creó el Banco de Francia, que todavía subsiste. En tercer lugar viene Inglaterra, donde se fundó el Banco que lleva su nombre. En España, en 1694 aparece la banca, en 1782 en Barcelona. En Holanda, en 1609. En Alemania en 1703. En Rusia en 1786. La industria bancaria surge en los Estados Unidos en 1791. Y en 1834 a 1863 se fundaron 606 bancos en el territorio de la Unión Americana. En la América del Sur, se fundó en Santiago de Chile el primer banco, en 1835; luego en Río de Janeiro, en 1838. Años después se fundaron bancos en Colombia, Venezuela, Cuba, etc.

El desarrollo de la industria bancaria es paralelo al de la economía de los países, el aumento de su población, el ensanche de sus industrias, a su nivel cultural, monto de la riqueza pública y privada y a la estabilidad de sus instituciones políticas. El desarrollo de la industria bancaria tiene tres etapas diferenciales que son:

- a. El cambio, es decir la etapa primitiva, cuando la actividad de los bancos consistía solamente en cambiar unas monedas por otras con el fin de facilitar transacciones

pequeñas.

b. Los depósitos, actividad consistente en guardar la moneda de los agricultores, con las debidas seguridades.

c. El crédito en forma de emisión de billetes, la cual se considera la etapa más avanzada, al margen de la cual aparecieron transferencias de fondos, préstamos con garantía, descuentos de letras y de otros documentos negociables, etc.

A Inglaterra y Estados Unidos les corresponde el haber dado a la industria bancaria la organización avanzada que tiene hoy en día. Esa organización tuvo inicio en Inglaterra en 1844, con la promulgación del Bank-ACT que estableció una separación completa entre función de emisión de billetes y la de préstamos, descuentos, cobranzas, etc.

1.1.2 En Colombia. El surgimiento de instituciones crediticias tuvo su origen en la época Colonial.

En lo que hace referencia al crédito en la Colonia podría decirse que a pesar de que sus tres siglos de existencia correspondieron a una época de desarrollo, consolidación y sofisticación de las instituciones crediticias en Europa, en Colombia por tratarse de una sociedad precapitalis



ta, minera y agrícola, el crédito solo alcanzó formas incipientes.

El excedente económico que es el que da origen al crédito, fue monopolizado durante la Colonia por el Estado, la Iglesia Católica y la clase mercantil. Por ello estos tres estamentos constituyen las fuentes crediticias coloniales.

El crédito Colonial se efectuó a través de las siguientes modalidades:

- El crédito público colonial, dado a través de dos formas:

Los créditos de cajas reales

El empréstito forzoso.

- El crédito privado con las siguientes modalidades:

- a. El censo
- b. El crédito mercantil
- c. Los créditos privilegiados
- d. Los montepios
- e. La ayuda mutua

- Crédito de las Cajas Reales:

Se constituyeron en la fuente de financiamiento del Estado, siendo los recursos utilizados de propiedad de los particulares.

- Empréstitos Forzosos:

Se efectuaban para afrontar necesidades fiscales; esta modalidad de crédito no causaba interés ni exigía garantía alguna.

- El Crédito Privado:

Surge al carecer la Colonia de instituciones crediticias propiamente dichas; haciendo uso del crédito usurero de los comerciantes hasta diversas formas de ayuda mutua.

- El Censo:

Fue la primera forma que adquirió el crédito privado; constituyó una de las principales fuentes crediticias y consistió en un crédito apoyado en una garantía prenda real o real.

- El Crédito Mercantil:

Resultó como consecuencia de que en la sociedad Colonial el excedente económico fue acumulado por los grandes comerciantes que manejaban el comercio exterior, monopolizaban la comercialización del oro y ejercían el contrabando. Esta circunstancia les dió una gran liquidez que les permitió constituirse en prestamistas.

- El Crédito Privilegiado:

Provenía de las cajas reales, las cuales a través de esta práctica se constituyeron en fuente de crédito para los particulares, pero con un marcado contenido elitista, ya que los créditos por ellos otorgados debían contar con la aprobación de la realeza.

- El Crédito Montepio:

Fue una forma de crédito gratuito sobre bienes muebles. Prácticamente constituía un crédito de caridad.

- La Ayuda Mutua:

Este tipo de crédito se manejaba como una vocación hacia la ayuda o socorrismo a funcionarios o sus parientes y a

las comunidades religiosas.

Más tarde vemos cómo la aparición de la Banca en Colombia contribuye al fortalecimiento de las instituciones crediticias.

El desarrollo histórico de la Banca en Colombia arranca desde el siglo XIX dentro del sistema federalista durante el cual aparecieron en diferentes estados y organizaciones bancarias privadas de tipo casi familiar. El cambio de régimen constitucional y las alteraciones en el conjunto de la economía suscitaron la llegada de la Misión Kemmerer en 1921 y la aparición de la ley bancaria en 1923. Posteriormente tiene lugar un proceso ininterrumpido de extensión y desarrollo de la Banca comercial mediante el establecimiento de bancos privados nacionales, extranjeros y estatales.

Las fallas que los técnicos norteamericanos de la Misión Kemmerer le encontraron al sistema financiero fueron las siguientes:

a. Las facultades concedidas a los bancos eran amplísimas, ya que podían comprar y poseer acciones de todas clases de empresas, organizar industrias, contratar la administración de servicios públicos, actuar como intermediarios en

la emisión de acciones y bonos.

b. El control del Estado en la industria bancaria era prácticamente nulo; deficientes las estadísticas bancarias, defectuosa y tardía la presentación de los balances; los activos carecían de la liquidez necesaria; no había restricciones para los préstamos; anarquía en los tipos de intereses, garantías, plazos, etc.; disposiciones inadecuadas sobre reservas y capital de los bancos.

La Reforma Bancaria de 1923 se estableció sobre la base de su banco central como eje del sistema, del cual son afiliados los bancos en proporción al monto de su capital y reservas, liquidez de la cartera, monto de los préstamos, tasa de interés. Se centralizaron las reservas de oro en el Banco Central, evitándose así la dispersión de ellas; y por último se creó un organismo, con relativa autonomía, la Superintendencia Bancaria, para ejercer la inspección del Estado en las instituciones de Crédito.

El desarrollo de la industria bancaria en Colombia, especialmente los bancos nacionales, ha sido paralelo al de la economía del país y no se habría alcanzado sin la Reforma de 1923, la cual subsiste en la actualidad.



Durante el período comprendido entre 1871-1876, período en el cual funcionó el patrón oro, aparecen en Colombia los primeros bancos privados; no obstante que en varias oportunidades durante los 30 años precedentes el Gobierno no había autorizado su fundación, fuese con capital nacional o extranjero, semioficiales y oficiales; pero esas iniciativas nunca lograron concreción. Tal vez las únicas excepciones a esta regla general están representadas por dos casas comerciales antioqueñas: la una organizada en el año de 1850 bajo la Razón Social "Restrepo y Compañía", que subsistió hasta 1915, y la otra firma "Botero Arango e Hijos" fundada en 1859 con el carácter de banco con facultad de emitir billetes, la cual se disolvió en 1898.

La ley 35 de 1865 autorizó al Ejecutivo para otorgar ciertos privilegios a los establecimientos bancarios que se organizaron en Colombia. Los privilegios era la facultad de emisión de billetes con una cantidad equivalente al doble de los fondos que se mantuvieran en Caja. Al amparo de dicha ley se fundó en Bogotá una sucursal del Banco de Londres, México y Suramérica, en el año de 1865, la cual se vió obligada a cerrar sus puertas dos años después debido a desavenencias entre sus directores y el Gobierno. Años más tarde, el 2 de Enero de 1871 se fundó el Banco de Bogotá y posteriormente el 1 de Abril de 1876 el Banco de Colombia.

En la primera Administración núñez, se expidió la ley 39 de 1880 que organizó el Banco Nacional, este banco tenía un carácter mixto, pero como sus acciones no tuvieron salida en el mercado, se convirtió en puramente oficial. El Congreso de 1894 ordenó la liquidación del Banco Nacional debido a una serie de inconvenientes y malos manejos con relación a la emisión de billetes.

En 1905 mediante la ley 59 se creó el Banco Central, el cual hizo las funciones de Banco Oficial. En esta época se fundaron muchos bancos privados especialmente los de naturaleza hipotecaria, al amparo de las disposiciones establecidas en la ley 24 de 1905, que en su mayoría tuvieron una vida corta, a excepción del Banco Hipotecario de Colombia que en 1944 se transformó en Instituto Bancario Comercial Corriente bajo la Razón Social de Banco de los Andes que finalmente en 1968 se consolidó como el Banco de Bogotá.

En 1919 se organizó en Bogotá el Banco López, el cual se vio afectado en 1923 por el pánico bancario, lo cual significó su desaparición y el surgimiento y apertura del Banco de la República a instancias de la Misión Kemmerer, la cual había sido contratada por el Gobierno para hacer una serie de modificaciones a la estructura institucional Colombiana en su aspecto bancario y monetario.



Este período inicial del Banco de la República coincide con la transformación y desarrollo de la Banca comercial en Colombia. En primer lugar se consolidan o fusionan establecimientos bancarios cuando los bancos grandes absorben a muchos bancos pequeños.

El Banco de Bogotá absorbió muchos bancos de la misma ciudad y los de Honda, Ibagué, Bucaramanga, Cúcuta, Medellín, Pamplona, Pereira y Boyacá, el Banco de Colombia absorbió a los de Manizales y Cali.

En esta misma época iniciaron operaciones en Colombia cuatro bancos extranjeros: El de América del Sur (1920), el de Londres, el Francés e Italiano (1924), El Royal Bank de Canada (1925) y el National City Bank de New York (1929).

En los años 30 nacen varios Institutos de crédito especializados como la Caja de Crédito Agrario (1931), el Banco Central Hipotecario (1932), el Instituto de Crédito Territorial (1939) y el Instituto de Fomento Industrial (1940).

Posteriormente se fundaron Institutos de crédito semioficiales como el Banco Popular (1951), el Banco Cafetero (1953) y el Banco Ganadero (1956).

1.2 OBSTACULOS AL FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL

1.2.1 Riesgo. El riesgo es uno de los mayores obstáculos para el financiamiento de la pequeña empresa industrial, ya que los prestamistas le dan mayor importancia a reducir éste, aprovechando oportunidades de financiamiento menos riesgosas.

Los problemas de riesgo que obstaculizan el desarrollo del financiamiento de la pequeña industria son de dos tipos:

Los primeros tienen su origen en la orientación para el desarrollo de ese financiamiento.

- El financiamiento del desarrollo en la mayoría de los casos se presenta en empresas inestables o con problemas, lo cual en un momento dado puede agravar el peligro de un mal cálculo en las proyecciones.

- La orientación en el financiamiento del desarrollo en cierra la aceptación de un cierto grado de peligro, para alcanzar así los objetivos propuestos con probabilidad razonables de obtener resultados favorables en el desarrollo.

El segundo problema de riesgo se desprende de las caracte

rísticas generales de la pequeña industria como son:

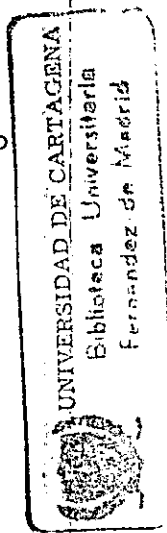
- 1 o 2 de los dueños se encargan de la administración, por lo cual es probable que sus capacidades administrativas sean débiles en algunos aspectos.

- Poca especialización en el trabajo, o sea que utiliza mano de obra poco calificada para desarrollar sus actividades, lo cual puede ir en detrimento de su nivel de producción.

- Las pequeñas empresas industriales pueden verse afectadas por influencias del medio tales como: la competencia, condiciones de abastecimiento de materia prima y cambios en las políticas de Gobierno.

Pocas veces están en condiciones de influir en su medio, razón por la cual tienen que adaptarse a cualquier cambio que ocurra dentro de éste. Las empresas sujetas a situaciones especiales están menos protegidas contra cambios difíciles de predecir que pueden no estar acordes con los resultados esperados, alterando por completo sus expectativas.

- Los riesgos de financiamiento de la pequeña empresa industrial presentan cierto grado de dificultad en su evaluación.



ción y control. La pequeña empresa industrial no siempre puede dar garantías confiables para asignar en forma satisfactoria el pago del préstamo.

Hay características de la pequeña industria que bien aprovechadas pueden ayudar a compensar los problemas de riesgo.

- El hecho de que exista un mayor número de pequeñas industrias quiere decir que hay diferentes clases de riesgos que van a estar diseminados ampliamente.

- Las operaciones que realizan las pequeñas industrias tienen tendencia a ser más sencillas que las de las grandes y sus capacidades más aparentes.

1.2.2 Costos. Los costos también obstaculizan la ampliación de los tipos y montos necesarios para el desarrollo de la pequeña empresa industrial. Hay dos clases de problemas de costo, los cuales son:

Primero, los elevados costos de crédito pueden subir a tal grado las tasas de interés del préstamo, impidiendo de esta forma el uso del dinero prestado por parte de las empresas, si lo hacen tendrán que afrontar serias dificultades al competir con empresas de su mismo ramo.

El segundo problema, es que los costos sumados a los intereses del tipo legal o tradicional pueden hacer que sea de menos provecho prestar a las pequeñas industrias que a otras oportunidades donde colocar mejor el dinero.

Las pequeñas empresas industriales tienen tendencia a prestar sumas de dinero proporcionalmente pequeñas, por lo tanto la utilidad baja en proporción a la cantidad de dinero prestada.

En la mayoría de los casos los pequeños empresarios industriales no pueden mostrar libros de contabilidad o garantías que faciliten el uso de métodos de bajo costo en el control y colocación de la suma de dinero prestada.

La cantidad de rechazos de solicitudes de crédito tiende a ser mayor para las pequeñas empresas industriales debido a que la mayoría de las veces no llenan los requisitos exigidos.

En la mayoría de los casos la asistencia especial a los pequeños empresarios industriales es de vital importancia para conservar su capacidad de aplicar en forma productiva los fondos y pagar los préstamos.

1.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

57539

Los medios que utiliza la pequeña empresa industrial para satisfacer sus necesidades de financiamiento pueden provenir de fuentes internas o de fuentes externas.

1.3.1 Fuentes internas. Conocidas también con el nombre de autofinanciamiento o financiación de la empresa con sus propios medios. Los recursos propios son los que asumen los riesgos de la empresa, estos pueden provenir de los aportes hechos por los socios o propietarios o de los beneficios acumulados en el mismo ejercicio de la empresa.

Autofinanciación: Hace referencia al proceso mediante el cual la empresa genera por cuenta propia sus recursos financieros, que más tarde invierte en sus operaciones. La autofinanciación debe provenir de ingresos obtenidos por la empresa (utilidades no distribuidas y la depreciación) y no repartidas (reservas, provisiones y amortizaciones).

Hay dos clases de autofinanciación, que son: Definitiva y provisional. La autofinanciación definitiva, se da cuando la empresa materializa las reservas constituidas en activos inmovilizables, ya que estos fondos permanecerán a disposición de la empresa por tiempo indefinido.



La autofinanciación provisional, se da cuando la empresa se autofinancia, empleando fondos de los cuales dispone por tiempo limitado, al cabo del cual están destinados a desaparecer. Los fondos deberán reinvertirse en bienes que tengan cierto grado de liquidez para de esta forma poder hacer frente a sus obligaciones en el momento en que se presenten.

Ventajas y Desventajas de la Autofinanciación:

- El autofinanciamiento es el mejor medio para aumentar el patrimonio de la empresa, se cree que la rentabilidad de la empresa es mayor a la que puede obtenerse colocando esos beneficios no repartidos en otras inversiones externas a la empresa. Si no hay medios que garanticen la buena marcha de la empresa será preferible recurrir al autofinanciamiento, ya que acudir al crédito podría ocasionarle un aumento en sus cargos financieros.
- Le dá autonomía financiera a la empresa y le evita el riesgo de colocar esos fondos en inversiones inestables fuera de la empresa.
- La autofinanciación es una de las mayores ventajas que tiene la empresa, ya que le evita tener que acudir al mercado de capitales para su financiamiento.

- Las reservas constituyen una gran fuente de recursos para la empresa que no es preciso remunerar.

Desventajas:

- Desde el punto de vista del dueño o los socios de la industria, la autofinanciación tiene el inconveniente de que disminuye los beneficios obtenidos para ser distribuidos.
- La autofinanciación como la única fuente de financiación de la empresa impide que ésta sea conocida por las entidades que otorgan crédito y de esta forma no tengan acceso a los préstamos que éstas ofrecen.
- La autofinanciación permite fortalecer la estructura financiera de la empresa, pero por sí misma no sustituye a las demás formas de financiación.

Los elementos de la autofinanciación son:

1.3.1.1 Las reservas. Son las ganancias retenidas por la empresa que se contabilizan separadamente para propósitos específicos, éstas se establecen para cumplir disposiciones legales o como medida de previsión, éstas no se conservan en efectivo sino que se reinvierten en el negocio o fuera de él; por ejemplo, mediante la compra de títulos va

lores que producen intereses. Su importancia depende de los resultados de las operaciones y de la distribución que realice la dirección de acuerdo a lo previsto por los estatutos sociales y la ley.

Reserva Legal: Es el porcentaje o cantidad de utilidades netas que las sociedades de responsabilidad limitada están obligadas a reservar de acuerdo a lo establecido por la ley.

Reservas Estatutarias: Generalmente la reserva legal no es suficiente, por lo cual los estatutos de las sociedades establecen la constitución de reservas suplementarias nutridas anualmente por medio de cantidades más o menos importantes de los beneficios.

Reservas Voluntarias: Son aquellas cuya conformación no está establecida por la ley, estatutos ni cláusulas; son consecuencia de acontecimientos marcadamente venturosos en las operaciones, que han permitido conseguir beneficios excepcionales y de los que una parte se consolida en reservas.

La reserva legal y la estatutaria ayudan al financiamiento de la empresa, pero su uso tiene algunas diferencias; la reserva estatutaria está en manos de la dirección y puede



emplearlas para amortizar pérdidas o distribuir a los socios en caso de un resultado deficiente; la reserva legal por el contrario, tiene como finalidad conservar la integridad del capital y no puede emplearse para subsanar pérdidas.

1.3.1.2 Las amortizaciones. La anualidad de la amortización es un elemento importante de financiación utilizado por la empresa hasta el momento en que el inmovilizado al que concierne deba ser sustituido.

La amortización es uno de los elementos importantes de la autofinanciación y el único medio con que se puede contar en previsiones relativas de un programa de tipo financiero con un determinado período de duración; en primer lugar está exento de impuestos, y en segundo lugar, las reservas no existirían, sino en la medida en que los resultados sean favorables.

1.3.1.3 Las provisiones. Están compuestas de fondos a los cuales se les resta los resultados de las operaciones antes de establecer los beneficios; los capitales a disposición de la empresa sirven para hacer frente a cargos o posibles pérdidas. Su papel depende de la finalidad que se les asigne.

1.3.1.4 Reservas ocultas. Las reservas ocultas se encuentran principalmente en el activo, son numerosas las cuentas que se prestan a menos valoración, consideradas medidas de prudencia, como son:

- Los inventarios pueden ser subvaluados, incluso ajustarse para una variación de precios.

- Los trabajos en curso pueden ser registrados por un valor menor que su precio de costo.

- Los trabajos que la empresa termine podrán registrarse como trabajos en curso junto con su precio de costo.

- Algunos créditos pueden ser considerados como incobrables, difícilmente cobrables o como deudas malas.

- Algunos gastos serán considerados como gastos generales cuando constituyan un activo de tipo durable que pueda ser de utilidad a la empresa por varios años.

1.3.2 Fuentes externas. El financiamiento de la pequeña empresa industrial también se puede obtener mediante préstamos hechos a entidades bancarias, financieras o extrabancarias y de diferentes clases según el tiempo de uso a corto, mediano y largo plazo.

Créditos a corto plazo con garantía: Entre estos tenemos: Gravamen abierto, recibo de depósitos, préstamos con certificado de depósito, préstamos sobre inventario y cuentas por cobrar, etc.

A mediano y largo plazo, todos los préstamos son con garantía, además el arrendamiento y los acuerdos de compra a plazos.

1.4 TIPOS DE CREDITO

1.4.1 A corto plazo. La financiación a corto plazo tiene como finalidad facilitar recursos a la empresa, que ésta debe desembolsar con cargo a sus ingresos corrientes en un tiempo menor de un año.

1.4.1.1 Crédito de los proveedores. En este tipo de crédito no se exigen garantías, ni ceñimiento a un programa de pago; se origina en la mayoría de los casos por concepto de compra de materia prima, donde no se firma ningún documento en el cual conste la obligación contraída por ambas partes, razón por la que se le conoce también con el nombre de crédito en cuenta corriente.

Entre las características más sobresalientes de esta moda

lidad de crédito tenemos: los descuentos por pronto pago y otras normas de crédito que impone el proveedor, los cuales debe cumplir la empresa para obtener el crédito.

Cuando la empresa hace uso de los descuentos tendrá derecho a un crédito adicional al no cancelar dentro del plazo estipulado sino antes del plazo establecido.

La mayoría de las empresas acuden a esta clase de crédito debido a las dificultades de negociar con los bancos y otras entidades crediticias.

Los tres aspectos que nos indican el tamaño de esta fuente de recursos de tipo financiero son: las políticas de pago de las empresas, las condiciones que ofrecen los proveedores y el volumen de compras.

1.4.1.2 Crédito comercial. En el crédito comercial existen principalmente dos formas: Documentos de pago y aceptaciones comerciales.

Documentos de Pago: Es aquel que se da cuando el comprador firma una nota que evidencia la deuda contraída con el vendedor; el documento exige el pago de la deuda en una fecha acordada por ambas partes.



Aceptación Comercial: Es un convenio previamente establecido en donde el comprador se compromete a pagar al vendedor por medio de una Letra en una fecha específica.

Una de las ventajas que tiene la empresa con el crédito comercial es su disponibilidad inmediata.

Este tipo de crédito proviene en la mayoría de los casos de grandes instituciones que a su vez emplean otras fuentes de financiamiento.

1.4.1.3 Crédito bancario. Es aquel que consiste en préstamos y sobregiros otorgados a los clientes por las instituciones bancarias.

La empresa puede obtener financiamiento sin garantía de tipo bancario por medio de documentos o préstamos cuando el solicitante necesita fondos adicionales en un lapso de tiempo corto. Este tipo de préstamo está respaldado por un documento que debe firmar el beneficiario del crédito en donde se especifica la fecha de vencimiento y la tasa de interés.

Línea de Crédito: Es un convenio entre un banco comercial y una empresa que establece el monto del préstamo a corto plazo sin garantía, que el banco pone a disposición del solicitante; por lo general se hace un arreglo de línea de

crédito para un período de un año, que a menudo impone ciertas restricciones al solicitante.

Crédito Rotatorio: Es una línea de crédito garantizada, en donde el banco asegura al cliente que tendrá a su disposición una suma de dinero específica sin tener en cuenta la escasez de fondos.

Anticipo de los Clientes: Cuando el período de entrega de un pedido es muy largo y se obtiene de los clientes un anticipo por los trabajos en curso, se constituye éste en un importante medio de financiación a corto plazo y sin ningún tipo de garantía.

1.4.1.4 El descuento. Se refiere a los créditos en virtud de los cuales el banco pone a disposición del prestatario una suma determinada de dinero para ser utilizada a través del descuento de títulos valores a la orden y de vencimiento futuro como: Letras de cambio y pagarés que son transferidos al banco mediante endoso. El descuento se efectúa deduciendo el valor nominal de los documentos transferidos al banco una cantidad determinada por concepto de intereses, comisiones y otros recargos por el período que media entre la fecha en que se efectúa la operación y la del vencimiento de los mismos documentos.

El descuento desempeña un papel importante en materia de crédito a corto plazo y constituye una operación que encaja perfectamente con las necesidades de la empresa.

1.4.1.5 Préstamos con garantía a corto plazo, Un préstamo con garantía es aquel mediante el cual un prestamista exige una garantía colateral. Generalmente el colateral o garantía tiene la forma de activo tangible, tales como: cuentas por cobrar o inventario.

El prestamista obtiene garantía de participación sobre la prenda por intermedio de la legalización de un contrato (convenio de garantía) entre éste y el prestatario. El convenio de garantía especifica la prenda que respalda el préstamo; una copia del convenio de garantía se registra en una Oficina Pública dentro del Estado, normalmente una oficina estatal o jurisdiccional.

Las condiciones del préstamo bajo las cuales se mantiene la garantía se adjuntan o forman parte del convenio, en donde se especifican las condiciones necesarias para cancelar la participación en garantía, así como también la tasa de interés sobre el préstamo, fechas de pago y otras estipulaciones del préstamo.

Debido al papeleo adicional y mayor grado de riesgo de los

préstamos con garantía, por lo general no son tan favorables como las de los préstamos a corto plazo sin garantía.

De acuerdo con el arreglo exacto de garantía, el prestamista puede o no mantener control de la garantía del préstamo.

La dificultad que tiene la empresa para obtener crédito muchas veces se debe a que son nuevas y les falta experiencia, o también porque las entidades crediticias consideran que la empresa no está en capacidad de responder a sus deudas.

Se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantía a solicitantes comerciales. Son ellos, el gravamen abierto, el recibo de depósitos y el préstamo con certificado de depósito.

Gravamen Abierto: Representa un derecho general sobre un grupo de activos.

Recibo de Depósito: Un préstamo con garantía de recibo de depósito es el que se hace contra una garantía específica que permanece en poder del prestatario.

Este arreglo puede hacerse con relación a cualquier activo como son: Cuentas por cobrar o inventarios.

Certificado de Depósito: Es un préstamo con garantía de inventarios; este tipo de préstamo permite al prestamista el control de la garantía.

En esta clase de préstamo el prestatario no puede vender ninguna parte de la garantía sin un permiso por escrito del prestamista, y sin que el préstamo se haya pagado parcial o totalmente.

1.4.2 Préstamos a mediano y largo plazo. La empresa puede obtener préstamos a mediano y largo plazo de las entidades financieras y bancos; estos préstamos tienen un vencimiento de cinco años para el mediano plazo y 15 años para el largo plazo.

Los objetivos que persigue este tipo de préstamos son:

- Adquisición de maquinaria y equipo.
- Financiación de necesidades fijas de capital de trabajo.
- Compra o ampliación de edificaciones.
- Liquidación de deudas de la empresa.

Características de los convenios a largo plazo:

Es un contrato formal en donde se especifican los siguientes artículos en el convenio del préstamo: Cantidad y vencimiento del préstamo, fechas de pago, tasa de intereses, finalidad del préstamo y condiciones, estipulaciones restrictivas, la garantía (si es el caso), las medidas tomadas en caso de incumplimiento y las opciones de compra de acciones.

Las entidades que pueden hacer este tipo de préstamo son: Los bancos comerciales, corporaciones financieras, compañías de seguros, compañías de inversión, fabricantes de equipos y fondos de inversión y expansión.

Una de las ventajas de los préstamos a largo plazo es que se establece una relación de trabajo con las directivas del banco. Es decir, se constituye en fuente de información de tipo crediticia para los clientes.

Las compañías de seguros ofrecen las ventajas de sus términos y plazos más largos y la mayor suma de dinero que se pueda conseguir en préstamo. La desventaja de ésta radica en sus altas tasas de interés.

2. ANALISIS DEL ACCESO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL
AL MERCADO DE CREDITO

2.1 GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA CARTAGENERA

Para analizar las características de las empresas que componen el sector de la pequeña industria efectuamos un trabajo de campo, el cual nos suministró valiosa información acerca de este importante subsector de la industria cartagenera.

En lo que respecta a la ubicación geográfica de la pequeña industria, pudimos apreciar que ésta no se encuentra en un sitio específico, sino en diferentes zonas de la ciudad distribuidas así: La zona del Bosque, que es la de mayor concentración, encontrándose aquí ubicada en gran proporción las industrias químicas y metalmecánicas; la zona del Centro, donde hay una mayor cantidad de industrias de artes gráficas.

Se encuentran industrias diversas localizadas en las zonas de Manga, Bocagrande, Pie de la Popa, CRisanto Luque, Zona

Industrial de Mamonal, sector Ceballos. También se encuentran pequeñas empresas industriales localizadas en otros barrios de la ciudad como son: El Gallo, Toríces, Olaya Herrera y Paseo Bolívar; en menor cantidad que las mencionadas anteriormente. (Tabla 1).

TABLA 1. Distribución geográfica de la pequeña industria cartagenera

Nº	Nombre y/o Razón	Dirección	Número Empleados
01	Dexton S.A.	Mamonal	32
02	Fábrica de Jabones Iberia	Bosque	27
03	Quimicosta	Bosque	15
04	Proquinor	Bosque	12
05	ESPA	Bosque	48
06	Productos Caribe Ltda	Bosque	10
07	Industrias Q.R. Ltda	Bocagrande	16
08	Industrias Químicas Soy Ltda	Mamonal	23
09	Bioflin S.A.	Mamonal	33
10	Bazar La Moneda	Centro	
11	Confecciones D'Classe	Centro	12

Nº	Nombre y/o Razón	Dirección	Número Empleados
12	Casa de Moda Edith de Saladem	Av. San Martín	10
13	Confecciones Originales	Crespo	10
14	Confecciones Palacio	Olaya	8
15	Inducón	Av. Pedro de Heredia	13
16	Vestimos del Caribe	Bosque	14
17	INCOFEC	Manga	10
18	Congelados Dunia	Bocagrande	15
19	Juan Elías Murra Cia Ltda	Albornoz	25
20	A.D. & Cia Ltda	Pie de la Popa	13
21	Fábrica de Almidones y Féculas	Bocagrande	27
22	Café Don Chicho	Bosque	21
23	Bermudez y Benedetti Cia	Bosque	11
24	INMECAR Ltda	Bosque	12
25	Escaleras de Colombia	Bosque	5
26	Fundiciones San Judas	Bosque	14
27	IMEC	Bosque	10
28	IDETRA	Bosque	13
29	FANAIRE S.A.	Alcibia	24
30	Muebles del Caribe Ltda	Manga	46

Nº	Nombre y/o Razón	Dirección	Número Empleados
31	Muebles Liris	Paseo Bolívar	10
32	Maderas Carrillo	Getsemaní	10
33	Puertas y Ventanas del Atrato	Av. Pedro de Heredia	12
34	Maderas del Caribe	Manga	12
35	Editora Bolívar	Centro	17
36	Gráficas El Cheque	Bosque	21
37	Litografía Hermedín	Centro	11
38	Litografía del Mar	Pie del Cerro	21
39	Intergráficas Ltda	Centro	17
40	Ladrillera La Clay	Pie de la Popa	25
41	Bloques Estructurales S.A.	Centro	19
42	Cerámicas Fareb	Centro	5
43	Cerámicas La Esperanza	Centro	6

Fuente: Encuestas

Las actividades industriales que realizan las pequeñas empresas de la ciudad de Cartagena las podemos clasificar en siete subsectores, tales como:

El subsector de la industria de productos químicos que representa el 21% de la muestra analizada; el subsector de confecciones y textiles, 19% de la muestra; el subsector

de la industria de alimentos y bebidas, 14% de la muestra; el subsector de la industria metalmeccánica, 14% de la muestra; el subsector de la madera y el mueble, 12% de la muestra; el subsector de la industria del papel y artes gráficas, 12% de la muestra; y el subsector de fabricación de materiales para la construcción, que representa el 9% de la muestra (Tabla 2).

TABLA 2. Distribución porcentual de las actividades de la pequeña industria cartagenera

Sectores	Nº de Empresas	% de la Muestra
Productos químicos	9	21
Confecciones y textiles	8	19
Alimentos y bebidas	6	14
Metalmecánica	6	14
Maderas y Muebles	5	12
Artes Gráficas	5	12
Materiales de construcción	4	9
Total	43	100

Fuente: Encuestas

Observando la Tabla anterior podemos ver claramente que existe una mayor concentración en la ciudad de Cartagena, de empresas pertenecientes a los subsectores de productos químicos (21%) y confecciones (19%). Cabe destacar también la poca participación del subsector de materiales de construcción (9%), debido a la crisis por la que ha venido atravesando el sector de la construcción en los últimos años.

El tiempo de funcionamiento de la pequeña industria cartagenera está distribuido de la siguiente manera: el 75% de las empresas encuestadas manifestaron tener menos de 20 años de iniciadas sus labores productivas; el 8% conformado por empresas hasta con 30 años de funcionamiento, y empresas con más de 30 años de funcionamiento el 17% restante. Muchas de las empresas de esta última categoría fueron medianas industrias que en los últimos años han visto reducida su capacidad de producción (Tabla 3).

TABLA 3. Distribución de las empresas según su tiempo de funcionamiento

Tiempo de Funcionamiento	Nº de Empresas	% de la Muestra
Menos de 20 años	33	75
30 años	3	8
Más de 30 años	7	17
Total	43	100

Fuente: Encuestas

Según los datos obtenidos de la Tabla anterior, podemos concluir que la pequeña industria cartagenera es relativamente joven, comparando su tiempo de funcionamiento con la primera etapa de industrialización de la ciudad, comprendida entre los años 1885-1935.

Observamos que el 75% de las empresas comenzaron actividades entre la década del 70 y del 80.

La forma de constitución legal de la pequeña industria cartagenera que más predomina es la del tipo de sociedad limitada, representando el 65% de la muestra, conformada generalmente por personas con vínculos familiares o amistosos; le siguen en importancia las empresas conformadas por per



sonas naturales (18% de la muestra), las sociedades encomanditas (5% de la muestra), las sociedades anónimas (7% de la muestra), y finalmente las sociedades de hecho (5% de la muestra) (Tabla 4).

TABLA 4. Distribución porcentual de las empresas según su constitución legal

Tipo de Sociedades	Nº de Empresas	% de la Muestra
Limitada	28	65
Personas Naturales	8	18
Encomanditas	2	5
Anónimas	3	7
De Hecho	2	5
Total	43	100

Fuente: Encuestas

A través de la Tabla anterior observamos que la mayoría de las empresas están constituidas legalmente como sociedades de tipo limitada, lo cual nos demuestra el alto grado de organización desde el punto de vista legal, de la pequeña empresa cartagenera.

TABLA 5. Distribución porcentual de las empresas según la naturaleza de las instalaciones

Instalaciones	Nº de Empresas	% de la Muestra
Propias	27	63
Arrendadas	16	37
Total	43	100

Fuente: Encuestas

El 63% de la pequeña empresa industrial cartagenera posee instalaciones propias, y el 37% restante paga arriendo.

Haciendo un análisis de la Tabla 5, podemos detectar que la pequeña empresa industrial cartagenera en su gran mayoría posee instalaciones propias para la realización de sus actividades productivas, lo cual le resulta benéfico, ya que no incurre en gastos por concepto de arriendo, que son muy elevados en la ciudad de Cartagena, pudiendo así canalizar el monto de estos gastos hacia otros renglones

propios de su actividad productiva.

2.2 FUENTES DE FINANCIACION UTILIZADAS

La pequeña industria de Cartagena durante el período comprendido entre los años 1986-1990, acudió para obtener recursos de financiamiento de sus operaciones a diversas fuentes de recursos internos y externos. Solamente una empresa de la muestra estudiada (2% de la muestra), financió en un 100% sus operaciones con recursos externos. El 98% restante combinó su financiamiento entre recursos propios y recursos externos (Tabla 6 y 7).

Esta combinación de recursos propios y externos en el financiamiento de la pequeña industria se dió en diversa proporción, y es así cómo un 91% de las empresas, durante este período, utilizaron en mayor proporción los recursos propios (de 50% a 90%), mientras que en el 9% restante, el aporte externo se daba en mayor proporción que los aportes propios o internos.

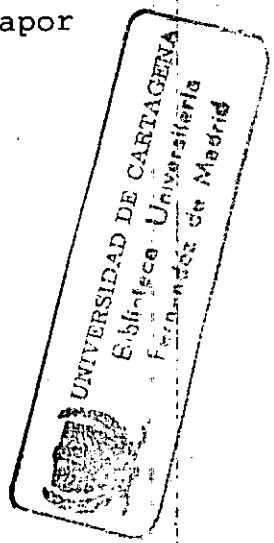


TABLA 6. Fuentes de financiamiento y proporción de utilización de utilización por la pequeña industria, 1986-1990 Parte 1

Clases de Fuentes	Nº de Empresas	% de la Muestra	Proporción de utilización				100%					
			0-9%	10-45%	50%	60-90%						
			Nº %	Nº %	Nº %	Nº %	Nº %					
Recursos Propios	42	98	1*	2	3	7	5	12	34	79	-	-
Capitalización o reinversión de utilidades	38	88										
Reservas y amortizaciones	26	60										
Aumento del aporte de socios	6	14										
Aumento del número de socios	2	5										
Préstamos de los socios	16	37										

Fuente: Encuestas

*. Se financió en un 100% con recursos externos, no utilizando los recursos propios

TABLA 7. Fuentes de financiamiento y proporción de utilización por la pequeña industria, 1986-1990
 Parte 2

Clases de Fuentes	Nº de Empresas	% de la Muestra	0-9%				10-45%			50%		60-90%		100%	
			Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Recursos Externos	43	100	1	2	34	79	5	12	3	7	43	100			
Crédito de proveedores	37	87													
Crédito Bancario	35	81													
Crédito extrabancario	11	25,6													
Préstamo a compañías de seguro	-	-													
Arrendamiento financiero	1	2													
Factorización de cuentas	-	-													
Otros	-	-													

Fuente: Encuestas

La utilización de recursos propios en mayor proporción para el financiamiento de la pequeña industria, es una característica propia de este sector, ya que encuentra muchas dificultades para obtener recursos de fuentes externas (Tabla 6 y 7).

2.2.1 Fuentes de recursos propios. Las fuentes de recursos propios utilizadas durante este período fueron las siguientes: las capitalizaciones o reinversión de utilidades, las reservas y amortizaciones, el préstamo de socios, el aumento del aporte de socios y el aumento del número de socios.

2.2.1.1 Capitalización o reinversión de utilidades. Esta fuente es de gran importancia en el financiamiento de la pequeña industria, especialmente porque no representa un costo financiero directo para la empresa; por tal razón es una de las más utilizadas. El 88% de las empresas utilizó la capitalización o reinversión de utilidades obtenidas en los ejercicios anteriores, para financiar parte de sus necesidades de recursos financieros.

La reinversión de utilidades, por parte de la pequeña empresa, se da de una forma sencilla, ya que el propietario o los socios acuerdan o deciden voluntariamente, según el nivel de utilidades presentado en el ejercicio, no hacer uso de sus correspondientes utilidades o simplemente retiran las cantidades estrictamente necesarias.

El 12% de empresas que no hicieron uso de esta fuente, obedece a que en el ejercicio de sus actividades no presentaron ganancias, por tener un nivel de producción muy bajo, o por estar recién constituidas y no alcanzaron a generar las utilidades suficientes para autofinanciarse (Tabla 6)

2.2.1.2 Las reservas y amortizaciones. Esta fuente y la anterior (capitalización o reinversión de utilidades) dan origen a lo que se conoce como autofinanciamiento en la pequeña empresa.

El 60% de las empresas utilizó las reservas y amortizaciones.

Las reservas se refieren específicamente, a la reserva legal que obligatoriamente exige la ley para las sociedades limitadas y encomanditas, que se va acumulando cada año y sirve para financiar pérdidas en el ejercicio de las operaciones.

Las provisiones para ciertos gastos y las amortizaciones o depreciaciones también constituyeron un renglón importante en la financiación de la pequeña empresa, ya que están a su libre disposición y no representan ningún costo financiero.

El 40% de las empresas no utilizaron estas fuentes, debido a que están conformadas como personas naturales y no poseen reservas, o son empresas con bajo nivel de utilidades y poco valor de los activos depreciables (Tabla 6).

2.2.1.3 Préstamos de socios. Esta fuente de financiamiento es muy común dentro del sector de la pequeña empresa, especialmente cuando la empresa no encuentra apoyo externo o le es muy costoso; entonces acude a la ayuda de los mismos socios o familiares para obtener los fondos necesarios sin costo alguno.

Un total de 16 empresas, un 36% de la muestra, acudió a esta modalidad como alternativa de financiamiento (Tabla 6). Un porcentaje significativo, pues son pocas las empresas cuyos socios están en capacidad de ayudar a éstas en los momentos de crisis.

2.2.1.4 Aumento del aporte de socios. Es una fuente poco utilizada en este sector, sólo el 14% de las empresas hizo

uso de ésta (Tabla 6). Situación más que justificada debido a que los socios se encuentran recelosos a invertir más dinero en las empresas por la incertidumbre de la situación económica general.

2.2.1.5 Aumento del número de socios. El uso de esta fuente fue poco significativa, ya que sólo dos empresas recurrieron a esta modalidad (5%). La razón que motivó este comportamiento está fundamentada en lo anteriormente expuesto (Tabla 6).

2.2.2 Fuentes externas. Todas las empresas encuestadas hicieron uso de los recursos ofrecidos por las fuentes externas, lo cual nos indica que fueron utilizadas en un 100% para financiar sus actividades productivas.

Entre las modalidades de fuentes de recursos externos tenemos: El crédito de los proveedores, el crédito bancario, el crédito extrabancario y otras fuentes distintas a éstas. (Tabla 7).

2.2.2.1 Crédito de los proveedores. Este tipo de crédito es a corto plazo y por lo tanto las empresas no están en disposición de cancelar la deuda contraída por no contar con una suficiente liquidez, debido a que el plazo que ellas ofrecen en los créditos otorgados a sus clientes es mayor que el que le conceden los proveedores, lo cual se

puede convertir en un freno para la buena marcha y desarrollo de las empresas al tener que pagar intereses por mora.

No obstante el 87% de las empresas utilizó el crédito de los proveedores, por ser la única fuente externa más adecuada, pues es menos costosa y más rápida de conseguir, ya que no necesita de mucha tramitología.

Solo un 13% de las empresas no utilizó esta fuente, especialmente las empresas pertenecientes al subsector de la industria alimenticia, pues las materias primas utilizadas solo se comercializan al contado y en mínimas cantidades, debido a su característica perecedera (Tabla 7). Otra razón para la no obtención de este crédito, se debe a que son empresas con poco tiempo de funcionamiento y no tienen la confianza comercial de sus proveedores.

2.2.2.1.1 Clasificación de los proveedores. Los proveedores utilizados por la pequeña empresa industrial cartagenera los podemos clasificar de la siguiente manera: Según el tipo de proveedor, según la clase de productos que provee y según su localización. Según el tipo de proveedor, tenemos a los proveedores productores y a los proveedores intermediarios. Los proveedores productores otorgan crédito a un 49% de las empresas del sector (Tabla 8) con relación al tamaño de muestra sometida a estudio. Los productores



TABLA 8. Clasificación de proveedores utilizados por la pequeña industria cartagenera

Proveedores	Nº de Empresas	%	% del Tamaño de la Muestra
Productores Intermediarios	21 34	57 92	49 79
Locales Nacionales Extranjeros	20 33 1	54 89 3	47 77 2
Materia prima Suministros Partes Equipos	37 26 5 2	100 70 14 5	86 60 12 4,6
Total empresas con crédito proveedores	37	100	86

Fuente: Encuestas

intermediarios apoyan en una proporción mayor a los pequeños empresarios industriales en su financiamiento, representando un 79% de la muestra (Tabla 8).

Por su localización los proveedores, pueden ser locales, nacionales y extranjeros. Los proveedores locales otorgan crédito a un 47% de la pequeña industria, mientras que los proveedores nacionales distintos a Cartagena, están financiando a un 77% de empresas del sector de la pequeña industria. Por otra parte, encontramos que solamente una empresa obtuvo crédito de proveedores extranjeros (2%) (Tabla 8).

Según la clase de productos que proporcionan, tenemos proveedores de materia prima, de suministros de partes y de equipos.

De las 37 empresas que obtuvieron crédito de sus proveedores, todas ellas obtuvieron materias primas necesarias para la elaboración de sus productos, lo cual representa un 86% del total de la muestra (Tabla 8).

Los proveedores de suministros, partes y equipos otorgaron crédito a un 76% de la pequeña industria (Tabla 8).

Con base en todo lo anterior, podemos concluir que:

Los proveedores intermediarios son los que en mayor proporción brindan apoyo a la pequeña empresa, esto debido a que muchos productores son grandes empresas que no tienen

ningún vínculo comercial con la pequeña industria y que por lo tanto sólo les venderían de contado y en grandes cantidades, por lo cual la pequeña industria se ve obligada a utilizar el crédito de los intermediarios.

Por otra parte encontramos que el 77% de las empresas utilizaron proveedores nacionales, lo cual nos indica claramente que la ciudad de Cartagena no cuenta con los suficientes proveedores de materia prima y suministros para determinados subsectores de la pequeña industria.

2.2.2.1.2 Montos de los créditos otorgados. En relación al valor máximo de los créditos obtenidos por parte de la pequeña empresa estos presentan una gran variedad en sus montos; es así como encontramos que un 8% obtuvo créditos que no superaban los \$500.000, un 27% que oscilaba entre \$500.001 y \$1.500.000, un 38% entre \$1.500.001 y \$3.000.000, 13% entre \$3.000.001 y \$4.500.000 y un grupo de cinco empresas que representan un 14%, que debido a sus características se encuentran ubicadas en un nivel superior dentro del sector de la pequeña industria y por lo tanto obtuvieron créditos superiores a los \$4.500.000 y que oscilaban entre \$5.000.000 y \$10.000.000 (Tabla 9).

2.2.2.1.3 Plazos de los créditos. Los plazos concedidos en el crédito comercial de proveedores son generalmente a

TABLA 9. Condiciones de los créditos de proveedores

Condiciones	Participación	Nº de Empresas	% de Empresas	% del Tamaño de la Muestra
Montos				
0- 500.000		3	8	7
500.001-1.000.000		6	16	14
1.000.001-1.500.000		4	11	9
1.500.001-2.000.000		3	8	7
2.000.001-2.500.000		6	16	14
2.500.001-3.000.000		5	14	12
3.000.001-3.500.000		2	5	5
3.500.001-4.000.000		2	5	5
4.000.001-4.500.000		1	3	2
4.500.001 y más		5	14	12
Total		37	100	87
Plazos				
15 - 30 días		6	16	14
31 - 60 días		11	29	26
61 y más días		20	54	47
Total		37	100	87
Intereses				
Sin interés		2	5	5
Financiación 2%		1	3	2
Financiación 3%		5	14	12
Financiación 4%		12	32	28
Financiación 5%		8	22	19
Financiación 10%		9	24	21
Total		37	100	87

Condiciones	Participación	Nº de Empresas	% de Empresas	% del Tamaño de la Muestra
Garantías				
Sin garantías		2	5	5
Factura cambiaria		27	73	63
Carta de crédito		2	5	5
Cheque posfechado		1	3	3
Hipotecaria		4	11	9
Pignoración de Marvin		1	3	2
Total		37	100	87

Fuente: Encuestas

30, 60, 90 días; la mayoría de las empresas se toman un período mayor al concedido, a veces hasta 120 días para cancelar una factura.

Según la encuesta, el 54% de las pequeñas empresas toman un plazo mayor de 60 días para cancelar sus facturas.

Podemos anotar que el plazo concedido entre 15 y 30 días se considera como compras de contado y no crédito, al 16% de las pequeñas empresas les fue concedido este plazo. (Tabla 9).

2.2.2.1.4 Costo del crédito. Generalmente los proveedores hacen sus ventas a crédito, ofreciendo descuentos por aquellas compras que le cancelen de contado o en un período no mayor de 15 días, constituyéndose estos descuentos en la base para medir el costo del crédito ofrecido por los proveedores. (Tabla 9).

Durante el período 1986-1990 encontramos diversas tasas de descuento que oscilaban entre el 2%, concedidos en su mayoría por descuentos por pronto pago y un máximo descuento (10%) por adquirir de estricto contado. (Tabla 9).

Dentro del grupo de la pequeña industria encontramos, que un 14% obtuvo descuentos de un 3% en el pago de contado

de sus compras, un 32% obtuvo descuentos de un 4%, un 22% obtuvo descuentos del 5% y finalmente un 24% obtuvo descuento del 10% en el pago de sus compras. (Tabla 9).

Un porcentaje menor, 3%, obtuvo descuentos de 2% (Tabla 9), dos empresas (5%) manifestaron no obtener ningún tipo de descuento por parte de sus proveedores.

Los descuentos por pronto pago otorgados por los proveedores a la pequeña empresa industrial, en la mayoría de los casos no son aprovechados por ésta última porque se toman un plazo más largo que el concedido para cancelar las facturas.

Debido a las dificultades de tipo financiero por las que atraviesa la pequeña empresa industrial, y por ende a la demora en el pago de sus facturas, los proveedores se han visto en la necesidad de cobrar intereses de mora por el no cumplimiento del pago en los términos de tiempo estipulados.

Un total de 24 empresas, 65% debe pagar intereses de mora que oscilan entre el 3% y 4% mensual después de la fecha de vencimiento.

2.2.2.1.5 Garantías exigidas. A la gran mayoría de las



empresas no se les exige garantías específicas, sino simplemente una factura cambiaria que firman al momento de la compra, teniendo en cuenta la relación comercial que exista entre el proveedor y la empresa. Un 73% de las empresas respaldan los créditos obtenidos con este tipo de garantía (Tabla 9).

En menor proporción, algunas empresas que no poseen la confianza del proveedor (27%), debe presentar como garantías, cartas de crédito, cheques posfechados, garantías hipotecarias y pignoración de maquinaria (Tabla 9).

2.2.2.2 Crédito bancario. El crédito bancario y el crédito de proveedores, conforman las fuentes de financiación externas más utilizadas por la pequeña empresa.

En el estudio realizado, encontramos que un total de 35 empresas de la muestra (87%) obtuvo en una o varias oportunidades crédito bancario (Tabla 7), el 13% no utilizó este tipo de financiamiento por diversas razones: algunas empresas manifestaron que no obtuvieron el crédito por carecer de saldos estables en el movimiento de sus cuentas bancarias, otras empresas encontraron demasiada tramitología para el otorgamiento de este tipo de crédito.

Las garantías también constituyeron motivo para la no uti

lización del crédito bancario, pues las garantías presentadas por las pequeñas empresas no eran suficientes para respaldar los montos de los préstamos.

Por otra parte encontramos que el alto costo de estos créditos se constituye en otra de las razones para que las empresas no solicitaran el financiamiento bancario.

Dentro de esta modalidad de crédito bancario, se tienen en cuenta todos los créditos que fueron concedidos por las distintas entidades financieras que conforman el sistema financiero, como bancos comerciales, corporaciones financieras, compañías de arrendamiento, etc.

2.2.2.2.1 Bancos comerciales. De las 35 empresas que utilizaron crédito bancario, el 60% lo obtuvo de los distintos bancos comerciales que se encuentran establecidos en la ciudad.

El 52% de estos créditos fueron de tipo comercial ordinario, mientras que solamente el 8% (cinco empresas) obtuvieron crédito de fomento a través de estos intermediarios financieros (Tabla 10).

Los montos de los créditos bancarios otorgados a la pequeña empresa estuvieron distribuidos así (Tabla 11): Un 14%

TABLA 10. Crédito bancario. Clasificación por entidades

Entidades	Participación	Nº de Empresas	%	% del Tamaño de la Muestra
Bancos comerciales		21	60	49
Corporación financiera		26*	74	60
Compañía de arrendamiento		1	3	2
Total Empresas con Crédito Bancario		35	100	87

Fuente: Encuestas

Crédito de Fomento cinco empresas: 8%

*23 empresas obtuvieron crédito de la Corporación Financiera Popular: 88% y 3 empresas obtuvieron crédito de la Corporación financiera del Norte: 12%.

TABLA 11. Montos asignados según crédito bancario

Montos	Bancos Comerciales		Corporaciones financieras		Compañías de Arrendamiento	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
0 - 500.000.	3	14	1	4	-	-
500.001 - 1.000.000	3	14	3	12	-	-
1.000.001 - 1.500.000	3	14	4	15	-	-
1.500.001 - 2.000.000	4	19	3	12	-	-
2.000.001 - 2.500.000	2	10	3	12	-	-
2.500.001 - 3.000.000	3	14	1	4	-	-
3.000.001 - 3.500.000	-	-	2	7	-	-
3.500.001 - 4.000.000	-	-	3	12	-	-
4.000.001 - 5.000.000	1	5	3	12	1	100
5.000.001 - 6.000.000	1	5	1	4	-	-
6.000.001 - 7.000.000	-	-	-	-	-	-
7.000.001 - 8.000.000	1	5	2	7	-	-
Total	21	100	26	100	1	100

Fuente: Encuestas

(tres empresas) recibió créditos hasta por \$500.000, un 71% (15 empresas) obtuvieron créditos que oscilaron entre \$500.001 y \$3.000.000 y en menor proporción 15% (tres empresas) obtuvieron créditos que oscilaron entre \$4.000.000 y \$8.000.000.

Los créditos comerciales otorgados por los bancos fueron en su gran mayoría de corto plazo que oscilaban entre dos meses y un año; solamente las empresas con crédito de fomento recibieron plazos que iban de un año y medio a tres años.

Ninguna empresa obtuvo financiamiento a largo plazo de los bancos comerciales.

Las tasas de interés oscilaron entre 45,36% y 60,1% efectivas, para préstamos de tipo comercial.

Para los créditos de fomento oscilaron entre 38,47% y 40,52%, siendo estas tasas efectivas.

La amortización y el pago de los intereses en mayor proporción se utilizó la de trimestres anticipados (un 70% de las empresas) y en otros casos mensual o semestral.

La garantía exigida como respaldo de los créditos fue en

su gran mayoría de tipo hipotecario (65% de la muestra).

Otros préstamos fueron respaldados con garantía de tipo personal (fiadores), más comúnmente de socios.

En los préstamos de poca cuantía y plazos relativamente cortos (meses) se utilizó la firma de documentos formales.

A cinco empresas (13%) se les exigió un depósito a término en el banco para obtener el crédito.

2.2.2.2.2 Corporaciones financieras. Un total de 26 empresas obtuvo préstamos de las corporaciones financieras, representando un 74% de las empresas que obtuvieron préstamo bancario y un 60% del total de la muestra. El 88% de estos créditos (23 empresas) fueron concedidos por la Corporación Financiera Popular, por ser la que ofrece los mejores servicios financieros de la ciudad para la pequeña y mediana industria. (Tabla 10).

El 12% restante (tres empresas) obtuvieron préstamos de la Corporación Financiera del Norte.

De las empresas que no utilizaron el financiamiento ofrecido por las corporaciones financieras, varias (un 13%) manifestaron no tener conocimiento de la existencia de una



corporación financiera con el propósito de conceder crédito a las pequeñas empresas.

De las 23 empresas que les fueron otorgados créditos por parte de la Corporación Financiera Popular, 13 de ellas mantienen un vínculo de relaciones permanentes, beneficiándose de todos los servicios que ofrece esta Institución.

La distribución del valor de los créditos otorgados por las corporaciones financieras fue la siguiente (Tabla 5): Un 4% recibió créditos hasta de \$500.000, un 51% recibió préstamos entre \$500.001 y \$2.500.000, otro 35% recibió préstamos que oscilaron entre \$2.500.001 y \$5.000.000 y finalmente en un porcentaje menor (11%) entre \$5.000.001 y \$8.000.000. (Tabla 11).

Como podemos observar las corporaciones financieras durante el período estudiado otorgó los más altos montos del crédito bancario. Un 70% de las empresas recibió entre \$1.500.000 y \$8.000.000.

Los plazos concedidos fueron de la siguiente manera: El 92% (24 empresas) obtuvieron plazos que oscilaron entre un año y cinco años (mediano plazo), y el 8% restante (dos empresas) obtuvieron préstamos a largo plazo.

Los préstamos otorgados por las corporaciones fueron de fomento y las tasas de interés efectivo oscilaron entre 36% y 40,52% anual.

El pago de los intereses y la amortización del préstamo fue en todos los casos por trimestres anticipados.

Las garantías exigidas fueron las siguientes: Para 17 empresas, garantías hipotecarias de bienes raíces; para cinco empresas, garantía prendaria sobre las maquinarias y equipos; y a cuatro empresas les aceptaron garantía personal.

2.2.2.3 Crédito extrabancario. Cuando una empresa tiene una urgente necesidad de crédito, que no da lugar a espera, no tiene un fácil acceso al mercado del crédito bancario o carece de la suficiente garantía se ve obligada, a acudir al mercado del crédito extrabancario.

La modalidad más utilizada dentro del crédito extrabancario es el préstamo a particulares. Todas las empresas que acudieron al crédito extrabancario, 11 empresas en total (25% de la muestra), utilizaron la modalidad de préstamos a personas particulares (Tabla 7).

Unos solicitaron préstamos de poco valor (hasta \$500.000)

para cubrir necesidades de 30 y 60 días y otros solicitaron préstamos para necesidades de mayor plazo.

La distribución de los créditos según los montos obtenidos fue la siguiente:

Hasta \$500.000, un 9%, de \$500.001 a \$1.000.000, un 36%; de 1.000.001 a 1.500.000, 36%; y el 19% restante obtuvo préstamos que oscilaron entre \$1.500.001 y \$2.000.000 (Tabla 12).

Los plazos varían de 30 días a dos años de la siguiente manera: Un 9% hasta 60 días; un 45% hasta seis meses; un 19% de 6 a 9 meses; otro 19% de 9 a 12 meses y un 9% de 1 a 2 años (Tabla 12).

Las tasas de interés variaron, debido a la no reglamentación de estas fuentes extrabancarias desde un 5% a un 10% mensual.

Un 9% de las empresas pagó intereses del 5% mensual, otro 45% pagó intereses del 6% mensual, un 9% pagó intereses del 7% mensual, otro 9% pagó intereses del 8% mensual, un 19% pagó intereses del 9% y finalmente un 9% pagó intereses del 10% mensual (Tabla 12).

TABLA 12. Condiciones de financiamiento-extraordinario

Condiciones	Nº de Empresas	%	% Tamaño de la Muestra
Montos			
0 - 500.000	1	9	2
500.001 - 1.000.000	4	36	9
1.000.001 - 1.500.000	4	36	9
1.500.001 - 2.000.000	2	19	5
Total	11	100	25
Plazos			
1 - 2 meses	1	9	2
3 - 6 meses	5	45	11
6 - 9 meses	2	19	5
9 - 12 meses	2	19	5
12 - 24 meses	1	9	2
Total	11	100	25
Intereses			
Financiación 5%	1	9	2
Financiación 6%	5	45	12
Financiación 7%	1	9	2
Financiación 8%	1	9	2
Financiación 9%	2	19	5
Financiación 10%	1	9	2
Total	11	100	25
Garantías			
Letras	3	27	7
Cheques posfechados	6	54	13
Hipotecas	2	19	5
Total	11	100	25
Amortizaciones			
Mensual anticipada	3	27	7
Trimestral vencida	2	18	5
Mensual vencida	6	55	13
Total	11	100	25

Fuente : Encuestas

Los períodos de pagos son en forma generalizada mensuales, en la mayoría de los casos, anticipados y en otros vencidos. Estas modalidades mensual vencido o anticipado, elevan las tasas de interés efectiva a valores casi inconcebibles que van desde un 60,1%, hasta tasas de interés de casi un 200% anual.

Sólo dos empresas pagó los intereses por trimestres vencidos.

El sector extrabancario se caracteriza, generalmente, por que la amortización del préstamo se cancela a un solo pago, o sea, al vencer el plazo concedido para el crédito.

El 54% de las empresas respaldaron los préstamos con cheques posfechados por el valor del préstamo, un 27% con letras firmadas y finalmente un 19% (dos empresas) con garantía hipotecaria.

2.2.2.4 Otras fuentes; Compañías de arrendamiento financiero. Una empresa manifestó haber obtenido financiación de una compañía de arrendamiento financiero. A pesar de ser una modalidad poco usual en la ciudad de Cartagena.

El monto del crédito concedido fue maquinaria en arriendo por un valor de \$4.500.000 a un plazo de tres años.



2.2.2.5 Destinación de los créditos. Como es lógico suponer el crédito de los proveedores está exclusivamente dedicado, según su procedencia, a la obtención de materias primas y suministros para la producción.

Ahora analicemos qué destinación tuvieron los recursos provenientes de las otras fuentes: Según información de las empresas encuestadas, ellas al obtener el crédito le daban diversas destinaciones, por lo cual el número de éstos es mayor que el de los créditos recibidos.

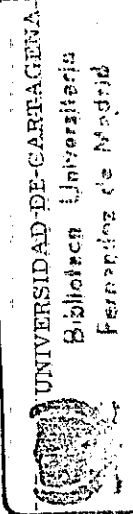
El crédito bancario, fue utilizado de la siguiente manera: (Tabla 13): Compra de equipos, 18 empresas; compra de materias primas, 26 empresas; compra de suministros, 16 empresas; cancelación de pasivos corrientes, 12 empresas; incremento del nivel de inventarios, cuatro empresas; diversificación de la producción, tres empresas; construcción o adecuación de planta, cinco empresas; y financiación de cartera, seis empresas. recordando que solamente 35 empresas obtuvieron crédito bancario. Por otra parte, tenemos que el crédito extrabancario, generalmente, de corto plazo y muy costoso, se dió de la siguiente manera (Tabla 13):

Compra de materias primas, cinco empresas; compra de suministros de producción, cinco empresas; y cancelación de

TABLA 13. Destinación de recursos según su fuente

Fuentes	Crédito Bancario		Crédito Extrabancario		Otros Créditos		Total	
	Nº de Empresas	%	Nº de Empresas	%	Nº de Empresas	%	Nº	%
Compra de equipos	18	51	-	-	1	100	19	44
Compra de materia prima	26	74	5	-	-	-	31	72
Compra de suministros	16	46	5	-	-	-	21	49
Cancelación de pasivos corrientes	12	34	3	-	-	-	15	35
Incremento del nivel de inventarios	4	11	-	-	-	-	4	9
Diversificación de los productos	3	6	-	-	-	-	3	7
Adquisición de nueva tecnología	-	-	-	-	-	-	-	-
Asistencia técnica administrativa	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción o adecuación de planta	5	14	-	-	-	-	5	12
Financiación de cartera	6	17	-	-	-	-	6	14

Fuente: Encuestas



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Biblioteca Universitaria
Fernández de Madrid

pasivos corrientes, tres empresas; teniendo en cuenta que 11 empresas recibieron crédito extrabancario.

El crédito proveniente de una compañía de arrendamiento, que le fue otorgado a una empresa se destinó para arrendamiento de equipo (maquinaria).

Haciendo un resumen, tenemos que: El 72% de las empresas destinó parcial o totalmente, el monto de los créditos otorgados para la compra de materia prima; para la compra de suministros el porcentaje de empresas fue del 49%; para la compra de equipos, el porcentaje fue del 44%; para cancelación de pasivos corrientes, el porcentaje fue del 35% y en menor proporción en la destinación de los recursos estuvieron: un 7% para la diversificación de la producción, un 9% para el incremento del nivel de inventarios, un 12% para construcción o adecuación de planta y financiamiento de cartera un 14%.

Como podemos apreciar, en la descripción anterior, la mayor proporción de recursos obtenidos fueron destinados para necesidades de funcionamiento y operación normal de las empresas, especialmente capital de trabajo y en menor proporción se destinaron estos recursos para inversión o proyectos de desarrollo y crecimiento de las empresas, tales como la compra de equipos, 44%; diversificación de la

producción, 7%; construcción y adecuación de planta, 12%.

(Tabla 13).

3. SITUACION ACTUAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL CARTAGENERA

La situación actual en que se encuentra la pequeña empresa cartagenera, la podemos reflejar a través de un análisis del crecimiento, desarrollo y expansión de la misma, el cual nos muestra la situación por la cual atraviesa la empresa durante el período de estudio. El crecimiento, desarrollo y expansión de una empresa se puede medir a través de una serie de indicadores como son: El nivel de producción, las ventas, nivel de empleo, capacidad instalada, nivel de utilidad y la inversión total.

3.1 CRECIMIENTO Y EXPANSION

3.1.1 Nivel de producción. El comportamiento de los niveles de producción durante el período fue de la siguiente manera: Un total de 19 empresas, que representa el 44%, experimentó incrementos en sus niveles de producción, los incrementos se dieron en diferentes graduaciones; seis empresas aumentaron entre 0 y 25% y las otras 13 empresas restantes entre 26% y 60%. Para 10 empresas, un 23% de los niveles de producción registraron disminución, los porcentajes de disminución fueron:

Entre 0-25% tres empresas, cinco empresas entre 26-50% y dos empresas entre 51-75%. El 33% restante, 14 empresas presentó estabilidad en el nivel de producción (Tabla 14).

Como podemos observar, un mayor número de empresas registró incrementos en el nivel de producción y porcentajes mucho más elevados que los de disminución.

Los empresarios dieron las siguientes explicaciones, con respecto a la disminución y estabilidad en el nivel de producción:

- Escasez de dinero y pocas facilidades de financiamiento.
- Competencia, surgimiento de nuevas empresas.
- Disminución de las ventas y escasez de algunas materias primas.
- Escasez de capital de trabajo.

Con respecto al incremento del nivel de producción:

- Calidad de los productos y servicios ofrecidos.
- Incremento de las ventas por mejorar su localización.
- Diversificación de la producción.
- Mejor suministro de las materias primas.

3.1.2 Ventas. El incremento de las ventas se registró de

TABLA 14. Crecimiento y expansión de la pequeña industria cartagenera período 1985-1990

Actividad	Nº	%	Incremento				Estable				Disminución			
			Niveles de Incremento				Niveles de Disminución							
			0-25	26-50	51-75	76-100	Nº	%	Nº	%	0-25	26-50	51-75	76-100
Nivel de Producción	19	44	6	13	-	-	14	33	10	23	3	5	2	-
Ventas	24	56	5	13	3	3	8	18	11	26	4	5	1	1
Nivel de Empleo	16	37	8	5	-	3	20	47	7	16	4	3	-	-
Capacidad Instalada	13	30	5	5	-	3	25	58	5	12	3	2	-	-
Nivel de Utilidad	14	33	6	5	2	1	16	37	13	30	7	5	1	-
Inversión Total	21	49	13	5	3	-	15	35	7	16	1	4	2	-
Total Empresas	18	42					16	37	9	21				

Fuente: Encuestas

la siguiente manera: Para 24 empresas, un 56% de la muestra, en los siguientes niveles: cinco empresas entre 0-25%, 13 empresas entre 26-50%, otras tres empresas entre 51-75% y las tres empresas restantes entre el 76 y 100%.

La disminución en las ventas se dió así: Un 26%, 11 empresas; con los siguientes porcentajes: cuatro empresas entre 0 y 25%, cinco empresas entre 25 y 50%, entre 51 y 75% una empresa y entre 75 y 100% una empresa. Ocho empresas manifestaron mantenerse estables (18%). (Tabla 14).

Las siguientes fueron algunas de las explicaciones dadas por los empresarios con respecto a la disminución y la estabilidad en las ventas:

- Escasez de dinero; disminución de los créditos bancarios.
- Disminución del nivel de producción por escasez de capital de trabajo.

Con respecto al incremento del nivel de las ventas tenemos:

- Ampliación del mercado.
- Mejor promoción de los productos.
- El aumento de la publicidad.

- El aumento de la demanda, debido a los precios de los productos.

La situación que con más frecuencia se presentó fue el aumento en las ventas en un porcentaje entre 26 y 50% para 13 empresas.

3.1.3 Nivel de empleo. El nivel de empleo en una empresa es uno de los aspectos que más directamente se afecta con la variación de los otros.

La situación en el nivel de empleo, para la pequeña industria de la ciudad se presentó así: 16 empresas, un 37% registraron incrementos en el nivel de empleo; 20 empresas, un 47% se mantuvieron con el mismo personal y siete empresas, un 16% presentaron disminución.

Los porcentajes de incremento fueron los siguientes: Ocho empresas entre 0 y 25%, cinco empresas entre 26 y 50% y tres empresas entre 76 y 100%. La disminución en el nivel de empleo se dió de la siguiente manera: Cuatro empresas entre 0 y 25%, y entre 26 y 50% tres empresas (Tabla 14).

Las anteriores cifras nos reflejan que un 63% de las empresas, no generaron empleo y en el peor de los casos disminuyeron los ya existentes, y el 37% restante presentaron in

crementos en su mayoría entre 0 y 25%, cifra no muy alta si tenemos en cuenta que es la industria la mayor fuente de generación de empleo en la ciudad.

Causas de la disminución en los niveles de empleo, según los empresarios encuestados:

- Disminución de la producción.
- Adquisición de maquinarias y equipos especializados.
- La carga prestacional para las empresas es muy costosa.
- Se utiliza mucho personal por contrato, para reducir costos.
- No se ha incrementado personal por permanecer los mismos niveles de producción.

Los incrementos en los niveles de empleo se debieron a:

- Aumentos en los niveles de producción y ventas.
- Mayor producción y ventas.
- Ampliación de servicios para la producción.

3.1.4 Capacidad instalada. Se refiere en general al equipo de la maquinaria y los equipos que determinaron la capacidad de producción de las empresas.

Los niveles de la capacidad instalada, de las pequeñas empresas, presentaron el siguiente comportamiento: 13 empre



sas, un 30% incrementaron su capacidad instalada; 25 empresas, un 58% permanecieron con la misma capacidad instalada y un 12%, cinco empresas, disminuyeron la capacidad instalada.

Los incrementos fueron: Cinco empresas entre 0 y 25%, otras cinco empresas entre 26 y 50% y tres empresas entre 76 y 100%. Las disminuciones se presentaron entre 0 y 25% para tres empresas, y entre 26 y 50% para dos empresas (Tabla 14).

Razones de la disminución y la estabilidad en la capacidad instalada:

- Sub-utilización de los equipos.
- Pocos equipos, la mayor parte de la producción es de tipo manual.
- Equipos obsoletos.
- Carencia de recursos para adquirir nuevos equipos.

Las razones del incremento fueron:

- Tecnificar la producción.
- Mejorar la calidad del producto.
- Incrementar el nivel de producción
- Para satisfacer la demanda de nuevos productos.

3.1.5 Nivel de utilidades. Al emprender un negocio o empresa, su principal objeto es la obtención de utilidades o ganancias que incremente su capital. Pero el pequeño empresario normalmente debe conformarse con márgenes de utilidad muy bajos debido a los pequeños volúmenes de producción y ventas. El nivel de utilidades se incrementó en un 33%, 14 empresas cuyos niveles fueron: seis empresas entre 0 y 25%, cinco empresas entre 26 y 50%, entre 51 y 75% dos empresas y una empresa entre 76 y 100%.

El nivel de disminución del nivel de utilidades en el período fue como sigue: 13 empresas, un 30% disminuyeron sus utilidades así: siete empresas entre 0 y 25%, cinco empresas entre 26 y 50% y entre 51 y 75% una empresa.

Las restantes 16 empresas no mostraron variación real en el nivel de utilidades obtenidas en el período estudiado. (Tabla 14).

Razones para la disminución y estabilidad en el nivel de utilidades:

- Incremento de los costos fijos.
- Aumento de los costos de producción.
- Disminución de las ventas.
- Disminución del nivel de producción.

- Pérdidas por disminución de las ventas.
- Incremento en el costo de las materias primas.
- Altas tasas de interés en los créditos obtenidos.

Razones del incremento en el nivel de utilidades:

- Aumento de las ventas.
- Incremento en la producción.
- Reducción de costos de mano de obra.
- Diversificación de la producción.

3.1.6 Inversión total (total de activos). El total de activos de una empresa es el indicador más importante, pues en él se reflejan todos los anteriores.

El aumento o disminución de los activos es el patrón que sirve para determinar el verdadero crecimiento y desarrollo de una empresa. Por esta razón es aquí en donde se define el estado en que se encuentra la pequeña industria cartagenera.

En 21 empresas, un 49% presentó incremento en la inversión total, en los siguientes niveles: 13 empresas entre 0 y 25%, cinco empresas entre 26 y 50% y entre 51 y 75% tres empresas.

Hubo disminución en la inversión total para siete empresas, un 16% en los siguientes niveles: 16 empresas entre 0 y 25%, cuatro empresas entre 26 y 50% y entre 51 y 76% dos empresas.

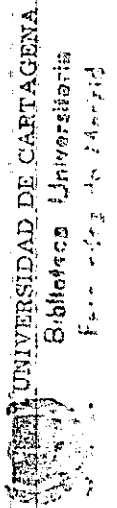
Para 15 empresas, 35% la inversión total se mantuvo estable (Tabla 14).

Como podemos notar el mayor porcentaje presentado fue para el incremento en inversión total (49%) y un 51% entre empresas que permanecieron estables y disminuyeron en este nivel.

Todo lo anterior nos muestra un ligero despegue de la industria cartagenera, ya que casi el 50% de empresas presentaron un incremento en el nivel de activos totales.

Razones para la disminución y la estabilidad en la inversión total:

- Venta de algunos equipos por disminución de la producción.
- Venta de algunos equipos para cancelar pasivos.
- Bajos niveles de utilidades
- No existe el adecuado financiamiento para hacer inversiones.



- Poco estímulo para la actividad industrial.

Razones del incremento en la inversión total:

- Adquisición de maquinaria y equipos que aumentaron el valor de los activos.
- Adquisición de muebles y equipos de oficina.
- El incremento de las utilidades sirvió para acondicionar la planta.
- Adquisición de edificación.

3.2 NECESIDADES DE CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL CARTAGENERA

La pequeña empresa industrial cartagenera tiene necesidades que pueden ser: de corto plazo y necesidades a más largo plazo.

3.2.1 Necesidades a corto plazo. Están representadas por todos los requerimientos de fondos a un plazo menor de un año.

Generalmente estos requerimientos de fondos son para capital de trabajo, pero también se pueden presentar necesidades para adquisición de activos fijos y otros.

3.2.1.1 Compra de materia prima. La compra de materia prima se constituye en una de las necesidades más apremiantes del sector de la pequeña industria de la ciudad.

Un total de 28 empresas de la muestra aproximadamente el 65%, manifestaron que para asegurar el funcionamiento normal de las operaciones de la empresa necesitaban créditos de materias primas para incrementar la producción.

Muchas empresas manifestaron tener dificultades en la adquisición de materias primas por carecer de recursos para comprar grandes cantidades a los proveedores.

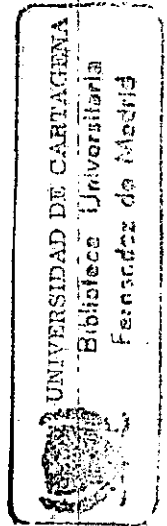
El monto total de las necesidades de recursos para la compra de materias primas asciende a la suma de \$71.780.000, lo que dá un promedio de \$2.563.571 aproximadamente por empresa (Tabla 15).

3.2.1.2 Financiación de cartera. Este tipo de necesidad se refiere específicamente a la cartera morosa que presentan varias empresas y que es de bastante importancia. La pequeña empresa en general, necesita apoyo para el financiamiento de sus ventas a crédito, debido a que algunas de sus materias primas son adquiridas de contado o a plazos menores que los que ella otorga a sus clientes, por tal razón su capacidad de financiamiento de cartera debe ser ele

TABLA 15. Necesidades de financiamiento para la pequeña empresa industrial

	Nº de Empresa	% de la Muestra	Monto Acumulado	Promedio Empresa
A Corto Plazo				
Compra de materia prima	28	65	71.780.000	2.563.571
Financiación de cartera	12	28	16.520.000	1.376.667
Compra de maquinaria y equipo	8	19	30.420.000	3.802.500
Construcción y adecuación de planta	3	7	29.620.000	9.873.333
Refinanciación	3	7	7.520.000	2.506.666
Cancelación de pasivos corrientes	4	9	9.140.000	2.285.000
Total Necesidades Corto Plazo			165.000.000	
A Mediano y Largo Plazo				
Ensanchamiento planta física	10	23	39.680.000	3.968.000
Incremento capacidad de producción	4	9	12.650.000	3.162.000
Lanzamiento de nuevos productos	4	9	13.710.000	3.427.500
Inversiones en maquinaria y equipos	11	26	55.460.000	5.041.818
Cancelación de pasivos	3	7	20.600.000	6.866.666
Total Necesidades Mediano y Largo Plazo			142.100.000	

Fuente: Encuestas



vada para mantenerse en equilibrio y no llegar a un estado de iliquidez.

De la muestra estudiada un total de 12 empresas, que representan el 28%, presentan a corto plazo, una necesidad de recursos para financiar su cartera morosa.

El monto total de esta necesidad es de \$16.520.000, un promedio de \$1.376.667 aproximadamente por empresa (Tabla 15).

3.2.1.3 Compra de maquinaria y equipo. Se refiere específicamente a la adquisición de ciertos equipos y máquinas que sirven para complementar los que poseen, para mejorar los sistemas de producción en cuanto a eficiencia, calidad y cantidad. El monto de esta necesidad es de \$30.420.000, cifra que representa los requerimientos de ocho empresas (19%) y arroja un promedio de \$3.802.500 aproximadamente por empresa (Tabla 15).

3.2.1.4 Construcción y adecuación de planta. Aunque este tipo de necesidad se considera de mediano y largo plazo, por sus características, se presenta el caso en que una empresa puede presentar limitaciones de espacio.

Tres empresas, un 7% de la muestra presentaron como nece

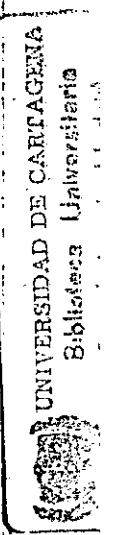
sidad urgente y única a corto plazo, la adquisición o construcción de planta para lo cual estimaron un valor de \$29.620,000, arrojando un promedio de \$9.873.333 (Tabla 15).

3.2.1.5 Refinanciación. Aquí tenemos en cuenta todas las necesidades originadas por el vencimiento de deudas provenientes de préstamos efectuados a entidades financieras, a otras empresas de crédito o a particulares.

Cuando una empresa no puede cancelar un préstamo al vencimiento del plazo concedido, por encontrarse sin recursos, puede hacer uso de dos alternativas, refinanciar la deuda alargando los plazos o períodos de pago, o buscando otra fuente que le suministre los recursos para cancelar la deuda.

Tres empresas, un 7% presentan la anterior situación, requiriendo fondos por un valor de \$7.520.000 con un promedio de \$2.506.666 (Tabla 15).

3.2.1.6 Cancelación de pasivos corrientes. Los pasivos corrientes aquí incluidos, corresponden a aquellos que surgen del normal funcionamiento de la empresa y que se van acumulando, por considerarse que no son de gran importancia para la producción.



Es así cómo algunas empresas poseen pasivos como: prestaciones sociales acumuladas, aportes a entidades oficiales, salarios acumulados, impuestos pendientes y deudas vencidas con algunos proveedores y acreedores.

Un 9%, cuatro empresas manifestaron una urgente necesidad de recursos para cancelar pasivos pendientes por un valor de \$9.140.000, un promedio de \$2.285.000.

En resumen, la pequeña industria de Cartagena, según una muestra de 43 empresas, manifestó necesidades de financiamiento a corto plazo por un valor de \$165.000.000; arrojan un promedio de \$3.837.209 aproximadamente por empresa (Tabla 15).

3.2.2 Necesidades de mediano y largo plazo. Estas necesidades están representadas por todas aquellas que no son de carácter tan urgente, como las anteriores, y que se requieren por un plazo mayor de un año. Son inversiones mayores que generalmente buscan el desarrollo y crecimiento de la empresa.

3.2.2.1 Construcción o ensanchamiento de planta física. Comprende necesidades como adquisición de terrenos, construcción de edificaciones, adecuación o mejoras en plantas y locales, etc. Algunas de las empresas presentan ac

tualmente esta necesidad, pero fueron consideradas a medio y largo plazo porque existen otros requerimientos más importantes y de carácter más urgente para resolver.

El 23% de la muestra, 10 empresas requieren un monto de \$39.680.000 para financiar sus necesidades de construcción y ensanchamiento de planta, el promedio por empresa es de \$3.968.000, en su gran mayoría para construcción y mejoras en planta y locales (Tabla 15).

3.2.2.2 Incremento en la capacidad de producción. Este tipo de necesidad denota los pronósticos positivos de incrementos de la demanda y el acondicionamiento de las empresas para hacer frente a nuevos mercados, por lo cual se constituye en un indicador importante de las proyecciones de crecimiento en una empresa.

Cuatro empresas, un 9% de la muestra, manifestaron requerimientos para la adquisición de técnicas y equipos encaminados a incrementar la producción por un valor de \$12650.000 arrojando un promedio de \$3.162.000 aproximadamente por empresa (Tabla 15).

3.2.2.3 Lanzamiento de nuevos productos. Este es otro indicador importante de la capacidad estratégica de la empresa, de ir adaptándose para satisfacer en mejor forma las

exigencias del mercado, ya que se pueden crear nuevos productos que complementen la línea de producción existente, que satisfagan nuevas necesidades de los consumidores.

A pesar de la importancia de esta necesidad es curioso notar que solo cuatro empresas, un 9% de la muestra, tienen necesidades por valor de \$13.710.000, un promedio de \$3.427.500 aproximadamente (Tabla 15).

3.2.2.4 Inversión en maquinaria y equipo. La inversión en maquinaria y equipo es una inversión a largo plazo, debido a sus características: alto costo de la inversión y el tiempo. Este tipo de necesidad tiene como finalidad la reposición de la maquinaria que ha quedado obsoleta y la adquisición de nuevas y mejores tecnologías que aumenten la eficiencia y la calidad de la producción. Cabe destacar que una característica de la pequeña industria es la poca mecanización o automatización de sus formas de producción, lo cual permita la utilización de nueva mano de obra.

Un total de 11 empresas, un 26%, tienen necesidades en inversión en máquinas y equipos por un monto de \$55.460.000; el valor promedio por empresa es de \$5.041.818 aproximadamente (Tabla 15).

3.2.2.5 Cancelación de pasivos. La cancelación de pasi

vos no es precisamente la necesidad ideal para una empresa a largo plazo, ya que normalmente se piensa en inversiones y proyectos que van a producir rentabilidad.

Para cancelar pasivos a mediano y largo plazo, tres empresas, un 7% de la muestra, requieren la suma de \$20.600.000 arrojando un promedio de \$6.866.666 por empresa aproximadamente.

Las necesidades de financiamiento a mediano y largo plazo de la pequeña industria, según la muestra de 43 empresas, tiene un valor total de \$142.100.000, un promedio por empresa de \$3.372.325 aproximadamente (Tabla 15).

Como conclusión, tenemos que al comparar las cifras de las necesidades de corto plazo, con las de mediano y largo plazo, vemos que la situación de las empresas a corto plazo es apremiante, sus necesidades son superiores.

Las perspectivas a mediano y largo plazo presentan un panorama incierto, debido a la crisis económica y financiera por las que están atravesando.

4. POLITICAS CREDITICIAS DEL GOBIERNO PARA EL FOMENTO Y
DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL

4.1 FONDO FINANCIERO INDUSTRIAL (FFI)

Fue creado mediante resolución 54 de 1968, emanada de la Junta Monetaria, creada con el propósito de otorgar financiamiento a la pequeña y mediana industria. La misma resolución definió como industria pequeña y mediana aquella cuyos activos no sobrepasaban de los 35 millones de pesos. Simultáneamente con el fortalecimiento de este tipo de empresas, el Fondo perseguía descentralizar la actividad industrial desviándola de las urbes más pobladas hacia las ciudades medianas y pequeñas. Fue así como se ofrecieron mayores facilidades de redescuento a los bancos cuando los créditos iban concedidos a industrias localizadas en ciudades con población menor de 900 mil habitantes, a tiempo que la parte redescontable se reduce para los créditos a industrias localizadas en ciudades de mayor población.

Objetivos: Conceder préstamos a favor de empresas económicamente productivas conforme a la política de desarrollo

del país y según las prioridades de la misma. Que se otorguen con destino a suplir necesidades de capital de trabajo o al pago de asistencia técnica. Para iniciar o ampliar la producción.

Más tarde y a raíz de una serie de normas ha venido transformándose en un Fondo que financia tanto capital de trabajo como activos fijos (maquinaria, instalación de servicios, construcción u otros) y cancelación de pasivos corrientes de empresas que por primera vez acuden al crédito, lo mismo que pasivos a mediano y largo plazo.

El Fondo Financiero Industrial utiliza los recursos provenientes de la colocación de bonos del Fondo, los cuales son de suscripción voluntaria y los Fondos provenientes de la recuperación de cartera.

4.1.1 Tasas variables. Las tasas de interés y redescuento de los préstamos otorgados por los establecimientos de crédito con cargo al Fondo Financiero Industrial serán variables durante el plazo y se determinarán tomando como base la última tasa variable (DTF), el DTF es igual al 30,31% pagadera por trimestres anticipados, la cual es vigente en el momento en que se inicie el respectivo período de causación de intereses.

4.1.2 Condiciones financieras

Junta Monetaria:

Artículo 30. Las condiciones financieras de los préstamos otorgados por los establecimientos de crédito para financiación de proyectos específicos de inversión de pequeña industria manufacturera con cargo al Fondo Financiero Industrial serán las siguientes:

	Margen de Redescuento (%)	Tasa de Interés anual (%)
Proyectos en Bogotá, Cali, Medellín y zonas de influencia.		
a. Bancos	80	(DTF + 3,0) = 30,31 + 3 = 33,3%
b. Corporaciones Financieras	80	(DTF + 3,0) = 32,17 + 3 = 35,17%

4.1.3 Plazos

Junta Monetaria Resolución 56/59

Artículo 6. Los préstamos que se otorguen con cargo a los Fondos Financieros Industrial tendrán un plazo máximo de 10 años y un período de gracia máximo de tres años, salvo cuando se otorguen con el fin de financiar necesidades de

capital de trabajo, en cuyo caso no tendrán período de gracia y el plazo máximo será de tres años. Dentro de estos límites los plazos podrán ser acordados libremente entre el intermediario financiero y el beneficiario del crédito.

4.1.4 Amortización

Resolución 10/09 Junta Monetaria

Artículo 1. La amortización de créditos que se otorguen con cargo al Fondo Financiero Industrial con plazo mayor de dos años podrán realizarse en los términos que convengan libremente el beneficiario y el intermediario financiero; el sistema de amortización así convenido deberá ajustarse adecuadamente al flujo de fondos del proyecto financiado; en consecuencia no será necesario el pago del principal del crédito por cuotas semestrales o trimestrales según el caso y podrán pactarse las amortizaciones con periodicidades diferentes.

4.2 FONDO DE INVERSIONES PRIVADAS (FIP)

Fue creado por la Junta Directiva del Banco de la República con base en recomendaciones del Banco Mundial y de la Alianza para el Progreso, mediante resolución 11 del 28 de Febrero de 1963.

Fue creado con el propósito de fomentar aquellas industrias con capacidad de contribuir al fortalecimiento de la balanza de pagos, tanto a través de la creación de nuevos rubros de exportación, lo mismo que por medio del proceso de sustitución de importaciones.

Inicialmente sus recursos estuvieron constituidos por la contrapartida en moneda colombiana de empréstitos externos, por divisas provenientes de créditos externos y otras fuentes que el Banco de la República aceptara o decidiera vincular al sistema. Estos recursos debían destinarse únicamente a la adquisición de activos fijos, tales como maquinaria y equipos de fabricación nacional o extranjera, construcciones e instalaciones necesarias para iniciar o expandir producciones económicamente convenientes. Así como al pago de ciertos estudios técnicos indispensables en la integración de proyectos de inversión.

Más tarde la Junta Monetaria complementó los objetivos del Fondo al incluir en las inversiones permitidas aquellas destinadas a la creación de empresas conducentes a la integración en zonas fronterizas y a la refinanciación y reposición de maquinaria y equipos de las plantas industriales. El FIP ha sido receptor de créditos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, del Banco Interamericano, lo mismo que de entidades bancarias europeas.

Todos estos créditos han sido canalizados por intermedio de la Banca Comercial y la Banca especializada para los fines anotados anteriormente.

4.2.1 Monto de los préstamos. Los créditos del Fondo de Inversiones Privadas se otorgarán únicamente con el fin de complementar la financiación de proyectos y en ningún caso podrán otorgarse por la totalidad de su valor inicial con el fin de lograr la mayor contribución de los recursos del Fondo, establécese un límite máximo de \$3.000.0000 por proyecto completo.

No obstante el Banco de la República podrá exceder este límite en el caso de proyectos que a su consideración tenga características excepcionales, siempre y cuando el monto requerido no reduzca las disponibilidades del FIP con perjuicios de otros proyectos también de interés para el país.

4.2.2 Plazos de los préstamos. Los bancos y corporaciones cuidarán de que en lo posible el plazo de los créditos se ajusten al plazo de recuperación de la inversión, sin embargo, debido a las limitaciones legales existentes deberán observar los siguientes plazos máximos:

- Hasta cinco años para préstamos de tipo agropecuario, y
- Hasta 10 años para préstamos de tipo industrial.



Sus estatutos legales especiales autorizan plazos superiores a éstos y determinadas inversiones de tipo del Fondo de Inversiones Privadas los requieren; los intermediarios financieros podrán tramitar operaciones para períodos superiores a los antes señalados pero su aceptación definitiva al FIP requerirá pronunciamiento especial del Banco de la República en cada caso.

4.2.3 Tasa de interés. En operaciones industriales aceptables por el Fondo de Inversiones Privadas, las entidades intermediarias podrán cobrar las siguientes tasas de interés anual:

- Hasta 8% en préstamos con plazo máximo de tres años.
- Hasta 9% en préstamos con plazo de 3 a 5 años.
- Hasta 10% en préstamos con plazo superior a cinco años.

El Banco de la República al adquirir operaciones con cargo al Fondo de Inversiones Privadas cobrará una tasa del 4% cualquiera que sea el plazo de la obligación, con sumas percibidas por este concepto cubrirá los costos de financiación externa, los de administración del FIP. De quedar remanente éste se vinculará a los recursos del Fondo, pero el Banco de la República con base en las sumas traspasadas al Fondo por tal concepto podrá financiar ciertos estudios técnicos básicos de interés general que abran nuevos campos a

la actividad privada y un mayor dinamismo al uso de recursos del FIP.

4.2.4 Garantías. Los beneficiarios de un préstamo del Fondo otorgarán al intermediario financiero las garantías habituales de pago y las especiales que determine el Banco de la República para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones del sistema.

Los intermediarios a su turno garantizarán al Banco de la República con su firma, el pago del crédito y el cumplimiento de las obligaciones que imponga el FIP.

4.2.5 Plazos máximos.

Resolución 25/81 Junta Monetaria:

Artículo 40. Los préstamos otorgados con recursos del FIP tendrán un plazo máximo de 10 años y un período de gracia máximo de tres años, excepto aquellos préstamos destinados a financiar capital de trabajo, dentro de la puesta en marcha de un proyecto de inversión, en cuyo caso tendrán un plazo máximo de tres años sin período de gracia.

Dentro de estos límites el Banco de la República determinará los plazos y períodos de gracia aplicables de acuerdo a

las características de cada proyecto.

4.3 CORPORACIONES FINANCIERAS

Las Corporaciones Financieras constituyen una de las fuentes más importantes de recursos a mediano y largo plazo.

Su funcionamiento está regulado por el Decreto 2369 de 1960.

La función de las Corporaciones Financieras mediante el otorgamiento de crédito es principalmente promover la creación, transformación y organización de empresas manufactureras, agropecuarias y mineras. Están facultadas para participar en el capital de las empresas o para gestionar la participación de terceros.

La emisión de bonos y de títulos de depósito a término constituyen su fuente de captación de recursos. Tienen acceso a los fondos especiales del Banco de la República, disponen de una línea con el Banco Mundial y emiten bonos de garantía general y específica.

Además, las Corporaciones Financieras tienen dos fuentes importantes de financiación, en primer término que el Gobierno Nacional podrá garantizar los empréstitos externos que eventualmente se les conceda y en segundo término que los ban



cos comerciales podrán adquirir y conservar acciones de Corporaciones Financieras Nacionales. Estos dos aspectos fortalecieron en forma muy apreciable su capacidad crediticia.

4.4 CORPORACION FINANCIERA POPULAR (CFP)

Fue creada en 1967 como resultado de recomendaciones presentadas al Gobierno Nacional por parte del Banco Popular y el Stanfo Research Institute desde 1961, apoyados por la iniciativa desarrollada paralelamente por Acopi. Fue fundada como una sociedad de economía mixta, hoy empresa comercial del Estado, adscrita al Ministerio de Desarrollo Económico.

Se rige como lo hacen las demás instituciones de su género de acuerdo con el Decreto 2369/60. Orienta sus servicios a empresas industriales pequeñas y medianas, nuevas o existentes.

Su objetivo es financiar asistencia técnica, capital de trabajo, exportaciones y refacción de instalaciones de empresas procesadoras de materias primas apoyando el crecimiento de la pequeña y mediana industria del país dentro de los programas generales de desarrollo nacional.

La Corporación asiste a empresas y proyectos que:

- Sean eficientes y por lo tanto puedan desarrollarse sin necesitar continuos subsidios y protección gubernamental.
- Contribuyan positivamente al crecimiento económico y una mejor distribución del ingreso.
- Utilicen mano de obra intensamente, generen empleos productivos y mejoren las condiciones de trabajo.
- Fortalezcan el sector empresarial a través del fomento de iniciativas privadas y del desarrollo de nuevas formas organizacionales y asociativas.
- Contribuyan a los planes económicos del Gobierno, especialmente en lo que se refiere a la descentralización de la industria y desarrollo regional entre otros.

La Corporación utiliza como fuentes de financiamiento sus recursos propios, recursos del Banco Mundial y de otras organizaciones extranjeras y tiene acceso a los fondos financieros del Banco de la República.

La Corporación Financiera Popular posee diferentes líneas de crédito para la pequeña empresa industrial, entre las cuales tenemos:

4.4.1 Línea de recursos propios de la Corporación. Esta línea de crédito financia capital de trabajo y activos fijos hasta de 641 millones de pesos con un endeudamiento máximo del 75% para empresas antiguas y del 70% para empresas nuevas.

4.4.1.1 Costos. El interés del crédito otorgado será el TCC + 6,5%, en donde el ^{39%}45,4 es la Tasa Promedio de Captación de Certificado de Depósito a Término de las Corporaciones Financieras, fijadas por el Banco de la República, lo cual equivale a 51,9% en tasa de interés efectivo.

45,5

4.4.1.2 Plazos. El préstamo tiene un plazo máximo de dos años para capital de trabajo y seis meses de período de gracia.

Para financiación de activos fijos los plazos son hasta de tres años y seis meses de período de gracia.

4.4.1.3 Garantías. Las garantías son fijadas de acuerdo a un convenio efectuado entre la Corporación Financiera Popular y el cliente.

4.4.2 Línea de recursos propios, activos fijos. La Corporación Financiera Popular por medio de esta línea otorga préstamos de adquisición de activos fijos para la pequeña

industria con un patrimonio inferior a 200 salarios mínimos, con un mínimo máximo de 12 personas y máximo dos personas en el manejo administrativo de la empresa.

4.4.2.1 Costos. La tasa de interés que cobra la Corporación es el DTF + 6%, siendo el DTF la Tasa a Término Fijo que establece el Banco de la República. El DTF de las Corporaciones es de un 32,17%, lo cual sumado al 6% da una tasa efectiva del 38,17% por trimestre anticipado, pagadero a su equivalente en trimestre vencido.

4.4.2.2 Plazos. Los plazos máximos son hasta de 10 años, estos varían para activos fijos, son de cuatro años con un año de período de gracia.

4.4.2.3 Garantías. Real, hipoteca, prenda sobre maquinaria, certificado del Fondo Nacional de Garantías y firma de los socios representantes o coedeudores. Para el Fondo Financiero Industrial y Comercial que financia los bienes de capital los requisitos son los mismos que los anteriores.

4.5 BANCOS COMERCIALES

El principal objeto social de los bancos, definido por la ley 45 de 1923, es el de recibir de otros en depósito general y de usar éstos, junto con su propio capital para pres



tarlo a plazos y comprar o descontar pagarés, giros o letras de cambio a término.

Los bancos comerciales, oficiales o privados, ofrecen las siguientes alternativas de crédito:

- Créditos ordinarios.
- Cartas de crédito sobre el interior o el exterior.
- Aceptaciones bancarias.
- Otras propias de la actividad bancaria como negociación de cheques, sobregiros, etc.
- Créditos por la sección de ahorros.

Los bancos comerciales canalizan parte de sus recursos hacia el sector industrial dentro de sus operaciones normales y con las condiciones y requisitos que cada banco establece.

Los bancos pueden recurrir a la fuente de préstamos de fomento (Decreto 384/50); que son obligaciones que pueden ser descontadas en el Banco de la República, cuya orientación beneficia a las actividades que tienen relación con la industria, la construcción y el sector agrícola, y en general con actividades consideradas de fomento.

Entre los bancos comerciales oficiales, cabe destacar el

Banco Popular por su orientación particular al fomento del crédito de la pequeña y mediana industria.

Líneas de crédito de los bancos comerciales:

Crédito de fomento: Se destina para financiar las necesidades de capital a corto, mediano y largo plazo de aquellos sectores prioritarios para el desarrollo social y económico del país, tales como los sectores agropecuarios, industrial, minero, exportador, eléctrico y desarrollo urbano y educativo.

Estos préstamos se otorgan con base en un proyecto de financiación específico con tasa de interés inferiores a las que rigen en el mercado ordinario de crédito. La administración de la mayoría de los recursos la ejerce el Banco de la República.

El manejo de las operaciones se realiza mediante el mecanismo denominado redescuento, que consiste en una refinanciación de la deuda por parte del Banco de la República según porcentaje que pueden llegar al 100% del valor del pagaré suscrito entre el beneficiario y su intermediario, en este caso el Banco Comercial.

Crédito Ordinario: Tiene por objeto financiar bienes de



consumo y necesidades de capital a corto plazo que no demanden períodos mayores de un año.

Sus condiciones financieras son: La tasa de interés es pactada entre el banco y el beneficiario del crédito como también su forma de pago.

Esta tasa es determinada de acuerdo a la cuantía, el plazo y el riesgo de la operación.

Estas tasas están actualmente entre un ^{33%} 38% y un ^{51,5%} 48% anual nominal, lo que originaría una tasa de interés efectiva entre el ^{38,47%} 45,36% y el ^{65,87%} 60,1% anticipada, que sería la tasa que realmente estaría asumiendo el usuario.

La forma de amortización puede ser trimestral o mensual, esto depende del acuerdo que hayan hecho las partes. El monto máximo del crédito es normalmente hasta tres veces el promedio de la cuenta corriente en los últimos seis meses.

Las garantías son fijadas de acuerdo a la cuantía y características del préstamo.

Los intereses de mora son del 48%.

Crédito Documentario:

Se origina como elemento para garantizar el pago y recibo de materias primas, equipos en operaciones internacionales y locales de compra y venta.

El crédito documentario tiene unas características especiales que lo hacen diferente de las demás líneas de crédito expedida por los bancos, estas características son:

Autonomía, este término debe tomarse en cuanto a que las relaciones entre comprador y vendedor generan unas consecuencias que no son opinables entre banco pagador y beneficiario, y además las relaciones entre ordenante y banco emisor son independientes a las que existen entre ordenantes y beneficiarios y entre banco pagador y beneficiario.

Literalidad, esta característica sirve para darle seriedad y seguridad a la operación de crédito. Todo contrato de crédito documentario tendrá que llevar impresos debidamente las instrucciones, órdenes, condiciones y requisitos valederos.

Formalidad, abarca todo lo que tiene que ver con los documentos anexos a la carta de crédito, con lo cual se presume que el vendedor ha satisfecho su obligación con el orde

nante cuando presente los documentos formalmente correctos.

La carta de crédito, que se expide con financiación generan dos costos para el usuario, el primero es la tasa de interés que se acuerda entre las partes y que oscila entre 33% y el 5.5% anual; el segundo elemento del costo es la comisión de apertura que fluctúa alrededor del 1,5% del valor del crédito para los primeros 90 días o fracción del plazo inicial y el 1,5% adicional por cada 30 días o fracción adicional.

En cartas de crédito sin financiación solo se cobra la comisión.

La forma de amortizar y los plazos de las cartas de crédito pueden ser pagados a la vista o en plazos que no excedan más de un año.

El valor máximo del crédito se determinará de acuerdo a las características del cliente.

Las garantías serán según lo pactado por el banco y el cliente.

4.6 CAJA DE CREDITO AGRARIO

Se creó por medio de la ley 57 de 1931, especialmente con el propósito de conceder crédito a los pequeños agricultores, para lo cual se estableció una oficina del banco agrícola hipotecario, aunque su actividad principal está orientada a ofrecer créditos para el sector agropecuario ofrece servicios propios de un banco comercial. Su capital inicial de \$10 millones fue suscrito en un 25% por el Gobierno Nacional, un 10% por los demás bancos y un 4% por la Federación Nacional de Cafeteros, abriéndose el resto de la suscripción a los particulares.

En los años de 1932 y 1933 se le adicionaron las funciones crediticias para los sectores industrial y minero, respectivamente, con el fin de incrementar la capitalización de la caja; inicialmente se estableció que cada prestatario estaba obligado a suscribir acciones por un monto de cinco por ciento de los créditos recibidos.

En la primera parte de la década de los 40, se toman medidas tendientes a fortalecer la Caja. Se le dió representación en la Junta Directiva de la Sociedad Colombiana de Agricultores; se adscribió a la caja el manejo y dirección del antiguo Banco Agrícola Hipotecario y a partir de octubre de 1945 se le permitió establecer el servicio de cuen

tas corrientes.

En el sector industrial se establecen líneas de crédito para pequeños y medianos industriales, en lo que hace referencia a capital de trabajo, maquinaria, equipo, asistencia técnica, ensanche de plantas. Cuenta además con un cupo de crédito ante el Banco de la República para redescontar los préstamos que las entidades concedan a la pequeña y mediana industria minera.

Sus recursos están representados por depósitos a la vista y a término, recibidos del público, en buena parte constituidas por descuentos en el Banco de la República.

4.6.1 Objeto. La Caja tiene por objeto hacer operaciones de crédito para inversiones agrícolas, ganaderas, industriales y mineras, todas aquellas actividades que normalmente efectúa una institución bancaria tanto en moneda nacional como extranjera y que estén acordes con su naturaleza jurídica, prestar toda clase de servicios fiduciarios, de acuerdo a las disposiciones legales; asumir como aseguradora los riesgos a que están expuestos los productos de la agricultura, la ganadería, la industria y la minería, los riesgos totales o parciales de sus propias operaciones, y de las personas de sus prestatarios, de las familias de éstos y de los depositantes de éstos; ejecutar obras rurales, contri

buir directa o indirectamente al conocimiento, aprovechamiento y conservación de las riquezas naturales, prestar asistencia técnica, agropecuaria, industrial y minera, e importar, exportar, comprar y recibir en consignación productos, beneficiar, elaborar, transformar y almacenar, distribuir bienes de capital, materias primas, artículos, elementos e insumos destinados a las actividades agropecuarias, industriales y mineras.

4.6.2 Funciones. En desarrollo de su objeto la Caja de Crédito Agrario tiene las siguientes funciones:

- Descontar o aceptar letras de cambio originadas en las operaciones de crédito para inversiones agrícolas, ganaderas, industriales y mineras.
- Hacer préstamos sobre bonos de almacenes generales de depósito.
- Financiar y prefinanciar exportaciones.
- Otorgar y financiar cartas de crédito en moneda nacional o extranjera.
- Establecer líneas de crédito y desarrollar operaciones con corresponsales en el exterior.

- Otorgar avales y garantías.
- Descontar o redescantar documentos de crédito en el Banco de la República o en otras entidades.
- Emitir, colocar y negociar títulos valores dentro de las estipulaciones legales.
- Desarrollar en la forma determinada por la ley, las funciones propias de una sección de ahorros.
- Recibir depósitos y hacer giros, sobregiros, transferencias, remesas y cobranzas.
- Efectuar el cobro o recaudo de créditos por cuenta de terceros, dentro de las autorizaciones que le ha conferido la ley.
- Hacer las reservas adecuadas para cada uno de los riesgos asumidos de conformidad con las normas existentes para las compañías de seguros y aportar las cantidades que exige la ley a medida que se organicen los respectivos servicios, pudiendo invertir el capital y las reservas legales de estos negocios en préstamos sometidos a las mismas condiciones y modalidades del crédito corriente de la Caja.

- Ejecutar las construcciones y adecuaciones necesarias para su funcionamiento.

- Desarrollar planes de vivienda rural.

4.6.3 Líneas de crédito de la Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero. La Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero ofrece créditos con recursos propios a los pequeños empresarios industriales que requieran financiar las siguientes actividades:

Línea de Crédito	Rubros Financiables	Beneficiarios
Agroindustria	Actividades relacionadas con la industria de la producción agropecuaria cuya finalidad es suministrar alimentos o materias primas.	
Industria	Actividades cuyo objeto sea transformar y procesar materias primas, las cuales ya han sufrido una primera fase de transformación.	Pequeños y medianos empresarios, cuyo patrimonio bruto no sea superior a nueve millones.

Línea de Crédito	Rubros Financiables	Beneficiarios
------------------	---------------------	---------------

Artesanías	Actividad creativa de artículos elaborados manualmente o con herramientas que expresen un rasgo típico.	
------------	---	--

Condiciones y Términos:

Objetos del Crédito	Tasa de Interés		Plazo Máximo	Período de Gracia
	Patrimonio Bruto	Interés		
Capital de trabajo y bienes de capital	Hasta \$100.000	18%	2 años	-
Compra y montaje de maquinaria	Hasta \$1.200.000	21%	5 años	1 año
Mejoramiento o ampliación de locales	Hasta \$1.800.000	23%	-	-
Adquisición de terrenos o edificios para uso de planta industrial	Más de \$1.800.000	29%	8 años	2 años

4.7 OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

4.7.1 Compañía de seguros y capitalización. La importancia de las compañías de seguros dentro de la totalidad del sistema financiero radica en la capacidad que tienen dichas entidades para canalizar parte de los flujos financieros hacia el ahorro institucional.

Deben encauzar parte de las primas recolectadas hacia las llamadas reservas técnicas; estas reservas técnicas varían de acuerdo a la clase de seguro a que se refiere la prima.

La mayoría de las inversiones obligatorias de las compañías de seguros están orientadas en primer término a la adquisición de pasivos de los bancos hipotecarios para el fomento de la industria de la construcción y en segundo término a la compra de papeles emitidos por las entidades oficiales.

Estas sociedades tienen como objetivo dar un estímulo al ahorro por intermedio de la constitución en cualquier forma de capitales determinados a cambio de desembolsos únicos o periódicos, con posibilidad o sin ella de reembolsos anticipados mediante sorteos.

Para captar sus recursos solo emiten cédulas o títulos de capitalización, los que constituyen una modalidad de ahorro.

rro con la cual una empresa o persona se fija una meta de ahorro mensual por un período de tiempo determinado al final del cual puede retener la suma total ahorrada y los intereses capitalizados.


En lo que hace referencia a la pequeña industria las compañías de capitalización constituyen una fuente indirecta de financiamiento, el cual se lleva a cabo en la siguiente forma:

Mediante las cédulas o títulos de capitalización emitidos por las sociedades que son adquiridos por el público o empresas se captan recursos que luego se invierten en préstamos con garantía de sus propios títulos, o para préstamos con garantía hipotecaria sobre bienes raíces urbanos.

4.7.1.1 Préstamos con garantía en el título. Este préstamo solo es otorgado por la sociedad de capitalización, si el usuario está al día en el pago de sus cuotas; este préstamo solamente está garantizado por el título hasta por el 90% de los valores de cancelación.

4.7.1.2 Tasas de interés. La tasa de interés que se cobra por estos préstamos es la misma tasa de interés bancaria, a un plazo de cinco años.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
 Biblioteca Universitaria
 Ferraz de Madrid



Se exigen garantías con prenda hipotecaria (70% del valor del préstamo).

4.7.1.3 Préstamos con garantía hipotecaria. El dueño del título tiene derecho a recibir un préstamo por parte de la sociedad capitalizadora en caso de salir favorecido en el sorteo mensual que hace dicha sociedad, que es vigilado por la Superintendencia Bancaria; este sorteo se efectúa entre un grupo de 10.000 títulos donde cada grupo tiene un favorecido, con un premio de 1.000 veces la cuota mensual.

4.7.1.4 Monto y plazos. La suma a que tiene derecho el tenedor del documento del título como préstamo será igual a la del premio recibido con un plazo de cinco años.

4.7.1.5 Interés. La tasa que cobra la Sociedad Capitalizadora es mayor a la que cobran los bancos hipotecarios en el país en el momento de otorgado el préstamo.

4.7.1.6 Amortización y garantías. La amortización del préstamo se efectuará por medio de cuotas fijas mensuales, y el beneficiario del préstamo deberá presentar como garantía una hipoteca sobre un bien raíz urbano, con un valor comercial del doble del préstamo, con dos avalúos comerciales del bien.

El préstamo también se puede lograr por intermedio de terceras personas que sean propietarios de uno de estos títulos, por medio de cesión del préstamo hipotecario a que tiene derecho al salir favorecido en el sorteo, siempre y cuando la empresa a la cual se le va a otorgar el préstamo presente las garantías exigidas por la sociedad y se haga responsable por el préstamo.

4.7.2 Arrendamiento financiero (leasing). El arrendamiento financiero o leasing consiste básicamente en un contrato de arriendo en el cual el arrendador tiene la posibilidad de que se le abonen los cánones de arrendamiento pagado al valor fijado del bien objeto del contrato. Así al finalizar el contrato el arrendador puede elegir una de las siguientes opciones:

- Devolver el bien objeto del contrato a la compañía de leasing.
- Volverlo a arrendar con un canon menor, el cual se acuerda entre las partes.
- Comprar el bien por el valor residual previamente pactado.

Así el leasing financiero constituye una alternativa para

que las empresas puedan disponer de los bienes y equipos necesarios para el desarrollo de sus actividades de producción sin necesidad de hacer grandes erogaciones que afecten sus balanzas y con algunas ventajas tributarias.

En el contrato de arrendamiento intervienen dos partes: el arrendador, el cual suministra el bien requerido y elegido por el cliente y el arrendatario que es la persona natural o jurídica que usará el bien arrendado.

El arrendador es la parte, sociedad anónima mercantil, cuya actividad consiste en proporcionar en arrendamiento bienes de capital, equipos o utilaje que adquiere en caso expreso; con posibilidad de venta para el arrendatario al terminar el plazo convenido.

La persona que arrienda el bien, sea mueble o inmueble, es la empresa mercantil, por lo general industrial o unipersonal que se denomina también usuaria, locataria o arrendataria, etc. La cual busca solucionar su situación económica que requiere determinados efectos para su desarrollo.

4.7.2.1 Clases de arrendamiento financiero o leasing. El leasing puede verse desde distintos puntos de vista, en este caso teniendo en cuenta la necesidad de la pequeña

industria, la cual va a utilizar la maquinaria.

Existen diversas clases de leasing entre las cuales tenemos las siguientes:

- Leasing Operativo
- Leasing financiero
- Leasing inmobiliario
- Leasing reobiliario, etc.

4.7.2.2 Leasing operativo. En este tipo de arrendamiento financiero solamente intervienen dos partes que son el arrendador y el beneficiario, en esta forma de contrato de arrendamiento no existe ningún intermediario financiero.

La principal característica de esta forma de leasing es que la compañía arrendadora debe tener un inventario, ya que es ella la que va a fabricar o proveer para el usuario. Esta forma de contrato es a corto plazo y pocas veces hay opción de compra, el contrato se puede dar por terminado por intermedio de aviso previo.

4.7.2.3 Leasing financiero. En este tipo de leasing intervienen tres partes que son:

- La compañía arrendadora o compañía de leasing.

- El arrendatario o cliente.
- El proveedor que es quien ofrece los bienes para arrendar.

El arrendador se compromete a poner a disposición del arrendatario los bienes que éste eligió previamente después de haber acordado el pago de una tasa de arrendamiento que en total es mayor que el precio de compra del equipo, fraccionadas por partes en un período determinado. Esta forma de contrato es irrevocable; el arrendatario corre con todos los costos y riesgos, al término del contrato el arrendatario puede prorrogarlo, comprar el equipo por un valor estimado o devolverlo a la compañía.

Este tipo de leasing es la mejor forma de que una empresa que no posea suficientes recursos de financiamiento produzca un rendimiento con los cuales establece un margen de ganancia, y va efectuando el pago en forma parcial de un equipo que al principio no es de su propiedad, podría decirse que los pagos por concepto de arrendamiento tomarán la forma de inversión si la compra de éstos se hiciera en efectivo.

En el caso de que el total de las cuotas de arrendamiento sea mayor que el precio de compra, quiere decir que en ellas el arrendador incluye todos los gastos propios de la

operación y los intereses con base en una suma determinada anual o mensual; con esto ella quiere tomar un margen de beneficio por la inversión, lo mismo que un margen de riesgo.

4.7.2.4 Leasing inmobiliario. Esta forma de leasing se caracteriza por la naturaleza del bien arrendado, que son bienes con fines profesionales, también en que la compañía de leasing es la que suministra el equipo ya sea comprado o fabricado por ella misma. La naturaleza de bien o equipo se centra en el hecho de que se valorice o no, con la devaluación de la moneda, y a la misma valorización del terreno, factores éstos de gran importancia en el campo económico.

4.7.3 Factoring (factorización de cuentas). Para los efectos de lo establecido en el artículo 11 de la ley 74 de 1989, se denominan sociedades de compra de cartera (factoring) aquellas distintas de los establecimientos de crédito especialmente facultadas para el efecto, que autorizadas por la Superintendencia Bancaria, pueden celebrar en calidad de adquirentes más de 20 contratos de este género en un lapso de tiempo de tres meses consecutivos, en el mismo período, celebrar contratos del mismo tipo por un monto que exceda el 50% de su patrimonio.

Estas instituciones se originaron en Colombia a fines de la década de los años 70, vigiladas por la Superintendencia de Sociedades (Decreto 2059 de 1974).

Para efectuar sus operaciones pueden captar en forma masiva dinero del público, como las compañías de leasing financian sus actividades con recursos propios, con los créditos obtenidos de las instituciones autorizadas para otorgar préstamos y de acuerdo al tipo de factoring con la que operen, con los recaudos en tanto los entregan a los clientes.

Además de la actividad que realizan de factoring, estas compañías pueden prestar servicios de asesoría a sus clientes, en materia de financiación y análisis de mercados, pues debido a la razón del conocimiento de numerosos clientes tienen la capacidad de obtener información acerca de éstos, que a una sola empresa le sería muy onerosa y estaría en dificultad de conseguir.

Las partes que intervienen en un contrato de factoring son:

El Factor: Es la empresa o entidad que tiene a su cargo la prestación del servicio por contrato de adquisición de facturas o cuentas de cobro, hacer anticipos o conceder créditos sobre facturas por vencer.

La segunda parte que interviene en el contrato de factoring es el cliente, que puede ser cualquier empresa industrial o comercial, la cual teniendo en cuenta un volumen importante de cartera presenta el factor, para así obtener el servicio esencial y básico de liquidar de contado esa cartera.

4.7.3.1 Costos de la operación factoring para el cliente. Los costos en que incurriría el cliente son los intereses y las comisiones las cuales deben pagar al factor, pero al hacer la evaluación de los costos debe tener ahorros en el manejo y control de cuentas por cobrar, en pérdidas por no pago, cobranzas y en cobros judiciales y extrajudiciales. Con esto más bien lo que se va a hacer es un traslado de costos fijos a financieros, que en algunos casos pueden ser menores.

Los intereses se calculan de acuerdo a las tasas vigentes en el mercado, sin embargo, éstos pueden ser un poco elevados si se considera que para el cliente un avance sobre sus facturas tiene efecto similar al que produce un pronto pago de un comprador. Por lo general se conceden descuentos del 20% por cancelar antes de los 20 días del plazo fijado para el pago de la factura, lo que representa un costo efectivo del 54,6% aproximadamente repartida entre el cliente y el vendedor.

Para establecer el valor de las comisiones, el factor tiene en cuenta muchos aspectos relacionados con los costos variables que generan las operaciones y los costos fijos de funcionamiento normal de acuerdo a la variedad de servicios que la compañía de factoring le presta al cliente (empresa), podrá evaluar el monto de estas comisiones, teniendo como parámetros los ahorros que le representa el contrato, como son: Manejo del ahorro, control de cartera, ahorro en cobranzas, ahorro por no pago de las facturas y cobros judiciales, ahorro en la provisión incobrable y por último la ventaja del incremento de liquidez por parte de la empresa.

4.7.3.2 Clases de factoring. Los más importantes son los siguientes:

4.7.3.3 Factoring tradicional. Consiste en que el factor cobra por su cuenta y riesgo las facturas que provienen de sus clientes, desempeñando fundamentalmente su papel financiero, realizando anticipos si fuese necesario; en este tipo de factoring no existen servicios complementarios.

4.7.3.4 Nuevo estilo de factoring. Este tipo de factoring ofrece un conjunto de servicios adicionales mucho más amplio y completo que cubre gran parte de los aspectos de tipo financiero que hacen del factor un verdadero intermedia

rio crediticio.

4.7.3.5 Factoring con notificación. El cliente adquiere el compromiso con el factor, de dar a conocer a los compradores la existencia del contrato, incluyendo una cláusula en cada una de las facturas.

4.7.3.6 Factoring sin notificación. Como su nombre lo indica, no necesariamente el cliente debe dar aviso a los compradores acerca de la existencia del contrato, por lo cual los compradores procederán a pagarle de ordinario, sus facturas al cliente y éste deberá remitir inmediatamente el valor de los montos al factor.

4.7.3.7 Factoring a la vista. El factor adquiere el compromiso con el cliente a hacer avances a solicitud de éste, por un porcentaje de las facturas compradas, el cual varía entre el 60% y el 90%. En este tipo de factoring por tratarse de una actividad de tipo crediticia que necesita financiación el factor deduce, además de su comisión por la prestación del servicio de manejo de las facturas, el interés correspondiente, teniendo en cuenta el monto y el período de vencimiento de las facturas y el interés vigente en el mercado.

El factoring a la vista es muy conveniente para clientes



que tengan necesidades de liquidez mayores a las que pueden cubrirse con crédito bancario, además tiene la ventaja de ser una forma de financiación automática, ya que la presentación de las facturas es una clara muestra de que existe capacidad futura de pago del crédito.

4.7.3.8 Factoring al vencimiento. En este tipo de factoring el factor se compromete con el cliente solamente al cobro y reembolso de las facturas en la fecha de vencimiento de cada una de ellas, a menos que se pacte un plazo promedio para dicho pago, en este caso el factor asume el riesgo por el no pago.

5. INCIDENCIA DE LAS POLITICAS CREDITICIAS ESTATALES EN EL DESARROLLO DEL SECTOR DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

A pesar de que en los últimos cinco años el Gobierno ha puesto en práctica una serie de medidas encaminadas a la búsqueda del desarrollo de la pequeña empresa industrial por medio de políticas de fomento, éstas no han sido suficientes para satisfacer las necesidades de financiamiento de la gran mayoría de las industrias, las cuales ven obstaculizado su desarrollo al no contar con los recursos suficientes para garantizar los préstamos hechos por la entidades crediticias; otro problema es que la mayoría no llenan los requisitos exigidos por dichas entidades; como podemos observar son pocas las empresas beneficiadas con estas medidas; en lo que hace referencia a los fondos como política de fomento para la búsqueda del desarrollo, podemos hacer las siguientes observaciones:

- a. Los fondos solamente financian proyectos que los intermediarios consideren bastante atractivos, con lo cual se deja en total abandono a los pequeños empresarios, los cuales tienen pocas garantías para establecer convenios de ne

gocios con el sector financiero.

Entonces la asignación del crédito en el sector de la pequeña industria es poco equitativa, teniendo que acudir la mayor parte de los prestamistas al crédito extrabancario, más oneroso pero menos exigente en lo que se refiere a requisitos y garantías.

b. Los fondos no tienen un cubrimiento total de la asesoría en el uso del crédito y las políticas en las cuales se han constituido se basan más bien en el desarrollo de planes generales que a una actividad específica, en forma conjunta con el sistema financiero y su actuación depende de las decisiones tomadas por la Junta Monetaria y del comportamiento del sector bancario, las cuales tienen modificación de acuerdo a los cambios ocurridos en dicho sector sin que los resultados obtenidos a nivel cuantitativo sean objetivos reales de dicha política.

c. Faltan los medios y mecanismos adecuados de vigilancia que garanticen la destinación de los créditos que se otorgan para fines de tipo específico y no se destinen a la especulación.

Uno de los problemas a nivel coyuntural de la economía es la reducción de los préstamos, los fondos financieros se

encuentran con una gran cantidad de recursos, los cuales los intermediarios financieros no quieren trasladar a las pequeñas empresas industriales por considerar a este subsector poco rentable para obtener utilidades; por otra parte, éstos están en incapacidad de demandarlos, lo cual no hace muy deseable la labor de fomento de las pequeñas empresas industriales, ya que no existe el deseo ni voluntad del intermediario y del usuario del crédito de fomento de embarcarse en proyectos industriales.

Con relación a la Corporación Financiera Popular como política de fomento, es necesario hacer las siguientes observaciones:

a. Presenta pocas modalidades de operación financiera, por lo cual debe abrir otras nuevas, como son la tarjeta de crédito para adquisición de bienes de capital, leasing o captación de certificados de depósito a término, recursos éstos que deberán ser colocados en condiciones de fomento en lo que hace referencia a plazos y tasas de interés, de tal forma que respondan a las expectativas sociales de los pequeños empresarios.

b. La Corporación tiene muy poca participación en el mercado financiero, razón por la cual el apoyo que le brinda a la pequeña industria es muy reducido; para conseguir és

to deberá ampliar su campo de acción hacia formas conocidas de intermediación financiera.

c. En su tarea de apoyo financiero la Corporación deberá pasar de su papel pasivo de receptora de solicitudes de crédito al papel activo de fomento y promoción, a través del crédito y la inversión de capitales, semilla para el desarrollo de nuevos proyectos..

5.1 EL GOBIERNO FRENTE A LA PEQUEÑA INDUSTRIA

Podríamos decir que la política económica del actual Gobierno presenta una serie de aspectos positivos y negativos como sucede por lo general en la economía; la dirección de la economía ha sido buena en general, mientras la acción del Gobierno frente a la pequeña industria ha marchado mal.

Entre los factores positivos que cabe mencionar del Gobierno, tenemos el mantenimiento de la dinámica de la economía, lo cual permite registrar tasas satisfactorias de crecimiento en el sector industrial. El Gobierno ha manejado con sentido práctico las variables macroeconómicas, los indicadores de crecimiento real en la manufactura, el comercio y la construcción, los cuales dan cuenta de un comportamiento adecuado de la demanda; la reforma tributaria mar

ca grandes avances en campos como la eliminación de la doble tributación. Lo que resulta bastante temerario es afirmar que gracias a ella se ha dado un gran impulso a la inversión, ya que la mayoría de las empresas nuevas son sociedades limitadas de pequeños inversionistas para los cuales la reforma ha sido completamente nula.

Otro aspecto positivo que cabe mencionar es la importancia otorgada por el Gobierno a los asuntos relacionados con el desarrollo tecnológico; la conservación de una política selectiva en las importaciones, el impulso al programa de bienes de capital, el fomento a los grupos de integración industrial, la consideración por vez primera de la variable ciencia y tecnología en la formulación del plan de desarrollo, el esfuerzo por abordar el planeamiento en el sector de la informática, son todas manifestaciones remarquables dentro de la acción del Gobierno, así como también los programas desarrollados por el Gobierno en coordinación con el SENA, ofreciendo servicios de capacitación a los pequeños empresarios a través de programas de asistencia técnica y asesoría a las empresas.

Un último factor que hace parte de los elementos positivos en la política económica planteada por el Gobierno es la formulación del plan integral de fomento para la pequeña y mediana industria manufacturera dentro de todo el



168

contexto del programa del Gobierno hacia una Colombia nueva; pero con gran pesar tenemos que decir que hasta el momento no se ha cumplido ni siquiera uno de sus puntos, con lo cual este documento amenaza convertirse no en catálogo de aspiraciones, sino en un compendio de nuestras propias frustraciones.

Al analizar los aspectos negativos del desempeño del actual Gobierno en el frente económico, conviene señalar que existe un grave problema de comunicación, coordinación y control en la actividad del Gobierno, lo cual trae como consecuencia un enorme distanciamiento entre la voluntad y el enunciado político del Presidente de la República y la adopción de las medidas e implementación de las instrucciones por parte de sus subalternos.

Una de las primeras equivocaciones del Gobierno en el frente económico es la eliminación del crédito de fomento en el país por parte de la Junta Monetaria, en el marco de las disposiciones adoptadas por éste. La política se refiere a todas las tasas de interés de las líneas de crédito que son administradas por el Banco de la República a la llamada DTF, o sea, el promedio de interés que se paga por los Certificados de Depósito a Término (CDT), incrementándolo en 2 o más puntos; es el golpe final al crédito

de fomento, lo cual constituye un desacierto, debido a que ésto produce una disminución de la rentabilidad en el sector real de la economía.

Otro aspecto equivocado del manejo económico es la falta de definiciones con respecto al sector financiero, donde se presentan dificultades notorias, como es el caso del Banco del Comercio, mientras se mantienen tasas reales de interés desproporcionadas, las cuales no permiten la reducción de los volúmenes de cartera vencida y de dudoso recaudo y determinan la prolongación del fenómeno.

Una de las principales promesas del Doctor Virgilio Barco hacia los pequeños industriales del país en su programa de Gobierno "hacia una Colombia Nueva", fue la promulgación de la Ley Marco o Ley de Fomento para el sector; en ese entonces el encargado del Ministerio de Desarrollo, el señor Ministro agradeció la entrega del proyecto elaborado con el apoyo del SENA y la Universidad Externado de Colombia, proyecto éste presentado por ACOPI en su pasado Congreso. Posteriormente el Consejo Asesor de Política para la Pequeña Industria estableció una Comisión para la preparación del proyecto definitivo y dicha comisión desarrolló su trabajo durante tres meses. El Gobierno asegura que presentará el proyecto en la siguiente legislatura y ACOPI logró el respaldo de la Dirección Nacional del Nuevo Liberalismo

170

y sin el beneplácito del Partido Conservador. Bajo la agenda de los temas acordados entre el Gobierno y su Partido, restando solo radicar el proyecto de ley en el Congreso. Nos preguntamos entonces qué espera el Gobierno para hacerlo; como podemos observar este proyecto todavía no se ha llevado a cabo, ya que es otro de los programas del Gobierno, el cual no se ha puesto en marcha; se han hecho promesas de parte de éste sin ningún resultado positivo, lo cual nos dá una idea de la inconsistencia de éste.

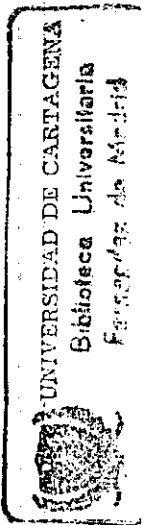
En el anteriormente mencionado Plan Integral de Fomento para la Pequeña y Mediana Industria Manufacturera dentro del Programa de Gobierno "Hacia una Colombia Nueva" se incluyeron dos justas aspiraciones del empresariado popular, como son la descentralización del Fondo Nacional de Garantías y la adopción del redescuento automático para los créditos del F.F.I. en el Banco de la República. En el primer caso no ha sido posible conseguir el respaldo de PROEXPO y los socios mayoritarios para optar la decisión, ya que la propuesta ha sido negada con el argumento de que hasta que no se generen operaciones en las regiones para justificar los gastos administrativos de las Oficinas del Fondo Nacional de Garantías, ellas no se abrirán.

CONCLUSIONES

Durante el tiempo que duró la realización de nuestro trabajo tuvimos la oportunidad de detectar una serie de aspectos relacionados con la pequeña industria cartagenera y su acceso al mercado de credito, los cuales nos permitieron establecer las siguientes conclusiones:

Inicialmente analizando las fuentes de financiamiento utilizadas por la pequeña empresa industrial, pudimos observar que éstas siguen siendo las tradicionalmente utilizadas por la pequeña empresa: los recursos propios y los recursos externos, representados en los créditos de los proveedores y el crédito bancario.

Muy a pesar de que existe una gran variedad de fuentes de financiamiento, la pequeña empresa solo utiliza las fuentes que les son mas conocidas como el crédito bancario y el crédito de los proveedores, desconociendo otras fuentes y muchos servicios financieros que éstas ofrecen.



tas.

Debido a este desconocimiento y al limitado acceso que tienen a estas fuentes, se ven obligados a acudir a otras fuentes que les resultan demasiado onerosas, constituyéndose en una limitación para el desarrollo de las empresas.

A través de los indicadores de crecimiento y expansión de la pequeña empresa, podemos establecer que ésta se encuentra en una situación de estancamiento y disminución en sus niveles de producción, ventas, empleo, capacidad instalada, utilidades e inversión total.

Aproximadamente el 58% de las empresas presentan esta situación al finalizar el año de 1990.

Destacamos la existencia, aunque minoritaria (18 empresas), que lograron incrementos significativos en los niveles que miden el crecimiento y desarrollo de una empresa.

Las necesidades de financiamiento analizadas, nos muestran una elevada proporción de necesidades a corto plazo, especialmente para capital de trabajo. Esto debido a la situación de iliquidez por la que atraviesa la pequeña industria en su mayoría.

Las necesidades de mediano y largo plazo son de menor proporción debido más que todo al desestímulo que tienen los pequeños industriales de realizar ningún proyecto de inversión, ya que para llevar a cabo estos proyectos de mediano y largo plazo se necesitan mayores recursos, los cuales son más difíciles de conseguir en el mercado de crédito.

Al conocer las fuentes de financiamiento, pudimos detectar que existen buenas disponibilidades de entidades cuya finalidad es apoyar a la pequeña empresa y que estos recursos se ofrecen en condiciones ventajosas, pero que debido a la falta de organización y planificación por parte de las empresas no prevén sus necesidades de recursos y cuando éstas se presentan son de carácter urgente y no dan tiempo de espera, teniendo que recurrir a fuentes de disponibilidad inmediata que resultan más costosas.

La falta de organización y estructuración de las empresas tampoco les permite diligenciar con facilidad los requisitos que les exigen las entidades de crédito.

La Corporación Financiera Popular se constituye como la mejor y más adecuada fuente de financiamiento para la pequeña empresa, ofreciendo créditos de corto y largo plazo.

RECOMENDACIONES

Al Gobierno:

- La elaboración, puesta en marcha de una política crediticia, orientada al otorgamiento de créditos rápidos y a costos adecuados a los pequeños empresarios.

- Control directo del Estado sobre las tasas de interés.

- Control a las operaciones de crédito con el Banco de la República.

- Simplificación de los trámites de las solicitudes y garantías.

- Establecer tarifas de servicios e impuestos diferenciales.

A las Universidades:

- Creación de un Departamento de Asistencia a la Pequeña Industria, conformada por alumnos pertenecientes a las Facultades de Ciencias Económicas, encargados de coordinar

el desarrollo de las actividades de los pequeños industria les.

A las Entidades de Fomento:

✓ Intensificar los programas de promoción y difusión para darse a conocer a todos los pequeños empresarios.

✓ Que los servicios de asesoría y capacitación estén al alcance del pequeño empresario.

A los Pequeños Empresarios:

✓ Elaborar esquemas de planificación que les permitan preveer las necesidades de financiamiento.

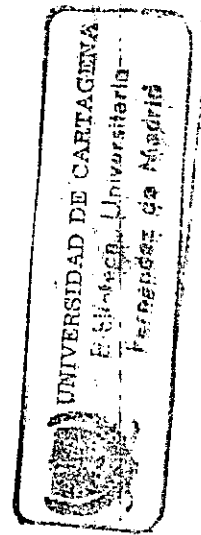
✓ Hacer un análisis de las condiciones y características para establecer el costo efectivo de los recursos, para determinar su rendimiento.

✓ Asociarse para obtener mejores logros para el adecuado desarrollo de la empresa.

✓ Hacer un estudio y análisis de otras fuentes de financiamiento distintas al crédito bancario.

ANEXO 2. PRESUPUESTO

Papelería	\$10.000
Utiles varios	3.000
Servicios de Xerocopias	25.000
Adquisición Material Bibliográfico	15.000
Transporte	12.000
Servicio Mecanografía	35.000
Encuadernación	10.000
Subtotal	110.000
Imprevistos	22.000
Total	\$132.000



ENCUESTA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

TEMA: NECESIDAD DE CREDITO PARA LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE
CARTAGENA

ENCUESTA Nº _____

Nombre de la Empresa Solicitante _____

Forma de Constitución _____

Actividad Industrial _____

Principales productos que elabora _____

Tiempo de Funcionamiento _____

Instalaciones: Propias _____ Arrendadas _____

Otras _____

Cada cuánto tiempo solicita usted crédito? _____

Existe para usted facilidad de acceso al crédito: Si _____

No _____.

Cuáles son los obstáculos que usted encuentra para obtener
crédito? _____

FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

Cómo se financia la empresa:

Recursos propios ___% Recursos externos ___%

Cuáles recursos propios?

- Capitalización o reinversión de utilidades _____
- Aumento del aporte de socios _____
- Aumento del número de socios _____
- Préstamo de socios _____

Otros _____

Cuáles recursos externos?

- Crédito bancario _____
- Crédito de los proveedores _____
- Crédito extrabancario _____

Otros tipos de crédito? _____

Obtiene o ha obtenido crédito de sus proveedores?

Si ___ No ___

Por qué? _____

Son estos proveedores: .

Productores ___ Intermediarios ___ Locales ___

Nacionales ___ Extranjeros ___ Otros _____

Estos proveedores le suministran:

Materia prima _____ Suministros _____ Partes _____
Equipos _____ Otros _____

Valor máximo del crédito recibido: _____

Plazos concedido _____

Costos del crédito: Interés de Financiación: _____ %

Interés de Mora _____ %

Garantías exigidas: _____

Obtiene o ha obtenido financiamiento bancario: (Bancos comerciales, corporaciones, otros): Si _____ No _____

Qué clase de crédito: _____

Dónde: _____

Valor del Crédito recibido _____

Plazos concedidos _____

Costo del crédito: Interés nominal _____ Interés efectivo _____

Obtiene o ha obtenido financiamiento extrabancario?

Si _____ No _____

Qué tipo de crédito extrabancario ha utilizado la empresa?

Particular _____

Otras empresas _____

Grupos gremiales _____

Otros _____

Valor del crédito obtenido _____

Costo del crédito: Interés nominal ____% Interés efectivo ____%

Períodos de amortización _____

Garantías exigidas _____

Destinación del crédito _____

Otro tipo de financiamiento obtenido

- Compañías de seguros _____
- Compañías Leasing _____
- Compañías Factoring _____
- Otros _____

Valor del crédito recibido _____

Costo del crédito : Interés nominal _____

Interés Efectivo: _____

Plazos del crédito _____

Garantías exigidas _____

Destinación del crédito

Compra de materia prima _____

Financiación de cartera _____

Compra maquinaria y equipo _____

Refinanciación _____

Cancelación de pasivos corrientes _____

Construcción o ensanchamiento de planta física _____

Incremento de la capacidad de producción _____

Lanzamiento de nuevos productos _____

Otros _____

SITUACION ACTUAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL EN LOS
ULTIMOS CINCO AÑOS COMO SE HA PRESENTADO LA SITUACION EN
LOS SIGUIENTES ASPECTOS:

Nivel de Producción:

Aumentó ___ % ___ Estable ___ Disminuyó ___ % ___

Por qué? _____

Ventas:

Aumentó ___ % ___ Estable ___ Disminuyó ___ % ___

Por qué? _____

Nivel de Empleo

Aumentó ___ % ___ Estable ___ Disminuyó ___ % ___

Por qué? _____

Capacidad Instalada

Aumentó ___ % ___ Estable ___ Disminuyó ___ % ___

Por qué? _____

Nivel de Utilidades

Aumentó ___ % ___ Estable ___ Disminuyó ___ % ___

Por qué? _____

Inversión Total (Activos)

Aumentó ___%___ Estable ___ Disminuyó ___%

Por qué? _____

Cuáles son las necesidades actuales de crédito a corto plazo para:

Compra de materia prima _____

Financiación de cartera _____

Compra de maquinaria y equipo _____

Refinanciación _____

Cancelación de pasivos corrientes _____

Cuáles son las necesidades de mediano y largo plazo actuales:

Construcción o ensanchamiento de planta física _____

Incremento en la capacidad de producción _____

Lanzamientos de nuevos productos _____

Inversiones en maquinarias y equipos _____

Cancelación de pasivos _____

OBSERVACIONES _____

ENCUESTADOR _____

ANEXO 4. CREDITOS OBTENIDOS EN LAS DIVERSAS FUENTES POR SECTORES DE ACTIVIDAD DE LA
PEQUEÑA INDUSTRIA DE CARTAGENA

Subsectores	Nº de Em pleados	Bancos	Corpora ciones	Otras Insti tuciones	Crédito Extra bancario	Total
Confecciones y Textiles	8	4.000.000	11.300.000	-	1.000.000	16.900.000
Alimentos y Bebidas	6	7.500.000	13.200.000	-	1.900.000	22.600.000
Productos químicos	9	7.000.000	11.000.000	2.000.000	4.600.000	24.600.000
Metalmecánica	6	8.000.000	11.000.000	4.500.000	1.500.000	25.000.000
Maderas y Muebles	6	11.000.000	4.000.000	-	2.000.000	17.000.000
Material de construcción	4	4.500.000	2.500.000	-	2.000.000	9.000.000
Artes Gráficas	5	12.500.000	9.600.000	-	1.200.000	23.300.000
Total		55.100.000	62.600.000	6.500.000	14.200.000	138.400.000

Fuente: Encuestas

ANEXO 5. DESCRIPCION DE ENTIDADES FINANCIERAS

1. Establecimientos de Crédito: Bancos Comerciales

Caja de Crédito Agrario

Caja Social de Ahorro

Corporaciones Financieras

Compañías de Financiamiento Comercial

Cooperativas de Crédito

2. Entidades de Servicio Financieros

: Compañías de Arrendamiento Financiero Leasing

3. Fondos Financieros

: Con Recursos Inter- nos : Fondo Financiero Industrial (FFI)

Fondo de Inversiones Privadas (FIP)

Proexpo

: Con Recursos Exter- nos : Línea BIRF 2477/O-CO
Línea BID 475/OC-CO

Segunda Línea CAF

Línea BID RI 161

Proexpo

4. Otras Entidades Financieras

: Fonade Colciencias

BIBLIOGRAFIA

ANZOLA H., Oscar. Guía práctica del crédito y los servicios bancarios. Confecámaras. Boletín Nº 13. Bogotá.

ANUARIO DE LA CORPORACION FINANCIERA POPULAR.

BANCO DE LA REPUBLICA. El mercado de capitales en Colombia. Ahorro y crédito 1988. Manual de Crédito y Fomento. Bogotá, Mayo de 1986.

CORPORACION FINANCIERA POPULAR. Informe anual Cartagena 1988. Impulso, Boletines Informativos. Bogotá 1980-1984.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE ESTADISTICAS. Colombia Estadísticas-89.

EL ESPECTADOR. Semana Económica. Junio-Julio 1990.

GOMEZ B., Hernando y VILLAVECES PARDO, Ricardo. La pequeña industria en el desarrollo colombiano. Bogotá: Las Carretas, 1979.

GAVIRIA CADAVID, Fernando. Moneda, Banca y Teoría Monetaria. 3 ed. Bogotá: Biblioteca Banco Popular, 1981.

MEMORIAS DE LOS CONGRESOS DE ACOPI (últimos cinco años).

PINTO S., Juan Alfredo y ARANGO F., Juan Ignacio. La pequeña y mediana industria en Colombia. Situación y Perspectivas. Universidad Externado de Colombia, 1986.

PLAN NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA. Cartagena: Cámara de Comercio, boletín 1990.

PUELLO CHAMIE, Mario. Metodología de una Memoria de Grado. Universidad de Cartagena, Facultad de Ciencias Económicas. Cartagena, 1986.

REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA. Febrero de 1989.

ROBERT, Jozsef A. Historia del Dinero.

SHUMPITER, Joseph A. Teoría del Desenvolvimiento Económico. 1 ed. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, 1970.