

CAPÍTULO III

PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE ASESORÍAS EN ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA PYMES

Emiro Stig Romero Arias

Administrador de Empresas. Magister en Gestión de las Organizaciones. Fundación Universitaria Panamericana Unipanamericana. Correo electrónico: esromero@unipanamericana.edu.co

Diego Fernando Ávila Tamayo

Economista. Magister en Gerencia de la Responsabilidad Social y Sostenibilidad Empresarial. Fundación Universitaria Panamericana Unipanamericana. Correo electrónico: dfavilat@unipanamericana.edu.co

Resumen

Esta investigación propone estructurar un servicio de asesorías a pequeñas y medianas empresas (PYMES) con el objetivo de mejorar su desempeño financiero a corto y mediano plazo. En primer lugar, se identifica que en Colombia cerca del 48% de las empresas han cerrado en el último año; el principal obstáculo está relacionado con el financiamiento. En segundo lugar, se explora la literatura sobre el éxito y fracaso organizacional donde se hace énfasis en el desarrollo financiero de la organización. En tercer lugar, se diseña y ejecuta una encuesta para identificar cuáles son los problemas de financiamiento que poseen las PYMES, donde se obtienen dos hallazgos clave, por un lado, las PYMES en general reconocen falta de capacitación en áreas financieras y, por otra parte, existe desconocimiento de instrumentos financieros como leasing, factoring y renting. Se desarrolló un ejercicio de tipo cuantitativo por lo que se utilizó un instrumento que recoge información sobre preguntas de tipo cerrado a empresarios. El instrumento identifica los mecanismos que las PYMES utilizan para el financiamiento con el sistema financiero y cómo realizan la planificación financiera, adicionalmente el instrumento recoge información sobre la gestión interna de la PYMES. Por último, se concluye que existe la necesidad de estructurar un servicio de asesorías financieras para las PYMES que permita sincronizar sus necesidades con la oferta de la banca comercial principalmente en renting, factoring y leasing.

Palabras clave: estrategias financieras, factoring, leasing, PYMES, renting.

PROPOSAL FOR THE CREATION OF ADVICE ON FINANCIAL STRATEGIES FOR SMEs

Abstract

This research proposes to structure an advisory service to small and medium enterprises (SMEs) with the objective of improving their financial performance in the short and medium term. In the first place, it is identified that in Colombia about 48% of the companies have closed in the last year; the main obstacle is related to financing. Second, the literature on organizational success and failure is explored, emphasizing the financial development of the organization. Thirdly, a survey is designed and executed to identify the financing problems that SMEs have, where two key findings are obtained, on the one hand, SMEs in general recognize lack of training in financial areas and, on the other hand, there is ignorance of financial instruments such as leasing, factoring and renting. A quantitative type exercise was developed, so an instrument was used that collects information on questions of a closed type to entrepreneurs. The instrument identifies the mechanisms that SMEs use for financing with the financial system and how they perform financial planning. Additionally, the instrument collects information on the internal management of SMEs. Finally, it is concluded that there is a need to structure a financial advisory service for SMEs that allows them to synchronize their needs with the commercial banking offer mainly in renting, factoring and leasing.

Keywords: factoring, financial strategies, leasing, renting, SMEs.

Identificación de la investigación

Este capítulo de libro es resultado del proyecto de investigación titulado “Asesorías en estrategias financieras para PYMES”, proyecto con acta de inicio 112018 de 2018, con un presupuesto aprobado de \$18.450.000, y en estado terminado.

Introducción

La importancia de la pequeña y mediana empresa (PYMES) en el contexto mundial es un hecho ampliamente investigado, no solo porque representan el 95% de total de las empresas, sino porque generan altos niveles de empleo (Blázquez, Dorta y Veronal, 2006). Por lo anterior, las PYMES contribuyen al crecimiento económico al brindar una respuesta eficiente a los cambios en la demanda de forma casi inmediata que genera ventajas competitivas y la convierte en una estructura productiva flexible en comparación a la gran empresa (Sánchez, Osorio y Baena, 2007).

En Colombia la categorización jurídica hace referencia a las PYMES, como unidades de explotación económica, realizada por persona natural y jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana. El 93% de las empresas del país son Pymes y aportan el 30% del producto interno bruto (PIB) y emplean más del 65% de la fuerza laboral (Gálvez y Quiñonez, 2019).

Sin embargo, la existencia de debilidades de carácter estructural que padecen las Pymes disminuye sus ventajas competitivas y su sostenibilidad financiera. De acuerdo con la Gran Encuesta Pyme Regional 2018, los retos que presentan las PYMES se derivan de una perspectiva cortoplacista que los empresarios adoptan (ANIF, 2018). En otras palabras, los empresarios acuden al sistema financiero con el ánimo de aumentar su flujo de caja para cubrir sus obligaciones inmediatas, pero no para la inversión en proyectos de expansión o innovación. Lo anterior, refleja una evidente falta de planeación financiera y percepción de complejidad en la operatividad de productos financieros como leasing, factoring y renting.

El problema de financiamiento de las PYMES se entiende como la falta de acceso a las fuentes de financiamiento. En la actualidad cerca del 33% de los empresarios en Bogotá, manifiestan exceso de trámites para la obtención de créditos con la banca comercial, a pesar del crecimiento de las solicitudes de crédito (49% en 2018 vs 45% en 2017) (ANIF, 2018). En efecto, se evidencia que las Pymes pueden ser renuentes al crédito bancario por motivos asociados a la tasa de interés, falta de garantías, trámites burocráticos y disponibilidad de recursos propios (Saavedra y Bustamante, 2013). Desde la perspectiva del empresario los impedimentos corresponden a la poca capacidad de negociación, los estrechos parámetros de clasificación del riesgo y las garantías.

La revisión de cifras sobre creación y cierre de PYMES en Colombia indica la permanencia y estabilidad en diferentes sectores económicos. En 2018 se crearon 328.237 unidades productivas, demostrando un crecimiento de 0,8% en el total de las firmas creadas respecto al año anterior; las nuevas empresas se encuentran concentradas principalmente en el sector de comercio (37%), alojamiento y servicios de comida (16%), industrias manufactureras (9,4%), actividades profesionales, científicas y técnicas (6%) y otras actividades de servicios (4,9%) que representan el 73,3% de las empresas nuevas registradas en 2018 (CONFECÁMARAS, 2019).

No obstante, ante lo que parecieran cifras alentadoras sobre la creación de empresas, estos datos se deben contrastar con las cifras sobre unidades productivas canceladas. Se registraron 186.123 cancelaciones de unidades económicas, 10.752 sociedades y 169.755 personas naturales. Se reveló un descenso del 3% en los registros contrastados con 2017. Este comportamiento en la cancelación de Pymes se presentó en los sectores: comercio, industria manufacturera, alojamiento, servicios de comida y construcción. (CONFECÁMARAS, 2019).

Una de las razones por las que preocupa el alto número de cierre de las PYMES en Colombia es que generan cerca del 80% del empleo formal del país, lo que las convierte en una pieza clave para dinamizar o estancar la economía. De esta manera vale la pena comprender qué causas están asociadas al cierre de las PYMES en el país, posteriormente proponer alternativas para los problemas de financiación en las PYMES.

Este documento muestra cómo la creación de PYMES desde la perspectiva del emprendimiento se ha convertido en el generador principal de las nuevas empresas en el país, pero que en la mayoría de las ocasiones los nacientes empresarios no cuentan con los fundamentos empresariales y experiencia necesaria para mantenerse con el paso del tiempo. Por lo anterior, el documento logra precisar que para que exista un aumento en la tasa de éxito de las PYMES en el aspecto financiero es importante el conocimiento y la aplicación

de instrumentos bancarios como el factoring, leasing y renting; elementos que hasta el momento han sido desconocidos o poco implementados por las nuevas PYMES en el país. Es por ello, que esta investigación busca estructurar un servicio de asesorías a pequeñas y medianas empresas que permita mejorar su planeación financiera de corto y mediano plazo.

Fundamentación teórica

La creación de empresas desde la perspectiva del financiamiento se ha convertido en una de las principales estrategias para las políticas enfocadas al desarrollo económico. En Colombia la creación de PYMES ha tenido una importante dinámica en diferentes campos, tales como la formación de emprendedores, la generación de políticas y planes de apoyo al emprendimiento y las iniciativas de apoyo en el ámbito financiero y no financiero (Matíz y Naranjo, 2011). Por lo anterior, la importancia de la financiación de los emprendimientos que se derivan en creación de PYMES permite que las organizaciones evolucionen y se consoliden como consecuencia del acceso a los recursos financieros. Dicho lo anterior, los intermediarios financieros desempeñan un papel importante en la evolución y consolidación de las PYMES en Colombia. El intermediario desarrolla estrategias que permiten en algunas ocasiones la madurez de la Pymes por medio de relaciones a largo plazo de confianza al evaluar las condiciones financieras (McCain, 2018).

El ciclo del financiamiento de las PYMES responde en la medida que las empresas crecen y se accede mediante intermediario, capital de riesgo y préstamos bancarios (Matíz y Naranjo, 2011). Sin embargo, los mecanismos de financiamiento aún son incipientes en Colombia e imposibilitan al sector bancario la unificación de esfuerzos que buscan la amplitud de la financiación empresarial. Adicionalmente, las estrategias utilizadas por los intermediarios financieros no logran establecer relaciones de confianza con las PYMES mediante instrumentos de financiación y como consecuencia se refleja el aumento de cancelaciones de unidades productivas en Colombia.

Los principales obstáculos que presentan las PYMES en el contexto colombiano se encuentran: el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos y el exceso de burocracia de los intermediarios financieros. Otros de los hallazgos sobre el fracaso de las Pymes en Colombia, se encuentran en el escenario financiero con mayor relevancia, el 22% de los empresarios del país creen que es el primordial obstáculo para generar crecimiento, a su vez el 20% consideran que son las fallas a nivel organizacional, el 17% sobre el mal manejo del mercadeo, 14,4% deficiente manejo de los recursos humanos, 13,4% baja adaptación al entorno organizacional y 12,4% fallas operativas (ANIF, 2018).

Por otra parte, los factores económicos, políticos y socioculturales influyen en el desarrollo de las PYMES al estar condicionados habitualmente con barreras como el trámite de licencias, la falta de información y la dificultad para acceder a préstamos (Gonzalez, 2011). Adicionalmente, la realidad del país no contribuye a que las PYMES sean sostenibles, considerando que la capacidad innovadora por factores como la ausencia de capital y la falta de conocimiento obliga a que las nuevas empresas que se crean se dediquen al comercio de productos tradicionales.

Con el objetivo de aumentar la accesibilidad financiera de las PYMES, desde los noventa el Gobierno Nacional ha dispuesto por intermedio de las Cámaras de Comercio mecanismos facilitadores que favorecen a los nuevos empresarios, por ejemplo los programas de simplificación de trámites, como el registro único empresarial (RUE), los Centros de Especialización Empresarial (CAE'S) y la Ciber alfabetización (Gómez, Martínez y Arzuza, 2006). Bajo el marco de la "Política de Fomento al Espíritu Empresarial y la Creación de Empresas" se han creado fondos de inversiones con características de capital de riesgo impulsadas por las empresas privadas hacia los inversionistas potenciales que buscan retornos satisfactorios a la inversión a largo plazo (Gómez *et al.*, 2006).

Es factible que en algunas condiciones particulares, las empresas no cuenten con las condiciones necesarias para crecer, como se ha mencionado previamente factores como la financiación que es una de las principales barreras ocasiona que el 47,7% de las unidades productivas del país se cierran cada año en comparación con las unidades productivas que se crean cada año (CONFECÁMARAS, 2019). Teniendo en cuenta la alta tasa de cierres de unidades productivas una posible explicación es que los esfuerzos realizados por el sector bancario aún son incipientes y no impactan favorablemente las PYMES; circunstancias como la incapacidad de pago, la no presentación de ingresos permanentes y problemas a la hora de presentar codeudores son situaciones que disminuyen la probabilidad de acceso a la financiación (Matíz y Naranjo, 2011).

McCain (2018), analiza los problemas de las PYMES respecto a la financiación concluyendo que la asimetría en la información provoca que los empresarios en las primeras etapas de financiación acudan a mecanismos como los ángeles inversores y capital de riesgo, dejando a un lado la adquisición de deuda con el sistema financiero o el crédito comercial. Asimismo, la actitud de los propietarios en cuanto a la toma de decisiones de inversión de las PYMES no permite que se acerquen nuevos inversionistas (Vera, Mergarejo y Mora, 2014). Los problemas en el acceso de las PYMES a recursos de largo plazo y las desventajas con las grandes empresas debido a que las entidades de crédito tienen preferencia en la asignación de recursos hacia las grandes empresas (Boedo y Calo, 2001).

Los autores, antes mencionados, coinciden en que el tamaño y los años de funcionamiento son los predictores adecuados de la estructura de capital de las PYMES. Particularmente, la segmentación de los mercados por parte de los bancos ha permitido que se implementen diferenciales en las tasas de interés perjudicando a los pequeños empresarios al no obtener tasas competitivas; del mismo modo, la autofinanciación y las negociaciones con un amplio número de proveedores son las estrategias que se utilizan las Pymes para mantenerse en el mercado, las estrategias de apalancamiento en el contexto local se relacionan positivamente con la estructura de activos y crecimiento, y negativamente con la edad de la empresa y la rentabilidad (Boedo y Calo, 2001). Todo lo anterior, permite plantear que tanto los emprendedores como los empresarios que se encuentran en fase de consolidación, no acuden al uso de herramientas de financiamiento como el leasing, renting y/o factoring.

No obstante, la estrategia general de políticas públicas busca mejorar el acceso de las Pymes a la financiación. La Ley MIPYME se suscribe como la política estatal para la promoción y creación de empresas, en Colombia es la Ley 590 del 10 de julio del 2000. Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas, para la legislación colombiana

las pequeñas y medianas empresas son definidas de acuerdo con el número de personas empleadas y sus activos totales (Gómez *et al.*, 2006).

Adicionalmente, la ley MIPYME resalta la estrategia de promoción e impulso mediante la eliminación de las restricciones de acceso al financiamiento a menores costos y desarrollo de instrumentos de apoyo integral. Por lo anterior, para el acceso a los mercados financieros de las PYMES la normatividad regula la actividad financiera y aseguradora, como también autoriza a los fondos de pensiones para adquirir Títulos de Emisión Colectiva emitidos por las PYMES, pero no se enfocan en los mecanismos de conocimiento y aplicación para los empresarios y emprendedores sobre alternativas financieras que se ajusten a las necesidades propias de la actividad productiva, entre ellas el factoring, leasing y/o renting.

La ley de Fomento para la Cultura del Emprendimiento busca promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, para lograrlo se crea una cátedra que vincula al sector educativo y productivo del país y fomenta el ahorro y la cooperación de diversas maneras mediante la asociatividad. Por su parte, el estado asigna los recursos públicos para fortalecer las redes de emprendimiento (Gómez *et al.*, 2006). Así mismo, la Ley de Ciencia y Tecnología (Ley 29 de 1990), regula las disposiciones para el fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico y la promoción de empresas basadas en la innovación y el desarrollo tecnológico, los proyectos de innovación que incorporen tecnología, creación, generación, apropiación y adaptación de la misma, así como la creación y el apoyo a incubadoras de empresas de base tecnológica.

En cuanto a las fuentes de financiamiento de las PYMES en Colombia, las normas previamente descritas fomentan en general diferentes medios de alternativas al préstamo regular, como los esquemas de capital de riesgo, y el acceso al mercado de acciones para las nuevas empresas que muestren un buen prospecto en sus inversiones (Gómez *et al.*, 2006), así como la vinculación de inversionistas internacionales y la propia venta de capital u acciones. Sin embargo, las Pymes buscan particularmente otros medios de financiación uno de ellos es los “Ángeles Inversores” que se conocen como personas naturales que financian iniciativas empresariales de forma independiente. Además, los fondos de capital de riesgo privadas o empresas que sirven de intermediarios entre inversionistas potenciales que buscan retornos satisfactorios e inversión a largo plazo (Vera *et al.*, 2014).

Por último, los fondos de capital semilla financian la formación de recursos humanos, actividades de planeación estratégica, estudios sectoriales y prospectivos del sector, diseño del portafolio de servicios, mercadeo de los servicios tecnológicos, formulación de cartera de proyectos y establecimiento de las redes nacionales e internacionales (Gómez *et al.*, 2006).

De acuerdo con lo anterior, a pesar de que existan variedad de mecanismos de financiamiento, los empresarios no conocen con detalle las ventajas de las alternativas de financiación y como consecuencia se desatan problemas de carácter financiero. Es importante, además, que los empresarios conozcan de otro tipo de alternativas como el renting, el factoring o el leasing desde la perspectiva de la banca comercial como medios prácticos de financiamiento disminuyendo la probabilidad de fracaso en el corto plazo.

En particular, el leasing presenta ventajas para los empresarios en general, permite la adquisición de activos mediante un intermediario financiero que los arrienda o alquila, a través de una cuota periódica que el deudor se compromete a pagar durante determinado

plazo. Por su parte, el factoring es una operación financiera por la que una empresa cede los derechos de cobro a sus clientes, por último, el renting es un contrato mercantil por el que se cede el uso de un bien durante un periodo de tiempo determinado. De igual modo, para las PYMES utilizar este tipo de instrumentos da la posibilidad de utilizar bienes mediante el alquiler y aumentar el balance de la sociedad al no incrementar el endeudamiento.

Es fundamental para la investigación partir de conceptos claramente definidos, para entender qué es el fracaso financiero, que es el principal componente de la investigación. En este orden de ideas se pueden establecer tres estados diferentes de fracaso:

- a. Fracaso Económico: cuando los ingresos son insuficientes para cubrir los costos.
- b. Fracaso Financiero: asociado con problemas de falta de liquidez o insolvencia técnica.
- c. Fracaso Jurídico: vinculado con la existencia de un patrimonio neto negativo o insolvencia definitiva (García y Mures, 2013).

Comprendiendo los posibles obstáculos financieros de las empresas que no les permite sobrevivir en el largo plazo, los referentes teóricos que soportan las principales ideas sobre financiamiento son:

- a. En el plano financiero, Porter (1990), sugiere que la productividad es clave para lograr el objetivo de creación de valor, pero ésta solo se puede potenciar cuando existe una armonía financiera en la organización que permita una clara división financiera y operativa que mejores los procesos internos.
- b. Sobre el entorno, Rivera (2010), indica que se debe definir un buen núcleo de negocios para lograr una ventaja competitiva, lo que se logra estableciendo cuál es el entorno más apropiado para el desarrollo del negocio.
- c. Para Tutz (2005), el éxito de una empresa recién fundada depende de varios factores de riesgo iniciales para las condiciones de puesta en marcha, pero hace un énfasis especial en la forma jurídica de la empresa y como se adapta a los requerimientos legales.
- d. Respecto al mercadeo, para Porter & Kramer (2002), una organización debe reconocer la importancia del valor compartido, es decir, que las necesidades sociales, y no sólo las necesidades económicas convencionales, son las que definen los mercados. De manera que el manejo estratégico del mercado puede marcar la pauta de éxito empresarial.
- e. Sobre la estructura organizacional, (Bravo, Márquez y Saltos, 2016), señalan que una empresa sin funciones administrativas claras no tiene el potencial de crecer en el corto plazo, además, la eficiencia y eficacia de los resultados, así como la competitividad y rentabilidad de las organizaciones dependerá fuertemente de la manera en que se cumplen cada una de las funciones administrativas: previsión, planificación, organización, dirección y control.
- e. Sobre los problemas de financiamiento, Porter & Kramer (2002), identifican que las empresas siguen teniendo una visión estrecha de la creación de valor, optimizando el desempeño financiero de corto plazo dentro de una burbuja mientras pasan por alto las necesidades más importantes de los clientes e ignoran las influencias más amplias que determinan su éxito en el largo plazo. Un problema muy recurrente es

que la planificación financiera y presupuestal tiene una visión de corto plazo que impide una expansión adecuada de la empresa y es tema ampliamente estudiado, a lo que también se puede sumar el desconocimiento de medios eficientes de financiamiento.

Objetivos

El objetivo general de la investigación consiste en: Estructurar un servicio de asesorías a pequeñas y medianas empresas que permita mejorar su planeación financiera de corto y mediano plazo.

Objetivos específicos

1. Caracterizar la pequeña y mediana empresa, así como los principales obstáculos que les impiden crecer en el país.
2. Identificar los factores que no permiten el uso eficiente de diversos productos financieros que ofrece el mercado.
3. Diseñar un instrumento que permita identificar las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.

El documento se presenta de la siguiente forma: en la revisión de literatura se abarcan las políticas enfocadas al desarrollo económico orientadas hacia el emprendimiento y al apoyo de las PYMES en Colombia, resaltando la importancia en la implementación de estrategias enfocadas a instrumentos como el factoring, leasing y renting; posteriormente la metodología utilizada es de carácter cuantitativo mediante un instrumento que recoge los procesos de gestión integral de las PYMES reportadas por los empresarios. A continuación, los resultados presentan un desconocimiento de los empresarios respecto a los instrumentos de financiamiento como de sus beneficios del factoring, leasing y renting. Por último, se presentan las conclusiones.

Metodología

Para el desarrollo de la presente investigación que busca generar alternativas en asesorías financieras para pequeñas y medianas empresas PYMES, se aplicó un estudio de tipo cuantitativo por lo que se utilizó un instrumento que recoge información sobre preguntas de tipo cerrado a empresarios. El instrumento identifica los mecanismos que las Pymes utilizan para el financiamiento con el sistema financiero y cómo realizan la planificación financiera, adicionalmente recoge información sobre la gestión interna de la PYMES. Además, el instrumento intenta identificar algunas de las causas que pueden estar originando situaciones problemáticas en el desempeño de las PYMES, especialmente en lo que respecta a su acceso a los recursos financieros. El cuestionario involucra procesos descriptivos y correlacionales, con la finalidad de ofrecer una mayor comprensión del fenómeno estudiado.

La población objetivo se calculó por conveniencia, en este orden de ideas la muestra está conformada por 152 empresarios dentro del rango de las PYMES y que se encuentran en proceso de planeación y desarrollo de su empresa. La estrategia para la recolección de la muestra se realizó inicialmente mediante un cuestionario aplicado a los empresarios vía mail. Las pequeñas y medianas empresas según la Superintendencia Financiera de Colombia (Ley 905 de 2004), se definen como Pymes todas aquellas empresas que cumplen con los siguientes criterios:

- Una planta de trabajadores entre 11 y 200 empleados.
- Los activos totales oscilan entre 501 y 30.000 salarios mínimos mensuales vigentes.

En el proceso metodológico, aplicado a las pequeñas y medianas empresas se realizó con las siguientes etapas:

- Mediante la base de datos Gestor, se identificaron las empresas del segmento PYMES que eran susceptibles para aplicar el instrumento.
- Se envían los cuestionarios de tipo cuantitativo a las PYMES que se logran identificar en la base de datos Gestor.
- Luego, no se puede garantizar que la encuesta se responda a todo el universo de empresas, por lo tanto, se quiere que las PYMES que respondan el cuestionario sea representativa entre la población. Para que esto sea posible, y se garantice la representatividad y azar en la muestra se recurre a la técnica de selección aleatoria.
- El tipo de muestreo aleatorio permite que las PYMES que respondieron el cuestionario tuvieran la misma probabilidad de responder, así que al cabo de tres semanas de circulación del cuestionario se obtuvo una muestra representativa de las PYMES.

En consecuencia, el instrumento de diagnóstico permite caracterizar las necesidades reales de las PYMES y dónde se encuentran las oportunidades de asesoría financiera.

Resultados

Los resultados más relevantes del diagnóstico son los siguientes:

El 75% de los encuestados dicen no haber recibido ningún beneficio fiscal en el último año (ver gráfico 1), lo que en el contexto de este trabajo resulta un dato revelador ya que los instrumentos como el renting, factoring y leasing permiten acceder a algunas exenciones tributarias.

En este punto, los empresarios manifiestan no haber empleado ningún tipo de convenios de pagos tributarios, reestructuración de deudas por medio de convenios formales con los bancos o realizar algún tipo de negociación con los proveedores para obtener beneficios tributarios. Por lo anterior, es necesario proveer mecanismos de financiación alternativos como el factoring, renting o leasing que permitan la ampliación de criterios de endeudamiento no tradicionales y que conlleven desde la medición de los estados financieros a obtener conocimiento y control sobre los beneficios tributarios que se desprenden de modelos alternativos de obtención de flujo de caja.

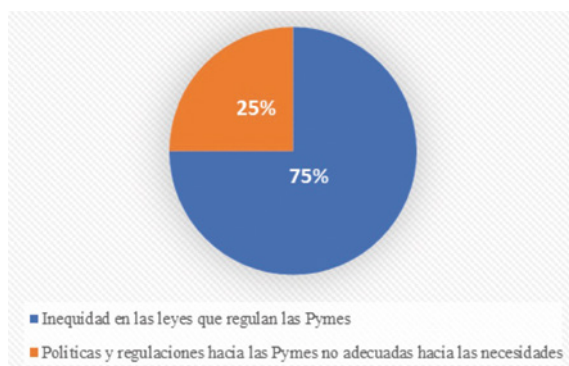


Gráfico 1. En el último año fiscal, ¿recibió su empresa algún beneficio tributario?

Fuente: Elaboración propia (2019).

Un factor importante para considerar en la encuesta eran los obstáculos que enfrentan las PYMES y que son identificadas por sus dueños, en la gráfica 2, se destaca que un 38% piensa que la capacitación en áreas financieras es el principal obstáculo, seguido de la inequidad de leyes para las empresas del país con un 22.3%. Esto pone en evidencia la necesidad de asesoría para la toma de mejores decisiones. Sin embargo, las políticas sobre las regulaciones hacia las PYMES no se consideran adecuadas hacia las necesidades, se indica que los aspectos como el mercado interno, tecnología e innovación y aspectos tributarios y laborales no están acordes con la gestión macroeconómica del país ni tampoco con la oferta de productos bancarios.

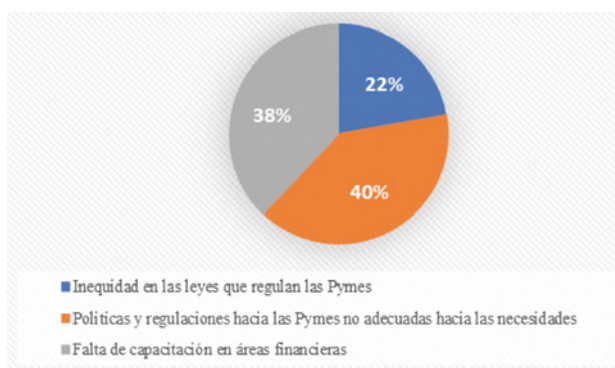


Gráfico 2. ¿Cuáles son los principales obstáculos que presenta su negocio?

Fuente: Elaboración propia (2019).

En cuanto a la carga tributaria que perciben los empresarios pyme, el 67% considera que la carga de impuestos está en un nivel alto, lo cual puede que esté relacionado con el uso poco eficiente de instrumentos financieros (ver gráfico 3).

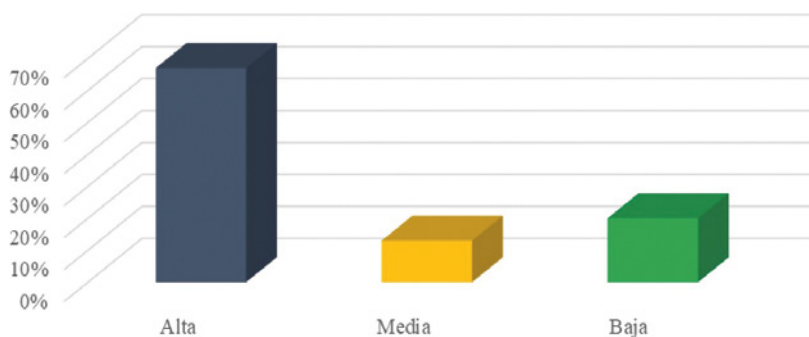


Gráfico 3. ¿Cómo considera la carga de impuestos que posee su empresa?

Fuente: Elaboración propia (2019).

La percepción sobre la incidencia económica de los impuestos en la PYMES es alta para los empresarios (67%), los pagos sobre impuestos laborales y contribuciones como otros impuestos no permiten que las Pymes obtengan un crecimiento sostenible, según los encuestados los efectos en la disminución del flujo de caja y el aumento en los intereses derivados del crédito permiten la alta percepción sobre este ítem. Adicionalmente, los empresarios concluyen que la distribución de los impuestos es ineficiente y en el largo plazo perpetúan la pobreza como la informalidad.

Solo el 22% de los empresarios ha usado alguna vez los instrumentos de leasing, renting o factoring; mientras que el número restante ha optado por diferentes líneas de crédito convencional para financiar el desarrollo de su empresa, esto pone de manifiesto que gran parte del empresariado no conoce los beneficios que trae para su organización el uso del leasing, renting o factoring.

Por lo tanto, se evidencia una marcada desconexión entre la oferta de la banca comercial y lo que demandan potencialmente las PYMES, es decir, hay una oportunidad de mercado para darle solución a este problema que se derivó de los resultados de este trabajo.

El objetivo en la creación de servicios de asesoramiento financiero para las PYMES ayudan al inversor a descubrir sus necesidades financieras y sus oportunidades de inversión a través del análisis de su situación económica en el tiempo y otros factores importantes que ayudan al asesoramiento eficaz (Alcocer, Elena, Santillán y Rocío, 2019), enfocado hacia la utilización de instrumentos correspondientes a la oferta de la banca comercial explicada como: factoring, leasing y renting. (Cuadro 1).

Cuadro 1: Descripción procedimiento en asesorías financieras.

Procedimiento	Descripción
Solicitud de asesoramiento financiero – Pymes.	Formato de solicitud.
Solicitar información para elaborar perfil del empresario.	Información requerida: Datos personales, monto a invertir, tolerancia al riesgo.
Elaborar perfil del solicitante.	Percepción del riesgo, rendimientos esperados.
Evaluar información del perfil del solicitante y perfil de inversión.	Se identifica la información obtenida del inversor y se identifican aquellos productos que se ajustan a sus necesidades.
Analizar ofertas de mercado.	Se presentan las diferentes alternativas de solicitud: factoring, renting y leasing.

Fuente: Elaboración propia (2019).

Conclusiones

Con el fin de determinar algún tipo de relación entre la financiación y los componentes que determinan el corto o largo plazo se evidencia que hay una resistencia de los propietarios en incorporar pasivos de largo plazo en su estructura, adicionalmente que los intermediarios financieros encuentran poco atractiva la inversión en el sector especialmente porque se ha logrado demostrar que los crecimientos de los activos no corresponden a mecanismos de financiación con bancos. Sin embargo, las PYMES que poseen altos niveles de endeudamiento no corresponde al nivel de activos, es decir que las PYMES utilizan los recursos brindados por los bancos en cubrir otro tipo de necesidades que se alejan a la formación de capital, esto se puede considerar como uno de los principales problemas de las PYMES que logran acceder a la financiación, no utilizan mecanismos que fortalezcan la formación de capital para ello es importante que los “nuevos” empresarios conozcan de mecanismos como el renting, factoring y leasing.

Por razones anteriormente descritas, el financiamiento de las PYMES es relativamente bajo en comparación con las grandes empresas, el acceso a las fuentes de financiamiento del pasivo confirma la necesidad y la preferencia de tomar recursos como el ahorro en lugar de acceder a productos financieros. En la medida que los recursos como el ahorro escasean, otra alternativa que toman las PYMES consiste en generar alternativas de crédito con los proveedores, que alivia en menor medida la disminución del flujo de efectivo, pero que en el largo plazo este tipo de negociaciones son insostenibles como consecuencia de altas tasas de interés.

Por último, se evidencia que la PYMES en el momento que empiezan a obtener utilidades sigue prefiriendo acceder a la formación de capital por medio de la misma reinversión de las utilidades o la financiación interna antes que el pasivo.

De acuerdo con los hallazgos de esta investigación, una de las principales causas de fracaso empresarial de las PYMES son los problemas de financiamiento, en este mismo sentido, el desconocimiento de herramientas financieras por parte de los empresarios es notable. Sin embargo, es posible demostrar que el mercado ofrece las alternativas adecuadas y tiene una amplia oferta de instrumentos de financiamiento, siendo el leasing, factoring y renting los más destacados.

De manera más puntual, lo que se puede identificar en el contexto colombiano es que hay una amplia oferta tanto de leasing, factoring y renting por parte de entidades financieras, con diferentes plazos y modalidades y con ciertos requisitos financieros que no parecen ser una gran barrera para su uso. Por otro lado, existe una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas que son una demanda potencial de estos productos, no obstante, por desconocimiento o desconfianza no suelen utilizar este tipo de herramientas.

Así las cosas, la conclusión más relevante de este trabajo es que existe una necesidad clara de conectar la oferta con la demanda de los productos financieros ya mencionados, para lo cual es ideal el desarrollo de un servicio de asesoría que permita realizar este proceso.

El trabajo futuro que se desprende de los resultados de esta investigación es la puesta en marcha de un servicio de asesorías que permita llevar el objetivo de establecer un puente entre los empresarios pyme y la oferta de herramientas del sistema financiero.

Referencias bibliográficas

Alcocer, A., Elena, D., Santillán, B y Rocío, V. (2019). *Sistema simulador de propuestas de inversión aplicando RNA para una empresa de asesoramiento financiero Sistema simulador de propuestas de inversión aplicando RNA para una empresa de asesoramiento financiero* .

Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2018). *La gran encuesta PYME*.

Blázquez, F., Dorta, J y Veronal, M. (2006). *Factores del crecimiento empresarial: Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas*. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 16(28), 43–56.

Boedo, L y Calo, R. (2001). *Incidencia del tamaño sobre el comportamiento financiero de la empresa. Un análisis empírico con pymes gallegas*. *Revista Galega de Economía*, 10(2), 0.

Bravo, C., Márquez, Y y Saltos, J. (2016). *El comportamiento organizacional y los procesos productivos en las Mypimes*. *Revista Científica Dominio de Las Ciencias*, 2, 408–420. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5802881>.

Confecámaras. (2019). *Informe de dinámica empresarial en Colombia*.

Gálvez, E. y Quíñonez, E. (2019). *MIPYMES y compras públicas en Colombia*. Retrieved from <https://acopi.org.co/Mipymes-y-compras-públicas-en-colombia.pdf>.

García, A y Mures, M. (2013). *La muestra de empresas en los modelos de predicción del fracaso: influencia en los resultados de clasificación*. *Revista de Métodos Cuantitativos Para La Economía y Empresa*.

Gómez, L., Martínez, J y Arzuza, M. (2006). *Política pública y creación de empresas en Colombia. Pensamiento y Gestión: Revista de La División de Ciencias Administrativas de La Universidad Del Norte*, (21), 1–25.

Gonzalez, L. (2011). *Condicionantes del emprendimiento en Colombia*. 185(2008), 167–185.

Saavedra, M y Bustamante, S. (2013). *El problema de financiamiento de la PYME y el sistema nacional de garantías en Colombia*. 69–88.

Vera, M., Mergarejo, Z. y Mora, E. (2014). *Acceso a la financiación en Pymes colombianas- una mirada*. INNOVAR.Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 24, núm. 5, 13. Retrieved from <https://www.redalyc.org/pdf/818/81831420012.pdf>

Matíz, F. y Naranjo, G. (2011). *La financiación de las nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda*.

McCain, R. A. (2018). *The Economics of Small Business*. <https://doi.org/10.1142/10743>

Porter, M. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Harvard Business Review.

Porter, M & Kramer, M. (2002). *The competitive advantage of corporate philanthropy*. 57–68.

Rivera, H. (2010). *Éxito, fracaso Y entrepreneurship*. Editorial Universidad Del Rosario, (73), 29. Retrieved from <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3297/Éxito.pdf?sequence=5&isAllowed=%0Ahttp://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3297/Éxito.pdf?sequence>Rivera Rodríguez, H. A. (2010). *Éxito , fracaso Y entrepreneurship*. Editorial Un.

Sánchez, J., Osorio, J y Baena M. (2007). *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en colombia*. Scientia et Technica, 2(34), 321–324. <https://doi.org/10.22517/23447214.5629>.

Tutz, G. (2005). *The survival of newly founded firms: a case-study into varying-coefficient models*. Royal Statistical Society, 145–158.