



FINANZAS, LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

**RECURSOS FINANCIEROS
PARA LAS EMPRESAS**
ASEGÚRESE DE ESCOGER
LA MEJOR OPCIÓN

Un producto concebido por:

Bancóldex S.A.

Oficina principal: Calle 28 No. 13 A–15, Pisos 37 a 42

Línea de servicio al cliente (57 1) 742 0281

Conmutador: (57 1) 486 3000

Línea nacional gratuita: 01 8000 180 710

www.bancoldex.com

Bogotá D.C., Colombia

Publicado: Junio 2014.

Santiago Rojas Arroyo

Ministro de Comercio, Industria y Turismo

Luis Fernando Castro

Presidente de Bancóldex

Con la colaboración en Bancóldex de:

Diana Santamaria – **Jefe Oficina de Comunicaciones**

Efren Orlando Cifuentes – **Jefe Oficina Formación Empresarial**

Sandra Judith Mendez – **Ejecutiva Formación Empresarial**

Edición:

Cristóbal Ospina de la Roche

Basado en la cartilla “Finanzas, la clave para el éxito empresarial” elaborada por:

Media Solutions S.A.S.

Aviso legal

El siguiente documento contiene una interpretación sobre la incidencia de las finanzas en las empresas, y es publicado con fines didácticos como una herramienta para apoyar el proceso de crecimiento de los empresarios colombianos.

Teniendo en cuenta que es una interpretación de diferentes documentos sobre los temas financieros, el Banco no asume responsabilidad alguna relacionada con el contenido, alcance o uso que los usuarios le den a la información que se encuentre en esta cartilla.

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida y/o almacenada en sistemas recuperables o transmitida en forma alguna o por ningún medio electrónico, mecánico, de fotocopia, grabación u otros, sin el permiso escrito de Bancóldex.

© Bogotá 2014.



FINANZAS:
LA CLAVE PARA
EL ÉXITO EMPRESARIAL



OFRECEMOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS PARA EMPRESAS DE TODOS LOS TAMAÑOS

DESTINO / NECESIDAD ▶	LIQUIDEZ	COMERCIO EXTERIOR	MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL	CAPITALIZACIÓN	SEGUROS
TIPO DE PRODUCTO ▼					
LÍNEAS DE CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO Y SOSTENIMIENTO EMPRESARIAL				
	MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL				
	CUPOS ESPECIALES / CONVENIOS REGIONALES Y OTROS ALIADOS				
			DESARROLLO SOSTENIBLE		
OTRAS OPERACIONES Y SERVICIOS BANCARIOS	CRÉDITO COMPRADOR, PROVEEDOR Y CORRESPONSAL				
	DESCUENTO DE DOCUMENTOS				
		OPERACIÓN BANCARIA INTERNACIONAL		PROGRAMA DE FONDOS CP / CE ¹	
MICRO SEGUROS					SEGURO DE VIDA PARA EMPRESARIOS
					SEGURO DE DAÑOS PARA EMPRESARIOS
FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN	FORMACIÓN EMPRESARIAL				

¹ Capital Privado / Capital Emprendedor

PRÓLOGO

En el mundo actual, de globalización y competitividad, la innovación y la visión de futuro son factores fundamentales para el éxito de cualquier empresa. Como Banco que promueve el desarrollo empresarial, Bancóldex acompaña a los empresarios para que marchen en la vanguardia de los procesos que exige la modernidad, mediante la transferencia de conocimiento. A través de diversas actividades de Formación empresarial, Bancóldex fortalece las habilidades gerenciales de los empresarios, se desarrollan actividades de capacitación presencial y virtual, se realizan programas de acompañamiento y asistencia, y con la asesoría de expertos se elaboran documentos de apoyo gerencial.

El coleccionable ***Finanzas, la clave para el éxito empresarial*** tiene como objetivo presentar de forma sencilla y ágil los principales elementos que deben tenerse en cuenta para mejorar la gestión financiera del negocio, partiendo de la base de la formalización empresarial, de hacer el mejor uso posible de la información financiera de la compañía, de fijar adecuadamente los costos y los precios de venta de los productos y servicios, y de conocer las alternativas para obtener recursos que el sistema financiero colombiano ofrece para cubrir las necesidades de expansión.

Esperamos que este coleccionable le facilite al empresario la comprensión de que una adecuada gestión financiera siempre será un factor determinante en el crecimiento de su negocio y en el mejoramiento de su competitividad.

LUIS FERNANDO CASTRO
PRESIDENTE DE BANCÓLDEX S.A.



FASCÍCULO

01 de 04

¿CÓMO MEJORAR
LA COMPETITIVIDAD
DE LAS MIPYMES?

INTRODUCCIÓN

LAS MIPYMES EN COLOMBIA 12

1. Clasificación de las empresas.....12
2. Impacto en la economía.....14

FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

FACTOR CLAVE PARA EL FORTALECIMIENTO 16

1. Beneficios de la formalización empresarial..... 16
2. Guía para la constitución de una empresa.....17
 - 2.1. Consultas previas..... 18
 - 2.2. Trámites para el registro de una empresa o negocio..... 19
 - 2.3. Trámites posteriores al registro de la empresa..... 21

ASPECTOS QUE MEJORAN LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL 24

1. Gestione la rentabilidad de su empresa.....24
2. Contrate el “mejor” equipo de trabajo.....25
3. Trabaje por la perdurabilidad de su empresa.....26
4. Implemente la innovación como una cultura en su empresa.....31

FASCÍCULO

02 de 04

**CONTABILIDAD
Y TRIBUTACIÓN**
ASPECTOS BÁSICOS
PARA CRECER

INTRODUCCIÓN

CONTABILIDAD BÁSICA E INDICADORES FINANCIEROS 12

1. Aspectos básicos de la contabilidad.....	12
1.1. Beneficios del registro contable de una empresa.....	12
1.2. Claves para lograr un óptimo registro contable.....	14
1.3. Autodiagnóstico contable.....	15
2. Estructura y contenido de los informes contables y financieros.....	17
2.1. Balance General: lo que tengo, lo que debo.....	17
2.2. Estado de Pérdidas y Ganancias (P&G).....	24
2.3. Indicadores clave para medir la salud de la empresa.....	26
2.4. El flujo de caja: planear el movimiento de los recursos.....	37
2.5. El presupuesto y la proyección de actividades.....	41
2.6. El contador: su trabajo y sus responsabilidades con la empresa...	44
2.7. Las mejores prácticas contables.....	45

ASPECTOS BÁSICOS TRIBUTARIOS 48

1. ¿Por qué es importante pagar impuestos?.....	48
2. Obligaciones tributarias básicas.....	48
3. Principales responsabilidades tributarias.....	49
3.1. Impuesto sobre la renta y complementarios - Régimen.....	50
3.2. Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE).....	50
3.3. Retención en la fuente a título de impuesto sobre la renta.....	55
3.4. Autoretención en la fuente a título de impuesto sobre la renta para la equidad CREE.....	56
3.5. Retención en la Fuente sobre el IVA.....	56
3.6. Impuesto a las ventas – IVA.....	57
3.7. Impuesto al consumo.....	60



FASCÍCULO

03 de 04

**RENTABILIDAD,
COSTEO Y FIJACIÓN
DE PRECIOS**
LA BASE PARA LA
PERDURABILIDAD

INTRODUCCIÓN

GESTIONAR LA RENTABILIDAD PARA GANAR MÁS 12

1. ¿Para qué tener una empresa? - Autodiagnóstico..... 12
2. La rentabilidad de un negocio..... 13
3. Indicadores de rentabilidad y su impacto..... 14
4. ¿Cómo mejorar la rentabilidad a través de la gestión de los activos?..... 21
 - 4.1. ¿Cómo optimizar el manejo de los inventarios?..... 21
 - 4.2. ¿Cómo mantener una cartera sana?..... 24

COSTEO DE BIENES Y SERVICIOS 25

1. ¿Cómo definir el costo de un producto?..... 25
 - 1.1. Determinación de costos de la industria..... 26
 - 1.2. Determinación de costos en comercio..... 29
 - 1.3. Determinación de costos de servicios..... 31
 - 1.4. El costeo ABC..... 33

EL PRECIO FINAL DE UN PRODUCTO 35

1. Definición del precio..... 35
2. Estrategias de precios para su negocio..... 36
3. Esquemas más usados para la fijación de precios..... 37

EL PUNTO DE EQUILIBRIO 43

FASCÍCULO

04 de 04

**RECURSOS
FINANCIEROS PARA
LAS EMPRESAS**
ASEGÚRESE DE
ESCOGER LA MEJOR
OPCIÓN



INTRODUCCIÓN

EL DINERO, OXÍGENO PARA SU NEGOCIO 12

1. ¿Cuándo necesita recursos una empresa?..... 12
2. Recursos disponibles en el mercado..... 14
3. Herramienta para identificar el tipo de recursos que se requieren en la empresa..... 22

CRÉDITO CON ENTIDADES FINANCIERAS 23

1. Tipos y características de las entidades financieras..... 23
2. Naturaleza y responsabilidades de las entidades crediticias..... 24
3. El crédito, oportunidad de crecimiento..... 25
 - 3.1. Tipos de crédito..... 25
 - 3.2. Componentes de un crédito..... 27
 - 3.3. Tasa de interés..... 28
 - 3.4. ¿Cómo elegir la mejor opción de crédito?..... 30
 - 3.5. El crédito y su impacto sobre la rentabilidad de una empresa..... 31
 - 3.6. Aspectos que se evalúan para conceder un crédito..... 32
 - 3.7. El manejo adecuado de un crédito..... 35

FASCÍCULO

04^{de} 04



**RECURSOS FINANCIEROS
PARA LAS EMPRESAS**
ASEGÚRESE DE ESCOGER
LA MEJOR OPCIÓN

INTRODUCCIÓN

Para montar una empresa, para sostenerla o para hacerla progresar se necesitan recursos financieros, que son el respaldo indispensable de las ideas. Pero el no tenerlos no debe ser un obstáculo, pues de suministrarlos en parte se encarga el sistema financiero del país, que representa una solución para empezar un negocio o para revitalizarlo o para saltar a nuevos mercados. Los empresarios suelen decir que lo importante son las ideas, pues el dinero está en los bancos. Y tienen la razón.

Saber utilizar el sistema financiero exige tener identificados varios puntos: en primer lugar, la conveniencia, la oportunidad y las posibilidades de éxito de la inversión; en segundo término, la cuantía precisa para el proyecto –ni más ni menos de lo requerido–; y en tercer lugar, la entidad financiera que ofrece las mejores condiciones de crédito en cuanto a plazo, tasa de interés, cuotas y hasta asesoría para la inversión. También se debe explorar la posibilidad de que sean los socios de la empresa los que aporten el dinero para evitar el endeudamiento financiero.

Esta última opción, sin embargo, es poco frecuente en las micro y pequeñas empresas, debido a la poca capacidad económica de los socios o accionistas. Es entonces cuando hay que apelar al mercado bancario, analizando con cuidado las opciones que ofrece. Y es en esta circunstancia en la que el presente coleccionable le brinda orientación.

Este documento contiene, entre otros aspectos, información sobre los tipos de recursos disponibles en el ámbito financiero: características del crédito a corto, mediano y largo plazo, el leasing, el factoring, los recursos de redescuento, los tipos de entidades financieras, las modalidades de crédito, el sobregiro, la variedad de tasas de interés, así como los riesgos del manejo inadecuado del préstamo.

Este coleccionable, expone las necesidades financieras de las empresas, le brinda alternativas y herramientas para cubrirlas, así como consejos para sacarles el mayor provecho y así salir adelante con la empresa.



EL DINERO, OXIGENO PARA SU NEGOCIO

1. ¿CUÁNDO NECESITA RECURSOS UNA EMPRESA?

Hay momentos especiales de la empresa que determinan el grado de necesidad y la cuantía requerida. Aprender a dosificar ambos conceptos puede conducir a un balance positivo. Por ejemplo para sostener la operación diaria, por lo general se busca capital de trabajo, es decir, recursos de corto plazo; pero cuando se piensa en un proyecto de ampliación, innovación o mejoramiento, es necesario buscar otro tipo de recursos que permitan realizar la inversión a mediano o largo plazo.

Como las necesidades de recursos en una empresa son de diferente naturaleza, se deben identificar con precisión varios aspectos:

- Disponibilidad de efectivo (flujo de caja).
- Requerimientos de capital de trabajo de la empresa.
- Capacidad de endeudamiento.
- Destino específico de los recursos que se requieren para inversión (proyectos nuevos, ampliación, reposición de activos, entre otros).
- Horizonte de tiempo en el cual se espera que esos recursos generen nuevos ingresos.
- Tiempo en el que se alcanzará el punto de equilibrio.
- Plazo en el que se aspira a pagar los dineros utilizados como fuente de financiación (préstamos).
- Monto de los ingresos que podrían generar los recursos adicionales que se piensan invertir.

Básicamente existen tres circunstancias que marcan la necesidad de recurrir a recursos adicionales a los que produce la operación de la empresa:

Insuficiente capital de trabajo: se presenta cuando la compañía no cuenta con el dinero requerido para atender el giro ordinario del negocio. El síntoma más claro de esta situación se presenta cuando a finales de mes o en las fechas de pago a proveedores o deudas se tiene que recurrir a préstamos de tesorería o a sobregiros que permitan cubrir todas las obligaciones. En esta situación, lo más conveniente es revisar el flujo de caja (ver Coleccionable 2) para determinar qué está ocurriendo con los ingresos y egresos de recursos. También se debe analizar el indicador de capital de trabajo para calcular cuánto necesita cada mes la empresa para sostener sus actividades.

Inicio de una nueva línea de producción, o incursión en un mercado externo: desarrollar actividades que antes no se realizaban en la empresa también exige más recursos. Resulta evidente que se debe contar con dinero adicional para poner en marcha un nuevo proyecto y sostenerlo.

Es fundamental calcular cuánto tiempo se demorarán esas actividades en generar ingresos, y el monto de estos, para establecer el punto de equilibrio del proyecto, o sea el momento en que el negocio llegará a su punto de rentabilidad.

Inversión en ampliación de planta, locales, adquisición de equipos, vehículos y de otros activos: acometer este tipo de proyectos requiere una excelente planeación de los flujos de recursos a disposición de la empresa, ya que generalmente estos proyectos se desarrollan y se deben financiar a mediano y largo plazo. Además se demoran un tiempo significativo en lograr el punto de equilibrio y generar ingresos, mientras que la inversión o endeudamiento sí es inmediato.



2. RECURSOS DISPONIBLES EN EL MERCADO

Cada situación que demanda recursos tiene características particulares, y por lo tanto hay que saber reconocer en el mercado de dinero (sistema financiero, inversionistas externos) cuáles son las fuentes más convenientes para la empresa, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- El costo (tasa de interés o retorno esperado de la inversión en el caso de los inversionistas).
- El plazo para el pago (corto, mediano o largo) o para la devolución del dinero a los inversionistas, según el origen del dinero.
- La idoneidad de la entidad prestamista (que su existencia jurídica se encuentre en regla).
- La oportunidad de la consecución de los recursos (el momento oportuno del desembolso).
- La viabilidad de la transacción (facilidad para acceder a la fuente que tiene los recursos).

Las fuentes más comunes para obtener recursos que le ayudan a las empresas a desarrollar sus proyectos y a mejorar su liquidez son:

Capital de socios: tal como ocurrió al crear la empresa, se puede pedir a los socios actuales que inyecten más recursos, en este caso para atender las necesidades existentes en cualquiera de los tres campos: capital de trabajo, “lanzamiento” de nuevos productos, o desarrollo de proyectos de inversión de mediano y largo plazo. La recapitalización por parte de los socios es la fuente de financiación más estable o permanente de una empresa, ya que por la naturaleza de los recursos se espera que el retorno se produzca a largo plazo y así se pueda operar sin traumatismos.

Recursos financieros para las empresas

Asegúrese de escoger la mejor opción



También se puede proponer no realizar la distribución de utilidades, cuando las hay, a fin de utilizarlas para financiar los planes de expansión de la empresa.

En algunos casos se puede invitar a nuevos inversionistas para que aporten recursos para la operación, ofreciendo una rentabilidad determinada en un mediano plazo. En tales casos es muy conveniente acordar fórmulas de retiro del inversionista, es decir que se deben estipular las condiciones en que se podría realizar la recompra de la participación del nuevo accionista, así como los plazos para pagarle, entre otros aspectos.

Crédito de corto plazo: este tipo de crédito está destinado a subsanar necesidades precisas y extraordinarias de liquidez. Por sus características, generalmente son los créditos más costosos, pues tienen una tasa de interés más alta y un plazo de pago inferior a doce meses. Generalmente los bancos ofrecen este tipo de productos dentro de un paquete que puede contar con ventajas adicionales como éstas:

- Cupo de sobregiro sobre una cuenta corriente.
- Crédito de tesorería.
- Cupo de crédito ordinario pre-aprobado.
- Tarjetas de crédito.

Como se dijo anteriormente, estos recursos deben ser utilizados de manera extraordinaria, ya que si se convierten en una fuente permanente de recursos de la empresa, se estará haciendo evidente la falta de capacidad de pago (por ejemplo por una reducción sostenida de las ventas) o un bajo nivel de capital para mantener las operaciones.



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Para una financiación permanente del capital de trabajo se pueden obtener créditos de una entidad financiera con cargo a sus propios recursos, o créditos de redescuento apalancados por Bancóldex, que se ofrecen en condiciones más favorables para el empresario, como una tasa menos costosa y un plazo de pago más amplio.

Crédito de mediano y de largo plazo: son los más convenientes cuando se planea realizar una inversión en infraestructura, maquinaria, equipo, vehículos o similares, o cuando se ejecuta un proyecto de inversión que sólo brindará retornos en un lapso superior a un año. También se utilizan, cuando se quiere mejorar el flujo de caja, pasando obligaciones de corto plazo a mediano o largo plazo.

La mayor diferencia con el crédito a corto plazo, se presenta en el tiempo de pago, que va de 18 a 60 meses. Por estas características, las cuotas son un poco más bajas y se pueden ajustar al flujo de caja de la empresa.

Particularmente, cuando se van a realizar inversiones se recomienda revisar las líneas de crédito vigentes para modernización empresarial que ofrece Bancóldex, pues generalmente ofrecen mejores condiciones de tasa y plazo para el empresario.

Leasing: en su definición más sencilla, es un contrato de arrendamiento con opción de compra del bien. Algunas entidades ofrecen este esquema de financiación basado en el arrendamiento de un bien que necesita el empresario para su operación y que puede ser adquirido al final del plazo pactado en el contrato.

Esta modalidad facilita la realización de las inversiones necesarias para la renovación tecnológica y se constituye en una alternativa para la adquisición de activos productivos, con la posibilidad de obtener

¹ Fedeleasing, Manual jurídico del leasing. Tercera edición actualizada, Medellín, Alvear Editor, 2010.

beneficios tributarios establecidos para algunas operaciones de leasing, pues según el tipo de contrato, el canon de arrendamiento se puede considerar un gasto deducible del impuesto de renta de la empresa¹.

Existen diversas modalidades de leasing que se enmarcan en dos tipos fundamentales, que son el leasing financiero y el leasing operativo.

- **Leasing operativo o sin opción de compra:** le permite al empresario el uso del bien en condición de arrendamiento durante el periodo establecido en el contrato. En este esquema, no hay opción de compra y es muy utilizado en bienes que se desactualizan fácilmente, como los equipos de computo. Esta modalidad de leasing le permite al empresario actualizar el bien cuando el contrato finaliza pactando un nuevo contrato con su entidad. Con frecuencia el contrato está acompañado de una serie de gastos adicionales por servicios de mantenimiento, reparación del material o asistencia técnica².
- **Leasing financiero o con opción de compra:** le permite al empresario el uso del bien en condición de arrendamiento durante el periodo establecido en el contrato, y se pacta desde el inicio una opción de compra por un valor determinado, que tiene en consideración el pago de los cánones de arrendamiento. El objetivo fundamental es financiar la adquisición del bien que va a quedar en poder del arrendatario o empresa que planteó la compra.

² Fedeleasing, *Leasing operativo, leasing financiero, leasing de importación, características*. Disponible en: http://www.fedeleasing.org.co/documentos/049014_07_Oct_superfinanciera.pdf



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Factoring: es un mecanismo financiero que le permite al empresario obtener liquidez a partir de las facturas expedidas a sus clientes. Una entidad especializada o un banco que maneje esta modalidad se encarga de comprarle a una empresa las facturas, a cambio de un descuento sobre su valor total. Entre los beneficios de esta herramienta financiera están los siguientes:

- Genera liquidez de manera rápida, ya que no hay que esperar el vencimiento del plazo otorgado al cliente.
- Mejora el flujo de caja.
- Disminuye el riesgo crediticio con los clientes.
- Agiliza la gestión de cuentas por cobrar y mejora el ciclo operacional y los indicadores de gestión.
- Al tener liquidez se pueden negociar descuentos por pronto pago con los proveedores.
- Disminuye los costos de gestión de crédito y cobranzas.

Recursos de redescuento: el Estado, como parte de su política de apoyo al sector empresarial, ha creado instrumentos para impulsar la inversión en proyectos productivos. Los recursos de redescuento forman parte de estos instrumentos y se canalizan a través de las entidades del sistema financiero, como bancos y compañías de financiamiento entre otros. En palabras más sencillas, esto quiere decir que cuando un empresario solicita un crédito en cualquier entidad financiera, ésta puede solicitarle a la entidad de redescuento los recursos que dicho empresario requiere. La entidad de redescuento se los entrega a la entidad financiera, y ésta a su vez, se los entrega al empresario.

Recursos financieros para las empresas

Asegúrese de escoger la mejor opción



El beneficio se concentra en que los recursos de redescuento generalmente ofrecen mejores condiciones financieras tales como: tasas de interés más bajas que las del promedio del mercado, y plazos un poco más amplios para ciertos proyectos, además ofrecen la posibilidad de obtener periodos de gracia a capital.

En Colombia, las líneas de redescuento son ofrecidas por Bancóldex, el Banco que promueve el desarrollo empresarial, por Finagro, entidad enfocada a financiar el agro y por Findeter que financia principalmente proyectos de infraestructura.



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL



ÉL ES JORGE

Jorge es un empresario colombiano que necesita recursos para hacer crecer su negocio.

JORGE NECESITA UN CRÉDITO



José, un amigo de Jorge, le recomendó que solicitara a su entidad financiera un crédito con recursos de Bancóldex.



Cuando un empresario solicita un crédito a una entidad financiera (a un banco comercial, por ejemplo), esta institución puede solicitarle a Bancóldex los recursos que dicho empresario requiere. Bancóldex los entrega a la entidad financiera, y ésta a su vez, se los entrega al empresario. **Esto es Redescuento.**

BENEFICIOS PARA EL EMPRESARIO

- Tasas de interés favorables.
- Créditos de mediano y largo plazo.
- Servicios complementarios al crédito como: formación empresarial, capacitaciones que fortalecen sus habilidades gerenciales.

Jorge ve que los servicios de Bancóldex se adaptan a las necesidades de su empresa.

BANCÓLDEX COMO BANCO DE SEGUNDO PISO ES:



UNA INSTITUCIÓN
FINANCIERA DEL ESTADO



QUE FOMENTA EL **DESARROLLO**
EMPRESARIAL DEL PAÍS



Y QUE CUBRE **VACÍOS DE**
MERCADO, COMPLEMENTANDO
LA OFERTA DE LA BANCA COMERCIAL



HISTORIAL
CREDITICIO



INFORMACIÓN
FINANCIERA
ACTUALIZADA

¿CÓMO PUEDE JORGE SOLICITAR UN CRÉDITO CON RECURSOS BANCÓLDEX?

1. CONTACTAR A BANCÓLDEX PARA CONOCER SUS ALIADOS FINANCIEROS. COMUNÍQUESE AL **01 8000 18 0710** Y EN BOGOTÁ AL **(1) 742 0281**.
2. PREGUNTAR AL INTERMEDIARIO FINANCIERO POR **RECURSOS BANCÓLDEX**.
3. CUMPLIR CON LOS REQUISITOS QUE EL INTERMEDIARIO FINANCIERO LE SOLICITE PARA LA APROBACIÓN DEL CRÉDITO.





3. HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR EL TIPO DE RECURSOS QUE SE REQUIEREN EN LA EMPRESA

CONTESTE SÍ O NO	SI	NO
1. ¿La empresa solicita crédito ordinario para el pago de la nómina?		
2. ¿El pago de proveedores se atiende con sobregiros?		
3. ¿El capital de trabajo de la empresa es escaso?		
4. ¿Los ingresos por ventas son insuficientes para atender los pagos de todas las obligaciones?		
5. ¿Es incierto el valor de los desembolsos que se deben realizar cada mes?		
6. ¿Las ventas generadas por la empresa alcanzan para cubrir la compra de nueva maquinaria, equipos o vehículos?		
7. ¿El flujo de caja del negocio permite abordar proyectos que comprometen más de una tercera parte del presupuesto de ventas?		
8. ¿Los ingresos actuales de la empresa permiten iniciar una nueva línea de producción sin que se requieran ingresos en los siguientes seis meses?		
9. ¿Los accionistas tienen la política de recapitalizar utilidades?		
10. ¿La empresa cuenta con un fondo para reinvertir?		

Contestó SÍ a alguna de las preguntas del 1 al 5. Es evidente su necesidad de buscar recursos de capital de trabajo que le permitan atender la operación sin sobresaltos.

Contestó NO a más de 2 preguntas del 6 al 10. Lo más recomendable es que busque recursos de mediano y largo plazo para emprender un nuevo proyecto en la empresa.

CRÉDITO CON ENTIDADES FINANCIERAS

1. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

El sector financiero de Colombia está integrado por instituciones financieras, entidades aseguradoras e intermediarios. Las instituciones financieras a su vez se clasifican en:

1. Establecimientos de crédito.
2. Sociedades de servicios financieros.
3. Sociedades de capitalización.

A su vez, los establecimientos de crédito se dividen en:

- **Establecimientos bancarios:** son las entidades que tienen como función principal la captación de recursos en cuentas corrientes bancarias, así como la captación de otros depósitos a la vista o a término, con el objetivo primordial de realizar operaciones activas de crédito³.
- **Corporaciones financieras:** su función principal es captar recursos a término a través de depósitos o de instrumentos de deuda a plazos, con el fin de realizar operaciones activas de crédito y efectuar inversiones para fomentar la creación, reorganización, fusión, transformación y expansión de empresas en los sectores en los que están autorizadas para actuar.
- **Compañías de financiamiento:** tienen la función de captar recursos del público con el propósito de realizar operaciones activas de crédito para facilitar la comercialización de bienes y servicios, y de realizar operaciones de arrendamiento financiero o leasing.
- **Cooperativas financieras:** son organismos cooperativos especializados, cuya función principal consiste en adelantar actividades financieras. Su naturaleza jurídica se rige por las disposiciones de la Ley 79 de 1988⁴.

³ Superfinanciera, Estatuto Orgánico del Sistema Financiero. Disponible en: <http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/Normas y Reglamentaciones/estatuto.htm>

⁴ Artículo 6 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.



Las sociedades de servicios financieros se dividen en:

- Sociedades fiduciarias.
- Almacenes generales de depósito.
- Administradoras de fondos de pensiones y cesantías.
- Sociedades de intermediación cambiaria y sectores especiales.

2. NATURALEZA Y RESPONSABILIDADES DE LAS ENTIDADES CREDITICIAS

Las entidades financieras actúan como las principales proveedoras de liquidez en la economía, y a la vez como canalizadoras del ahorro del público. Su operación se fundamenta en la captación de recursos de sus clientes, que pueden ser personas naturales o empresas, y en el otorgamiento de crédito a otros clientes para que empleen esos recursos en diferentes actividades de inversión o consumo. Debido a que manejan recursos del público, el principal activo de las entidades de crédito es la confianza.

De ahí que se hayan creado mecanismos especiales para evaluar la idoneidad o el riesgo de los posibles usuarios de crédito y garantizar, hasta donde sea posible, el cumplido pago de estas obligaciones.

Varias decisiones por parte de la entidad financiera respecto de sus clientes se derivan de este análisis que incluye:

- Capacidad estimada de pago.
- Cupo de endeudamiento.
- Costo del crédito (tasa de interés asociada al riesgo del cliente).
- Plazo del crédito.

La entidad responsable de vigilar este tipo de establecimientos es la Superintendencia Financiera de Colombia, cuya misión es “preservar la confianza del público y la estabilidad del sistema financiero; mantener la integridad, la eficiencia y la transparencia del mercado de valores y demás activos financieros; y velar por el respeto a los derechos de los consumidores financieros y la debida prestación del servicio”⁵.

3. EL CRÉDITO, OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO

El crédito es una alternativa para obtener la liquidez que permita garantizar la operación del negocio, llevar a cabo un proyecto o realizar un gasto. Gracias a este mecanismo financiero, las empresas y las entidades de diverso orden pueden desarrollar sus actividades e invertir en iniciativas que les permitan crecer para su propio beneficio y de paso impulsar el desarrollo económico del país.

También funciona como activador del consumo de las familias, lo que puede estimular el sistema productivo.

3.1. Tipos de crédito

La naturaleza de los créditos está determinada, en esencia, por el plazo del pago y el tipo de beneficiario.

CRÉDITOS PARA PERSONAS NATURALES

- a. Hipotecario:** permite al cliente construir, comprar o reformar un inmueble destinado para vivienda o para uso comercial. Al ser otorgado el préstamo, normalmente el inmueble se hipoteca en favor de la entidad financiera como garantía de la deuda, y de ahí el nombre del crédito: hipotecario.

⁵ Misión de la Superintendencia Financiera de Colombia, <http://www.superfinanciera.gov.co>



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

SOLICITUD DE CRÉDITO

<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

[Handwritten signature]

b. De consumo: se denomina de libre inversión porque es el usuario quien determina en qué utilizará el dinero recibido en condición de préstamo.

Puede emplearlo entonces para cubrir un viaje de vacaciones, costos de educación, adquisición de un vehículo o compra de vestuario, entre otros gastos. Este tipo de crédito puede ser aprobado en una de las siguientes modalidades:

- **Crédito rotativo:** la entidad crediticia evalúa el riesgo del cliente y determina aprobar un cupo máximo de crédito, que puede ser utilizado parcial o totalmente por el usuario. Al pagar las cuotas establecidas, el cliente libera de nuevo el cupo, el cual puede reutilizar cuando lo requiera. Un ejemplo de esta modalidad son las tarjetas de crédito.
- **Crédito no rotativo:** el banco aprueba un monto determinado, el cual se garantiza mediante la firma de un pagaré. Las cuotas acordadas se pagan en los plazos determinados, sin que se genere un cupo de endeudamiento rotativo para el usuario. Un ejemplo de este crédito es el de vehículo, por el cual se paga la deuda del bien sin que el usuario tenga derecho a recibir más cupo de endeudamiento automático.

CRÉDITOS EMPRESARIALES

En este caso el usuario es una persona jurídica representada ante la entidad financiera por un gerente, presidente o representante legal. Las principales modalidades de créditos empresariales que ofrece el mercado son:

a. Cartera ordinaria: es un crédito de corto plazo creado para atender las necesidades de capital de trabajo de las empresas. Cada nueva solicitud de crédito que se tramite requiere de todos los documentos de soporte exigidos por la entidad financiera.

- b. Crédito rotativo:** la institución prestadora evalúa la capacidad de pago de la empresa y determina asignarle un cupo de crédito, que puede ser usado en su totalidad o de manera parcial. El cliente libera cupo en la medida en que amortiza la deuda.
- c. Crédito de tesorería:** es un crédito para atender las situaciones de iliquidez de corto plazo. Normalmente se manejan plazos de 30 hasta 180 días.
- d. Crédito constructor:** es la financiación otorgada únicamente a personas jurídicas cuya actividad económica tiene por objeto principal la construcción de inmuebles para la venta o para el uso propio.
- e. Sobregiro:** es un cupo de endeudamiento de muy corto plazo -de días-, aprobado por la entidad financiera y que deberá estar vinculado al uso de una cuenta corriente. El costo de esta modalidad es más alto que el de un crédito ordinario o de largo plazo.
- f. Crédito de redescuento:** son créditos para empresarios, en los que las entidades financieras utilizan recursos suministrados por una entidad de redescuento como Bancóldex, Finagro o Findeter. Su beneficio consiste en una menor tasa de interés y un plazo más largo, lo cual significa disminuir el monto de las cuotas a pagar.

3.2. Componentes de un crédito

Es importante que conozcamos los elementos que componen un crédito:

- **Capital:** es el monto aprobado y desembolsado por la entidad financiera al usuario.
- **Intereses:** corresponden al costo por el uso del dinero de parte del cliente, y está definido por una tasa porcentual que se aplica sobre el capital adeudado. Los intereses pueden ser fijos o variables según el tipo de crédito. Normalmente se pactan para pago mensual,



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

trimestral o semestral, y por lo general se cubren al mismo tiempo con la cuota de amortización a capital. Las tasas tienen diferentes denominaciones: nominal, y efectiva; y según el plazo, mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual.

- **Cuota:** es el pago que se hace para cubrir el crédito cada determinado tiempo según lo pactado. Una porción de la cuota se destina a efectuar abonos o amortizar el capital, y otra para pagar los intereses generados por la deuda y gastos financieros como los seguros.
- **Períodos de gracia a capital:** es un tiempo “en blanco” que concede la entidad financiera al cliente, en el que éste no tiene que amortizar a capital. Consiste en que en algunos casos, según la naturaleza del crédito, se otorga al beneficiario un plazo superior a un mes entre la fecha de desembolso del crédito y la del primer abono a capital. Durante el periodo pactado, el beneficiario solo paga intereses de acuerdo a la periodicidad establecida.

3.3. Tasa de interés

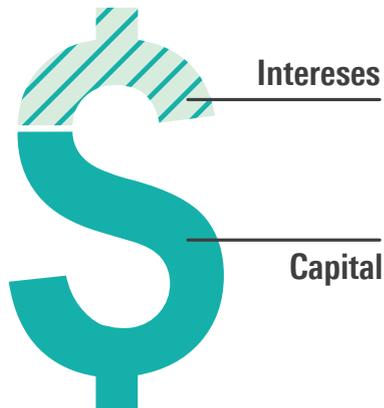
El entregarle dinero a una persona o a una empresa en condición de préstamo genera para la entidad financiera un costo que se compensa con la tasa de interés.

Esto se debe a que los bancos utilizan, para conceder el crédito, los recursos que han captado del público mediante cuentas de ahorros, Certificados de Depósito a Término (CDT) y otros instrumentos, así como parte del patrimonio aportado por los accionistas.

El costo del dinero también está asociado al grado de liquidez que presenta la economía en un momento determinado. Cuando el comportamiento económico es positivo y en el mercado financiero hay abundancia de recursos para prestar, por lo general las tasas disminuyen.

Recursos financieros para las empresas

Asegúrese de escoger la mejor opción



Pero cuando la economía pasa dificultades y se reduce el efectivo disponible en el mercado, se elevan las tasas como un mecanismo de prevención frente a la colocación de créditos que pueden correr el riesgo de no pago por parte de los usuarios. Y es que para las entidades financieras existe el riesgo crediticio, que es la posibilidad de incurrir en pérdidas si sus clientes no cumplen oportunamente con el pago de sus obligaciones.

Por eso es tan importante que las empresas generen confianza ante la entidad financiera, de tal forma que tengan margen de obtener una tasa de interés más favorable. Para lograrla se deben garantizar los siguientes aspectos:

- Contar con una administración confiable y eficiente de la empresa y de sus recursos.
- Suministrar toda la información financiera y comercial de forma oportuna y también confiable.
- Demostrar el compromiso de los socios con la empresa por medio del monto del capital aportado.
- Hacer explícito que la empresa tiene clara su estrategia comercial y sus posibilidades en el mercado.

TIPOS DE TASAS

Para conocer el costo real del dinero es necesario solicitar a la entidad financiera que indique la tasa efectiva, es decir el costo del dinero tomando en cuenta la capitalización de intereses en cada período.

- Tasa nominal:** se obtiene al final del período acordado, siempre y cuando los rendimientos generados periódicamente no se reinviertan.



b. Tasa efectiva: es la tasa que se obtiene al final de un periodo, siempre y cuando los rendimientos generados periódicamente se reinviertan a la tasa de interés periódica pactada inicialmente.

La tasa efectiva anual es la más conveniente cuando se debe evaluar el costo de un préstamo para realizar comparaciones, ya que los establecimientos de crédito tienen distintas modalidades de tasas nominales. Lo más lógico será elegir la tasa efectiva más baja.

3.4. ¿Cómo elegir la mejor opción de crédito?

La información es la herramienta más poderosa para elegir la opción de crédito conveniente para la empresa. En primer lugar analice aspectos como los siguientes:

- Destinación del dinero.
- Plazo en el cual espera generar un ingreso si se trata de un proyecto nuevo.
- Flujo de caja de la empresa.
- Nivel actual de endeudamiento.
- Situación financiera de la empresa en los últimos doce meses.

Posteriormente analice las alternativas del mercado. Tal como se explicó en un aparte anterior, esta decisión va atada al tipo de financiación que requiere la empresa y su capacidad de pago, entre otros factores.

Para que sean comparables, procure consultar por lo menos en tres entidades las alternativas que ofrecen en términos de plazo, monto a prestar y tasa de interés efectiva anual. Solicite en cada caso una tabla de amortización para que dimensione el valor de las cuotas y el comportamiento del crédito a lo largo del tiempo.

No olvide siempre solicitarle a la entidad financiera una cotización con recursos de redescuento de Bancóldex, posiblemente esta sea la mejor alternativa.

3.5. El crédito y su impacto sobre la rentabilidad de una empresa

Solicitar y recibir un crédito genera impactos que van más allá de la oportunidad de contar con un recurso para llevar a cabo un propósito en la empresa.

Aspectos positivos de un crédito

En términos financieros, un crédito mejora la rentabilidad de los accionistas de la empresa, siempre y cuando la rentabilidad de la inversión resulte superior al costo de las deudas. Adicionalmente disminuye los requerimientos de capital que tendrían que ser cubiertos por los socios, al apalancar la ejecución de otras actividades que pueden impulsar las ventas y el margen neto de la empresa.

Sin embargo ese tipo de beneficios se debe evaluar muy bien para evitar sobreendeudar la compañía, y es más común usarlo cuando se busca venderla a un tercero, ya que valoriza la inversión realizada por los accionistas.

En términos tributarios, los intereses que se pagan por un crédito se registran como un gasto deducible en el caso de las personas jurídicas, y por lo tanto disminuyen la base para el pago del impuesto de renta de la empresa en un período determinado.

Riesgos de un manejo inadecuado del préstamo

Cuando se solicita un préstamo sin tener en cuenta la situación real de la empresa, se corre el riesgo de incumplir las obligaciones que genera.



Esto derivará en una mala calificación para el cliente ante el sistema financiero, y su consecuente reporte ante las centrales de riesgo, lo que le cerrará las puertas de las entidades de crédito. En esta situación resultará muy difícil para la empresa continuar operando, ya que sus proveedores y clientes también percibirán la mala calificación y podrían tomar la decisión de finalizar la relación comercial.

3.6. Aspectos que se evalúan para conceder un crédito



¿ALCANZARÉ?

Capacidad de pago

Los informes financieros de la empresa dan cuenta de la situación actual en cuanto a ventas, rentabilidad, fortaleza patrimonial y capacidad de endeudamiento. Con esas cifras se evalúa si el cliente tiene la solidez necesaria para responder por los recursos que se le van a prestar.

También se revisa el impacto en términos de rentabilidad neta, ya que el pago de intereses afecta esta variable. Con el flujo de caja, que como mínimo se pide proyectado a un año, se establece el comportamiento del efectivo en la empresa y se determina si existe margen para responder por las cuotas de amortización del nuevo préstamo.

Proyección de la empresa

Cuando se presenta una solicitud de crédito de largo plazo, asociado a un proyecto, resulta necesario incluir la descripción de éste, así como la proyección de ventas a mediano y a largo plazo. Esta información es fundamental, ya que los estados financieros sólo reflejan el comportamiento del pasado inmediato, pero es necesario conocer las expectativas de largo plazo para evaluar la viabilidad.

En las proyecciones se deben incluir los presupuestos o planes de ventas, mercadeo, recursos humanos, compras, inversiones, es decir el conjunto de variables que se derivan de una organización para que se

pueda llevar a cabo el proyecto. Los cálculos financieros de largo plazo incluyen ingresos, costos y gastos, cifras de inversión, punto de equilibrio y también los estados financieros básicos mencionados.

Así mismo, en los proyectos para los cuales se solicita financiación, deben estimarse los indicadores para su evaluación financiera, entre otros la tasa interna de retorno (TIR), el valor presente neto (VPN) y el período de recuperación de la inversión. De esta manera se demuestra a los bancos que la empresa está en condiciones de ofrecer rentabilidad y de pagar oportunamente los créditos.

Historial crediticio – Centrales de información

Para analizar y desembolsar cualquier préstamo, siempre se analizará el historial de crédito del cliente. Por lo tanto, lo más conveniente es tener un reporte óptimo en las centrales de información, con el cual se demuestre la seriedad y el compromiso de la empresa con el pago de las obligaciones.

Las centrales de información

Son firmas especializadas en el manejo de información sistematizada, particularmente financiera, para uso de otras entidades. Con base en criterios legales establecidos, centralizan los datos sobre el comportamiento crediticio de los clientes del sector financiero, y los suministran a las entidades vigiladas del mismo sector. La fuente de información de esas firmas la constituyen, de una parte, sus propias afiliadas, y de otra el reporte de endeudamiento que las instituciones vigiladas por la Superintendencia Financiera le remiten, y la cual es presentada en el producto Endeudamiento global.

En Colombia operan varias centrales de riesgo –como también se las llama– responsables del manejo de esos bancos de información crediticia: Cifin, de la Asociación Bancaria; Datacrédito, Covinoc, Incocrédito, y Fenalcheque, entre otras. Vale recordar que de acuerdo



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

¿O NO ALCANZARÉ?



con la ley, toda persona tiene derecho a conocer la totalidad de los datos que se tengan registrados sobre ella en las centrales de información. En virtud de que el conocimiento de los datos es de carácter privado, los usuarios del sistema financiero deben consentir de manera expresa la consulta y el reporte.

El artículo 14 de la Ley 1266 de 2008 establece que la información acerca del buen comportamiento en el pago de las obligaciones financieras permanecerá de manera indefinida en los bancos de datos de los operadores de información. Entre tanto, los datos cuyo contenido hagan referencia al tiempo de mora, tipo de cobro, estado de la cartera, y en general aquellos que se refieren a una situación de incumplimiento de obligaciones, se regirán por un tiempo máximo de permanencia de cuatro años, y una vez vencidos, la información deberá ser retirada de los bancos de datos por el operador, de forma que las entidades usuarias no puedan ya acceder o consultar dicha información. El término de permanencia será contado a partir de la fecha en que sean pagadas las cuotas o la obligación vencida.

Lo anterior, siempre y cuando en su transcurso no se incurra en mora de otra obligación, caso en el cual el tiempo de permanencia en el registro empieza a contarse a partir de que todas las obligaciones se encuentren satisfechas.

¿Qué pasa cuando hay pago de la mora?

Existen dos posibilidades:

- a. Cuando la obligación estuvo en mora durante un plazo corto (inferior a dos años), el término de permanencia en las centrales equivale al doble de la mora; por ejemplo, la persona que estuvo en mora por dos meses, estará reportada por cuatro meses.
- b. Cuando la obligación estuvo en mora durante un plazo superior a dos años, el término máximo de permanencia en las centrales será de cuatro años.

¿Qué pasa cuando no hay pago?

Cuando no hay pago de la deuda, la información negativa podrá estar reportada por un término máximo de diez años.

Garantías ofrecidas

La garantía es un respaldo financiero que exigen las entidades a los solicitantes de crédito. Pueden ser personales (codeudor) o reales (prendas o hipotecas), dependiendo del monto del crédito y de la política del intermediario financiero.

Para facilitar el acceso al crédito, especialmente de las Mipymes, de todos los sectores económicos excepto el agropecuario, el Gobierno cuenta con el Fondo Nacional de Garantías (FNG) y la Red de Fondos Regionales de Garantías, que actúan como garantes de los usuarios de un crédito.

El FNG cuenta con garantías empresariales que garantizan operaciones de crédito y leasing cuyo destino sea exclusivamente financiar capital de trabajo, inversión fija, capitalización empresarial, investigación, desarrollo tecnológico o creación de empresas.

Para acceder a la garantía del FNG, la empresa o persona interesada debe acudir al intermediario financiero ante el cual vaya a solicitar el crédito, donde se le brindará la información requerida y se atenderán todos los trámites relacionados con la garantía. Para información adicional, puede acudir al FNG o a los Fondos Regionales de Garantías.

3.7. El manejo adecuado de un crédito

Una vez el empresario recibe el préstamo, debe darle un excelente manejo, para conservar su calificación y la confianza que la entidad financiera ha depositado en él.



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Estos son algunos aspectos fundamentales para el manejo responsable del crédito:

- a.** Destinar los recursos a la actividad para la cual efectivamente se solicitaron.
- b.** Pagar cumplidamente las cuotas pactadas con la entidad financiera.
- c.** Informar de manera oportuna en el caso fortuito de que se presentare un inconveniente en el pago de una cuota, a fin de negociar alternativas con el intermediario financiero.
- d.** No tomar más crédito del que se está en capacidad de pagar.
- e.** Actualizar de manera permanente la información que maneja la entidad financiera.
- f.** Comunicar sobre cambios de domicilio, líneas telefónicas, razón social o nomenclatura que pueden afectar la comunicación con la institución crediticia.

Si el usuario del crédito cumple estas normas mínimas de buen uso de los recursos, conservará su buen nombre con el sector financiero, y esa confianza se transferirá a su empresa, la cual mantendrá entonces las puertas abiertas para continuar financiado sus operaciones.

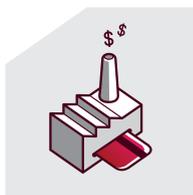
Un empresario inteligente sabe que del buen comportamiento financiero dependerá el suministro permanente del "oxígeno" para su negocio. Para que su negocio respire con holgura y viva sin sobresaltos. Seguir estas sencillas recomendaciones contribuirán al éxito de la empresa.

Ayudar a conseguir esos buenos resultados justifica la edición de éste coleccionable.



APOYAMOS LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SU EMPRESA

Bancóldex es el banco de desarrollo empresarial de Colombia. Por eso, ahora que su negocio necesita fortalecer o iniciar sus operaciones de comercio exterior, cuenta con nosotros para exportar o importar.



CRÉDITOS



COMPRA
DE FACTURAS



COMERCIO
EXTERIOR



FORMACIÓN
EMPRESARIAL

BANCOLDEX
PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL



Oficinas

Bogotá: Calle 28 No. 13A - 15, pisos 37 a 42. C.P. 110311

Barranquilla: Cra. 52 No. 76 - 167, local 101, Centro Comercial Atlantic Center. C.P. 080020

Cali: Calle 4 Norte No. 1N - 04, Edificio Torre Mercurio, barrio Centenario. C.P. 760045

Medellín: Calle 7 Sur No. 42 - 70, oficina 613, Edificio Forum, sector de El Poblado. C.P. 050022

Bucaramanga: Cra. 31 No. 51 - 74, oficina 1207, Edificio Torre Mardel. C.P. 680003

Pereira: Cra. 13 No. 13 - 40, oficina 405, Centro Comercial Uniplex Circunvar. C.P. 660003

Centro Empresarial Bancóldex Bogotá

Calle 28 No. 13A - 63, Edificio Centro de Comercio Internacional.

Línea Nacional Gratuita

01 8000 18 0710

Línea de Atención Bogotá

(+57) (1) 742 0281

www.bancoldex.com



MinCIT
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo

**PROSPERIDAD
PARA TODOS**