

# **El perfil financiero de las microempresas del Valle de Aburrá y el acceso a crédito con entidades financieras**

Por:

Jorge Restrepo

Facilitador del Componente de Gestión Financiera del Programa de la  
Cámara de Comercio y la Alcaldía de Medellín en el Convenio Medellín  
Mi Empresa

## **Resumen:**

Este trabajo muestra los resultados obtenidos en el arbitraje de las pequeñas y medianas empresas del área metropolitana del valle del aburra realizado en el marco del componente de gestión financiera del programa de la cámara de comercio y la alcaldía de Medellín en el convenio Medellín Mi Empresa, segunda fase donde participo una muestra de 700 mipymes.

Se pretende, en este contexto, identificar el perfil financiero, los procedimientos para solicitar un crédito de inversión y la fortaleza de la

gestión financiera del corto plazo, de las mipymes estudiadas y sus posibilidades de acceso al crédito.

La metodología a seguir comprende en primera instancia la caracterización general de las empresas estudiadas en cuanto a objeto social, tamaño, sector, cumplimiento de normatividad legal, sistemas de contratación, requerimiento de capital y procedimiento para solicitar crédito en las entidades financieras; la segunda parte se enfoca en la elaboración de un análisis de los indicadores financieros, y finalmente las conclusiones y recomendaciones.

**Palabras claves:**

Mipymes, Perfil financiero, Medellín Mi Empresa, Riego de 4Crédito, Estudio de Crédito.

**Abstract:**

This work shows the results obtained in the arbitration of the small and medium companies of the metropolitan area of the Valle del Aburra, among the months of April and September of 2006, carried out by the author in its intervention like facilitator of the component of financial administration of the program of the cámara de comercio and the governorship of Medellín in the agreement Medellín Mi Empresa.

It is sought, in this context, to identify the financial profile, the procedures to request an investment credit and the strength of the financial administration of the short term, of the studied Mipymes.

The methodology developed in first instance the general characterization of the companies of the sample as for social object, size, sector, execution of legal regulations, recruiting systems, capital requirement and procedure to request credit in the financial entities; the second leave it focuses in the elaboration of an analysis of the financial indicators, with punctual comments on the obtained results and finally the conclusions and recommendations regarding the discoveries of the analysis.

**Keywords:**

Mipymes, Financial Profile, Medellín Mi Empresa, Risk of Credit, Study of Credit.

## **Introducción**

Para establecer las empresas a estudiar, se tomó como referencia la Ley 905 de 2004 que regula la categorización de las empresas, en donde se modificó el parámetro para clasificar las medianas empresas, transformando el criterio de selección de 15.000 salarios mínimos legales mensuales vigentes a 30.000 salarios como volumen de sus activos, esta situación incremento las medianas empresas y disminuyó las estadísticas de las grandes empresas; sin embargo, sumadas las participaciones de las dos (medianas y grandes), éstas solo representan el 7% del total de empresas en la región. Según las cifras de Confecámaras del 100% de las sociedades en Colombia, 98% corresponden a mipymes, en donde el

71% del total son microempresas, el 22% pequeñas empresas, el 5% medianas empresas, y solamente el 2% se consideran grandes empresas.

Focalizando la atención en la participación porcentual en las ventas, el comportamiento es distinto, las mipymes que en cifras representan el 98%, en ventas solo aportan el 33% del total, mientras que las empresas grandes que en cantidad son el 2%, aportan el 67% de las ventas.

Una de las cifras macroeconómicas de mayor relevancia es el empleo, las mipymes generan cerca del 75% y las grandes el 25%.

Confrontando las cifras del ministerio de Comercio, Industria y Turismo las mipymes son cerca del 95% del total de las empresas del país, y generan el 65% del empleo en Colombia y según ANIF y el DANE, las mipymes participan con más del 37% de la producción industrial y entre el 56%-70% de las ventas del sector de servicios y comercio, generando 1.6 millones de empleos en todo el país.

De ese 98%, un alto porcentaje de empresas son informales, una vez que no están registradas en las cámaras de comercio y algunas no poseen información financiera, esta situación aumenta el riesgo de crédito para las entidades financieras por no tener garantías reales, aunado a la percepción que tienen las microempresas de baja disponibilidad de crédito y las altas tasas de interés <sup>(1)</sup>.

## Justificación

Las cifras ya citadas reflejan la participación de las mipymes dentro de la actividad del sector real de la economía, por esta razón, es relevante construir información de seguimiento de este segmento empresarial en aras de un mejoramiento productivo y un desarrollo económico sostenido. Es natural que en economías en vía de desarrollo, como es el caso de Colombia, la creación de riqueza está estrechamente correlacionada entre las grandes empresas y las mipymes con su capacidad empleadora y cobertura regional, estas le agregan a la economía una mayor circulación de los capitales, y por la relación causa-efecto una mejor distribución de los recursos que aporta al incremento del equilibrio social.

Surge la oportunidad de estudiar cual es la estructura financiera actual de este tipo de empresas (niveles de endeudamiento, rentabilidad, liquidez y solvencia), para determinar las posibles causas de que el acceso al crédito sea restringido; expertos, empresarios y académicos perciben como posibles causas, que pretenden ser confirmadas en el proyecto, las siguientes:

- Pocas opciones en el mercado financiero para microempresarios.
- Las Mypimes no cuentan con una estructura financiera bien definida que permita demostrar, a partir de la situación actual, la capacidad suficiente para respaldar un crédito.

- El desconocimiento de los microempresarios acerca de los productos que ofertan las entidades financieras.
- Falta de perfil de las microempresas para acceder al crédito.
- Deficiencias en la formulación de proyectos que requieren crédito.
- Impacto de los requisitos y las tasas de interés.

## **Antecedentes**

Una microempresa está constituida por una cantidad máxima de 10 personas que conforman el personal de trabajo, y no supera los 500 salarios mínimos legales <sup>(2)</sup> como volumen de sus activos, estructuralmente es muy pequeña y no cuenta con recurso humano suficiente para encarar la gestión administrativa y financiera, por tanto existe polivalencia de funciones. Su tamaño y simplicidad se convierten en una ventaja porque la hace mas versátil, ágil, dinámica, económica y mas adaptable ante los cambio tecnológicos en comparación con las grandes empresas <sup>(3)</sup>.

Es normal, que sus procesos de direccionamiento no sean ortodoxos ni rigurosos, sobre todo en los temas de financiación, entre otros por la falta de cultura financiera y la carencia de información y/o desconocimiento de los requisitos y exigencias de información que el sector financiero organizado formaliza en los estudios de crédito <sup>(4)</sup>.

Las Mipymes tienen características comunes, las cuales pueden ser amenazas y oportunidades, dependiendo de la gestión al interior de cada una. Algunas de las características son las siguientes:

Son de carácter familiar y normalmente dirigida por sus dueños, lo cual implica total dedicación y compromiso por parte de ellos en la gestión. Pueden sufrir concentración y generar interferencia de índole familiar en la toma de decisiones, este aspecto puede constituirse en un grave obstáculo para la óptima gestión financiera y comercial.

Por su tamaño, las mipymes son más flexibles para adaptarse a los cambios bruscos en su entorno, pero con frecuencia tienen dificultades para anticiparse a ellos porque no se monitorean las tendencias y cambios del entorno y se carece de la información necesaria.

Son muy recursivas, tienen gran capacidad de trabajo y una necesidad de mejoramiento continuo, pero muchas de ellas carecen de información contable clara, confiable y oportuna, esta carencia financiera es la más común y uno de los principales obstáculos para el acceso al crédito.

No cuentan con planeación a largo plazo, cuando existe una buena idea se hace uso de todos los recursos existentes desarrollando una visión de corto plazo, esto se da por la falta de planeación o por que es una sola persona quien gestiona tradicionalmente la empresa; es difícil cambiar sus modelos mentales y generar la aceptación del cambio, permaneciendo siempre con el mismo esquema. <sup>(5)</sup>

Cuando realizan proyectos de inversión, lo hacen con base en la intuición sin poseer soporte financiero, un flujo de caja proyectado, ni cuantificación del riesgo.

No dedican los recursos y el tiempo necesario para analizar las alternativas de financiación, por la simplicidad de las empresas unipersonales, acudiendo al primero que le brinde el monto requerido sin contar con evaluación de la tasa de interés, plazos y arandelas que incrementan el costo, volviéndose así un círculo vicioso, una vez que tienden a renovar constantemente la deuda incrementando el costo financiero o contrayendo otra deuda para cubrir la actual y acrecentar el nivel de endeudamiento <sup>(6)</sup>.

En este momento, los bancos son más exhaustivos a la hora de estudiar un cliente pyme, esto implica ir más allá de los estados financieros. Por ejemplo, es necesario conocer más de la competencia o hablar con los proveedores de una pyme. Alejandro Bueno, gerente de banca pyme del Bancolombia, plantea, "la evaluación del riesgo para las pyme tiene un alto componente de arte".

No hay que olvidar que antes de que un empresario pyme acceda a un crédito de redescuento tiene que ser evaluado favorablemente por el intermediario, que es quien cargará con el riesgo. Igualmente, una garantía no hace un buen crédito. Hay bancos que siempre han tenido una banca pyme, mas no la trataban como tal. Hoy, muchas entidades se han percatado de las particularidades del segmento y ya no lo mezclan con los demás clientes.

Por la reciente incursión de los bancos comerciales se esta produciendo cambio importantes dentro del sector, ya que fuera de otorgar créditos ofrecen servicios financieros integrales entre las entidades que se están



especializando se destacan Bancolombia, Banco Agrario, Banco Caja Social, entre otros. Un apoyo fundamental para el crecimiento de los microcréditos son los bancos de segundo piso como los son el Fondo Nacional de Garantías y Bancoldex que fuera de colocar recursos, avalan a los microempresarios en los préstamos ante las entidades financieras <sup>(7)</sup>.

Algunas empresas tienen problemas porque las instituciones financieras les dan crédito, confían en ellas y les ofrecen buenas tasas, pero los plazos que les imponen no son los mejores. Entonces empiezan a tener problemas de liquidez, se ven obligadas a buscar otras fuentes de financiación -otros bancos o instituciones que de pronto les puedan dar mejores plazos-, pero con niveles de crédito muy bajos, mientras que el nivel de endeudamiento aumenta, la liquidez que se genera alcanza para cubrir cada vez menos. Se genera una espiral, hasta el punto en el que comprometen toda la utilidad que generan desde el punto de vista operativo y empiezan a generar pérdidas operativas. En resumen, los problemas de liquidez generan problemas de rentabilidad y viceversa. <sup>(8)</sup>

## **Análisis cualitativo**

Con base en la información suministrada en las caracterizaciones y el cálculo de las razones financieras de las 323 empresas, se obtuvieron los resultados sobre la situación financiera actual de las microempresas pertenecientes al Área metropolitana de Medellín.

## Sector

La siguiente tabla, presenta la clasificación de las empresas según el sector a que pertenecen.

Tabla 1.

| Sector              | Frecuencia | %              | % Acumulado |
|---------------------|------------|----------------|-------------|
| Alimentos           | 49         | 15.17%         | 15.17%      |
| Confecciones        | 54         | 16.72%         | 31.89%      |
| Industrial y textil | 32         | 9.91%          | 41.80%      |
| Manufactura         | 18         | 5.57%          | 47.37%      |
| Metalmecánica       | 45         | 13.93%         | 61.30%      |
| Servicios           | 58         | 17.96%         | 79.26%      |
| Agrícola            | 20         | 6.19%          | 85.45%      |
| Calzado y cuero     | 19         | 5.88%          | 91.33%      |
| Construcción        | 18         | 5.57%          | 96.90%      |
| Impresos            | 10         | 3.10%          | 100.00%     |
| <b>Total</b>        | <b>323</b> | <b>100.00%</b> |             |

Fuente. Elaboración propia.

| Aspectos financieros |              |                                   |                     |                         |
|----------------------|--------------|-----------------------------------|---------------------|-------------------------|
| Razón Corriente      | Prueba Ácida | Capital de trabajo neto operativo | Rotación de cartera | Rotación de Proveedores |
| El 40% de            | El 30.29%    | El 27.14%                         | El 58% de las       | El 55% de las           |

|  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
| <p>las empresas tienen este indicador entre 0 y 1, el 18.57% entre 1 y 1.5, el 24.28% entre 1.5 y 3 y el 17.4% superior a 3.</p> | <p>presentan este indicador entre 0 y 1. El 32.57% mayor que 1 y menor que 1.5, el 22,86% entre 1.5 y 3 y el 14.29% superior a 3.</p> | <p>de las empresas poseen un capital de trabajo entre 0 y 499.000 pesos, el 9.28% entre 500,000 y 1.499.000, el 19.29% entre 1.500.000 y 4.99millones, el 44.29% entre 5millones y 7,5millones. Ninguna empresa supera los diez millones.</p> | <p>empresas tarda en recuperar la cartera entre 30 y 60 días, el 21% de las empresas recuperan su cartera en menos de 30 días, y el 8% recupera entre 90 y 120 días, mientras que el 13% tarda más de 120 días en recuperar la cartera.</p> | <p>empresas pagan a proveedores en promedio entre 30 y 60 días, el 24% de las pagan en menos de 30 días, y el 12% paga entre 90 y 120 días, mientras que el 9% tarda más de 120 días en pagar proveedores</p> |
| <b>Rotación</b>  | <b>Margen</b>   | <b>Margen</b>   | <b>ROE</b>  | <b>Nivel de</b>   |

| <b>de Inventarios Totales <sup>(9)</sup></b>  | <b>bruto</b>  | <b>operativo</b>  |  | <b>endeudamiento</b>  |
|---|---|---|--|---|
| El 68% de las empresas mantiene inventarios entre 0 y 30 días, el 14% mantiene inventarios entre 31 y 60 días de venta y el 18% maneja niveles de inventarios superiores a los 61 días. | El 25.86% de las empresas tiene un margen que oscila entre 0% y 25%. El 45.57% de las empresas intervenidas presentan un margen bruto que se encuentra entre el 25% y el 50%. El 15,14% presenta un margen bruto entre el 51% y | El 57% de las empresas, tienen un margen operativo que oscila entre el 0%-25%, el 23% de las empresas no alcanzan a cubrir sus costos fijos y presentan un margen operativo negativo y el 17,14% de las generan un margen entre 25% y | El 14.14% de las empresas presentan un ROE negativo, el 45.86% de las de las empresas intervenidas presentan un ROE entre el 0 y 10%, el 25.57% entre 11% y 15% y el 14.43% entre 16% y 25%. | El 10.14% de las empresas tienen un nivel de endeudamiento menor del 25% sobre el total de activos, 35,57% entre el 26% y el 50%, el 31.43% oscila entre 51% y 75% y el 22.86% esta por encima del 76%. |

|  |   |  |   |   |
|--|---|--|---|---|
|  | 33.75%. Un 8.57% tienen un margen bruto encima al 75%.                                    | 50%, el 2.86% de las empresas tienen un margen entre 51% y 75%, o superan el 76%.            |   |   |
| <b>Tienen estructura de costos</b>   | <b>Forma de determinar el monto de solicitud de crédito</b>                               | <b>Realizan provisión de impuestos en los estados resultados</b>                             | <b>Está al día con el pago de los requisitos legales de contratación</b>        | <b>La empresa tiene experiencia de crédito bancario</b> |
| El 66.71% de las empresas no tienen definida su estructura de costos, el 24.19% costean la | El 54.29% de las empresas intervenidas, formulan los montos de crédito, sin obedecer a un | El 78.57% de las empresas no realizan provisión de impuestos y el 21.43% si desarrollan esta | Parafiscales: 40%<br>Pensiones: 35%<br>Salud: 48%<br>Riesgos profesionales: 15% | Si: 32% No: 68%   |
|  |   |  |   | <b>Esta reportado a centrales de riesgo</b>             |
|  |   |  |   | Si 7.12% No 92.88%                                      |
|  |   |  |   | <b>Si no ha tenido experiencia de</b>                   |

|  |  |                  |  |   |
|--|--|------------------|--|---|
| <p>materia prima y la mano de obra directa por medio de fichas de costos, y el 10.10% tienen establecido un sistema de contabilidad de costos.</p> | <p>programa, se fundamentan en el juicio y experiencia del empresario para determinar el monto de crédito. El 32.14% lo hacen en función del flujo de caja de la empresa y el 13.57% de las empresas no están interesada en crédito.</p> | <p>practica.</p> |  | <p><b>crédito, ha tramitado por lo menos un crédito</b></p>                   |
|  |  |                  |  | <p>Si 25% No 75%</p>  |
|  |  |                  |  | <p><b>Porque se lo han negado</b></p>   |
|  |  |                  |  | <p>Falta de garantías. 71%<br/>Documentación Incompleta 15%<br/>Otras 14%</p> |

## Conclusiones

De las 323 empresas intervenidas, más del 72% pertenecen al sector manufacturero e industrial, su actividad requiere de niveles relativamente altos de inversión en capital de trabajo, el estudio arroja que ninguna empresa supera los diez millones de pesos en capital de trabajo, cifra relativamente baja, que refleja que estas empresas presentan problemas de capital de trabajo y pueden estar perdiendo oportunidades en el mercado. El indicador de liquidez, que está por encima de 1, puede interpretarse como 'bueno', pero obedece más a los bajos niveles de inversión en capital de trabajo, que a una buena gestión de los recursos del corto plazo.

El 78.57% de las empresas no realizan provisión de impuestos, cifra que demuestra el grado de informalidad en que operan las mipymes en el Valle del Aburra, esta informalidad se traslada igualmente al sistema de contratación, donde un alto porcentaje no cumple con los requisitos legales de contratación, contribuyendo al deterioro de la calidad de vida de la población, solo el 40% está al día en los pagos de parafiscales, pagos de afiliación a pensiones el 35%, pagos de salud el 68%, pagos de riesgos profesionales el 25%

El 66% de las empresas no tienen definida su estructura de costos, con frecuencia se contabiliza los gastos administrativos y generales como costo de mercancía vendida o viceversa. Se deteriora el margen bruto y no cuentan con bases informativas para análisis de puntos de equilibrio.

El 54% de las empresas intervenidas, formulan los montos de crédito, sin obedecer a un plan de inversiones, se fundamentan en el juicio y

experiencia del empresario. El 32% lo hacen en función del flujo de caja de la empresa y el 14% no está interesado en crédito. Estas cifras corroboran el alto grado de informalidad en los procesos de dirección financiera de las mipymes del valle del aburra.

Más del 50% de las empresas presentan un alto nivel de endeudamiento, esto complica las expectativas de acceso a crédito, deben procurar disminuir la financiación con terceros.

No se alcanzan niveles de competitividad en la rotación de cartera, no se tiene clara la definición de políticas de crédito y su medición, se presentan unas rotaciones de cartera superiores al promedio de los sectores a que pertenecen. Esto no permite ver la realidad de la gestión financiera del corto plazo y profundiza la crisis del capital de trabajo, que se incrementa por cartera que no se recupera y paralelamente se 'mejora' la cifra de liquidez pero en la realidad se agudiza el problema de las mipymes.

Las rotaciones de proveedores y de inventarios no son muy confiables, una vez que el 66% de las empresas no tienen estructura de costos, y por tanto se determinan las compras y el costo de la mercancía vendida desde la información del balance. No se puede concluir sobre estas cifras.

Todas las empresas presentan un capital de trabajo, en pesos, positivo pero es muy bajo porque ninguna supera los diez millones de pesos, el



40% de las empresas operan con niveles de capital de trabajo inferior a 5 millones de pesos.

Solo el 7.12% de las 323 empresas, esta reportada a centrales de riesgo, esto aparentemente refleja buena historia crediticia, pero un alto porcentaje (68%) de ellas no presenta experiencia crediticia en el sector financiero. De este 68% un 75% no ha tramitado al menos un crédito, al 25% que lo ha tramitado se lo han negado a un 71% por falta de garantías y a un 15% por documentación incompleta. A la hora de adquirir recursos frescos las Pymes cuentan con tres soluciones para apalancar el capital requerido: Endeudamiento, Apalancamiento por medio de accionistas y la generación interna de fondos (GIF).

Acudir al endeudamiento en el sector financiero es complejo porque para los Bancos es muy crítica la evaluación de riesgo de las Pymes que presentan problemas reiterativos de información, además de riesgos particulares que dificultan el otorgamiento de créditos. Las inconsistencias en los balances y la falta de credibilidad que generan, la dificultad para encontrar información sobre estas empresas y los riesgos particulares de cada sector, son factores que inmovilizan a los bancos a la hora de prestarles a las pymes, por falta de soporte financiero. <sup>(10)</sup>

Entre los riesgos particulares que presentan, muchas mipymes están sobre endeudadas, suelen no tener historia crediticia o ser demasiado dependientes de un cliente (que da una señal de alarma en cualquier estudio de crédito, porque puede comprometer la fuente de pago de un proyecto de inversión); con frecuencia el empresario no gestiona sus

excedentes de liquidez o requiere de ayuda en la formulación efectiva de un proyecto financiero <sup>(11)</sup>.

La falta de información al interior de las empresas es lo más común y es uno de los principales obstáculos para el acceso de crédito. <sup>(12)</sup> En muchos casos, las entidades financieras exigen a las empresas requisitos personales de los propietarios, como hipotecas de bienes raíces a título personal, debido a que las garantías de la empresa no alcanzan a cubrir el préstamo, el análisis del flujo de caja pasa a segundo plano y el crédito se otorga a corto plazo disminuyendo el riesgo.

Los mayores obstáculos que enfrentan en el momento de solicitar un préstamo se resumen en: las garantías exigidas no son suficientes y es necesario prepararse para brindar otras, ya sea sobre hipoteca del negocio o una garantía personal; o la aprobación de montos muy bajos, altas tasas de interés y mínimos plazos, variables que no son acordes con la filosofía de los proyectos de inversión <sup>(13)</sup>.

Así las cosas, el menú para conseguir recursos líquidos, probablemente con el propósito de agregarle valor a la empresa, se reduce a las dos alternativas restantes: inyección de capital por los socios o solicitar crédito en el sector informal. Por la precaria situación de los socios, no presentan condiciones para inyección de capital, por tanto recurren al mercado financiero informal, obteniendo empréstitos de familiares y en muchos casos de usureros que imponen altas tasas de interés, con el agravante de que las Mypimes acceden a estas fuentes de financiación,

tomando como criterio de decisión la poca exigencia de documentación y sin considerar el costo financiero y su capacidad de pago.

## Recomendaciones

A pesar de la importancia que las mipymes tienen en el desarrollo interno del país, presentan debilidades que minan su competitividad e incrementa la vulnerabilidad frente a los nuevos retos de globalización impuestos por la dinámica mundial. El TLC puede ser una gran oportunidad para que las microempresas se conviertan en exportadoras directas o indirectas, pero para ello se tienen que preparar internamente en todas sus áreas, sanear sus finanzas y establecer un perfil financiero que permita buscar recursos en el mercado financiero en aras de invertir en innovación y en desarrollo tecnológico.

Es importante recalcar que un 'buen' perfil financiero no consiste sólo en presentar las razones financieras; exige además considerar factores cualitativos que podemos resumir en los siguientes interrogantes:

1. ¿Está los ingresos de la compañía vinculados a un pequeño grupo de clientes clave?
2. ¿Los ingresos de la empresa dependen de un producto clave?
3. ¿Cuántos proveedores tiene la compañía que cumpla en cantidad, Calidad y tiempos establecidos?
4. ¿Qué porcentaje de los negocios provienen de ventas por exportaciones?

5. Análisis de la competencia, en términos generales los precios de venta y los márgenes de utilidad disminuyen fuertemente por efectos de la competencia.
6. ¿Qué tanta invierte la empresa en innovación y desarrollo?
7. ¿Cómo influye el ambiente legal y regulatorio en este tipo de empresa?

Es imperativo que el empresario reflexione rigurosamente sobre estos aspectos, que quizás, son más importantes que los resultados obtenidos en la mera cifra de las razones financieras.

De las entrevistas con los empresarios, se puede inferir que lo más importante para ellos es mejorar la riqueza del accionista, existe la idea generalizada de que si la empresa mejora el ROE, esto significa que también crece la riqueza del propietario. Esta percepción no se cumple en todos los casos, porque a pesar de que este indicador se considera generalmente el más apropiado y que ambas cosas están interrelacionadas surgen problemas cuando la única medida del desempeño de la organización es el ROE.

Por otra parte, es fundamental desarrollar cultura de pago de impuestos, para determinar el real potencial del negocio y no caer en elusión y evasión de impuestos, por todos los problemas que esto acarrea. Invertir en capital de trabajo, utilizando el apalancamiento de los proveedores para explorar nuevas oportunidades en el mercado y que los empresarios se capaciten en temas financieros, y se empiece a generar cultura financiera al interior de sus empresas.

## Notas:

(1) Echeverría, Luís García. "Microfinanzas una alternativa". En: Revista Javeriana. Colombia (Septiembre 2005):18-25.

(2) <http://www.secretariassenado.gov.co/leyes/L0905004.HTM>

(3) López, D. (1995). La eficiencia administrativa de las microempresas en Medellín ante la apertura económica. Tesis no publicada para administración de empresas. Universidad de Medellín. Medellín, Colombia.

(4) Builes, A. (2003). Problemas de financiamiento de las micros y pequeñas empresas y como las resuelven. Tesis de carrera no publicada, Escuela de administración de negocios, Bogota, Colombia.

(6) Arévalo Ordóñez, Doris. "El acceso a los créditos". En: Revista Javeriana. Colombia (Septiembre 2005):26-33

(7) <http://www.dinero.com/dinero/ArticuloView.jsp?id=23768>

(8) *Ibíd.*

(9) <http://www.presidencia.gov.co/sne/2005/julio/05/12052005.htm> (Julio de 2006)

(10) *Ibíd.*

(11) Las rotaciones de proveedores y de inventarios se definen desde las cuentas del balance y determinando las compras del periodo como un porcentaje del costo de la mercancía vendida, una vez que un alto porcentaje de las empresas no tiene establecido un sistema de costos que registre sistemáticamente las transacciones.

(12)

[http://portal.dinero.com/wf\\_InfoArticuloComprado.aspx?IdArt=402&CodigoUnico=-238kz570bl1123200](http://portal.dinero.com/wf_InfoArticuloComprado.aspx?IdArt=402&CodigoUnico=-238kz570bl1123200)

(13)

[http://portal.dinero.com/wf\\_InfoArticuloComprado.aspx?IdArt=402&CodigoUnico=-238kz570bl1123200](http://portal.dinero.com/wf_InfoArticuloComprado.aspx?IdArt=402&CodigoUnico=-238kz570bl1123200)

(14) Arévalo Ordóñez, Doris. "El acceso a los créditos". En: Revista Javeriana. Colombia (Septiembre 2005):26-33

(15) *Ibíd.*

## **Bibliografía**

ARÉVALO ORDÓÑEZ, Doris. "El acceso a los créditos". En: Revista Javeriana. Colombia., 26-33, Septiembre 2005.

BUILES, A. Problemas de financiamiento de las micros y pequeñas empresas y como las resuelven. Tesis de carrera no publicada. Bogota, Colombia: Escuela de administración de negocios, 2003.

CRUZ, Sergio. Finanzas corporativas. Thomson. Bogotá.

ECHEVERRÍA, Luís García. "Microfinanzas una alternativa". En: Revista Javeriana. Colombia., 18-25. Septiembre 2005.

LOPEZ, D. La eficiencia administrativa de las microempresas en Medellín ante la apertura económica. Tesis no publicada para administración de empresas. Medellín, Colombia. Universidad de Medellín. 1995.

LOPEZ, K. El perfil financiero de las mipymes al momento de solicitar un crédito. Trabajo de grado para optar al título de especialista en Evaluación de Proyectos. Medellín, Colombia. Esumer. 2006.

MARULANDA, Beatriz. “Del microcrédito a las micro finanzas en Colombia”. En: Coyuntura Económica. Vol. 35. Bogota (II semestre 2005): 249-254

AUTOR CORPORATIVO. “Así son las mipyme”. En: Cambio. Colombia (Septiembre 2004) #584: 78-86

AUTOR CORPORATIVO. “La banca y el microcrédito”. En: Dinero. Colombia (Julio 2004):60-62

AUTOR CORPORATIVO. “¿Oportunidad o riesgo?”. En: Cambio. Colombia (Septiembre 2004) #584: 86

AUTOR CORPORATIVO. “Plata a la mano”. En: Cambio. Colombia (Septiembre 2004) #584: 84

.... “Bancoldex. Puertas abiertas a Mipyme”. En: Revista Javeriana. Colombia(Junio 2003).24-25

AUTOR CORPORATIVO. EMPRESAS FAMILIARES. Disponible en: <http://www.dinero.com/dinero/ArticuloView.jsp?id=23768>

[http://portal.dinero.com/wf\\_InfoArticuloComprado.aspx?IdArt=402&CodigoUnico=-238kz570b11123200](http://portal.dinero.com/wf_InfoArticuloComprado.aspx?IdArt=402&CodigoUnico=-238kz570b11123200)

Glosario Financiero. Disponible en:  
<http://es.biz.yahoo.com/glosario/c.html>

CENTRO DE INVESTIGACION Y CONSULTORIAS ADMINISTRATIVAS.  
CICA. UDEA. cursos virtuales con énfasis en finanzas nacionales e  
internacionales. Disponible en: [www.gacetafinanciera.com](http://www.gacetafinanciera.com)

FGA GROUP. Banca de interconexion comunitaria. Disponible:  
<http://www.people-point.com>

[http://www.portafolio.com.co/port\\_secc\\_online/porta\\_nego\\_online/2006-03-27/ARTICULO-WEB-NOTA\\_INTERIOR\\_PORTA-2811996.html](http://www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_nego_online/2006-03-27/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-2811996.html)

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA. Microcrédito beneficia cada vez a  
más colombianos. Disponible en:  
<http://www.presidencia.gov.co/sne/2005/julio/05/12052005.htm>

CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 905 de 2004 (agosto 2)  
<http://www.secretariassenado.gov.co/leyes/L0905004.HTM>