

## Mecanismos de financiación empresarial en Colombia

### Mechanisms of corporate financing in Colombia

Martha Catalina Rodríguez Cervantes\*

#### **Resumen**

*En el sector empresarial existen diversos mecanismos para acceder al capital, entre ellos se pueden identificar herramientas o diversos tipos de contratos que facilitan la consecución de recursos así como la financiación de la actividad de comercio.*

*En este estudio se identifican los mecanismos de financiación empresarial que hay en Colombia, desde la perspectiva del derecho comercial. Los recursos de los que dispone el empresario en Colombia para la financiación de su actividad comercial, provienen básicamente de dos fuentes: las internas, que se refieren al capital que posee el empresario y que toma de su propio patrimonio, y las externas, aquellas otorgadas por terceros quienes, a través de diferentes figuras jurídicas, facilitan el acceso al capital requerido. Por último, el estudio concluye identificando las ventajas y beneficios de cada uno de ellos frente al empresario.*

*La metodología de investigación se basó en fuentes de carácter primario, fundamentalmente en la revisión bibliográfica sobre contratos comerciales,*

---

\* Phd en Derecho Universidad Complutense de Madrid. Postdoctor en Derecho Universidad Politécnica de Valencia. El presente texto hace parte de la investigación postdoctoral realizada por el autor en la Universidad Politécnica de Valencia, la cual obtuvo la máxima calificación de sobresaliente cum laude.

*así como enleyes, jurisprudencia, conceptos, etc.; y, a partir de esta, se hizo una encuesta a varios empresarios, con el fin de identificar los principales mecanismos de financiación empresarial utilizados en Colombia.*

### **Palabras clave**

*Financiación, empresa, contrato, recursos.*

### **Abstract**

*In the corporate area there are several mechanisms for accessing to the stock-in-trade, some of them can be identified as tools or several type of contracts that make easy the achievement of resources and the financing of the commerce activity.*

*This work identifies the mechanisms of corporate financing that are available in Colombia, from the perspective of commercial law. The resources available to the entrepreneur in Colombia for the financing of his business, come largely from two sources: internal, relating to capital owned by the employer and that is taking of his own patrimony, and the external ones, or those that third people give through various legal figures that make easy the access to the stock-in-trade for the financing of the corporation; and at the end, this study concludes with the identification of the benefits of each one of the mechanisms for the entrepreneur.*

*The research methodology was based on primary sources, mainly in the literature review on commercial contracts, as well as legislation, jurisprudence and concepts; and from this, a survey was made to some entrepreneurs, in order to identify the main mechanisms of corporate financing that are used in Colombia.*

### **Key words**

*Financing, corporation, contract, resources.*

## Introducción

La empresa como unidad básica de explotación económica, encargada de satisfacer las diversas necesidades del mercado, mediante la utilización de recursos materiales y humanos, está conformada por tres elementos indispensables para su creación y funcionamiento: capital, trabajo y recursos materiales. Estos tres elementos constituyen la base de su funcionamiento y son indispensables para la consecución de los objetivos y fines de la empresa.

Es así como, para la consecución y armonización de los tres elementos mencionados, el empresario requiere capital de trabajo disponible, que le permita iniciar su actividad comercial y que le dé el respaldo necesario para el mantenimiento sostenible de su negocio. No obstante lo anterior y en general, el empresario en Colombia y especialmente al inicio de su actividad de comercio o ante posibilidades de crecimiento, no dispone de los recursos suficientes, para el sostenimiento de su negocio, por lo cual debe recurrir a una serie de herramientas variadas que le permitan acceder a los recursos necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

Se puede decir que los recursos de los que dispone el empresario en Colombia para la financiación de su actividad comercial, provienen básicamente de dos fuentes, las internas que se refieren al capital que posee el empresario y que toma de su propio patrimonio y las externas aluden a aquellas otorgadas por terceros quienes a través de diferentes figuras jurídicas facilitan el acceso al capital requerido para su financiación.

### 1. Mecanismos de financiación empresarial MFE

Los Mecanismo de Financiación Empresarial, «son aquellos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial» (Aristizábal, s.f.). En el sector empresarial existen diversos mecanismos para acceder al capital, entre ellos se pueden identificar herramientas o diversos tipos de contratos que facilitan la consecución de recursos, así como la financiación de su actividad de comercio.

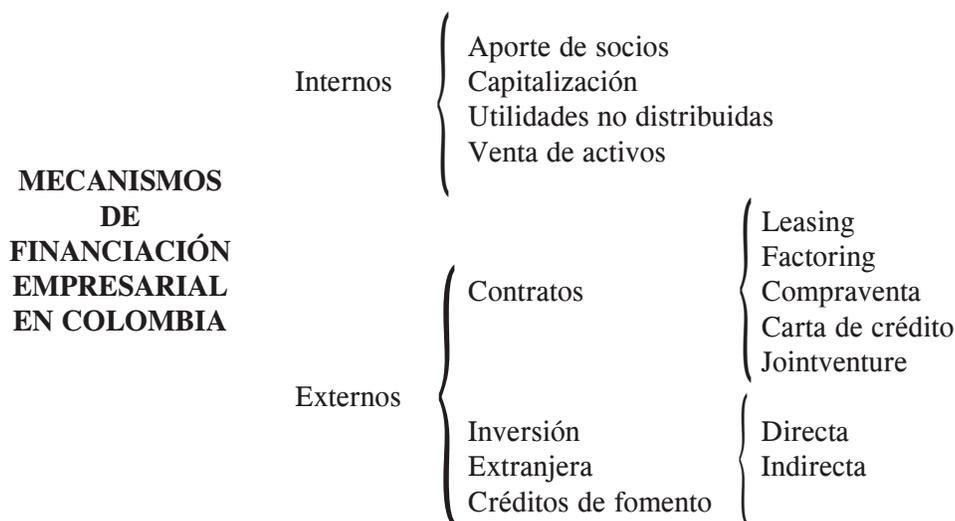
Los mecanismos de financiación empresarial se han clasificado en diversas formas, entre ellas, podemos encontrar las siguientes:

- Internos y externos.
- A corto y a largo plazo.
- Propios y ajenos.

En la presente investigación se han identificado algunos mecanismos de financiación empresarial y se han desarrollado en el marco de primera clasificación (internos y externos), tal y como se verá a continuación.

## 2. Clasificación de los mecanismos de financiación empresarial

En el ámbito empresarial existen diversas fuentes o mecanismos de financiación empresarial que pueden ser utilizadas de acuerdo con las necesidades específicas del empresario: el crédito, el capital propio, el aporte de socios, los recursos generados por la empresa o utilidades, los créditos de fomento o beneficios gubernamentales, entre otros, los cuales se clasifican de la siguiente forma:



## 3. Ventajas de los mecanismos de financiación empresarial

### 3.1 Aportes de socios

- En razón a que provienen directamente de los socios, no implica el endeudamiento de la empresa, por lo cual no se genera ningún tipo de interés a cargo de la empresa.
- Es una fuente de recursos a corto plazo.
- Se refleja directamente en la cuenta de activos de la sociedad.
- No depende de terceros para su consecución.
- Permite a la empresa mantener libre su cupo de endeudamiento con entidades financieras.

- Es un MFE no reembolsable, por cuanto el capital aportado sale del patrimonio del socio aportante y se traslada al patrimonio de la empresa.

### 3.2 Aumento de capital

- Es una fuente de recursos no reembolsable.
- Es una fuente de recursos a corto plazo.
- Incrementa el capital social de la compañía.
- Es una fuente de recursos que no genera endeudamiento para la empresa, por lo cual no se genera ningún tipo de interés a cargo de esta.
- Permite a la empresa mantener libre su cupo de endeudamiento con entidades financieras.

### 3.3 Utilidades no distribuidas

- Es un mecanismo de financiación directo, ya que proviene de la empresa.
- No requiere la intervención de terceros para su consecución.
- Permite a la empresa mantener su cupo de endeudamiento libre frente a entidades financieras.
- No genera ningún tipo de tasa, interés, rédito, etc.
- No es reembolsable, en la medida en que desde la misma autorización de la asamblea, tiene una destinación específica, por lo cual, una vez cumplido el objetivo por el cual se autorizó, será una inversión de la empresa.
- Es una fuente de recursos a corto plazo.

### 3.4 Venta de activos

- Es una fuente de recursos directa de recursos.
- Es una fuente de recursos a corto plazo.
- Para el caso particular de la venta de activos fijos<sup>1</sup>, el Estatuto Tributario señala que la venta de un bien corporal mueble<sup>2</sup>, en tanto corresponda a un activo fijo,

<sup>1</sup> Activos Fijos son aquellos destinados para el uso y la explotación de la empresa que hacen parte de la propiedad planta y equipo. Son activos que no están destinados a la comercialización.

<sup>2</sup> ARTÍCULO 420. HECHOS SOBRE LOS QUE RECAE EL IMPUESTO. <Fuente original compilada: D. 3541/83 Art. 1o.> El impuesto a las ventas se aplicará sobre:

a. Las ventas de bienes corporales muebles que no hayan sido excluidas expresamente.

b. La prestación de servicios en el territorio nacional.

c. La importación de bienes corporales muebles que no hayan sido excluidos expresamente.

d. Impuesto sobre las ventas en los juegos de suerte y azar. Constituye hecho generador del Impuesto sobre las ventas la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar con excepción de las loterías.

PARÁGRAFO. El impuesto no se aplicará a las ventas de activos fijos, salvo que se trate de las excepciones previstas para los automotores y demás activos fijos que se vendan habitualmente a nombre y por cuenta de terceros y para los aerodinós.

no genera impuesto sobre las ventas y se considera como un ingreso excluido del IVA.

- Habitualmente, la venta de activos se efectúa con el fin de reemplazarlos según las necesidades de la empresa, es decir, se pretende reemplazarlos por nuevos, de mejor calidad, mayor tecnología y, en general, mejores condiciones de uso que optimizan los procesos productivos de la empresa.

### **3.5 Leasing**

El leasing está considerado como uno de los medios más eficaces para la obtención de recursos, con que cuentan las empresas, ya que además de ser una herramienta de financiación, le permite al empresario gozar de ciertas ventajas en materia tributaria.

- Permite suplir rápidamente y a un bajo costo, las necesidades de producción sin necesidad de adquirir la propiedad de los bienes de producción.
- Permite financiar el 100% de los bienes.
- Los bienes objeto de leasing no se incluyen dentro de los activos del empresario, por lo cual y para efectos de declaración de renta, no se comprenden dentro del patrimonio.
- No compromete el capital de trabajo de la empresa, por lo cual esta conserva su liquidez.
- El leasing, especialmente el leasing internacional, permite la renovación de equipos así como el acceso a nuevas tecnologías.
- El leasing, en relación con otros productos financieros, generalmente otorga tasas de interés más bajas.
- Al facilitar el acceso a bienes de producción, es una vía eficiente para el mejoramiento y agilización de procesos productivos.
- El canon que se paga al arrendador por el uso del bien, está exento del impuesto de retención en la fuente, lo cual permite utilizar esos recursos en otros gastos.

### **3.6 Factoring**

- Permite al empresario acreedor de las facturas, obtener liquidez inmediata de forma anticipada a la fecha de vencimiento de las facturas.
- Es una herramienta ideal para empresas pequeñas que no cuentan con suficientes garantías que les permitan acceder al crédito.
- En las operaciones de Factoring, el riesgo del crédito se traslada al factor.
- La empresa optimiza sus recursos administrativos y financieros destinándolos a actividades propias de su objeto social y sin el desgaste ni los costos de las cuentas por cobrar.
- Permite al empresario obtener liquidez sin adquirir pasivos.
- Este contrato permite movilizar con rapidez la cartera de la empresa mediante

su venta y constituye una de las alternativas de financiación muy conveniente para las empresas con necesidades de liquidez.

### **3.7 Mutuo comercial (préstamo)**

- Permite obtener una financiación del 100%.
- Es una herramienta de financiación a corto plazo.
- Permite obtener recursos de forma inmediata.
- Fácil acceso, según las garantías que puedan llegarse a ofrecer al mutuante y según la capacidad económica del mutuario.
- Es un contrato conocido por el empresario, situación que generalmente lo convierte en la primera opción cuando existen necesidades de financiación.
- En general, el mutuo comercial, especialmente aquellos suscritos con entidades financieras, otorga cómodos plazos de financiación, que facilitan al empresario el pago de las sumas de dinero objeto del contrato.

### **3.8 Crédito documentario**

- El valor por financiar por medio del crédito documentario, depende de la capacidad económica y las garantías que el ordenante ofrezca al banco emisor, de ahí que una vez verificada la capacidad económica del empresario, puede llegar a financiar hasta el 100% del valor de la compra.
- Permite hacer el pago inmediato del valor del contrato, al proveedor o vendedor (beneficiario).
- El crédito documentario permite financiar la compra de bienes y servicios.
- Por medio del crédito documentario, el empresario, en su calidad de comprador ordenante, consigue plazos de financiación para el pago de las sumas entregadas al beneficiario por los bienes comprados.
- Las partes, especialmente el empresario ordenante, garantizan el cumplimiento de las obligaciones del vendedor, por cuanto el banco emisor verifica el cumplimiento de determinados requisitos de la venta, de forma previa al pago de las sumas ordenadas por el comprador.
- El crédito documentario usualmente es utilizado para el pago de bienes o servicios, en virtud de contratos comerciales internacionales, por lo cual facilita el acceso del empresario al comercio internacional, así como el acceso a productos, nuevos tecnologías y productos que no se encuentran en el mercado nacional.
- «Permite obtener fluidez, seguridad y certeza jurídica en sus operaciones comerciales» (Cadena, 2006).

### **3.9 Jointventure**

- Posibilita disminuir los costos de financiación, en la medida en que permite unir

fondos de inversión de varios empresarios quienes hacen un aporte proporcionalmente inferior al valor de la totalidad de la inversión, facilitando de esta forma el desarrollo del negocio común.

- De igual forma hay riesgo compartido, por cuanto al existir varios empresarios inversionistas, cada uno de ellos asume la responsabilidad en la misma proporción en la que participa del negocio.
- Permite al empresario desarrollar actividades que superan su capacidad administrativa y financiera.
- Facilita la unión de capitales.
- Es un mecanismo efectivo para la consecución de recursos tecnológicos, económicos y financieros.

### **3.10 Inversión extranjera directa**

- La inversión extranjera directa es una fuente de recursos no reembolsable.
- Para el caso particular de la inversión en especie, generalmente implica, para el empresario receptor de la inversión, transferencia de tecnología, marcas y patentes, que constituyen herramientas idóneas para competir en el mercado con mayores ventajas frente a otros empresarios.
- La inversión extranjera directa se refleja en el capital de la empresa, lo cual le posibilita adquirir una condición financiera más sólida.
- Las empresas extranjeras inversionistas pueden facilitar el acceso a mercados internacionales.
- La inversión extranjera directa generalmente conlleva grandes inversiones de capital de financiación en proyectos a largo plazo.
- Además de contribuir en el desarrollo de empresas nuevas o receptoras de capital, la inversión extranjera directa promueve e impulsa la economía del país.
- La inversión extranjera directa en divisas está exenta de cualquier tipo de impuestos al ingreso del capital al país para la empresa receptora, salvo los gastos bancarios, incluido el gravamen a los movimientos financieros conocido comúnmente como el *cuatro por mil*.

### **3.11 Créditos de fomento**

- Son políticas del Gobierno dirigidas a contribuir con el desarrollo económico y social del país.
- Pretenden brindar financiación a empresas del sector privado, especialmente a los sectores productivos prioritarios para la economía.
- Además de brindar financiación, normalmente los créditos de fomento se acompañan de un programa de seguimiento, suministro de información, asistencia técnica, etc.
- En razón a su carácter estatal, usualmente los créditos de fomento otorgan

condiciones más favorables que las ofrecidas por otras entidades financieras, por cuanto este tipo de créditos cuentan con bajas tasas de interés, atractivos plazos de financiación y un plan de amortización favorable a las necesidades del empresario y al desarrollo de su actividad.

- Las tasas de interés, menores a las ofrecidas por las entidades financieras, en cierta medida representan un subsidio implícito.
- Permiten financiar hasta el 100% del proyecto.
- Generalmente los créditos de fomento otorgan periodos de gracia.

### Conclusión

En la información y el conocimiento está la llave maestra para que el sector empresarial logre una cohesión y un fortalecimiento. Es imprescindible obtener recursos que permitan el crecimiento, la consolidación, la reinversión y la superación del agotamiento, ya que estos son ciclos normales en toda empresa, y si el empresario no está dispuesto a afrontarlas, o no conoce las herramientas para hacerlo, va a terminar llevando una idea prometedoras y un capital piloto a la quiebra. Estos mecanismos de financiación empresarial son necesarios en todas las etapas de la empresa, no importa si es nueva o antigua, si tan solo lleva un año o diez de funcionamiento, lo importante es que le permitirán llevar a un nuevo nivel su capital y tener la capacidad de ubicarlo en lugares donde nunca había estado, aumentando así su capacidad financiera y, como se dijo antes, redundando en el bienestar social de todo el país.

### Lista de Referencias

- Alzate, A. (2004). *Centro nacional de producción más limpia. Fuentes de financiación disponibles en Colombia*. Recuperado de <http://www.tecnologiaslimpias.org/Curtiembres/FuentesFinanciacion.pdf>
- Aristizábal, N. (s.f.). *Proyectos de Desarrollo*. Recuperado de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20IV/fuentes1.htm>
- Arrubla, J. (2008a). *Contratos mercantiles, contratos típicos*. (12ª Ed.). Tomo II. Medellín: Biblioteca Jurídica Dike.
- Arrubla, J. (2008b). *Contratos mercantiles, contratos atípicos*. (7ª Ed.). Tomo III. Medellín: Biblioteca Jurídica Dike.
- Bonivento, J. (2002). *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales*. (15 Ed.). Tomo I. Bogotá: Librería del Profesional.

- Cadena, W. (2006). *Colombia de espaldas a una realidad jurídica internacional: el caso del crédito documentario*. Recuperado de [http://www.redsociojuridica.org/ponencias\\_2006/credito\\_documentario.pdf](http://www.redsociojuridica.org/ponencias_2006/credito_documentario.pdf)
- Colombia. *Código de Comercio comentado*. Bogotá: Legis.
- Leyva, J. (2005). *Contratos de financiamiento*. Vol. II. Lima: s.n.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, PROEXPORT.(2008). Recuperado de <http://www.cancilleria.gov.co/wps/wcm/connect/f4bedf004e174d0a86b4d76bce0c8417/inv+extr+proexp.doc.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=f4bedf004e174d0a86b4d76bce0c8417>
- Narváez, J. (1995). *Introducción al derecho mercantil*. (VII Ed.). Bogotá: Doctrina y Ley.
- Peña, L. (2003). *De los contratos mercantiles, negocios del empresario*. Bogotá: Ecoe.
- Peña, L. (2010). *Contratos mercantiles, nacionales e internacionales*. (3ª Ed.) Bogotá: Temis.
- Superintendencia Financiera de Colombia.(2007). *Créditos de Fomento Banca de Segundo Piso*. Recuperado de <http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/Conceptos2007/2007010800.pdf>
- Valencia, A. (2010). *Derecho civil. De las obligaciones*. (10ª Ed.) Bogotá: Temis.