

**DIRECCION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
SECRETARIA TECNICA PERMANENTE - CONSEJO SUPERIOR DE MICROEMPRESA**

**No. ACTA 48**

**CONSEJO SUPERIOR DE MICROEMPRESA**

**FECHA: 21 DE AGOSTO DE 2014**

**HORA: 9:30AM A 12:00M**

**LUGAR: SALA DE JUNTAS CONSEJO TECNICO DE LA CONTADURIA PISO 5 EDIFICIO DE PLAMA REAL**

**ASISTENTES:**

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	CARGO
ADRIANA RUEDA PEREZ	MINCIT	Delegada de la Ministra de Comercio, Industria y Turismo
DANILO BACCI	MINTRABAJO	Delegado del Ministro del Trabajo
MONICA MARIA OLARTE LIBREROS	MINAGRICULTURA	Asesora
RAFAEL PUYANA MARTINEZ	DNP	Director de Desarrollo Empresarial ( E)
LUIS NORBERTO LOPEZ	CORPROEM	Presidente
MIGUEL ACHURY	BANCAMIA-ASOBANCARIA	Vicepresidente de Planeación
ZORAIDA PABÓN	CONAMIC	Presidenta
ELSY ISABEL MACHACADO	FUNDESMAG	Directora ejecutiva

**INVITADOS:**

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	CARGO
WALTER GALEANO	MINTRABAJO	Consultor
ELIS USTATE DUARTE	MINCIT	Asesora Dirección de Mipymes
LUIS RAMON VALDERRAMA M.	MINCIT	Profesional Especializado
WILLIAM MENESES	MINTRABAJO	Asesor
JESUS GALINDO	ASOLMIPYME	Vicepresidente
JOHANA BUESAQUILLO MONTERO	MINCIT	Pasante
FELIPE SANCHEZ	DNP	Asesor
PABLO MARTINEZ	VISADO	Gerente Soluciones Comerciales
ADRIANA CALDERON	BANCA DE LAS OPORTUNIDADES	Profesional
NUBIA REYES	BANCA DE LAS OPORTUNIDADES	Ejecutiva
RAFAEL ESPAÑA	FENALCO	Director Económico
ROSMERY QUINTERO CASTRO	ACOPI	Presidente
CRISTINA CAICEDO	BANCOLDEX	Dirección dpto. de Empresas.
HERNAN MAURICIO CHAVES ARDILA	ACIET	Rector
LINA PRIETO	BANCO COLPATRIA	Gerente Banca Pyme
BLANCA BEATRIZ DE MATTA	ASCUN	Directora de Extensión
ANA MONSALVO	GOBERNACIÓN DEL CESAR	Delegada del Gobernador
NATALIA JIMENEZ	CONFECÁMARAS	Asesora
JUAN ERNESTO PARRA	FENALCO	Director de Fenaltendas
MANDINA QUIZZA TOMICH	ACICAPI	Vice rectora del Politécnico Internacional de Bogotá
ALEXANDRA GRUESSO	ANDIGRAF	Presidenta

**AUSENTES:**(personas que fueron citadas y no asistieron a la reunión, según lista de asistencia)

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	CARGO
BEATRIZ CHAPARRO RICO	MINAMBIENTE	ASESORA
GINA LORENA SANTANA ZULETA	SENA	Asesora
JULIO CESAR GUERRA TULENA	GOBERNACIÓN DE SUCRE	Gobernador
RODRIGO DÍAZ SOSA	FEDEMIMETA	Presidente

DIRECCION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
SECRETARIA TECNICA PERMANENTE - CONSEJO SUPERIOR DE MICROEMPRESA

JUAN PABLO PARRA	EAN	Vicerrector
ANCIZAR QUINTERO QUINTERO	ALCADIA DE LA TEBAIDA	Alcalde
JUAN ANDRES CARVAJAL	GOB. CAQUETA	Delegado del Gobernador

## ORDEN DEL DÍA

1. Verificación del quórum.
2. Lectura y aprobación del Orden del día.
3. Aprobación del acta anterior
4. Presentación FENALCO
  - a. Tendencias innovadoras en los procesos de comercialización de las Mipymes
  - b. Caso exitoso – Fenaltendas
  - c. Estudio sobre hábitos para el Financiamiento en las Pymes
5. Clasificación Mipymes - MINCIT
6. Informe sobre Obapyme
7. Informe de la Secretaría Técnica Permanente.
8. Proposiciones y varios

## DESARROLLO:

### 1. Verificación de Quórum

Se efectuó la verificación del quórum y se dio inicio a la reunión.

### 2. Lectura y aprobación del orden del día

Fue realizada la lectura y aprobación del orden del día propuesto.

### 3. Lectura, discusión y aprobación del Acta anterior

La doctora Elis Ustate Duarte, actuando en calidad de Secretaría Ad-hoc de la reunión de los Consejos Superiores, manifestó que el Acta No.47 fue socializada a todos los miembros del Consejo Superior de Microempresa y no se recibió ningún comentario al respecto. Por lo anterior, fue aprobada por unanimidad.

### 4. Presentación FENALCO

#### a. Tendencias innovadoras en los procesos de comercialización de las Mipymes

El doctor Rafael España González, Director Económico de FENALCO, realizó la presentación, que se anexa y hace parte integral de la presente acta.

Dentro de los temas abordados, resaltó la importancia de hacer un estudio más profundo sobre los cambios e impactos generados en el país a raíz de la construcción y puesta en funcionamiento de varios centros comerciales e hipermercados, así como también sobre el rol estratégico del *retail* como jalador de los procesos de modernización, en especial en los sectores de talla mundial.

Para fundamentar lo anterior, destacó la afirmación del dr. **John Quelch, Profesor de Administración de Empresas en Harvard Business School**, quien señala que *“El pensamiento más innovador no proviene de la compañía de productos envasados de consumo, sino de las firmas de servicios al consumidor, las que ofrecen servicios a otras empresas y del mundo de la alta tecnología”*, con lo cual el doctor España destacó la importancia del comercio como generador de innovación y bienestar social.

Adicionalmente, abordó aspectos relacionados con las tendencias actuales y futuras en los procesos de comercialización y algunas sugerencias sobre las formas en que las Pymes pueden afrontar los retos

DIRECCION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
SECRETARIA TECNICA PERMANENTE - CONSEJO SUPERIOR DE MICROEMPRESA

que implica vivir en un mercado que está en constante cambio e innovación, para lo cual puntualizó en lo siguiente:

➤ **¿Qué aspectos son los más relevantes dentro de la comercialización desde el año 2000 hasta el presente?**

- Más administración de categorías que de marcas
- Bancarización empujada por el retail
- Inversión de nacionales en el exterior
- Regreso triunfal de las tiendas por departamento
- Los centros comerciales son el medio publicitario
- Colonización de ciudades intermedias
- Las tiendas express ingresaron al radar
- Agencias de viajes en el retail
- Crecimiento exponencial de las Marcas Propias
- Aumento en la concentración de supermercados, pero las tiendas mantienen su vigencia

➤ **¿Cuál es el futuro del comercio detallista de bienes de gran consumo?**

De acuerdo con el doctor España, un aspecto importante es la *proximidad*, entendida, teóricamente, que le lleven los productos a la nevera del consumidor. Es decir, surtir al cliente con el menor esfuerzo de desplazamiento posible para él. Destacó además, que es necesario manejar los negocios con iniciativa. Enfatizó en que ese perfil empresarial no lo venden ni se aprende en las universidades, hay que cultivarlo y se obtiene al pensar en el negocio, porque por lo general se dedican 10 horas a la rutina y “0” horas a pensar estratégicamente.

➤ **Los retos para las organizaciones tipo gran consumo:**

- Pasar del portafolio de productos al de clientes
- Justificar la marca
- Tener en cuenta la trazabilidad
- Involucrar la conveniencia: La innovación incluye placer y salud.
- Mantener la atención del comprador: Zona de showroom:
- No tener miedo al fracaso: en este aspecto destacó algunos casos de éxitos de empresas que iniciaron como micros, pero que hoy son grandes firmas que compiten globalmente.

**Comentarios de los asistentes:**

La doctora Rosmery Quintero, Presidenta de Acopi, destacó la importancia de implementar estrategias comerciales, dado que ello ha salvado a muchas Mipymes de salir del mercado; además que es una forma de aprovechar, más eficientemente, la capacidad instalada. Resaltó que el trabajar bajo el esquema de marcas propias les ha permitido a las empresas relacionarse y disminuir las debilidades comerciales. Sugirió poner en marcha acuerdos de buenas prácticas comerciales, liderados por Andi, Fenalco y Acopi, y tener en cuenta la ley coreana que apoya el relacionamiento en favor de la Mipymes.

La doctora Alexandra Grueso, Presidenta de Andigraf, resaltó que el acceso al financiamiento y el rol asumido por los bancos ha contribuido al crecimiento en las Mipymes. No obstante, manifestó que observa con preocupación que el sacrificio en cuanto al capital de trabajo es bastante alto y esto afecta

DIRECCION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
SECRETARIA TECNICA PERMANENTE - CONSEJO SUPERIOR DE MICROEMPRESA

el desarrollo empresarial.

El doctor Rafael España, mencionó que los acuerdos de buenas prácticas si funcionan, pero hace falta más información para aprovechar este tema por parte de los proveedores. También señaló la falta de iniciativa de las universidades para otorgar incentivos o apoyos para la creación de empresa a los futuros profesionales. Resaltó además, la importancia de lograr una mayor articulación entre Mintrabajo, Mineducación y Mincit para fomentar la innovación.

#### **b. Caso Exitoso – Fenaltiendas.**

El doctor Juan Ernesto Parra, Director de Proyectos Especiales FENALTIENDAS de Fenalco, realizó la presentación, la cual se anexa y hace parte integral de la presente acta. En su intervención destacó que Fenaltiendas es más que un programa, es una asociación de tenderos, que analiza sistemáticamente la base de la pirámide y el entorno, para lograr encontrar los factores que afectan e inciden en la demanda de servicios.

Resaltó que Fenalco lleva casi 70 años en el mercado y durante ese tiempo ha cubierto gran parte del territorio nacional. En esta trayectoria han innovado y en la actualidad atienden nuevos servicios como los Centros de Diagnósticos Automotriz (CDA), Centros de Reconocimiento de Conductores (CRC) y Centros de Escuela Automovilísticas (CEA). Destacó que dicha entidad ha orientado sus esfuerzos al apoyo empresarial, mediante la observación constante de la dinámica en los mercados y las necesidades existentes, tales como el acceso y disposición de la información para los empresarios. Para ello cuentan con una red de información y de negocios, a través de las cuales también se brinda capacitación a los tenderos, ubicados en más de 120.000 mil puntos de ventas alrededor del país.

Mencionó además, que Fenalco ha asumido el reto de tecnificar las tiendas y tener sistematizada esa gran superficie de puntos de venta, mediante el desarrollo de estrategias que permitan que esas unidades de negocios sean vistas como servicios consolidados y como una red que mejora continuamente.

#### **C. Estudio Sobre Hábitos de Financiamiento en las Pymes**

La presentación fue realizada por el doctor Pablo Martínez, Gerente de Soluciones Comerciales, Región de América Latina y el Caribe VISA, Inc., la cual se anexa y hace parte integral de la presente acta. Dentro de los temas abordados se destacan los siguientes:

➤ **Radiografía de la PYMES latinoamericanas:** mencionó que la 4° Encuesta de Tendencias y Hábitos Financieros de las Pymes tuvo como objetivos los siguientes: a) Conocer en profundidad cómo funcionan las Mipymes en América Latina y el Caribe y cuáles son sus hábitos de pago y financiamiento, b) Identificar los retos y oportunidades que presentan estas empresas desde una perspectiva financiera y del entorno y c) Determinar cuáles son las necesidades básicas para el desarrollo de dichos negocios.

El doctor Martínez señaló que el estudio fue desarrollado gracias a una encuesta aplicada a MIPYMEs de ocho (8) países de América Latina y el Caribe, tomando como referencia la siguiente clasificación: Microempresas: 1 a 10 empleados, que representó el 90% de la población objetivo; Pequeñas empresas: 11 a 25 empleados, constituyendo el 7% y Medianas empresas: 26 a 100 empleados, que abarcó el 3%. Las empresas fueron representativas de los sectores: Comercio (60%), Servicios (34%) y Manufactura (6%).

DIRECCION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
SECRETARIA TECNICA PERMANENTE - CONSEJO SUPERIOR DE MICROEMPRESA

➤ **Número de Pymes en Colombia, Crédito y Gasto.** El doctor Martínez señaló que se estima que en Colombia hay 3.5 millones de Mipymes y de éstas sólo 1.5 millones están formalmente registradas, las cuales reciben unos US\$ 23 millones en préstamos. Destacó además, que Colombia es uno de los países con mayor emprendimiento, pero también con las mayores tasas de mortalidad empresarial.

En términos de productividad y eficiencia, mencionó que el acceso al crédito, por parte de las Mipymes, en Colombia es del 12%, porcentaje que está por debajo de los estándares regionales, que es del 17%. En cuanto al uso de la tecnología, siendo un aspecto fundamental para el desarrollo de las empresas, la mayoría tienen acceso a esta información y la usa para diferentes actividades como las siguientes: búsqueda de proveedores, promoción del negocio, compras y pedidos a proveedores. No obstante, resaltó que aún persisten brechas muy grandes para hacer uso efectivo del comercio electrónico. En administración del flujo de caja, destacó que el efectivo ocupa el primer lugar en las transacciones, razón por la cual sugirió promocionar otras posibilidades u otros medios de pago.

Resaltó además, que el estudio fue muy importante para el trabajo con la banca. Sobre el particular, la doctora Nubia Reyes de la Banca de las Oportunidades manifestó su inquietud sobre el poco interés de las microempresas en solicitar crédito a las entidades bancarias y el bajo manejo del comercio electrónico, razones por las cuales vienen trabajando en la superación de estas limitaciones, buscando con ello aumentar la productividad y mejorar los flujos de caja de las mismas, mediante el desarrollo de una cultura de educación financiera conjuntamente con los bancos.

➤ **Factores Clave para el crecimiento en el Segmento:** Sobre este tema, destacó las siguientes acciones:

1. Una propuesta de valor atractiva en toda la gama de productos para el segmento
2. Un portafolio de productos completo (Débito, Crédito, Capital de Trabajo, entre otros)
3. Crecer desde adentro (intermediarios financieros)
4. Implementación de procesos acorde con el segmento (Tamaño y necesidades de las MIPYMEs - Precio con base en el riesgo y proceso de evaluación)
5. Una estructura organizacional dedicada y operando en formato detallista (incluyendo al área de ventas)

#### 5. Clasificación Mipymes - MINCIT

La doctora Adriana Rueda Pérez, Directora de Mipymes, explicó el proceso adelantado para la reglamentación de la clasificación Mipymes. Sobre el particular, destacó que fueron analizadas las diferentes variables manejadas internacionalmente para dicho fin, en donde el monto de las ventas es uno de los parámetros más utilizados. Resaltó que tomando como referencia el esquema de la Encuesta de Manufactura, Servicios y Comercio del DANE, las categorías con respecto al tamaño empresarial serán sectoriales. Mencionó además, que se buscó tener el menor impacto con respecto al número de empresas que cambiarán de estado frente a la clasificación por ventas. Que en la actualidad se están realizando las validaciones pertinentes sobre dicha reglamentación.

#### 6. Informe de OBAPYME.

No se presentó información distinta a la expuesta por la doctora Mireya Bermeo Álvarez, Asesora de la Dirección de Mipymes, en la sesión anterior del Consejo, en la cual informó que los avances en este tema dependen de la dinámica de la CAN.

DIRECCION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
SECRETARIA TECNICA PERMANENTE - CONSEJO SUPERIOR DE MICROEMPRESA

**7. Informe de la Secretaria Técnica permanente**

La doctora Elis Ustate informó que el mencionado documento fue enviado a los Consejeros. Dentro de

los principales aspectos abordados destacó, entre otros, los siguientes: a) Microcréditos que comprende: Regionalización, profundización, desembolsos e informe de la Banca de las Oportunidades. b) Gestión de los Consejos Regionales en actividades como: Comercialización, Capacitación, Emprendimiento, Fortalecimiento Empresarial, Encadenamientos Productivos y/o Asociatividad, Desarrollo Tecnológico y c) Registro Regional. El mencionado informe hace parte integral de la presente acta.

**8. Proposiciones y varios:**

El Ministerio del Trabajo solicitó la realización de una mesa técnica de los consejos, para abordar el tema de la formalización, dado el estudio que adelanta la mencionada entidad sobre este aspecto.

**Convocatoria:** La próxima sesión de los Consejos Superiores se realizará el 21 de noviembre de 2014.

**DECISIONES**

1. Fue aprobada el Acta No. 47 del Consejo Superior de Microempresa

**FIRMAS**



ADRIANA RUEDA PÉREZ

Delegada de la Ministra de Comercio, Industria y Turismo



ELIS USTATE DUARTE

Secretaria Ad-Hoc para la reunión de los Consejos Superiores de Microempresa y Pyme del 21 de agosto de 2014