

EMPRESARIAL



Finanzas: De la mano de las **exportaciones**

Mercadeo: **Bitcoin**: una "fiebre" peligrosa

Estrategias: Endeudarse con **inteligencia**

Caso de éxito: **Un socio** para crecer

De la mano de las exportaciones

La mejor situación de Estados Unidos, así como una dinámica positiva de las exportaciones contribuirán a la recuperación, en un 2018 cargado de coyunturas excepcionales.

La reducción de la tasa de interés de referencia, por parte del Banco de la República, del 4,75% al 4,5% en los primeros días del año mejoró los ánimos de los colombianos, que vivieron un 2017 agrídulce.

Con esta medida, el Emisor busca estimular el consumo e impulsar con ello el crecimiento, que fue del 1,8% al cierre del año. Al resultado contribuyeron las actividades de agricultura (4,9), los establecimientos financieros y seguros (3,8), y los servicios sociales, comunales y personales (3,4). Comercio, restaurantes y hoteles crecieron apenas un 1,2% en tanto que minería continuó generando un impacto negativo, con un -3,6% en su desempeño del año, al igual que construcción, que cayó -0,7%.



El consultor financiero y docente universitario Ricardo León Varona Chamorro, asegura que el recorte de tasas sólo se comenzará a sentir en el transcurso del 2018 en la medida en que la 'transmisión' de los recortes no es inmediata.

Aunque se debe tener en cuenta que no solo este factor estará sobre la mesa durante este año. También jugarán situaciones coyunturales como los comicios electorales de marzo y mayo, el mundial de fútbol, el desempeño de las obras de las esperadas vías de cuarta generación, el comportamiento de las remesas que reciben los colombianos, la recuperación de países socios y la masiva llegada de ciudadanos venezolanos, que generan una presión sobre las fuentes de empleo.

De acuerdo con Juan Pablo Zárate, codirector del Emisor, para este año se esperaría la consolidación de las condiciones de la demanda externa, lo que se traduciría en una mejor dinámica de las exportaciones colombianas. A su turno, José Antonio Ocampo, codirector

del Banrep, recalcó que la inflación entró en el rango meta del 2% - 4% en enero de este año y todo hace pensar que se acercará al 3% a lo largo del año, mientras señala que el crecimiento se situaría en torno al 2,7%, un resultado por debajo del potencial de la economía.

Por otro lado, Varona Chamorro señala que las elecciones presidenciales generan una alta dosis de incertidumbre, que golpea las expectativas de inversionistas extranjeros y locales. En cuanto a las remesas, el experto destaca los 5.585 millones de dólares que llegaron al país en 2017 y que impulsan el consumo y la inversión, de manera particular en las regiones que más recursos reciben, como el Valle del Cauca y el Eje Cafetero.

Así las cosas, las exportaciones podrían ser las grandes protagonistas de la economía en este año. Según Ocampo, las ventas internacionales del sector agrícola han mejorado, tanto los productos tradicionales (café, banano, flores, azúcar, aceite de palma) como los no tradicio-

nales (frutas, carne). También hay mejores vientos en el segmento de exportaciones industriales por la recuperación de los mercados regionales y por ventas a algunos países desarrollados, mientras que el turismo jalona las exportaciones de servicios.

Según la encuesta de expectativas económicas que recoge el Emisor entre agentes nacionales e internacionales, en promedio se espera que el PIB crezca a un ritmo del 2,4%, mientras el Índice de Precios al Consumidor se ubicaría en 3,4% y la tasa de cambio cerraría en un valor promedio de \$3.012 al finalizar el 2018.



Bitcoin: una "fiebre" peligrosa



Colombia fue uno de los mercados emergentes donde más aumentaron las transacciones con Bitcoins en 2017, a pesar de que las autoridades han advertido que no es un activo que tenga equivalencia al Peso.

Desde el crash de los tulipanes, en el siglo XVII, hasta la burbuja de las puntocom, en el año 2000, los inversionistas han seguido comportamientos irracionales más a menudo de lo que cabría esperar. Pero nunca antes se había visto algo semejante a la 'fiebre' por el Bitcoin y las criptomonedas.

Así lo advertía la revista Fortune, en su primera edición de 2018, al tiempo que se preguntaba por las razones de esa especie de histeria que se ha desatado y sobre su duración. Con una cotización que en 2017 pasó de 830 dólares a 19.300 dólares, en su mejor momento, el bitcoin está en boca de todo el mundo, a pesar de su reciente volatilidad que lo ha llevado a niveles de 8.000 dólares.

Creada en 2009 por Satoshi Nakamoto, del que no se sabe si es una persona o el seudónimo de un grupo, el bitcoin se sustenta en la tecnología blockchain, "semejante a un gran libro contable, público y distribuido, en el que queda reflejado el histórico de todas las transacciones, en lo que se conoce como cadena de bloques, difícilmente falsificable", según la Wikipedia.

Pero no se trata de la única moneda virtual. Ethereum, su principal rival, empezó el año pasado con un valor de menos de 10 dólares, terminó en 715 dólares y recientemente ha oscilado en torno a los 800 dólares. Otras que también 'circulan' son Litecoin, Ripple, Dogecoin y OneCoin.

“A diferencia del dinero de curso legal que es respaldado directamente por los Estados, y de los medios de pago emitidos por las entidades financieras que están respaldados por garantías (como los seguros de depósito) y por la supervisión que el Estado ejerce, los emitidos de manera anónima no cuentan con una entidad privada o pública que los respalde”, explica un análisis de Carlos Arango y Joaquín Bernal, investigadores del Banco de la República.

De hecho, en Colombia las autoridades ya han advertido que el Bitcoin no es un activo que tenga equivalencia al peso al no ser reconocido como moneda de curso legal.

Según el Banco de la República, la moneda virtual tampoco es un activo que pueda ser considerado una divisa, de acuerdo con los criterios del FMI, dado que tampoco cuenta con el respaldo de los bancos centrales de otros países y, por lo tanto, no tiene poder liberatorio ilimitado para la extinción de obligaciones.

Por su parte, la Superintendencia Financiera ha señalado que los compradores o vendedores de “monedas virtuales” se exponen a riesgos operativos, principalmente a que las billeteras digitales sean robadas (hackeadas), tal como ya ha ocurrido; y a que las transacciones no autorizadas o incorrectas no puedan ser reversadas.

“Las personas que negocian con “monedas virtuales” no se encuentran amparadas por ningún tipo de garantía privada o estatal, ni sus operaciones son susceptibles de cobertura por parte del seguro de depósito”, señala la entidad de control.

Aun así, al ‘googlear’ la palabra Bitcoin hoy aparecen más de 119 millones de resultados sobre la criptomoneda. Y según la agencia Bloomberg, ya a finales del año pasado las transacciones con bitcoins registraron un mayor crecimiento en los países en vía de desarrollo que en los desarrollados.

Citando información de LocalBitcoins, una plataforma que facilita las transacciones de las criptomonedas, Bloomberg reveló que hasta comienzos de diciembre de 2017 la demanda había crecido especialmente en

China y Rusia, a pesar de los esfuerzos de los bancos centrales de esos países por frenar sus avances; también hay gran entusiasmo en Venezuela, afectada por una hiperinflación que ha destruido el Bolívar, y en Brasil y Colombia, donde los ciudadanos han hecho oídos sordos a las advertencias de los riesgos.

En el caso de Colombia, la firma Sinnetic, dedicada a Big Data y Analítica, monitoreó los patrones de búsqueda en redes sociales y buscadores sobre BitCoin de 1.782 navegantes colombianos en Internet en Bogotá, Medellín y Cali. A partir de allí generó un perfil de las personas con mayor interés, frecuencia, presencia e intensidad de tiempo dedicado a aprender sobre esta moneda virtual. Sus principales conclusiones fueron:

🔹 El 67% de los interesados en el tema (2016) eran hombres y el 33% mujeres, pero llama la atención que el 78% son personas menores de 27 años de edad.

🔹 En 2017 el volumen de personas interesadas en comprender sobre BitCoin en Colombia fue del 31%, pero cuando Sinnetic inició esta observación en 2013 era apenas del 2%, es decir, hubo un incremento del 1.550%.





Endeudarse con **inteligencia**

Tomar deuda es una decisión clave para impulsar el crecimiento de las empresas, sin embargo, se requiere de una estrategia clara para definir el tipo de crédito que se requiere.

El crecimiento exige muchos esfuerzos, entre ellos, la toma de créditos que apalancen los compromisos y, especialmente, permitan hacer realidad las inversiones programadas para impulsar el negocio.

Sin embargo, se corren dos riesgos: ser demasiado conservador en los recursos solicitados, al punto que resulten insuficientes para financiar las necesidades previstas; o sobredimensionar las necesidades, corriendo el riesgo de incumplir con las obligaciones si se presentara un imprevisto en los planes.

Danilo Raymond Santamaría, coach financiero con más de 30 años de experiencia en materia de finanzas empresariales, aconseja prever que la amortización de la deuda no exceda el 20% de los ingresos mensuales. “Ninguna empresa se quiebra por falta de utilidades pero cualquiera se quiebra por falta de liquidez - dice el asesor -. Uno no puede apretar el flujo de caja de tal manera que se trabaja casi que exclusivamente para pagar deudas porque si se llega al 30% ó 40% del promedio de ingresos mensuales se deteriora la capacidad de gestión”.



Tenga en cuenta los siguientes consejos para tomar deuda de manera inteligente:

Evite financiar con créditos de corto plazo las inversiones cuyo retorno se dará en el largo plazo. Muchas veces el miedo a pagar mucho en intereses lleva a la decisión de tomar créditos a un plazo muy corto, lo que llevará inevitablemente a solicitar una reestructuración de las condiciones y un eventual deterioro de la calificación en el sistema financiero.

Cuide su caja. Evalúe si las cuotas bajas de los créditos le permiten contar con liquidez para negociar con proveedores mejores precios para la compra de materia prima y hasta brindar facilidades a los clientes para el pago de mercancías o servicios.

Elabore un flujo de caja realista. Incluya en sus proyecciones los desembolsos por el pago de impuestos nacionales y locales (IVA, Retenciones, Predial, entre otros). Sea pesimista en sus ingresos y realista en el registro de sus gastos porque las ventas están en el rango de la incertidumbre mientras que los gastos son lo único que con certeza se dará.

Invite a su gerente de cuenta a su oficina para mostrarle cómo va su negocio. Realice una corta presentación sobre el desempeño de la empresa, las proyecciones y las necesidades que debe solventar para lograr esas metas. De esa forma, tendrá un aliado que no solo le ayudará a conseguir el préstamo sino que podrá aconsejarle sobre la mejor alternativa de financiación.

Revise cada tanto las condiciones de los préstamos en diversas entidades con las cuales trabaja, de tal forma que pueda acceder a una financiación en mejores condiciones de tasa y plazo. De esa forma, puede pagar su actual obligación y beneficiarse con pagos más flexibles.

No tema pagar sus obligaciones de manera anticipada, recuerde que la ley colombiana permite a los deudores hacer abonos a capital sin multa en cualquier momento por lo que el deudor está en capacidad de disminuir el plazo según sus posibilidades.

Finalmente, tenga claro que no todos los problemas se resuelven con préstamos. Revise cómo está manejando sus procesos, qué tan eficiente es en el cobro de su cartera, cómo va su rentabilidad y qué comportamiento tienen sus ventas para que detecta si el asunto es de financiación por una situación coyuntural o por qué las cosas no van por el camino correcto.



Un socio para crecer

Mesa Hermanos y Cía SAS desarrolla un ambicioso plan de mejoramiento logístico para brindar mayor eficiencia a sus clientes del sector industrial.

Hace 47 años Miguel Mesa López se lanzó como emprendedor llevando productos farmacéuticos a droguerías de barrio. El éxito de los primeros años se eclipsó con la llegada de grandes cadenas de farmacias, distribuidores mayoristas y minoristas que cambiaron las reglas del juego en el sector.

Por fortuna, la incursión en el canal de tiendas lo llevó a la evolución de su actividad, que ahora cubre insumos industriales para diferentes empresas transformadoras de materias primas. Sus hijos, Miguel y Carlos Alberto, siguieron la tradición y hoy están al frente de Mesa Hermanos y Cía SAS, con sede en Bogotá, empresa especializada en la importación y comercialización de materias primas para la industria, entre ellas procesadoras de aceites, productoras de plástico y laboratorios homeopáticos.

El rápido crecimiento de los pedidos y la diversificación de los clientes les cambió el modelo de negocio, dejando los mostradores de su local comercial y especializándose en la atención a grandes empresas. “Somos fuertes en colorantes y pigmentos para empresas que producen piezas plásticas, las mismas que procesan algunos de los aceites para el sector automotor; también atendemos a industrias de alimentos, parafinas, importamos y comercializamos corchos. Tenemos unas 800 líneas de productos y algunas con cuatro o cinco referencias más”, señala Miguel Mesa.

La operación, que se desarrolla a nivel nacional, genera 45 empleos directos y unos 30 indirectos. Y después de un 2017 equilibrado en el que varias líneas lograron incrementar las ventas los hermanos Mesa esperan mejores resultados en el 2018.

Para lograrlo, se establecieron metas importantes en materia de eficiencia logística, de tal forma que se optimicen los procesos de alistamiento y entrega a los clientes industriales. La compra de equipos es uno de los puntos del plan, para lo cual accedieron a la figura del leasing para la adquisición de equipos productivos con el Banco de Occidente.

Así, el año pasado compraron montacargas, estanterías y equipos para el manejo de inventarios; Unimac, que ya tenía una relación comercial con el Banco de Occidente, fue el proveedor de la maquinaria requerida.

De acuerdo con Miguel Mesa, tras analizar varias opciones se decidieron por el Banco de Occidente porque ofrece un servicio eficiente y preciso. “Decidimos tomar el leasing por las ventajas financieras que nos representaba y los beneficios tributarios”, dice el empresario.

La empresa ya había usado este mecanismo para la financiación de vehículos requeridos en la operación y, gracias a la buena experiencia, están dispuestos a acudir al leasing para apalancar sus planes de ampliar la capacidad operativa.

“Con el Banco de Occidente estamos vinculados más o menos desde el año 2000. Nos han atendido muy bien, tenemos credibilidad y buena imagen lo que nos ha favorecido en la aprobación de cupos de crédito adecuados para nuestra operación”, señala Mesa.

Con respecto a las ventajas de trabajar con esta entidad, el empresario destaca el interés por brindar el mayor beneficio a los clientes. “Si el Banco tiene un producto o una línea de fomento especial, digamos Bancoldex-, se preocupa por ofrecerlo a los clientes para mejorar los costos de financiación. A nosotros nos han ayudado de esta forma en tres oportunidades”, puntualiza.

