

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes

Colombia, Costa Rica y México

Ramón Lecuona Valenzuela



NACIONES UNIDAS

CEPAL

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes

Colombia, Costa Rica y México

Ramón Lecuona Valenzuela



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Este documento fue preparado por Ramón Lecuona Valenzuela, Consultor de la División de Financiamiento para el Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Director de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Anahuac, México Norte.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1564-4197

LC/L.3891

Copyright © Naciones Unidas, septiembre de 2014. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. El estado reciente del financiamiento de las pymes: Colombia, Costa Rica y México	7
A. Las características del financiamiento de las pymes: fuentes internas y externas.....	8
1. El financiamiento interno.....	8
2. El financiamiento externo	9
B. Acceso y uso del sistema financiero formal por las pymes.....	11
1. Acceso de las pymes al sistema financiero	11
2. Algunas características del financiamiento bancario a las pymes.....	14
3. Algunos factores que explican el racionamiento del crédito.....	14
C. Edad de las empresas y acceso al financiamiento institucional	17
II. Las prácticas de financiamiento a las pymes en Colombia, Costa Rica y México: instituciones, instrumentos y tecnologías	19
A. Colombia.....	19
B. Costa Rica	22
C. México	24
III. Lecciones y políticas públicas para fomentar el financiamiento a las pymes	27
IV. Conclusiones	31
Bibliografía	35
Serie Financiamiento para el Desarrollo: números publicados	37
Cuadros	
CUADRO 1	FINANCIAMIENTO INTERNO DE LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010.....
	8
CUADRO 2	FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010
	9

CUADRO 3	FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010.....	11
CUADRO 4	INDICADORES DE BANCARIZACIÓN EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010	13
CUADRO 5	INDICADORES DE ACCESO AL CRÉDITO POR EMPRESAS BANCARIZADAS EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA COSTA RICA Y MÉXICO, 2010.....	13
CUADRO 6	ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO BANCARIO A LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010	15
CUADRO 7	ALGUNOS FACTORES QUE DIFICULTAN LA UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO POR PARTE DE LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010.....	16
CUADRO 8	NECESIDAD DE PRÉSTAMOS EN LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010	17
CUADRO 9	EDAD DE LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS ENCUESTADAS Y ESTATUS DE REGISTRO AL INICIO DE SUS OPERACIONES: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010.....	18

Resumen

El objetivo de este estudio es analizar la experiencia reciente de financiamiento a las pymes de Colombia, Costa Rica y México. Se trata, primero, de brindar un panorama sobre la estructura financiera de las pequeñas y medianas empresas de cada país en cuanto a su dependencia de recursos internos o propios, y a su acceso a flujos de externos o ajenos a la firma. Luego, estas fuentes externas se descomponen por origen y se presta especial atención al sector financiero formal, principalmente a los bancos.

En una segunda parte, se presentan los rasgos principales del financiamiento pymes en cada país, por instituciones e instrumentos. Se trata de identificar las particularidades notables de cada experiencia, ya sea en sentido positivo o adverso.

Por último, con estos elementos, se presentan algunas recomendaciones de política pública que podrían mejorar el acceso al crédito de las empresas de menor tamaño, que son clave para el crecimiento económico y una mayor igualdad social.

I. El estado reciente del financiamiento de las pymes: Colombia, Costa Rica y México

En este primer capítulo se presenta una descripción general de la estructura del financiamiento de las pymes en Colombia, Costa Rica y México. Se presta especial atención a la importancia que la utilización de recursos propios tiene en el fondeo de la inversión y del capital de trabajo, separando a las pequeñas de las medianas empresas. Posteriormente, se analiza la proporción del financiamiento que llega a las firmas del exterior, considerando algunas fuentes principales: bancos, proveedores y capital (colocación de participaciones en la empresa). Debe señalarse que cuando se hace referencia a recursos del exterior, se trata de fuentes de financiamiento distintas de los recursos propios de las firmas, no de fondos internacionales.

Se intenta, también, brindar una imagen del acceso de las pymes al sistema financiero formal y del uso que hacen del crédito. Por último, se señalan algunos de los factores que explican el racionamiento del crédito y se plantea que tanto es una cuestión de oferta o de demanda, el uso limitado de préstamos formales por las pymes, en los tres países estudiados.

La comparación internacional siempre abre posibilidades de aprendizaje pero, generalmente, se dificulta por la heterogeneidad de la información. Con objeto de salvar este obstáculo, se optó por utilizar como fuente estadística la base de datos del Banco Mundial, Enterprise Surveys. Esta proporciona cifras elaboradas con bases metodológicas comunes para un buen número de países en desarrollo, entre ellos los de América Latina. Enterprise Surveys clasifica a las empresas por tamaño según su número de empleados: pequeñas de 5 a 19; medianas de 20 a 99, y grandes de 100 trabajadores en adelante.

Los cuestionarios aplicados por Enterprise Surveys plantean preguntas sobre la relación de las empresas con los intermediarios financieros refiriéndose en ocasiones específicamente a los bancos, y en otras, de manera más general, a instituciones financieras. De esta suerte, en la encuesta no hay una definición estricta de lo que se entiende por sector financiero formal, pero de la estructura de las preguntas surge, claramente la separación entre el papel de los parientes, amigos, prestamistas informales, etc., y los entes financieros establecidos o institucionales.

La última publicación de Enterprise Surveys cuenta con información para 2010, lo que brinda una métrica relativamente reciente. Las bases de datos nacionales se encuentran, en algunos casos, más

actualizadas y dan un mayor nivel de detalle, pero son de alcance limitado para este ejercicio de comparación por su heterogeneidad.

A. Las características del financiamiento de las pymes: fuentes internas y externas

En este apartado se trata de presentar el perfil general del financiamiento de las pymes en Colombia, Costa Rica y México, tanto en lo tocante a inversiones como a capital del trabajo. Esto con el propósito de establecer similitudes y diferencias que sirvan de base para identificar factores de éxito o buenas prácticas. Se determina qué tan importante es el financiamiento interno versus el externo, y el peso relativo de las principales fuentes de este último: bancos, proveedores y colocación de participaciones en la empresa.

1. El financiamiento interno

Así, según Enterprise Surveys, en 2010 las empresas latinoamericanas dependían de recursos internos para financiar la mayor parte de su actividad; el 63,2% de la inversión y el 65,9% del capital de trabajo. En el extremo, se encontraban los casos de Panamá con 93% y Nicaragua con 80,4% de financiamiento propio de la inversión. En contraste, en los casos de Colombia, Chile y Perú, las inversiones requerían mínimos regionales de recursos internos que se ubicaban entre el 40 y 45% de lo invertido.

Al comparar Colombia, Costa Rica y México, se vislumbran tres situaciones bien diferenciadas (véase cuadro 1). Como ya se mencionó, Colombia se contaba entre los países de la región cuyas empresas dependían menos del financiamiento interno para cubrir sus inversiones (43,9%) y sus necesidades de capital de trabajo (45,4%). A su vez, México se ubicaba muy cerca del promedio latinoamericano con coeficientes de financiamiento interno de 64,1% para la inversión y de 67,9% para el capital de trabajo. En contraste, en Costa Rica los recursos internos eran mucho más importantes como fuente de financiamiento, siendo de 73,9% para las inversiones y de 76,1% para el capital de trabajo. Estas diferencias se explican por factores institucionales y de estructura de las empresas que se comentan más adelante.

De esta forma, en el grupo de países aquí estudiados se cuenta con uno de empresas relativamente independientes del financiamiento interno (Colombia), otro en un nivel intermedio (México), y uno más con firmas altamente dependientes de sus recursos financieros propios (Costa Rica).

CUADRO 1
FINANCIAMIENTO INTERNO DE LAS EMPRESAS EN AMERICA LATINA:
COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje de la inversión financiada internamente	Porcentaje del capital de trabajo financiado internamente
Colombia	43,9	45,4
Pequeñas ^a	45,0	46,3
Medianas ^b	52,2	48,0
Costa Rica	73,9	76,1
Pequeñas ^a	85,3	87,0
Medianas ^b	64,7	62,9
México	64,1	67,9
Pequeñas ^a	62,5	71,5
Medianas ^b	75,4	63,6
América Latina	63,2	65,9

Fuente: Enterprise Surveys (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

También son evidentes discrepancias muy marcadas cuando se lleva a cabo la misma comparación entre países, pero desglosando la información por el tamaño de las empresas. Así, en Colombia se observa una relativa homogeneidad en cuanto a la dependencia del financiamiento interno, entre empresas pequeñas y medianas, en las que alrededor del 50% del financiamiento era propio y la otra mitad externa, tanto en el renglón de la inversión como en el del capital de trabajo. En cambio, en Costa Rica había brechas sustantivas; las pequeñas empresas basaban más del 85% de su financiamiento en fondos internos, mientras que las medianas lo hacían en poco menos de dos tercios. En México la realidad era distinta, pues no se vislumbra un patrón al segmentar según el tamaño de las empresas. En lo tocante a la inversión, las firmas medianas resultaban más orientadas al financiamiento interno (75,4%) que las pequeñas (62,5%), mientras que la situación se invierte en lo referente al capital de trabajo.

De este mapa, surgen como las diferencias más significativas la baja dependencia del financiamiento interno de las pequeñas y medianas empresas colombianas y la posición opuesta de las pequeñas en Costa Rica, que se basaban fundamentalmente en recursos propios, tanto para fines de inversión como de capital de trabajo. También es de subrayarse el alto coeficiente de financiamiento interno de la inversión de las empresas medianas mexicanas.

2. El financiamiento externo

La otra cara de la moneda muestra que en Colombia las empresas financiaban el 56,1% de su inversión con recursos externos, en México el 35,9% y en Costa Rica apenas el 26,1%; el promedio latinoamericano para 2010 era de 36,8%. Al considerar las tres fuentes de fondos que presenta explícitamente la encuesta del Banco Mundial: bancos, proveedores y colocación de participaciones, se observa que estas explican, en conjunto, más del 90% del financiamiento externo de las empresas en México y Costa Rica, y apenas 60% en el caso de Colombia (véase cuadro 2). Esto es, hay un 40% del financiamiento externo a las pymes colombianas que corresponde a “otras fuentes”, no especificadas por el Banco Mundial. Como se verá más adelante, el mercado extrabancario en Colombia es muy grande, y eso explica el segmento tan amplio de recursos externos no aportados por los bancos, proveedores o colocación de partes del capital.

CUADRO 2
FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA:
COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje de la inversión financiada externamente	Porcentaje de la inversión financiada por bancos	Porcentaje de la inversión financiada por crédito de proveedores	Porcentaje de la inversión financiada por colocaciones de participaciones en la empresa
Colombia	56,1	21,2	10,1	2,6
Pequeñas ^a	55,0	9,9	12,7	2,5
Medianas ^b	47,8	24,9	6,6	4,1
Costa Rica	26,1	14,2	3,5	6,8
Pequeñas ^a	14,7	8,1	2,3	4,0
Medianas ^b	35,3	18,3	5,8	8,8
México	35,9	8,8	15,6	8,5
Pequeñas ^a	37,5	8,0	12,7	13,2
Medianas ^b	24,6	8,6	7,9	5,2
América Latina	36,8	20,3	7,5	4,3

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

a) El financiamiento de la inversión

Es de notar que en el caso de las pequeñas empresas colombianas el 55% de la inversión se consigna como financiada externamente, aunque las tres fuentes consideradas explícitamente explicaban menos de la mitad de este financiamiento; según la encuesta el 9,9% de la inversión era cubierta por crédito bancario, 12,7% por crédito de proveedores, 2,5% por colocación de participación, y 29,9% por otras fuentes, no especificadas, entre las que el mercado extrabancario ocupa un lugar preponderante, como se muestra posteriormente.

En el renglón de las empresas colombianas medianas se reportó un 47,8% de las inversiones como financiadas por recursos externos; 24,9% por bancos, 6,6% por proveedores y 4,1% por colocación de participaciones en la firma. En este segmento la proporción de la inversión financiada por las tres fuentes externas convencionales, reportadas por la encuesta, es de casi 75%. Destaca el renglón del financiamiento bancario, por la diferencia tan significativa entre el financiamiento a empresas pequeñas y medianas, de 9,9% en el primer caso y del 24,9% en el segundo.

Por su parte, las pequeñas empresas mexicanas representaban la posición media del grupo, con un 37,5% de su inversión cubierta por fuentes externas. En este caso, la colocación de partes del capital fue la principal forma de obtener recursos (13,2%), siendo por mucho la proporción más alta en este renglón de los tres países. Después, en segundo lugar, aparecía el crédito de proveedores (12,7%) y los bancos en un lejano tercer sitio (8%), como fuente de financiamiento externo de las inversiones.

Es notable, en el caso de México, la significativamente menor dependencia del financiamiento externo de las empresas medianas, que apenas llegó al 24,6% de su inversión en el 2010, mucho menos que lo obtenido por las de menor tamaño (37,5%). Y, aunque el crédito bancario fue el componente principal del financiamiento externo de la inversión de las medianas mexicanas, apenas llegó a 8,6% del total invertido.

A su vez, las pequeñas empresas de Costa Rica fueron las menos favorecidas por el financiamiento externo, solamente lograron cubrir el 14,7% de su inversión, más de la mitad de estos fondos provenientes de bancos. En el campo de las firmas medianas el panorama lucía mucho mejor, pues financiaron el 37,5% de la inversión externamente, también en este caso, más de la mitad con bancos. La colocación de participaciones en estas empresas llegó al 8,8% de los recursos para formación de capital, siendo la participación más alta en este rubro entre los tres países,

Así, al analizar el financiamiento de la inversión de las pymes en Colombia, Costa Rica y México, sobresale el mucho mayor acceso a los fondos externos de las empresas colombianas. En el otro extremo, es notable la baja financiación externa de las pequeñas empresas en Costa Rica.

b) El financiamiento del capital de trabajo

En el área del capital de trabajo también destaca el mayor acceso a fondos externos de las empresas colombianas, principalmente por el crédito de proveedores que les proporcionaba el 36,6% de sus necesidades. Los bancos contribuían con el 18%, para aportar, conjuntamente con los proveedores, casi el 55% del total. Otra vez, en el medio se encontraba México, con una alta participación de los proveedores (21,2%) en el financiamiento de la empresas, y una relativamente baja de los bancos (10,9%). Por el contrario, en Costa Rica, país en que las firmas tuvieron menor acceso al financiamiento externo, los bancos fueron más importantes como fuente de capital de trabajo (13,4%) que los proveedores (10,5%), (véase cuadro 3).

Nuevamente, el panorama se hace relativamente homogéneo entre las empresas medianas y pequeñas en Colombia que, en ambos casos, obtenían en el exterior proporciones similares de fondos para cubrir su capital de trabajo; menos del 20% en los bancos y alrededor de un tercio como crédito de proveedores.

En México, tanto pequeñas como medianas, dependían fundamentalmente del crédito de proveedores para financiar su capital de trabajo, 18,5 y 23,5% respectivamente. Los bancos aportaban proporciones sustancialmente inferiores; 10% para las pequeñas y 12,9% para las medianas. Aunque las empresas medianas se veían más favorecidas tanto por bancos como por el financiamiento de proveedores, las diferencias no eran demasiado grandes.

CUADRO 3
FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS
EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje del capital de trabajo financiado por bancos	Porcentaje del capital de trabajo financiado por crédito de proveedores
Colombia	18,0	36,6
Pequeñas ^a	16,4	37,6
Medianas ^b	18,5	33,5
Costa Rica	13,4	10,5
Pequeñas ^a	6,7	6,3
Medianas ^b	20,9	16,2
México	10,9	21,2
Pequeñas ^a	10,0	18,5
Medianas ^b	12,9	23,5
América Latina	16,0	18,1

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

En cambio, en Costa Rica, las discrepancias entre el acceso al fondeo externo, entre pequeñas y medianas, eran muy notales, a favor de estas últimas. En ambos casos, más o menos la misma proporción de su capital de trabajo se originaba en bancos y en crédito de proveedores, pero con una clara orientación a las firmas más grandes; los bancos financiaron el 6,7% de las pequeñas y el 20,9% de las medianas, los proveedores el 6,3 y 16,2% respectivamente.

Así, el crédito de proveedores dominaba claramente la estructura del financiamiento del capital de trabajo en Colombia y México, sin que se apreciara una discriminación por el tamaño de las empresas. Contrariamente, en Costa Rica la estructura por fuentes era relativamente equilibrada entre bancos y proveedores, pero con una clara discriminación en contra de las empresas más pequeñas.

B. Acceso y uso del sistema financiero formal por las pymes

En este segundo apartado se trata de plantear el nivel de acceso y utilización del sistema financiero por parte de las pymes. Así, como de brindar una imagen de algunos factores que explican el racionamiento del crédito, y se plantea que tanto es una cuestión de oferta o de demanda, la limitada participación del crédito formal dentro de las fuentes de financiamiento de la pymes.

1. Acceso de las pymes al sistema financiero

Aunque este trabajo se enfoca al financiamiento de las pymes, resulta pertinente considerar una de las preguntas que Enterprise Surveys presenta a las empresas encuestadas: ¿Tiene el establecimiento en este momento una cuenta de cheques o de ahorro?; el 92,2% de las firmas latinoamericanas declaró contar con una cuenta corriente o de ahorro. Esta pregunta es clave pues el lazo entre las pymes y los bancos como cuentahabiente es, normalmente, antecedente a cualquier operación crediticia; una empresa sin cuenta bancaria es una empresa sin crédito de los bancos. Más adelante se comenta, como los bancos buscan a sus clientes pymes, para productos de crédito, entre sus depositantes. En la práctica, esta vinculación primaria es el fundamento de la relación entre bancos y firmas.

En el caso de Colombia el 95,8% de las empresas llevaban al menos una cuenta bancaria en 2010, y en Costa Rica la proporción era de 97,5%. Es muy llamativa la información reportada sobre México, país en el que solamente el 61,8% de las empresas declaró ser cuentahabiente de un banco. No sólo resulta desconcertante el coeficiente mexicano por su gran distancia respecto del promedio latinoamericano, sino que, también, por el hecho de ser, con Guatemala, los únicos países de la región en ese nivel y, desde luego, los más bajos.

Cuando se revisan los datos tomando en cuenta el tamaño de las empresas, se observa que las pequeñas empresas colombianas contaban con cuentas bancarias en un 94,3% de los casos y las medianas en 99,8%; es decir, prácticamente todas tenían vínculos con los bancos. Algo similar ocurría en Costa Rica, país en el que 95,8% de las firmas más chicas tenían cuenta de cheques o ahorro, y el 99,3% de las medianas. En cambio, en México apenas el 58,6% de las pequeñas estaban bancarizadas y, en el campo de las medianas, apenas dos terceras partes. Aunque es difícil imaginar, en pleno siglo XXI, a una empresa registrada operando sin cuentas en el banco, el caso mexicano plantea una excepción que amerita análisis.

Pudiera pensarse que la explicación a la anormalmente baja bancarización de las empresas en México, recién comentada, es una anomalía estadística. Pero, si además de considerar la información 2010 de Enterprise Surveys, se toma también en cuenta la de 2006, se constata que México ya era desde entonces un punto discordante: las firmas mexicanas con cuenta bancaria en 2006, eran apenas un 52%. Una segunda línea de explicación tendría que ver con la estructura de empresas en las que las finanzas de los dueños se confunden con las de las firmas, pero no quedaría claro por qué el caso de México sería diferente de los de Colombia y Costa Rica. Probablemente, la decisión de no llevar cuentas en los bancos, a nombre de la empresa, tenga que ver con ciertas modalidades de operación con componentes informales, que podrían ser más comunes en México que en otros países: contratación de personal fuera del marco de la seguridad social, ventas sin facturación, compras a proveedores sin facturación, contrabando, evasión fiscal, etc., podrían subyacer a la decisión de no aparecer como cuentahabientes en un banco. Este es un tema que, sin duda, amerita atención, medición y análisis; la baja bancarización mexicana y el bajo coeficiente recaudatorio de este país, seguramente guardan una relación estrecha, que demanda estudio.

Pero, sean cuales fueran las razones para no vincularse como cuentahabiente con los bancos, éstas determinan ineludiblemente el acceso al crédito formal. En esta línea de análisis, no es de extrañar que la proporción de empresas con crédito haya sido mucho más baja en México que en Colombia y Costa Rica, o que en el conjunto de América Latina. El 47,6% de las empresas de la región contaba con crédito institucional; en Colombia la proporción era de 57,2% y en Costa Rica de 56,8%, mientras que en México apenas llegaba a 32%.

Al descomponer estos datos según el tamaño las empresas, se encuentra que 50,6% de las pequeñas colombianas y 64,2% de las medianas, tenían crédito bancario. En Costa Rica las coeficientes eran de 41,2 y 71,9%, respectivamente. En México apenas una de cada cuatro pequeñas empresas tenía financiamiento bancario y sólo una de cada tres medianas (véase cuadro 4). Estas participaciones eran de las más bajas, no solamente de Latinoamérica, sino del total de países en vías de desarrollo cubiertos por la encuesta del Banco Mundial.

Es notoria la limitada vinculación de las empresas mexicanas con los bancos, primero como cuentahabientes y consecuentemente como acreditadas. Esta sub-bancarización es una de las más severas de América Latina y, sin duda, muy intrigante dada la dimensión y sofisticación de la economía de México.

Dicho lo anterior, no deja de ser llamativo que, al analizar las respuestas sobre la importancia del acceso al financiamiento como obstáculo o restricción al desenvolvimiento de las empresas, se observe que México es el país, de los tres aquí estudiados, en el que este tema se consideraba menos problemático. En Colombia, el 28,8% de las firmas identificaba el acceso al financiamiento como el obstáculo más grave a su desarrollo, en Costa Rica el 26,1%, mientras que, en México, apenas el 12,4% lo veía así. Esto ratifica la idea de que el acceso al sistema financiero, en el caso de las empresas mexicanas, es una cuestión más bien voluntaria que de barreras institucionales por parte de los bancos.

Al desagregar los datos por el tamaño de las empresas se observa que en Colombia el problema de acceso al sistema financiero era de las pequeñas (36,5%) y no de las medianas (8,6%). En Costa Rica el obstáculo era mayor para las pequeñas (31,3%) que para las medianas (21%). Pero, en México, solamente 13,6% de las pequeñas y el 12,2% de las medianas opinaban que el financiamiento era su problema más grave.

CUADRO 4
INDICADORES DE BANCARIZACIÓN EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA:
COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje de empresas con cuentas corrientes o de ahorro	Porcentaje de empresas con préstamos o líneas de crédito	Porcentaje de empresas que identifican al acceso al financiamiento como su obstáculo más grave
Colombia	95,8	57,2	28,8
Pequeñas ^a	94,3	50,6	36,5
Medianas ^b	99,8	64,2	8,6
Costa Rica	97,5	56,8	26,1
Pequeñas ^a	95,8	41,2	31,3
Medianas ^b	99,3	71,9	21,0
México	61,8	32,0	12,4
Pequeñas ^a	58,6	26,8	13,6
Medianas ^b	66,9	36,7	12,2
América Latina	92,9	47,6	15,0

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

Parecería que en el caso de México, la decisión de las empresas de no vincularse a los bancos obedece a una conveniencia de tipo operativo y de disponibilidad de recursos propios y de financiamiento no formal. A pesar de ser las que contaban con menor proporción de crédito bancario, comparadas con las firmas de Colombia y Costa Rica, no consideraban el acceso al financiamiento su problema más grave.

Cuando se recalcula la fracción de empresas con crédito bancario o líneas de crédito, sobre las empresas con cuenta de cheques o de ahorro, y no sobre el total, las anomalías hasta ahora reseñadas para el caso de México se suavizan significativamente (véase cuadro 5). Alrededor del 60% de las firmas que tenían cuentas bancarias en Colombia y Costa Rica tenían también crédito con los bancos. En el caso de México esa razón era de casi 52%, ligeramente superior al promedio latinoamericano. Esto es, el acceso al crédito era más o menos homogéneo, una vez que las empresas estaban vinculadas al sistema bancario como cuentahabientes.

CUADRO 5
INDICADORES DE ACCESO AL CRÉDITO POR EMPRESAS BANCARIZADAS
EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje de empresas con cuentas corrientes o de ahorro	Porcentaje de empresas con cuentas de cheques o de ahorro y préstamos bancarios o líneas de crédito
Colombia	95,8	59,7
Pequeñas ^a	94,3	53,6
Medianas ^b	99,8	64,3
Costa Rica	97,5	60,1
Pequeñas ^a	95,8	43,0
Medianas ^b	99,3	72,4
México	61,8	51,8
Pequeñas ^a	58,6	45,7
Medianas ^b	66,9	54,9
América Latina	92,9	51,2

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

Cuando se segmenta según el tamaño de las empresas, se vislumbra un panorama de acceso más favorable para las firmas medianas que para las pequeñas, en los tres países. La brecha más amplia en este sentido se registraba en Costa Rica, donde el 72,4% de las firmas medianas contaba con crédito bancario y solamente el 43%, de las pequeñas; en Colombia y México la diferencia no llegaba a 10 puntos porcentuales.

Entre las pymes vinculadas a los bancos como cuentahabientes, la proporción de firmas con crédito bancario era mucho menos heterogénea entre los tres países que cuando no se controla ese factor, tanto para las pequeñas como para las medianas empresas.

2. Algunas características del financiamiento bancario a las pymes

En América Latina, el 33,6% de las empresas recibía en 2010 financiamiento bancario para cubrir sus inversiones, en promedio el crédito de los bancos aportaba el 20,3% de lo invertido por firma. Colombia se ubicaba ligeramente por encima del coeficiente regional, con un 35% de empresas financiando con préstamos bancarios el 21,2% de su inversión. El crédito de los bancos llegaba en menor proporción a las firmas costarricenses; el 22,2% de las empresas cubría el 14,2% de su inversión con esta fuente. Por último, México se encontraba muy rezagado en este indicador, pues apenas 16,2% de las empresas contaban con crédito bancario para inversión, con una modesta contribución media de 8,8% del total (véase cuadro 6).

Cuando se analiza el crédito bancario para inversión por tamaño de empresa, es claro un patrón en los tres países: había una mayor proporción de empresas medianas que pequeñas beneficiadas, y también una mayor afluencia de fondos con relación a la inversión total en las mismas firmas medianas. En Colombia el apoyo bancario a la inversión de las pymes era el más amplio de la muestra de países aquí considerada; el 21,4% de las firmas pequeñas recibía crédito y el 29,4% de las medianas. Pero, la diferencia era mucho mayor cuando se trataba de la proporción de la inversión financiada, pues mientras que las pequeñas recibían crédito por el 9,9% de lo invertido, las medianas lo hacían por el 24,8%. En el caso de Costa Rica se observaba una estructura similar, aunque con menor profundidad crediticia; el 14,3% de las pequeñas financiaba el 8,1% de su inversión con los bancos, y el 25,2% de las medianas lo hacía en un 18,3%. En México, país con mucho menor coeficiente de financiamiento bancario de la inversión, las diferencias eran menos marcadas; el 15,2% de las pequeñas empresas cubría con crédito el 8% de su inversión, a la vez que el 17,9% de las medianas financiaba con bancos el 8,6% de su compra de activos fijos.

En el rubro del crédito bancario para el capital de trabajo no se percibe un patrón tan claro como en el caso del financiamiento a la inversión. Lo que sí era muy evidente es que las empresas colombianas gozaban de una relación mucho más activa con los bancos para cubrir sus necesidades de capital de trabajo, que las firmas en Costa Rica y México. El 44,4% de las empresas pequeñas colombianas obtenía crédito bancario por 16,4% de sus requerimientos de corto plazo; en el caso de las medianas, 48,1% de las firmas contrataba deuda bancaria por el equivalente a 18,5% de su capital de trabajo. En Costa Rica, apenas 15,9% de las firmas pequeñas podían financiar un exiguo 6,7% de sus necesidades de liquidez; la situación para las medianas era sensiblemente mejor pues 44,1% de las empresas podía cubrir 20,9% de su capital de trabajo con los bancos. En México, 18,9% de las firmas de menor tamaño obtenía de los bancos 10% de estos fondos, mientras que 41,6% de las medianas tenía crédito por 16% de sus requerimientos de capital de trabajo.

3. Algunos factores que explican el racionamiento del crédito

Entre los factores que explican el acceso y racionamiento del crédito bancario a las pymes destaca el papel de las garantías o colaterales que comúnmente se les exige. Según Enterprise Surveys 2010, el 72,4% de los créditos a empresas en América Latina requerían de algún tipo de colateral; en Colombia el 60,5% de las operaciones de crédito implicaba el otorgamiento de alguna garantía, en Costa Rica este requisito alcanzaba al 97,2% de los créditos y en México al 67%.

CUADRO 6
ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO BANCARIO A LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA:
COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje de empresas usando a los bancos para financiar inversiones	Porcentaje de las inversiones financiadas por bancos	Porcentaje de las empresas usando a los bancos para financiar capital de trabajo	Porcentaje del capital de trabajo financiado por los bancos
Colombia	35,0	21,2	49,2	18,0
Pequeñas ^a	21,4	9,9	44,4	16,4
Medianas ^b	29,4	24,8	48,1	18,5
Costa Rica	22,2	14,2	30,1	13,4
Pequeñas ^a	14,3	8,1	15,9	6,7
Medianas ^b	25,2	18,3	44,1	20,9
México	16,2	8,8	26,9	10,9
Pequeñas ^a	15,2	8,0	18,9	10,0
Medianas ^b	17,9	8,6	41,6	12,9
América Latina	33,6	20,3	43,0	16,0

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

Al descomponer estos datos agregados por el tamaño de las empresas, se observaba que la fracción de préstamos con colateral en Colombia y México era muy similar, tanto para las empresas pequeñas como para las medianas, alrededor de los dos tercios del total de operaciones. En contraste, el requisito era obligatorio para casi la totalidad de los créditos a las pequeñas empresas en Costa Rica (97,2%) y para la gran mayoría de las medianas (89,3%), con coeficientes mucho más altos que los vigentes en Colombia y México (véase cuadro 7).

Como se discute más adelante, la exigencia de colaterales, principalmente garantías inmobiliarias, obedece a las deficiencias de la información financiera de las pymes, a su falta de historial crediticio y, en general, a los componentes informales que caracterizan a sus estructuras y modelos operativos. Así mismo, la dificultad legal para ejecutar garantías por incumplimientos, tiende a elevar la magnitud del valor del colateral respecto al crédito. Es interesante destacar que mientras que los esfuerzos para desarrollar burós de crédito se han centrado en la información sobre personas, es muy poco lo hecho en la práctica en lo tocante a estos servicios para las pymes, cuando un buen sistema de información sobre su calidad como sujetos de crédito podría abrir mayores posibilidades de acceso al financiamiento, además de reducir su costo y las exigencias de garantías.

Así, además de la proporción de préstamos sujetos a colateral, era también muy elevado el monto exigido como proporción del valor del crédito. A nivel regional, la encuesta del Banco Mundial señalaba que 72,4% de los préstamos habían requerido de garantía y que ésta llegaba casi al doble del financiamiento (197,3%). Entre los tres países aquí analizados, se observa que las empresas colombianas eran a las que se exigía un menor colateral como proporción del préstamo; 189,5% a las pequeñas y 143,7% a las medianas. En México esta proporción alcanzaba el 243,2% del monto del crédito en el caso de las pequeñas y el 154% en el de las medianas empresas. Las firmas costarricenses eran las más afectadas por el peso del colateral: 305,6% de garantía para los financiamientos a las pequeñas empresas y 228,4% para las medianas. Sin duda, la carga de los colaterales era mucho más pesada en Costa Rica que en los otros dos países, tanto por la magnitud de las mismas como por el hecho de que la gran mayoría de los préstamos los requerían.

CUADRO 7
ALGUNOS FACTORES QUE DIFICULTAN LA UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO POR PARTE
DE LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje de los préstamos que requieren de colateral	Valor del colateral como porcentaje del préstamo	Porcentaje de empresas que identifican el acceso o costo del financiamiento como una restricción grave
Colombia	60,5	169,6	41,4
Pequeñas ^a	65,2	189,5	51,6
Medianas ^b	64,2	143,7	15,7
Costa Rica	93,3	251,4	41,8
Pequeñas ^a	97,2	305,6	39,7
Medianas ^b	89,3	228,4	45,0
México	67,0	208,9	29,6
Pequeñas ^a	65,8	243,2	26,9
Medianas ^b	65,9	154,0	38,7
América Latina	72,4	197,3	30,8

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

Los pesados colaterales exigidos sobre los préstamos bancarios a las empresas en América Latina eran un factor negativo para la expansión de este tipo de financiamiento. En Costa Rica los requisitos de garantía eran mucho más pesados que en Colombia y México, especialmente para las pequeñas empresas.

Es paradójico constatar que no obstante que Colombia era uno de los países latinoamericanos cuyas empresas tenían mayor financiamiento externo, éstas consideraban el acceso o costo del crédito como una restricción sería a su desempeño; 41,4% de las empresas respondió a la encuesta en este sentido cuando el promedio de la región fue de 30,8%. En cambio, México, un país con mucho menor financiamiento externo para sus empresas, reportaba solamente 29,6% de las mismas como agobiadas por el acceso o costo del crédito. En Costa Rica este indicador marcaba 41,8%, porcentaje muy superior al de México y similar al de Colombia, a pesar de que las realidades crediticias eran muy distintas en esos dos países.

En el caso de Colombia el problema del acceso o costo del crédito era mucho más severo para las empresas pequeñas que para las medianas; en el primer caso 51,6% identificaba a estos factores como restricciones graves, en el segundo únicamente el 15,7% se sentía afectado. En México la situación era la inversa, la restricción percibida era mayor en las empresas medianas que en las pequeñas, 38,7% y 26,9% respectivamente. Los datos para Costa Rica eran más homogéneos: 39,7% de las pequeñas y 45% de las medianas encontraban restricciones en el ámbito financiero. Aparece, otra vez, la idea de que la distancia entre las pymes mexicanas y el sector financiero formal tenía un alto componente voluntario por parte de las empresas.

Es notoria la baja proporción de pequeñas empresas mexicanas que encontraban restricciones a su desenvolvimiento en el acceso o costo del financiamiento, en comparación con Colombia y Costa Rica y, en general, con América Latina.

Por último, para reafirmar la evidencia que indica que la baja utilización del crédito formal, especialmente en México, se originaba en buena medida por el lado de la demanda, basta considerar que 53,7% de las empresas mexicanas declararon no necesitar un préstamo a Enterprise Surveys en 2010 (véase cuadro 8); las pequeñas se manifestaron en este sentido en un 56,4% y, las medianas en 47,2%. La mayoría de las empresas menos financiadas por los bancos en latinoamérica, declaraban no necesitar préstamos. En el otro extremo, en el país en el que las empresas contaban con mayor financiamiento externo, Colombia, solamente un 33,7% declaró no necesitar un préstamo; 39,8% de las pequeñas y 21,9% las medianas.

Es notorio que casi 40% de las empresas mexicanas declararan no contar con una cuenta bancaria y que más de la mitad no considerara necesitar un préstamo. Esto indica que una buena parte de las

transacciones se hacían en efectivo, al margen del sistema bancario, tanto en lo correspondiente a los pagos como al financiamiento. Parecería que la profundidad de esta práctica, anormal aún al compararse con economías mucho menos desarrolladas que la mexicana, podría derivarse de transacciones con mercancías ilegales (contrabando, piratería, etc.) importantes con relación al tamaño de la economía. Probablemente, la gran apertura comercial y la geografía, dan lugar a que este tipo de trasiegos sean más comunes en México que en otros países. Así, para evitar ser detectados por las autoridades, una alta proporción de empresas se mantienen fuera del registro institucional que implica acceder a los bancos.

CUADRO 8
NECESIDAD DE PRÉSTAMOS EN LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS:
COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Porcentaje de empresas que no necesitan un préstamo
Colombia	33,7
Pequeñas ^a	39,8
Medianas ^b	21,9
Costa Rica	44,2
Pequeñas ^a	44,2
Medianas ^b	46,7
México	53,7
Pequeñas ^a	56,4
Medianas ^b	47,2
América Latina	42,1

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>).
The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

C. Edad de las empresas y acceso al financiamiento institucional

Enterprise Surveys presenta información de empresas registradas en sus respectivos países de origen. Esto proporciona un primer indicio de formalidad pero, desde luego, dista mucho de dar una idea de grado. Es importante observar que la edad promedio de las empresas latinoamericanas encuestadas supera los 20 años (véase cuadro 9). En Colombia, las empresas pequeñas eran las más jóvenes de los tres países; la media era de 14,5 años, mientras que en Costa Rica era de 16,5 y en México de 18,2 años. En los tres casos, las firmas medianas eran más antiguas que las pequeñas, con 21,5 años de operación en Colombia, 23,1 en Costa Rica y 18,8 en México.

Así, la problemática que implica la brecha de financiamiento a las pymes, recién descrita, se refiere a empresas relativamente maduras que, en su gran mayoría, contaron con un registro desde el comienzo de sus operaciones. Sin duda, las dificultades son mayores para empresas más jóvenes y, sobre todo, para las que comienzan operaciones, como se muestra más adelante. Esto hace que la problemática sea aún más grave de lo que la encuesta del Banco Mundial deja ver.

CUADRO 9
EDAD DE LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS ENCUESTADAS Y ESTATUS DE REGISTRO
AL INICIO DE SUS OPERACIONES: COLOMBIA, COSTA RICA Y MÉXICO, 2010

	Años de vida de la empresa	Porcentaje de empresas formalmente registradas cuando comenzaron operaciones	Años que la empresa operó sin registro
Colombia	16,5	94,3	0,5
Pequeñas ^a	14,2	95,7	0,4
Medianas ^b	21,5	86,6	1,1
Costa Rica	20,5	80,8	1,0
Pequeñas ^a	16,5	74,5	1,2
Medianas ^b	23,1	85,9	0,9
México	18,9	84,7	1,5
Pequeñas ^a	18,2	79,5	2,1
Medianas ^b	18,8	92,7	0,5
América Latina	20,3	86,8	1,1

Fuente: *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

^a 5 a 10 empleados.

^b 20 a 99 empleados.

II. Las prácticas de financiamiento a las pymes en Colombia, Costa Rica y México: instituciones, instrumentos y tecnologías

En este capítulo se presenta una imagen de las prácticas de financiamiento a las pymes en Colombia, Costa Rica y México. Se esbozan las características principales de las técnicas más difundidas en la evaluación de las pequeñas y medianas empresas como sujetos de crédito. Se trata de distinguir el papel que juegan las instituciones públicas y las privadas y de establecer su complementariedad y eficiencia. Se hace un esfuerzo por ubicar las experiencias más o menos significativas en la aplicación de nuevos instrumentos y tecnologías para mejorar y ampliar la oferta de fondos prestables a las pymes: fondos de garantía, leasing, factoring, fondos de capital ángel, etc.

En contraste con el capítulo anterior, aquí se aborda el tema país por país, pues resultaría muy complicado hacer un análisis comparativo instrumento por instrumento en el limitado espacio disponible. Sin embargo, el objetivo es extraer las lecciones principales derivadas de cada experiencia para identificar espacios de mejora, tanto en el ámbito público como en el privado. Desde luego, a diferencia del apartado anterior, en este segmento del trabajo las definiciones de pymes no son uniformes, pues en cada país hay prácticas distintas y, aún dentro de cada ámbito nacional, diferentes instituciones usan definiciones variadas.

Este trabajo se elaboró a partir de información documental y no se recurrió a entrevistas directas con los actores en los mercados relevantes. No obstante, la disponibilidad de encuestas y de trabajos recientes, basados en entrevistas, ayudaron conformar la visión aquí presentada, que pretende incorporar los puntos de vista de los actores económicos y, por tanto, aproximar la realidad de los mercados.

A. Colombia

Con todos los avances que los distintos actores le reconocen, el sistema financiero colombiano continúa exhibiendo un bajo nivel de profundización financiera, un desarrollo limitado de instrumentos de evaluación de riesgo adecuado para las empresas de menor tamaño y una oferta todavía incipiente de productos distintos al crédito, como factoring y capital de riesgo (ZULETA, 2011). Este es un juicio que

sintetiza una corriente principal de opinión que surge tanto de la literatura, como de puntos de vista consignados en los medios de difusión y en diversas encuestas que, sobre el sistema financiero colombiano, se han llevado a cabo en los últimos años.

Como quedó evidenciado en el capítulo anterior, las pequeñas y medianas empresas colombianas cuentan con mayor financiamiento externo que las de Costa Rica y México. El crédito a las pymes es un segmento de negocio que los bancos colombianos han tomado con gran interés, por las oportunidades de rentabilidad que brinda. Este tipo de crédito permite márgenes mucho mayores que los corporativos, dada la gran competencia que se da en este último ámbito de mercado. Adicionalmente, las oportunidades de ventas cruzadas han sido vistas como fuentes potenciales de negocio y utilidades. Así, durante los últimos años el saldo de la cartera pymes en Colombia ha mantenido niveles de, por lo menos, 5% del PIB.

Los modelos de gestión para la atención a las pymes colombianas descansan en estructuras y métodos relativamente tradicionales, vinculados a la banca de consumo, con las sucursales como principal canal de distribución. Las visitas a las empresas y la relación con sus propietarios son la base de la operación, con productos estandarizados, principalmente de corto plazo. En general, los bancos colombianos utilizan métodos más o menos uniformes, independientemente del tamaño o sector en que operan las pymes. Las solicitudes de crédito se analizan una por una con técnicas tradicionales de calificación con base en factores de riesgo, cuantitativos y cualitativos, dando mayor peso a estos últimos. El empleo de modelos de evaluación de crédito automatizados o scoring es incipiente en el caso de las pymes, principalmente por las deficiencias de la información relevante.

Así, los métodos de calificación crediticia en el segmento pymes son variaciones de los métodos utilizados en el área corporativa; se da más peso a los criterios cualitativos y son más simples. La información cualitativa incluye la evaluación de los planes de negocio, la calidad de la gestión, análisis FODA y la evaluación del sector en que opera la pymes. Esta información se valida con visitas a las empresas. Por el lado de la información cuantitativa la calificación se basa en elementos financieros: proyección de flujos de caja, endeudamiento, rentabilidad, estructura del balance, etc. Y se complementa con el análisis de la situación financiera personal de los propietarios. La información sobre el propietario es tan importante como la información sobre la empresa. La información surge del cliente y de agencias de información crediticia.

En este contexto, las garantías juegan un papel central para el otorgamiento del financiamiento, integrándose por las aportadas por las empresas, por sus propietarios, y por el apoyo del gobierno, principalmente a través del Fondo Nacional de Garantías (FNG). Aunque las garantías de los acreditados son básicamente bienes raíces, la normatividad ha evolucionado para que se puedan otorgar y recibir bienes muebles como colateral, lo que ha ampliado la capacidad de maniobra y alcance de las pymes.

Las principales limitaciones percibidas para conceder financiamiento institucional a las pymes son: disponibilidad y calidad de los estados financieros, informalidad, ausencia de historia crediticia, capacidades de gestión y estructuras de propiedad familiares. La regulación y el entorno legal también han sido vistos como problemas, por ejemplo los techos sobre las tasas de interés y los procesos para la ejecución de garantías. En parte como resultado de las dificultades de acceso al crédito formal, las pymes recurren a fuentes de financiamiento informales como la familia y los amigos, o al denominado mercado extrabancario que, se estima, abastece a una cuarta parte de estas empresas.

Por el lado de las instituciones públicas, el Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX) y el FNG son piezas fundamentales del sistema colombiano de crédito formal a las pequeñas y medianas empresas. El primero mediante líneas de redescuento, que utilizan las entidades financieras privadas que toman el riesgo, y el segundo mediante el otorgamiento de garantías.

BANCOLDEX es un banco de segundo piso con ventanillas de redescuento, muy activo también en el leasing. La participación de esta institución en el crédito de las pymes entre 2005 y 2010 fue de entre 10 y 15% del total. La función de BANCOLDEX es ampliar el acceso al crédito de la pyme y ampliar los plazos, no transferir subsidio ni vía tasa de interés ni vía absorción de riesgos. De manera incipiente, este organismo ha desarrollado productos de factoring y fomentado los fondos de capital de riesgo.

BANCOLDEX opera en combinación con el FNG, responsable del otorgamiento de garantías de manera automática, pues estas descansan en el análisis de crédito del intermediario de primer piso que dio el préstamo.

El FNG es piedra angular del sistema formal de financiamiento a las pymes; se estima que la participación de esta institución en los recursos desembolsados para las pequeñas y medianas empresas entre 2003 y 2009 fluctuó entre 33% y 59%. En 2012 el FNG movilizó poco más de 4 mil 500 millones de dólares en financiamiento pymes, el equivalente al 4% del total de la cartera de los establecimientos de crédito colombiano, y a una quinta parte de los recursos orientados al segmento de las firmas de menor tamaño.

La participación del apoyo gubernamental al crédito pymes en Colombia está entre los más altos de América Latina (BANCO MUNDIAL, 2008). La política pública es pieza clave para el alcance que este sistema de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas tiene, muy superior al de Costa Rica y al de México.

Como ya se mencionó, la mayoría de los bancos colombianos busca activamente clientes pymes, para promover operaciones de crédito. Esta búsqueda se centra en una buena parte, en su base de depositantes. La realización de ventas cruzadas de otros productos a clientes ya existentes es fundamental en la estrategia de mercadotecnia en este sector. Además de préstamos, se colocan tarjetas de crédito comerciales, pagos de nómina y seguridad social, etc. Sin embargo, a pesar del interés por este segmento de negocio, las líneas de productos ofrecidas por los bancos a las pymes son relativamente limitadas.

A su vez, el leasing es un producto muy utilizado en Colombia donde representa alrededor del 10% del total de la cartera comercial y más del 20% del crédito a las pymes y, desde luego, una proporción mucho mayor de su financiamiento para inversión. La profundidad del mercado de leasing en Colombia es una de los más grandes en América Latina, representando entre 2 y 3% del PIB durante los últimos años, según datos de la CEPAL. Esto tiene que ver con un tratamiento fiscal favorable y con el hecho de que los procesos de ejecución de garantías son más fluidos, ya que la posesión de los activos es de la compañía de leasing hasta el reembolso total del préstamo.

En contraste, el factoring ha sido mucho menos utilizado tradicionalmente en Colombia, donde significaba hasta hace poco menos del uno por ciento del PIB, también según información de la CEPAL. Sin embargo, es un instrumento de financiamiento que va creciendo rápidamente y que, de acuerdo a la misma fuente, para 2011 ya representaba poco más del 2% del PIB. En el sector pymes el factoring es promovido por BANCOLDEX, con resultados todavía modestos.

El mismo BANCOLDEX opera una serie de programas especiales orientados a fomentar la innovación empresarial a auspiciar la modernización de las MIPYMES, y a fortalecer los “ecosistemas” con capital semilla para los emprendedores. Estos programas novedosos tienen todavía una escala modesta y se verá que tanto pueden madurar y diseminarse más ampliamente.

El informe Doing Business del Banco Mundial, se centra en dos tipos de estructuras que facilitan el acceso al crédito y su asignación: a) Sistemas de información de crédito; y b) Leyes sobre prestamistas y prestatarios en colateral, y de quiebras.

Para medir avances en estas dos áreas, el Banco Mundial genera dos conjuntos de indicadores: a) El Índice de Profundidad de la Información de Crédito, que mide las reglas y prácticas que afectan a la cobertura, alcance y accesibilidad de la información de crédito disponible, mediante un registro público de crédito o un buró de crédito privado, y b) El Índice sobre la Fortaleza de los Derechos Legales que mide si las leyes sobre colaterales y quiebras presentan ciertas características que facilitan los préstamos.

Al entrar a analizar estos indicadores se encuentran los siguientes resultados: a) En el Índice sobre Derechos Legales, Colombia obtiene una calificación de 5 sobre 10; México de 6 y Costa Rica de 3; b) En el Índice de Profundidad de la Información de Crédito, Colombia registra en valor de 5 sobre 6; México y Costa Rica tienen el puntaje máximo; y, c) Colombia y México no cuentan con un Registro Público y en Costa Rica este instrumento tiene una cobertura del 25,4% de los adultos; y, d) En cuanto a la cobertura del Buró de Crédito, Colombia tiene a un 83% de los adultos incluidos, mientras que

México y Costa Rica tienen al 100%. Valga señalar que en los tres casos la cobertura se incrementó sensiblemente durante los últimos años. También es importante señalar que estos esfuerzos se han centrado en la información sobre personas y nada se ha puesto en marcha en el campo de las pymes. Un sistema de información de crédito pymes ayudaría a reducir la asimetría de información indispensable para estimar la capacidad y voluntad de pago de estas empresas, elemento fundamental para una mayor fluidez del financiamiento.

De igual manera, el Banco Mundial lleva un seguimiento sobre los cambios más importantes en estos aspectos. La reforma más significativa que consigna *Doing Business 2014* para Colombia, en el período 2009-2013, se llevó a cabo en 2010. Esta consistió en pasar una ley sobre información de crédito que garantiza los derechos de los prestatarios para inspeccionar su propia información y que establece reglas que hacen mandatorio, para los prestamistas, consultar y compartir información con el Buró de Crédito.

También, el Banco Mundial elabora una clasificación anual sobre distintas facetas del medio ambiente en el que se desenvuelven las empresas. En 2013, Colombia ocupa el lugar 73 de un total de 189 países incluidos en el ranking sobre la facilidad para obtener crédito (percentil 39); México ocupa el sitio 42 y Costa Rica el 86. No deja de ser llamativo que México clasifique mucho mejor que Colombia, a pesar de que sus pymes utilizan el crédito significativamente menos que las colombianas, pero eso se discute más adelante.

Por último, no debe soslayarse que el relativamente buen desenvolvimiento del financiamiento formal a las pymes colombianas, de los últimos años, se ha dado en un contexto de buen desempeño macroeconómico vinculado al empuje de la industria petrolera.

B. Costa Rica

Los anteriores resultados refuerzan los hallazgos de Monge-González (2009), en el sentido de que con respecto al acceso al crédito, existe una segmentación de mercado en el caso de las pymes costarricenses. Un grupo pequeño de estas empresas cuenta con dicho acceso mientras otro no, debido a que el primero cuenta con garantías reales y el segundo no, un factor clave en una economía cuyo sistema financiero está basado principalmente en el otorgamiento de crédito, según las garantías que posea la empresa solicitante y no necesariamente en la viabilidad del proyecto a financiar (MONGE-GONZÁLEZ, 2010). Esta visión confirma los datos presentados en el apartado anterior, en donde queda claro el gran peso que los colaterales ejercen sobre las pequeñas y medianas empresas en busca de crédito institucional en Costa Rica, tanto por la extensión del requisito como por su alta magnitud. De igual manera, ilustra el papel de piedra angular que las garantías juegan como instrumento de gestión del riesgo, sustituyendo al análisis y calificación del crédito en función de los méritos de la empresa solicitante.

Así, las pymes costarricenses se ven obligadas a hipotecar sus bienes raíces y a otorgar otras garantías reales como colateral; las fianzas y las garantías reales personales son también utilizadas para lograr acceso al crédito.

Además de los altos requerimientos de colaterales para la gran mayoría de los créditos y del alto valor exigido como proporción del financiamiento, en Costa Rica no existe un sistema de garantías gubernamentales bien desarrollado y difundido. De esta forma, es el patrimonio de la empresa y de sus propietarios, la base sobre lo que se sustenta el crédito formal.

Es por esta realidad que las pymes en Costa Rica tienen una alta dependencia para su financiamiento de los recursos propios, y que los fondos provenientes de los bancos son marginales. Tampoco existe un mercado significativo de instrumentos como el leasing o factoring para allegar recursos a estas firmas. No se diga capital de riesgo.

Al indagarse, desde la perspectiva de las pymes, las razones por las cuales estas empresas emplean principalmente recursos propios para financiar sus inversiones, se encontró la mayoría consideraba dicho proceso más sencillo y menos costoso que un préstamo. También que su capacidad de autofinanciamiento era suficiente para cubrir la mayoría de sus necesidades. Sólo en algunos casos se acudió al financiamiento bancario, cuando la empresa estaba en una etapa de crecimiento y sus recursos

propios no eran suficientes para sufragar los gastos totales de sus inversiones (MONGE-GONZÁLEZ, 2010). Así, el crédito pymes se circunscribe a firmas relativamente maduras y dinámicas, y es ajeno a empresas jóvenes, por más que sus proyectos tengan altos potenciales.

Desde luego, ha habido iniciativas tendientes a enfrentar este problema desde los campos del capital ángel y del capital de riesgo o “aventura”. También, se ha tratado de desarrollar un Mercado Alternativo para acciones y se puso en marcha un programa de canalización de recursos públicos a fondo perdido por financiar proyectos innovadores. Pero estas líneas de acción han encontrado obstáculos importantes para su propagación e impacto significativo.

Ante esta situación, la administración Chinchilla Miranda emitió en 2010 una serie de lineamientos para la “Política Pública de Fomento a las pymes y al Emprendedurismo”, entre los que se incluye el acceso al financiamiento. En dicho documento se planteó como objetivo estratégico promover y facilitar el acceso de las pymes a recursos financieros. En primer lugar por medio de la banca comercial, con el Banco Nacional de Costa Rica, el Banco Popular y el Banco de Costa Rica como pilares, y a quienes se encomendó generar instrumentos novedosos como el capital de riesgo y el redescuento. También se asignó un papel decisivo al FODEMIPYMES, para que aumentara su dinamismo en el otorgamiento de crédito y de garantías. Al final, se propuso fortalecer al Sistema Banca para el Desarrollo (SBD), en fondos de Fideicomiso Nacional de Desarrollo (FINADE), asignados a entidades financieras para crédito, avales, capital de riesgo y capital semilla.

En la práctica, el Sistema de Banca para el Desarrollo encontró obstáculos para su operación en el Congreso y en la Superintendencia General de Entidades Financieras, ante el escepticismo sobre la conveniencia de tratamientos diferenciados para créditos pymes respecto a los corporativos. Este debate, con la seguridad del sistema financiero como fondo, obstruyó el incremento del flujo de fondos objetivo de SBD. Fue hasta comienzos de 2013 cuando se autorizó que fuera responsabilidad de cada entidad financiera definir los métodos para identificar, medir y gestionar, los riesgos asociados a operaciones con recursos del SBD.

Según las memorias del Banco Nacional de Costa Rica y del Banco Popular, bancos comerciales, que en conjunto canalizan alrededor de 90% de los fondos del sistema de la Banca para el Desarrollo, se estima que el saldo de esta cartera al cierre de 2012 era equivalente a alrededor del 10% del total del crédito bancario al sector privado; si se sustrae lo asignado a micro y grandes empresas y solo se considera lo dirigido a pymes, el coeficiente se reduce entre 2 y 3 puntos porcentuales. Esto es, aproximadamente un 8% del crédito al sector privado estaba colocado en las pequeñas y medianas empresas; esta proporción era similar a la registrada en 2011 de 8,6%. Así, la cartera de crédito pymes ha fluctuado alrededor de 3% del PIB costarricense durante los últimos años.

Por otro lado, para mostrar el grado tan incipiente de desenvolvimiento de las garantías gubernamentales al crédito, es suficiente señalar que la suma de los avales otorgados por FODEMIPYMES en sus diez años de vida equivalía, al cierre de 2012, a menos del 2% de saldo de la cartera de Banca para el Desarrollo. Lo que ha descargado en las pymes y en sus propietarios prácticamente la totalidad del peso de las garantías que, en Costa Rica, son mucho más altos que en Colombia y en México.

Esta imagen de limitaciones para la evolución del financiamiento a las empresas más chicas, queda muy bien captado en el ranking del Banco Mundial, presentado en Doing Business 2014, en el que clasifica a Costa Rica en el lugar 86 de 189 países (percentil 46) en cuanto a las facilidades para obtener crédito; México ocupa el sitio 42 y Colombia el 73.

El mismo informe diagnostica un gran rezago en materia legal y una buena situación en lo tocante a la información crediticia de las personas. El Índice de Fortaleza de los Derechos Legales presenta para Costa Rica 2013, un valor de 3 sobre 10, mientras que en Colombia fue de 5 y en México de 6; en el Índice de Profundidad de la Información de Crédito, Costa Rica obtuvo 6 puntos sobre 6, igual que México, Colombia registró 5; de los tres países, Costa Rica es el único que cuenta con un Registro Público, con una cobertura de 25,4% de los adultos; y, su Buró de Crédito cubría al 100% de la

población relevante, como en México, mientras que en Colombia la proporción era de 83%. En este caso, tampoco se ubica ningún avance en lo relativo al reporte del crédito pymes de manera centralizada.

En el área de las reformas legales o de información realizadas entre 2009 y 2013, Doing Business reporta que Costa Rica mejoró en 2013 el acceso a la información, al garantizar a los prestatarios su derecho a inspeccionar sus datos personales.

En todo caso, parece que el debate sobre el papel de la banca para desarrollo y el financiamiento a las pymes, continuará en Costa Rica. ¿Como medir y distribuir el riesgo?, es el punto central de la discusión. En una presentación reciente, el Presidente del Banco Central de Costa Rica reconoce el papel muy importante de la Banca de Desarrollo para el acceso al financiamiento y el crecimiento, pero advierte: No debe ser incentivado por medio de una regulación más laxa que no cubra bien los riesgos o los traslade a otros créditos (BOLAÑOS, 2013).

C. México

Como se estableció en el capítulo precedente, las empresas mexicanas están mucho menos vinculadas al sector financiero formal que las de Colombia y de Costa Rica, tanto en las operaciones pasivas como en las activas. Esta realidad es paradójica, pues la infraestructura institucional, legal y de información crediticia de México, está mejor calificada por los organismos internacionales que las de los otros dos países.

Después de la crisis económica 1994-95, el sistema financiero mexicano experimentó un profundo proceso de reestructuración en el que el crédito, en general, disminuyó sensiblemente respecto al tamaño de la economía, especialmente el de la banca de desarrollo (Lecuona 2009). En este contexto, México se consolidó como uno de los países menos bancarizados de América Latina y esta situación ha impactado fuertemente al sector pymes. No obstante la baja profundidad financiera, ha habido desarrollos institucionales importantes y recientemente, se aprobó en el Congreso y se promulgó una Reforma Financiera que pretende revitalizar a la banca de desarrollo y elevar el nivel de financiamiento a las pymes por parte de los intermediarios comerciales.

Nacional Financiera (NAFIN) ha sido el instrumento más importante del gobierno mexicano para la canalización de financiamiento a las pymes. Desde hace varios años, NAFIN opera el programa de Cadenas Productivas, un esquema de factoring para pymes, proveedoras de grandes empresas y del gobierno; con base en un sistema electrónico ha logrado gran efectividad y eficiencia. En este sistema participan, además, los bancos comerciales que ofrecen tasas según su conveniencia, mismas que son analizadas por las pymes que deciden a que institución acuden para hacer líquidas sus cuentas por cobrar. El mecanismo es muy ágil, de bajo costo operativo y riesgo. Este programa se complementa con el de compras de gobierno que ofrece financiamiento a pymes para contratos y cartas de crédito.

Otra línea de actividad de NAFIN ha sido la de garantías, donde la institución comparte riesgos con los bancos comerciales, con una tasa subsidiada para la garantía pymes. En este programa participan varias decenas de intermediarios financieros, bancarios y no bancarios.

En 2012 NAFIN tenía una cartera de más de 4 mil millones de dólares colocada como crédito directo a MIPYMES, más de 2.500 en cadenas productivas (factoring) y más de 7 mil millones de dólares de crédito inducido con garantías, en total alrededor de 14 mil millones de dólares, más del 1% del PIB, aplicados a las empresas de menor tamaño.

NAFIN ha hecho intentos por incursionar en el campo de la banca de inversión en el sector pymes. En este campo Nacional Financiera se alió con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), en el programa Emprendedores, para apoyar con capital en la etapa pre comercial del proyecto a empresas con alto contenido tecnológico y potencial innovador. Otro instrumento, puesto en marcha, fue el Fondo de Fondos o Corporación Mexicana de Inversiones de Capital, en donde también han participado otros bancos de desarrollo y fondos de capital privado. Su objetivo principal ha sido contribuir a desarrollar el mercado de capital de riesgo en México. Durante 2012 NAFIN fortaleció la estrategia para impulsar el Capital Emprendedor. Estas iniciativas requerirán de tiempo para madurar y

han sido recogidas en 2013 por el nuevo gobierno, buscando la sinergia entre algunos de estos programas y funciones y el recientemente creado Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

Además, entre las acciones instrumentadas por el gobierno mexicano para apoyar a las pymes se cuenta la reciente fusión de varios fondos de fomento para integrar el Fondo pymes, alojado en la que fue la Subsecretaría de pymes de la Secretaría de Economía, ahora INADEM. El Fondo pymes incrementó rápidamente su presupuesto para sumar entre 2007 y 2012 alrededor de 2 700 millones de dólares canalizados, recursos que distribuía en el marco del programa México Emprende para incubadoras, capital semilla, garantías, consultoría, aceleradoras, franquicias, innovación y desarrollo tecnológico, parques tecnológicos e industriales, impulso a la oferta exportable, etc.

A pesar de que el monto operado por el Fondo pymes era modesto si se contrasta con el tamaño de la economía mexicana y de su sector pymes, la impresión de que los fondos podrían aplicarse de una manera más eficaz llevó a su revisión y reestructura por el nuevo gobierno. El proceso de ajuste se ha instrumentado a lo largo del 2013 y habrá que valorar sus resultados. En todo caso, la evaluación rigurosa de la utilización de estos fondos es indispensable pues, aunque el monto es modesto relativamente, tienen un alto costo de oportunidad.

Por otro lado, la banca comercial ha venido aumentando su actividad en el mundo de las pymes, pero la cartera colocada en este sector es todavía muy modesta si se analiza en función de la dimensión de la economía mexicana. Según datos proporcionados por el Presidente de la Asociación Mexicana de Bancos (ABM, 2013), se puede estimar que el saldo del crédito pymes de los bancos comerciales apenas rebasaba el 1% del PIB al cierre de 2012. Si a este financiamiento se suma el crédito directo NAFIN a pymes y el de Cadenas Productivas (factoring), el coeficiente de financiamiento pymes se ubica alrededor del 2% del Producto, magnitud muy baja si se compara internacionalmente. Además, si se considera que la mayor parte de estos apoyos son de corto plazo, queda claro que el financiamiento formal, con recursos externos a la formación de capital de este sector clave, para el empleo y la capilaridad, es muy deficiente. La recientemente aprobada reforma financiera postula un mejor ambiente legal para la ejecución de garantías, lo que debería contribuir a incrementar el crédito de los bancos comerciales a las pymes.

Como ya se discutió en el primer capítulo, parecería que la baja bancarización tiene entre sus causas la decisión de las empresas de no vincularse al sector financiero formal, y de utilizar recursos propios y de proveedores para su operación. Por otra parte, está la dificultad de los bancos para tratar con empresas con importantes componentes informales en su actividad y deficiente información. Es decir, hay una compleja combinación de factores de demanda y de oferta que han estrangulado las posibilidades de expansión del crédito institucional. De la adecuada identificación de estos factores y de sus interrelaciones, dependerá que fluya un mayor financiamiento a las pymes y tenga impacto productivo y no pérdidas para los bancos y/o el gobierno, ahora que la Reforma Financiera propone una elevación del financiamiento interno al sector privado a un equivalente al 40% del PIB en 2018, desde el 25,7% del 2012.

En el marco de la reducida profundidad del sistema financiero en México se registró, según datos de la CEPAL, una muy baja utilización del leasing que, para el 2010 no llegaba al uno por ciento del PIB, menos de la mitad del coeficiente de Colombia y similar al de Costa Rica. En contraste, también de acuerdo a la CEPAL, el impulso al factoring ha sido mucho mayor, y para el periodo 2010-11 ya superaba su promedio al 2% del PIB, para alcanzar niveles similares a los de Colombia.

Así, no deja de llamar la atención que el país cuyas empresas utilizan menos los servicios financieros, sea el mejor calificado en el ranking del Banco Mundial sobre la facilidad para obtener crédito; México se ubica en el sitio 42 (percentil 22), mientras que Colombia la hace en el 73 y Costa Rica en el 86. El país mejor dotado en infraestructura legal y de información es el que menos utiliza a su sector financiero. Lo que conduce nuevamente a la hipótesis de que hay un problema significativo por el lado de la demanda del crédito.

En el Índice de Fortaleza de los Derechos Legales, México tiene 6 puntos sobre 10, Colombia 5 y Costa Rica 3; en el Índice de Profundidad de la Información de Crédito, México registra 6 sobre 6, igual

que Colombia y Costa Rica; en lo tocante a la cobertura del Buró de Crédito, el parámetro para México y Costa Rica es de 100% de los adultos y para Colombia de 83%. México carece de un Registro Público. Tampoco existe un buró de crédito pymes, como es el caso en Colombia y Costa Rica.

Entre las reformas importantes para facilitar el acceso al crédito, llevadas a cabo entre 2009 y 2013, Doing Business 2014 consigna que, en 2012, México fortaleció y dio seguridad a su sistema de transacciones al instrumentar un registro centralizado de colaterales, garantías inmobiliarias, con una base electrónica de datos accesible online.

En la Reforma Financiera promulgada en enero del 2014, se establecen normas que pretenden incentivar la creación de programas y productos específicos para las MIPYMES. También se consigna la creación de un Buró de Entidades Financieras que contendrá la información de los productos que ofrecen las instituciones financieras, sus comisiones y prácticas y, en general, la información relevante para que los usuarios puedan tomar las mejores decisiones. Este instrumento puede resultar de gran utilidad para el sector pymes. También es de subrayarse que la Reforma pretende fomentar la competencia entre intermediarios, lo que hará que los bancos busquen nuevas oportunidades para mantener sus utilidades. Esto probablemente los inducirá a profundizar su actividad en el mundo de las pequeñas y medianas empresas. Por último, estas nuevas medidas se complementan con un marco legal más claro y ágil para la ejecución de garantías por parte de los acreedores, lo que tendría que llevar a una mayor fluidez del crédito mediante menores exigencias en cuanto a valor de los colaterales.

III. Lecciones y políticas públicas para fomentar el financiamiento a las pymes

La revisión de la experiencia reciente del financiamiento a las pymes en Colombia, Costa Rica y México, permite verificar que en estos países subsisten situaciones detectadas en estudios anteriores (Lecuona, 2009), y que son comunes en América Latina:

i) Insuficiente información confiable sobre las empresas. La deficiente información de las pymes obedece a varias causas que a veces se combinan. La insuficiencia proviene, muchas veces, de la estructura poco profesional de la empresa en la que los sistemas contables son rudimentarios y las finanzas de la empresa y del empresario suelen estar confundidas en la contabilidad. Otra fuente de insuficiencia es la existencia de segmentos importantes de actividad informal en las pymes. Esto es, a veces, parte de los empleados no están contratados debidamente, parte de las ventas no se factura, parte de los insumos y servicios que recibe el establecimiento tampoco son facturados por el proveedor, etc. Frecuentemente se asocian varios de estos factores oscureciendo la situación real de la empresa, aún para el mismo empresario, no se diga para los bancos.

ii) Altos costos de transacción. La baja calidad de la información de las pymes y la ausencia de una masa crítica de historias crediticias empresariales que permitan parametrizar la operación de este tipo de crédito provocan que las solicitudes de documentación y los trámites se multipliquen. Esta sobrecarga administrativa que no soluciona, realmente, el problema de fondo, se traduce en altos costos de operación del crédito que repercuten en las tasas activas y en los costos de transacción de las empresas. Desde luego, también afecta negativamente la duración de los periodos de gestión de las solicitudes de crédito.

iii) Información asimétrica y selección adversa. La insuficiente calidad y confiabilidad de la información de las pymes agrava el problema de información asimétrica que caracteriza la relación entre bancos y negocios pequeños. Esta asimetría genera un problema agudo de selección adversa, esto es de concurrencia de las empresas más riesgosas a los bancos y del alejamiento de las más sanas, que prefieren buscar alternativas menos costosas de financiamiento y en las que los empresarios están más dispuestos a comprometer recursos propios. A su vez, la concentración del crédito en las empresas más riesgosas repercute en la elevación de las tasas activas y retroalimenta el proceso de selección adversa.

iv) Daño moral (Moral Hazard). La confusión entre las finanzas personales del empresario y de la empresa, la falta de estructura y profesionalización de muchas pymes y el alto costo de monitoreo que implicaría a los bancos seguir de cerca la aplicación del crédito, generan un ambiente en el que la utilización del financiamiento para fines distintos al declarado al solicitarlo es común. Esta desviación del crédito da lugar a “Daño Moral” cuando la reasignación aumenta el riesgo de la empresa sin conocimiento ni autorización del acreedor. El uso del crédito para sufragar gastos personales del empresario en lugar de capitalizar la empresa sería un caso típico, en el que los egresos de la firma subirían por concepto de pago de intereses sin ningún beneficio competitivo, deteriorando su posición relativa y aumentando el riesgo de fracaso.

v) Dependencia de esquemas crediticios basados en las garantías. La falta de confiabilidad de la información de las empresas, la selección adversa y el “Daño moral”, dan lugar además de a elevados costos de crédito, a la excesiva dependencia de las garantías para el otorgamiento del financiamiento, más que de la viabilidad de las empresas y los proyectos. Dichas garantías muchas veces no están disponibles para el empresario y en ocasiones, a pesar de contar con ellas, este no está dispuesto a aportarlas, por tratarse de su patrimonio familiar básico.

vi) Deficiencias del sistema jurídico. A lo anterior, debe agregarse el desincentivo al otorgamiento de crédito a las pymes que representa un sistema judicial de lenta e incierta operación y de altos costos para los bancos. Así, aún en el caso de que la empresa pueda aportar las garantías solicitadas por los bancos, el costo implícito en un largo y tortuoso proceso de adjudicación disminuye el valor esperado de la rentabilidad de cada operación crediticia y, consecuentemente, repercute en la elevación de las tasas activas y el desincentivo al uso del financiamiento bancario.

vii) Elevado costo de crédito pymes que contrae su demanda. Información poco confiable, altos costos de operación, selección adversa, inadecuaciones judiciales y un ambiente insuficientemente competitivo, determinan estructuras de altos diferenciales entre tasas activas y pasivas para las pymes. Esta desfavorable situación tiene, en América Latina, una naturaleza estructural que no podrá ser sensiblemente modificada a no ser que se incida de forma significativa en sus factores causales.

viii) Informalidad extendida y creciente en la economía. Desgraciadamente, mucha de la nueva actividad empresarial en América Latina comienza y se desarrolla en el sector informal: cada año se crean miles de nuevas pymes, la gran mayoría de las cuales operan en el sector informal. Esta práctica, determina que el sistema financiero informal cobre importancia. La magnitud de la informalidad está poco estudiada y medida en el caso de las pymes, pero es, claramente, de un peso abrumador.

Pero, a pesar de que esta problemática es más o menos común a los tres países aquí considerados, se presenta con distintas magnitudes y modalidades y, se le han dado, también, respuestas diferenciadas. Así, destacan los siguientes hechos:

ix) Distintas coberturas del sector financiero formal a las pymes. A grosso modo se estima que en Colombia los bancos satisfacen alrededor del 20% del financiamiento requerido para las pequeñas y medianas empresas, mientras que este coeficiente es de aproximadamente 14% en Costa Rica y de menos de 10% en México. Las diferencias en estos parámetros obedecen entre otros factores a enfoques muy diversos de política pública y de estructura financiera.

x) Las garantías estatales son críticas. En un ambiente de información pymes muy deficiente los colaterales son piedra angular del sistema de crédito a este sector. El caso de Colombia ilustra claramente como un esquema extendido y eficaz de fondos de garantía públicos, sostiene un nivel de cobertura crediticia a las pymes mucho mayor que en Costa Rica y México.

xi) El leasing puede ser clave para fomentar la inversión pymes. La utilización de este instrumento entre las pymes está mucho más difundido en Colombia que en Costa Rica y México. Esto se debe, principalmente, a una acción pública sistemática, a una legislación propicia en cuanto al manejo y ejecución de garantías, y a un tratamiento fiscal favorable.

xii) El factoring alrededor de grandes compradores como fuente de capital de trabajo y bajo riesgo. En este terreno la experiencia mexicana es sin duda, la más relevante. El papel de la banca de

desarrollo ha sido fundamental en la construcción de un sistema electrónico para que las pymes, proveedoras de grandes empresas y del gobierno, puedan obtener liquidez a partir de sus cuentas por cobrar. Este sistema, además de operar con costos muy bajos, minimiza el riesgo pues los deudores son de alta calidad crediticia. Además, el sistema estimula la competencia entre los intermediarios financieros lo que propicia la reducción del costo financiero para las pymes.

xiii) Los fondos para capital de riesgo no logran escala relevante. A pesar de que en los tres países se encuentran diversos intentos para constituir fondos de capital de riesgo con apoyo público, estos no han pasado de ser “pequeños” experimentos puntuales que no han logrado crecer. La cultura empresarial y los marcos legales para que este tipo de mecanismos puedan propagarse no son los adecuados en ninguno de los casos aquí analizados. Así que el desarrollo de esta “industria” deberá enfocarse con una visión de largo plazo e instrumentarse con gran perseverancia y consistencia.

xiv) Falta un Buró pymes a pesar de la mejora continua de la información crediticia. En cada uno de los tres países hay avances importantes en la constitución de sistemas de información relevante para la operación de la actividad crediticia. Burós de crédito para personas, centrales de garantías, ahora el proyecto de un Buró de instituciones financieras en México, etc. Pero en ningún caso, existe un Buró con información sobre pymes, para que proveedores, clientes e intermediarios financieros, puedan tomar mejores decisiones. Sin duda, este instrumento sería fundamental como base de un mercado más amplio y eficiente de crédito para estas firmas.

IV. Conclusiones

En relación al estado reciente del financiamiento de las pymes en Colombia, Costa Rica y México, se concluye lo siguiente:

i) En 2010 las empresas latinoamericanas dependían fundamentalmente de recursos internos para financiar su actividad; 63,2% de la inversión y 65,9% del capital de trabajo. Los coeficientes de financiamiento interno en Colombia eran de 43,9% para la inversión y de 45,4% para el capital de trabajo; en México eran de 64,1% y 67,9% y en Costa Rica de 73,9% y 76,1%.

ii) La participación de los bancos dentro del financiamiento de la inversión con recursos ajenos a las empresas, era minoritaria en Colombia y México: 37,8% y 24,5% respectivamente. En Costa Rica la contribución de los bancos era de 54,4%. En el caso de las pequeñas firmas la contribución era menor; en Colombia los bancos aportaban 18% de los recursos externos para inversión y en México 21,3%, en Costa Rica la proporción era de 55%.

iii) En cuanto al financiamiento del capital de trabajo, la principal fuente externa de fondos para las empresas colombianas (36,6%) y mexicanas (21,2%) eran los proveedores, tanto en las pequeñas como en las medianas. En el caso de Costa Rica había una situación más o menos equilibrada entre bancos y proveedores, pero con una clara discriminación en contra las empresas más pequeñas, que recibían menos fondos proporcionalmente.

iv) El 92,2% de las empresas encuestadas en América Latina declaró tener una cuenta de cheques o de ahorro en un banco. En Colombia la proporción fue de 95,8% y en Costa Rica de 97,5%. Contrastantemente, en México este coeficiente apenas llegó 61,8%, el más bajo de la región junto al de Guatemala, lo que deja ver una distancia anormal entre empresas y bancos.

v) La baja propensión de las empresas mexicanas a mantener cuentas en los bancos puede ser vista como antecedente a su baja propensión a contar con crédito de estas instituciones (32%). Así, las firmas de Colombia (57,2%) y Costa Rica (56,8%) participan mucho más activamente como acreditadas de los bancos que las mexicanas.

vi) Paradójicamente, mientras que en Colombia y Costa Rica más de la cuarta parte de las empresas calificaban al acceso al financiamiento como su problema más grave, en México esta

proporción era de apenas 12,4%. Esto indica que, probablemente, el alejamiento entre pymes y bancos en México tenía que ver, en una buena parte, con decisiones voluntarias de las empresas.

vii) Cuando se calcula la fracción de empresas con crédito bancario sobre las firmas con cuentas en los bancos y no sobre el total, la atonía mexicana desaparece para mostrar un coeficiente (51,8%) similar al promedio regional (51,2%) y moderadamente más bajo que los de Colombia (59,7%) y Costa Rica (60,1%).

viii) Los muy altos colaterales exigidos en Costa Rica a las empresas, y los menores, pero significativos, vigentes en Colombia y México, eran factores disuasivos del uso del crédito bancario. Esto era cierto para todas las empresas pero la carga era especialmente pesada en el caso de las pequeñas costarricenses.

ix) El acceso y costo del crédito se consideraba una restricción fundamental en más de 40% de las empresas de Colombia y Costa Rica. Paradójicamente, en México la percepción era menos negativa; solamente el 29% de las firmas ubicaba estos factores como un problema grave. Este dato reitera la hipótesis de que el bajo acceso de las empresas mexicanas a los bancos tenía un alto componente voluntario, especialmente en el caso de las pequeñas empresas.

x) Un punto central es que sólo una proporción muy reducida de empresas contaban con crédito bancario para inversión en América Latina; 33,6%, apenas una de cada tres. En Colombia este coeficiente era de 35%, en Costa Rica de 22,2% y en México de 16,2%. Además, la fracción financiada de la inversión era también modesta; 21,2% en Colombia, 14,2% en Costa Rica y 8,8% en México.

xi) En el apartado del financiamiento de corto plazo, para capital de trabajo, los lazos entre pymes y bancos eran más fuertes que en el de la inversión, pero lejos de lo deseable. Una de cada dos empresas colombianas financiaba el 18% de sus requerimientos, en Costa Rica una de cada tres cubría el 13,4% y en México una de cada cuatro obtenía crédito bancario por el 10,9% de su capital de trabajo.

xii) Así, el déficit de financiamiento a las pymes era un problema no resuelto en América Latina y, en distintos grados, era un reto vigente en Colombia, Costa Rica y México. Esto, que se verifica aquí para empresas relativamente maduras, es todavía más cierto para las firmas más jóvenes.

Por su parte, relacionado con las prácticas de financiamiento a las pymes en Colombia, Costa Rica y México, se puede concluir que:

i) Colombia tiene un nivel de apoyo financiero formal a sus pymes mucho mayor que Costa Rica y México. Los bancos y otros intermediarios financieros privados de primer piso, atienden directamente a este sector y dan capilaridad al sistema crediticio. Pero, su desempeño, está potenciado significativamente por el gobierno, mediante un amplio acceso al redescuento en el Banco de Comercio Exterior de Colombia y a las garantías del Fondo nacional de Garantías. El mismo Banco de Comercio Exterior opera leasing en montos relevantes para ampliar los plazos del financiamiento y fomentar la inversión. Los intermediarios privados funcionan con métodos tradicionales de evaluación de las solicitudes de crédito pymes y se basan decididamente en la información y el conocimiento personal de los propietarios de las empresas. Así, las garantías son elemento central para el otorgamiento del crédito. El scoring no se utiliza ampliamente por las deficiencias de la información de las pymes.

Aunque hay intentos para promover el factoring y los fondos de capital de riesgo, su operación en el sector pymes es muy limitada. La competencia del financiamiento en el mercado extrabancario es muy importante; en este mercado informal obtiene recursos alrededor de una cuarta parte de las pymes colombianas.

No debe olvidarse que el relativamente buen desempeño del financiamiento formal a las pymes colombianas de los últimos años, se ha dado en un contexto de buen desempeño macroeconómico, impulsado por el petróleo.

ii) En Costa Rica la normatividad y la cultura financiera hacen descansar al crédito en amplias garantías reales de las empresas y de sus propietarios. Esta cobertura reduce la importancia y sofisticación del análisis de riesgo y de la potencialidad de los proyectos. Así mismo, no hay un sistema público de garantías que alivie significativamente la carga del colateral sobre empresas y empresarios.

Por eso, el financiamiento de las pymes depende de recursos internos mucho más que en Colombia y México. El país carece de un mercado moderadamente profundo de leasing y factoring. Aunque ha habido intentos por fomentar empresas innovadoras con capital de riesgo y con recursos públicos a fondo perdido, son incipientes y de pequeña envergadura. El Sistema Banca para el Desarrollo ha encontrado obstáculos regulatorios y legislativos para su conformación y operación fluida, lo que ha limitado el apoyo a las pymes que, se suponía, debería de conceder.

iii) La concurrencia de las empresas mexicanas a los bancos es anormalmente baja conforme a parámetros internacionales, tanto en su carácter cuentahabientes como de prestatarias. Esta situación parece estar vinculada a una estructura empresarial semiformal, muy difundida y asociada a la evasión fiscal y de la seguridad social, y a ciertas prácticas que rayan en lo legal. También al debilitamiento de la banca de desarrollo posterior a la crisis financiera 1994-95.

Desde comienzos de la primera década del siglo XXI, Nacional Financiera redefinió su misión para orientarse a las pymes, principalmente a través del crédito directo, del factoring para cadenas productivas y del otorgamiento de garantías. Esta institución ha instrumentado estos programas de manera muy eficiente pero con alcances cuantitativos limitados. También incursionó en el campo del capital de riesgo aunque en pequeña escala, dadas las dimensiones de la economía mexicana.

La banca comercial encuentra complicado cumplir con estándares de riesgo razonables en el área pymes por la falta de información de las empresas, deficiencias organizacionales asociadas a componentes informales, y pasivos contingentes en lo fiscal y la seguridad social. Así, además de las garantías públicas, persiste una práctica relativamente extendida de solicitud de colaterales a las pymes y a sus propietarios. Esto explica que la cartera pymes de los bancos comerciales apenas llegue al 1% del PIB, a pesar de que México es el país, de los aquí considerados, mejor dotado en cuanto a los aparatos legal y de información crediticia.

Recientemente se promulgo una Reforma Financiera que tiene como objetivo aumentar el financiamiento al sector privado, especialmente a los MIPYMES, tanto por parte de la Banca de Desarrollo como de los intermediarios privados.

Bibliografía

- Asociación de Bancos de México (2013), “Memorias de la 76 Convención Bancaria”, Exposición del Lic. Jaime Ruíz Sacristan, Presidente de la ABM, Acapulco, México, www.abm.org.mx.
- Banco Central de Costa Rica (2013), “Acceso de las PYMES a los Servicios Financieros a partir de la Implementación de la Ley 8634 del Sistema Banca para el Desarrollo”, San José, Costa Rica.
- Banco Mundial (2008), Colombia, Financiamiento Bancario para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes). Washington, D.C.: Informe No. 41610-CO.
- Banco Nacional de Costa Rica (2013), “Memoria Anual 2012”, San José, Costa Rica.
- BANCOLDEX, 2013, “informe de la Junta Directiva y del Presidente de la Asamblea General de Accionistas 2012”, Bogotá, Colombia.
- Beck, T. y Demirguc-Kunt, A. (2006), Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint. *Journal of Banking and Finance*, 30: 2031-2943.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Laeven, L., y Maksimovic, V. (2006), The Determinants of Financing Obstacles, *Journal of International Money and Finance*, 25: 932-952.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2005), Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter? *Journal of Finance*, 60: 137-177.
- Berger, A. N. y Udell, G F. (2005), A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises. *World Bank Policy Research Working Paper*, 3795.
- Bolaños Zamora R. (2013), “Reformas Financieras: Visión a Futuro”, Banco Central de Costa Rica, San José, Costa Rica.
- Brown, F. y Domínguez, L. (2010), “Políticas e instituciones de apoyo a la pequeña y mediana empresa en México”, en Ferraro, C. y Stumpo, G. (Comp.), *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, ISBN: 978-92-1-323377-1.
- Enterprise Surveys (<http://www.enterprisesurveys.org>) The World Bank.
- Ferraro C. (Compilador), “Eliminando barreras: El financiamiento a las PYMES en América Latina”, CEPAL.
- Garrido C. (2011), “Nuevas Políticas e Instrumentos para el Financiamiento de las PYMES en México: Oportunidades y Desafíos”, Comisión Económica para América Latina, ONU, Santiago de Chile.
- Klapper, L. (mayo de 2005), The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. *World Bank Policy Research Working Paper*, 3593.
- Lecuona Valenzuela R. (2009), “El financiamiento a las PYMES en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo”, Serie Financiamiento del Desarrollo, Cepal, Santiago de Chile.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2010), “Política Pública de Fomento a las PYMES y al Emprendedurismo”, San José, Costa Rica. www.pymes.go.cr.

- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2013), “Estado de Situación de las PYMES en Costa Rica”, San José, Costa Rica.
- Nacional Financiera (2013), “Informe Anual 2012”, México, D. F., www.nafin.com.
- Nacional Financiera (2013), “Análisis de las Operaciones Crediticias 2001-2013”, México, D. F. www.nafin.com.
- OECD (2006), The SME Financing Gap - Volume I: Theory and Evidence. OECD Press.
- Pavón, L. (2010), “Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México (2000-2009)”, Serie Financiamiento del Desarrollo, Cepal, Santiago de Chile.
- World Bank (2013), Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0.



NACIONES UNIDAS

Serie**CEPAL****Financiamiento para el Desarrollo****Números publicados****Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en****www.cepal.org/publicaciones**

253. Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes: Colombia, Costa Rica y México (LC/L.3891), 2014.
252. “Diagnóstico del desarrollo” en países de renta media a partir de las brechas estructurales: El caso de América Latina y el Caribe (LC/L.3888), 2014.
251. El financiamiento del comercio internacional y el rol de la banca de desarrollo en América Latina y el Caribe (LC/L.3761), 2014.
250. Latin America and the middle-income trap (LC/L.3854), 2014.
249. Right to health in Latin America: beyond universalization (LC/L.3647), 2013.
248. El sistema financiero en América Latina y el Caribe: una caracterización (LC/L.3746), 2013.
247. Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento: conceptos y relevancia para América Latina y el Caribe (LC/L.3745), 2013.
246. Macroeconomics for Development in Latin America and the Caribbean: Some new considerations on counter cyclicity (LC/L.3744), 2013.
245. Sistema de pagos transnacionales vigentes en América Latina: ALADI, SML y SUCRE (LC/L.3692), 2013.
244. A regional reserve fund for Latin America (LC/L.3703), 2013.
243. Weak expansions: A distinctive feature of the business cycle in Latin America and the Caribbean (LC/L.3656), 2013.
242. Dos décadas de cambios en la equidad en el sistema de salud colombiano: 1990-2010 (LC/L.3512), 2012.
241. Conglomerados de desarrollo en América Latina y el Caribe: una aplicación al análisis de la distribución de la Ayuda Oficial al Desarrollo (LC/L.3507), 2012.
240. Reforma al sistema de pensiones chileno (LC/L.3422), 2011.
239. Equidad y solvencia del sistema de salud de cara al envejecimiento: El caso de Costa Rica (LC/L.3370), 2011.
238. La protección social en Chile, El Plan AUGE: Avances y desafíos (LC/L.3348), 2011.
237. El caso de las cajas de ahorro españolas en el período 1980-2010 (LC/L.3300-P), N° de venta S.11.II.G.21 (US\$10,00), 2011.
236. The European investment bank and SMEs: key lessons for Latin America and the Caribbean, (LC/L.3294-P), sales N° E.11.II.G.16 (US\$10, 00), 2011.
235. El futuro de las microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas (LC/L.3263-P), N° de venta S.10.II.G.68 (US\$10,00), 2010.
234. Re-conceptualizing the International aid structure: recipient-donor interactions and the rudiments of a feedback mechanism (LC/L.3262-P), N° de venta S.10.II.G.67 (US\$10,00), 2010.
233. Financiamiento a la inversión de las PYMES en Costa Rica (LC/L.3261-P), N° de venta S.10.I.G.66 (US\$10,00), 2010.
232. Banca de desarrollo en el Ecuador (LC/L.3260-P), N° de venta S.10.II.G.65 (US\$10,00), 2010.
231. Política cambiaria y crisis internacional: el rodeo innecesario (LC/L.3259-P), N° de venta S.10.II.G.64 (US\$10,00), 2010.
230. Desenvolvimento financeiro e crescimento econômico: teoria e evidência (LC/L.3257-P), N° de venta S.10.II.G.62 (US\$10,00), 2010.

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

253

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
www.cepal.org