

Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento

Grupo DFC

Informe de trabajo

Este informe se publica con el único objeto de contribuir al debate sobre un tema de importancia para los países de la región. Su publicación por este medio tiene como propósito generar comentarios y sugerencias de las personas interesadas en el tema. Este informe fue revisado por Juan J. Llisterri, Fermín Vivanco y Maria Ariano de SDS/MSM pero no ha sido sometido a un proceso de arbitraje ni ha sido estudiado por el Grupo gerencial del Departamento de Desarrollo Sostenible. Por lo tanto no representa la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo

**Washington, D.C.
MARZO DE 2002**

INDICE

I.	RESUMEN EJECUTIVO	
II.	INTRODUCCION.....	5
III.	ANALISIS DEL CREDITO A LAS PYMES DESDE EL LADO DE LA DEMANDA.....	8
IV.	ANALISIS DEL CREDITO A LAS PYMES DESDE EL LADO DE LA OFERTA.....	18
V.	BARRERAS QUE DIFICULTAN EL ACCESO DE LAS PYMES AL CREDITO.....	26
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	36
	APENDICES.....	41
	ESTUDIO DE CASO A: EL SALVADOR.....	50
	ESTUDIO DE CASO B: PERU.....	58
	BIBLIOGRAFIA.....	73

I. RESUMEN EJECUTIVO

El propósito de este estudio es analizar el acceso de las Pymes al crédito en América Latina mediante una revisión de la literatura reciente y visitas que efectuaron los consultores a El Salvador y Perú con el fin de recabar información de pequeños y medianos empresarios, intermediarios financieros e informantes clave. Se ha revisado esta problemática, tan estudiada en los últimos años, con el objeto de comprobar si las reformas en los sistemas financieros han afectado al acceso al crédito de las Pymes. El estudio incluye el resumen ejecutivo presente seguido por un capítulo regional, las conclusiones y recomendaciones y los estudios de caso de Perú y El Salvador en apéndices.

A pesar de la liberalización de los mercados financieros de la región, existe actualmente un importante desajuste entre la demanda y la oferta de financiamiento a las Pymes. Este desajuste tuvo una tendencia a la baja en la primera mitad de los años 90 cuando la mayoría de los países experimentaron un auge en el crédito al sector privado acompañando reformas de liberalización de sus sectores financieros y un crecimiento macroeconómico sostenido en la mayoría. Las Pymes se benefició del crédito disponible en sistemas financieros que se habían profundizado como consecuencia de estos cambios, pero el acceso a crédito se ha visto afectado también por las recientes crisis macroeconómicas en muchos países de la región.

El **acceso de las Pymes al crédito** presenta variaciones de un país a otro, desde el 72% de Chile a un 32% de México. En los países mayores de la región como México y Argentina menos de la mitad de las Pymes acceden al crédito bancario, lo cual representa un importante desajuste. Aunque es cierto que en países como los EE.UU. las microempresas también suelen tener dificultades de acceso al crédito (solo un 33% de las empresas de 0 a 1 empleado declaran utilizar crédito, según un estudio del Federal Reserve Board en abril del 2001), las Pymes de mayor tamaño de EE.UU. no suelen tener problemas (un 92% utilizaban crédito según el mismo estudio).

Por otro lado, encontramos que **las condiciones de acceso** al crédito para las Pymes son poco competitivas internacionalmente en todos los países de la región. La oferta de crédito a Pymes se caracteriza por altas tasas (el doble que para las grandes empresas), plazos cortos y exigencias elevadas de garantías. La severidad de estas condiciones suele justificarse por la morosidad del sector Pymes, que es mayor que la de las grandes empresas. Sin embargo, este estudio sugiere que la percepción de riesgo de la banca es aún mayor a la que podría justificarse por la morosidad del sector. Todo ello supone un freno a la inversión de las empresas y por lo tanto un freno al crecimiento económico, del empleo y el bienestar en general.

Entre los **obstáculos para acceder al financiamiento** de las Pymes desde el punto de vista de la demanda se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. A continuación analizaremos la demanda efectiva y potencial de crédito de las Pymes seguido por el impacto de las tasas de interés elevadas en la demanda y las fuentes de financiamiento de las Pymes. Aunque el acceso al crédito en América Latina alcanza niveles comparables con los países industrializados, en la mayoría de los países hay indicios que actualmente

existen proyectos Pymes que se dejan de financiar por las altas tasas y por consecuencia la necesidad de tasas de retorno interno elevadas para rentabilizarlos. Finalmente, el análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela una escasez de crédito bancario que se traduce en una dependencia excesiva de las Pymes sobre el caro crédito comercial y en particular sobre los fondos propios.

Desde el punto de vista de la oferta, los mayores obstáculos para el financiamiento de las Pymes provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de provisionar los créditos a Pymes. La revisión de los instrumentos, del tamaño del mercado y de las características de la oferta permite concluir que **los instrumentos disponibles a las Pymes se limitan al crédito tradicional a corto plazo** y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos.

Por otro lado, la oferta institucional de crédito a las Pymes es reducida en relación con su importancia económica, en parte esto se debe a que los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a Pymes son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias de garantías severas y tramites largos.

El propósito de este estudio es analizar el acceso de las Pymes al crédito en América Latina mediante una revisión de la literatura reciente y visitas que efectuaron los consultores a El Salvador y Perú con el fin de recabar información de pequeños y medianos empresarios, intermediarios financieros e informantes clave. Se ha revisado esta problemática, tan estudiada en los últimos años, con el objeto de comprobar si las reformas en los sistemas financieros han afectado al acceso al crédito de las Pymes. El estudio incluye el resumen ejecutivo presente seguido por un capítulo regional, las conclusiones y recomendaciones y los estudios de caso de Perú y El Salvador en apéndices.

A pesar de la liberalización de los mercados financieros de la región, existe actualmente un importante desajuste entre la demanda y la oferta de financiamiento a las Pymes. Este desajuste tuvo una tendencia a la baja en la primera mitad de los años 90 cuando la mayoría de los países experimentaron un auge en el crédito al sector privado acompañando reformas de liberalización de sus sectores financieros y un crecimiento macroeconómico sostenido en la mayoría. Las Pymes se beneficiaron del crédito disponible en sistemas financieros que se habían profundizado como consecuencia de estos cambios, pero el acceso a crédito se ha visto afectado también por las recientes crisis macroeconómicas en muchos países de la región.

El **acceso de las Pymes al crédito** presenta variaciones de un país a otro, desde el 72% de Chile a un 32% de México. En los países mayores de la región como México y Argentina menos de la mitad de las Pymes acceden al crédito bancario, lo cual representa un importante desajuste. Aunque es cierto que en países como los EE.UU. las microempresas también suelen tener dificultades de acceso al crédito (solo un 33% de las empresas de 0 a 1 empleado declaran utilizar crédito, según un estudio del Federal Reserve Board en abril del 2001), las Pymes de mayor tamaño de EE.UU. no suelen tener problemas (un 92% utilizaban crédito según el mismo estudio).

Por otro lado, encontramos que **las condiciones de acceso** al crédito para las Pymes son poco competitivas internacionalmente en todos los países de la región. La oferta de crédito a Pymes se caracteriza por altas tasas (el doble que para las grandes empresas), plazos cortos y exigencias elevadas de garantías. La severidad de estas condiciones suele justificarse por la morosidad del sector Pymes, que es mayor que la de las grandes empresas. Sin embargo, este estudio sugiere que la percepción de riesgo de la banca es aún mayor a la que podría justificarse por la morosidad del sector. Todo ello supone un freno a la inversión de las empresas y por lo tanto un freno al crecimiento económico, del empleo y el bienestar en general.

Entre los **obstáculos para acceder al financiamiento** de las Pymes desde el punto de vista de la demanda se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. A continuación analizaremos la demanda efectiva y potencial de crédito de las Pymes seguido por el impacto de las tasas de interés elevadas en la demanda y las fuentes de financiamiento de las Pymes. Aunque el acceso al crédito en América Latina alcanza niveles comparables con los países industrializados, en la mayoría de los países hay indicios de que actualmente existen proyectos Pymes que se dejan de financiar por las altas tasas y por consecuencia la necesidad de tasas de retorno interno elevadas para rentabilizarlos. Finalmente, el análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela una escasez de crédito bancario que se traduce en una dependencia excesiva de las Pymes sobre el caro crédito comercial y en particular sobre los fondos propios.

Desde el punto de vista de la oferta, los mayores obstáculos para el financiamiento de las Pymes provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de provisionar los créditos a Pymes. La revisión de los instrumentos, del tamaño del mercado y de las características de la oferta permite concluir que **los instrumentos disponibles a las Pymes se limitan al crédito tradicional a corto plazo** y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos.

Por otro lado, la oferta institucional de crédito a las Pymes es reducida en relación con su importancia económica, en parte esto se debe a que los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a Pymes son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias de garantías severas y tramites largos.

Este estudio revisa también los costos asociados con la información asimétrica que se ven agudizados en el caso de las Pymes y que contribuyen al racionamiento del crédito por parte de los bancos. Observamos sin embargo que los costos de información al igual que los costos de operación son obstáculos secundarios para el acceso al crédito de las Pymes. Las barreras principales son primero los costos por provisión de perdidas asociados con el mayor riesgo de los prestamos a Pymes en relación con las grandes empresas, que se traducen en mayores niveles de morosidad para el segmento, y en segundo lugar los costos asociados con la recuperación del valor de las garantías en casos de incumplimiento.

En la última década, el BID ha implantado una serie importante de programas financieros y no-financieros dirigidos a las Pymes que indirectamente o directamente inciden sobre el acceso de las Pymes al financiamiento. Sin embargo, a pesar de los importantes esfuerzos acometidos en las reformas de los sistemas financieros de los países de la región, tanto en los programas de apoyo no-financiero, como en las líneas globales de crédito, existe un desajuste significativo entre la oferta y demanda de financiamiento para las Pymes. Este estudio muestra que no existe una sola causa, sino varias, para este desajuste en ninguno de los países de la región. Por tanto, las soluciones se deben encontrar en un enfoque multidimensional .

Hay diferencias tanto en el nivel de desarrollo financiero e institucional como en el grado de desajuste entre oferta y demanda en los países de la región, que requerirá una estrategia específica para cada país. Aunque no existe una sola causa para este desajuste en ninguno de los países de la región, lo que podemos confirmar es que a nivel regional la percepción del riesgo que tienen los bancos de las Pymes se deriva de mayores tasas de morosidad en las Pymes. A su vez estas altas tasas de morosidad se derivan tanto del desconocimiento de tecnologías de crédito Pymes en los bancos (oferta), pobre gestión de las Pymes (demanda) y un marco jurídico poco propicio (barreras exógenas).

Las recomendaciones de este estudio se encaminan, por tanto, a contrarrestar esta situación. Pero, las soluciones se deben encontrar en un enfoque multidimensional. Hemos podido constatar que hay diferencias tanto en el nivel de desarrollo financiero e institucional como en el grado de desajuste entre oferta y demanda en los países de la región, que requerirá una estrategia específica para cada país. Además, esta estrategia deberá involucrar un programa que “ataque” a todas, o a gran parte, de las causas del desajuste que se han identificado. Debido a que no hay una solución que mejore el acceso de las Pymes al crédito, sino que son varios problemas relacionados entre sí, las recomendaciones que indicamos deben enmarcarse teniendo en cuenta esta premisa fundamental. Adicionalmente, cabe decir que el mantenimiento de condiciones macroeconómicas estables es, también, una condición “sine qua non” que las autoridades de los países de la región deben, en la medida que sea posible, mantener.

En suma, podemos recomendar un énfasis sobre lo siguiente:

- Profundización de los sectores financieros y mayor bancarización, para estimular la competencia, y reducir la morosidad del sector, programas de asesoría y capacitación de gestión financiera y asistencia técnica a banca comercial (por ejemplo tecnologías de “credit scoring”).
- Programas de mejora en los marcos legislativos y en las instituciones jurídicas, para facilitar la recuperación mas eficaz de morosos.
- Asistencia técnica para la mejora de los marcos y de las instituciones relacionadas con productos financieros alternativos al crédito tradicional como el leasing, el factoraje y el capital riesgo.
- Inversiones preferenciales en bancos y compañías de arrendamiento financiero a cambio de una inversión en plataformas tecnológicas apropiadas a las Pymes y un monto mínimo de crédito al segmento; y apoyo al establecimiento de programas de garantías de crédito que incorporen las mejores prácticas regionales e internacionales, siempre y cuando se mejora el entorno institucional (administración de justicia) y político.

II. INTRODUCCION

Alcance y límites del estudio

El presente trabajo se ha realizado mediante: 1) un estudio en profundidad de la situación de acceso al crédito de las Pymes en dos países de la región, El Salvador y Perú – mediante visitas en los países a los bancos y otros intermediarios financieros, a las Pymes e informantes clave, y 2) una revisión extensiva de información secundaria de los demás países de la región.

Aunque ha habido limitaciones en la disponibilidad de datos para ciertos países, diferentes metodologías utilizadas por diferentes fuentes secundarias y sobre todo el análisis se ha realizado sobre países que se encuentran en diversas situaciones económicas y financieras, se pueden sacar conclusiones sobre el acceso de las Pymes al crédito en Latinoamérica.

Las Pymes

En Latinoamérica se utilizan distintos criterios para definir a empresas por estratos, incluyendo la facturación, los activos fijos y el empleo, aunque en la mayoría de los casos el empleo es el elemento de definición común. En **primer lugar**, se constata que las comparaciones regionales sobre las Pymes en la región se ven dificultadas por la falta de una definición regional común como la que avanza la Unión Europea para sus países miembros. Suelen existir además una variedad de definiciones dentro de cada país establecidas por distintas entidades públicas o privadas que fomentan el desarrollo del sector. Esto dificulta no sólo una definición concreta para el sector, sino también la determinación de su importancia en la economía del país y para el propósito de este estudio, la medición de la demanda de crédito, la oferta institucional de financiación al segmento y los obstáculos comunes que enfrenta a la hora de acceder al financiamiento. Incluso a un nivel muy básico es difícil establecer un base de comparación común. Si se toma sólo el número de empleados como definición de cada estrato (véase el **Apéndice 1**) aparecen definiciones diversas, con un límite inferior de 5 (Chile) a 16 empleados (México) y un límite superior de 100 (varios países) a 250 empleados (Brasil) . Es necesario tener en cuenta estas diferencias cuando se entra en comparaciones regionales.

Las últimas estadísticas censales de Pymes asequibles a mediados de 1999 cuando se efectuó una compilación regional nos permiten constatar la importancia de las Pymes en la economía.¹ Regionalmente se observa una correlación inversa entre el número de establecimientos en cada estrato empresarial y su aportación económica. En efecto, el segmento de la microempresa formal es preponderante y adquiere una importancia mucho mas significativa que los estratos de las Pymes y gran empresa en cuanto al número de establecimientos al representar mas del 88% de todos los establecimientos censados en los países. Si se tuviera en cuenta la microempresa este porcentaje sería aún mayor. Sin embargo, su importancia en términos de generación de empleo es inferior a su número al situarse en torno al 30% del empleo generado por todos los estratos empresariales en la muestra de países de la región que aparece en el Apéndice 2.

¹ Llorens, Host e Isusi, Compilación de Estadísticas en 18 Países de América Latina y Caribe, BID (junio 1999).

Las Pymes en cambio, representan un porcentaje mucho más pequeño del total de establecimientos formales, entre un 4 a 5% en Perú y en Argentina, y un 17% en Brasil. Pero estas adquieren mayor importancia a través de la región en cuanto a la generación de empleo, entre un 30% en Colombia y un 50% en Perú, y también a la producción, entre un 25% en Chile y un 43% en Argentina. Por lo tanto, las Pymes es una fuente significativa de empleo y de producción, y mas aún si se considera que su costo de capital para crear un empleo adicional es inferior al de la gran empresa al usar la mano de obra por capital invertido de forma mas intensiva.

Las Pymes de la región se han mostrado vulnerables a las fluctuaciones macroeconómicas y a la mayor exposición a la competencia internacional generada por medidas de liberalización y de mayor apertura económica en la última década. Estas empresas tienden a enfrentar una serie de dificultades no-financieras endógenas genéricas como altos costos unitarios y restricciones presupuestarias por su menor tamaño y recursos. Esto limita su acceso tanto a mercados como al desarrollo tecnológico. Además, las Pymes tienden a presentar deficiencias en el nivel cultural y profesional de los empresarios, en su organización interna y gestión que generalmente es familiar en lugar de profesional, en su mercadeo y políticas de ventas, etc. A las carencias anteriormente mencionadas se deben añadir un conjunto de obstáculos externos como mayores dificultades en acceder al financiamiento.

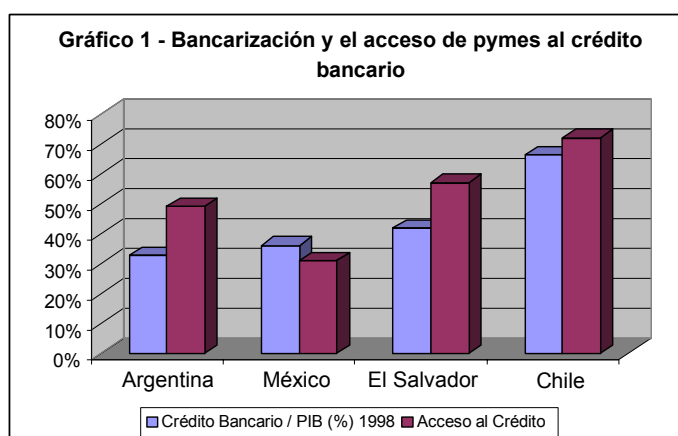
Sin embargo, una síntesis de los resultados de encuestas internacionales llevadas a cabo en 1999 y 2000 por el BID y el Banco Mundial, destacó la falta de financiamiento como el obstáculo mas importante para el crecimiento empresarial, citado como principal obstáculo por el 38% de los empresarios de todo tamaño de la región.² De todas formas, el promedio regional esconde marcadas diferencias de un país a otro. En los principales países de la región en los cuales se enfoca este estudio (Brasil, Argentina, Perú, Colombia) los impuestos y regulación se consideraban como el principal obstáculo al crecimiento por delante del financiamiento mientras que en México era la inflación y en Venezuela, la inestabilidad política. Los resultados muestran una cierta volatilidad de un año a otro que podrían indicar una fuerte correlación entre los cambios en el entorno económico y las expectativas empresariales.

Sector Financiero: Bancarización y Evolución del Crédito al Sector Privado

Durante la década de los 80 y 90, la mayoría de los países de la región experimentaron una liberalización de sus sectores financieros. Las reformas abarcaron tanto la modernización institucional de los agentes financieros mediante su privatización y la apertura al capital extranjero, como la desregulación de las operaciones crediticias y la mejora en los marcos normativos. El objetivo de estas reformas fue el ampliar los mecanismos de asignación hacia la actividad productiva. Interesa considerar por lo tanto la bancarización de distintos países de la región definido como el porcentaje del crédito bancario sobre el producto interior bruto (PIB), por la hipótesis de que un sector financiero “mas profundo” atiende a un mayor número y tipo de empresas. Cuanto mayor la bancarización, menos importante debería de ser el desajuste entre la demanda y la oferta de financiamiento de las Pymes.

² Análisis de las “Encuestas de Ambiente Empresarial” (*Business Environment Surveys*) llevadas a cabo en 1999 y 2000 por el Banco Mundial en todo el mundo y en asociación con el BID para los países de América Latina y del Caribe, en Lora, Cortés y Herrera, *Los Obstáculos al Desarrollo Empresarial y el Tamaño de las Firms en América Latina*, BID (2001).

Se constatan diferencias marcadas en la región en la bancarización de un país a otro y también en su evolución en los últimos ocho años. Sin embargo, los porcentajes son inferiores al 67% en comparación con el 93% en España, el 123% en el Reino Unido y el 141% en EEUU en 1999. Como lo indica el gráfico 1 existe una cierta correlación entre el grado de bancarización y el porcentaje de Pymes que declaran tener acceso al crédito bancario (es decir que según encuestas declaran haber recibido crédito en un periodo de tiempo reciente) en Argentina, El Salvador y Chile; sólo en México constatamos un menor índice de acceso al crédito del que se esperaría en función del grado de bancarización. Según encuestas de empresarios en 1999 y 2000, la severidad del problema del financiamiento expresada por los empresarios está fuertemente relacionada con el crédito otorgado por el sistema financiero al sector privado y el PIB con una correlación del 0,52.³ Véase el **Apéndice 3** para mayor detalle y comparación de la bancarización a través de la región.



³ Lora, Cortés, y Herrera, BID (2001), p. 4.

III. ANALISIS DEL CREDITO A LAS PYMES DESDE EL LADO DE LA DEMANDA

Entre los obstáculos para acceder al financiamiento de las Pymes se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. A continuación analizamos la demanda efectiva y potencial de crédito de las Pymes seguido por el impacto de las tasas de interés elevadas en la demanda y las fuentes de financiamiento de las Pymes. Concluimos que el acceso de las Pymes a financiamiento es bajo en relación a su actual y potencial capacidad inversora, y que por lo tanto existe una demanda insatisfecha elevada. Por otro lado, encontramos que los tipos de interés altos que prevalecen son un factor desalentador para la demanda importante al no permitir el rentabilizar los proyectos de inversión de las Pymes y al imponer una carga financiera significativa que reduce su competitividad. Finalmente, el análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela una escasez de crédito bancario que se traduce en una dependencia excesiva de las Pymes sobre el crédito comercial y en particular los fondos propios.

Demanda Efectiva y Potencial

Hemos concluido que (a) el nivel de acceso actual de las Pymes al financiamiento es bajo, en particular en países grandes de la región como Argentina y México; (b) hay una fuerte correlación entre la coyuntura macroeconómica y el nivel de acceso que ha afectado a las Pymes en los países de la región cuyas tasas de crecimiento han sido mas modestas o negativas en los últimos años; y (c) aunque los menores niveles de crecimiento han reducido la demanda de financiamiento para la inversión, existe una demanda de financiamiento insatisfecha significativa.

El acceso de las Pymes al crédito se define para los propósitos de este estudio en base a las definiciones establecidas en distintas encuestas al segmento en varios países. En la mayoría de las encuestas el acceso corresponde al porcentaje de Pymes que declaran haber obtenido crédito bancario en un periodo de tiempo determinado. **Se trata del acceso real y no subjetivo o potencial en el sentido que son Pymes que han solicitado y obtenido créditos bancarios en vez de tratarse de Pymes que consideran que podrían acceder al crédito bancario si lo solicitasen.** En El Salvador, la cifra de acceso refleja el porcentaje de Pymes que accedieron al crédito bancario en los últimos 3 años, mientras que en México, la cifra refleja el porcentaje que accedieron a crédito en un periodo de tiempo mucho mas restringido puesto que se trata de encuestas trimestrales. Sin embargo, los resultados tienden a mantenerse relativamente constantes de un trimestre a otro. En Argentina, se constata mediante encuestas efectuadas un alto nivel de demanda insatisfecha, pero la cifra incluida solo refleja el porcentaje de Pymes que solicitaron y recibieron crédito en base a una muestra reducida de 100 Pymes. Los datos para Colombia y Perú reflejan el porcentaje de Pymes industriales encuestadas que declararon utilizar el crédito bancario como fuente de crédito a corto plazo.

- a. **El nivel de acceso:** En los principales países de la región el nivel de acceso varía significativamente de un país a otro, de 72% en Chile por ejemplo a solo 31% en México, pero es bajo si miramos los principales países para los cuales disponemos de datos, en particular Argentina y México. Como lo indica el cuadro 1, menos de la mitad y un tercio de las Pymes en Argentina y México respectivamente han accedido al crédito bancario. En el caso de Colombia y Perú es necesario destacar

que es probable que se sobrestima el acceso ya que se trata solo de cifras de una encuesta de Pymes industriales, excluyendo a los sectores de comercio y servicios, efectuada hace unos 4 años cuando las condiciones económicas y la oferta del crédito eran más boyantes.

Cuadro 1 – Acceso de las Pymes al Crédito Bancario

	Argentina (1999) ¹	Chile (2000) ²	México (2000) ³	El Salvador (1999) ⁴	Colombia (1996) ⁵	Perú (1996) ⁵
Pequeñas	n.a	68%	25%	44%	n.a.	n.a.
Medianas	n.a.	76%	36%	69%	n.a.	n.a.
“PYMESS”	49%	72%	31%	57%	68%	63%

¹ **Argentina** – Encuesta de 100 Pymes por el Instituto de Desarrollo Industrial (IDI) en Argentina citado en Yoguel y Mnorri-Koenig (1999), p.76, reveló que de ellas 40 no recurrieron al crédito bancario y otras 11 vieron sus solicitudes rechazadas por la banca. Las 49 restantes recibieron créditos.

² **Chile** –Marshall, *El Financiamiento Bancario para las Empresas*, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (agosto 2000). En comparación, el acceso de la microempresa se sitúa en 42% y el de la gran empresa en 81%. El acceso ha mejorado en la última década: en 1991, 51% de las pequeñas y 64% de las medianas recibían créditos de la banca. En Foxley, *Reformas a la Institucionalidad del Crédito y el Financiamiento a Empresas de Menor Tamaño: La Experiencia Chilena con Sistemas de Segundo Piso 1990-1998* (1999), p.35, se estima que el total de prestatarios asimilables a la pequeña empresa corresponde a 85.894 o 95% de las empresas pequeñas formalmente constituidas.

³ **México** - Banco de México, *Resultados de las Encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio* (1er, 2o y 3er Trimestres 2000). Promedio de los 3 trimestres. Los resultados indican el porcentaje de empresas encuestadas que recibieron crédito durante el 2000. Si se consideran las siguientes respuestas como una indicación que las empresas no tenían acceso al crédito aún en el caso de solicitarlo: “Negativa de la banca”, “Problemas de reestructuración financiera”, “Rechazo de solicitudes”, “Problemas de cartera vencida,” “Problemas para competir en el mercado,” es probable que un 43% de las Pymes no tienen en absoluto acceso al crédito bancario.

⁴ **El Salvador** – FUSADES, *Encuesta a la Empresa Privada en El Salvador* (1999). Los resultados indican el porcentaje de empresas que recibieron créditos bancarios en 1999. Si se incluyen a las Pymes que podrían tener acceso pero que declararon “no haber recibido crédito por no haberlo necesitado,” este porcentaje se eleva al 85% para la mediana empresa, al 69% para la pequeña empresa y al 77% en promedio para las Pymesss.

⁵ **Colombia y Perú**- Barriga, *La Gestión de la Pequeña y Mediana Industria de los Países del Grupo Andino*, 1996/97 Universidad EAFIT (1998). Pymess que declararon financiarse con crédito bancario.

- b. **Dependencia de la coyuntura económica:** El estudio de caso de Perú revela que la situación de acceso de las Pymes al financiamiento puede ser muy distinta cuando cambia la coyuntura macroeconómica. En concreto, en situaciones de expectativas positivas económicas las Pymes se benefician de un incremento general del crédito bancario, pero en situaciones de desaceleración económica se percibe que los créditos a Pymes generan un mayor riesgo para el prestamista y esto resulta en una contracción del crédito bancario al segmento. La mayoría de los países atraviesan una coyuntura macroeconómica difícil aunque se observa una recuperación en el 2000.⁴ Si miramos el crecimiento de crédito al sector privado en 1999 observamos que los únicos países de nuestro estudio que experimentaron incrementos expresados en dólares fueron El Salvador con 5,9% y Venezuela con 0,8% (véase **Apéndice 3**). En los demás países, el crecimiento fue negativo desde una caída del 1,6% en Perú a una del 19,9% en Colombia, y una del 33% en Brasil expresada en dólares principalmente por la devaluación del real. Indudablemente, estas caídas afectan a la oferta de financiamiento de crédito en general y a las Pymes en particular, así como lo sugiere un análisis de

⁴ BID, www.iadb.org/int/ (2001). El crecimiento del PIB en ALADI que integra Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela en 1999 fue del 0,2%, mientras que en la Comunidad Andina el PIB tuvo un crecimiento negativo del 2,8% y en Mercosur del 0,4%. El FMI estima que el PIB creció en un 4,3% en el 2000, en *World Economic Outlook* (October 2000).

encuestas empresariales en 1999 y 2000, que indica una diferencia de al menos 6 puntos porcentuales en promedio entre las empresas grandes y pequeñas que mencionaron la falta de financiamiento como el principal obstáculo a su crecimiento.⁵

En **Argentina**, por ejemplo, constatamos un empeoramiento marcado en la coyuntura económica de 1996 a 1999; la tasa de crecimiento en 1996 fue de 4,4% y con excepción de 1995 cuando hubo una contracción principalmente por consecuencia de la crisis mexicana, durante los tres años anteriores el crecimiento del PIB superó el 6%. En 1999, en cambio la economía sufrió una contracción del 3,9%. Durante esta época, el acceso de las Pymes al financiamiento externo evoluciona muy desfavorablemente si miramos el cambio en la estructura de sus pasivos presentada en el cuadro 2.

Cuadro 2 – Argentina: Estructura de los Pasivos de las Pymes

	1996 ¹	1999 ²
Pasivo Circulante	36%	17%
<i>Deudas Financieras</i>	10%	<i>n.d.</i>
<i>Deudas Comerciales</i>	13%	<i>n.d.</i>
<i>Otras Deudas de Corto Plazo</i>	14%	<i>n.d.</i>
Deudas a Largo Plazo	12%	9%
Patrimonio Neto	52%	74%

1. Datos del Observatorio Permanente de las Pymes, IDI/UIA en Llorens, Host e Isusi (1999)

2. Datos del Fundes-UNGS en Fundes Argentina (1999).

En **Chile**, los datos disponibles indican que la situación económica negativa ha provocado la salida de numerosos clientes del sistema bancario en los últimos 3 años. Según antecedentes del registro de deudores de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, entre 1997 y 2000, los deudores que salen del sistema bancario ascienden a 225.000.⁶ Se observa además una fuerte correlación entre la tasa de variación en doce meses del indicador mensual de actividad económica (IMACEC) y la tasa de variación en el número de deudores. Cuando la economía está en alza, el número de clientes aumenta; cuando, la economía está en baja, dicho número se reduce. Efectivamente, la demanda de financiamiento de las Pymes en **Chile** parecía satisfacerse en gran parte por la oferta de crédito hasta 1997 cuando la situación económica torna menos favorable. Se observa que hasta 1997, el acceso al financiamiento bancario de proyectos originados en las Pymes chilenas correspondía muy de cerca a su participación en las ventas totales del país.⁷ En **Perú**, también observamos paralelamente a la deterioración en la situación económica del país una disminución en la proporción de las colocaciones totales destinadas a la mediana empresa, segmento cubierto por los bancos en sus departamentos de “banca empresarial” que atienden a empresas con ventas entre US\$1 millón y US\$15 millones. A marzo de 1998, se estiman en US\$4.000 millones las colocaciones al segmento y 30% de las colocaciones

⁵ Lora, Cortés y Herrera, BID (2001), p. 5.

⁶ Marshall, *Financiamiento Bancario para las Empresas*, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (agosto 2000) en <http://www.sff.cl/opinion/2000/coyunturaeconomica/5-8-2000/marshall30-8.htm>

⁷ Román González, *Políticas de Financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas en Chile* (2000).

totales mientras que a julio del 2000 se observa una disminución tanto en el monto a US\$3.150 millones y en la proporción a 27% de las colocaciones.⁸

- c. **Demanda insatisfecha:** Observamos por lo tanto una demanda insatisfecha importante en muchos países que se refleja tanto en los rechazos de solicitudes de crédito de las empresas como en la insatisfacción expresada por ellas respecto a la disponibilidad del crédito en encuestas empresariales. En **México**, por ejemplo, 29% de las pequeñas y 21% de las medianas empresas encuestadas por el Banco de México en el 2000 no accedieron al crédito por solicitudes rechazadas o por la negativa de la Banca. El porcentaje se eleva al 35% y al 28% respectivamente si uno incluye a aquel Pymes que no hubieran accedido porque declararon tener créditos vencidos. En **Argentina**, en 1999 mas del 70% de las empresas encuestadas indicaron que tenían necesidades de financiamiento para capital de trabajo insatisfechas, y de ellas mas de la mitad declaraban haber perdido oportunidades de negocios por este motivo. Por otro lado, una encuesta limitada de 60 empresas reveló una tasa de rechazo de solicitudes del 18% principalmente por la falta de capacidad de endeudamiento y de garantías.⁹ En **Venezuela**, el 60% de los empresarios entrevistados por FUNDES en 1999 expresaban que "el sector financiero no posee los instrumentos adecuados para atender a las Pymes de acuerdo con su tamaño y su especificidad."¹⁰

En la mayoría de los países se constata una demanda insatisfecha de crédito importante en las Pymes, en algunos los menores niveles de crecimiento económico han afectado la demanda por los productos de las Pymes y por lo tanto reducido tanto sus oportunidades de crecimiento como su demanda de financiamiento. Al tener mayor orientación al mercado nacional, las Pymes tienden a ser mas afectadas por la disminución de la demanda interna para sus productos o servicios en situaciones de desaceleración económica. Afectadas por caídas en la demanda para sus productos o servicios, las Pymes también se enfrentan a menores necesidades de financiamiento de sus ventas y al no tener oportunidades de crecimiento, de financiación de la inversión. El problema más importante para las Pymes en **Colombia**, según la encuesta de Fedesarrollo en noviembre de 1996 y sondeos de Zuleta en 1999, es que se enfrentan a **una situación de estancamiento económico desde hace unos años, con un bajo nivel de demanda, acuciado por altas tasas de interés**. Sin embargo, en Colombia el acceso al crédito se clasificaba solo en octavo lugar, indicando una demanda insatisfecha baja que se confirmaba por las empresas al manifestar que no habían tenido graves problemas de rechazo a sus solicitudes de crédito formal.¹¹ Por otro lado, en una encuesta en el segundo trimestre del 2000 mas de la mitad de las Pymes calificaron las condiciones para obtener crédito para capital de trabajo de "buenas" o "muy buenas."¹² Incluso en **Argentina**, donde la demanda de crédito insatisfecha es alta hay indicaciones de que para una proporción importante de las Pymes comerciales, las razones por no invertir se deben mas a incertidumbres sobre la economía que a dificultades de

⁸ Apoyo Consultoría SA, *El Sistema Financiero en el Perú: Situación Actual y Perspectivas* (abril de 1998 y octubre del 2000).

⁹ Yoguel y Moori-Koenig, *Los problemas del entorno de negocios: El desarrollo competitivo de las Pymess argentinas*, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), p. 76.

¹⁰ Se entrevistaron a una muestra de 55 Pymess.

¹¹ Zuleta, *El Factor Institucional en Reformas a las Políticas de Crédito y Financiamiento de Empresas de Menor Tamaño: La Experiencia Colombiana Reciente*, CEPAL (1999), p. 15.

¹² Encuesta de Comportamiento y Opinión de la Pequeña y Mediana Industria en Colombia (segundo semestre 2000) de CINSET/ACOP/KONRAD ADENAUER. 35% de las empresas calificaron las condiciones de acceso de "buenas" y 18% de "muy buenas." Otras 29% de las empresas calificaron las condiciones de acceso de "regulares" y 19% no respondieron.

financiación.¹³ Sin embargo en **El Salvador**, sólo 24% de las empresas encuestadas indicaron que la falta de financiamiento obstaculizó su crecimiento y en orden de importancia lo clasificaron en tercer lugar detrás de la intensidad de la competencia y el bajo nivel de demanda. La demanda insatisfecha baja también se confirmaba en 1999 cuando solo 6,2% de las pequeñas y 0,9% de las medianas empresas encuestadas declararon no haber recibido créditos porque se les habían rechazado solicitudes de crédito.¹⁴

El acceso al financiamiento de las Pymes de por si limitado en la mayoría de los países, se ha reducido considerablemente ante las situaciones macroeconómicas negativas que enfrentan muchos países de la región en la actualidad. Aunque en un entorno mas favorable se mejorase el acceso, las condiciones de acceso de las Pymes a la financiación tienden a ser desfavorables como veremos mas adelante. A continuación analizamos el impacto del tipo de interés de los créditos en la demanda de financiamiento formal de las Pymes.

Impacto del Tipo de Interés en la Demanda de Financiamiento Formal de las Pymes

Observamos que las tasas de interés reales promedio del sistema que se situaban en 18% en 1999, se mantienen elevadas en la región aunque en algunos países presentan una tendencia a la baja en los últimos años (véase el **Apéndice 4**). Estas tasas son promedios para todas las financiaciones de los sistemas financieros en la región. Por lo tanto, solo indican un problema generalizado de altas tasas de interés activas que se ve enormemente agudizado para las Pymes que en muchos países obtienen créditos pagando un tipo de interés doble que las grandes empresas. Hemos concluido que estas altas tasas de interés tienen un impacto muy adverso en la demanda de financiamiento de las Pymes, y en particular para proyectos de inversión que no se pueden rentabilizar y que se financiarían a distintos niveles de tasas inferiores a las que predominan actualmente.

Los datos disponibles no permiten precisar el número de proyectos de inversión de Pymes que se dejan de financiar por la existencia de altas tasas activas. Sin embargo, se puede evaluar la importancia de este problema aunque sea mas difícil llegar a una aproximación del impacto de las tasas sobre la demanda de financiamiento de las Pymes en varios países. En algunos, como en México y en Argentina el alto costo del crédito desalienta las solicitudes de financiamiento y es probable que por el lado de la demanda, un número importante de Pymes solicitarían crédito a menores tasas de interés. En **Colombia**, las Pymes consideraban que las altas tasas de interés era el segundo problema mas importante que enfrentaban en 1996 y en **Perú**, 38% de las empresas encuestadas en 1996 también citaron el alto costo asociado con los intereses como una de las principales dificultades para un buen manejo de su capital de trabajo.¹⁵ En **México**, en cambio la elasticidad de demanda de financiamiento frente al costo del crédito es elevada si tomamos como indicación los resultados de la encuesta empresarial en el tercer trimestre del 2000, en el cual 28% de las empresas pequeñas y

¹³ Datos de Observatorio Permanente de las Pymes (1998) entre pequeñas empresas comerciales con 11 a 100 empleados, de las cuales 66% declararon no invertir por incertidumbres económicas, 38% por dificultades de financiación y 29% por competencia de hipermercados.

¹⁴ FUSADES, *Encuesta Empresarial para la Elaboración de Indicadores del Impacto del Programa Nacional de Competitividad*, Encuesta a la Empresa Privada en El Salvador (1999).

¹⁵ Colombia en Zuleta (1999). Perú en Barriga, *La Gestión de la Pequeña y Mediana Industria en los Países Miembros del Grupo Andino: Informe Global*, Encuesta de Universidad EAFIT de 1996 (noviembre de 1998).

38% de las medianas declararon no haber utilizado crédito por las altas tasas de interés.¹⁶ También en **Argentina**, casi un 25% de las Pymes citaron las elevadas tasas y costos como la principal barrera de acceso al financiamiento.¹⁷

El Salvador, parece presentar una excepción a la tendencia regional y en menor medida, **Perú**. Aunque las Pymes citan el elevado costo del crédito como una de los tres principales problemas que enfrentan, no dejan de solicitar financiamiento por las altas tasas. Aunque en una encuesta regional reciente, 46% de las empresas de todo tamaño declararon que las tasas de interés elevadas eran el principal obstáculo al crecimiento, esto probablemente se debe más a las altas tasas que a la elasticidad de la demanda frente al costo del crédito.¹⁸ Solo 5,2% de las pequeñas y 1,4% de las medianas empresas encuestadas en 1999 declararon no haber recibido crédito en los últimos tres años por tasas de interés demasiado elevadas.¹⁹

Según datos recabados de las entrevistas de campo con Pymes en **Perú**²⁰, todas las empresas se quejaron de las altas tasas de interés, pero por el contrario ninguna dejó de tomar prestado crédito por este motivo. Lo que sí es innegable, según los entrevistados, es que hay un porcentaje significativo de proyectos a largo plazo que se dejan de financiar por el alto coste del dinero, como consecuencia de la alta tasa interna de retorno requerida.

El alto nivel de tasas hace poco rentables muchos proyectos de inversión que se podrían financiar con crédito tal y como lo manifestaron en promedio un 43% de las empresas de la región en una encuesta reciente cuyos resultados presentamos en el cuadro 3. Los resultados indican que en todos los países de nuestro estudio, las tasas de interés elevadas se consideran como el principal obstáculo financiero al crecimiento de las empresas, seguido por las exigencias de garantías y los plazos demasiado cortos. Aunque no existen datos sobre la proporción de proyectos que dejan de financiarse, ni es probable que en el clima de desaceleración macroeconómica las oportunidades de crecimiento para Pymes sean abundantes, lo cierto es que las altas tasas de interés en mayor o menor medida constituyen un desaliento a la inversión.

¹⁶ Sin embargo, es interesante constatar que la elasticidad de la demanda frente al costo del crédito tiene una correlación positiva con el tamaño de la empresa, ya que 43% de las empresas grandes y 52% de las empresas “AAA” declararon no haber utilizado el crédito bancario por las altas tasas de interés.

¹⁷ Yoguel y Moorik-Koenig, *Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento* (1999), p. 76.

¹⁸ Encuesta regional citada en Holden, *Potential Unrealized: Small Business Issues and Policies in El Salvador* (2000), cuadro 7.

¹⁹ FUSADES, *Encuesta a la Empresa Privada en El Salvador* (1999).

²⁰ Se realizaron 8 entrevistas con empresas individuales y una reunión con un grupo de enfoque de 5 empresas. Los entrevistados representaron una gama amplia de sectores y de sub-sectores económicos: dos empresas textiles, una de productos de consumo comestibles, una en turismo, una en el sector químico, un fabricante de muebles de cocina, un fabricante de calzado y otra empresa, productora de material plástico para escolares. Aunque estadísticamente se debe tratar con cautela la información recabada, la casi unanimidad de las respuestas nos proporciona el suficiente grado de confianza en ella.

Cuadro 3 - Obstáculos Financieros para el Crecimiento de las Empresas en Latinoamérica²¹

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	El Salvador	México	Perú	Venezuela	Total LA
Tasas de Interés Elevadas	50%	55%	40%	49%	46%	42%	40%	64%	43%
Garantías	5%	12%	11%	11%	28%	12%	8%	7%	15%
Otros Factores	20%	14%	35%	16%	11%	10%	19%	19%	20%
Burocracia de la Banca	5%	5%	4%	5%	7%	4%	5%	6%	4%
Plazos Demasiado Cortos	19%	12%	7%	7%	6%	11%	16%	2%	11%
Falta de Liquidez de la Banca	0%	1%	0%	9%	2%	17%	7%	3%	4%
Falta de Conexiones	1%	1%	3%	3%	1%	5%	5%	0%	3%

Además del elevado costo del crédito, las Pymes enfrentan otras condiciones de acceso desfavorables como es la falta de acceso a crédito de largo plazo. En **Colombia**, 56% de las Pymes encuestadas en junio del 2000 declararon que sus condiciones de acceso al financiamiento de largo plazo eran “regulares.”²² Una encuesta regional reciente también indicaba la insuficiencia de los plazos en algunos países: el 19% de las Pymes en **Argentina** y 16% de las Pymes en **Perú** citaban plazos demasiado cortos como el principal obstáculo financiero a su crecimiento mientras que solo era citado como el principal obstáculo por 2% de las Pymes en **Venezuela** y 6% de las Pymes en **El Salvador**.²³ En **Argentina**, estas dificultades en acceder a financiamiento de largo plazo también se observan en la estructura de los pasivos y capital de las Pymes con solo un 9% en promedio constituido por deuda de mediano o largo plazo. Por otro lado, solo 41% de las empresas entrevistadas en 1999 registraban deudas con plazos superiores a un año.²⁴ Incluso en **Chile**, donde las Pymes con un historial de crédito de pago limpio no enfrentaban problemas de acceso a créditos en moneda nacional a menos de tres años, existían carencias de crédito en moneda nacional a más de tres años y limitaciones en la disponibilidad de créditos en moneda extranjera para financiar la exportación.²⁵ A continuación revisamos las fuentes de financiamiento de las Pymes.

Fuentes de Financiamiento

Se observa que las fuentes principales de financiamiento de las Pymes en la región son los fondos propios (es decir el autofinanciamiento) seguido por el crédito de proveedores y el crédito bancario. Las Pymes en América Latina tienden a financiarse principalmente con **fondos propios** mediante la reinversión de utilidades y los aportes de socios. Hemos concluido que la falta de acceso a fuentes institucionales como el crédito bancario o el capital riesgo se traduce en una dependencia excesiva sobre el crédito comercial de corto plazo y un exceso de capitalización que limita las posibilidades de expansión de las Pymes y les resta competitividad.

²¹ Encuesta regional citada en Holden, *Potential Unrealized: Small Business Issues and Policies in El Salvador* (2000), cuadro 5.

²² Encuesta de Comportamiento y Opinión de la Pequeña y Mediana Industria en Colombia (segundo semestre 2000) de CINSET/ACOPI/KONRAD ADENAUER. El tamaño de la muestra fue de 260 empresas de la industria manufacturera con 10 a 200 trabajadores, con una cobertura del 2% del universo total de 9.753 (Censo económico de Dane).

²³ Holden (2000).

²⁴ Yoguel y Moori-Koenig, *Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento* (1999), p. 72.

²⁵ Estudio de terreno de Foxley (1999) citado en Held, *Conclusiones y Propuestas de Políticas: Acceso de Empresas de Menor Tamaño al Crédito y al Financiamiento*, CEPAL, septiembre 1999.

Hay una sobre-dependencia de las Pymes sobre los fondos propios debido a la escasez de recursos externos a tasas razonables. En **Argentina**, un 73% de las pequeñas empresas y un 64% de las medianas empresas encuestadas en 1996 declararon financiarse con fondos propios (reversión de utilidades).²⁶ Estos resultados se confirman por la estructura promedio del pasivo de las Pymes en 1999 que indica que el capital propio constituía un 74% del pasivo de estas empresas.²⁷ Si tomamos las empresas de 10 a 200 empleados en el Observatorio Permanente de las Pymes, entre 1995 a 1997 un 51% financiaron sus inversiones con fondos propios (46% mediante la inversión de utilidades y 5% con nuevas aportaciones de socios).²⁸ Incluso en **El Salvador**, donde el acceso al crédito para las Pymes es relativamente elevado en comparación con otros países de la región, 43% de las pequeñas y 30% de las medianas empresas financiaron sus actividades con fondos propios en 1999.²⁹ En países desarrollados disponemos solo de datos acerca de la estructura del balance de las Pymes que no son directamente comparables. Sin embargo, observamos que la dependencia sobre fondos propios para la financiación de las Pymes es inferior a la que se observa en Latinoamérica. En **Alemania** los fondos propios sólo representan un 22,3% de los pasivos de las Pymes, mientras que en **Japón** e **Italia** los porcentajes son 26,7% y 26,0% respectivamente, frente al 74% en Argentina que presentamos en el cuadro 4.³⁰

Debido a la falta de financiación de intermediarios financieros las Pymes latinoamericanas dependen del crédito de proveedores en mayor medida que las Pymes en países desarrollados. La **financiación de proveedores** o de clientes puede ser una fuente de recursos importante para las empresas ya que los proveedores o clientes al tener una relación comercial establecida con las empresas tienden a tener una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras en la facilidad de obtención de información sobre sus proveedores o clientes, al igual que en la capacidad de liquidar bienes embargados y tienden también a tener un interés implícito más elevado en la supervivencia de la empresa a largo plazo. En la mayoría de los países de la región, el crédito de proveedores es una fuente de financiamiento de corto plazo significativa utilizada por la mitad de las Pymes (Argentina, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela). En **Argentina**, el crédito de proveedores es la fuente más importante de financiamiento externo utilizada como fuente primaria por el 34% de las Pymes si se incorporan los cheques diferidos, mientras que la banca constituye la segunda fuente más importante si uno incluye los adelantos en cuenta corriente.³¹ De hecho, en 1996, 13% de los pasivos de las Pymes en promedio se financiaban con crédito comercial como presentamos en el cuadro 4. El crédito de proveedores aunque es una fuente de financiamiento de corto plazo, se utilizaba incluso para financiar la inversión en Argentina, así como lo declaraban 19% de las empresas del Observatorio Permanente de Pymes que efectuaron inversiones entre 1995 y 1997.³² En **México**, 60% de las pequeñas y 50% de las medianas empresas encuestadas en el 2000 se financiaban con crédito de proveedores, mientras que el crédito bancario era la segunda fuente de financiamiento externa utilizada por 34% y 42% de las pequeñas y medianas empresas

²⁶ FIEL, *Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina* (1996).

²⁷ Yoguel y Moori-Koenig, *Fundes Argentina* y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), p. 72.

²⁸ Datos de Observatorio Permanente de las Pymes, IDI/UIA en Llorens, Host e Isusi, BID (1999).

²⁹ FUSADES, *Encuesta a la Empresa Privada en El Salvador* (1999).

³⁰ Banco de España, *Central de Balances* (1999), p. 126.

³¹ Yoguel y Moori-Koenig, *Fundes Argentina* y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), p. 75.

³² Datos de Observatorio Permanente de las Pymes, IDI/UIA que contiene información sobre unas 1.000 empresas en Llorens, Host e Isusi (BID, 1999).

respectivamente.³³ En **Perú** y en **Colombia**, 90% y 94% de las pequeñas y medianas empresas industriales encuestadas por la Universidad EAFIT en 1996 declararon recibir crédito de proveedores. De los países de este estudio, solo en **El Salvador** encontramos que el crédito de proveedores es prácticamente insignificante debido en parte a la falta de integración de las Pymes en cadenas productivas y la exigencia de muchos proveedores de pago al contado.³⁴ El crédito comercial, es decir la financiación de proveedores principalmente y en menor medida los avances de clientes, también es una fuente importante de financiación en los países desarrollados pero suele ser secundaria al crédito bancario. En los **EEUU** las Pymes financian un 15,8% de sus necesidades con crédito comercial, mientras que financian un 22,7% de estas mediante instituciones financieras, y específicamente un 18,8% mediante los bancos comerciales.³⁵

A pesar de las difíciles condiciones de acceso que caracterizan al **crédito bancario** en muchos países de la región como veremos mas adelante, los bancos y otros intermediarios financieros formales constituyen una de las principales fuentes de financiamiento. Esto no es de extrañar en sistemas financieros de estructura bancaria, con mercados de valores poco desarrollados donde predominan los bancos como intermediarios financieros proporcionando el grueso de la financiación externa al sector no-financiero. La principal fuente de financiamiento para las Pymes en **Colombia**, por ejemplo, es el sector financiero con 39% del financiamiento total para el promedio de empresas de este estrato, seguido por el autofinanciamiento que se percibe como menos costoso que el crédito bancario y en tercer lugar el financiamiento de proveedores.³⁶ En **Perú**, 63% de las Pymes industriales encuestadas en 1996 – año de expansión económica - utilizaban el crédito bancario y una proporción menor el crédito de proveedores (53%).³⁷ En **El Salvador**, en 1999, 47% de las pequeñas y 62% de las medianas empresas encuestadas se financiaron con crédito bancario.³⁸ En Europa, el crédito bancario según el Observatorio Europeo de las Pymes también es la fuente mas frecuente de financiación.³⁹ A pesar de que no son comparables los datos del porcentaje de empresas que acceden al crédito, que en Europa es cercano al 100%, la financiación del pasivo es muy alto. En **Alemania**, las Pymes financian un 21,9% de sus pasivos con financiación de entidades de crédito, mientras que los porcentajes son de 25,4% y 19,8% en **Italia** y en **España** respectivamente. En **Japón**, la financiación de pasivos con fondos de entidades de crédito se eleva a 36,6%.⁴⁰

El financiamiento de **instituciones financieras no-bancarias**⁴¹, es menor que la bancaria, pero no aparenta constituir para las Pymes una fuente de financiamiento

³³ Banco de México, *Resultados de las Encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio* (1er, 2o y 3er Trimestres 2000). Promedio de los tres trimestres.

³⁴ La encuesta empresarial de 1999 de FUSADES indica que la financiación de proveedores no es una fuente de crédito importante para las Pymes en El Salvador, aunque las entrevistas con empresarios revelan que existe una notable excepción en el sector agropecuario. Tan solo un 0,8% y un 1,5% de las empresas pequeñas y medianas entrevistadas respectivamente indicaron que se habían financiado mediante sus proveedores. El BMI confirmó que aunque la financiación de proveedores existe, no es una fuente significativa para las Pymes y se constató entre algunos de los empresarios entrevistados durante las visitas de campo que los proveedores en muchos casos exigían el pago al contado. Solo el 62% y 86% respectivamente de las pequeñas y medianas empresas encuestadas en 1997 por FUSADES declararon otorgar créditos a sus clientes.

³⁵ Berger y Udell, *The Economics of Small Business Finance: Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle* (1998)

³⁶ Zuleta, CEPAL (1999).

³⁷ Barriga, Encuesta de la Universidad EAFIT de 1996 (1998).

³⁸ FUSADES, *Encuesta a la Empresa Privada en El Salvador* (1999).

³⁹ El Observatorio Europeo de las Pymes, *Sexto Informe* (diciembre de 1999).

⁴⁰ Banco de España, *Central de Balances*, 1999.

⁴¹ En Latinoamérica el crédito de los intermediarios financieros no bancarios al sector privado equivale a un 1% del PIB mientras que en los EEUU asciende a un 70% del PIB según Holden.

generalizada en la región, aunque sí lo es para la microempresa e incluso para pequeñas empresas informales, especialmente en algunos países que cuentan con instituciones no bancarias bien establecidas. En **Colombia**, el 25% de las Pymes declararon haber recurrido al crédito extra-bancario en el segundo semestre del 2000.⁴² Las ONG crediticias suelen orientarse principalmente a la microempresa al igual que las cooperativas ahorro y crédito de crédito cuando otorgan préstamos personales con fines comerciales.

Los **préstamos de familiares y amigos** adicionales a los fondos propios de la empresa tampoco parecen ser una fuente de financiamiento significativa para las Pymes; aunque sí se mencionan en encuestas hechas sobre la creación de empresas. Solo un 4% de las Pymes en **El Salvador** en 1999 declararon financiarse principalmente con fondos de familiares y amigos y un 1% mediante prestamistas.⁴³ En **México**, en 1998 y 1999 solo 1% de las Pymes citaron “otras” fuentes de financiamiento, además de los proveedores, bancos comerciales, bancos extranjeros, otras empresas del grupo corporativo, bancos de desarrollo, y su oficina matriz, y en el 2000 este porcentaje era nulo.⁴⁴ En **Argentina**, en la encuesta de Fundes-UNGS de 1999, no se encontraban los créditos de familiares/amigos o prestamistas entre las ocho fuentes de financiamiento más importantes según utilización y preferencia.⁴⁵

⁴² Encuesta de Comportamiento y Opinión de la Pequeña y Mediana Industria en Colombia de CINSET/ACOP/ KONRAD ADENAUER (segundo semestre 2000).

⁴³ FUSADES, *Encuesta a la Empresa Privada en El Salvador* (1999).

⁴⁴ Banco de México, *Resultados de las Encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio* (1998, 1999, 2000).

⁴⁵ Yoguel y Moori-Koenig, *Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento* (1999), p. 75. En orden de utilización, eran el capital propio, proveedores, cheques diferidos, adelantos en cuenta corriente, préstamos de bancos privados, venta de cheques, préstamos de bancos públicos, clientes.

IV. ANALISIS DEL CREDITO A LAS PYMES DESDE EL LADO DE LA OFERTA

Para los intermediarios financieros los mayores obstáculos para el financiamiento de las Pymes provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de provisionar los créditos a Pymes. A continuación analizamos la situación de acceso al crédito de las Pymes desde el punto de vista de la oferta, que incluye una revisión de los instrumentos, del tamaño del mercado y de las características de la oferta. Concluimos que los instrumentos disponibles a las Pymes se limitan al crédito tradicional a corto plazo y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos. Por otro lado, la oferta institucional de crédito a las Pymes es reducida en relación con su importancia económica en parte porque los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a Pymes son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias de garantías severas y tramites largos.

Instrumentos de Oferta de Crédito a Pymes

La diversificación en los instrumentos de oferta de crédito a Pymes es mínima. La oferta se concentra en instrumentos de corto plazo y tramitación ágil con tasas elevadas, con la excepción de actividades de leasing en Perú y en Chile. La falta de financiación a largo plazo inhibe la inversión por un lado y contribuye a un apalancamiento peligroso cuando las Pymes se ven obligadas a financiar sus inversiones de largo plazo con créditos de corto plazo. En el cuadro 4 presentamos el porcentaje de pequeñas y medianas empresas industriales en los países andinos que declararon utilizar una serie de instrumentos de corto plazo. Se constata que una proporción importante de las Pymes declararon utilizar los sobregiros en Colombia, Perú y Ecuador. Este instrumento es un crédito transitorio que se le otorga al depositante cuando no posee fondos suficientes para cubrir la suma girada. Las ventajas son la tramitación ágil puesto que no se suele requerir la firma de un pagaré ni una solicitud de crédito mas que una vez al año, pero es un crédito de carácter excepcional y transitorio y generalmente caro. En Argentina, también observamos que un instrumento muy similar, los adelantos en cuenta corriente, era el segundo instrumento de financiamiento externo mas importante después de los cheques diferidos en una encuesta de Pymes de 1999.⁴⁶ Cabe destacar que aunque en Chile y en El Salvador, cuyos sistemas financieros presentan niveles mas elevados de bancarización, existen créditos de inversión con plazos de 10 años y 15 años respectivamente para Pymes, en los demás países la financiación es de corto plazo incluso para la inversión, con plazos máximos de 5 años como veremos en la sección 3.3.

⁴⁶ Yoguel y Moori-Koenig, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), p. 75.

Cuadro 4
Instrumentos de corto plazo utilizados por las Pymes en los países andinos
(1996)⁴⁷

Instrumentos de Crédito	Colombia	Perú	Ecuador	Bolivia	Venezuela	Promedio
Sobregiros	47%	46%	31%	8%	9%	28%
Descuento de Letras	1%	56%	3%	6%	6%	14%
Crédito Capital de Trabajo	18%	19%	7%	6%	11%	12%
Cartas de Crédito	11%	15%	12%	9%	12%	12%
Tarjeta de Crédito	20%	15%	9%	6%	2%	10%
Factoring / Descuento de Facturas	11%	10%	4%	3%	7%	7%
Aceptaciones Financieras	12%	5%	3%	1%	4%	5%
Descuento de Cheques	5%	6%	3%	9%	1%	5%

En países como **El Salvador** se constata que los instrumentos de crédito para las Pymes se limitan a los créditos tradicionales de corto y de largo plazo ya que el arrendamiento y el factoraje están poco desarrollados en parte por la ausencia de un marco legal en torno a estas actividades. Aunque en países como **Argentina, Brasil y México** existen una gama de productos financieros mas extensa disponibles en mayor o menor medida a las Pymes, su uso tiende a ser muy bajo y su impacto prácticamente nulo. En otros países, la falta de garantías exigidas por la banca por un lado y el conservadurismo de la banca por otro dificultan el acceso a créditos de largo plazo para las Pymes, y por lo tanto se han desarrollado instrumentos alternativos de financiación de activos fijos. En **Chile** y en **Perú**, por ejemplo, el arrendamiento financiero se ha convertido en un instrumento importante para las Pymes en el financiamiento de la inversión. En Chile se calcula que cerca de un 10% de las Pymes han accedido al arrendamiento financiero a través de líneas de crédito CORFO.⁴⁸ En **Perú**, al 30 de junio del 2000, el monto de arrendamiento financiero constituía 16,8% de las colocaciones del sistema financiero.⁴⁹ Según América Leasing, más de la mitad se destinaba a la mediana empresa.⁵⁰ Por otro lado, el arrendamiento financiero presenta índices de mora que oscilan entre el 0,8% y el 2% de los montos colocados, convirtiéndolo en un instrumento atractivo para la banca por su menor riesgo en comparación con el promedio de instrumentos.

Hemos visto que con la excepción del leasing en Perú y Chile, los instrumentos disponibles a las Pymes de la región se limitan a varias modalidades de crédito a corto plazo. Pasamos a revisar el tamaño del mercado de crédito a Pymes y su importancia como cliente de los bancos.

⁴⁷ Fuente: Elaboración propia sobre encuesta de la Pequeña y Mediana Industria de los Países del Grupo Andino, 1996/97 Universidad EAFIT.

⁴⁸ Held, *Conclusiones y Propuestas de Políticas: Acceso de Empresas de Menor Tamaño al Crédito y al Financiamiento*, CEPAL (septiembre 1999).

⁴⁹ Apoyo Consultoría, *El Sistema Financiero en el Perú: Situación Actual y Perspectivas* (octubre 2000).

⁵⁰ Entrevista con gerentes de la compañía de arrendamiento financiero efectuada durante la visita de campo de los consultores.

Tamaño del Mercado de Crédito a Pymes

Observamos que la importancia de las Pymes en la economía del país en cuanto a su contribución a la producción total es muy superior a su nivel de acceso en casi todos los países para los cuales disponemos de estimaciones. Hemos concluido también que los bancos tienen una cuota del mercado de crédito a Pymes muy limitada, y que tienden a enfocarse en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo.

A pesar de la carencia de estadísticas bancarias oficiales específicas sobre el financiamiento por tamaño de empresa, en algunos países (Argentina, Chile, Colombia) se han inferido el volumen y número de créditos a Pymes a partir de datos existentes sobre la composición de las carteras de los bancos por magnitud y tipo de crédito. En otros países (México y Colombia) solo se dispone de información sobre las colocaciones de los bancos de segundo piso destinadas a Pymes. Estas no permiten una aproximación a las colocaciones totales al segmento ni pretenden ser representativas de las colocaciones de bancos de primer piso a Pymes puesto que los bancos de segundo piso tienen cuotas de mercado muy bajas en relación con la totalidad de los sistemas bancarios de los países Latinoamericanos. Sirven solo para indicar proporciones máximas de crédito al segmento puesto que en todo caso los niveles para los bancos de primer piso son inferiores a los de los bancos de segundo piso quienes en teoría deberían de tener una mayor orientación al sector.

En **Argentina**, según estimaciones de una muestra de bancos privados en 1999, el 25% de los préstamos que se efectuaban al sector privado correspondían a micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMESS).⁵¹ Sin embargo, **el monto** de la cartera comercial de préstamos inferiores a 200.000 pesos (US\$200.000) de los bancos privados (que permite una aproximación de los créditos a Pymes) solo constituía el 6,1% de sus financiaciones totales y el 8,9% de su cartera comercial al 30 de septiembre del 2000. Esto se debe comparar, con la proporción de la producción del país de las MIPYMESS que ascendía al 67% según el censo de 1993 (véase el **Apéndice 1**). La composición de los préstamos de la banca se presentan en el cuadro 5.

Cuadro 5 – Argentina: Financiaciones de los Bancos Privados

	<i>Composición de las Financiaciones</i>			
	Dic-98	Dic-99	Jun-00	Sep-00
Cartera Comercial	66,0%	63,8%	63,2%	62,7%
Cartera Comercial inferior a 200.000 pesos	6,6%	5,9%	5,9%	6,1%
Cartera de Consumo y Vivienda	27,4%	30,3%	30,9%	31,2%
	<i>Composición de la Cartera Comercial</i>			
	Dic-98	Dic-99	Jun-00	Sep-00
Cartera Comercial inferior a 200.000 pesos	9,5%	8,3%	8,5%	8,9%
Cartera Comercial superior a 200.000 pesos	90,5%	91,7%	91,5%	91,1%

Fuente: Banco Central de la República de Argentina, *Boletín Monetario y Financiero del Tercer Trimestre del 2000*, p. 26.

En **Chile**, poco menos de un 30% del monto de créditos otorgados se destinaron a la MIPYMESS a julio de 1999, mientras que los créditos a la gran empresa absorbían el 61% de las colocaciones.⁵² La deuda está fuertemente concentrada en las grandes

⁵¹ Departamento de Estudios Monetarios y Bancarios, *Argentina: La Evolución del Sistema Financiero en la Década de los Noventa*, ABA (1999).

⁵² Roman González, *Políticas de Financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas en Chile* (2000)

empresas. En efecto, éstas representaban menos del 1% del número de deudores a marzo del 2000, pero registraban el 63% de la deuda; las medianas representaban el 2% de los deudores y registraban el 14% de la deuda; en tanto, las micro y pequeñas empresas, representaban el 97% y registraban sólo el 23% de la deuda.⁵³

En **Colombia**, no se disponían de datos cuantitativos sobre el tamaño de la oferta de crédito a Pymes, pero según entrevistas con intermediarios financieros en 1999 (Zuleta), se podía determinar la importancia del crédito a Pymes como proporción de las carteras de estos intermediarios. El 37% de ellos destinaban entre 1 y 10% de su cartera al financiamiento de Pymes, mientras que otro 21% de ellos dirigía entre 10% y 20%. Otro 18% de los intermediarios, destinaban entre el 20 y el 30% de su cartera, y solo el 13% de los intermediarios restantes destinaban más del 50% de su cartera a las Pymes. En promedio se estimaba que la participación de las Pymes en las colocaciones totales del sector financiero ascendía al 9%. En **Perú**, no se dispone de datos acerca de la pequeña empresa, pero a junio del 2000 el 27% de la cartera de los bancos se destinaba a unas 4.000 empresas medianas con una facturación entre US\$1 millones y US\$15 millones, mientras un 50% se destinaba a la gran empresa y otro 23% a la banca minorista o de consumo.⁵⁴ En **El Salvador**, se estima con base a las entrevistas con bancos que las colocaciones a las Pymes constituyen un 2% del monto total de colocaciones de la banca. En **Costa Rica**, una encuesta realizada por FUNDES en 1996, reveló que menos del 1% del crédito total otorgado por el Sistema Bancario Nacional se destinaba a las Pymes.⁵⁵

La banca de segundo piso aunque tiene un impacto muy reducido en la Economía en comparación con los bancos de primer piso, declara tener vocación hacia el segmento Pymes. En países para los cuales disponemos de información sobre la oferta de bancos de segundo piso al segmento, se constata que incluso estos destinan un mayor monto de recursos a la gran empresa. En México, los créditos de NAFIN constituían un 14% del total de créditos otorgados por el sistema bancario a junio del 2000.⁵⁶ Aunque no se dispone del total de la oferta institucional a Pymes, en los primeros siete meses del 2000, mediante líneas de crédito de NAFIN, se desembolsaron \$22.776 millones a 8.638 empresas de las cuales el 90% fueron Pymes que recibieron un monto promedio de US\$1,1 millones.⁵⁷ Por lo tanto, el monto de crédito otorgado a las Pymes de unos US\$7.775 millones no llegó al 35% del financiamiento total de NAFIN, indicando una evolución desfavorable en cuanto al destino de créditos intermediados por NAFIN al sector que en 1997 constituyeron el 40%.⁵⁸

En **Colombia**, el Instituto de Fomento Industrial (IFI), el principal banco de segundo piso ostentaba aproximadamente 4% de los activos bancarios del país a septiembre del 2000. Los montos desembolsados por el IFI a Pymes (23% del total) en 1997 fueron muy inferiores a los montos que se destinaron explícitamente a la gran empresa (31%

⁵³ Marshall, *Financiamiento Bancario para las Empresas*, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, agosto 2000 en <http://www.sff.cl/opinion/2000/coyunturaeconomica/5-8-2000/marshall30-8.htm> Foxley (1999) en entrevistas con 5 bancos confirmaba que la micro y pequeña empresa representaba entre 7% y 28% del total de sus colocaciones.

⁵⁴ Superintendencia de Banca y Seguros en Apoyo Consultoría SA (octubre 2000).

⁵⁵ Simposio las Pymes de cara al Área de Libre Comercio de las Américas, *Situación Actual y Necesidades de las Pymes* (agosto 1997).

⁵⁶ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, www.cnbv.gob.mx/estadistica/, (2000).

⁵⁷ Presentación de COINFIN, *Financiamiento a la Microempresa en México: Situación Actual y Propuestas* (octubre 2000), p. 41. Los programas de proveedores y de garantías de NAFIN representaron el 40%.

⁵⁸ Villapando-Benitez y González-Vega, *Financial Apex Organizations: Experience from Mexico* (February 1998), p. 21.

del total).⁵⁹ En 1997, 1.670 Pymes, o un 5 a 6% de las Pymes del país se beneficiaron de fondos canalizados por la banca de segundo piso mediante la línea ProPymes a través de instituciones financieras de primer piso.⁶⁰ Esto coincide con una encuesta reciente de Cinset, Acopi e IFI que encontró que en 1999 solo 6,1% de los empresarios declararon haber tenido acceso a ProPymes. Entre 1994 y 1998, el número de empresas que se beneficiaron de financiamiento de ProPymes se eleva a 6.921 o 14% de las Pymes formales registradas en las Cámaras de Comercio por montos totales de US\$517 millones y un monto promedio de US\$75.000.⁶¹ Sin embargo, estos últimos datos no necesariamente reflejan una oferta de crédito baja a las Pymes puesto que según intermediarios financieros sondeados en 1999, un 84% de los créditos a las Pymes en promedio se realizaron con recursos propios de los intermediarios.

Hemos visto que la oferta institucional de financiamiento a las Pymes es limitada en relación con su peso económico y muy inferior a la oferta a empresas de mayor tamaño. Ahora pasamos a revisar las características de esta oferta en cuanto al precio, los plazos, las garantías y los tramites de acceso.

Características de la Oferta de Crédito a Pymes

Hemos concluido que las Pymes que acceden al crédito enfrentan unas condiciones de acceso muy difíciles. Las características de la oferta de crédito a Pymes en particular con respecto a las tasas de interés, los plazos, las garantías exigidas y la tramitación tienden a ser muy desfavorables.⁶² Estas condiciones onerosas desalientan a la demanda y tienen un impacto muy negativo sobre la inversión y la competitividad de las Pymes. Las altas tasas hacen que muchos proyectos de inversión no sean rentables o tengan menores tasas internas de retorno por un lado, y por otro representan una carga financiera para las Pymes importante. Los plazos cortos también son un obstáculo a la inversión en activos fijos que requieren un periodo mas largo para rentabilizarse. Por otro lado, el nivel de acceso de las Pymes al crédito se ve limitado a un valor muy inferior al de las garantías reales de las cuales disponen, porque los bancos exigen garantías por valores muy por encima del monto del crédito. Los tramites de solicitud largos y burocráticos que enfrentan las Pymes en algunos casos también deprimen la demanda de crédito de las Pymes. Estos incrementan los costos de transacción y de oportunidad para el empresario asociados con el proceso de solicitud y conllevan la posibilidad de perder la oportunidad de negocio que se desea aprovechar.

A menudo la variedad de instrumentos financieros disponibles a las Pymes es limitada, los plazos de los créditos demasiado cortos para el proyecto que se pretende financiar y el costo del crédito sumamente elevado. Las condiciones de oferta siguen siendo restrictivas al mantenerse en casi todos los países de la región sin excepción niveles de tasas de interés y también márgenes de intermediación bancaria altos en relación con estándares internacionales. Los bancos cargan en las tasas para Pymes intereses mayores por el mayor riesgo y por mayor costo de transformación. Los márgenes de

⁵⁹ Cálculos en base a datos sobre la Distribución de los Desembolsos de Crédito por Mecanismo de Crédito en Maya Agudelo, *Alternativas de Desarrollo Empresarial para la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia*, Universidad de Medellín (1999), p. 74.

⁶⁰ Maya Agudelo (1999), p. 74.

⁶¹ Zuleta (1999), p. 24-25.

⁶² En Argentina, los resultados del relevamiento efectuado a Pymes indican que para el 77% de las empresas encuestadas las **condiciones de** acceso al crédito se situaban entre los obstáculos principales que limitaban la evolución de su negocio, en Yoguel y Moori-Koenig, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999).

transformación promedio (que incluye el efecto del peso de la gran empresa en presentar diferenciales mas bajos de los que realmente reciben las Pymes), es decir la diferencia entre las tasas pasivas promedio y las tasas activas promedio del sector bancario, oscilan entre niveles relativamente bajos para la región de 3% en Argentina y de 4,7% en El Salvador y niveles elevados en torno al 14% en Brasil y al 16% en Perú, con un promedio para Latinoamérica del 12% (véase el **Apéndice 4**). **El margen de intermediación promedio para América Latina era de un 12,4% en 1999, en comparación con 2,7% en Estados Unidos y 3,2% en la zona del Euro.**⁶³ Esto no ha cambiado a pesar de la introducción de mayor competencia en los mercados financieros de la región con la entrada de la banca extranjera. Algunos autores postulan que siguen existiendo instituciones con un grado elevado de ineficiencia, y que por ello las instituciones mas eficientes, no se ven presionadas para reducir sus utilidades.

En **Argentina**, por ejemplo, se constata que un 35% de la oferta de crédito bancario a empresas pequeñas en 1999 fue otorgada mediante adelantos en cuenta corriente por valores entre US\$5.000 y US\$10.000 a tasas reales efectivas superiores al 4% mensual.⁶⁴ Las Pymes de un panel de Fundes de 1999 también declaraban afrontar un elevado costo de financiamiento con tasas anuales promedio de 28,3% para crédito de corto plazo en relación con tasas activas promedio del 12,2%.⁶⁵ En **Colombia** y en **Perú**, ente los principales instrumentos de financiación de corto plazo para las Pymes destacaban los sobregiros en 1996, instrumento que se caracteriza por su elevado coste. En **México**, COINFIN ilustra las difíciles condiciones del acceso de las Pymes al financiamiento, caracterizadas por los altos costos de crédito y **los trámites burocráticos** con el caso real de una pequeña empresa minera. Se tardó 11 meses en otorgar un crédito con garantías parciales de US\$1,8 millones con plazo de 5 años y uno de gracia, y la tasa de interés se elevó a Libor de 6 meses + 9,13%.⁶⁶ En **Chile**, se constata que la tasa aplicada a los pequeños créditos con plazos de mas de 90 días sube sostenidamente entre diciembre de 1998 y agosto del 2000, en circunstancias en las cuales las tasas pasivas que determinan el costo de fondos bajan. La tasa máxima convencional aplicada a los pequeños créditos sube del 32% al 46% mientras que la tasa activa bancaria (TAB) de 90 días baja del 8,3% al 5,9% en el mismo período.⁶⁷

Las condiciones de plazo restrictivas para las Pymes reflejan la falta general de financiamiento bancario a largo plazo en la región. Con la excepción de El Salvador, en los países de la región del cuadro 8 predomina el crédito de corto plazo sobre el crédito de largo plazo en contraste con las proporciones en los países desarrollados de la Zona Euro donde el crédito de largo plazo constituye casi las tres cuartas partes de las colocaciones.

⁶³ FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales* (2000).

⁶⁴ SePymes, *Estrategia para Reducir el Costo Financiero para Pymess* (febrero 2001).

⁶⁵ Yoguel y Moori-Koenig, *Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento* (1999), p. 73.

⁶⁶ Presentación COINFIN (octubre 2000). La tasa de interés elevada refleja en parte una excesiva intermediación, caracterizada por la participación de un banco de primer piso, de FIFOMI, y de NAFIN con una comisión por el otorgamiento del 50% de la garantía.

⁶⁷ Marshall, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (agosto 2000).

Cuadro 6 - Crédito Bancario de Corto y de Largo Plazo

	Chile ¹	Perú ²	El Salvador ³	Ecuador ⁴	Paraguay ⁵	Francia ⁶	Zona del Euro ⁷
Hasta 1 año	66%	70%	26%	73%	71%	21%	28%
Más de 1 año	34%	30%	74%	27%	29%	79%	72%

¹Chile – Banco Central de Chile, *Informe Económico y Financiero*, 15 de febrero 2001. Colocaciones en moneda nacional no reajustables al 30 de noviembre del 2000.

²Perú – Superintendencia de Banca y Seguros, *Información Financiera Mensual*, al 31 de diciembre del 2000. Préstamos en moneda nacional de la Banca Múltiple.

³El Salvador – Superintendencia del Sistema Financiero, *Boletín Estadístico de Bancos*, octubre a diciembre 1999, p. 51.

⁴Ecuador – Superintendencia de Bancos. <http://www.superban.gov.ec/> Volumen de crédito otorgado por el sistema nacional financiero consolidado al 31 de diciembre de 1999.

⁵Paraguay – Banco Central del Paraguay – Superintendencia de Bancos, *Memoria 1999*, p. 68.

⁶Francia – INSEE, *Les Comptes de la Nation, 1999* a partir de datos de la Banque de France.

⁷Zona del Euro – Banco Central Europeo, *Características de la Financiación Empresarial en la Zona del Euro*, en “Boletín Mensual del Banco Central Europeo,” febrero del 2001. Plazos de los créditos a septiembre del 2000.

En Chile y en Perú se observa una expansión general en el crédito en la primera mitad de los años 90 que también benefició a las Pymes, pero al mismo tiempo una “transferencia” del riesgo de liquidez de los bancos a este segmento de empresas. En Chile un número importante de Pymes accedió a financiamiento para sus proyectos de mediano y de largo plazo apoyándose en financiamiento de corto plazo.⁶⁸ En Perú, durante la época de crecimiento de 1990 a 1998, muchos bancos se lanzaron a conceder créditos a corto plazo en dólares (descuento de papel y líneas de crédito sin garantía) para financiar proyectos de inversión a largo plazo. Cuando en 1998 Perú entra en crisis y se inicia un programa de recuperación de créditos, muchas Pymes se encuentran ante la incapacidad de pagar sus deudas por problemas de liquidez.

Otro obstáculo ha sido la tendencia de la banca a exigir **garantías hipotecarias** en muchos casos por un valor igual o superior al valor del crédito otorgado, principalmente por (a) la percepción de mayor riesgo en las Pymes por parte de la banca, (b) carencias en los marcos de transacciones aseguradas en algunos países que no reconocen las garantías prendarias o flotantes, (c) dificultades con la ejecución de garantías prendarias o la falta de un mercado secundario y (d) posibles dificultades en analizar el flujo de caja de las Pymes. En **El Salvador** los requisitos de garantía se limitan a las garantías hipotecarias por un valor garantizado promedio de 155% entre las empresas entrevistadas, principalmente por deficiencias en el marco legal que dificultan la aceptación de garantías prendarias. En **Perú**, las exigencias de garantía se han vuelto mucho más severas para las Pymes en los dos últimos años debido al conservadurismo de la banca ante la situación económica negativa, y prevalecen las garantías hipotecarias, líquidas y con respaldo de avales solidarios con declaración patrimonial. Anteriormente, el uso de garantías muebles como las garantías prendarias, flotantes y globales era más frecuente. En **Argentina**, los requisitos de garantía suelen restringirse a las garantías hipotecarias para créditos de mediano plazo, aunque se acepten la sola firma, los documentos autoliquidables y los avales personales para créditos de corto plazo.⁶⁹

⁶⁸ Roman González (2000) sobre Chile y entrevistas con informantes clave y Pymes en Perú (2000).

⁶⁹ Para deuda a corto plazo, de las Pymes de un panel de Fundes Argentina en 1999, 48% utilizaron la sola firma para garantizar deuda de corto plazo, mientras un 16% utilizaba documentos autoliquidables, otro 13% presentaba garantías personales y un 16%, garantías reales de la empresa o personales. Para deuda de mediano y largo plazo, sin

Las difíciles condiciones de acceso de las Pymes al financiamiento parecen reflejar en parte la falta de especialización de muchas instituciones financieras respecto a este segmento. En algunos países como en Argentina y Perú, la concentración del sector bancario y la entrada de la banca extranjera que se percibía como un factor positivo para engendrar competencia en el sector y de esta forma aumentar el acceso de las Pymes al financiamiento, como hemos comentado anteriormente no ha llevado a un aumento de la oferta de crédito a las Pymes. Al contrario, algunos autores destacan que la entrada de la banca extranjera ha mejorado la solvencia de una parte importante del sistema financiero pero ha significado un comportamiento más adverso al riesgo por parte de los banqueros, que prefieren limitar su exposición hacia el sector privado y en particular el segmento de consumo y de Pymes.⁷⁰

La mayoría de los bancos grandes de la región no tienen plataformas de atención a las Pymes ni disponen de una tecnología crediticia adecuada al segmento. Sin embargo, en otros como **México**, los bancos de tamaño mediano (BITAL y BANCRECER por ejemplo) han reaccionado a la fuerte competencia por el negocio de la empresa corporativa generada por la entrada de los bancos extranjeros mediante la diversificación de sus actividades hacia las empresas de menor tamaño.⁷¹ En **El Salvador**, incluso algunos bancos grandes (Banco Agrícola, Banco Salvadoreño) han establecido departamentos especializados en la micro y pequeña empresa. En **Colombia**, se observa el mismo fenómeno, la mayor competencia producida por los procesos de fusiones y de entrada de bancos extranjeros al país ha transferido la utilización de la línea ProPymes canalizada por el IFI a bancos de mediano tamaño (Banco Caja Social y bancos de entidades cooperativas por ejemplo) que han venido dando más importancia a las Pymes dentro de sus estrategias comerciales.⁷²

embargo, únicamente 24% de las Pymes presentaron la sola firma mientras que 46% de las Pymesss presentaban garantías reales de la empresa o personales.

⁷⁰ Calcagno, Manuelito y Ryd, *Proyecciones Latinoamericanas 2000-2001*, CEPAL (enero 2001).

⁷¹ Villapando-Benitez y González-Vega, *Financial Apex Organizations: Experience from Mexico* (February 1998).

⁷² Zuleta (1999), p. 27.

V. BARRERAS QUE DIFICULTAN EL ACCESO DE LAS PYMES AL CREDITO

Hemos determinado que existe un desajuste importante entre la demanda y la oferta de financiamiento de Pymes en la mayoría de los países de la región. A continuación revisamos el marco conceptual que destaca principalmente los costos asociados con la información asimétrica que se ven agudizados en el caso de las Pymes y que contribuyen al racionamiento del crédito por parte de los bancos. Posteriormente veremos que los costos de información al igual que los costos de operación son obstáculos secundarios para el acceso al crédito de las Pymes. Las barreras principales son los costos por provisión de perdidas asociados con el mayor riesgo de los préstamos a Pymes en relación con las grandes empresas, que se traducen en mayores niveles de morosidad para el segmento, y los costos asociados con la recuperación del valor de las garantías en casos de incumplimiento.

Obstáculos al Acceso de las Pymes al Crédito: Marco Conceptual

El racionamiento de crédito puede ocurrir en situaciones de información asimétrica en los cuales la tasa de interés no varía para igualar la oferta y la demanda de crédito, sino que se mantiene el precio del crédito a un nivel en el cual la demanda supera a la oferta (Stiglitz y Weiss, 1981). Es decir que los bancos prefieren mantener el crédito racionado que responder al exceso en la demanda mediante un aumento de precio, porque operan en un entorno caracterizado por lagunas en el conocimiento del prestatario y de su proyecto (información asimétrica), porque las tasas altas ahuyentarán a los prestatarios más conservadores (la selección adversa) y porque los prestatarios tendrán tendencia a invertir en proyectos más arriesgados si las tasas son más elevadas para poder recuperar la inversión (el riesgo moral).

El problema de la información asimétrica surge de la desigualdad de conocimiento sobre la transacción de crédito entre el prestamista y el prestatario. El prestatario conoce su negocio y su proyecto mejor que el prestamista así como el uso que hará de los fondos una vez le sean entregados, y por consecuencia las posibilidades de amortizar el préstamo. La asimetría ocurre tanto a nivel del conocimiento de las características de los proyectos de inversión por parte del prestamista, como del control sobre el uso de dichos fondos una vez entregados a la empresa.⁷³ En el caso de las Pymes el problema de asimetría de información se ve agudizado porque a menudo los bancos no cuentan con unidades especializadas en Pymes o con la tecnología crediticia apropiada para este segmento de empresas, y por consecuencia su capacidad de evaluar los proyectos presentados por las empresas es menor que en el caso de las empresas corporativas. A esto se deben añadir carencias por parte de las Pymes que les dificultan proveer la información requerida por los bancos.

Las probabilidades de incumplimiento aumentan en aquellas circunstancias en las que no existe ningún coste asociado con la morosidad.⁷⁴ La asignación de tasas de interés más elevadas para compensar este riesgo no soluciona el problema de información asimétrica ya que esto requiere una mayor rentabilidad o rendimiento del proyecto

⁷³ Suárez Gálvez, *Implicaciones de la Información Asimétrica en la Financiación de las Empresas*, Fundación Empresa Pública, Universidad de Alcalá (enero 1999).

⁷⁴ Holden, *Garantías Ineficaces: Algunas Causas y Efectos del Subdesarrollo Financiero en América Latina* (1996).

empresarial, que a su vez implica asumir mayores riesgos. El asignar tasas de interés mas elevadas implica prestar a individuos mucho mas propensos a tomar riesgos, y por ende trae problemas de “selección adversa.” Se pueden distinguir dos categorías de selección adversa.⁷⁵ En la primera, el banco aprueba una solicitud de crédito para un proyecto que acaba siendo un fracaso comercial, mientras que en la segunda el banco rechaza una solicitud para un proyecto que posteriormente tiene éxito comercial. Los oficiales de crédito del banco, suponiendo un comportamiento adverso al riesgo, tendrán tendencia a rechazar solicitudes en los dos casos, porque el error en el segundo caso será menos aparente y más difícil de descubrir que en el primero. Ante una situación de información asimétrica y de selección adversa, solicitudes de crédito de Pymes con alto potencial de crecimiento y proyectos rentables pueden ser rechazadas por los bancos.

El problema de selección adversa entonces perjudica a los individuos con proyectos rentables menos propensos a tomar riesgos que se quedan “fuera del mercado” por la incapacidad del prestamista de discriminar entre individuos con perfiles “positivos” de los individuos con perfiles “negativos.” Las dificultades y los costos elevados que se pueden atribuir a la identificación de “buenos prestatarios” frente a malos llevan al banco a utilizar los términos del contrato crediticio para intentar guiar la conducta del prestatario y así aumentar la probabilidad de repago.

El problema de la información asimétrica se soluciona parcialmente mediante (i) un análisis riguroso de las características y calidad de la empresa y del proyecto previo al otorgamiento del crédito, (ii) la exigencia de garantías para respaldar el préstamo y el aporte de fondos propios del empresario en esta misma fase, (iii) la prevención de comportamiento oportunista durante la realización del proyecto mediante una supervisión rigurosa y (iv) la penalización de la empresa si no cumple con sus obligaciones contractuales, que en parte puede llegar a incluir el embargo de los bienes en garantía. Las medidas en (i) y (iii) pueden aumentar los costos de transacción asociados con prestamos a Pymes que discutiremos mas adelante en términos empíricos.

Las medidas expuestas en (iii) y (iv) disminuyen el “riesgo moral” al que está expuesta la relación entre prestatario y prestamista. Este riesgo moral surge de la información asimétrica por un lado y por otro de los intereses divergentes entre prestatario y prestamista que entran en juego. Existe riesgo moral porque el valor de la transacción para el prestamista puede verse afectada de forma negativa por acciones o decisiones adoptadas por el prestatario que el prestamista no puede controlar totalmente.⁷⁶ El prestatario puede tener incentivos para comportarse de manera oportunista y dañar los intereses del prestamista si no existen incentivos contrarios. Los alicientes contrarios principales para el prestatario son la perdida de los fondos propios invertidos en el proyecto y de los bienes en garantía que respaldan al crédito. Estas penalidades llevan al prestatario a una posición de riesgo mas equiparada con la que asume el banco. Sin embargo, estos son menos fuertes en países en los cuales el marco legal no defiende los derechos del prestamista. Es decir, en países donde la ejecución de garantías es un proceso largo y costoso y las resoluciones judiciales a favor del prestatario no están siempre aseguradas.

⁷⁵ Salloum y Vigier, *Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La Relación Bancos – PYMES*, Revista de la Escuela De Economía y Negocios de la Universidad Nacional de General San Martín (diciembre 1999).

⁷⁶ Salloum y Vigier (diciembre 1999).

Las empresas pequeñas que hayan establecido un historial de crédito y una relación crediticia con una institución financiera tienden a tener mayor acceso al crédito, pagar tasas de interés menos elevadas y se les tiende a exigir garantías de menor valor porque el problema de la información asimétrica ha sido atenuado mediante la relación establecida entre el prestatario y el prestamista a lo largo del tiempo (Berger y Udell, 1995; Boot y Thakor, 1995; Petersen y Rajan, 1993). Los bancos también tienen la oportunidad de supervisar el comportamiento del prestatario mediante una relación de crédito o la provisión de otros servicios como cuentas de depósito o ahorro e internalizar esta información en el próximo contrato crediticio con el prestatario.⁷⁷ Cuando el banco renueva un contrato de crédito con una Pymes, reconoce la capacidad de la empresa de cumplir con sus obligaciones crediticias y reduce sus propios costos de transacción asociados con la supervisión del crédito.⁷⁸ Por estas razones, se atribuye gran importancia a la disponibilidad fácil y bajos costos de operación relacionados con la obtención de información en el otorgamiento del crédito.

Obstáculos al Acceso de las Pymes al Crédito: Comparación Regional

Costos por mayor Riesgo Crediticio. Hemos concluido que el costo por mayor riesgo crediticio representa el obstáculo más importante al acceso de las Pymes al financiamiento. Esto se traduce tanto en la mayor reticencia de los bancos en prestar a las Pymes por el lado de la oferta, como en un encarecimiento del crédito que reduce la rentabilidad de la inversión y afecta negativamente a la demanda de financiamiento. En muchos casos los márgenes de transformación de los bancos ni siquiera cubren el costo por mayor riesgo que se traduce en provisiones por pérdidas más elevadas que en el caso de la gran empresa. Las alternativas posibles para minimizar la morosidad de las Pymes incluyen el adoptar plataformas de atención y tecnologías crediticias más adecuadas al segmento.

Muchos países de la región atraviesan situaciones macroeconómicas difíciles que han afectado a la capacidad de pago de las Pymes en particular, que tienden a presentar mayores índices de morosidad (El Salvador, Perú, Chile, Argentina, México) y por lo tanto mayores costos asociados con la necesidad de provisionar para eventuales pérdidas. Todas las instituciones financieras encuestadas por Fedesarrollo en **Colombia** y sondeadas posteriormente por Zuleta en 1999, también calificaron como muy elevado el riesgo asignado a las Pymes y más alto que el costo de administración de los créditos. Hay que destacar que esta opinión se emitía en un entorno macroeconómico negativo y una situación de crisis en el sector financiero doméstico marcado por carteras vencidas significativas y quiebras importantes en el sector de cooperativas financieras. Sin embargo, coincide con las percepciones de bancos en Chile, Perú y El Salvador.

En **Chile**, los bancos percibían a las Pymes como un segmento de mayor riesgo en parte por concentrar el 50% del valor de sus carteras vencidas frente al 31% de sus carteras totales en julio de 1999.⁷⁹ Los índices de vencimiento de créditos empresariales de marzo del 2000 muestran una correlación positiva entre tamaños menores de empresas y mayor riesgo para los bancos. Las micro y pequeñas empresas

⁷⁷ Berger y Udell, *Lines of Credit and Relationship Lending in Small Firm Finance*, Wharton Financial Institutions Center (1994).

⁷⁸ Lehmann y Neuberger, *Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany*, Discussion paper Series No. 00/04, COFE: Center of Finance and Econometrics, Konstanz (2000).

⁷⁹ Roman González (2000).

mostraban índices de morosidad de 4,61%; las medianas, de 3,09%; y las grandes, de 1,07%. El promedio para las empresas era de 2,18%⁸⁰ No es de extrañar que desde el punto de vista de los gerentes de créditos de los bancos entrevistados en 1999, el principal factor en ese momento que limitaba el acceso de las Pymes al crédito era su riesgo.⁸¹ Esto se confirma por el aumento en el diferencial entre la tasa máxima para los menores deudores y la tasa máxima para los mayores deudores de casi 5 puntos porcentuales en los primeros nueve meses del 2000, reflejando indudablemente cambios en los niveles de riesgo asociados por la banca a unos y otros.⁸²

Estas percepciones se ven enteramente confirmadas por las entrevistas con intermediarios financieros en **Perú** y en **El Salvador**. En los dos casos, la percepción de mayor riesgo es corriente y también se basan en la mayor tasa de morosidad de este segmento en la banca. En **El Salvador**, uno de los bancos mas importantes del sistema declaraba un diferencial de morosidad entre la gran empresa y la pequeña de 5,4 puntos y de 1,5 puntos entre la gran empresa y la mediana. En el caso de la pequeña empresa, la morosidad mas alta absorbía el diferencial de tasas con la gran empresa e incluso indicaba que los créditos a la pequeña empresa ante la actual coyuntura y morosidad elevada no eran rentables. En el caso de la mediana empresa, el diferencial era menor pero seguía siendo mas importante que los costos de operación. En **Perú**, entre fines de 1998 y junio del 2000, la cartera de créditos de la banca empresarial (mediana empresa con ventas entre US\$1 millón y US\$15 millones) clasificada como deficiente, dudosa y pérdida se incrementó del 12,7% al 18,7% frente a un incremento general de la cartera deteriorada de 10,5% a 16,8%.⁸³ En el caso de la microempresa, a finales de febrero del 2000 la cartera de crédito deteriorada ascendía a 30,3% de las colocaciones al segmento.⁸⁴ No es de extrañar por lo tanto que los bancos asocien a las empresas de menor tamaño con mayores índices de riesgo.

Entre informantes clave y instituciones no-bancarias en El Salvador que atienden al segmento Pymes y que presentan tasas de morosidad inferiores al de la banca, se opinaba que la mayor morosidad del segmento se debía en parte a la falta de una tecnología crediticia en la banca adaptada al sector. En cualquier caso, sea porque los bancos no son capaces de evaluar correctamente las solicitudes de crédito de las Pymes o no supervisan adecuadamente estos créditos, o las Pymes representan un mayor riesgo crediticio que las empresas grandes, podemos concluir que el costo por mayor riesgo crediticio representa un obstáculo importante al acceso de estas empresas al financiamiento. Esto se traduce tanto en la mayor reticencia de los bancos en prestar a las Pymes por el lado de la oferta, como en un encarecimiento del crédito que reduce la rentabilidad de la inversión y afecta negativamente a la demanda de financiamiento. Pasamos a revisar otro costo asociado con créditos a Pymes; el costo de obtención de información.

Barreras Exógenas

La duración y costo de los procesos asociados con la recuperación del valor de las garantías en caso de impago probablemente represente el segundo obstáculo mas significativo por el lado de la oferta al acceso de las Pymes al financiamiento, después

⁸⁰ Marshall, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (agosto 2000).

⁸¹ Held, CEPAL (1999).

⁸² Marshall (2000).

⁸³ Apoyo Consultoría SA (octubre 2000), p. 34.

⁸⁴ Superintendencia de Banca y Seguros. La cartera de créditos a la microempresa se calificaba de la siguiente forma: normal (63,9%), con problemas potenciales (5,8%), deficiente (7,7%), dudoso (7,5%) y pérdida (15,5%).

del costo por mayor riesgo. Existen deficiencias en los marcos que regulan la seguridad jurídica de las transacciones mercantiles en muchos países de la región que presentan obstáculos al financiamiento a varios niveles:

La ejecución de garantías resulta ser un proceso difícil y caro por problemas por: (a) la obtención de sentencias judiciales en caso de mora en particular en países que favorecen los derechos del deudor sobre los del prestamista, (b) el cumplimiento de las sentencias judiciales cuando las leyes dificultan el embargo de los bienes, y (c) la liquidación de bienes bien por la falta de mercados secundarios desarrollados o bien por el deterioro de la garantía como consecuencia en parte del largo proceso judicial.

Existen definiciones legales limitadas de lo que constituye la propiedad o no hay disposiciones para la prenda de bienes que no existen en el momento de establecer la garantía. Ambas limitan la capacidad de utilizar prendas flotantes (inventarios, cosecha agrícola) como garantías.

Los registros siguen siendo ineficientes, incompletos o duplican funciones y esto dificulta el determinar si el derecho de garantía para un bien se ha establecido previamente.

Una revisión de la literatura indica que a pesar de mejoras recientes en algunos países como Argentina en los marcos normativos para transacciones aseguradas, siguen existiendo deficiencias en la mayoría. Por otro lado, hay indicios que sugieren que la ejecución de garantías sigue siendo un proceso ineficiente y costoso que puede ser significativo para los costos de transacción asociados con créditos a Pymes de montos menores.

Aunque no existían estadísticas al respecto, las instituciones financieras entrevistadas en el 2000 por CEAL en **El Salvador** estimaron que el costo total del proceso de ejecución de garantías podía resultar en una pérdida de más del 50% del crédito (aunque no se especificaron montos). Los tiempos para la recuperación de garantías oscilaban entre 6 meses y dos años. En **Paraguay**, se estima que el costo de ejecución de garantías varía en promedio entre 9,4% y 25,4% del monto del crédito, incluyendo los costos asociados con la contratación de un abogado que por ley tienen que constituir como mínimo un 8% del valor de la garantía pero pueden llegar hasta el 20%.⁸⁵ En **Brasil**, el proceso de recuperación de garantías puede durar entre 1 y 10 años. Los costos asociados con la contratación de un abogado son entre 10% y 20% del monto de la deuda, a los cuales se deben sumar comisiones e impuestos asociados con las tramitaciones de unos US\$25 más el 2% de la deuda (con un impuesto máximo de unos US\$5.500). El prestamista también incurre en costos asociados con el registro de documentos, la notificación del deudor, la compilación oficial de una lista de los activos del deudor, etc.⁸⁶ Como consecuencia, la ejecución de garantías generalmente no es rentable para montos pequeños.

En **México**, la resolución de los procesos de insolvencia tardaban entre 3 a 6 años principalmente por cortes saturadas de trabajo, instalaciones inadecuadas, jueces que carecen de conocimientos financieros, contables o administrativos, y una ley de

⁸⁵ Straub y Sosa, *Institutional Arrangements to Ensure Willingness to Repay in Financial Markets: A Case Study of Paraguay*, CEPPO (April 1999).

⁸⁶ Pinheiro y Cabral, *Credit Markets in Brazil: The Role of Judicial Enforcement and Other Institutions*, IADB (June 1999), p. 8.

bancarrotas hasta mayo del 2000 que amparaba al deudor.⁸⁷ Las entrevistas de bancos efectuadas por el Banco Mundial en 1999, indicaron un problema serio con la ejecución de garantías; uno de los bancos alegó tener unos 35.000 casos de ejecución pendientes.⁸⁸ Por otro lado, las dificultades de ejecutar fomentaban la negociación de acuerdos entre prestamistas y deudores que con frecuencia resultaban en la recuperación de menos de la mitad del valor de la garantía.

En **Perú**, existen tres limitaciones establecidas por la legislación para la ejecución de garantías: no existen mecanismos extrajudiciales como el arbitraje, no se permite la ejecución de garantías sin pasar por el proceso judicial (ni siquiera en el caso de garantías liquidas), y los jueces tienen el poder de determinar si se procede a una ejecución rápida o si se sigue el proceso “completo.”⁸⁹ Según estimaciones basadas sobre la situación en diciembre de 1997, el proceso judicial de recuperación de créditos vencidos duraba en promedio 3 años y se recuperaba solo 30% del monto original del crédito.⁹⁰ Estas se ven confirmadas por estimaciones recientes de Apoyo Consultoría de unos 11 meses para obtener la orden judicial para el embargo y de otros 11 meses para organizar la subasta. Ortiz de Zevallos (1998) estimaba que las tasas de interés en moneda nacional prevalecientes a finales del 97 (tasas reales promedio del 21,4%) incluían 12,3 puntos por los costos asociados con las ineficiencias judiciales en el proceso de ejecución de garantías.

En **Argentina**, aunque existen variaciones importantes de una provincia a otra, los costos asociados con la ejecución de garantías son elevados en promedio. En un estudio reciente, se estima que para créditos la ejecución desde el principio de la acción judicial hasta la liquidación de la garantía dura entre 1 año y 2, y se recupera en promedio del 56% al 63% del monto reclamado.⁹¹ En **Chile**, solo 20% de los créditos vencidos pasan por el sistema judicial porque la mayoría se negocian mediante mecanismos extra judiciales como el arbitraje o las negociaciones directas. El costo de contratar a abogados asociado con los procedimientos de recuperación de garantías suele ascender al 10% del monto recuperado.⁹²

Costos de Operación

Hemos concluido que los costos de operación de procesar crédito a las Pymes para los bancos no significa un obstáculo importante al acceso de las Pymes al financiamiento por un lado aunque sí encarece algo el crédito. Los elevados márgenes de transformación para créditos a Pymes que prevalecen por la falta de competencia e ineficiencias en la banca permiten asumir este costo con facilidad.

Las dificultades que enfrenta la banca en determinar la disposición y voluntad de pago del prestatario en el cumplimiento de sus obligaciones de pago del préstamo inciden sobre el riesgo asociado con el crédito por un lado y por otro están ligadas al historial de crédito de las Pymes y al vínculo banco-Pymes, es decir a la relación establecida por las Pymes en el transcurso del tiempo con el banco. Aunque esto abarca sobre la disponibilidad de información acerca de la empresa, en el caso de la relación banco-

⁸⁷ López Velasco y Torre Cepeda, *La Ley de Concursos Mercantiles en México: Algunas Reflexiones*, Documento de Investigación no. 19, Centro de Análisis y Difusión Económica (diciembre de 2000).

⁸⁸ Rowat, *Reforming Insolvency Systems in Latin America*, Private Sector, World Bank (June 1999).

⁸⁹ Trivelli, Alvarado y Galarza, *Increasing Indebtedness, Institutional Change and Credit Contracts in Peru*, IADB (1999).

⁹⁰ Ortiz de Zevallos (1998) en Trivelli, Alvarado y Galarza, IADB (1999).

⁹¹ Cristini, Moya y Powell, *The Importance of an Effective Legal System for Credit Markets: The Case of Argentina*, IADB (February 2001).

⁹² Rodrigo Fuentes y Maquieira (September 1999).

Pymes también incide sobre los costos de transacción de la institución ya que el mantener este tipo de relación resulta mas costosa en el caso de las Pymes que para grandes empresas. De forma mas general, los costos de transacción asociados con los créditos a Pymes son mas elevados que los de la gran empresa aún en casos donde el tiempo que se dedica a la evaluación y supervisión del crédito es el mismo porque el costo unitario es superior al tratarse de montos de créditos inferiores.

Los intermediarios financieros entrevistados durante las visitas de campo en El Salvador y Perú declararon carecer sistemas de contabilidad analítica que les permitiesen determinar la rentabilidad por tipo de cliente. Sin embargo, la información recabada durante las entrevistas permite hacer aproximaciones en cuanto a la incidencia de los costos de transacción en los márgenes de intermediación de los bancos para distintos montos de crédito. Tanto en **Perú** como en **El Salvador** los intermediarios financieros entrevistados coincidieron en que los costos de transacción no presentaban una barrera a su financiamiento del sector. En **El Salvador**, la diferencia entre los márgenes de intermediación de la banca para Pymes y empresas grandes se debía menos a la diferencia entre los costos de transacción asociados con los créditos y mas al diferencial por la percepción de riesgo mas elevada de las Pymes frente a las grandes empresas. La diferencia promedio de 2,3% entre el ratio de costos marginales para la pequeña empresa no justificaba el diferencial de tasa de 6,5% con la gran empresa como se puede constatar en el cuadro 7.

Cuadro 7 – El Salvador: Costos de Transacción para Distintas Categorías de Empresas

Categoría de empresa	Tasas Promedio	Monto de Crédito Promedio (colones)	Días de proceso	Coste Operacional (colones)	Ratio de costos marginales
Corporativa	11.5%	10.000.000	5	1.820	0,02%
Mediana	15%	1.250.000	7.5	2.730	0,22%
Pequeña	18%	150.000	15	3.526	2,35%

Fuente: Elaboración propia sobre datos recabados durante la visita de campo.

En **Perú**, los resultados presentados en el cuadro 10 indican que los costos de transacción son significativos si uno toma el monto medio para la micro/pequeña empresa de tan solo 17.500 soles (US\$5000). En cambio, para la mediana empresa, el factor mas importante es el costo asociado con el mayor riesgo crediticio.

Cuadro 8 – Perú: Costos de Transacción para Distintas Categorías de Empresas

Categoría de empresa	Tasas Promedio	Monto de Crédito Promedio (soles)	Días de proceso	Coste Operacional (soles)	Ratio de costos marginales
Corporativa	14%	1.750.000	7	2,042	0,12%
Mediana	24%	175.000	9	2,625	1,5%
Pequeña	30%	17.500	9	2,625	15,0%

Fuente: Elaboración propias sobre datos recabados durante la visita de campo.

Entrevistas en **Chile** con cinco bancos y dos compañías de arrendamiento financiero también indicaban que los gastos operativos en relación con el monto pedido eran un factor de mediana o baja importancia para seis de los siete intermediarios financieros.⁹³ Estas mismas entrevistas revelaron que casi la misma proporción de intermediarios

⁹³ Foxley, ¿Existen dificultades de acceso al financiamiento de pequeñas empresas en Chile? Un estudio en terreno (1999).

consideraba que la percepción de riesgo era un factor muy importante en el acceso al financiamiento que pasamos a revisar a continuación.

Costo por Falta de Información Adecuada

Hemos concluido que el costo por falta de información adecuada es un obstáculo al acceso de las Pymes al crédito, pero se encuentra mitigado por el hecho de que en general los bancos disponen de información fácilmente asequible y barata sobre el historial de crédito de las Pymes. Efectivamente, en **Argentina**, la literatura indica que las dificultades de los bancos en evaluar adecuadamente el riesgo crediticio de las Pymes se deben tanto a la incorrecta presentación de la información solicitada como a la escasa disponibilidad de personal capacitado para atender al segmento y la falta de sistemas de evaluación apropiados que otorguen mayor importancia al análisis de flujos de los proyectos sobre el patrimonio actual de la empresa y el respaldo de garantías.⁹⁴

Los intermediarios financieros incurren en costos por falta de información en dos instancias. En primer lugar, se encuentra en relación con el **historial de crédito** de la empresa, cuando este no existe porque las Pymes nunca ha accedido al crédito o cuando las centrales de riesgo públicas y privadas están poco desarrolladas y no presentan este tipo de información o el costo de obtenerlo es elevado. En segunda instancia, los costos se relacionan con la escasa fiabilidad de la información financiera y técnica necesaria para analizar la capacidad de pago del cliente Pymes potencial. En muchos casos al ser incompleta y escasamente estandarizada, esto dificulta el estudio de los proyectos, la clasificación del riesgo crediticio y la administración de una cartera numerosa de clientes con montos de crédito bajos.⁹⁵ Además del historial crediticio de una empresa, los intermediarios analizan su nivel de endeudamiento y su desempeño financiero en los últimos años a la hora de evaluar la solicitud de crédito. La informalidad de las Pymes puede dificultar el obtener información suficiente y verídica para los intermediarios, y por lo tanto incrementar el costo de transacción absoluto (no solo en relación con montos mas pequeños) asociado con la evaluación del crédito como es el caso de Colombia (Zuleta, 1999).

Hay una correlación positiva en América Latina entre la profundidad de los mercados crediticios y el grado de difusión de información acerca de deudores que indica que la disponibilidad de información acerca del historial de crédito del deudor es probablemente una variable importante en el grado de acceso de las Pymes al financiamiento. También se constata una correlación mas débil entre las tasas de morosidad y el grado de cobertura y de difusión de las centrales de riesgo tanto públicas como privadas.⁹⁶ En la medida en la cual esta correlación se aplica, incrementa la importancia de la información sobre el historial de crédito del deudor ya que parece incidir positivamente sobre los obstáculos al acceso de las Pymes al financiamiento asociados con el riesgo descritos anteriormente.

Existen tanto centrales de riesgo públicas generalmente administradas por el banco central o la superintendencia bancaria como sus equivalentes en el sector privado, los **burós de crédito** (*credit bureaus*). Los burós de crédito son instituciones privadas mediante las cuales las entidades que otorgan crédito pueden intercambiar información

⁹⁴ Moori-Koenig, *Algunas Características del Financiamiento Bancario a las Exportaciones de Pymes Industriales (Argentina)*, CEPAL, 1996.

⁹⁵ Moori-Koenig, CEPAL (1996).

⁹⁶ Japelli y Pagano, *Information Sharing in Credit Markets: International Evidence*, IADB (June 1999).

sobre la historia crediticia y el endeudamiento de sus clientes. Los burós actúan como intermediarios y coleccionan, clasifican y diseminan la información recaudada que permite a las instituciones financieras el evaluar la capacidad y voluntad de pago del prestatario. Las ventajas de estos intermediarios son múltiples ya que palian los obstáculos asociados con la información asimétrica y el riesgo moral e incluyen el disminuir los costos de transacción asociados con la evaluación de solicitudes de crédito, reducir el riesgo asociado con la decisión de otorgamiento de crédito, inducir competencia entre instituciones financieras por clientes con historiales de crédito favorables y proporcionar a los prestatarios fuertes alicientes de repago. Aunque el proveer esta información tiene un costo, en particular cuando la central de riesgos pública exige que se siga un formato de entrega particular, la disponibilidad de esta información disminuye los costos de transacción para las instituciones financieras y el tiempo de espera para los solicitantes de crédito. En el caso de la central de riesgos pública, la información es gratuita y en el caso de los burós de crédito se paga por tener acceso a la información. Las centrales de riesgo se limitan a proveer información sobre deudas de la instituciones financieras supervisadas, mientras que los burós de crédito también disponen de y diseminan información sobre deudas comerciales, por ejemplo.

El disponer de esta información también reduce el riesgo para las instituciones financieras ya que les permite mejorar su evaluación del riesgo relacionado con el prestatario y en teoría fijar tasas de interés y administrar sus carteras con mayor precisión. Esto beneficia a solicitantes de crédito como aquel Pymes que por su tamaño no son entidades conocidas y que tienden a presentar información menos transparente que las grandes empresas, pero que disponen de historiales crediticios favorables. Es necesario tener en cuenta también que de la clasificación de riesgo del deudor depende el porcentaje de aprovisionamiento por eventuales pérdidas y por lo tanto los deudores clasificados “A” o “B” son mas rentables para el banco.⁹⁷ Al mismo tiempo, estas Pymes se pueden beneficiar de una mayor competencia entre las instituciones financieras por hacer de ellos sus clientes, con la mayor capacidad de negociación y la posibilidad de obtener mejores tasas que eso implica. Cabe señalar de todos modos que las nuevas empresas que no tienen por definición un historial de crédito ni tienen un “record” que les pueda “avaluar”, no se pueden beneficiar de la existencia de los burós.

En América Latina se han desarrollado tanto centrales de riesgo públicas como privadas en los países de nuestro estudio con una cobertura significativa (véase el **Apéndice 5** para información sobre las centrales de riesgo públicas y privadas en la región). Por otro lado, los costos de obtener información acerca del historial crediticio de las Pymes no aparentan significativos. Las consultas de DICOM/Equifax, que opera en la mayoría de los países importantes de la región (Argentina, Brasil, Chile y Perú) presentan un coste insignificante e inciden de forma positiva sobre el coste de transacción. En **Chile** por ejemplo, el coste es de US\$110 para un informe financiero comercial completo de una empresa para entidades que hacen mas de 51 consultas y de solo US\$38 para un perfil sencillo (incluyendo información derivada del Sistema Consolidado de Morosidad (SICOM)).⁹⁸ Este coste baja a US\$0.41 si la consulta se

⁹⁷ La clasificación de deudores es de “A” a “E,” de mejor en peor en base a factores cualitativos que indican la capacidad y probabilidad de repago y la solidez del proyecto financiado. Sin embargo, para créditos a la vivienda, las clasificaciones se basan en los días que el cliente permanece en mora con “A” (menos de 30 días), “B” (de 30 a 90 días), “C” (de 90 a 180 días), “D” (de 180 a 360 días) y “E” (mas de 360 días).

⁹⁸ DICOM, www.dicom.cl.

limita a un informe de crédito.⁹⁹ En **Perú**, el costo medio por informe de crédito de los burós de crédito privados también era bajo, entorno a US\$1.¹⁰⁰ En **Brasil**, las consultas sencillas de SERASA cuestan por unidad entre US\$4,50 por 5 a 9 consultas y US\$1,30 por 15.000 a 19.999 consultas.

⁹⁹ Rodrigo Fuentes y Maquieira, *Institutional Arrangements to Determine Loan Repayment in Chile*, IADB (September 1999), p. 18.

¹⁰⁰ Guillamon, Murphy y Abreu, *Risk Mitigation as a Cost-Effective Microfinance Strategy - Case Study: IDB-Peru Global Microenterprise Credit Program*, IADB, (June 2000)

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El acceso de las Pymes al crédito se define para los propósitos de este estudio con base en las definiciones establecidas en distintas encuestas al segmento en varios países. Como se ve en Apéndice 1, no existe una **definición** uniforme de Pymes en cuanto a número de empleados, activos o ventas. Con una excepción, el límite inferior de las Pymes varía de 10 a 20 empleados, mientras que el límite superior varía de 100 a 300 empleados.

En la mayoría de las encuestas el **acceso** corresponde al porcentaje de Pymes que declaran haber obtenido crédito bancario en un periodo de tiempo determinado. Se trata del acceso real y no subjetivo o potencial en el sentido que son Pymes que han solicitado y obtenido créditos bancarios en vez de tratarse de Pymes que consideran que podrían acceder al crédito bancario si lo solicitasen.

A pesar de la liberalización de los mercados financieros de la región, existe actualmente un **desajuste** importante entre la demanda y la oferta de financiamiento a las Pymes. Este desajuste tuvo una tendencia a la baja en la primera mitad de los años 90 cuando la mayoría de los países experimentaron un auge en el crédito al sector privado acompañando reformas de liberalización de sus sectores financieros y un crecimiento macroeconómico sostenido en la mayoría. En ese período las Pymes se benefició del crédito disponible en sistemas financieros que se habían profundizado como consecuencia de estos cambios, pero las Pymes se ha visto afectada también por las recientes crisis macroeconómicas en varios países de la región.

El **acceso de las Pymes al crédito** presenta variaciones de un país a otro, el más alto es Chile donde alcanza un 72% y le más bajo es México donde no supera el 32%. Se puede afirmar en los países mayores de la región como México y Argentina **menos de la mitad de las Pymes acceden al crédito bancario**. Aunque es cierto que en los países industrializados las microempresas también suelen tener dificultades de acceso al crédito (sólo un 33% de las empresas de 0 a 1 empleado declaran utilizar crédito en EEUU, según un estudio del Federal Reserve Board de abril del 2001), las Pymes no suelen tener problemas (un 92% utilizaban crédito según el mismo estudio).

Por otro lado, las **condiciones de acceso** al crédito para las Pymes son menos competitivas que para las grandes empresas todos los países. La oferta de crédito a las Pymes se caracteriza por altas tasas, el doble que las para las grandes empresas, plazos cortos y exigencias elevadas de garantías. La existencia de tales condiciones indican que los bancos de la región perciben a las Pymes como un alto riesgo crediticio. Sin embargo, las tasas de morosidad de las Pymes, no justifican la totalidad de dicha percepción. La falta de conocimientos y tecnologías apropiadas para prestar al sector explican también la creación de barreras defensivas frente a las Pymes. Esta situación un freno la inversión en las empresas y por lo tanto el crecimiento económico, el empleo y el bienestar en general.

Conclusiones del análisis desde el lado de la demanda

La situación de acceso de las Pymes al financiamiento puede ser muy distinta cuando cambia la coyuntura macroeconómica. En concreto, en situaciones de expectativas positivas económicas las Pymes se benefician de un incremento general del crédito bancario, pero en situaciones de desaceleración económica se percibe que los créditos a Pymes generan un mayor riesgo para el prestamista y esto resulta en una contracción del crédito bancario al segmento.

En algunos países de la región (Chile), el acceso al crédito alcanza niveles similares a los de los países industrializados, sin embargo en la mayoría de los países existen proyectos Pymes que se dejan de financiar por la necesidad de tasas de retorno interno elevadas para rentabilizarlos. El problema generalizado de altas tasas de interés activas se ve enormemente agudizado para las Pymes que en muchos países obtienen créditos pagando una tasa de interés doble que las grandes empresas. Estas altas tasas de interés tienen un impacto muy adverso en la demanda de financiamiento de las Pymes, y en particular para proyectos de inversión que no se pueden rentabilizar y que se financiarían a distintos niveles de tasas inferiores a las que predominan actualmente.

Como consecuencia de la limitación de recursos de crédito favorables (tasa competitivas, largo plazo garantías razonables etc.), las Pymes **se financian inadecuadamente**. Las fuentes principales de financiamiento de las Pymes en la región son los **fondos propios** (es decir el autofinanciamiento) seguido por el **crédito de proveedores** y solo en tercer lugar el **crédito** bancario en condiciones onerosas. Las Pymes en América Latina tienden a financiarse principalmente con fondos propios mediante la reinversión de utilidades y los aportes de socios. Esto **limita el crecimiento de las Pymes**, especialmente en los comienzos de empresas y proyectos innovadores cuando la necesidad de financiamiento es superior a las utilidades.

La falta de acceso al crédito bancario y al capital riesgo se traduce en una dependencia excesiva sobre el caro crédito comercial de corto plazo y de proveedores que limita las posibilidades de expansión de las Pymes y les resta competitividad internacional. En Europa, por ejemplo, la mayoría de las Pymes tienen acceso a financiación a medio y largo plazo (un 66% de las alemanas, según un encuesta de Exco Grant Thornton sobre las Pymes europeas, 2001).

Conclusiones del análisis desde el lado de la oferta

Los bancos en la región no tienen en general una especialización en Pymes, y sus carteras de créditos son muy pequeñas en relación a lo que representa las Pymes en la economía. Los bancos prestan a corto plazo, con adelantos en cuenta y descuentos y en condiciones muy desventajosas: su tasas y márgenes de intermediación son muy altas, los trámites muy largos y las garantías exigidas son altas.

La modernización de los sistemas financieros y de los sectores empresariales bajaría el coste de la intermediación financiera lo que llevaría a menores diferenciales de tasas activas y pasivas – tasas de transformación – y menores tasas de interés. Una eventual mejora del resto de condiciones podría encontrar una demanda en las Pymes, lo que aumentaría la cuota de las Pymes en la cartera de los bancos, lo que impulsaría a invertir en tecnologías crediticias para Pymes. Este proceso se ha visto, por ejemplo, en los EEUU, donde en la última década el incremento de la

cartera de Pymes se ha acompañado por un incremento de los sistemas de “credit scoring”.

Causas de los obstáculos al acceso de crédito

El análisis realizado permite concluir que, en la región, lo que obstaculiza el crédito a las Pymes son los costos de intermediación, concretamente: (a) el costo operativo de procesar los montos menores asociados con créditos a empresas de menor tamaño, (b) el costo de riesgo asociado con la percepción – y realidad - de mayor riesgo que engendran las Pymes por parte de la banca y las necesidades de provisionar por mayores tasas de morosidad, (c) el costo asociado con obtener información acerca de las Pymes, y (d) el costo asociado con barreras exógenas como son el marco jurídico para transacciones aseguradas y el costo de recuperación de garantías.

El análisis realizado permite concluir que aunque el **costo operativo** del crédito a PYMESS (a) es un factor que se refleja en el margen diferencial entre Pymes y empresas grandes, este costo **no es más alto en América Latina que en los EEUU o Europa. El costo de información (c) tampoco es significativamente más alto** si uno mira el grado de cobertura de las centrales de riesgo públicas y privadas en la región y el costo unitario de conseguir el historial de crédito de una empresa.

Sin embargo, **los altos costos de recuperación de garantías y los costos asociados con la mayor percepción de riesgo sí son los factores determinantes que obstaculizan el acceso de las Pymes al crédito bancario.** Por tanto, las acciones encaminadas a aumentar el financiamiento a las Pymes en la región se deberían enfocar en la reducción de estos costos.

Recomendaciones

A pesar de los importantes esfuerzos acometidos en las reformas de los sistemas financieros de los países de la región y en operaciones de orientadas al sector como en las líneas globales de crédito, **existe todavía un desajuste significativo entre la oferta y demanda de financiamiento para las Pymes.** No existe una sola causa para este desajuste en ninguno de los países de la región, pero se puede afirmar que, a nivel regional la percepción del riesgo que tienen los bancos de las Pymes se deriva de mayores tasas de morosidad en las Pymes. A su vez estas altas tasas de morosidad se derivan tanto del desconocimiento de tecnologías de crédito Pymes en los bancos (oferta), pobre gestión de las Pymes (demanda) y un marco jurídico poco propicio (barreras exógenas). Las recomendaciones se encaminan, por tanto, a contrarrestar esta situación.

Sin embargo, dada la multiplicidad de obstáculos al crédito bancario a las Pymes, las soluciones se deben encontrar en un enfoque multidimensional. Además, hay diferencias tanto en el nivel de desarrollo financiero e institucional como en el grado de desajuste entre oferta y demanda en los países de la región, que cual requerirá una estrategia específica para cada país. Esta estrategia deberá involucrar un programa que “ataque” a todas, o a gran parte, de las causas del desajuste que se han identificado. En suma, no hay una solución única que mejore el acceso de las Pymes al crédito, sino que son varios problemas concurrentes en cada caso.

Por otro lado, cabe decir que el mantenimiento de condiciones macroeconómicas estables es, también, una condición “sine qua non” que las autoridades de los países de la región deben, en la medida que sea posible, mantener. Sin esa condición todos los esfuerzos al sector son inútiles.

La primera recomendación es que **se debe fomentar una mayor bancarización de las Pymes.** La modernización y profundización de los sistemas bancarios llevaría - mediante una mayor competencia- a una disminución de márgenes, tanto los que provienen por altos costos como los arbitrarios.

En segundo lugar, y para reducir la morosidad del sector, se recomienda **que se continúen los programas de asesoría y capacitación a las Pymes.** Estos programas no sólo se deben centrar en la gestión de las mismas sino también en la presentación de sus necesidades financieras a los bancos, es decir, “business and financial planning”. En ese mismo sentido, se debe fomentar el desarrollo y adopción de tecnologías de crédito apropiada al segmento por parte de bancos de primer piso. La recuperación de morosos también se podría mejorar mediante una mayor utilización de transacciones aseguradas.

En tercer lugar, se deben **subsanan las deficiencias en los marcos de seguridad jurídica de transacciones mercantiles** que son un factor exógeno que incide negativamente en el acceso de las Pymes al crédito y desalienta tanto a la oferta como a la demanda. Los programas del FOMIN enfocados en la facilitación del entorno, del marco regulador e institucional, se han centrado en la resolución alternativa de conflictos con alguna excepción centrada en el fortalecimiento de los sistemas de derechos de la propiedad.¹⁰¹ Actualmente hay un programa en preparación en Venezuela por ejemplo con un componente de soporte legal a las transacciones en el mercado de tierras que incluye la modernización de los servicios de registros, saneamiento de la propiedad y, la inter-relación de los sistemas de registro y catastro, y otro en Barbados para la modernización del sistema judicial. Se recomienda pues que se concentre en el desarrollo de proyectos o sub-componentes de proyectos que tengan como objetivo la mejora de la seguridad jurídica de transacciones mercantiles y el fortalecimiento de las instituciones judiciales en los países de la región. La creación de juzgados y la formación de jueces especializados en ley comercial sería importante, así como que se incentive la formalización de las Pymes no formales, mediante programas que ayuden a reducir los plazos burocráticos existentes en muchos países y el número de impuestos a pagar.

En cuarto lugar, las Pymes también se enfrentan a la oferta de productos financieros limitados y a una falta de financiamiento para inversión que se podrían remediar ampliando la gama de productos disponibles, como pueden ser el arrendamiento financiero y el factoraje. En este sentido, **es importante fomentar la creación o desarrollo de un marco normativo para estas actividades como en fomentar su desarrollo, posiblemente mediante inversiones en instituciones no-financieras especializadas.** Se recomienda que se considere la inversión en bonos subordinados de empresas privadas de leasing de la región. Se ha podido constatar que el leasing es realmente una de las pocas fuentes de financiamiento a medio / largo plazo a la cual pueden acceder las Pymes, y la potenciación de su desarrollo es recomendable. Por otro lado, aún teniendo en cuenta la reticencia tradicional de las Pymes familiares a la

¹⁰¹ Como lo indica el Anexo al *Apoyo a la Pequeña Empresa: Una década de Actividades del Grupo BID*, BID, diciembre 2000.

venta de acciones a terceros, se podrían hacer mayores esfuerzos por desarrollar los fondos de capital riesgo en la región.

En quinto lugar, cabe mencionar que, aunque las operaciones globales de crédito han canalizado volúmenes de crédito importantes al segmento Pymes, en algunos países se observa una baja utilización de estas líneas. Las líneas ponen recursos de largo plazo a disposición de los bancos de primer piso quienes deciden en que medida se utilizan. Las visitas de campo revelan que el acceso de las Pymes al financiamiento se ve restringido no por una falta de liquidez de los bancos sino por otras razones. En particular, la percepción de riesgo y los costos asociados con el riesgo (provisión por mayor grado de morosidad) inciden significativamente sobre el acceso. La mayor morosidad revela tanto la mayor vulnerabilidad de las Pymes ante coyunturas macroeconómicas negativas como posiblemente una falta de tecnología crediticia apropiada a este segmento por parte de los bancos. En ese sentido, **se recomienda que se observe la experiencia de CORFO desde 1997 con inversiones en bonos subordinados de bancos a tasas subsidiadas, para incentivar una mayor cobertura del mercado de Pymes por la Banca Comercial.** Esta inversión se efectúa a cambio de un compromiso del banco para desarrollar una plataforma crediticia orientada a Pymes y consagrar una proporción mínima de recursos hacia el sector. La meta del programa es desarrollar las capacidades de los bancos en la cobertura a empresas de menor tamaño con una permanencia en el tiempo, al utilizar como aliciente una inyección de recursos que puede ser imputada por el banco en el cálculo de su ratio de capitalización. La capacitación a los bancos sería orientada a adquirir un mayor conocimiento sobre las Pymes con el fin de mejorar su análisis del riesgo de crédito y su comunicación con las empresas. Aunque es cierto que los costos relativos de prestar a las Pymes son mayores a los de empresas de mayor tamaño, nuestro trabajo de campo sugiere que dichos costos se recuperan vía el cobro de mayores tasas de interés (por encima del coste de mayores provisiones). De hecho, se observa que existen entidades que prestan a la microempresa con montos aún menores y que estas operaciones pueden ser rentables. La capacidad de rentabilizar montos menores de crédito se debe por lo tanto a la utilización de una tecnología apropiada; como plazos cortos al principio de la relación para luego ampliarlos en la medida que se crea un historial de crédito o como la utilización del “credit scoring” automatizado.

Finalmente, reconocemos que existe una divergencia de opiniones sobre el impacto de los programas de garantía de crédito para las Pymes (“Credit Guarantee Schemes”), y los programas en la región solo han funcionado donde ha habido una clara mejora en el entorno judicial y político. De todas maneras, **se debería apoyar el establecimiento de dichos fondos siempre que se apliquen las mejores prácticas.** Debido a la asimetría de información que existe entre prestatario y prestamista, y la constatación de que a pesar de disponer de líneas de financiamiento, éstas no siempre son utilizadas en la medida posible. Se podría incentivar el establecimiento de fondos de garantía que incorporaran los factores de éxito de las experiencias favorables en la región con programas de garantía de crédito. Se podrían incorporar características como la cobertura hasta el 70%; la rapidez en la concesión y pago de las garantías, y la sostenibilidad de los fondos a largo plazo (es decir que las comisiones tengan un nivel – a través del apalancamiento – que puedan cubrir los costos del fondo).

APENDICES

Apéndice 1 - Definiciones de los distintos estratos empresariales en varios países de Latinoamérica

La mayoría de los países de la región definen a la microempresa como toda entidad con 1 a 10 trabajadores y a las Pymes como empresas con entre 11 y 200 trabajadores aunque existen diferencias en la demarcación entre las pequeñas y las medianas empresas. No obstante algunos países presentan diferencias. Brasil, por ejemplo, define a las microempresas como empresas con 1 a 9 trabajadores en lugar de 10 y a las medianas, al igual que México, como empresas con hasta 249 o 250 trabajadores. Ambos Chile y Venezuela utilizan 4 trabajadores como limite para las microempresas. Si bien Chile sigue el mismo criterio que el resto de países para las otras categorías, Venezuela diferencia las medianas entre mediana superior y mediana inferior. Hay que destacar que para Venezuela, sólo se dispone de información sobre el sector industrial (manufacturero), no del comercial o de servicios. Los datos por lo tanto no son comparables con los otros países.

No suele utilizarse el criterio de facturación para clasificar a las empresas, por lo que no suele encontrarse este dato. En este caso tan solo se encontró para Chile, México y Perú. Algunos autores en la literatura revisada incluso sugieren utilizar el valor del capital o una combinación del número de asalariados, la facturación y el capital. No obstante podemos constatar que es probable que la categoría de microempresa en los países mas grandes como Brasil y México abarca lo que se clasificaría como pequeña empresa en países mas pequeños como El Salvador, Ecuador y Bolivia.

Argentina 1993	PAIS	Trabajadores	Facturación
	Micro	1 a 10	N.A.
	Pequeña	11 a 50	N.A.
	Media	51 a 200	N.A.
	Grande	Más de 200	N.A.
Brasil 1994	Micro	0 a 9	N.A.
	Pequeña	10 a 49	N.A.
	Media	50 a 249	N.A.
	Grande	250 y más	N.A.
Chile 1996	Micro	1 a 4	<US\$ 74.400
	Pequeña	5 a 49	US\$74.431 a 775.000
	Media	50 a 199	US\$ 775.031 a 3.100.000
	Grande	Más de 200	>US\$ 3.100.031
Colombia 1991	Micro	1 a 9	<US\$30.000
	Pequeña	10 a 50	US\$30.000-US\$750.000
	Media	51 a 200	
	Grande	Más de 200	>US\$750.000
El Salvador	Micro	1 a 10	<US\$ 23.000
	Pequeña	11 a 50	US\$23.0001 - US\$ 170.000
	Mediana	51 a 99	US\$170.000 - US\$ 570.000
	Grande	> 99	>US\$ 570.000
México 1998**	Micro	1 a 15	<\$180.000
	Pequeña	16 a 100	\$181.000 - \$1.807.000
	Media	101-250	\$1.808.000 - \$4.096.000
	Grande	Más de 250	> \$4.097.000
Perú 1994	Micro	1 a 10	<\$40.000
	Pequeña	11 a 20	\$40.000-\$750.000
	Mediana y grande	Más de 20	>\$750.000
Venezuela*** 1995	Micro	Menos de 5	N.A.
	Pequeña	5-20	Hasta US\$ 3.000.000
	Mediana Inferior	21-50	\$ 3.000.000 – 10.000.000
	Mediana Superior	51-100	
	Grande	Más de 100	Más de \$10.000.000
Mercosur	Micro	Hasta 20	Hasta US\$ 400.000
	Pequeña	Hasta 100	Hasta US\$ 1.000.000
	Media	Hasta 300	Hasta US\$ 10.000.000
	Grande	> 300	> US\$ 10.000.000

*Chile: Según valoración de la UF (Unidad de Fomento). A 31.12.98 1UF=31US\$

** México: Definición de NAFIN. Aunque esta definición varía por sector de la forma siguiente: microempresa (industria –1 a 30 empleados, comercio – 1 a 5 y servicios – 1 a 20); pequeña empresa (industria – 31 a 100, comercio - 6 a 20 y servicios –21 a 50); mediana empresa (industria – 101 a 500, comercio - 21 a 100 y servicios –51 a 100) según presentación COINFIN, octubre 2000.

***Venezuela: Sólo sector manufacturero

Apéndice 2 - Universo de Pymes e Importancia en la Economía

Argentina 1993	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos	Porcentaje
Micro	1,614,365	46.60%	852,791	95.79%
Pequeña	731,069	21.10%	36,209	4.07%
Media	569,561	16.44%	6,170	0.69%
Grande	549,357	15.86%	1,263	0.14%
PYMES	1,300,630	37.54%	42,379	4.76%
Brasil 1994	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos	Porcentaje
Micro	3,389,784	21.53%	1,446,966	88.30%
Pequeña	2,986,674	18.97%	154,213	9.41%
Media	3,039,827	19.31%	30,096	1.84%
Grande	6,329,662	40.20%	7,361	0.45%
PYMES	6,026,501	38.28%	184,309	11.25%
Chile 1996	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos	Porcentaje
Micro	2,024,300	40.35%	423,319	82%
Pequeña	1,834,000	36.56%	77,798	15.10%
Media	653,000	13.02%	10,721	2.10%
Grande	505,000	10.07%	4,670	0.90%
PYMES	2,487,000	49.58%	88,519	17.20%
Colombia 1997	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos(91)	Porcentaje
Micro	n.r.	3.9%	657,952	95.99%
Pequeña	n.r.	18.5%	n.r	n.r
Mediana	n.r.	31.2%	n.r	n.r
Grande	n.r.	46.4%	821	0.12%
PYMES	n.r.	49.7%	26.694	3.89%
El Salvador 1993	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos	Porcentaje
Micro	n.r	n.r	109,955	91.0%
Grande	n.r	n.r	936	0.8%
PYMES	n.r	n.r	9,960	8.2%
México 1993*	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos	Porcentaje
Micro	657,142	20.10%	246,403	92.74%
Pequeña	649,668	19.87%	16,974	6.39%
Media	497,811	15.22%	3,184	1.20%
Grande	1,465,472	44.81%	2,317	0.87%
PYMES	1,147,479	35.09%	20,158	7.59%
Perú 1994	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos	Porcentaje
1 a 10	175,144	17.95%	226,497	95.79%
11 a 200	487,107	49.92%	9,471	4.01%
> 200	313,533	32.13%	485	0.21%
MyPE	662,251	49.92%	235,968	99.80%
Venezuela** 1995	N° de empleados	Porcentaje	N° de establecimientos	Porcentaje
Pequeña	71,316	16.14%	5,751	64.88%
Mediana Inferior	60,661	13.73%	1,723	19.44%
Mediana Superior	42,560	9.63%	581	6.55%
Grande	267,368	60.50%	809	9.13%
PYMES	103,221	37.54%	2,304	25.99%

Fuentes primarias: INDEC, Censo Nacional Económico, Argentina
 IBGE, Censo Cadastro, Brasil
 CORFO, Chile
 DANE, Censo Económico Nacional, Colombia

Apéndice 2 (continuación)

Argentina 1993	Producción (Mill. US\$)	Porcentaje
Micro	37,935.90	24.79%
Pequeña	32,374.56	21.16%
Media	32,981.47	21.55%
Grande	49,729.59	32.50%
PYMES		42.71%
Brasil 1994	Producción (Mills. US\$)	Porcentaje
Micro	84,348.31	12.81%
Pequeña	93,213.46	14.16%
Media	123,164.19	18.71%
Grande	357,505.90	54.31%
PYMES		32.89%
Chile 1996	Producción (Mills. US\$)	Porcentaje
Micro	6,930.00	4.56%
Pequeña	19,740.00	12.98%
Media	17,640.00	11.60%
Grande	107,765.00	70.86%
PYMES		24.58%
Colombia 1997	Producción (Mills. US\$)	Porcentaje
Micro	n.r	2.4%
Pequeña	n.r	12.5%
Media	n.r	26.9%
Grande	n.r	58.3%
PYMES	n.r.	39.4%
México* 1993	Producción (Mills. US\$)	Porcentaje
1-10 empleados	12,939.38	6.99%
11-50 empleados	14,693.13	7.93%
51-100 empleados	11,974.79	6.47%
101-250 empleados	24,776.96	13.38%
+250 empleados	120,784.97	65.23%
PYMES		27.78%
Perú 1994	Producción (Mills. US\$)	Porcentaje
1 a 10	N.A.	N.A.
11 a 200	N.A.	N.A.
> 200	N.A.	N.A.
Venezuela** 1995	Producción (Mills. US\$)	Porcentaje
Pequeña	14,992.76	3.32%
Mediana Inferior	24,180.73	5.36%
Mediana Superior	166,633.93	36.90%
Grande	245,737.48	54.42%
PYMES		45.59%

Fuentes primarias: INDEC, Censo Nacional Económico, Argentina
 IBGE, Censo Cadastro, Brasil
 DANE, Censo Económico Nacional, Colombia

Apéndice 3– Latinoamérica: Indicadores de Bancarización y de Profundidad del Sistema Financiero

	Crédito Bancario al Sector Privado sobre el PIB (%)			Pasivos Líquidos sobre el PIB (%)			Pasivos casi-líquidos sobre el PIB (%)		
	1990	1998	Diferencia	1990	1998	Diferencia	1990	1998	Diferencia
Argentina	32.4	32.6	0.2	11.5	28.7	17.2	7.0	21.5	14.5
Bolivia	30.7	66.9	36.2	24.5	47.8	23.3	18.0	36.9	18.9
Brasil	89.8	54.6	-35.2	25.3	31.2	5.9	17.3	25.1	7.8
Chile	73.0	66.3	-6.7	40.0	43.8	3.8	32.0	35.8	3.8
Colombia	30.8	41.1	10.3	16.6	23.4	6.8	7.6	16.1	8.5
Costa Rica	29.9	44.6	14.7	42.6	43.9	1.3	29.9	28.5	-1.4
Rep. Dominicana	31.5	33.1	1.6	25.6	30.1	4.5	10.4	17.9	7.5
Ecuador	17.2	49.7	32.5	21.8	38.7	16.9	11.3	29.4	18.1
El Salvador	32.0	41.8	9.8	30.6	46.5	15.9	19.6	36.8	17.2
Guatemala	17.4	16.3	-1.1	21.3	22.9	1.6	11.8	11.6	-0.2
Honduras	40.9	28.8	-12.1	31.7	39.0	7.3	16.9	26.0	9.1
México	36.6	36.1	-0.5	21.7	28.3	6.6	15.3	20.2	4.9
Nicaragua		149.4		28.6	66.8	38.2	11.7	55.5	43.8
Panamá	52.7	93.6	40.9	41.1	78.8	37.7	33.0	66.5	33.5
Paraguay	14.9	28.2	13.3	19.8	29.6	9.8	11.2	21.1	9.9
Perú	16.2	22.2	6.0	19.4	28.6	9.2	9.0	18.1	9.1
Uruguay	60.1	40.0	-20.1	64.5	44.3	-20.2	57.2	38.9	-18.3
Venezuela	37.4	18.1	-19.3	32.3	19.0	-13.3	20.6	9.1	-11.5
Promedio	37.85	47.97		28.84	36.74		19.30	27.03	

Fuente: Elaboración propia sobre datos del *International Financial Statistical Yearbook*. Fondo Monetario Internacional.

Apéndice 3 (continuación) Latinoamérica: Evolución del Crédito al Sector Privado (en millones de US\$)										
País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	22,053.36	23,879.19	35,335.74	43,289.45	52,261.74	51,517.88	54,957.69	64,266.13	72,242.12	70,634.32
Variación	---	8.28%	47.98%	22.51%	20.73%	-1.42%	6.68%	16.94%	12.41%	-2.23%
Bolivia	1,169.35	1,531.59	2,048.97	2,609.32	2,986.91	3,236.88	3,477.32	4,007.96	5,442.91	5,339.79
Variación	---	30.98%	33.78%	27.35%	14.47%	8.37%	7.43%	15.26%	35.80%	-1.89%
Brasil	177,133.66	175,842.01	262,630.32	424,062.50	288,928.01	246,704.79	235,311.44	247,348.79	268,496.99	181,700.25
Variación	---	-0.73%	49.36%	61.47%	-31.87%	-14.61%	-4.62%	5.12%	8.55%	-32.33%*
Chile	14,298.13	15,532.33	20,102.05	23,484.18	26,515.06	35,467.15	40,992.31	47,428.57	46,994.29	45,521.05
Variación	---	8.63%	29.42%	16.82%	12.91%	33.76%	15.58%	15.70%	-0.92%	-3.13%
Colombia	12,396.77	11,512.99	13,208.96	17,762.96	25,479.85	32,012.42	35,312.39	40,100.97	36,185.59	28,995.18
Variación	---	-7.13%	14.73%	34.48%	43.44%	25.64%	10.31%	13.56%	-9.76%	-19.87%
Costa Rica	904.16	792	1,066.59	1,373.87	1,465.63	---	---	---	---	---
Variación	---	-12.40%	34.67%	28.81%	6.68%	---	---	---	---	---
Rep. Dominicana	192.96	1,572.17	2,027.09	2,394.76	2,619.60	2,959.92	3,509.40	4,260.22	4,751.75	5,672.24
Variación	---	714.76%	28.94%	18.14%	9.39%	12.99%	18.56%	21.39%	11.54%	19.37%
Ecuador	162.31	1,889.60	2,136.31	3,073.32	4,822.87	6,148.76	6,381.91	7,472.93	8,832.48	8,345.34
Variación	---	1064.19%	13.06%	43.86%	56.93%	27.49%	3.79%	17.10%	18.19%	-5.52%
El Salvador	1,203.00	1,091.00	1,285.00	1,610.00	2,190.00	2,854.00	3,482.00	4,446.00	5,036.00	5,332.00
Variación	---	-9.31%	17.78%	25.29%	36.02%	30.32%	22.00%	27.69%	13.27%	5.88%
Guatemala	1,084.62	1,123.88	1,511.18	1,583.61	1,949.54	2,824.47	2,992.31	3,573.56	3,984.94	3,791.92
Variación	---	3.62%	34.46%	4.79%	23.11%	44.88%	5.94%	19.42%	11.51%	-4.84%
Honduras	947.71	808.4	975.65	952.01	913.69	982.47	1,070.46	1,521.74	2,273.59	2,633.61
Variación	---	-14.70%	20.69%	-2.42%	-4.03%	7.53%	8.96%	42.16%	49.41%	15.83%
México	48,580.32	70,583.75	109,821.64	128,055.27	163,018.58	83,747.86	62,472.96	81,824.21	81,701.84	78,477.99
Variación	---	45.29%	55.59%	16.60%	27.30%	-48.63%	-25.40%	30.98%	-0.15%	-3.95%
Nicaragua	1,248.94	498.83	609.8	771.35	606.55	685.03	630.69	782.01	1,013.23	---
Variación	---	-60.06%	22.25%	26.49%	-21.37%	12.94%	-7.93%	23.99%	29.57%	---
Paraguay	832.05	1,183.40	1,429.15	1,675.03	2,108.19	2,436.80	2,832.55	3,067.43	2,389.79	2,266.56
Variación	---	42.23%	20.77%	17.20%	25.86%	15.59%	16.24%	8.29%	-22.09%	-5.16%
Perú	657	1,569.00	2,092.00	2,997.00	4,656.00	6,101.00	8,364.00	10,985.00	11,877.00	11,689.00
Variación	---	138.81%	33.33%	43.26%	55.36%	31.04%	37.09%	31.34%	8.12%	-1.58%
Venezuela	12,326.23	14,524.96	16,232.01	12,347.13	7,571.83	9,133.75	6,489.47	12,481.18	12,733.58	12,840.25
Variación	---	17.84%	11.75%	-23.93%	-38.68%	20.63%	-28.95%	92.33%	2.02%	0.84%

* La disminución pronunciada en Brasil de 1998 a 1999 se debe en parte a la devaluación del real de más del 60% frente al dólar durante 1999.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del *International Financial Statistical Yearbook*. Fondo Monetario Internacional.

Apéndice 4: Latinoamérica: Tasas Reales de Interés y Márgenes de Intermediación de la Banca

PAISES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
El Salvador										
Depósito	-6	1.71	0.31	-3.23	2.94	4.37	4.18	7.27	7.82	10.25
Préstamo	-2.83	5.27	5.23	0.92	8.4	9.08	8.77	11.55	12.48	14.96
Margen	3.17	3.56	4.92	4.15	5.46	4.71	4.59	4.28	4.66	4.71
Perú										
Depósito	-5042.1	-239	-13.8	-4.5	-1.4	4.6	3.4	6.4	7.9	12.8
Préstamo	-2707.2	342	100.3	48.8	29.93	16.1	14.6	21.4	23.6	27.3
Margen	2334.9	581	114.1	53.3	31.33	11.5	11.2	15	15.7	14.5
México										
Depósito	4.54	-5.6	0.18	5.26	6.32	3.12	-9.7	-5.94	-2.15	-6.99
Préstamo	---	---	---	12.24	13.38	23.59	2.49	3.95	12.8	9.27
Margen	---	---	---	6.98	7.06	20.47	12.19	9.89	14.95	16.26
Venezuela										
Depósito	-12.92	-3.1	4.02	15.65	-21.78	-35.18	-72.32	-35.3	-0.96	-2.32
Préstamo	-12.47	-4.42	2.51	21.8	-6.14	-20.16	-60.49	-26.31	10.55	8.53
Margen	0.45	-1.32	-1.51	6.15	15.64	15.02	11.83	8.99	11.51	10.85
Colombia										
Depósito	7.3	6.8	-0.3	3.2	5.6	11.3	11	5.6	12.2	10.1
Préstamo	16.1	16.7	10.3	13.2	16.7	21.7	21.8	15.7	21.8	19.2
Margen	8.8	9.9	10.6	10	11.1	10.4	10.8	10.1	9.6	9.1
Ecuador										
Depósito	-4.95	-7.26	-7.49	-13.03	6.25	20.41	17.1	-2.51	3.29	-3.27
Préstamo	-11	-2.13	5.87	2.83	16.299	32.77	30.1	12.42	13.45	11.82
Margen	-6.05	5.13	13.36	15.86	10.049	12.36	13	14.93	10.16	15.09
Paraguay										
Depósito	-15.28	-1.67	4.95	3.9	2.52	7.76	7.36	6	4.45	12.95
Préstamo	-7.2	10.74	12.76	12.58	14.87	20.54	22.08	20.79	18.99	23.41
Margen	8.08	12.41	7.81	8.68	12.35	12.78	14.72	14.79	14.54	10.46
Argentina										
Depósito	---	---	---	0.74	3.88	8.5	7.16	6.47	6.66	9.25
Préstamo	---	---	---	---	5.86	14.45	10.31	8.74	9.74	12.24
Margen	---	---	---	---	1.98	5.95	3.15	2.27	3.08	2.99
Brasil										
Depósito	18990.55	257.08	303.3	815.33	2130.14	-595.7	0.59	9.72	11.28	7.41
Préstamo	6446.59	480.67	608.58	1365.5	3099.34	-583.8	10.65	17.45	24.8	21.12
Margen	-12543.96	223.59	305.28	550.17	969.2	11.99	10.06	7.73	13.52	13.71
Media América Latina										
Depósito	401.48	-176.57	17.27	46.78	119.39	-31.62	-0.80	1.39	5.07	5.56
Préstamo	-242.09	-125.21	55.89	97.44	187.93	-16.50	13.32	14.27	17.75	18.03
Margen	-643.57	51.37	38.62	50.67	68.54	15.12	14.12	12.88	12.68	12.47

Fuente: Elaboración propia sobre datos del *International Financial Statistical Yearbook*. Fondo Monetario Internacional.

Apéndice 5 - Latinoamérica: Sistemas de Información de Riesgo Públicos y Privados

País	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Venezuela	Perú	El Salvador
Central de Riesgos Pública	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Fecha de Establecimiento	1991	1998	1975	1994	1964	n.r.	1988	n.r.
Numero de Entidades Cubiertas	4.000.000 (1999)	n.r.	2.500.000 (1999)	n.r.	260.000 (1997)	n.r.	2.000.000 (2000)	n.r.
Monto Mínimo Reportado (US\$)	50	n.r.	0	n.r.	20.111	n.r.	4.500 (hasta 1998) 1 (desde 1998)	0
Burós de Crédito Privados	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Fecha de Establecimiento	1950s	1957	1990	1947	1996	1992	1995	1996
Cobertura (% población)	57,6% (1997)	38,7% (1997)	17,6% (1997) 1.4 millones de consultas mensuales (1999)	n.r.	421.000 consultas mensuales (2000)	n.r.	n.r.	67% (2000)

Fuente: Elaboración propia sobre datos de T. Japelli y M. Pagano, *Information Sharing in Credit Markets: International Evidence*, IADB, June 1999 y www.alaic.com y J.L. Negrin, *Mecanismos para Compartir Información Crediticia: Evidencia Internacional y Experiencia Mexicana*, Banco de México, diciembre 2000 y J. Rodrigo Fuentes y C. Maquieira, *Institutional Arrangements to Determine Loan Repayment in Chile*, IADB, Septiembre 1999. Para El Salvador y Perú, entrevistas de campo.

Apéndice 6 - Obstáculos al crecimiento que enfrentan las empresas en América Latina

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	El Salvador	México	Perú	Venezuela	Mediana LA
Acceso al Financiamiento	2.99	2.69	2.41	2.64	2.84	3.19	3.07	2.57	2.86
Régimen Fiscal	3.32	3.61	2.22	3.12	2.99	3.2	3.25	3.1	3.09
Inestabilidad Política	3.1	3.48	2.6	3.38	3.03	3.29	3.17	3.64	3.08
Crimen	2.47	2.74	2.45	3.24	3.72	3.38	2.81	3.27	2.93
Inflación	2.01	2.7	2.15	2.97	3.17	3.42	2.85	3.47	2.91
Tasa de Cambio	1.81	2.94	2.58	3.3	2.58	3.19	3	3.14	2.97
Corrupción	2.62	2.49	1.87	2.78	3.08	3.33	2.83	3.08	2.81
Mafias Criminales	1.9	2.42	1.84	3.04	3.64	3.31	2.32	2.69	2.49
Prácticas Anti-competitivas	2.42	2.43	1.9	2.32	2.34	2.81	2.59	2.73	2.45
Infraestructura	1.92	2.15	1.89	2.42	2.52	2.31	2.16	2.35	2.39
Sistema Judicial	2.33	2.54	1.99	2.37	2.65	2.84	2.5	2.72	2.46

Fuente: Encuesta Latinoamericana (1999) de la Organización Gallup en Holden (2000), de 1 (menos importante) a 5 (mas importante).

ESTUDIO DE CASO: EL SALVADOR

A. Introducción

Estructura del sector de la pequeña y mediana empresa (Pymes)

Las estimaciones de FUNDAPYMES y datos de la encuesta económica anual de 1998 de la Dirección General de Estadísticas y Censos sitúan el número de Pymes en torno a 13.000. En cuanto a la importancia de las Pymes en la actividad económica del país estimamos que sus ventas representan aproximadamente un 20% del PIB del 2000, y en 1998 detenían la mitad de los activos empresariales del país bajo la definición amplia y un 34% bajo la definición mas estricta.¹⁰² FUNDAPYMES estima que las Pymes generan alrededor del 40% del empleo total.

Los consultores entrevistaron a 17 Pymes con perfiles representativos de distintos estratos de empresas en el Salvador, por número de empleados, ventas, sectores y sub-sectores, actividad exportadora, grado de formalidad y radicación. Las entrevistas, organizadas por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el Programa Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía, se celebraron en la sede del BMI en el transcurso de dos días. Además de la información recabada de las entrevistas con empresarios, disponemos de los resultados de encuestas a la empresa privada con una muestra de 334 empresas efectuadas por FUSADES en 1997 y 1999.

Estructura y evolución del sector financiero

Desde 1992 con la promulgación de la Ley de Bancos y Financieras que elimina la especialización y segmentación del sector financiero, ha habido un proceso de consolidación. Actualmente, el sector bancario consiste en la Financiera Calpia y 13 bancos, incluyendo al Banco de Fomento Agropecuario, el único banco de desarrollo estatal. Las principales tendencias de la industria bancaria durante la década de los 90 han sido el desarrollo acelerado de los servicios financieros y la concentración del crédito en sectores no transables que han beneficiado a las Pymes, la conformación de grupos financieros, y la concentración de la industria.¹⁰³ Podemos destacar el alto grado de concentración del sector bancario, que constituye la principal fuente de financiamiento externo de las empresas. Como consecuencia de fusiones recientes, el 51% de los activos del sector se concentran en dos bancos y casi el 80%, en tan solo cuatro bancos. En el 2000, se observó un exceso de liquidez en el sistema financiero salvadoreño al superar el crecimiento en los medios de pago a la demanda de crédito. Esto se tradujo en una menor expansión en las carteras de crédito de los bancos que optaron por invertir el excedente de liquidez en títulos de valores del sector público. La reducción en la demanda de crédito reflejó la disminución en la actividad económica en general desde 1996 y en particular en los sectores no transables en los cuales se concentran las Pymes.

¹⁰² J. PRICE, *Simplificación Administrativa para la MYPE*, CONAMYPE / PROMICRO-OIT/ EMPRENDE-GTZ, febrero 2000.

¹⁰³ Lemus, *La Industria Bancaria en los Noventa*, Departamento de Estudios Económicos y Sociales, FUSADES (2000).

B. Demanda

Condiciones de oferta de crédito a las Pymes

Los instrumentos financieros disponibles a las Pymes son escasos y se limitan al crédito tradicional, con líneas de crédito, préstamos a corto plazo y créditos a largo plazo. El arrendamiento y el factoraje son productos relativamente nuevos que los bancos comerciales ofrecen a las grandes empresas mediante sucursales de reciente creación y a los cuales las Pymes no tienen acceso. Aún queda por desarrollar el marco normativo y de supervisión de estas actividades que por el momento solo están reguladas por el Código de Comercio. El factoraje, en particular, no se ha desarrollado en parte porque la factura aún no tiene valor jurídico como instrumento financiero.

Las tasas de interés para los créditos a Pymes variaban según el monto del crédito, el plazo, el tamaño o clasificación de la empresa por estrato (pequeña o mediana) y otros factores menos precisos como el análisis de riesgo del proyecto y del cliente en base a su historial de crédito, la relación establecida con la banca, el poder de negociación del empresario, etc. En general, cuanto menor el monto y mayor el plazo, mas elevada eran las tasas del crédito, como sería de esperar pero algunos créditos para capital de trabajo se caracterizaban por tasas máximas mayores que las de algunos créditos de inversión. Aunque con el proyecto de dolarización que se anunció después de la visita de campo, las tasas actualmente son exclusivamente para créditos en dólares, las tasas que presentamos en el cuadro inferior corresponden a créditos en colones puesto que en general las Pymes solicitaban préstamos en la moneda nacional. En comparación con las tasas promedio de interés a Pymes que se situaban en torno al 16 a 18%, la grande empresa se beneficiaba de tasas en colones en torno al 11% a 12% y las tasas de interés generadas por bonos del tesoro de corto plazo eran de 9%.

Cuadro 4:
Características de Créditos a las Pymes

	Capital de Trabajo			Inversión		
	Plazo	Tasa	Comisiones	Plazo	Tasa	Comisiones
Mínimo	3 meses	14%	1%	3 meses	14%	1%
Máximo	3 años	21%	3,2%	3 años	21%	3,2%
Promedio	1 año	18%	2,5%	1 año	18%	2,5%

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas con instituciones financieras.

Las exigencias de garantías son elevadas tanto por el tipo de garantía exigida por la banca como por el valor de la misma en relación al monto de crédito otorgado y representan un obstáculo importante al acceso de las Pymes al financiamiento. Los empresarios entrevistados durante la visita de campo tuvieron que presentar principalmente garantías hipotecarias para obtener crédito. La banca solo aceptó garantías prendarias, denominadas ordenes irrevocables sobre la venta, en el caso de empresas agrícolas. Las empresas entrevistadas declararon que en promedio se les había exigido garantías por 180% del valor del crédito. Los requisitos de garantías reales con valores respecto al crédito solicitado elevados se perciben como un problema serio así como reveló una encuesta regional reciente. Mientras que solo 11% de las empresas en Latinoamérica en promedio percibieron las

garantías como el principal obstáculo financiero a su crecimiento, la proporción se elevaba al 28% en El Salvador.¹⁰⁴

Cuadro 5
Exigencias de Garantías para Créditos a Pymes

Garantías	Banca						Financiera	ONG Crediticia
	Cuscatlán		Agrícola		Comercio ¹		Calpia ²	PROPEMI
	P	M	P	M	P	M	P	P
Hipotecarias	√	√	√	√	√	√	√	√
Prendarias	X	X	X	X	X	√	√	√
Fianzas	X	X	X	X	√	√	X	Menos
Valor de Garantías Exigidas (% del valor del crédito)	Hasta 150%		120-130%		100%		n.r	n.r

¹ Fiduciarias o prendarias para plazos menores a 4 años. Hipotecarias para plazos mayores (Comercio). Para la mediana empresa, se aceptan garantías fiduciarias o prendarias por plazos menores a 4 años.

² Hipotecarias para plazos mayores de 3 años y montos superiores a US\$10.000 (Calpia)

Aplicación del financiamiento por las instituciones financieras

Se estima conservadoramente que en promedio un **2,2% del monto de los préstamos netos totales** de los bancos que ascendían a ¢44.683 millones (US\$5.136 millones) a finales de 1999 se destinan a Pymes. Esta estimación se basa en primer lugar en que el monto de colocaciones a las Pymes constituye un 0.5% de la cartera para el segundo banco del sistema, y la constatación según los propios gerentes del banco y algunos informantes clave que este banco es el que menos se dedica al segmento. Además, según el BMI, el canal de financiamiento de las Pymes se concentra en bancos menores, con la excepción del Banco Salvadoreño. En segundo lugar, la estimación se basa en que un 87% de Pymes encuestadas (FUSADES, 1997) que se financiaron con fuentes externas recibieron créditos de la banca. También se debe considerar que una parte de los créditos personales o de “consumo” son créditos a propietarios de empresas pequeñas que se utilizan para financiar a la empresa. Para tener una idea de la importancia de los créditos personales, un 7% de las colocaciones del Banco Salvadoreño en 1999 se destinaron a “créditos personales y con tarjeta de crédito.” En cuanto a la cuota de mercado estimada para cada categoría de institución financiera, predomina la banca con un 87% de los saldos de créditos a Pymes. Estos resultados coinciden con las cifras obtenidas en el análisis de la demanda de crédito de Pymess.

¹⁰⁴ Encuesta a Pymess en Holden (2000).

Cuadro 6
Estimación de la Oferta Institucional de Créditos a las Pymes

	US\$ millones	%
Banca	113,0	87%
Financiera Calpia ¹	4,8	4%
PROPEMI ²	8,2	6%
Fedecredito ³	3,9	3%
	129,9	100%

¹ El 18% de la cartera de la Financiera Calpia o US\$4,8 millones se destinaba a la pequeña empresa en 1999, según su *Memoria de Labores de 1999*. Es preciso constatar que los montos para la pequeña empresa son a partir de ¢45.000 (US\$5.200).

² La cartera de PROPEMI ascendía a ¢102,3 millones (US\$11,8 millones) a finales de 1999. Se estima que un 70% de los montos o ¢71,6 millones (US\$8,2 millones) se destinaban a la pequeña empresa, con el 20% restante consagrado a la microempresa.

³ El 6% de la cartera de FEDECREDITO o US\$3,9 millones se destinaba a la pequeña empresa en 1999, según entrevista.

C. Barreras que dificultan el acceso de las Pymes al crédito

El costo de operación

Estimamos que el tiempo dedicado al otorgamiento de un crédito a una Pymes, una vez cumplidos todos los requisitos y recibida toda la información necesaria, es aproximadamente el mismo que para la gran empresa debido a la utilización de la misma tecnología crediticia independientemente del tamaño de la empresa. No obstante aplicamos un factor del 125% debido a que los estados financieros de las Pymes requieren un mayor nivel de escrutinio y comprobación. Al ser el tamaño promedio de un crédito a una Pymes menor, se requiere un margen mas elevado para cubrir los costos relativos operacionales mas elevados.

Sin embargo, hay tres factores adicionales que hemos de tener en cuenta, es decir, i) el costo relacionado a la inmovilización de recursos para provisionar para eventuales perdidas y ii) el de ejecución en caso de incumplimiento y iii) la capacidad de la banca de incrementar sus utilidades frente al débil poder de negociación de las Pymes y la relativa inelasticidad de su demanda en cuanto al precio del crédito.

El cálculo se compone por tanto de los siguientes factores: Margen básico para empresas corporativas (%) + Costes operacionales mas altos (%) + Coste adicional por morosidad relativamente mas elevada que para corporativas (%) + Coste adicional por dificultades relativas en ejecución en caso de incumplimiento (%) + Margen adicional por el débil poder de negociación de las Pymes (%).

El diferencial del coste como porcentaje del crédito entre la pequeña y la gran empresa es de 2,33% al ser prácticamente insignificante el coste de transacción para un crédito a la gran empresa en relación con el monto (unos 0,02% según nuestros cálculos). La diferencia entre este 2,33% y la tasa diferencial de 6,5% es importante. El diferencial entre la mediana y la gran empresa se reduce a un 0,20% del crédito, a pesar de tener un diferencial en la tasa de interés de unos 3,5%. Por tanto, estas estimaciones confirman las opiniones generales de tanto las instituciones financieras como los informantes clave entrevistados. Las diferencias en el costo de transacción entre los créditos a distintos tamaños de empresas no justifican la

gran diferencia en las tasas de los créditos que se otorgan a cada estrato empresarial. Esto nos lleva a la conclusión que los otros factores como la percepción de riesgo tienen un peso relativo mas importante, como veremos a continuación.

- a. *Costo adicional por morosidad relativamente mas elevada.* Hay una diferencia significativa en las tasas de morosidad de los créditos a pequeñas, medianas y grandes empresas de nuestro banco. La diferencia entre pequeñas y grandes empresas es de unos 5,4 puntos y entre medianas y grandes empresas es de 1,5 puntos.
- b. *Costo adicional por ejecución.* Hemos supuesto que estos costes son similares en cada caso.
- c. *Margen adicional por el débil poder de negociación de las Pymes.* El resto del diferencial se absorbería por la falta de poder de negociación de las Pymes. En nuestro caso, curiosamente este margen es nulo o ligeramente negativo en el caso de la pequeña empresa por la alta tasa de morosidad y se sitúa en unos 1,7% para la mediana empresa.

El costo por mayor riesgo crediticio

Los bancos perciben que el riesgo de prestar a las Pymes es mayor que el de prestar a la gran empresa. Esta percepción se mantiene en todos los productos crediticios actualmente disponibles a las Pymes, y en todas las fases del ciclo económico, pero en particular ante una coyuntura macroeconómica negativa. Esta percepción se basa en gran parte en la mayor morosidad del segmento Pymes en la cartera de los bancos en relación con el de las empresas corporativas. Los factores de riesgo identificados por los bancos y los informantes clave entrevistados fueron tanto endógenos a las empresas, asociados con el desempeño de sus actividades y sus proyectos empresariales, como exógenos asociados con la insuficiencia de garantías y los procedimientos de y costos asociados con la recuperación de morosos, relativamente mayores para montos menores. Existen deficiencias en el marco de transacciones aseguradas y lagunas en la legislación que se expondrán en mayor detalle en la sección 4, al igual que otros factores exógenos al sistema financiero que inciden sobre el riesgo asociado con prestar a una Pymes como deficiencias en el marco legal y en el proceso judicial que afectan los procedimientos de recuperación de morosos.

Hay que resaltar que algunos informantes clave opinaron en cambio que la morosidad mayor de la cartera Pymes no reflejaba un mayor riesgo del segmento sino la utilización de una tecnología crediticia inapropiada por parte de la banca. Efectivamente, la Financiera Calpia que se dedica exclusivamente al sector de la micro y de la pequeña empresa tenía la tasa de morosidad mas baja del sistema con 2,94% al final de 1999.¹⁰⁵ Por otro lado, PROPEMI, orientado principalmente a la pequeña empresa, constataba que su tasa de morosidad de 5,4% era equivalente a la tasa promedio del sistema financiero que rondaba en torno al 5,7% a finales del 2000. Algunos informantes clave opinaron que había una tendencia a “uniformizar” al segmento Pymes sin evaluar detenidamente los sectores de mayor riesgo para diferenciar entre Pymes con distintas actividades.

¹⁰⁵ La tasa de morosidad de FEDECREDITO se estimaba en cambio en torno al 7%, pero con divergencias importantes de caja en caja.

El costo por la falta de información adecuada

Dado el grado de cobertura importante y la riqueza de la información disponible en el país al igual que el bajo costo asociado con obtenerla, no se considera que el acceso al historial de crédito de los solicitantes sea un obstáculo al financiamiento de las Pymes en el país. Por otro lado, los costos asociados con la obtención de información del cliente son transferidos a estos mediante la cobranza de comisiones de otorgamiento.

En Salvador existen sistemas de información de riesgo tanto públicos como privados que proveen información acerca de toda persona natural y jurídica que haya accedido a créditos de bancos, la Financiera Calpia, FEDECREDITO y FIGAPE en el caso de la Central de Riesgos y de las Unidades de Informaciones Confidenciales (UICs) de los bancos, y acerca de cualquier sujeto de crédito en el caso de la empresa privada DICOM. El acceso a la central de riesgos y a las UICs es gratis y el acceso a DICOM para prestamistas importantes como los bancos varía según el acuerdo al que se haya llegado pero no supone un costo relevante por consulta.

Los costos asociados con obtener información externa de una Pymes que nunca ha recibido un crédito, mediante una consulta de sus referencias comerciales por ejemplo, son evidentemente mas elevados tanto por el costo de transacción adicional como por el riesgo que supone tener información menos precisa y pueden representar un obstáculo de acceso al crédito para las Pymes sin historial crediticio. Esto puede explicar aparte de los riesgos asociados con nuevos emprendimientos el porque la gran mayoría de las empresas entrevistadas por los consultores habían acudido a fuentes no-bancarias al iniciar sus actividades.

Además del historial de crédito de una empresa, los bancos requieren otros tipos de información tanto sobre la empresa como sobre el proyecto que proponen financiar que les permita analizar la situación financiera del solicitante y la rentabilidad de su proyecto. Los costes de transacción relacionados con la utilización de servicios contables y de otros servicios profesionales para cumplir con los requisitos establecidos por los bancos, sin embargo recaen sobre la empresa y no sobre la banca. La empresa tiene que adaptar su información contable a las necesidades o requisitos de los intermediarios financieros y esto podría desalentar su demanda de crédito formal. Se constata que el costo de obtener información sobre el historial de crédito del cliente al igual que sobre sus estados financieros y proyecto es transferido por la banca al cliente directamente mediante la cobranza de comisiones de otorgamiento, generalmente del 2,5% en el caso de las Pymes, al igual que se transfieren otros costos asociados con la evaluación de crédito como el valúo de las garantías. El cliente paga el valúo de la garantía por separado aunque no se otorgue el crédito.

Barreras Exógenas

Existen carencias en el marco legal salvadoreño a pesar de progresos significativos en los registros de comercio y propiedad en los últimos años, que dificultan la constitución, el perfeccionamiento y la ejecución de garantías, y que constituyen barreras importantes al acceso de las Pymes al financiamiento. Por un lado, las instituciones financieras exigen garantías hipotecarias por valores elevados que limitan el acceso a fondos para el empresario a un 80% del valor de la garantía en promedio. Esta exigencia constituye un obstáculo en particular para la inversión y se debe en gran parte a limitaciones del marco legal para bienes muebles. Esto significa un obstáculo importante para las Pymes del país cuyos bienes muebles representan cerca del 90% de su capital e inversión total.¹⁰⁶

Las leyes comerciales no regulan expresamente a la prenda flotante (inventario, materia prima), ocasionando riesgos en su ejecución. Como consecuencia, la mayoría de los prestamistas emplean las garantías prendarias flotantes solamente con sus clientes mas establecidos pero no con las Pymes. Aunque las normas salvadoreñas consideran que un gravamen de garantía continua aunque el propietario la venda (es decir que el prestamista puede recuperar los beneficios derivados de esta venta), no prevén la recuperación en caso de transformaciones posteriores (es decir si el prestamista utiliza los beneficios para comprar otro bien). La legislación tampoco prevé la posibilidad de dar en garantía bienes muebles por ser adquiridos, como podrían ser las importaciones.

Por otro lado, los costos de transacción unitarios asociados con la ejecución de garantías son mayores para las Pymes en relación con los montos de crédito otorgados que para la gran empresa. Además, la tasa de morosidad mas elevada que presentan las Pymes en los bancos aumenta la probabilidad que la ejecución de garantías resulte necesaria para este segmento de empresas. Por ello, estos obstáculos resultan mas importantes para las Pymes que para la gran empresa en el momento de solicitar crédito. A esto hay que añadir que los bancos estiman necesario el obtener mayor información sobre el prestatario, que es un proceso relativamente mas costoso en el caso de las Pymes como se ha visto anteriormente, porque saben que tendrán dificultades en la ejecución de las garantías.

C. Conclusiones

Los desajustes entre la oferta y la demanda de financiamiento a las Pymes en El Salvador no aparentan muy elevados en cuanto al volumen del financiamiento. Por un lado ante la actual coyuntura macroeconómica negativa y el menor dinamismo de los sectores no transables donde se concentran las Pymes, su demanda insatisfecha es relativamente baja. Por otro lado, los bancos han entrado en el mercado de las Pymes e incluso de la microempresa y hay competencia por el lado de la oferta por este segmento de empresas. Sin embargo, las condiciones de acceso siguen siendo desfavorables en cuanto al elevado costo del crédito y a las exigencias de garantías.

En cuanto a las barreras que impiden un mayor acceso de las Pymes al crédito por el lado de la oferta, encontramos que el costo de operación aunque indudablemente un factor que explica en parte el diferencial de tasas con la gran empresa, no es el factor principal. El diferencial de morosidad elevado que existe entre la pequeña empresa y la gran empresa

¹⁰⁶ Fleisig y de la Peña, *El Salvador: Cómo los Problemas en el Marco Legal para Garantizar Préstamos con Bienes Muebles Limitan el Acceso a Crédito*, **borrador**, octubre 2000.

constituye la porción mas significativa del diferencial de tasas y confirma el costo asociado con el riesgo como la principal barrera de las Pymes al financiamiento. El costo de información no aparenta ser un factor puesto que los costos asociados con conseguir el historial de crédito de una empresa son relativamente bajos y en cualquier caso se cubren mediante la comisión de otorgamiento. Las barreras exógenas asociadas con el marco para la seguridad jurídica de las transacciones mercantiles poco desarrollado y los procesos judiciales de recuperación de garantías ineficientes también inciden en el acceso de las Pymes al financiamiento.

ESTUDIO DE CASO: PERU

A. Introducción

Las características de las Pymes en Perú

El estudio más reciente y fiable de las empresas formales que forman este universo ha sido realizado en agosto del 2000 por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV), que, junto con el Instituto Nacional de Estadística e Informática elaboró un ranking de las primeras 2.081 empresas de Perú, según nivel de ingresos / ventas. También fueron proporcionados por las propias empresas datos valiosos sobre sus activos totales, su patrimonio neto así como de sus resultados. Este ranking nos ha facilitado también, como se podrá observar mas adelante, calcular tanto el nivel de endeudamiento de las empresas así como de su demanda potencial. Aunque se debería tratar con cautela esta información debido a la existencia de un gran nivel de informalidad en Perú, particularmente entre las pequeñas empresas y donde el número de empresas es significativamente mayor -, sí nos proporciona una base de datos que define una buena parte del universo sujeto del presente estudio dado que las empresas informales no son sujetos de crédito bancario. Las empresas no formales ocupan un lugar muy significativo en la economía peruana y estas empresas se enfrentan a unos obstáculos muy importantes para poder formalizarse, y sería, por tanto, vital introducir todas las medidas que puedan facilitar su ingreso en la formalidad para estimular su desarrollo. (Véase sección “Barreras que dificultan el acceso de las Pymes al crédito”). El número de Pymes formales en Perú, siempre según el referido ranking es de unas 1.605 unidades:

Tabla 1
Número de Pymes según ventas

Tipo de empresa	No. de unidades
Pequeña	161
Mediana	1.444
Total:	1.605

Fuente: CONASEV Perú, Análisis del equipo

Como hemos mencionado este número es muy reducido si lo comparamos con la existencia de 507.000 micro-empresas formales, y unas tantas adicionales informales. Pero la importancia de las Pymes peruanas no se puede ver solo desde el lado del empleo, de hecho su aportación a la economía es muy relevante. Por ejemplo, las ventas agregadas de dichas 1.605 Pymes (según la información proporcionada por la CONASEV) equivalen al 55% del Producto Interior Bruto, y un 43,6% de las ventas agregadas de todas las empresas sujetas de la encuesta.

Durante las visitas de campo, se realizaron 8 entrevistas con empresas individuales y una reunión con un grupo de enfoque de 5 empresas, así como con cinco instituciones financieras y nueve informantes clave. Las empresas generaron ventas anuales entre US\$400.000 y US\$8.200.000 con un promedio de ventas de US\$3,6 millones. Los entrevistados representaron una gama amplia de sectores y de sub-sectores económicos: dos empresas textiles, una de productos de consumo comestibles, una en turismo, una en el sector químico, un fabricante de muebles de cocina, un fabricante de calzado y otra empresa, productora de material plástico para escolares. Las entrevistas también facilitaron información acerca de su demanda de crédito, así como sobre sus problemas actuales e históricos en acceder al crédito

bancario. Y aunque estadísticamente se debe tratar con cautela la información recabada, la casi unanimidad de las respuestas nos proporciona el suficiente grado de confianza en ella.

El Sistema Financiero Peruano

La crisis financiera del año 1998 afectó severamente a las Pymes. La devaluación de la moneda generó un descalce de moneda de las empresas, al ver incrementar sus pasivos en dólares a la vez que sus ventas en el mercado local cayeron como consecuencia de la contracción de la demanda interna. La disminución de la capacidad de pago de estas empresas se reflejó en el incremento de la cartera de créditos deteriorada de la Banca, pasando de 12,7% a finales de 1998 a 18,7% a julio del 2000. Como resultado de todo ello las colocaciones a las Pymes han bajado (representando un 27% de colocaciones totales a julio del 2000 comparado con 30% a finales de 1998) y las condiciones para su concesión han endurecido, como podemos observar en la Tabla 2.

Tabla 2
Condiciones en la Concesión de Créditos

Servicio / Producto	Condiciones a finales de 1998	Condiciones a Julio del 2000
Renovación de letras	Entre un 20% y un 50% de su valor	a un 15% de su valor
Periodo para honrar cartas fianza.	4 días	15 días
Amortización mensual en renovación de pagarés	20%	10%
Plazo de pagarés	Máximo dos años	Máximo un año
Financiación de proyectos	Si	Muy limitado; de financiarse una garantía real de entre 80-100% del negocio junto con una garantía extra negocio de 50%.
Liquidez	Sobregiros de 5-10 días	solo avances en cuenta
Garantías	Reales	Reales, líquidas y con respaldo de avales solidarios con declaración patrimonial
Cartas fianza	15% de garantía líquida	Fianzas técnicas: 15-20% líquidas fianza adelanto: 50% garantía líquida
Tarjetas de crédito	no había restricciones	con línea de crédito dentro de línea global de la empresa

Fuente: Apoyo Consultoría

En resumen, y tal como explicaremos en mas detalle en este informe, hay una serie de factores en Perú que han restringido el acceso de las Pymes al crédito, que son los siguientes:

- i. Restricción de crédito (factores macro económicos), debida a la falta de liquidez del sistema financiero en la última parte de 1998;
- ii. Condiciones contractuales cada vez más restrictivas, como por ejemplo, garantías reales, saldos compensatorios, nivel de recursos propios, periodo del crédito, entre otros;
- iii. Instituciones financieras débiles y un sistema judicial ineficaz. Los derechos de propiedad no están bien definidos, la ley de bancarrota no funciona, y el sistema judicial no facilita la recuperación y liquidación de activos en garantía y concede incentivos contra la infracción de contratos;

- iv. La falta de tecnología sofisticada de "credit scoring" impulsa a la banca a contar con "señales imperfectas" (edad, estructura, tamaño).¹⁰⁷

B. Demanda

Definición de la Demanda Efectiva y Potencial

Los activos totales de las Pymes así como el porcentaje de patrimonio neto sobre activos totales a finales de 1999 fueron como sigue, según el antes mencionado estudio de CONASEV.

Tabla 3
Patrimonio de las Pymes

Tipo de empresa	Activos Totales (\$mm)	Patrimonio Neto (%)
Pequeña	1.042,8	57,9%
Mediana	10.812,6	42,6%

Fuente: CONASEV Perú, Análisis del Equipo

Aunque la muestra de empresas de tamaño reducido no es totalmente fiable, sí indica que están financiando sus actividades con un nivel mayor de recursos propios y corrobora lo que varios informantes clave han indicado - que las pequeñas empresas tienen problemas de acceso al crédito. Las medianas empresas, sin embargo, demuestran proporciones de recursos propios similares o incluso mejores a los que las Pymes tienen en países con mercados financieros más desarrollados. En Estados Unidos, por ejemplo, las Pymes (según un estudio de la Comisión Europea y la CECB), mantienen un ratio de 42,4% de fondos propios sobre activos totales; en Alemania este ratio baja a tan solo un 22,3%. Si se mira la proporción de crédito bancario recibido en Estados Unidos por las Pymes, ésta alcanza un 29,8% de los activos totales; en Perú, según un análisis de Apoyo Consultaría, la banca ha concedido créditos por un importe de \$3.150 millones al sector de la mediana empresa a julio del 2000 que representa un 29,1% de los activos totales y por tanto un porcentaje muy similar.¹⁰⁸ Una conclusión preliminar sería que la demanda de crédito de las medianas empresas peruanas está satisfecha. De hecho, la mayoría de los informantes clave, así como los bancos entrevistados, indicaron que gran parte de las medianas empresas están incluso sobre-endeudadas, como consecuencia del "boom" de concesión de créditos en el periodo de 1990 a 1998, y la solución de sus problemas radica más en nuevos instrumentos financieros como el capital riesgo.

No sería, sin embargo, correcto llegar a la conclusión de que la mediana empresa peruana no tiene problemas de acceso al crédito. De hecho, en Estados Unidos las empresas tienen

- un abanico de instrumentos bancarios de corto y largo plazo mucho más amplio

¹⁰⁷ Instituto Apoyo, Noviembre 2000.

¹⁰⁸ Los dos ratios no son del todo comparables, dada la participación de las instituciones no bancarias que conceden crédito en los EEUU.

- más intermediarios no financieros (los préstamos de los intermediarios financieros no bancarios al sector privado equivalen a casi el 70% de PIB en los EEUU. En la mayoría de los países de América Latina equivale a menos del 1% del PIB;¹⁰⁹
- condiciones que las empresas peruanas no tienen,
- y además hay una variedad de posibilidades de operaciones "fuera de balance", de acceso a los fondos de capital riesgo y de securitización.

En Perú el mercado de bonos corporativos no está al alcance de las Pymes. Está altamente concentrado en un número reducido de empresas. A Septiembre del 2000, del monto autorizado de \$ 236,9 millones, el 20% corresponde a COFIDE, mientras el 80% restante corresponde a colocaciones de seis empresas: Gloria, Edegel, Grupo Sipesa, Southern, Telefónica del Perú y Nuevo Mundo SAFI. Por otro lado, hay solo una compañía de capital riesgo en Perú, FAPE – Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa. Es un fondo de inversión de capital a diez años que inició sus operaciones en mayo de 1997, con US\$ 7 millones de capital, con aportaciones del BID/FOMIN, la CAF, la FMO de Holanda, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), COFIDE y los gerentes del fondo SEAF (Small Enterprise Assistance Funds) y tiene 17 inversiones.

Elasticidad de la Demanda de Financiamiento Formal por las Pymes

Según datos recabados de nuestras entrevistas con Pymess en, todas las empresas se quejaron de las altas tasas de interés, pero por el contrario ninguna dejó de tomar prestado crédito por este motivo. Lo que sí es innegable, según los entrevistados, es que hay un porcentaje significativo de proyectos a largo plazo que se dejan de financiar por el alto coste del dinero, como consecuencia de la alta tasa interna de retorno requerida.

Según una encuesta realizada por Barriga, un 37,5% de las Pymes entrevistadas manifestaron que el alto costo de intereses es la principal dificultad en el buen manejo del capital de trabajo, mientras mas de la mitad (52,7%) indicaron que su principal problema eran las condiciones del propio mercado.¹¹⁰ Podríamos concluir, sin embargo, que la demanda de crédito a corto plazo es bastante inelástica respecto al precio y otros factores, principalmente por la falta de alternativas al crédito bancario (con la excepción del leasing) y ante la débil posición negociadora de las Pymes.

Fuentes de Financiamiento y productos utilizados por las Pymes.

Según entrevistas con informantes clave (COFIDE, LUSO Consult, FOGAPI, y América Leasing) y las empresas que entrevistamos, las fuentes de financiación son las que presentamos en la Tabla 4.

¹⁰⁹ Según Paul Holden en "Garantías Ineficaces: Algunas Causas y Efectos del Subdesarrollo Financiero en América Latina."

¹¹⁰ Universidad EAFIT, "Encuesta sobre la gestión de las Pymes de los Países del Grupo Andino," 1996-1997.

Tabla 4
Fuente de Financiación para las Pymes

Fuente	Importancia	Comentario
Fondos propios	Alta	La mayoría de las empresas que han logrado el tamaño de Pymes han tenido que utilizar sus propios recursos en gran medida, junto con una buena gestión de fondo de maniobra para crecer, sin crédito bancario.
Crédito bancario a corto plazo	Alta	Empresas con un historial de crédito acuden en gran parte a la financiación bancaria, pero tiende a ser en dólares, con garantías reales (a veces sobre su propia casa) y a muy corto plazo.
Crédito bancario a largo plazo	Baja	Las Pymes no suele tener acceso
Sobregiros	Baja	La banca hoy insiste en avances en cuenta
Descuento de letras	Media	Las Pymes tiene poca integración en las cadenas de valor con las grandes empresas, y las que sí tienen, suelen financiar a las grandes. La gran empresa no está dispuesta a "apalancarse".
Factoring	Baja	Existe pero está poco desarrollado
Proveedores	Media	Normalmente viene de proveedores extranjeros de maquinaria.
Familiares	Media	La pequeña empresa en fase de expansión tiende a acudir a familiares.
Tarjetas de crédito	Alta	La tendencia es su continuado uso pero mas restrictivo
Prestamistas informales	Alta	Aunque no existen datos, la mayoría de las empresas han acudido alguna vez para solucionar una falta de liquidez, por su rapidez y facilidad.
Leasing	Alta	Es la única fuente de financiación a largo plazo para las Pymes. Representa un 16,8% de las colocaciones del sistema financiero a Junio 2000 vs. 7,1% a Diciembre 1995.
Crédito de Co-operativas	Media	Dan créditos solidarios por el valor de 3 ó 4 veces el aporte del socio. Más flexibles que los bancos.
Crédito de Cajas Rurales	Media	Atienden a la pequeña empresa
Casas especializadas en preñar joyas	Baja	Para la pequeña empresa en caso de necesidad
Capital Riesgo (FAPE: Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa)	Baja	Ha realizado 17 inversiones. Las beneficiarias suelen ser exportadoras. Unico fondo (con \$7mm de capital).

Fuente: Entrevistas con Pymes.

Las entrevistas mantenidas con las Pymes ponen de relieve la visión de corto plazo que tienen estas empresas. Esta visión, que se traduce en la maximización de beneficios a corto plazo, significa que las Pymes buscan la financiación bancaria en las mejores condiciones (precio) - aunque como hemos indicado arriba, su débil posición negociadora ante la postura unánime de la banca de restringir el acceso al crédito en condiciones de tasas y de garantías reales onerosas, hace que este deseo no se cumple con frecuencia. También manifestaron su preferencia por los bancos que tienen divisiones especializadas en la empresa así como las empresas de leasing, estas últimas siendo las que mayor esfuerzo hacen para conocer en profundidad a la empresa.

Basado en las entrevistas mantenidas con las Pymes, los motivos de no-selección son:

Tabla 5
Motivos de no selección de las fuentes de financiación

Motivo	Importancia	Comentarios
Desconfianza inicial	Media	Entre los empresarios Pymes la conocida dificultad de acceder al crédito en condiciones "aceptables" o la disponibilidad de propiedad personal para garantizar el crédito, motiva en las primeras fases de crecimiento a buscar alternativas
Diferencias culturales	Baja	Este factor suele existir solo entre las micro empresas y alguna pequeña empresa
Rechazo a mostrar las cifras de la empresa	Media	Por motivos fiscales; pero tiende a ser la empresa no formal (y no sujeto de crédito) que tiene este problema.
Incertidumbre sobre la concesión del crédito	Media	Citado por la mayoría
Plazo de tramitación	Alta	Más una queja que un motivo de no selección, pero citado por la mayoría
Rigidez de los productos ofrecidos	Media	Como indicado arriba, los productos bancarios son a corto plazo y en condiciones onerosas pero la falta de muchas alternativas, hace que no es un motivo de no selección, excepto cuando se requiere financiación a largo plazo, y las empresas que pueden acudir al leasing.

Fuente: Entrevistas con Pymes.

Según las empresas y en particular las entidades financieras entrevistadas y el estudio del Instituto Apoyo, las garantías otorgadas por las Pymes suelen ser muy onerosas como ponemos de manifiesto en la Tabla 7.

Tabla 6

Garantías exigidas por los bancos a las empresas

Instrumento	Tipo de garantía	Comentario
Crédito bancario tanto a corto como a largo plazo (en caso de concesión)	Garantías reales, líquidas y con respaldo de avales solidarios con declaración patrimonial	Un mínimo de 125% del crédito. Proceso judicial tarda muchos meses.
Financiación de capital de trabajo	Garantías prendarias globales y flotantes	Por 2 veces el valor del crédito, tiene una responsabilidad penal y la mercancía pasa directamente al banco de inmediato. No utilizado mucho por falta de un registro único y mercado secundario.
Cartas fianza	Fianzas técnicas: Fianza adelantado:	15-20% líquidas. 50% garantía líquida.
Créditos hipotecarios	Hipoteca	125% del valor de la financiación. Utilizado para la financiación a largo plazo normalmente en la primera fase de expansión, pero la falta de propiedades personales que pueden alcanzar el valor necesario para financiar las necesidades de la empresa (la banca no suele tomar en garantía la fábrica), así como de un registro único de la propiedad, reduce su uso. El proceso judicial es también lento.

Fuente: Entrevistas con Pymes e Informantes Clave e Instituto Apoyo, Noviembre 2000

Conclusiones en cuanto a la Demanda de Crédito de las Pymes

Es probable que la demanda de crédito de las Pymes se acerque a la oferta por las instituciones financieras, por lo menos para la mediana empresa. Esto se debe, en nuestra opinión y la de informantes clave entrevistados al exceso de oferta de crédito hasta el año 1998. Es igualmente probable que la demanda actual de crédito no está siendo satisfecha. Los términos actuales son onerosos, lo cual no ayuda al crecimiento y desarrollo del sector. Se puede concluir con una alta probabilidad que muchos proyectos de nueva inversión (demanda potencial) no se financian, por la alta tasa interna de retorno requerida, la falta de activos familiares adicionales para ofrecer en garantía y la relativa falta de financiamiento a largo plazo (con la excepción del leasing). De hecho, el incremento de la cuota de mercado de leasing (ver próxima sección) demuestra que existe una necesidad por este producto.

C. Oferta

Oferta de Crédito a Pymes

Según la información recabada de nuestras entrevistas y confirmación de un estudio de Apoyo Consultoría, los principales productos que se ofrecen a las Pymes son de corto plazo destinados al financiamiento de ventas, de inventarios y de capital de trabajo (a través de descuento de letras, pagarés y adelantos en cuenta corriente), así como operaciones de comercio exterior. En menor medida, se ofrecen líneas a mediano y largo plazo para financiar proyectos de inversión, normalmente a través del arrendamiento financiero.

En el 2000, las colocaciones totales del sector bancario de alrededor de \$ 11.000 millones se desglosan de la siguiente manera: .50% sector corporativa, 27% empresarial y 23% minorista (empresarial definido como empresas con una facturación entre \$1 mm y \$15mm y

corporativa definido como empresas con una facturación mayor de \$15mm; Fuente: BCR, Bancos).

No hay bancos especializados en Pymes sino divisiones de bancos universales; de éstos la banca local compite con mayor interés en este segmento, mientras la banca extranjera se interesa más por la banca corporativa y minorista. Según los datos recabados de los bancos entrevistados, los objetivos comerciales, con la excepción de dos bancos (Banco Wiese Sudameris y el BIF) no son de crecer en este segmento sino reaccionar pasivamente ante cualquier demanda de crédito. El motivo principal de la reticencia actual de la banca para competir en este segmento es la morosidad relativamente más alta, reflejado en el deterioro de la cartera de créditos. Esta cartera clasificada como deficiente, dudosa y de pérdida se incrementó de 12,7% a 18,7% de finales de 1998 a junio del 2000. Si a este mayor riesgo crediticio del sector, se añade las dificultades que los bancos enfrentan para recuperar dichos créditos, no sorprende el hecho de que los bancos tengan poco apetito por las Pymes.

Podemos estimar que la banca (incluyendo sus filiales de leasing) - y en vista de las pocas alternativas al crédito bancario que tienen las Pymes - tiene más del 75% de cuota de mercado de la oferta institucional de crédito y el resto en manos de las compañías independientes de leasing. FAPE no llega al 1 % de cuota.

Hay 8 compañías de arrendamiento financiero o leasing en Perú; 3 independientes y 5 afiliadas con bancos. El leasing en Perú se hace en la gran empresa por motivos fiscales (hasta la fecha), por la banca para refinanciar sus clientes, y en la mediana empresa para acceder a financiación a mediano / largo plazo como prácticamente la única fuente. La mora en leasing oscila entre el 0,8% a 2% y es baja porque a) los clientes no quieren perder el bien si les faltan pocas cuotas por acabar de pagar y b) generalmente el bien en cuestión es el que genera su producto. A Junio del 2000, el leasing alcanzó \$2.190 mm o 16,8% del sistema financiero. Según América Leasing, más de la mitad se destina a la mediana empresa.

Según los datos recabados de los bancos entrevistados, la rentabilidad obtenida de las Pymes es significativamente mayor que la de la gran empresa (ver tasas activas abajo), pero debido a que la gran parte de la morosidad de la banca se ha concentrado en este segmento la referida mayor rentabilidad se disminuye - se elimina - por las provisiones que se han tenido que realizar.

Tabla 7

Tasas activas que se aplican en relación a las grandes empresas

Tamaño	Tasa
Corporativa (Grande)	12-14% (soles) 10-12% (US\$)
Mediana	20-24% (soles) 14-17% (US\$)*
Pequeña	24-30% (soles)

*Créditos a la mediana empresa suelen ser en US\$.

Fuente: Bancos entrevistados

Conclusiones en cuanto a la Oferta de Crédito a Pymes

Como hemos indicado anteriormente, la banca, en su mayoría, es actualmente reacia a conceder crédito al sector, y no es de extrañar, ya que el sector presenta unas tasas de morosidad más altas que la del segmento de banca corporativa y la recuperación de deuda en mora es lenta y difícil. El crédito de la banca es prácticamente todo a corto plazo y con garantías reales y líquidas. Sin embargo, el leasing está funcionando y tiene muy poca mora.

Parte de este éxito se debe a que satisface una demanda que la banca no satisface y con garantías que funcionan (el bien pertenece a la compañía de leasing). Pero también es debido a que las empresas de arrendamiento financiero aplican una tecnología diferente pero sencilla: llegan a conocer en profundidad a su clientela.

D. Barreras que dificultan el acceso de las Pymes al crédito

A continuación analizamos posibles barreras endógenas el acceso de las Pymes al crédito, es decir, los costes de transacción, los costes por riesgo, y los costes por falta de información así como barreras exógenas (garantías exigidas por la banca, falta de especialización por parte de la banca, y los costes de formalización de las Pymes).

Costo de Transacción

Para comprobar si la reticencia de la banca peruana de prestar al sector Pymes se debe en parte a que los costes de transacción son demasiado altos en relación al monto medio de crédito, sería relevante analizar en profundidad los costes de los bancos. Sin embargo, según los propios bancos entrevistados así como informes de Apoyo Consultoría, la banca peruana no dispone todavía de un sistema informatizado y analítico de costes. En cualquier caso, la opinión de todos los bancos es que el costo relacionado al de la inmovilización de recursos para provisionar eventuales pérdidas y el de ejecución en caso de incumplimiento les es de mayor importancia relativa que el de cubrir los costes fijos en relación con menores montos de crédito.

De todos modos, hemos calculado un “benchmark de minimización de costos de operación” para poder comprobar si las tasas aplicadas al sector cubren sus costes marginales de operación. Hemos asumido que el tiempo utilizado por un banco para analizar el riesgo crediticio y aprobar un crédito cuando toda la información necesaria está en su poder es aproximadamente el mismo para Pymes que para empresas grandes dado que por el momento están utilizando la misma tecnología. Hemos aplicado un factor de 125% debido a que los estados financieros de las Pymes requieren un mayor nivel de comprobación. Si es menor el tamaño medio de crédito, requerirá un margen mayor para cubrir costes operacionales relativos. Sin embargo, hay tres factores adicionales, que hemos de tener en cuenta, es decir, i) el costo relacionado al de inmovilización de recursos para provisionar eventuales pérdidas ii) el de ejecución en caso de incumplimiento y iii) el débil poder negociador de las Pymes. El cálculo se compone por tanto de los siguientes factores: Margen básico para corporativas (%) + Costes operacionales mas altos (%) + Plus por morosidad (%) + Plus por ejecución (%) + Plus por débil poder de negociación. En el muestreo de los bancos peruanos, el margen básico para grandes empresas en soles es alrededor del 14%.

Basado en nuestras estimaciones, las tasas para cubrir costes relativos para la mediana empresa deberían de ser solo 1,39% mas altos pero son 10% mas altos, lo cual nos lleva a la conclusión que los otros factores tienen un peso relativo mas importante, como veremos abajo. Las tasas para la pequeña empresa son 16% mas elevadas, lo que se compara con el 14,59% de diferencial de coste marginal.

Existe un Plus por morosidad (%) La morosidad de la banca peruana con las empresas se concentra en la mediana empresa según datos de los informantes clave y de los propios bancos. Apoyo Consultoría calcula que este segmento representa una morosidad de un 18,7% de las colocaciones al segmento, mientras las grandes empresas tienen una tasa de morosidad

del 10,5%, frente a la del sector minorista del 20%. El plus por morosidad que hemos utilizado es por tanto un 8,2%. Sumando los dos factores utilizados el diferencial de tasas del 10% se acerca bastante al diferencial por costes y morosidad del 9,59%.

Existe un Plus por ejecución. Hemos supuesto, siempre con la cautela que utilizar estimaciones y promedios requiere, que estos costes son similares en cada caso.

Existe un Plus por débil poder de negociación. El resto del diferencial se absorbe por la falta de poder de negociación, especialmente en el caso de la pequeña empresa.

El Costo por Mayor Riesgo Crediticio

Tal como hemos venido indicando, la barrera que mas dificulta el acceso al crédito es la morosidad que presenta el sector. Según los entrevistados y como es de prever, la mayoría de la morosidad se concentra en las transacciones no garantizadas. Esto se debe al crecimiento experimentado en el periodo del 1990 a 1998, cuando muchos bancos concedieron créditos a corto plazo en dólares (descuento de papel y líneas de crédito sin garantía) para financiar proyectos de inversión a largo plazo. Cuando en el último trimestre de 1998 se inició un programa de recuperación de créditos, muchas empresas fueron incapaces, como es lógico, de pagar sus deudas. De todos modos, y por la falta de un sistema judicial eficaz y que protege al "débil", también hay un buen número de operaciones garantizadas que están en el largo proceso judicial.

Según la mayoría de las fuentes consultadas, es en la fase de crecimiento, cuando las Pymes necesitan mayores niveles de capital permanente para financiar su operativo y también según la mayoría de las fuentes consultadas, son las Pymes las empresas mas expuestas a un entorno económico desfavorable, al disponer de menos recursos, tanto financieros como de mercado, para enfrentar una crisis. De hecho, 3.000 Pymes quebraron en 1998.

La visión de las Pymes es a muy corto plazo, como indican las entrevistas con las empresas y pone de manifiesto la encuesta de Barriga. Los estados financieros básicos, balance general y estado de resultados se elaboran en gran proporción una vez al año, mostrando que no se usan como herramientas de gestión financiera sino para obedecer a un requisito formal. Gran parte de las Pymes tampoco tienen un sistema moderno de costes donde se puede conocer en detalle los beneficios de productos y de mercados servidos. En general hay, según las entrevistas con informantes clave, bancos y compañías de leasing, una cultura de informalidad que desalienta a la banca.

Costo por la falta de Información Adecuada

Aunque en varios países de América Latina la falta de historial de crédito es claramente una barrera de acceso, cabe destacar que en Perú, la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos ("SBS") es muy buena: Cubre créditos desde US\$1 y cuenta con perfiles sobre 2 millones de clientes en el sistema. Contiene todo el historial de crédito, avales, tributación etc. y permite evaluar la posición actual de liquidez del cliente. No tiene coste para los bancos y para las Pymes solo hace falta tener crédito en un banco para tener historial de crédito.

También existen tres “Credit Bureau” en Perú: Riesgo Cero (Trans Unión) Certicom (de las Asociación de Bancos) y Inforcorp (Equifax). Estas agencias utilizan la información proporcionada por la SBS y la complementan con información proporcionada directamente por los bancos como la verificación de dirección, empleo, registro del negocio, tarjeta de identidad y el nombre del propietario en el Registro Nacional de Identificación y su Estado Civil; información sobre protestas depositadas en las Cámaras de Comercio sobre pagarés o garantías no pagadas, y la verificación del pago de impuestos. El coste promedio de los informes es de \$1 y se cobra al cliente.

Barreras Exógenas

Garantías

Los bancos aprendieron la lección del periodo de concesiones “fáciles” de crédito y se han vuelto muy conservadores. Las garantías liquidas son las preferidas por su cobro inmediato. Las garantías prendarias flotantes y globales son utilizadas por algunos bancos que conocen el mercado de los productos financiados (y se pueden cobrar casi de inmediato), pero no por otros que no tienen estos conocimientos y que son reacios a arriesgar que los productos puedan estar registrados en más que un registro. Las garantías reales presentan el problema de la falta de un registro único de propiedad y de magistrados capacitados en ley comercial. Y por tanto su cobro puede tardar más de un año. Este procedimiento ineficaz ha sido señalado por todos los entrevistados como un factor clave en la reticencia actual de la banca de prestar, incluso con garantías, a las Pymes.

Especialización

Como hemos indicado arriba, no hay bancos especializados en el segmento de Pymes sino tienen divisiones para la “Empresa”, pero incluso en estas divisiones su capacidad no es mayor, según informantes clave, porque utilizan la misma tecnología con Pymes que utilizan para la gran empresa. Los sistemas de “credit scoring”, y procesos de análisis de crédito adaptados a las situaciones de las Pymes, no existen en la banca peruana. La experiencia, sin embargo, de las co-operativas de crédito, las cajas rurales y las instituciones que atienden a la micro-empresa demuestra que un sistema adaptado a las circunstancias de las Pymes podría facilitar a la banca el entender mejor a este segmento y no adoptar la actitud tan defensiva que hemos descrito en este informe.

Los costes de formalización

Los costes de formalización son elevados. La formalización (antes incluso de estar en posición de tener estados financieros adecuados) requiere muchos pasos para el registro de la empresa y para el pago de todo tipo de impuestos (municipales, estatales etc). Hernando de Soto (“El Misterio del Capital”; noviembre 2000) ilustra las dificultades de crear un negocio nuevo y perfectamente legal (un pequeño taller en las afueras de Lima). Su equipo tomó seis horas diarias y 289 días para inscribir a esta empresa. Aunque el taller estaba orientado a operar con un solo trabajador, el costo de la inscripción legal fue de \$1.231, es decir, 31 veces el salario mínimo mensual peruano. Estimamos el coste de un abogado y un contable y de un sistema informático para adaptar a la empresa a la formalidad y con estados financieros aceptables para las IF en aproximadamente \$0,16mm, como sigue:

Tabla 8
Costes de Formalización

Costo de abogado 1 gestor durante 1 año:	0,1
Costo de contable durante cada año:	0,05
Costo de sistema informática:	0,01
Total:	\$0,16mm

Fuente: Análisis del Equipo

No obstante, la empresa formal también necesita disponer de activos inmuebles, generalmente adicionales a los del negocio, para poder acceder al crédito. Los tramites para obtener la titulación legal son aún mas lentos. De Soto cita en ejemplo la obtención de autorización legal para construir una casa sobre tierra del Estado, que tomó seis años y 11 meses y exigió 207 pasos administrativos en 52 oficinas gubernamentales. No es de extrañar, por tanto, que por cada 100 viviendas construidas en el Perú, solo 30 tienen título legal; 70 han sido construidas ilegalmente.

Las alternativas soluciones a las referidas barreras de acceso sugeridas de las entrevistas con bancos y empresas se resumen en la Tabla 9.

Tabla 9
Soluciones a las Barreras de Acceso

Bancos	Empresas
Mas fondos como FAPE	Incentivar los programas de cluster para promover la integración industrial
Mejora en la ley de Bancarrota	Programas de reestructuración financiera
Registro único de propiedad	Tecnología de microcrédito aplicada a las Pymess
Solución al capital muerto por falta de títulos de propiedad que no permiten la utilización de la propiedad como garantía	Mayor nivel de contacto y conocimiento de los bancos de sus problemas (como las compañías de leasing); mayor rapidez de respuesta por parte de los bancos.
Incremento de programas de asistencia técnica a las Pymes para profesionalizar su gestión en todos los aspectos	

Fuente: Entrevistas

E. Conclusión

A modo de conclusión sobre las barreras de acceso al financiamiento por parte de las Pymes peruanas, pasamos a analizar los factores internos y externos al sector financiero.

Tabla 10
Los Factores Internos en la Empresa y en los bancos

Empresa	Bancos
Falta de formalidad y visión a largo plazo	Falta de tecnología específica
Gestión financiera, de marketing etc. no profesionalizada	Actitud defensiva / no-proactiva ("todas son malas", "si no hay garantías no prestamos")
Mayor nivel de morosidad	Falta de visión a largo plazo y voluntad por llegar a conocer en profundidad a las Pymes clientes
Sobre-endeudamiento por falta de fondos de capital riesgo (solo FAPE)	Productos limitados
Poca integración en las cadenas de valor	Condiciones onerosas

Fuente: informantes clave, bancos, empresas de leasing, Apoyo Consultoría, Pymes

Tabla 11
Los Factores Externos al Sector Financiero

Ley de bancarrota no funciona
La ley de suspensión de pagos produce demoras muy largas.
Falta de un registro único de propiedad, de inmuebles y activos muebles.
Los magistrados no están capacitados para entender y aplicar la ley comercial; la propia ley defiende al "débil".
El ejecutar una garantía real tarda mas de un año.

Fuente: Informantes clave, bancos, empresas de leasing, Apoyo Consultoría, Pymes

Es necesario atender a todos los factores citados de forma integral para que las Pymes pueda prosperar y tener acceso a una financiación mas variada y en mejores condiciones. Cabe señalar que un enfoque parcial no funcionaría. El problema requiere que cada aspecto reciba atención. A continuación, resumimos los factores que habría que atender, su importancia relativa y valoramos su mayor o menor facilidad para ser afrontados por el BID.

Tabla 12
Factores Internos

Empresa	Importancia y facilidad para ser afrontados por el BID
Falta de formalidad y visión a largo plazo	Alta; ya existen programas de MITINCI donde el empresario "paga" por el servicio con cupones. El BID debería promocionar mas programas de este tipo.
Gestión financiera, de marketing etc. no profesionalizada	Alta; lo mismo que arriba.
Mayor nivel de morosidad	Alta; las empresas sujetas de crédito están pagando tasas que incluyen un "premium" por la morosidad de empresas que han fallado. Solo cuando haya un sistema competitivo en el cual las garantías pueden recuperarse, y en el cual la banca tiene un mayor nivel de tecnología, pueden las Pymes sujetas de crédito acceder en condiciones razonables. Por tanto, el Banco solo puede afrontar este problema, impulsando soluciones a los demás factores.
Sobre-endeudamiento por falta de fondos de capital riesgo (solo FAPE)	Alta; el BID debería realizar una nueva aportación a FAPE o contribuir al establecimiento de un nuevo fondo.
Poca integración en las cadenas de valor	Alta; en Perú las Pymes financian a las grandes empresas; solo a través de una mayor presencia gremial o con clusters pueden empezar a incrementar su influencia como proveedores de insumos de las grandes empresas. La experiencia de FOGAPI en conceder garantías para concursos públicos podría repetirse para el suministro de las grandes empresas. El banco puede estimular el fomento de estas acciones así como el establecimiento de asociaciones
Bancos	Importancia y facilidad para ser afrontados por el BID
Falta de tecnología específica	Media; los bancos podrían aprender de la tecnología de las entidades de micro crédito. El BID podría condicionar la concesión de sus líneas al establecimiento de plataformas para Pymes y con asistencia técnica obligatoria
Actitud defensiva / no proactiva ("todas son malas", "si no hay garantías no prestamos")	Baja; no se podrá arreglar hasta que los demás factores no se hayan arreglado.
Falta de visión a largo plazo y de conocer en profundidad a las Pymes clientes	Media; comentario sobre falta de tecnología.
Productos limitados	Alta; la única alternativa para la financiación a largo plazo es el leasing. El Banco puede estimular el uso de leasing en mayor medida realizando a través de la IIC una inversión en el capital de una empresa de leasing privada. También por la falta de acceso a los mercados de capitales, el banco puede fomentar esta posibilidad entre las Pymes, así como de fondos de capital riesgo (Ver arriba).
Condiciones onerosas	Baja; no se podrá arreglar hasta que los demás factores no se hayan arreglado

Tabla 13

Factores Externos

Ley de bancarrota no funciona	Alta; el BID debería fomentar el establecimiento de un grupo de trabajo para solventar el problema.
La ley de suspensión de pagos (# 27146) produce demoras muy largas.	Alta; el BID podría también fomentar el establecimiento de un grupo de trabajo para solventar el problema
Falta de un registro único de propiedad, de inmuebles y activos muebles.	Alta; de nuevo, el BID debería fomentar el establecimiento de un grupo de trabajo para solventar el problema
Los magistrados no están capacitados para ley comercial; la propia ley defiende al "débil".	Alta; el BID debería seguir con sus esfuerzos en este sentido.
El ejecutar una garantía real tarda mas de un año.	Alta; el BID debería fomentar el establecimiento de un grupo de trabajo para solventar el problema

Fuente: Análisis del Equipo

BIBLIOGRAFIA

1. ABA, Departamento de Estudios Monetarios y Bancarios, Argentina: La Evolución del Sistema Financiero en la Década de los Noventa, *1999*
2. Apoyo Consultoría SA, El Sistema Financiero en el Perú: Situación Actual y Perspectivas, *abril de 1998 y octubre del 2000*
3. Banco Central de Chile, Informe Económico y Financiero, *15 de febrero 2001*
4. Banco Central de la República de Argentina, Boletín Monetario y Financiero, *Tercer Trimestre del 2000*
5. Banco Central del Paraguay – Superintendencia de Bancos, Memoria, *1999*
6. Banco Central Europeo, Boletín Mensual del Banco Central Europeo, Características de la Financiación Empresarial en la Zona del Euro, *febrero del 2001*
7. Banco de España, Central de Balances, *1999*
8. Banco de México, Resultados de las Encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, *1998, 1999, 2000*
9. Barriga, La Gestión de la Pequeña y Mediana Industria en los Países Miembros del Grupo Andino: Informe Global, Encuesta de Universidad EAFIT de 1996, *noviembre de 1998*
10. Berger y Urdell, Lines of Credit and Relationship Lending in Small Firm Finance, Wharton Financial Institutions Center, *1994*
11. Berger y Udell, The Economics of Small Business Finance: Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle, *1998*
12. Calcagno, Manuelito y Ryd, Proyecciones Latinoamericanas 2000-2001, CEPAL, *enero 2001*
13. CINSET / ACOPI / KONRAD ADENAUER, Encuesta de Comportamiento y Opinión de la Pequeña y Mediana Industria en Colombia, *Segundo Semestre 2000*
14. COINFIN, Presentación, Financiamiento a la Microempresa en México: Situación Actual y Propuestas, *octubre 2000*
15. Cristini, Moya y Powell, The Importance of an Effective Legal System for Credit Markets: The Case of Argentina, IADB, *February 2001*
16. El Observatorio Europeo de las Pymes, Sexto Informe, *diciembre de 1999*
17. FIEL, Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina, *1996*

18. FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, 2000
19. FMI, World Economic Outlook, *October 2000*
20. Foxley, ¿Existen dificultades de acceso al financiamiento de pequeñas empresas en Chile? Un estudio en terreno, 1999
21. Foxley, Reformas a la Institucionalidad del Crédito y el Financiamiento a Empresas de Menor Tamaño: La Experiencia Chilena con Sistemas de Segundo Piso 1990-1998, 1999
22. FUSADES, Encuesta Empresarial para la Elaboración de Indicadores del Impacto del Programa Nacional de Competitividad, Encuesta a la Empresa Privada en El Salvador, 1999
23. González, R., Políticas de Financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas en Chile, 2000
24. Guillamon, Murphy y Abreu, Risk Mitigation as a Cost-Effective Microfinance Strategy - Case Study: IDB-Peru Global Microenterprise Credit Program, IADB, *June 2000*
25. Held, Conclusiones y Propuestas de Políticas: Acceso de Empresas de Menor Tamaño al Crédito y al Financiamiento, CEPAL, *septiembre 1999*
26. Holden, Garantías Ineficaces: Algunas Causas y Efectos del Subdesarrollo Financiero en América Latina, 1996
27. Holden, Potential Unrealized: Small Business Issues and Policies in El Salvador, 2000
28. INSEE y Banque de France, Les Comptes de la Nation, 1999
29. Japelli y Pagano, Information Sharing in Credit Markets: International Evidence, IADB, *June 1999*
30. Lehmann y Neuberger, Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany, Discussion paper Series No. 00/04, COFE: Center of Finance and Econometrics, Konstanz, 2000
31. Llorens, Host e Isusi, Compilación de Estadísticas en 18 Países de América Latina y Caribe, BID, *junio 1999*
32. López Velasco y Torre Cepeda, La Ley de Concursos Mercantiles en México: Algunas Reflexiones, Centro de Análisis y Difusión Económica, *diciembre de 2000*
33. Lora, Cortés y Herrera, Los Obstáculos al Desarrollo Empresarial y el Tamaño de las Firmas en América Latina, BID, 2001
34. Marshall, Financiamiento Bancario para las Empresas, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, *agosto 2000* en <http://www.sff.cl/opinion/2000/coyunturaeconomica/5-8-2000/marshall30-8.htm>

35. Maya Agudelo, Alternativas de Desarrollo Empresarial para la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia, Universidad de Medellín, 1999
36. Moori-Koenig, Algunas Características del Financiamiento Bancario a las Exportaciones de Pymess Industriales en Argentina, CEPAL, 1996
37. Pinheiro y Cabral, Credit Markets in Brazil: The Role of Judicial Enforcement and Other Institutions, IADB, *June 1999*
38. Rodrigo Fuentes y Maquieira, Institutional Arrangements to Determine Loan Repayment in Chile, IADB, *September 1999*
39. Rowat, Reforming Insolvency Systems in Latin America, Private Sector, World Bank, *June 1999*
40. Salloum y Vigier, Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La Relación Bancos – PYMESS, Revista de la Escuela De Economía y Negocios de la Universidad Nacional de General San Martín, *diciembre 1999*
41. SePymes, Estrategia para Reducir el Costo Financiero para Pymess, *febrero 2001*
42. Simposio las Pymes de cara al Area de Libre Comercio de las Américas, Situación Actual y Necesidades de las Pymess, *agosto 1997*
43. Straub y Sosa, Institutional Arrangements to Ensure Willingness to Repay in Financial Markets: A Case Study of Paraguay, CEPPRO, *April 1999*
44. Suárez Gálvez, Implicaciones de la Información Asimétrica en la Financiación de las Empresas, Fundación Empresa Pública, Universidad de Alcalá, *enero 1999*
45. Superintendencia de Banca y Seguros de Peru, Información Financiera Mensual al 31 de diciembre del 2000, *2001*
46. Superintendencia de Bancos de Ecuador. <http://www.superban.gov.ec/>
47. Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador, Boletín Estadístico de Bancos, octubre a diciembre 1999, *2000*
48. Trivelli, Alvarado y Galarza, Increasing Indebtedness, Institutional Change and Credit Contracts in Peru, IADB, *1999*
49. Villapando-Benitez y González-Vega, Financial Apex Organizations: Experience from Mexico, *February 1998*
50. www.cnbv.gob.mx/estadistica/, Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México
51. www.dicom.cl , DICOM
52. www.iadb.org/int/ , BID

53. Yoguel y Moori-Koenig, Los problemas del entorno de negocios: El desarrollo competitivo de las Pymes argentinas, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento, *1999*
54. Zuleta, El Factor Institucional en Reformas a las Políticas de Crédito y Financiamiento de Empresas de Menor Tamaño: La Experiencia Colombiana Reciente, CEPAL, *1999*