

ENSAYO

FINANCIAMIENTO: INCENTIVO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL EN PYMES DE AMÉRICA LATINA.

NANCY OYOLA SANCHEZ*
Bogotá, Marzo de 2014

RESUMEN

Este ensayo sobre el acceso al financiamiento por medio del sistema bancario, para las pequeñas y medianas empresas, Pyme, es una reflexión de cómo a pesar de los avances logrados en materia de bancarización de las Pyme en América Latina, el acceso al crédito es muy bajo, generando una escasa participación en los niveles de exportación. Esta reflexión surge porque a pesar de la gran importancia que tienen las Pymes para el crecimiento económico de los países latinoamericanos, se presentan obstáculos para el acceso a la financiación limitando la participación en el comercio internacional. Se describe la evolución de las Pymes en el mundo y como los Estados han brindado el apoyo necesario para lograr posicionarlas en los primeros lugares de exportación, aún teniendo que intervenir en los movimientos del mercado. Para el modelo de crédito latinoamericano aún existen retos en la oferta y en la demanda de financiamiento. Se requieren métodos basados exclusivamente en la solvencia de la empresa y no en su proyección de rentabilidad, una evaluación y medición flexible del riesgo, métodos de selección, segmentando el mercado de crédito. Para eliminar estas barreras es necesario que las instituciones financieras y los mecanismos de financiamiento se enfoquen en favorecer el acceso al crédito por medio de instrumentos específicos, asistencia en materia de postulación, gestión de un préstamo.

- **Palabras claves:** Financiamiento, Pyme, Comercio Internacional.

INTRODUCCION

El objetivo de este ensayo es dar a conocer las tendencias actuales y los desafíos de las políticas en el financiamiento de pequeñas y medianas empresas (Pyme) en América Latina, este ensayo está motivado por el déficit de financiamiento para las Pyme en los países de América Latina. Buscando identificar las causas y las motivaciones.

Se encontraron estudios en los cuales se reconocen las necesidades de financiamiento que enfrentan las Pymes, sobre todo en las economías en desarrollo, y proponen medidas para cubrir el déficit de financiamiento de la manera más eficiente y eficaz posible. A pesar de la importante participación de las Pymes en la

* Economista en Comercio Exterior de la Fundación Universitaria Los Libertadores. Ensayo para optar al título de Especialista en Gerencia de Comercio Internacional de la Universidad Militar Nueva Granada.

actividad y crecimiento económico, la mayoría no participa activamente en el comercio internacional principalmente por la falta de acceso al financiamiento.

La Organización Mundial del Comercio - OMC – se está ocupando de la escasez de la financiación del comercio para los países en desarrollo y los países de bajos ingresos. La OMC está procurando impulsar la reactivación de los complejos vínculos y redes de partes interesadas que hay en el mercado de la financiación del comercio, con el fin de mantener las corrientes de financiación y mitigar de ese modo al menos una de las causas de la contracción de los flujos comerciales.

El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la OMC, están trabajando con las instituciones intergubernamentales para encontrar soluciones globales a los desafíos de financiación del comercio internacional, buscando la manera de mejorar los flujos de financiación del comercio internacional hacia los países en desarrollo y los países menos adelantados. Buscan particularmente trabajar en la necesidad de alentar a los bancos regionales de desarrollo y al Banco Mundial a que aumenten, de forma innovadora y respetando las normas de la OMC, los medios de financiar las actividades de comercio internacional.

Los principales participantes, entre ellos organizaciones intergubernamentales multilaterales (la OMC, el Banco Mundial y el FMI), bancos de desarrollo regionales, la Unión de Berna de Aseguradores de Crédito e Inversiones e importantes bancos del sector privado se han reunido periódicamente, en el marco del “Grupo de Expertos de la OMC sobre financiación del comercio”. se han realizado esfuerzos a más largo plazo, en el contexto del mandato de la ayuda para el Comercio, a fin de aumentar la financiación del comercio para los países en desarrollo mejorando la infraestructura para el suministro de ese tipo de financiación, por ejemplo, desarrollando bancos y organismos de crédito a la exportación competitivos.

Actualmente, la OMC está haciendo todo lo posible por movilizar a las entidades del sector público para que asuman parte del riesgo del sector privado, y traten de fomentar la cofinanciación entre los distintos proveedores de financiación del comercio internacional. La OMC, busca encontrar soluciones colectivas a corto plazo, en particular movilizando a los organismos de crédito a la exportación y los bancos regionales de desarrollo respaldados por los gobiernos y elaborar medidas técnicas que permitan mejorar la interacción entre el sector privado y el sector público a corto y medio plazo.

Esto último incluye proyectos elaborados por la Cámara de Comercio Internacional, el FMI, el CFI y la Unión de Berna, encaminados todos ellos a eliminar los obstáculos al aumento conjunto de riesgos y la cofinanciación por diversas instituciones.

En el ensayo se buscó identificar como las empresas pequeñas logran obtener facilidades para obtener financiamiento cuando: prevalecen los bancos públicos, la

banca privada es de capital nacional, o el Estado crea instituciones que apoyen por medio de créditos, o generando las condiciones de garantías necesarias para respaldar los créditos de los bancos comerciales.

En el desarrollo del ensayo se identifica la importancia de las empresas pequeñas y medianas (Pyme) en las economías modernas en el crecimiento económico, marcando una fuerte incidencia en las fuentes de empleo y de la economía, identificando que la mayoría no participa activamente en el comercio internacional, así como sus limitaciones financieras y la percepción de la falta de acceso al financiamiento.

Adicional los esquemas de financiamiento, indica que el acceso al financiamiento a través del sistema bancario, para las Pyme en América Latina tiende a ser más fácil para clientes de la banca de consumo y para grandes empresas. Con respecto, el otorgamiento de préstamos a Pyme, para este segmento es complicado por una variedad de factores que se identifican a lo largo del ensayo. La naturaleza y complejidad de estos factores han dejado a menudo a los autores de políticas y a los profesionales involucrados en estos temas de acceso al financiamiento para Pyme, sin guías para desarrollar el tratamiento de manera sostenible e incondicional con el mercado, buscando determinar las prioridades para el financiamiento de la Pyme.

Se buscó identificar las limitaciones existentes que impiden el crecimiento del comercio internacional adicional del mercado para estas compañías y se buscó identificar cuales serian las mejores políticas que se podrían desarrollar para lograr acceder a el financiamiento y de esta manera generar que las Pyme en América Latina aumenten sus exportaciones.

Al inicio del ensayo se evaluó y revisó la información a nivel mundial del crédito público utilizado, como se generó y buscó a nivel mundial la manera de apoyar a las Pymes, por medio de este crédito público. Es el caso de Corea del Sur, que buscó el apoyo a las Pyme con estrategias para financiar a estas empresas con crédito público y como posteriormente se debió dar espacio a las condiciones del mercado, y de esta manera el Estado debió dejar de intervenir, sin embargo no se retiró 100% con esta intervención Corea del Sur logro un importante apoyo a las Pyme.

Generando plataformas para la creación de programas de apoyo a las PYMES, estableciendo instituciones y mecanismos de apoyo para motivar el desarrollo de las PYMES. Corea del Sur otorgo a través de la creación del programa de “designaciones especiales”, por medio del cual se otorgaba a las PYMES que cumplieran con una serie de condiciones especiales, establecidas por el Estado y que encontraran afines con las estrategias de desarrollo del Estado, podían acceder a préstamos, asistencia técnica y preferencias fiscales.

Para Corea del Sur los préstamos oficiales fueron canalizados a través de instituciones públicas que los ofrecieron a mediano y largo plazo a tasas preferenciales a las PYMES y sus cooperativas. En Corea del Sur se crearon Bancos Públicos dedicados exclusivamente al sector de las PYMES. También se crearon

fondos especiales creados por el gobierno y canalizados a través de la banca privada, generando un importante énfasis en el financiamiento de la banca y se destinaron importantes porcentajes que se utilizaron específicamente en préstamos que se dirigieron a las PYMES.

En Corea del Sur para mejorar las condiciones de las PYMES para acceder a préstamos de instituciones privadas, el Estado generó sistemas de seguros y garantías de crédito, los cuales respaldan dichos créditos. Adicional se generaron beneficios fiscales entre los cuales se encuentran la reducción de impuestos sobre ingresos corporativos y otros, deducciones de los impuestos sobre ingresos, adicional a medidas especiales para promover la inversión en equipo, apertura de negocios, adquisición de nuevas tecnologías, I+D, entrenamiento y consulta, y esfuerzos de internacionalización mediante reducciones de imposiciones fiscales o tasas de depreciación más beneficiosas.

Posteriormente se evaluó el tema en América Latina, se identificó que los gobiernos de la región han buscado crear entidades que apoyen y generen las condiciones necesarias para el financiamiento.

Finalmente se especificó el desarrollo del tema en Colombia, en donde se identifican las entidades que apoyan a las Pymes y como el gobierno por medio de estas entidades genera crédito público en condiciones especiales para este tipo de compañías, buscando que tengan fácil acceso al financiamiento.

En Colombia el gobierno ha buscado recientemente fomentar las Pyme, para lo que a se han generado iniciativas para promover y ampliar el acceso al financiamiento. Según se describe en la parte final del ensayo.

Se orienta a las especificaciones del mercado de préstamos bancarios a las Pyme, sus determinantes y evolución, para los países latinoamericanos. Se pretende cuestionar los diagnósticos que existen y las políticas con las autoridades de los países, identificar la asistencia técnica relacionada y la asesoría en materia de políticas.

En términos generales, se espera que las prácticas para otorgar préstamos y gestión de riesgos cambien sustancialmente en los años venideros, a medida que la relación de los bancos con las Pyme madura.

El ensayo se centró principalmente en el financiamiento bancario para las Pyme a través del análisis de por qué, cómo y en qué medida los bancos prestan a este segmento, los modelos comerciales y de gestión de riesgos que utilizan y los factores que limitan su capacidad para otorgar más financiamiento. La razón para centrarse sólo en los bancos, en contraposición a considerar otros proveedores financieros como los mercados de capital, es que los bancos se convierten en los mayores proveedores de financiamiento para las Pyme y tienden a dominar el sistema financiero nacional en la mayoría de los países, incluyendo Colombia.

Los Estados Latinoamericanos han creado instituciones públicas como los bancos de desarrollo y agencias de fomento, de esta manera buscan promover el desarrollo de un sistema financiero que logre apoyar y responder a las necesidades del universo productivo generado por las Pyme, por medio de la incorporación de instrumentos novedosos y específicos. Algunos de estos instrumentos son instrumentos en línea, el arriendo con opción de compra, el factoraje, los sistemas de garantías, las incubadoras, las iniciativas de capital semilla y el desarrollo de mercados de capital de riesgo.

El financiamiento para las Pyme se puede tratar desde muchas dimensiones, y el documento sólo pretende proporcionar una perspectiva de los bancos y del ámbito de la oferta de crédito.

FINANCIAMIENTO Y EL FOMENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

De acuerdo con Arahetes y Steinberg (2013), en la economía mundial se encuentran países modelos de crecimiento distintos, para países, como EEUU, el Reino Unido y España, su modelo de crecimiento se fundamenta en una demanda interna dinámica apoyada en las políticas económicas las cuales incentivan el crédito, la inversión y el consumo. Para otros países como Japón, China y Alemania sus modelos de crecimiento se desarrollan en el sector exterior, mostrando un importante superávit por cuenta corriente, lo que demuestra que con su ahorro están financiando a otros países.

También para los mencionados autores, la economía mundial ha generando importantes polos de crecimiento (en particular en las economías emergentes), mostrando que la demanda externa surge como la principal forma de establecer crecimiento y empleo en un contexto en el que la demanda interna se ha deprimido por los altos niveles de deuda, las presiones que sufre el sector financiero y los propios recortes propiéticos que varios países se ven obligados a realizar a cambio de recibir apoyo financiero externo. Cuando un país internacionaliza su economía se incrementan las importaciones como sus exportaciones, adicional se aumenta simultáneamente sus inversiones en el exterior y sus entradas de capital productivo. En esta dinámica, se genera el crecimiento de los países involucrados en el proceso, es decir de los países que exportan más e invierten en mayor medida en el exterior.

Es importante evaluar cómo los países que incentivan el crédito logran que los empresarios accedan a los créditos, como se generan las políticas por parte de la banca para el acceso a estos créditos y cómo la banca en estos países busca cubrir el riesgo de estos créditos, sin que estos créditos sean costosos, estos créditos deben ser de fácil acceso para todo tipo de empresarios. De esta manera se podrían generar igual de condiciones para todos los sectores.

Para García, (2002), en Corea del Sur una vez estabilizada la situación política se da a conocer el primer Plan “Promoción de las exportaciones (1962-1971)”, con dos características destacadas: apoyo a la gran industria y realizar la planeación económica. Se debió afrontar la frágil demanda interna, generándose subsidio a

industrias claves, creando así oferta y demanda, es decir, expandiendo la frontera de producción. La planeación de la economía implicó que el Estado interviniera en todos los asuntos de las empresas a las que les otorgaba fondos, es decir, se daban recursos, pero a cambio imponía unos estándares de producción.

En Corea del Sur el gobierno enfocó sus políticas en generar fuentes de financiación con el fin de promocionar las exportaciones, de este manera la banca otorgaba líneas de crédito a las empresas, sin embargo las empresas eran vigiladas por el Estado y se debían cumplir con estándares de producción. De esta manera el gobierno garantizó que los fondos destinados a la financiación se utilizaran de forma correcta. El gobierno Coreano y las empresas trabajaban en conjunto para lograr alcanzar las metas establecidas en las políticas económicas.

Según Amezquita (2009), Corea del Sur para promover las exportaciones instauró un sistema de compensaciones, a quienes más exportaba recibía más créditos subsidiados, y quien no, estaba condenado al cierre. En esta especie de “selección natural” se consolidaron los diez grandes conglomerados coreanos, es claro que estos conglomerados son la suma del esfuerzo conjunto del Estado y los empresarios. De acuerdo con este autor, se adoptaron políticas de ir ampliando la liberación comercial a través de cronogramas y ayudas estatales para enfrentar la competencia mundial. Paralelamente se fue privatizando el sector bancario, lo que significaba el fin de buena parte de los subsidios al crédito, llevando a las empresas a buscar financiación a través de la bolsa de valores. Aun así, el gobierno siguió auxiliando a empresas que mostraban dificultades en el manejo de su cartera.

Las empresas obtuvieron por parte del Estado, apoyo en el financiamiento y líneas de crédito para fomentar las exportaciones, al ingresar al mercado internacional se encontraban con respaldo del Estado y de la banca que inicialmente era del Estado. Con esta intervención directa del Estado las leyes del mercado internacional no afectaban directamente a Corea del Sur, aún cuando se privatizó la banca el Estado continuo interviniendo y auxiliando a las empresas que tenían problemas con el manejo de su capital. Esta intervención del Estado no es correcta, el Estado debe dejar que el mercado internacional funcione y se busque la manera de enfrentar todo lo que trae consigo estar en este mercado internacional.

De acuerdo a William Son (2004) el sudeste asiático es uno de los casos más recientes que ha servido como ejemplo de que es la planeación económica, y en general la intervención estatal ha funcionado, al realizar un balance del Consenso de Washington plantea que uno de los problemas derivados de las políticas allí plasmadas es seguridad en la capacidad de los mercados para controlar las externalidades, lo que lleva a creer que es mejor un Estado pequeño.

Por su parte, Woo (2004) plantea que el Consenso de Washington es la política opuesta a la seguida por Corea del Sur. En este país lo que se generó, fue protección a la producción nacional, subsidios, poco margen de acción al mercado en la fijación de precios, adicional temas que componen el marco de un plan de desarrollo y no el mercado como agente que asigna los recursos.

Es importante resaltar que con la intervención directa del Estado en el mercado internacional y en el incentivo a las exportaciones, no se dejó que el mercado internacional actuara libremente, se intervino en las directrices del mercado y en los subsidios que financiaban las exportaciones. Debido a que países en igualdad de condiciones no contaban con el apoyo del Estado y se encontraban enfrentando el mercado internacional, no podrían llegar a tener el mismo crecimiento de Corea del Sur.

Según Girón (2007), se han utilizado estrategias de financiamiento en el desarrollo en América Latina con lineamientos muy complejos. Las políticas económicas se han planteado como meta el desarrollo sostenido de la región. Se busca enfocar estas estrategias de financiamiento con equidad lo cual no ha sido fácil.

Durante años se ha buscado generar crecimiento por medio del financiamiento y que este financiamiento sea igual para toda la región, y para los habitantes de los países. Se ha buscado que la banca cuente con un mayor acceso a esta financiación y las condiciones de financiación sean claras y equitativas. Es claro que la banca siempre busca asegurar que puede recuperar su cartera, de este manera busca realizar sus créditos, con un alta probabilidad de recuperación de su cartera, con un alto margen de ganancia.

Al respecto para Kuczynski y William Son (2003), se buscó que la región Latinoamericana contará con finanzas robustas, este cambio buscó que por medio de reformas una de primera generación y una de segunda generación, lo cual tendría como consecuencia un crecimiento económico de América Latina, sin embargo, se produjo un giro contrario a los intereses de la inversión productiva y redujo el consumo de la sociedad latinoamericana, estas reformas fueron incompletas y no atendidas en su totalidad.

A diferencia a Corea del Sur, en América Latina no se ve igualdad en las directrices a seguir, para lograr el crecimiento económico. El Estado, los empresarios y la banca tienen enfoques diferentes en el crecimiento. Tienen visión individual y no colectiva. De esta manera se pueden generar reformas pero no se tienen en cuenta, adicional también afectan los cambios del mercado.

De acuerdo a Prieto (2003), las exportaciones de servicios requieren de financiamiento para llevarse a cabo. Para los bienes este financiamiento proviene habitualmente del sistema financiero comercial o de organismos públicos que proveen dicho financiamiento en condiciones más ventajosas. El financiamiento que recibe subsidios de fondos públicos está prohibido por la Organización Mundial de Comercio – OMC - para el comercio de mercancías. Para las exportaciones de servicios de Construcción e Ingeniería, si se puede generar, debido a que en estos casos se requieren un importante apoyo financiero desde la provisión de garantías financieras para la ejecución de la obra en el exterior. Este acceso genera condiciones ventajosas, a un financiamiento para este tipo de esfuerzos puede ser un mecanismo de fomento exportador de alta utilidad. Para las empresas de

servicios, especialmente pequeñas y medianas requieran de apoyos para un financiamiento colateral proveniente de organismos públicos que faciliten el acceso a los recursos del sistema financiero comercial privado.

Con el fin de generar un incentivo a las exportaciones, o que las empresas que buscan apalancar el éxito de sus exportaciones, por medio de financiación en el sistema financiero o de organismos públicos, se debe generar acuerdos en las condiciones de estas financiaciones. Es claro que la prohibición por la OMC, no es real, existe financiamiento en condiciones ventajosas, con subsidios de fondos públicos para las exportaciones no solo de servicios.

Para Ferraro, (2011), el acceso al crédito es uno de los temas que merecen especial estudio en el diseño y la ejecución de políticas públicas. Se requiere, la existencia de un marco que defina reglas claras para las pymes y la unificación de los criterios de clasificación de empresas en cada país es esencial para la preparación y ejecución de políticas. Avanzar hacia un sistema financiero inclusivo y orientado a apoyar a las pymes implica complementar la facilitación del crédito con mejoras para realizar inversiones e incentivos a la innovación e incorporación de tecnología para reducir las brechas productivas y empresariales.

Particularmente las pymes, tienen dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos por la banca. Adicional, en la presentación de las solicitudes tienen equivocaciones asociadas al diligenciamiento y envío de información ante los bancos; estas equivocaciones se dan generalmente en el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente, tienen dificultades en la falta de garantías, lo cual genera uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

En los países de América Latina existe un cuadro caracterizado por un muy bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Las razones que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos.

Es así como para América Latina es importante buscar un modelo de crecimiento económico en donde se trabaje en intensificar en la promoción de las líneas de crédito público a las cuales pueden acceder los pequeños empresarios.

Para Bleger y Rozenwurcel (2000) las argumentaciones en la que se basa la falla del funcionamiento del mercado de créditos, consiste en la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La práctica indica que las empresas pequeñas logran obtener facilidades para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones pequeñas, con mayor flexibilidad y se cuenta con un banco nacional de desarrollo. La inexactitud en la información sobre los proyectos de las empresas, las ventas, potencialidad de crecimiento y la falta de transparencia de los

balances contables, generan una difícil medición del riesgo de cartera por parte de las entidades financieras. Otra de las argumentaciones consiste en los bancos justifican que incurren en deseconomías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, debido a que se realizan numerosas operaciones de bajo monto. Resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras solicitan la presentación de garantías para cubrir el riesgo adicional elevan las tasas de interés. Por su parte las pymes, poseen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos.

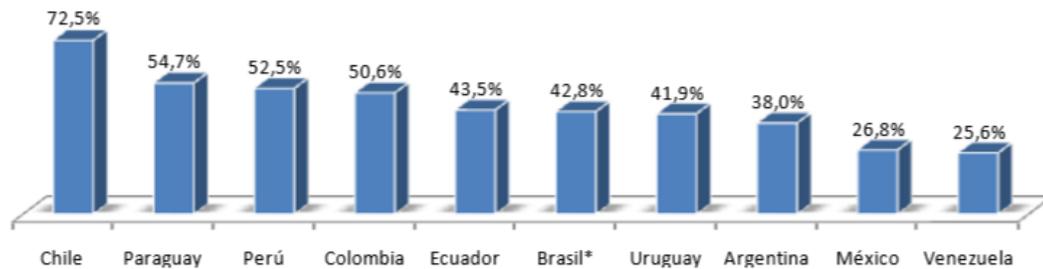
Considerando que para las pymes la poca utilización del crédito bancario se genera principalmente, por la falta de información y la presentación correcta de los proyectos a la banca, de esta manera se puede demostrar que los riesgos que se toman no son altos. Adicional a este factor, también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las políticas de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. Los inconvenientes en el funcionamiento de los mercados de crédito establecen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, afectan, específicamente, a las pequeñas y medianas empresas, tanto a las que se encuentran en actividad como a las que están por crearse. De esta manera se justifica la intervención de los gobiernos para mitigar las fallas en los mercados y fomentar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

De acuerdo a los autores Angeli y Generale (2005), Cull, Davis, Lamoreaux, y Rosenthal (2005), Beck, Demirguc-Kunt, y Maksimovic (2005), OECD (2006), y Aghion, Fally y Scarpetta (2007), resaltan en sus estudios la importancia de las Pyme en el crecimiento general del empleo y de la economía, igualmente las limitaciones financieras y su percepción de la falta de acceso al financiamiento. Los patrones de financiamiento, indica que el otorgamiento de préstamos es de fácil acceso para clientes de la banca de consumo y para grandes empresas. En paralelo con el otorgamiento de préstamos a Pyme sin guías para saber tratarlos de manera sostenible y amigable con el mercado, o sin saber cuáles deben ser las prioridades.

Existe déficit de financiamiento para Pyme, es necesario buscar el apoyo por parte de las autoridades gubernamentales para resolver el problema de manera sostenible con el mercado. Se deben generar mayores especificaciones para apoyar el financiamiento a las Pyme.

Para Cohen M y Baralla G (2012) la relación con el acceso al financiamiento a través del sistema bancario, se observó que existe una gran diversidad entre los países. Independientemente del país que se analice, en general las PyME tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable, lo cual puede significar una desventaja importante para las empresas del país

Porcentaje de pequeñas empresas que acceden a préstamos bancarios (2010)



Fuente: IERAL sobre la base de Banco Mundial

Fuente. La situación de las Pymes en América Latina.2012.

Para Barcena (2011) el acceso al crédito es un tema que merece atención en el diseño y la implementación de políticas públicas. Se debe buscar un marco regulatorio que defina un estatuto para las pymes y la unificación de los criterios de clasificación de empresas en cada país es fundamental para la preparación y ejecución de políticas. Se requiere comprender la diversidad de las pymes y de esta manera disponer de una plataforma de instrumentos de fomento diferenciados. Con la focalización de las políticas es posible atender las distintas problemáticas que enfrentan estas empresas y aprovechar las diferentes potencialidades de crecimiento. De esta manera se puede valorar a las pymes como piezas fundamentales del andamio productivo, debido a que contribuyen al crecimiento económico, a la creación de empleo calificado y a la distribución más equitativa del ingreso.

Con los instrumentos correctos se puede generar herramientas que ayuden a calificar con riesgos diferentes a cada una de las pymes y se puede buscar cuál sería la mejor opción para acceder a un crédito. Es importante que se busquen prácticas de gestión de la política pública, con el fin de avanzar hacia un sistema financiero inclusivo y orientado a apoyar a las pymes, con lo que se lograría complementar la facilitación del crédito con mejoras para realizar inversiones e incentivos a la innovación e incorporación de tecnología.

Para Solimano et al.(2007), para el desarrollo en Chile las políticas se han enfocado hacia las micro y las PYMES, para lo que se crearon instituciones que busquen aplicar estas políticas de desarrollo como CORFO, SERCOTEC, FOSIS, INDAP, CNR, CONAF, SENCE, ENAMI, PRO-CHILE, Banco del Estado. Estas instituciones tienen ámbito de aplicación a nivel urbano y rural, las políticas están orientadas a la provisión de información, al emprendimiento, innovación y acceso a tecnología, asociatividad, acceso a mercados, financiamiento y capacitación de capital humano. Los montos destinados a fomento productivo y MIPYMES han aumentado en cerca de 2.5 veces entre 1990 y el 2004.

Es de anotar que Chile busca implementar por medio de la creación de instituciones el apoyo y fomento a las MIPYMES, sin embargo para estas empresas el acceso al financiamiento a costos competitivos y plazos adecuados es de constante importancia en Chile. Las experiencias en otros países proveen interesantes

modalidades para fortalecer esta dimensión. Asimismo en el caso chileno es importante regular la relación entre empresas grandes y PYMES buscando un tratamiento justo a estas últimas referente a pagos de servicios y tratamiento del sector laboral.

Según Claessens y Tzioumis (2006), un factor que puede explicar porque las Pyme se quejan del acceso al financiamiento, es no estar bajo circunstancias normales e iguales a las empresas de mayor tamaño. por ejemplo no cuentan con la capacidad de pignorar bienes muebles como garantía.

En Colombia, las pymes para acceder a los créditos deben contar con igual de condiciones a empresas que cuentan con la infraestructura para generar las garantías que requieran los bancos. Se debe considerar que los bancos deben realizar estudios de crédito en condiciones especiales para las pymes.

De acuerdo al Banco Mundial (2008), los programas del gobierno Colombiano para aumentar el financiamiento para las Pyme se encuentra establecido en fondos de desarrollo a largo plazo y garantías parciales de crédito. Estos establecimientos de crédito son Bancoldex, Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro) y Financiera de Desarrollo Territorial (Findeter), estas entidades proporcionan financiamiento para el desarrollo a mayor plazo principalmente en la forma de líneas de redescuento a tasas por debajo del mercado (préstamos de fomento). Las garantías parciales de crédito, normalmente alrededor del 50% de las pérdidas de un préstamo incobrable, son proporcionadas por el Fondo Nacional de Garantías (FNG), así como también por el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG) para el sector agrícola.

El gobierno colombiano ha creado entidades con el fin de apoyar e incentivar el financiamiento de la Pymes, estas entidades se encargan de ser la garantía con la que en ocasiones no cuenta la pyme, estas entidades tienen los fondos para responder por los préstamos en los casos que se conviertan en incobrables, además de tener tasas de redescuento las cuales están por debajo del mercado. De esta manera las pymes entran en el escenario de créditos financieros en condiciones especiales. Es importante que las pymes conozcan de estas entidades de fomento, al parecer no todas conocen estas entidades y por esto no cuentan con el acceso a este tipo de créditos.

De acuerdo a Ferraro, (2011), para las pymes colombianas el acceso a nueva tecnología, la poca utilización de instrumentos de cobertura financiera, garantías insuficientes, altos requerimientos de capital fresco y bajo conocimiento de los instrumentos financieros que ofrece el mercado, hizo necesario que se crearan entidades que se ajustaran a las necesidades de desarrollo de las distintas pymes. Para lo cual se creó una agencia articuladora, creándose a BANCOLDEX, que utilizara instrumentos para orientar la política en esa dirección, utilizando el redescuento de BANCOLDEX, con la participación de las entidades financieras privadas que asumen el riesgo y del Fondo Nacional de Garantías que otorga las garantías, adicional de instrumentos de apoyo no financiero. Se generó un cambio importante en el enfoque de acceso a las personas y empresas es la creación de la

Banca de las Oportunidades, como un fondo que se dedica a impulsar programas con alcance nacional que permitan profundización financiera de la economía colombiana.

Sin embargo, es de evaluar la participación de estos instrumentos de apoyo disponibles en el mercado debido a que no son muy coordinados y generalmente no se encuentran focalizados adecuadamente según las necesidades de las empresas. Adicional para las entidades financieras más grandes no encuentran atractivo el fondeo de crédito para este segmento de empresas utilizando recursos de redescuento de BANCOLDEX por considerarlo más costoso que los recursos propios. Optan por el redescuento de FINAGRO para créditos a empresas del sector agropecuario y estiman que el Fondo Nacional de Garantías presta un importante servicio para multiplicar el crédito a las pymes.

Para el Banco Mundial (2008), leasing es un producto de financiamiento para Pyme extremadamente popular en Colombia. Según World Leasing Yearbook de Euromoney, Colombia en términos de volumen anual de leasing fue el país latinoamericano con clasificación más alta en el año 2005, como porcentaje del PIB (1,8%), delante de Brasil (1,2%), Perú (0,9%), Chile (0,8%) y Argentina (0,2%). Se puede imputar a la reactivación de la economía colombiana en los últimos años, al trato fiscal favorable de leasing y a los procesos de realización son más fáciles ya que la propiedad de los activos continúa siendo de la compañía de leasing hasta finalizar el pago total del préstamo.

Es de destacar que las compañías de financiamiento en Colombia se convirtieron en un importante acceso al financiamiento, para las pymes adicional son un nicho de mercado con el cual pueden tener acceso a las líneas de redescuento, y de esta manera aseguran que no pierden los recursos que les prestan a las pymes.

Para Berger (2005), el factoring puede ser uno de los métodos de financiamiento más importantes para las Pyme de mayor riesgo que no cuentan con mucha información, debido a que el crédito proporcionado por un acreedor está explícitamente ligado al valor de las cuentas por cobrar de un proveedor Pyme y no a la liquidez crediticia total del proveedor; permitiendo que los proveedores de alto riesgo transfieran su riesgo crediticio a sus compradores de alta calidad. No obstante, este instrumento se utiliza raramente en Colombia. De acuerdo a el documento 3484 de Conpes de agosto de 2007, factoring representó sólo alrededor del 0,5% de los préstamos bancarios comerciales.

En Colombia la línea de factoring es todavía una línea incipiente, las pymes no cuenta con la suficiente información para entrar a financiarse con este método. Se puede ayudar a las Pyme de mayor riesgo a lograr mayor financiación y lograr mayor liquidez con este método.

De acuerdo a Banco Mundial (2008), el modelo de negocio para otorgar préstamos a las Pyme se encuentra todavía relativamente subdesarrollado, se espera una mayor evolución a medida que el mercado madure. Las entidades bancarias se encuentran

adaptando sus modelos comerciales y de riesgos a través de la creación de unidades dedicadas a las Pyme, sin embargo los productos crediticios y las prácticas de gestión de riesgos aún son incipientes. Existe poca diferenciación en el tratamiento de las Pyme por tamaño o sector, sin embargo algunos bancos han desarrollado estrategias de productos para dirigirse a tipos específicos de clientes. Los deudores Pyme son considerados caso por caso empleando variantes de las técnicas tradicionales de calificación crediticia y los establecimientos de crédito aún no han empezado a utilizar modelos de scoring de crédito automatizados. Debido a esto, Colombia se retarda de Argentina y Chile, en estos países se han adoptado modelos y prácticas comerciales más avanzadas. Se puede atribuir este hecho a que el segmento de las Pyme todavía es inmaduro y relativamente nuevo para la mayoría de los bancos, los modelos de negocio todavía están en evolución. A medida que el mercado madure y se haga más competitivo, se espera que los bancos colombianos empiecen a alcanzar a sus pares regionales.

Se debe destacar la importancia que tienen las pymes en el crecimiento del Colombia, este sector aún se encuentra en un lento crecimiento, adicional no se cuenta con la información completa, real y suficiente. De esta manera se determina que los créditos a las Pymes, aún contando con el apoyo del Estado, continua sin crecer y sin utilizarse lo suficiente. Si Colombia busca lograr estar en los lugares que tiene Argentina y Chile se debe trabajar en la evolución de las pymes y de los créditos que generan los bancos. El sector bancario por su parte debe buscar generar líneas de crédito que sean de fácil acceso, que busquen apoyarse en las entidades que ha creado el Estado para fomentar los créditos a las pymes. De esta manera se trabajara en conjunto para lograr alcanzar a nuestros pares en América Latina.

Para el Banco Mundial (2008), los establecimientos de crédito resaltan obstáculos para ampliar el otorgamiento de préstamos a Pyme, entre los cuales están las características inherentes a las Pyme (informalidad, disponibilidad y confiabilidad de los estados financieros, habilidades de gestión, estructuras familiares), normas (especialmente el techo a las tasas de interés sobre préstamos), el ambiente legal y contractual (en particular respecto del crédito garantizado), los bancos han desarrollado mecanismos de protección a través de la estructuración de sus productos de financiamiento para las Pyme en términos de plazos, tasas y uso de garantía para enfrentar algunos de estos obstáculos.

Los bancos colombianos deben buscar la manera de generar y de apoyarse en las entidades que ha creado el Estado, para el apoyo y generación de crédito a las Pymes. Adicional es importante que las Pymes busquen nuevas opciones de financiamiento, que se apoyen en las líneas de crédito como el leasing y el factoring. De esta manera no solo se depende de los créditos tradicionales.

De acuerdo al Banco Mundial (2008), perfeccionar adicionalmente concentrándose en las nuevas entidades y en desarrollar nuevos instrumentos para conceder préstamos. Los bancos indicaron que el Fondo Nacional de Garantías y Bancóldex se consideran como actores muy importantes en el desarrollo del financiamiento

para las Pyme (través de garantías o redescuentos) se afirma en sus planes estratégicos respectivos y en el documento 3484 (agosto de 2007) del Conpes. El aporte en términos de financiamiento adicional y sus principales potenciales en comparación con una línea base adecuada aún no se han medido.

Es claro que no se cuenta con evaluaciones de los créditos y ventajas que se tienen con las entidades creadas por el Estado, si se contara con una evaluación de este tipo se podría ayudar a ajustar los productos para mejorar el impacto. Es particularmente importante que el mercado de financiamiento a las Pyme continúa creciendo, es importante cuestionar si estas entidades pueden y deben continuar participando en el mercado o si deben centralizar sus insuficientes recursos en las Pyme más necesitadas. Bancóldex podría establecer la iniciativa de apoyar programas para la capacitación en habilidades gerenciales y promover el desarrollo de nuevos instrumentos de financiamiento a las Pyme, como factoring y capital de riesgo, a través del análisis de limitaciones existentes y de la recomendación de políticas adecuadas para superarlas.

CONCLUSIONES

La segregación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que predominan en mayor o menor medida en las economías latinoamericanas, adicional a la segmentación de los mercados financieros.

La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos de acuerdo a el tamaño de empresa, la poca o casi escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de de acceso al crédito para el segmento de las pyme.

Los gobiernos latinoamericanos han buscado establecer programas para apoyar el financiamiento a las Pyme, de esta manera se generan contribuciones al crecimiento del mercado. Adicional a estos programas de apoyo, los establecimientos del sector financiero tienen expectativas de crecimiento para las pymes, se espera que este segmento continúe creciendo. A pesar de la importante participación de las Pymes en la actividad económica en una gran mayoría no participa activamente en el comercio internacional uno de los principales limitantes es el acceso al financiamiento.

En cuanto al modelo de negocio para conceder crédito a las Pyme todavía está relativamente subdesarrollado, se espera una mayor construcción de este modelo a medida que el mercado para este segmento madure. Los bancos están adaptando sus modelos comerciales y de riesgos por medio de la creación de unidades dedicadas a las Pyme, sin embargo los productos crediticios y las prácticas de gestión de riesgos todavía son rudimentarias.

Argentina y Chile, cuentan con modelos y prácticas comerciales más sofisticadas, sin embargo para Colombia por tratarse de un segmento que aún es inmaduro y

relativamente nuevo para la mayoría de los bancos, los modelos de negocio se encuentran en evolución; con la evolución de este segmento y que cada día sea más competitivo, el sector financiero colombiano empezara a igualar a sus pares regionales.

La mayor presencia de bancos públicos o de instituciones pequeñas suele estar asociada a la existencia de un mejor acceso al crédito; lo contrario ocurre ante la concentración de la oferta en bancos extranjeros o bancos privados nacionales pero de gran tamaño. Si bien en los últimos tres años la banca pública ha ganado participación en el mercado financiero, el crédito pyme continúa siendo escaso. Las políticas públicas de asistencia financiera deben plantearse la meta de atenuar los obstáculos que dificultan el desarrollo del crédito a las pymes.

La ayuda para el comercio internacional también está orientada a contribuir a la inserción de las pymes latinoamericanas en las cadenas globales de valor. América Latina y el Caribe reciben una fracción relativamente baja (un 9% en 2009) de los flujos mundiales de ayuda para el comercio, en parte porque la mayoría de las economías de la región son de renta media. Sin embargo, podría aumentar su porcentaje de ayuda si los países definen prioridades y elaboran y presentan proyectos relevantes que les permitan concretar nuevos flujos de recursos. Los gobiernos de la región deben estar atentos a las posibilidades de flujos de ayuda que ofrecen estos mecanismos, contar con proyectos priorizados que puedan rápidamente ser presentados a los organismos multilaterales o directamente a los donantes.

Se debe buscar cerrar la brecha externa, para lograr este propósito, la CEPAL propuso generar apoyo a las pymes de la región lo cual genera crecimiento en nivel de las exportaciones.

Los productos crediticios continúan siendo generalizados y principalmente a corto plazo. El leasing es un producto de financiamiento popular en las pymes, sin embargo el uso de factoring todavía es incipiente y muy poco conocido. La diferenciación en el tratamiento financiero de las Pyme por tamaño o sector, no existe o no es clara, sin embargo algunos bancos han desarrollado estrategias de nicho o productos para dirigirse a tipos específicos de clientes. Con el uso de leasing las pymes lograr aumentar la actualización de sus activos productivos y de esta manera generar mayores niveles de exportación.

Los establecimientos de crédito consideran que existen limitaciones que provienen de las características inherentes a las Pyme, se podría dar prioridad a desarrollar medidas de política adecuadas para enfrentarlas. Se deben generar programas para el fortalecimiento de capacidades y el diseño de incentivos para que las Pyme se formalicen.

El financiamiento bancario para las Pyme ha crecido significativamente en los últimos diez años, teniendo en cuenta que el financiamiento para las Pymes era muy bajo. El financiamiento se ha convertido en estrategia para los establecimientos de crédito.

Se evidencia que las entidades bancarias se encuentran interesadas en financiar a las Pyme. Los establecimientos de crédito se encuentran muy interesados por prestar mejores servicios a este segmento del mercado dada su rentabilidad percibida y sus oportunidades de ventas cruzadas.

Es importante indicar que los programas del gobierno que se desarrollaron para apoyar el financiamiento a las Pyme generan a los establecimientos de crédito seguridad. Para Colombia los bancos indican que al contar con el Fondo Nacional de Garantías y Bancóldex como actores importantes en el desarrollo del financiamiento para las Pyme actuando bajo el uso de garantías o redescuentos, en términos de financiamiento consideran que cuentan con el respaldo necesario para realizar créditos a las Pyme.

Sin embargo no se cuenta con una evaluación de logros alcanzados por estas entidades, lo cual ayudaría a ajustar los productos. Las empresas se enfocarían en maximizar el impacto de estas entidades y se buscaría utilizar más estas entidades. El mercado de financiamiento de las Pyme continúa creciendo, es importante evaluar y plantar si estas instituciones, se consideren que deban continuar debido a que afectarían los movimientos del mercado, otra opción es que deberían encaminar sus esfuerzos a darse a conocer en las Pyme de escasos recursos o más necesitadas. Esta entidad debe evaluar los criterios de selección más estrictos para garantizar la aplicación de los recursos correctamente.

Las restricciones de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas Pyme se asocian a diversos factores, las fallas de mercado por desigualdades de información. La falta de información clara y confiable dificulta a las entidades financieras la realización de evaluaciones de riesgo, como consecuencia de estas fallas se traduce para las entidades financieras en un incremento en las tasas de interés y en restricción cuantitativa del crédito para este segmento.

El sector financiero aplica modelos de análisis de crédito estándar sin ser esto la manera correcta, debido a que no se puede medir el mismo riesgo ni las mismas condiciones de las empresas grandes con las Pyme, para la mayoría de las entidades financieras, especialmente en las de mayor envergadura, las decisiones para la selección de deudores se basan en información cuantitativa extraída de balances contables auditados y flujos de fondos proyectados. Adicional a esta información las entidades exigen la presentación de garantías para complementar la información.

Por lo general, las pequeñas y medianas empresas suelen fallar en cumplimentar ambos requisitos. Como consecuencia a la reducida participación de pymes en el financiamiento también se debe a la escasa demanda de crédito por parte de las propias empresas. Generado por la disponibilidad de recursos propios, de otra parte por su auto-exclusión del mercado de crédito debido a que se considera que no podrán alcanzar los requisitos impuestos por los bancos, o porque consideran que los costos del financiamiento son demasiado altos, adicional a estos factores también

tiene una alta participación el grado de restricción al crédito a las pymes es la proporción de la oferta.

Es importante diseñar nuevos programas o generar la introducción de modificaciones a los existentes en la manera de evaluar los créditos de las Pyme se debe identificar las problemáticas específicas que presentan las Pyme.

El problema generalizado es que los bancos se han enfocado en empresas establecidas, y no han desarrollado herramientas para entender mejor el riesgo. Las entidades financieras han desarrollado el uso de herramientas para medir la capacidad de pago de un potencial deudor, pero aún continúan rezagadas en las ofertas comerciales destinadas a las pequeñas y medianas empresas.

Es de destacar que a la Pyme le falta madurez en el acceso a créditos financieros, falta evaluar alternativas como Leasing y Factoring, al sector financiero le falta adecuar los métodos de evaluación a los altos niveles de informalidad latinoamericanos. En tanto se logre avanzar en la forma de verificar la capacidad de pago de la empresa, se sentirán más seguros ofreciendo créditos y productos bancarios.

Sin embargo, aún se encuentran grandes obstáculos para financiar a las Pyme, generado principalmente por la informalidad con que operan estas empresas, esta informalidad genera un alto riesgo por la falta de información confiable.

Aunque el Estado Colombiano busca fomentar el crédito a las Pyme por medio de entidades y en desarrollar nuevos instrumentos para conceder préstamos, se debería fomentar en las Pymes promover el desarrollo de nuevos instrumentos de financiamiento a las Pyme, como factoring y capital de riesgo, a través del análisis de limitaciones existentes y de la recomendación de políticas adecuadas para superarlas.

Es de considerar que los Estados Latinoamericanos y el sistema financiero les corresponden dar el soporte necesario para que las Pymes de la región logren acceder de manera fácil a los créditos y de esta apalancar su crecimiento y desarrollo internacional, aumentando el nivel de exportaciones y actualizando sus activos con importaciones de maquinaria y equipo.

Adicional los Estados Latinoamericanos debería dar las condiciones necesarias y el apoyo no solo económico para un segmento tan importante en el crecimiento económico de la región. Latinoamérica aún no es esta consciente de la importancia de este sector, en el crecimiento económico, marcando una fuerte incidencia en las fuentes de empleo y del crecimiento del comercio internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aghion, P., Fally, T., y Scarpetta, S. (2007). Credit Constraints as a Barrier to the Entry and Post-Entry Growth of Firms. Weatherhead Center for International Affairs Working Paper 2007-6. Harvard University.

Amezquita, P. (2009). Corea del sur: un ejemplo exitoso de la planeación estatal. *Diálogos de Saberes*. Vol. 40. Bogotá.

Angeli, P. y Generale, A. (2005). Firm Size Distribution: Do Financial Constraints Explain It All? Evidence from Survey Data. Bank of Italy, Economic Research Department Working Paper No. 549.

Arahuetes, A y Steinberg, F. (2013). La internacionalización como palanca para salir de la crisis. Madrid.

Bárcena, A, (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Santiago de Chile

Beck, T. y Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint. *Journal of Banking and Finance*, 30: 2931–2943.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Laeven, L., y Maksimovic, V. (2006). The Determinants of Financing Obstacles, *Journal of International Money and Finance*, 25: 932-952.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2005). Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter? *Journal of Finance*, 60: 137-177.

Berger, A. N. y Udell, G. F. (2005). A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises. World Bank Policy Research Working Paper, 3795.

Bleger, L. y Rozenwurcel, G. (2000). Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información, *Desarrollo Económico*, Vol.1.

Claessens S., y Tzioumis K. (2006). Measuring Firms' Access to Finance. Documento preparado para la Conferencia: Access to Finance – Building Inclusive Financial Systems, organizado por Brookings Institution y el Banco Mundial.

Cull, R., Davis, L., Lamoreaux, N., y Rosenthal, J.L. (2005). Historical Financing of Small- and Medium- Sized Enterprises. NBER Working Paper No. 11695.

Cohen, M y Baralla G. (2012). La situación de las Pymes en América Latina.

Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Santiago de Chile.

Fleisig, H.W., y de la Peña, N., (2005). Colombia: Expanding Access to Credit – Case Study on Secured Transactions. Informe de Center for the Economic Analysis of Law (CEAL).

García, H. (2002). Crecimiento económico en Corea del Sur (1961- 2000). Aspectos internos y factores internacionales. Madrid.

Girón, A. (2007). Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Buenos Aires.

Kuczynski, P. P. y William Son, J. (2003) After the Washington Consensus: restoring growth and reform in Latin America. Washington DC.

Mundial, B. (2008). Financiamiento Bancario para la pequeña y medianas empresas (Pyme).

Prieto, F. (2003). Fomento y Diversificación de las exportaciones de servicios. Santiago de Chile.

Solimano, A, Pollack M, Wainer, U, Wurgaft J. (2007) *Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional*. Santiago de Chile.

William Son, J. (2004). A Short History of the Washigton Concensus, Paper commissioned by Foundation CIDOB for a conference “From the Washington Consensus towards a new Global Governance,” Barcelona.

Woo, W (2004). Some Fundamental Inadequacies of the Washington Consensus: Misunderstanding the Poor by the Brightest. California.