



INFORMACIÓN, INFORMALIDAD Y CRÉDITO A LAS PYMES

Cada vez deberían existir menos dudas acerca de la buena disposición de la banca colombiana para llegar a las pymes con más crédito y servicios financieros. Por lo menos el 80% de las entidades cuenta con un área especializada en pymes, y las cifras más recientes dan buena cuenta de la dinámica de la cartera dirigida a este importante segmento empresarial.

Con base en información de 253,847 deudores de cartera comercial, la Superintendencia Bancaria, cruzando otras bases de datos como la de Confecámaras, y la Superintendencia de Sociedades, clasificó los registros de deudores por nivel de activos de acuerdo a la ley 905 de 2004. Este ejercicio arrojó que el 35% del total de la cartera comercial corresponde a pymes y a empresas unipersonales que son en su mayoría pequeñas (cuadro 1). Con base en este resultado, se puede decir que la cartera comercial de la banca (con leasing) de las pymes a mayo de 2005 era del orden de \$16,1 billones, cifra nada despreciable si se tiene en cuenta que el crédito de consumo asciende a \$14 billones y el hipotecario ronda los \$7,1 billones.

Cuadro 1
Composición de la cartera comercial por tamaño de empresa

Tamaño de empresa	No. registros	Distribución de la cartera comercial (%)
Grande	4.341	64
Mediana	2.349	2
Pequeña	59.829	29
Unipersonal*	187.328	4
Total	253.847	100

*Las empresas unipersonales son aquellas identificadas con la cédula

Fuente: Superintendencia Bancaria

Otro ejercicio realizado por Asociación Bancaria, con base en el nivel de endeudamiento reportado a la CIFIN para 45 mil empresas clasificadas como pymes, mostró que a junio de 2005 la cartera comercial de las pymes (incluyendo leasing) ascendía a \$14,8 billones y la cartera total (incluyendo consumo y vivienda) a \$15,3 billones (cuadro 2). Aunque estas cifras pueden estar subestimando la cartera pyme por dejar por fuera una gran cantidad de empresas, de todos modos su monto no es muy significativo.

Cuadro 2. Cartera Pyme por modalidad de crédito (millones de pesos)

Modalidad de crédito	Pymes	Unipersonales	Total
Comercial	13.911.741	884.597	14.796.339
Consumo	123.358	162.407	285.764
Vivienda	95.745	75.012	170.758
No identificado	41.800	6.267	48.067
Total	14.172.644	1.128.284	15.300.928

*Los activos de las empresas unipersonales cumplen con la clasificación de las pymes según la ley 905 de 2004.

Fuente: CIFIN, cálculos Asobancaria

La buena dinámica del crédito a las pymes también puede verse mediante las cifras de crédito con garantía del FNG para el periodo comprendido entre enero y junio de 2005. Estas nuevas colocaciones sumaron \$1 billón y beneficiaron a 54,837 empresarios, registrando un crecimiento anual de 30% y de 5%, respectivamente. Por su lado, los desembolsos de créditos de Bancoldex destinados a las pymes durante el primer semestre de 2005 ascendieron a \$374,923 millones, presentando una tasa de crecimiento anual de 23,5%. De estos recursos, la mitad se destinó a la modernización empresarial.

Pese a que estos resultados son bastante satisfactorios, podrían ser mejores si se avanzara en áreas que la banca ha identificado como prioritarias a medida que ha ido profundizando en

este segmento de mercado. Dos de estos temas son la disponibilidad de información centralizada y confiable sobre las pyme y el grado de informalidad.

La información es clave

Las asimetrías de información, que acarrear problemas de selección adversa y riesgo moral, causan restricciones de crédito en la economía. Mercados financieros sin información sobre los potenciales deudores, donde no existen parámetros formales de referencia para evaluar el riesgo de las colocaciones a las empresas informales, y donde la información de los mercados sectoriales es limitada, tienen menos posibilidades de acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas.

Pese a los grandes esfuerzos que desde el sector público y privado se vienen haciendo para contar con el mayor volumen de información sobre las pymes, el país todavía no cuenta con un sistema de información completo, centralizado y de bajo costo de acceso sobre este grupo empresarial. No hay certeza sobre el número de pymes que operan en el país, ni de los sectores y ciudades a los que pertenecen. Además, la información financiera y contable todavía sigue siendo limitada y de acceso restringido.

La disponibilidad de información básica sobre ubicación, tamaño, actividad, situación financiera y fuentes de financiación, permitirían dimensionar mejor a las pymes y contar con elementos de juicio más precisos para el diseño de políticas públicas sectoriales. Eso sin contar que muchas de las empresas son informales y, por más desarrollos que se alcancen en materia de información, no entrarían en los registros oficiales.

La informalidad no paga

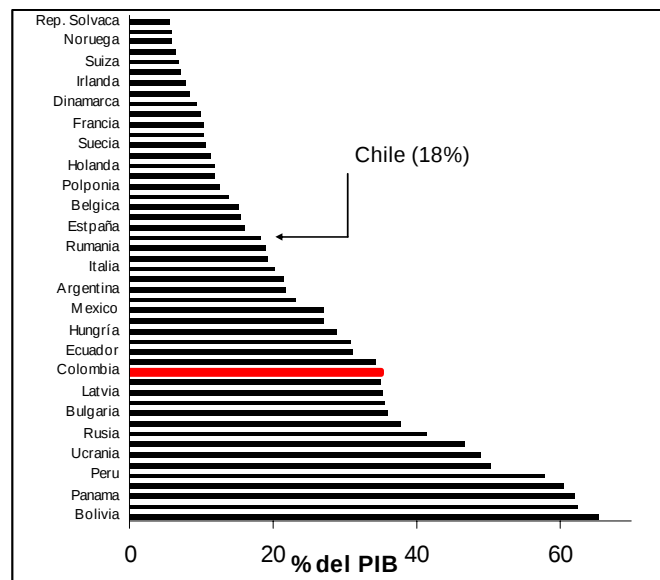
El grado de informalidad de las empresas reside en la forma en que éstas operan dentro del marco normativo que rige la actividad empresarial. La informalidad puede manifestarse en diferentes aspectos como no contar con un registro mercantil, no reportar de manera

adecuada el número de empleados, construir varios estados financieros, evadir impuestos, ignorar las normas de calidad de los productos, infringir los derechos de propiedad y las regulaciones laborales.

Existe en Colombia, como en gran parte de los países en desarrollo, un grupo de empresas que se mueven en la informalidad. Según datos del gobierno existen en el país alrededor de 487 mil empresas formales y cerca de 1.460.000 empresas informales. De acuerdo con mediciones internacionales, el peso de la informalidad en la economía colombiana se aproxima al 35%, mientras que el de economías como la Chilena es de 18% (gráfico 1).

Gráfico 1

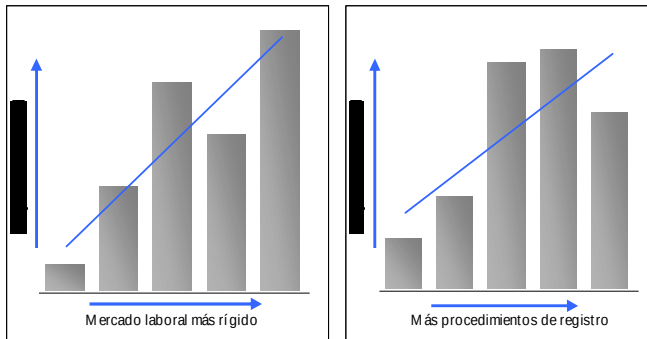
Tamaño de la economía informal (% del PIB)



Fuente: Banco Mundial

Estudios internacionales han identificado que factores como la alta carga tributaria, las constantes reformas fiscales, la inestabilidad de las reglas del juego, la cantidad y costos de los trámites, y la rigidez de los mercados laborales constituyen una clara y fuerte barrera de entrada al sector formal (gráfico 2).

Gráfico 2
Algunos factores que estimulan la informalidad



Fuente: Doing Business 2005, Banco Mundial

En economías en desarrollo como la nuestra, muchas pequeñas empresas empiezan a operar de manera informal, entre otras razones, porque los costosos procedimientos legales y administrativos de acceder y sostenerse en la formalidad se constituyen en barreras a la entrada en segmentos ya establecidos formalmente. La formalidad se ve como el punto de llegada después de que la informalidad ha empezado a impedir el desarrollo empresarial y la ampliación de los mercados.

En un principio la informalidad puede resultar atractiva para empresas que quieran evitar las cargas tributarias y laborales, y saltarse los trámites administrativos que deben cumplir las empresas formales. Sin embargo, operar en la informalidad tiene altos riesgos. La baja capacidad de crecimiento, las dificultades para cubrir los riesgos inherentes a la actividad empresarial, la baja productividad, los exorbitantes costos de financiación, y la imposibilidad de aprovechar relaciones comerciales formales más amplias, son apenas algunas de las consecuencias de operar informalmente.

Los costos de la informalidad son evidentes. Por un lado, el Estado pierde recursos por recaudar menos impuestos, y el control sobre la actividad económica y la efectividad de las políticas sectoriales. La dinámica fiscal y la informalidad tienden a convertirse en un círculo

perverso, en donde los bajos recaudos tributarios fuerzan a incrementar la carga de los sectores formales, alejando cada vez a más empresas de la informalidad, aumentando las presiones fiscales sobre la economía formal, y así sucesivamente.

Algunos estudios muestran que el sector informal se ahorra algunos costos pero asume otros que pueden ser superiores, y que marcan la diferencia entre el éxito o el fracaso empresarial en el largo plazo.

Entre los principales costos empresariales de la informalidad están el limitado acceso al crédito formal y a los servicios financieros. El crédito bancario es la principal fuente de financiación de las pyme y el soporte de la expansión de la empresa. Las fuentes informales de crédito, si bien solucionan las necesidades inmediatas, entorpecen el proceso de crecimiento de un país en la medida en que movilizan cantidades de recursos limitadas, inestables y a corto plazo, provocan una distorsión en la elección de proyectos por parte de la firma y retrasan la acumulación de capital.

Otros estudios sugieren que las relaciones formales de la pyme con la banca permiten una financiación con tasas de interés más bajas, mayores plazos y montos de los créditos y que además le proporciona a la empresa una serie de productos y servicios que le facilitan su operación e inserción en los mercados¹.

Alternativas

Algunas economías desarrolladas y en vías de desarrollo no se han resignado a vivir con la informalidad. Allí no se han escatimado esfuerzos y alternativas para reducirla permanentemente.

Algunos han empezado por disminuir la tramitología de la formalización de las empresas (cuadro anexo 1), tal y como ya lo hizo España, en donde un sistema electrónico de trámites a través de Internet (Sociedad Limitada Empresa Nueva) ha permitido reducir el tiempo y costo de

¹ Berger, A.N., Udell, G.F. (1995) Relationship Lending and lines of credit in small firm finance, *Journal of Business*.

los trámites para la constitución de una nueva empresa. También está el caso de Australia, en donde recientemente el gobierno creó una Oficina de Reforma Regulatoria que, a través de una comisión de carácter público y privado denominada “comisión de eficiencia”, logró la reducción de los procedimientos para el registro de una empresa a tan sólo 2 días. Los factores claves para dicha reforma fueron la integración de los procedimientos, la reingeniería de los procesos y un trabajo conjunto entre el sector público y privado.

Otros esfuerzos se han dirigido a simplificar y adecuar el régimen tributario para atraer más empresas a la formalidad. Eliminar las amnistías tributarias y reforzar las multas reduce el incentivo a la evasión tributaria, tal y como ocurre en economías desarrolladas. En este tema no hay fórmulas mágicas, pero debería hacer parte de la discusión en el marco de una futura reforma tributaria estructural.

Comentarios finales

Las cifras disponibles dan cuenta de que el crédito a las pyme puede estar entre \$15 y 16 billones, lo cual muestra el interés y compromiso de la banca en este segmento empresarial.

Pese a los avances logrados en la política pública de las pyme y el interés de la banca por atenderlas, es importante hacer esfuerzos para mejorar sus sistemas de información y reducir los niveles de informalidad.

Combatir esta debe formar parte de la agenda pública de modernización empresarial. La formalidad es indispensable para ampliar el crédito otorgado a dichas empresas e impulsar la reconversión industrial e inserción internacional que exigirán los tratados comerciales que se avecinan.

Operar informalmente puede sonar atractivo en términos de costos tributarios, laborales y de trámites, sin embargo, los riesgos no medidos y costos como el de la financiación pueden resultar excesivos. Pertenecer al sector formal permite a las empresas acceder a mejores condiciones de financiamiento, ampliar las

oportunidades de crecimiento y aprovechar las ventajas de operar en un entorno cada vez más internacional y competitivo.

ANEXO

Cuadro 1
Trámites para crear una empresa

	Número de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% del ingreso <i>per cápita</i>)
Argentina	15	32	15,7
Bolivia	15	59	173,9
Brasil	17	152	11,7
Chile	9	27	10
Colombia	14	43	27,4
Ecuador	14	92	47,4
México	8	58	16,7
Paraguay	17	74	157,6
Perú	10	98	36,4
Uruguay	11	45	48,2
Venezuela	13	116	15
China	12	41	14,5
Japón	11	31	10,6
Estados Unidos	5	5	0,6
Alemania	9	45	5,9
Francia	7	8	1,1
Italia	9	13	16,2
España	7	108	16,5
Reino Unido	6	18	0,9
Canadá	2	3	1

Fuente: *Doing Business 2005, Banco Mundial*

Cuadro 2
Tasas de interés en el mercado informal e inflación

País	Año	Interés efectivo mensual (%)			Inflación mensual (%)		
		Puntual	Mín	Máx	Puntual	Mín	Máx
Filipinas	1987-1990	24				0,31	1,11
Indonesia	1990-1995	132				0,60	0,99
Bangladesh	1992	10			0,35		
India	1995-1997	14				0,58	0,81
Bolivia	1993		3	5	0,68		
Nicaragua	1996-1997	332				0,74	0,92
Ecuador	1997	20				1,84	2,25
Kenya	1994		10	25	2,14		

Fuente: *Microfinance Revolution, Banco Mundial 2001*