

XX SIMPOSIO DE MERCADOS DE CAPITALES

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES
Gerencia de Eventos
Teléfono: (57 1) 3266600 Ext. 1480 – 1481 – 1482 – 1483 – 1484 Fax: (57 1) 3266602 E-mail: eventos@asobancaria.com
Hotel San Fernando Plaza - Medellín - Mayo 29 y 30 - 2008

BANCA PARA PYMES: MEJORAS A LA VISTA

Las pymes generan cerca del 40% del PIB total, y sostienen más del 70% del empleo en la economía colombiana. Además, están llamadas a jugar un rol fundamental en la transformación productiva que requiere el país para competir en los mercados internacionales.

Las pymes cobran día a día mayor importancia estratégica. De ello dan cuenta tanto el diseño reciente de la política pública, como la mejor atención que reciben por parte de la banca.

En esta Semana Económica se presentan los avances logrados en materia de financiación a las pymes, se hace un balance de las tareas emprendidas por la política pública y se plantean una serie de áreas en las que es necesario seguir avanzando¹.

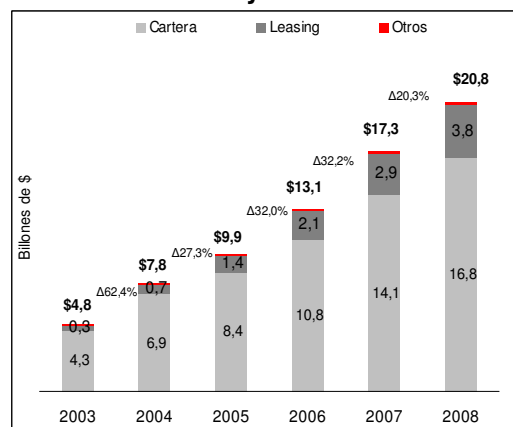
Hay crédito para las pymes

El ajuste que se ha observado en la cartera de crédito de consumo no ha afectado las cifras de desempeño del crédito productivo dirigido al segmento de la pequeña y mediana empresa.

Cifras de Asobancaria indican que el saldo de la cartera a estas empresas llegó en marzo a \$20.8 billones, con un crecimiento anual del 20%. Se destaca el componente de leasing financiero, cuyo saldo llegó a \$3.8 billones y un crecimiento anual

del 27% (gráfico 1). La propuesta de reforma financiera que faculta a la banca para prestar servicios de leasing potenciará el papel de este instrumento como fuente de financiación de la inversión pyme en nuestro país.

Gráfico 1
Saldo de cartera Pyme



Fuente: Asobancaria

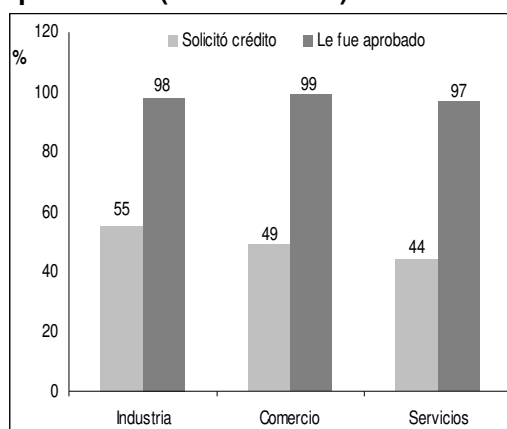
El buen momento por el que atraviesa el crédito a las pymes se observa también con los resultados a marzo de 2008 de la Gran Encuesta Pyme de Anif-CAF-Banco de la República y Bancoldex. Al ser consultados sobre si habían solicitado crédito, un 55% de empresarios en el sector industrial, un 49% en comercio, y un 44% en servicios respondió afirmativamente. La encuesta revela también que el porcentaje de demanda de crédito ha aumentado en todos los sectores de las pymes, especialmente en el de comercio.

¹ Con base en las ponencias presentadas en el Cuarto Congreso de Banca para Pymes realizado el 13 de mayo en Bogotá, y organizado por Asobancaria.

Lo más importante es que a la inmensa mayoría de las empresas que solicitaron crédito en el primer trimestre del año, les fue aprobado y en las condiciones de monto y plazo solicitadas. En más del 98% de los casos las solicitudes de crédito fueron aprobadas, y se ajustaron a los requerimientos de plazo y monto hechos por los empresarios (gráfico 2).

Gráfico 2

Pymes que solicitaron crédito y % de aprobación (I trimestre/08)



Fuente: Anif

Esto mismo, pero desde otro ángulo, se puede ver en los resultados de colocación que hacen los bancos de los recursos de Bancoldex. La línea "a progresar", que está diseñada para apoyar la productividad y competitividad de las pymes en colocaciones de mediano y largo plazo, después de registrar un crecimiento del 213% en el último año, llegó a un saldo de \$1.1 billones de pesos, beneficiando a más de 5.000 empresas en todo el país.

En resumen, el enfriamiento en la dinámica del crédito no se ha reflejado en el comportamiento de los recursos irrigados a la pyme, lo cual constituye una buena noticia desde el punto de vista de la generación de empleo, inversión y dinámica empresarial.

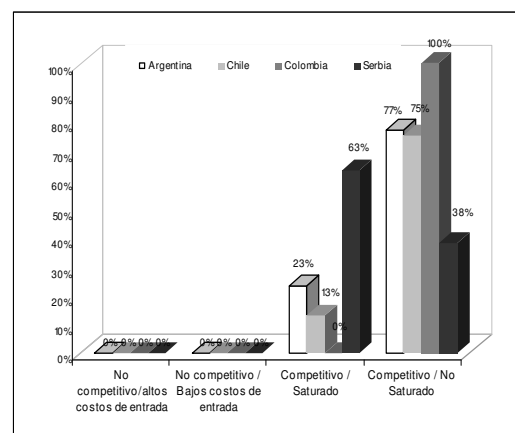
Avances en banca para pymes

Un estudio reciente del Banco Mundial, reconoce los logros obtenidos y los retos que plantea la prestación de servicios a las pymes en el país².

Como elemento positivo se destaca el hecho de que los bancos cuentan con áreas especializadas, y relativamente consolidadas para la atención de las pymes. También se resalta el alto nivel de competencia que existe en un mercado que se considera altamente estratégico y que todavía se percibe con un gran potencial de crecimiento (gráfico 3).

Gráfico 3

Grado de competencia en segmento Pyme



Fuente: Banco Mundial

Los bancos han aprendido a lidiar con problemas típicos que enfrentan estas empresas, como la falta de información financiera y contable (*hard information*). Han entendido las complejidades que plantean esquemas de propiedad y administración familiares en las empresas, así como a trabajar con sectores que antes no accedían al crédito por su alto grado de informalidad.

Esto lo han logrado a base de entender muy bien las particularidades de cada sector, de construir con los clientes relaciones estrechas y de recolectar informa-

² De la Torre, Augusto, et. Al. (2008). Bank involvement with SMEs: Beyond Relationship Lending. Banco Mundial. Marzo.

ción cualitativa (*soft information*) en los lugares de operación de la empresa.

Algunos bancos líderes en este segmento ofrecen servicios complementarios al crédito como los de asesoría y acompañamiento al empresario para que mejoren sus capacidades de gestión.

Pero hay todavía espacios en los que se debe seguir avanzando. El estudio del Banco Mundial ha identificado como áreas de potencial mejora, la provisión de servicios de pago con tarjeta débito y crédito específicamente diseñadas para atender las necesidades de las pymes, así como una profundización de instrumentos como el leasing y el factoring.

Avances y retos de la política pública

En el marco del Conpes 3484 y de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, se han venido adelantando un conjunto de tareas tendientes a generar una verdadera transformación productiva de las mipymes.

Hay que reconocer el avance de las políticas públicas para las pymes en los últimos años. Áreas identificadas como prioritarias por el sector público y privado ya están encontrando una respuesta en el diseño de las políticas y la puesta en marcha de los instrumentos, tal y como se señala a continuación.

1) Información empresarial. El Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MCIT), junto con el DANE, en alianza con Confecámaras, está trabajando para la puesta en marcha de un sistema de información de pymes que sirva a todos los interesados para tomar decisiones de atención y de diseño de políticas sobre datos reales.

2) Fondos de capital. El MCIT está impulsado la creación de un fondo de fondos de capital de riesgo para incentivar la inversión en sectores con alto potencial de crecimiento pero que no cuentan con recursos. Iniciará en 2008 con \$25.000 millones provistos por el gobierno. Además se tiene planeada la creación de un fondo de capital semilla para emprendimientos por \$2 mil

millones, el cual deberá ir creciendo en el tiempo para apalancar más iniciativas empresariales.

3) Informalidad. Ya se cuenta con una batería importante de estudios que han identificado áreas de trabajo para reducir los niveles de informalidad (59%) a los que tienen países como Chile (36%). Para ello, el gobierno está conformando una Comisión Intersectorial que plantee recomendaciones y políticas concretas para incentivar a los empresarios a formalizarse. Éstas tendrán que incluir aspectos tributarios y de simplificación de procedimientos.

4) FNG. El Fondo ha venido jugando un papel fundamental en la expansión económica y la creación de relaciones entre empresarios y la banca. Ahora que se avencinan cambios en el signo del ciclo económico, este deberá ser fortalecido para que siga desempeñando ese importante rol de garante de la confianza que existe entre el sector empresarial y el financiero.

5) Factoring. El desarrollo de alternativas de financiación como el factoring amerita un gran esfuerzo por parte del gobierno y del sector privado. Destacamos la Ley que en esa materia viene impulsando el Senador Gabriel Zapata, con los ajustes que sean del caso, la cual, podría ser un buen marco para impulsar esta actividad.

6) Clasificación empresarial. La Ley del Plan de Desarrollo facultó al gobierno para definir el tamaño de las empresas en función de las ventas, pero hasta el momento no se ha aprovechado. Internacionalmente esta última es la variable más empleada por los gobiernos, porque es la que mide mejor la capacidad de generación de ingresos y de pago. El objetivo que subyace a esta definición es doble: de un lado, llegar a las empresas con los instrumentos de política pública más indicados para ellas, y del otro, homogeneizar los criterios comerciales y legales con los que se miden los segmentos empresariales. Con base en un análisis estadístico de más de 55 mil empresas, Asobancaria ha propuesto los rangos de ventas del cuadro 1.

Cuadro 1**Propuesta Asobancaria de rango de ventas en millones de \$**

Empresa	Mínimo	Máximo
Micro	0	400
Pequeña	400	4.500
Mediana	4.500	21.000
Grande	> 21.000	

Fuente: Cálculos Asobancaria

Comentarios finales

El crédito a las pymes sigue creciendo a un buen ritmo, pese al aumento de las tasas de interés y de las restricciones de liquidez. En buena medida, impulsado por una mayor oferta de la banca a este segmento y por el buen clima de negocios que se mantiene en el país.

La banca ha mejorado sustancialmente su forma de atender este segmento empresarial, que es considerado en la mayoría de bancos como estratégico para el crecimiento de largo plazo. El auge de la banca para pyme no es un fenómeno transitorio ni de moda.

La pyme es vital como fuerza de expansión del crecimiento económico y del empleo en el país. De allí su importancia de largo plazo para el sector financiero.

El trabajo conjunto entre el sector privado y público ha generado resultados positivos que ya se están materializando en el diseño de instrumentos especiales para las pymes. Coincidimos con Acopi en que el reto hacia adelante es generar la transformación productiva para que la pyme se vuelva más competitiva. Para ello se requerirán importantes recursos de inversión de largo plazo que es preciso conseguir vía el mercado de capitales, con participación del sector público y la creación de mecanismos novedosos y en los que ya se están dando los primeros avances. La banca seguirá apoyando el crecimiento de las pymes colocando recursos de corto y mediano plazo, proveyendo servicios de alto valor agregado, y facilitando las transacciones financieras que implican todo el ciclo productivo hasta llegar al consumidor final.