FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO

LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN COLOMBIA: DIAGNOSTICO GENERAL Y ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS

(Versión Final para comentarios)
Septiembre de 2003

MARÍA ANGELICA ARBELAEZ R.
LUIS ALBERTO ZULETA J.
ANDRÉS VELASCO M.

FEDESARROLLO

Con la colaboración de:
María Fernanda Rosales R.
Camilo Domínguez G.

Las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia: diagnóstico general y acceso a los servicios financieros

(Versión Final para comentarios)

Septiembre de 2003

María Angélica Arbeláez R.

Luis Alberto Zuleta J.

Andrés Velasco M. *

Fedesarrollo

Con la colaboración de:

Maria Fernanda Rosales R.

Camilo Domínguez G. **

Fedesarrollo

---

* Subdirector Económico e Investigador Asociado, Investigador Asociado, Investigador Jr. de Fedesarrollo, respectivamente.

** Asistentes de investigación de Fedesarrollo.

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN GENERAL 5

I. DIAGNÓSTICO GENERAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN COLOMBIA 7

Introducción 7

A. Estudios anteriores realizados para Colombia 7

B. Fuentes de información 9

1. Información de la Superintendencia de Sociedades 10
2. Información del DANE 10
3. Encuestas de Fedesarrollo 11

C. Descripción y representatividad del MIPYMES en la economía nacional 12

1. Representatividad general en la economía 12
2. Descripción según el número de empresas 12
3. Descripción según el tamaño de las MIPYMES 19
4. Descripción según la actividad de las MIPYMES 24

D. Desempeño de las MIPYMES 27

1. Situación actual y expectativas de las MIPYMES 28
2. Producción 29
3. Ventas 30
4. Inversión y cambio tecnológico 32
5. Inserción de las MIPYMES en los mercados internacionales 35
6. Empleo 43

E. Evolución de indicadores financieros de las PYMES 50

1. Rentabilidad 50
2. Margen Operativo 52
3. Solvencia 53
4. Capital de Trabajo 55

F. Obstáculos para el desarrollo de las MIPYMES 56

G. Conclusiones generales del capítulo 58

II. ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN COLOMBIA 60

A. Introducción 60

B. Marco conceptual sobre el financiamiento de las MIPYMES 60

C. Aspectos institucionales del sistema financiero colombiano 61

D. Literatura sobre acceso al financiamiento por parte de las MIPYMES 63

1. Estudio 1: Situación de la microempresa en Colombia: acceso al crédito 63
2. Estudio 2: Acceso de las PYMES al financiamiento 64
3. Estudio 3: Reactivación productiva del sector privado colombiano 65

4. Estudio 4: Políticas para el desarrollo de la PYME en Colombia .66
5. Estudio 5: Situación actual y perspectivas de las PYMES en Colombia 67
6. Elementos comunes en los estudios reseñados 68

E. Fuentes de información 70

1. Superintendencia de Sociedades 70
2. Deudores de la Superintendencia Bancaria.....70
3. Otra información de la Superintendencia Bancaria 70
4. Líneas de crédito IFI y Bancoldex.....71
5. Módulos especiales de la EOE de Fedesarrollo 71
6. Módulo especial de la EOE de Fedesarrollo, 2003 71

F. Factores de oferta de servicios financieros 71

1. Entidades financieras que otorgan crédito a las MIPYMES.....71
2. Cartera según especialización por tamaño de empresas.....72
3. Cartera por tamaño de empresa según tipo de intermediario financiero 75
4. Cartera de los intermediarios financieros según su preferencia de tamaño de las empresas.....76
5. Cartera de los intermediarios financieros especializados 79
6. Cartera de Bancoldex y del IFI 80
7. Garantía del Fondo Nacional de Garantías 81
8. Calidad de la cartera por tamaño de empresa.....83
9. Costo de los recursos por tamaño de empresa.....84

G. Factores de demanda de servicios financieros 87

1. Número de empresas con endeudamiento 87
2. Distribución de la deuda por tamaños de empresa 88
3. Tamaño promedio de la deuda.....90
4. Nivel de endeudamiento 90
5. Uso de los recursos.....91

H. Oferta de crédito Vs. requerimiento potencial 93

I. Estructura de las fuentes de financiamiento de las empresas según tamaño 96

J. Aspectos regulatorios relacionados con el financiamiento de las MIPYMES 105

K. Problemas de acceso a financiamiento de las MIPYMES y el impacto sobre su desempeño 105

1. Problemas que afectan el desempeño económico.....105
2. Problemas que afectan las decisiones de Inversión.....108
3. Problemas que afectan la competitividad 110

L. Obstáculos para el acceso a los recursos financieros 111

1. Percepción de las MIPYMES frente al crédito formal.....111
2. Las razones del sector financiero para negar el crédito.....112
3. Incentivos de las MIPYMES para recurrir a otras fuentes de financiamiento.....113

M. Conclusiones generales del capítulo 115

III. BIBLIOGRAFÍA 117

IV. ANEXO 1: FORMULARIO DE LA ENCUESTA ESPECIAL PARA MIPYMES 2003.. 118

V. ANEXO 2: DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA MUESTRA DE LA SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES 119

Introducción general

El presente estudio tiene dos objetivos fundamentales: el primero, hacer una descripción y análisis de la importancia relativa de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en la economía colombiana y su desempeño a partir de indicadores apropiados para este propósito, y el segundo, hacer una evaluación de las fuentes de acceso a los servicios financieros de estas empresas en el país y/o en el exterior (incluyendo los costos de los recursos) y de las dificultades que enfrentan las empresas en su consecución.

En el diagnóstico de las MIPYMES presentado en el primer capítulo, se hace una evaluación de las fuentes de información disponibles en el país sobre estas empresas. Posteriormente, se describe el subsector de las MIPYMES, utilizando criterios como el número de empresas en los tres grupos, el tamaño promedio de las mismas, la ubicación geográfica por regiones del país y por zonas rural y urbana, y la pertenencia a los diferentes sectores productivos para cada uno de los grupos. Esta información permite evaluar el peso relativo de estas empresas en la producción nacional, regional y sectorial, y comparar sus características generales con aquellas de la gran empresa. Se estudian aspectos como la generación de empleo y la calificación de la mano de obra, la participación de las empresas en el mercado externo, la productividad y el desarrollo tecnológico, indicadores de competitividad y la participación en la producción nacional, en el valor agregado en el consumo intermedio y en la inversión. Adicionalmente, se analiza la evolución y el desempeño de las MIPYMES, con base en indicadores económicos y financieros. Finalmente, se describen los principales obstáculos que enfrentan estas empresas para su desarrollo, según las encuestas realizadas por Fedesarrollo.

Dada la disponibilidad de las estadísticas, el análisis cubrirá el período 1995-2002, lo que permite capturar varios subperíodos de interés: el período posterior a las reformas de mediados de la década, caracterizado por un alto crecimiento de la economía; la recesión económica que se inició en 1998; y finalmente los años recientes 2001-2002 en los cuales la economía ha salido gradualmente de la crisis. Esta división permite ver en qué medida las MIPYMES lograron adaptarse a los cambios en las reglas de juego originados en las reformas de los noventa y si estas empresas se vieron beneficiadas por el alto crecimiento de la economía y por el *boom* de crédito, cómo sortearon posteriormente la crisis de la economía, qué impacto tuvo en su desempeño la restricción crediticia o el *credit crunch*, y por último cómo ha sido su recuperación en los años recientes. Se pondrá énfasis en el análisis del comportamiento del ciclo de la economía con aquel de la producción de las pequeñas y medianas empresas.

El segundo capítulo presenta una descripción de los servicios financieros existentes para la micro, pequeña y mediana empresa, desagregando la información por fuentes, a saber, privadas, públicas, internacionales, individuales o agrupaciones (cooperativas, otras). Se recopila información sobre el acceso a recursos financieros directos para financiar la actividad de las MIPYMES, así como el acceso a otro tipo de servicios de apoyo.

En cuanto a los servicios financieros de crédito, se identifican los servicios intermediados – tales como el crédito de entidades financieras públicas o privadas o los recursos provenientes de otras fuentes como organismos multilaterales- y el acceso o uso de recursos no intermediados (crédito de proveedores, recursos del sector informal). Dentro de las fuentes se tiene en cuenta el crédito de primero y segundo

piso, la oferta de garantías institucionales y su costo.

Con base en la información existente tanto cualitativa como cuantitativa (encuestas, estudios existentes), se identifican los principales problemas que enfrentan las MIPYMES para acceder a los recursos que les permitan desarrollar sus actividades. Se diferencian aquellos obstáculos relacionados con problemas de oferta (por una percepción muy elevada del riesgo relacionada con la mala calidad de la información) y de demanda. También se evalúan las restricciones derivadas de la regulación, como por ejemplo de la regulación prudencial del sector financiero, de la legislación sobre garantías y la Ley 590. Para efectos de contar con una información más precisa sobre los obstáculos en el acceso a los recursos, se utilizan los resultados de la encuesta a las micro, pequeñas y medianas empresas realizada por Fedesarrollo para este estudio. En la última parte se hacen recomendaciones sobre algunas alternativas para superar estos obstáculos, como por ejemplo el acceso de las MIPYMES al mercado de capitales y al mercado de seguros, cuyo desarrollo se haría en un estudio posterior.

I. Diagnóstico general de la micro, pequeña y mediana empresa en Colombia

Introducción

El presente capítulo se organiza de la siguiente forma: primero, se hace un recuente de estudios sobre MIPYMES en Colombia.

Segundo, se describen las fuentes de información disponibles en el país sobre estas empresas, con énfasis en la cobertura, la metodología utilizada para la recolección de los datos, las diferentes definiciones utilizadas de los conceptos de pequeña, mediana empresa y microempresa, y el tipo de información contenida en las mismas.

Tercero, se analiza la representatividad de las MIPYMES en la economía nacional, a través de variables como la producción, el valor agregado, el consumo intermedio, la inversión, las ventas y el empleo. Adicionalmente se analiza el número de empresas -desagregadas por grandes, medianas, pequeñas y microempresas-, el tamaño promedio de las mismas en los tres grupos y su nivel de actividad, según la ubicación geográfica por regiones del país y por zonas rural y urbana y los sectores a los cuales pertenecen sus actividades.

La cuarta sección muestra el desempeño de las MIPYMES y una comparación con las grandes empresas, analizando variables como situación económica, producción, las ventas, inversión y cambio tecnológico, inserción en la economía mundial y empleo. Adicionalmente se describe la evolución de indicadores financieros como la rentabilidad, el margen operativo, la solvencia y el capital de trabajo.

La última sección muestra los obstáculos que enfrentan las MIPYMES para su desarrollo con base en los resultados de encuestas realizadas por Fedesarrollo.

Los análisis anteriores se basan en la información de la Encuesta Anual Manufacturera del DANE, los balances de las empresas registradas en la Superintendencia de Sociedades, y la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo. Dado que la información sobre este tipo de empresas es precaria en el país, se trabajan conjuntamente las diferentes fuentes de información.

A. Estudios anteriores realizados para Colombia

En relación con las PYMES, algunos trabajos anteriores han diagnosticado la situación de estas empresas en el país con énfasis en la década de los noventa, entre los cuales se destacan los Salazar y Córdoba (1996)[1], Zuleta (1998)[2] y Lesmes (1998)[3]. En general los estudios evalúan sus principales características y muestran la evolución de algunas variables económicas. Algunos identifican la manera como estas empresas se han venido adaptando a las nuevas reglas de juego trazadas por las reformas económicas de principios de los noventa, y otros hacen énfasis en su desempeño en el período de *boom* de la economía de principios hasta mediados de los noventa, y en los años posteriores cuando se inició la desaceleración económica. Dado que los estudios más recientes son de 1998, los análisis no alcanzan a considerar el período de recesión de la economía de finales de la década pasada, y por lo tanto no

---

1 Salazar, N. y R. Córdoba (1996) "Situación Actual y Perspectivas de la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia", Fedesarrollo.

2 Zuleta, L. A. "Políticas para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia" Consultoría BID-DNP dirigida por Luis Alberto Zuleta.

3 Lesmes, J. M. (1998) "Política Industrial para las Pymes como la Solución de Desindustrialización que está Viviendo Colombia"

se cuenta con un análisis del comportamiento de las MIPYMES durante y después de la reciente crisis económica del país.

Además del diagnóstico, los estudios realizados para Colombia hacen un esfuerzo por identificar los obstáculos que enfrentan las MIPYMES y que han impedido un desarrollo dinámico de estas empresas en el país. Entre los principales problemas, se destacan el limitado acceso a los recursos, el atraso tecnológico, la falta de apoyo de políticas gubernamentales y la carga impositiva que deben enfrentar las PYMES (Howald, 2000)[4]. Los trabajos en general proveen recomendaciones sobre algunas políticas que se deben adoptar en distintas áreas, como la institucional, regulatoria, financiera, apoyo tecnológico, capacitación del personal, entre otras, las cuales buscan mejorar la eficiencia en el proceso de producción las MIPYMES y el entorno bajo el cual operan.

Los diferentes estudios coinciden en la importancia de las MIPYEMES en la economía nacional. Para mencionar sólo unas cifras aproximadas[5], el número de establecimientos representa cerca del 93% del total de establecimientos en la industria y participan con el 40% de la producción bruta manufacturera, 34% del valor agregado, 30% de la inversión bruta, 43,5% del consumo y 30% de las exportaciones industriales. En materia de empleo, generan cerca de 50% del empleo industrial, pagan el 38% del total de los salarios pagados por la industria y del 30% de las prestaciones sociales. La principal fuente de información utilizada en los trabajos es la Encuesta Anual Manufacturera del DANE, razón por la cual el diagnóstico de las PYMES se refiere únicamente al sector industrial.

El estudio de Lesmes (1998) hace una descripción de las MIPYMES basado en la EAM del DANE para el período 1992-1998[6], mostrando la participación en el total de la industria y por sectores del número de establecimientos, el PIB, el empleo y el valor agregado. Con base en la misma fuente de información, el estudio de Zuleta, et.al. (1998) ofrece un diagnóstico económico más completo de las PYMES para el período 1985-1995 y muestra, para los diferentes tamaños de empresas, la evolución de variables como producción y valor agregado, empleo, salarios, comercio exterior y productividad y competitividad. El análisis se divide en dos subperíodos, el período preapertura 1985-1990 y el de postapertura 1991-1995.

Sin embargo, para los análisis de la evolución de variables económicas de estas empresas algunos estudios utilizan otras fuentes de información. Salazar y Córdoba (1996) usan las encuestas de Opinión Empresarial de Fedesarrollo para la década de los noventa hasta 1996, tanto en lo referente al módulo de preguntas regulares como a algunos de los módulos especiales que realiza dicha encuesta. Con base en lo anterior, los autores muestran la evolución de las PYMES comparada con las grandes empresas, para variables como la situación económica, las expectativas de los empresarios, la demanda, la capacidad instalada, entre otras. Utilizan los módulos especiales para analizar indicadores relacionados con la inversión, la competitividad y el empleo, para diferentes ciudades y por sectores de la economía.

Los trabajos realizados hasta 1998 en el país incluyen diferentes definiciones de MIPYMES. El criterio utilizado en la encuesta de Fedesarrollo es el de la producción, y las pequeñas empresas son aquellas con un valor de la producción de $1,000 millones y las medianas de entre $1,000 y 20,000 millones. La clasificación más comúnmente

---

[4] Howald, F. (2000) "Obstáculos al desarrollo de la PYME causados por el Estado: el caso del sistema tributario en Colombia)" McGraw-Hill Interamericana - FUNDES.

5 Las cifras varían ligeramente según el período de análisis considerado en cada estudio y según la metodología utilizada para clasificar las empresas según el tamaño.

[6] En el estudio el año 1997 es estimado y 1998 es proyectado.

utilizada hasta ahora ha sido la consignada en la Ley 78 de 1988, donde se usan simultáneamente criterios basados en el número de empleados y en el valor de los activos. En este caso, las empresas pequeñas son aquellas que tienen entre 20 y 99 empleados y activos inferiores a $795 millones, y las medianas entre 100 y 200 empleados y activos superiores a $795 millones. Acopi ha utilizado la misma clasificación en términos del número de empleados, pero los activos varían: de US$44,000 a US$527,000 para las pequeñas y de US$527,000 a US$1,424,000[7] para las medianas.

A pesar de la utilidad de la información contenida en los estudios mencionados, los análisis sobre MIPYMES son limitados debido a la información utilizada. En primer lugar, si bien las encuestas de opinión empresarial de Fedesarrollo, incluyendo los módulos especiales, ofrecen un número importante de variables y la posibilidad de mirar en el detalle temas específicos de gran relevancia, la muestra de esta encuesta para pequeñas y medianas empresas es muy reducida e inexistente para microempresas. En segundo lugar, las estadísticas de EAM-DANE sólo cubren el sector manufacturero y por lo tanto los análisis dejan por fuera sectores fundamentales para las MIPYMES como el comercio y los servicios. Adicionalmente, esta información se maneja a nivel de establecimientos y no de firmas (empresas)[8]. Finalmente, algunos de los trabajos mencionados cubren sectores en un amplio nivel de detalle, pero en ningún caso se presenta la información por las regiones de ubicación de las empresas, una clasificación de gran interés para efectos de determinar las diferencias en cuanto a sus características y desempeño.

B. Fuentes de información

En este contexto, el presente estudio busca ofrecer un diagnóstico más amplio de las MIPYMES utilizando, además de las fuentes de información mencionadas, otras alternativas que se describen en detalle en la siguiente sección. Estas últimas permiten hacer un cubrimiento más completo en términos de los sectores de la economía en los cuales operan estas empresas y hacen posible evaluar sus características y desempeño en diferentes regiones del país, así como en las zonas rural y urbana.

En primer lugar, se utilizan tres tipos de encuestas del DANE: la Encuesta Anual Manufacturera, la Encuesta al Comercio y la Encuesta a los Servicios, lo que permite tener una visión más extensa de las empresas de tamaño mediano, pequeño y micro[9].

En segundo lugar, se usan los balances financieros a nivel de firma que recoge la Superintendencia de Sociedades. Esta información es de enorme utilidad, pues permite hacer un análisis de la situación financiera de estas empresas, algo no realizado hasta ahora, con base en una metodología homogénea para el total de firmas supervisadas por la Supersociedades.

Se usan también las encuestas de opinión empresarial de Fedesarrollo, tanto el módulo estándar como los módulos especiales, las cuales proveen información

---

[7] El Sena utiliza otros criterios de clasificación. Para las pequeñas, existencia de 2 o 3 arreas de trabajo y la utilización de maquinaria es de 40% y de herramienta manual es de 60%. Las medianas tienen más de tres arreas de trabajo y utilización de maquinaria es de 60% y de 40% la de herramientas manuales.

[8] El uso de los datos a nivel de establecimientos ignora el hecho que una empresa puede estar formada por establecimientos de diferente tamaño.

[9] Vale mencionar que no fue posible incluir en este reporte la información contenida en estas encuestas, debido a que el procesamiento de las estadísticas por parte del DANE ha tomado un tiempo mayor al previsto originalmente. Amparado en un convenio DANE-FEDESARROLLO, los datos están ya siendo procesados y estarán disponibles en las próximas semanas. Los resultados del análisis de estas estadísticas son una parte crucial de este trabajo y serán presentados en un informe posterior.

detallada sobre algunos temas de particular interés y cubren, en algunos casos, un período extenso de tiempo. Sin embargo, como se mencionó, la muestra para MIPYMES es muy reducida. Como complemento, se utilizan otras encuestas realizadas por Fedesarrollo especialmente a las PYMES, así como los resultados de la encuesta especial que se hizo para este estudio.

La información estadística derivada de todas las fuentes mencionadas se clasificará por tamaño de empresas: grandes, medianas, pequeñas y microempresas, por sectores, por ciudades y por regiones rural-urbana. Las grandes empresas serán incorporadas en los análisis cuando su información esté disponible, para efectos de poder comparar las diferencias de las MIPYMES frente a aquellas de mayor tamaño.

Para la clasificación de las MIPYMES, en el presente estudio se utilizarán los criterios de la Ley 590 de 2000, en la cual se define como microempresa toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, cuya planta de personal no supere los diez trabajadores y sus activos totales sean inferiores a 501 SMLMV. Las pequeñas empresas son aquellas cuya plata de personal no supere los 50 trabajadores o bien sus activos totales están entre 501 y 5.000 SMLMV. Finalmente, las empresas medianas se definen como aquellas con una plata de personal inferior a los 200 trabajadores o con activos entre 5.001 y 15.000 SMLMV.

1. Información de la Superintendencia de Sociedades

La Superintendencia de Sociedades compila información de estados financieros, balances y estados de resultados[10] de las sociedades que por ley son vigiladas y/o controladas por esta entidad o por la Superintendencia de Valores[11]. La información es remitida a la Supersociedades directamente por cada una de las sociedades a lo largo de los meses de marzo y abril, correspondiente al período contable del año inmediatamente anterior. Los balances están entonces disponibles a nivel de firma, y cubren el período 1995-2002.

Los datos fueron procesados a nivel de empresa para clasificarlas por tamaño con base el criterio de activos establecido en la Ley 590 de 2000. La información contiene la ciudad de origen de la firma y sector económico CIIU literal y cuatro dígitos.

Es importante hacer dos anotaciones acerca de la información contenida en esta base de datos que se derivan de los requerimientos legales del suministro de la información: (1) entre más grande es la empresa, más probabilidad tiene de que su información sea requerida y suministrada; y (2) para el año 2001 el tamaño de la muestra se contrae, en especial para MIPYMES, debido a que en dicho año se presentaron vacíos en la regulación que obliga a las empresas a reportar sus resultados financieros. Como resultado de la primera anotación, no se realizará ningún análisis de las microempresas a partir de esta base, pues son muy pocas las microempresas incluidas en esta muestra y aquellas que se incluyen tienen un comportamiento muy atípico.

2. Información del DANE

La información sobre empresas del DANE corresponde a la encuesta anual

---

[10] Contienen activos del balance general (104 cuentas), pasivos (98 cuentas), patrimonio (22 cuentas) y finalmente los estados de pérdidas y ganancias (38 cuentas).

[11] Las entidades a las que obliga la ley a someterse a la inspección, vigilancia y control por parte de la Supersociedades son las sociedades comerciales, sucursales de sociedades extranjeras y empresas unipersonales, aun cuando se encuentren en concordato o estén llevando a cabo un proceso de reestructuración.

realizada a los establecimientos industriales, de comercio y de servicios para el período 1995–2001, según disponibilidad de los datos[12].

Dado que la información de la EAM, de comercio y de servicios no contiene información de activos totales, la discriminación de la muestra entre empresas micro, pequeña, mediana y grande se hace con base en el criterio de personal ocupado establecido en la ley 590 de 2000.

La información del DANE que Fedesarrollo analiza contiene las siguientes variables: número de empresas, personal ocupado, ventas, formación de capital fijo, consumo intermedio, existencias, exportaciones e importaciones, salarios, prestaciones sociales y otros costos operacionales (intereses, pago de impuestos). Algunos de estos rubros contienen un amplio nivel de detalle, como por ejemplo el empleo, lo cual permite hacer análisis completos de las diferentes variables[13].

3. Encuestas de Fedesarrollo

Fedesarrollo realiza mensualmente desde 1979 la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE). El cuestionario es enviado a una muestra de 1100 empresas del sector industrial y comercial, y el índice de respuesta varía entre 30% y 35% (entre 330 y 385 responden cada mes).

Para este estudio las empresas se clasificaron según la Ley 590[14] y se obtuvo una muestra sesgada hacia firmas grandes: cerca de 80% corresponde a grandes, 15 % a medianas y sólo 5% a pequeñas. La información de la EOE, en consecuencia, no es muy representativa para analizar las Pymes, pero es útil como complemento de las demás fuentes de información pues permite comparar la evolución de variables a través del tiempo entre empresas de diferentes tamaños.

Además del módulo regular de la EOE de Fedesarrollo que contiene información sobre situación económica actual, expectativas, nivel de pedidos y de existencias, etc., también se utilizan algunos módulos especiales sobre inversión, exportaciones, capacidad instalada, apertura y competitividad, empleo y capacitación, demanda de crédito y mercado de valores. El módulo de inversión recopila información sobre las fuentes de recursos, obstáculos y expectativas futuras de inversión; el de exportaciones permite determinar las posibilidades, ventajas y limitaciones que enfrentan las empresas exportadoras al igual que los recursos financieros disponibles para esta actividad; el de empleo y capacitación indaga sobre la calidad de la oferta laboral y sobre la calidad de la capacitación otorgada por el SENA; y finalmente los de crédito y mercado de valores permiten conocer la estructura de financiamiento de las empresas y los problemas que enfrentan en la consecución de crédito financiero y fondos de otras fuentes.

Adicionalmente, se utilizarán los resultados de dos encuestas aplicadas específicamente a PYMES realizadas por Fedesarrollo en los meses recientes, que cubren temas de exportaciones y acceso a recursos financieros. Como complemento a lo anterior, concretamente para este estudio se realizó una encuesta con una muestra amplia de MIPYMES, con un formulario de preguntas que fue diseñado especialmente

---

[12] No es posible obtener esta información a nivel de establecimiento debido a la reserva estadística que existe por ley sobre los datos en Colombia, pero con base en un Convenio suscrito entre Fedesarrollo y DANE será posible contar con un buen número de variables agregadas por tamaño de empresa, por región y por sector.

[13] Cabe aclarar que el DANE esta agregando la información a nivel de firma a partir de los datos a nivel de establecimiento

[14] La encuesta de Fedesarrollo no contiene variables de empleo ni activos financieros. En consecuencia, fue necesario cruzar los NITS de la encuesta con aquellos de otras fuentes (DANE y Superintendencia de Sociedades) para identificar el tamaño de las empresas que responden la encuesta.

para este tipo de empresas. A través de esta encuesta se busca conocer su situación actual, los obstáculos que enfrentan para su crecimiento, su estructura de financiamiento y los problemas en la consecución de recursos de diferentes fuentes (en el Anexo 1 se presenta el formulario de la encuesta).

C. Descripción y representatividad del MIPYMES en la economía nacional

1. Representatividad general en la economía

En el Cuadro 1 se muestra la participación de las MIPYMES en la economía colombiana de acuerdo con las principales variables de la Encuesta Anual Manufacturera del DANE. Desde 1992 hasta inicios del presente siglo, las MIPYMES representan el 90% del total de establecimientos de la industria lo cual evidencia su gran importancia. Sin embargo, a pesar de ser mayor en número, este grupo de empresas sólo participa con porcentajes alrededor del 30% en la producción industrial, ventas, consumo intermedio, valor agregado e inversión bruta.

Con respecto al empleo, las empresas grandes abarcan aproximadamente el 60% del número de personas empleadas en el sector, mientras que las MIPYMES emplean el 40%.

Cuadro 1
Representatividad de las MIPYMES (2001)

	Num. empresas	Producción	Ventas	Consumo interm.*	Valor agregado*	Inversión bruta**	Empleo
Micro	22%	1%	1%	1%	1%	1%	2%
Pequeña	47%	8%	8%	9%	7%	4%	14%
Mediana	22%	20%	21%	22%	20%	15%	27%
Total MIPYMES	91%	29%	29%	32%	27%	20%	43%
Grande	9%	71%	71%	68%	73%	80%	57%

* El último dato disponible es 2000

**Se tomó el año 1999 porque la inversión bruta de las medianas y microempresas fue negativa

2. Descripción según el número de empresas

En esta sección se presenta una caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas para el período 1995-2002, a través del indicador de número de empresas por tamaño (según los criterios de la ley 590 de 2000), la ubicación geográfica de las empresas por ciudades y zonas rural y urbana, y por sectores de actividad. El análisis se basa en la información de los balances y estados de pérdidas y ganancias a nivel de firma de la Supersociedades, cuyo cubrimiento es de alrededor de 10,000 firmas por año y del EAM-DANE con cerca de 8,000 empresas por año. Como se ve más adelante las dos muestras presentan una distribución sustancialmente diferente.

a) Distribución global

En una primera instancia se analiza en la muestra del DANE por ser ésta de mayor representatividad para las Mipymes y posteriormente se estudia la distribución de la muestra de la Superintendencia de Sociedades por tamaño de las empresas. Esto permite determinar hasta donde pueden llegar las conclusiones que se obtengan a partir de esta fuente de información.

El Cuadro 2 presenta un panorama inicial acerca de la estructura de la muestra de la Encuesta Anual Manufacturera del DANE que cubre alrededor de 7000 empresas

del sector industrial por año[15]. Vale aclarar que la EAM sólo se interesa por empresas con más de 10 trabajadores o con cierto nivel mínimo de producción, por lo cual puede resultar manos representativa para las microempresas.

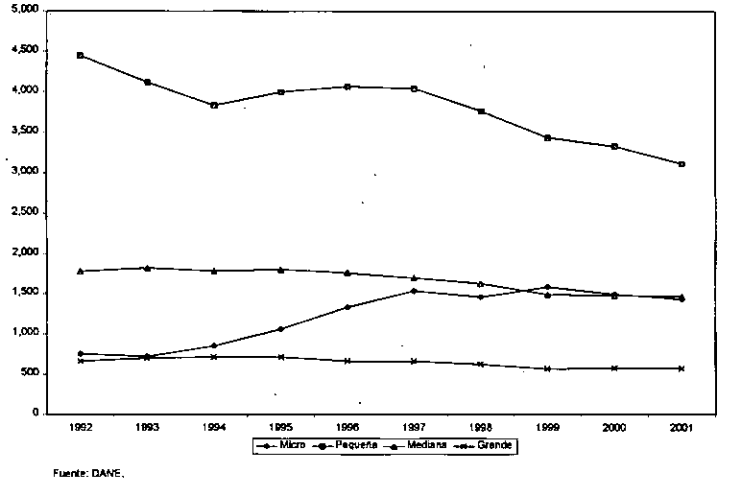
Cuadro 2
Distribución del número de empresas según tamaño

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Micro	10%	10%	12%	14%	17%	19%	20%	22%	22%	22%
Pequeña	58%	56%	53%	53%	52%	51%	50%	49%	48%	47%
Mediana	23%	25%	25%	24%	22%	21%	22%	21%	21%	22%
Total MIPYMES	91%	90%	90%	91%	92%	92%	92%	92%	92%	91%
Grande	9%	10%	10%	9%	8%	8%	8%	8%	8%	9%

Fuente: DANE, EAM.

En todos los años se observa una gran representatividad de las Mipymes, cuyo porcentaje sobre el total de empresas es ligeramente superior a 90%. En particular, cerca de 50% son firmas pequeñas con un porcentaje que ha disminuido ligeramente en los años recientes. En contraste, ha crecido la participación de las microempresas llegando a 22% en 2001, mientras se ha mantenido estable el peso de las medianas firmas en la muestra (Gráfico 1 y Gráfico 2). Sin embargo, cuando se evalúa la representatividad por tamaño o nivel de actividad en las secciones posteriores, se puede ver que esta "superioridad" de las empresas de menor tamaño no se conserva.

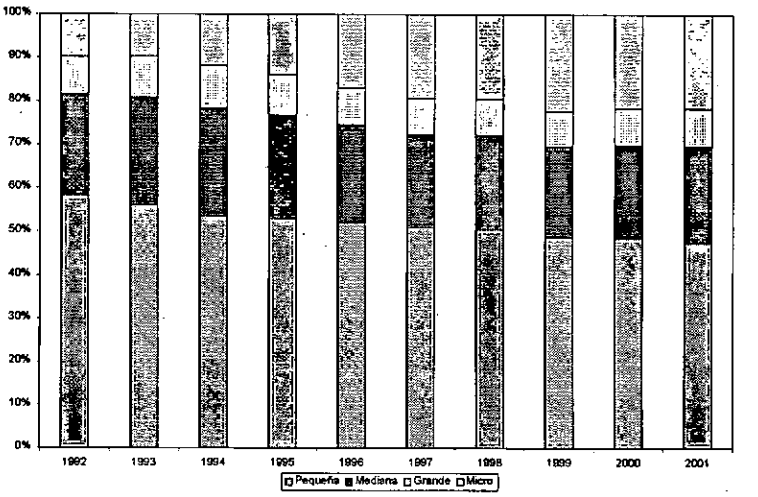
Gráfico 1
Número de empresas en la muestra



Fuente: DANE.

[15] La ficha técnica de la Encuesta Anual Manufacturera puede ser consultada en la página de Internet del DANE (www.dane.gov.co).

Gráfico 2
Porcentaje de empresas en cada grupo dentro del total



Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera.

En cuanto a la información de la Superintendencia de Sociedades, se observa que en este caso existe un gran sesgo hacia las empresas grandes, debido a que éstas son más susceptibles de tener que reportar ante esta entidad sus balances y estados financieros. En el Cuadro 3 se evidencia que las empresas grandes representan alrededor del 50% del total de firmas, lo que muestra que a partir de esta muestra no se pueda dar un estimativo real acerca de que porcentaje de las empresas son MIPYMES.

Cuadro 3
Distribución de la muestra de Supersociedades

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Grande	2292	2404	2571	4837	4599	4637	4105	4095
	36%	35%	33%	52%	48%	43%	66%	45%
Mediana	2208	2292	2507	3120	3033	3303	1338	2685
	34%	33%	32%	33%	31%	31%	21%	30%
Pequeña	1549	1737	2169	1190	1725	2460	650	1991
	24%	25%	28%	13%	18%	23%	10%	22%
Micro	390	451	565	177	284	280	145	256
	6%	7%	7%	2%	3%	3%	2%	3%
Total	6439	6884	7812	9324	9641	10680	6238	9027

Fuente: Supersociedades, cálculos Fedesarrollo.

No obstante, dentro de cada grupo (excepto las microempresas) la muestra sí resulta representativa, lo que hace posible hacer comparaciones entre grupos de tamaños. Adicionalmente permite analizar la distribución de las firmas entre diferentes sectores productivos y distintas regiones del país, al igual que hacer una evaluación comparativa del comportamiento de ciertas variables e indicadores financieros. La información no es representativa para microempresas, y por lo tanto no se trabajará este tipo de firmas[16] con esta base de datos.

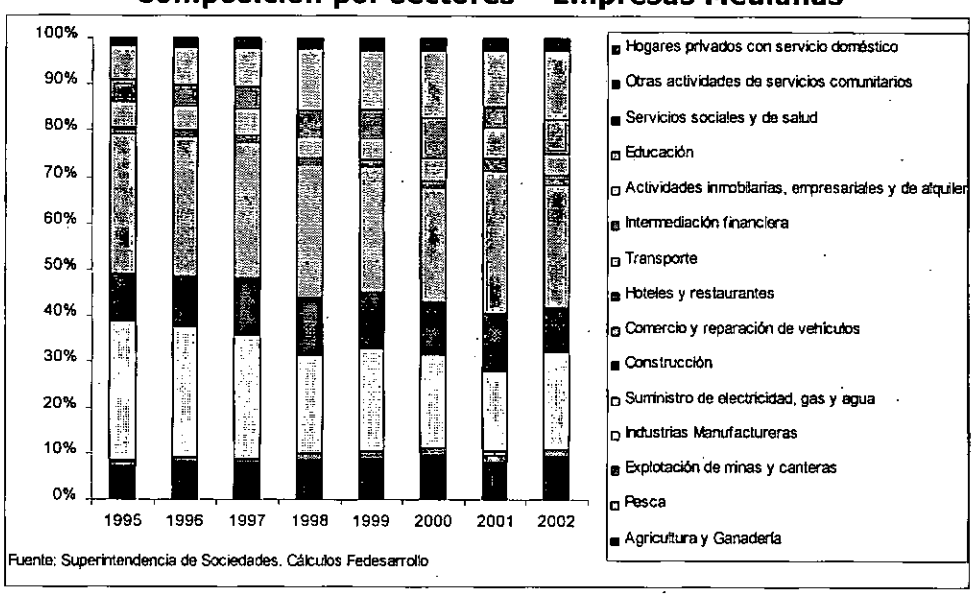
[16] Una descripción más detallada de esta muestra puede encontrarse en el Anexo 2.

b) Distribución sectorial

Las empresas, según su tamaño, también se clasificaron de acuerdo con la actividad económica a la cual pertenecen. En los siguientes gráficos se presenta la distribución del total de empresas en los diferentes sectores.

Para el grupo de empresas medianas (Gráfico 3) se observa que estas firmas se dedican en su mayoría a las actividades del comercio y reparación de vehículos con una participación de 26% para el año 2002 y a la industria manufacturera con 21%. Le siguen en importancia las actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler, las cuales han venido adquiriendo un mayor peso relativo, y la construcción y la agricultura y ganadería. Esta composición por sectores se ha mantenido relativamente constante en el tiempo.

Gráfico 3
Composición por sectores – Empresas Medianas

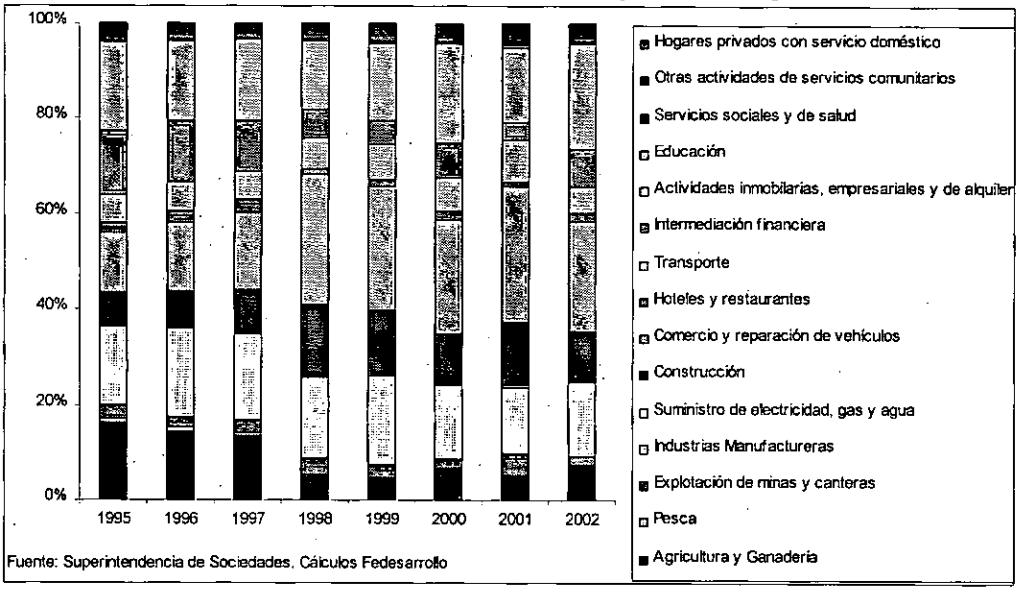


Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

El grupo de pequeñas empresas (Gráfico 4) también registra una alta concentración en el sector comercio con una participación de 22%, y una gran relevancia de las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler con 21%. Le siguen en orden de importancia la industria manufacturera con 15%, la construcción con 10% y la intermediación financiera con 8%. En este conjunto de empresas sobresale la relevancia del sector servicios, diferentes al comercio.

Adicionalmente, se aprecian mayores cambios a través del tiempo frente a las empresas medianas: primero, la industria manufacturera ganó importancia desde finales de la década pasada así como la construcción, mientras que las actividades de agricultura y ganadería y la financiera perdieron peso relativo.

Gráfico 4
Composición por sectores – Empresas Pequeñas



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

A manera de ilustración, se observan grandes diferencias entre las MIPYMES y las grandes empresas. Estas últimas se dedican en su mayoría a la industria manufacturera (32% de las empresas se ubican en este sector), aunque también al comercio (22%). La agricultura tiene una participación mayor (8%), así como la intermediación financiera y las actividades de servicios son menos relevantes que en las MIPYMES.

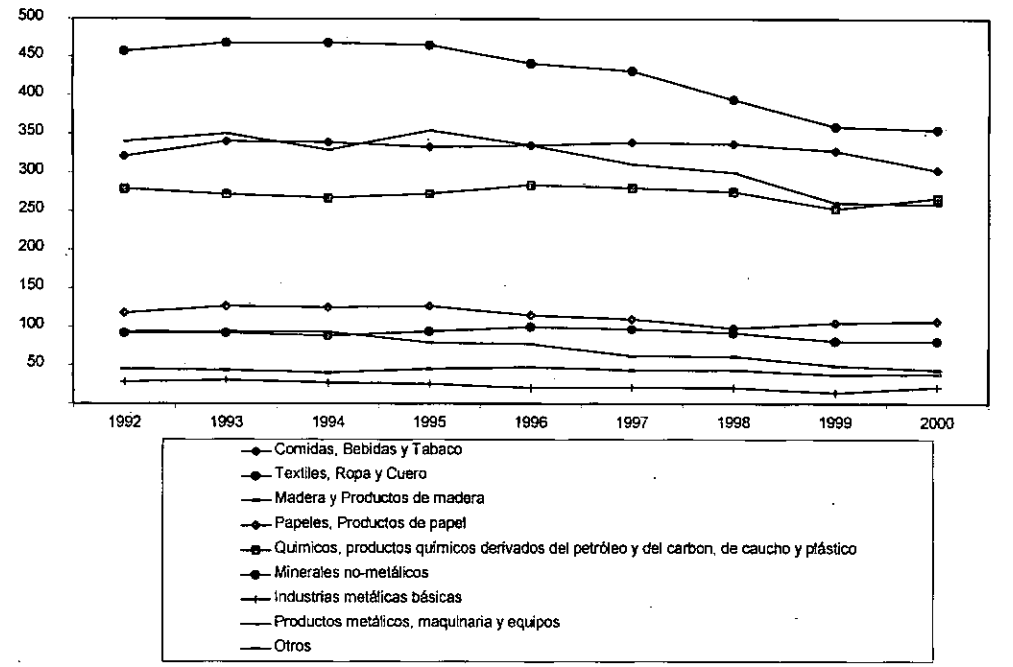
En general se puede concluir que la actividad de las MIPYMES se concentra en los sectores del comercio y los servicios, y en menor medida en la industria manufacturera. Esta conclusión es importante, pues los trabajos realizados sobre MIPYMES en el país se han centrado en el sector manufacturero y no han considerado sectores cruciales para estas empresas como el comercio y los servicios.

También se percibe que el comercio, la industria y la agricultura reducen su importancia dentro de las actividades de las MIPYMES y los servicios la incrementan en la medida en que disminuye el tamaño de las empresas. Finalmente, se observa que el sector de la construcción es relevante para las pequeñas empresas.

Los datos de la EAM del DANE permiten realizar un análisis más detallado sobre la distribución de las MIPYMES dentro del sector industrial. El Gráfico 5 y el Gráfico 6 muestran a través del tiempo cómo ha aumentado y disminuido el número de empresas dentro de cada subsector industrial[17].

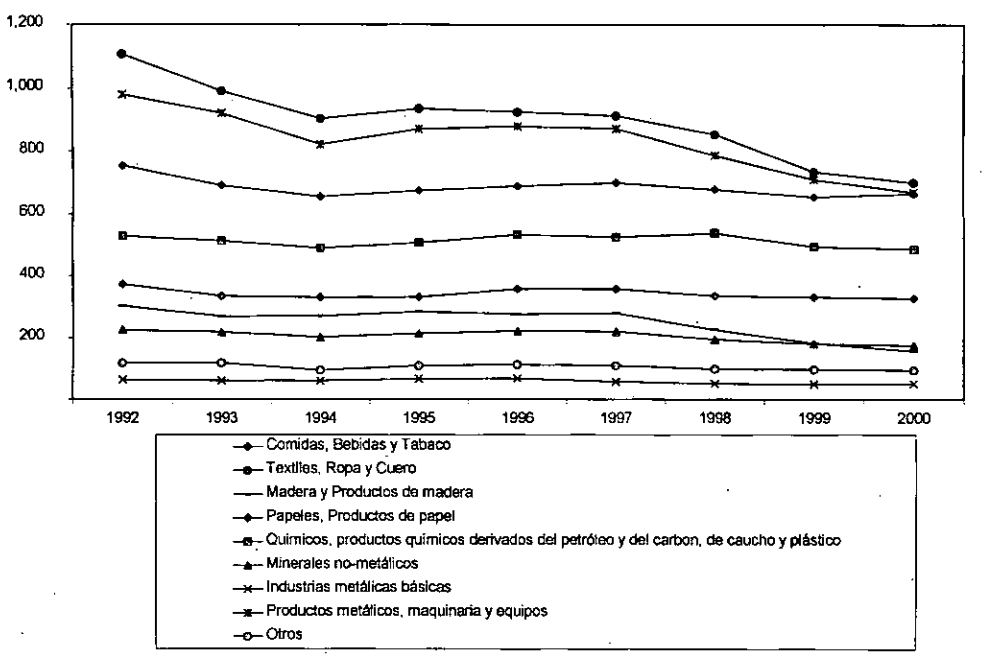
[17] Los subsectores industriales fueron tomados de la clasificación CIIU Revisión 2.

Gráfico 5
Número de empresas medianas por subsector industrial



Fuente: DANE, EAM.

Gráfico 6
Número de empresas pequeñas por subsector industrial



Fuente: DANE, EAM.

Se observa que las MIPYMES se concentran en los subsectores de Comidas, bebidas y tabaco, Textiles, Ropa y Cuero, y Productos metálicos, maquinaria y equipos.

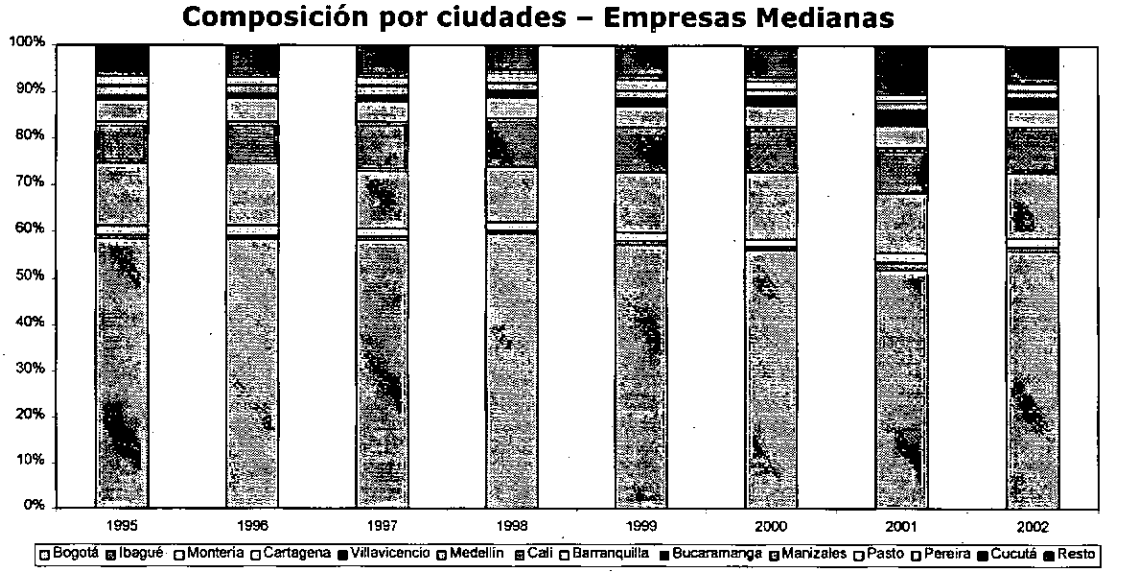
La situación no difiere mucho entre las empresas pequeñas y las medianas. En cuanto a la evolución en el tiempo, se observa que en general el número de empresas por sector ha sido muy estable, con excepción de Textiles, Ropa y Cuero, y Productos metálicos, maquinaria y equipo, donde se han presentado caídas considerables tanto de las empresas medianas como de las pequeñas.

c) Distribución regional

La tercera clasificación de las MIPYMES corresponde a su ubicación geográfica y se analiza de acuerdo al número de empresas en cada ciudad o zona. Con base en los datos de Supersociedades, se agrupó el número de establecimientos según el criterio de 13 ciudades y resto utilizado por el DANE, donde el primero representa la zona urbana y el segundo la zona rural.

Como se observa en el Gráfico 7, las medianas empresas se encuentran concentradas en las regiones urbanas especialmente en Bogotá (56% en 2002), Medellín[18] (13%) y Cali (10%). Agregando las 13 ciudades, el 93% de ellas se ubica en las zonas urbanas y sólo el 7% en las zonas rurales. Adicionalmente, se observa que la distribución geográfica de las medianas empresas es bastante estable a través del tiempo.

Gráfico 7
Composición por ciudades – Empresas Medianas

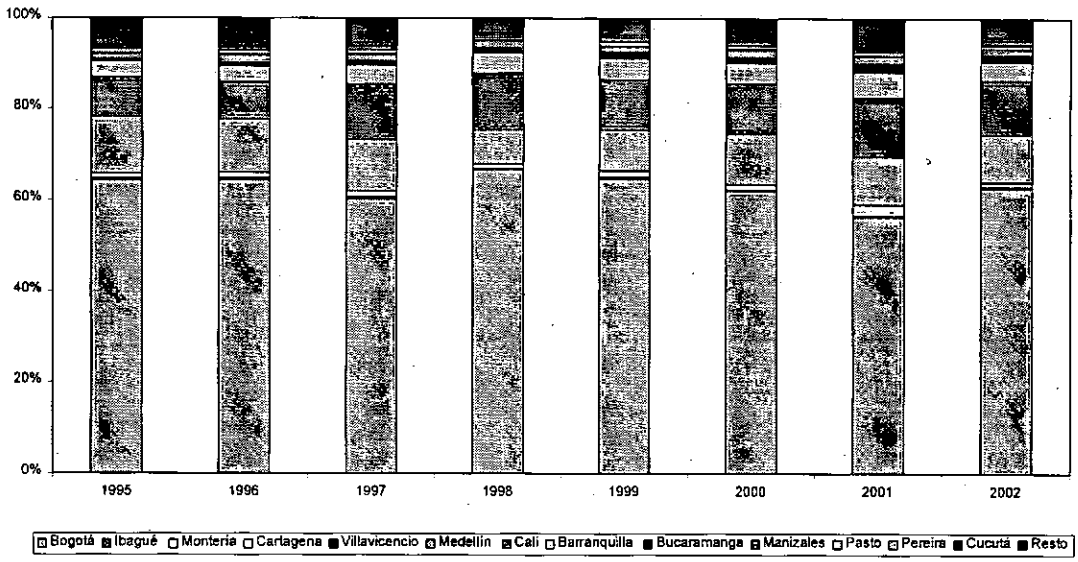


Fuente: Supersociedades, cálculos Fedesarrollo

Igualmente, la mayoría de las pequeñas empresas se sitúa en las principales ciudades, sin cambios significativos en el tiempo. En 2002, los principales focos de las pequeñas empresas eran Bogotá (63%), Cali (12%) y Medellín (10%), y el 95% se ubican en zonas urbanas y sólo el 5% en zonas rurales.

[18] Medellín incluye sus municipios aledaños conocidos como el Valle de Aburrá

Gráfico 8
Composición por ciudades – Empresas Pequeñas



Fuente: Supersociedades, cálculos Fedesarrollo

La concentración en las tres ciudades mencionadas, así como en las zonas urbanas también se observa en el caso de las grandes empresas. Sin embargo, el porcentaje de firmas situadas en las zonas rurales es ligeramente superior, casi 9%.

A pesar de que es previsible que las empresas se ubiquen en su mayoría en zonas urbanas, también es claro que la muestra de la Supersociedades que incluye sociedades formalmente constituidas, está sesgada hacia las grandes ciudades y hacia las zonas urbanas[19].

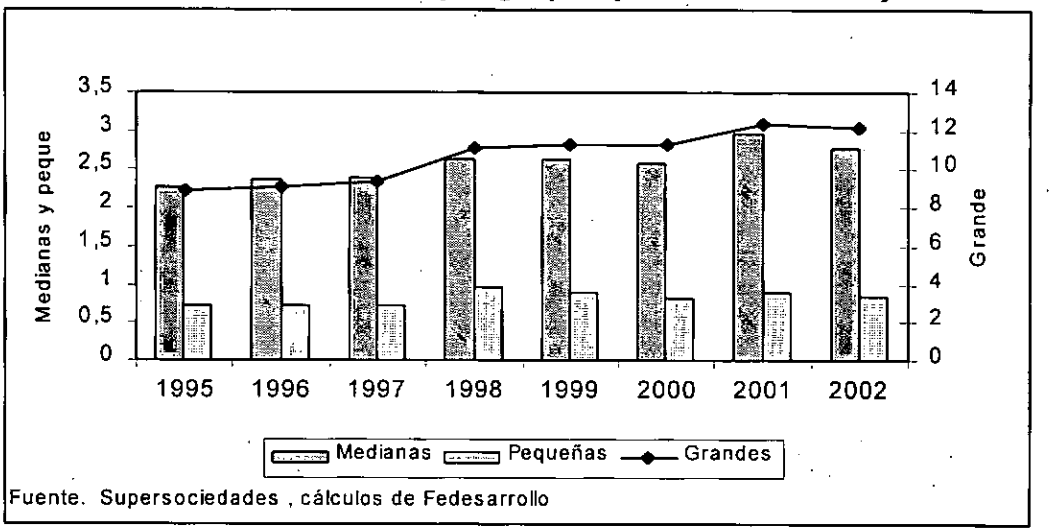
3. Descripción según el tamaño de las MIPYMES

a) Situación global

El tamaño se mide de acuerdo con el valor promedio (mediana) de los activos reales de cada grupo. En el Gráfico 9 se observa que, efectivamente, el tamaño promedio de las PYMES se ha mantenido relativamente constante a través del periodo de análisis, mientras que para las grandes empresas éste ha aumentado. El tamaño promedio de las medianas empresas ha permanecido en cerca de 2.500 millones de pesos, el de las pequeñas en 850 millones de pesos y el de las microempresas cerca de 59 millones. Se observa una diferencia marcada en el tamaño de las grandes firmas, ya que el valor asciende a algo más de $12,150 millones en 2002, 4,3 veces superior a aquel de las medianas y 14 veces superior al de las pequeñas.

[19] No ha sido posible hasta ahora determinar la ubicación de las empresas con base en la información de la EAM del DANE.

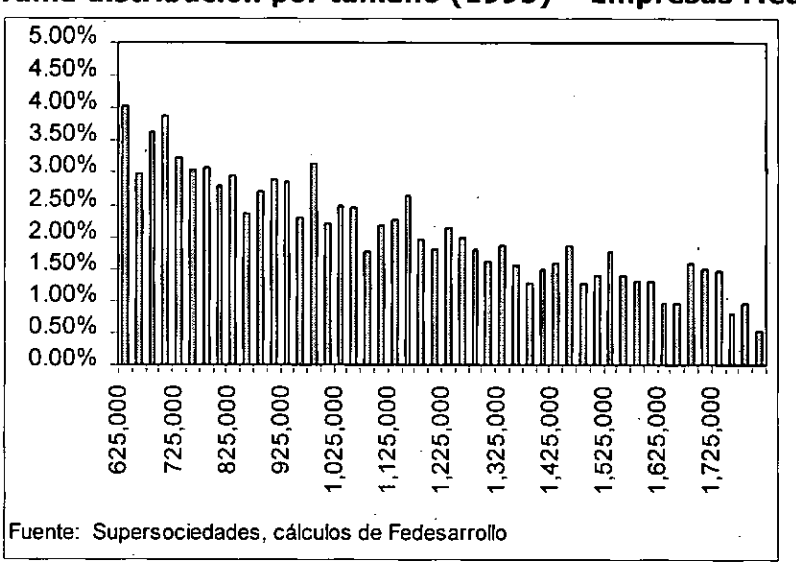
Gráfico 9
Mediana de activos por grupos (miles de millones)



Fuente. Supersociedades , cálculos de Fedesarrollo

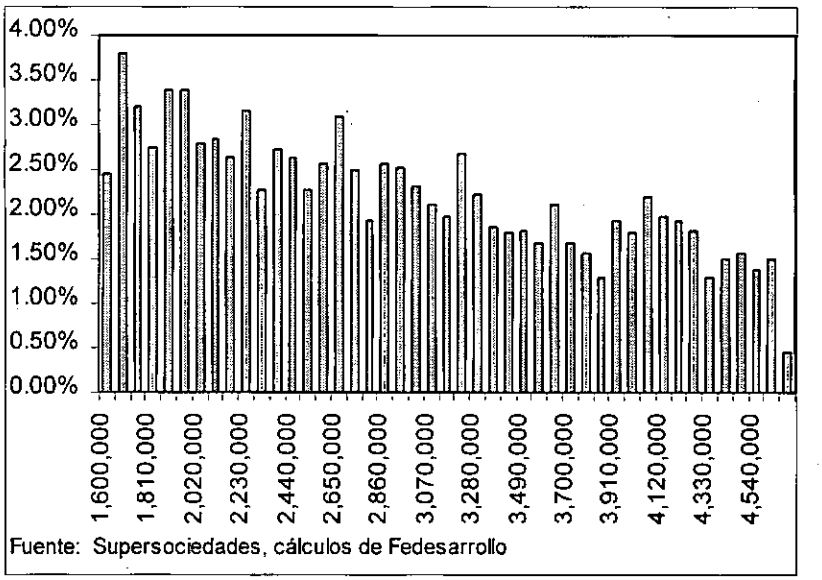
Si se analiza la distribución de los activos en los histogramas que se muestran en el Gráfico 10 y Gráfico 11, se observa que las medianas empresas se concentran en los grupos de activos inferiores (tamaños más pequeños), característica que se ha conservado desde 1995 hasta 2002. Así, la mediana de los activos reales de las medianas empresas en 2002 fue $2.777 millones (Gráfico 9) valor que se sitúa a la izquierda del punto medio del intervalo de activos donde se encuentran estas empresas.

Gráfico 10
Histograma distribución por tamaño (1995) – Empresas Medianas



Fuente: Supersociedades, cálculos de Fedesarrollo

Gráfico 11
Histograma distribución por tamaño (2002) – Empresas Medianas



Por su parte, las empresas pequeñas presentan una distribución más uniforme, la cual también se mantiene a través del tiempo. Por ejemplo, la mediana del tamaño de las pequeñas empresas fue de $830 millones en 2002, y como se observa en el histograma del año 2002 (Gráfico 13), este valor cae cerca del punto medio de la distribución de los activos. Esto corrobora el hecho de que las pequeñas empresas se distribuyen uniformemente a lo largo del intervalo correspondiente de total de activos.

Gráfico 12
Histograma distribución por tamaño (1995) – Empresas Pequeñas

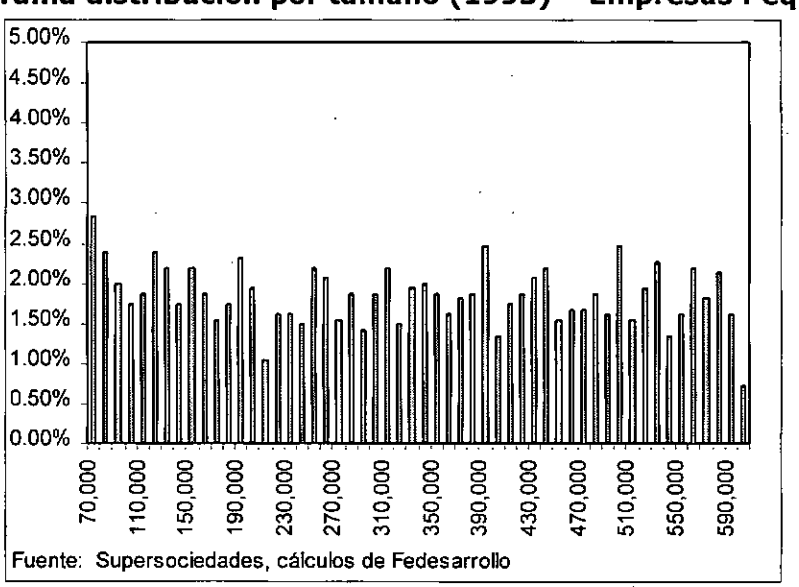
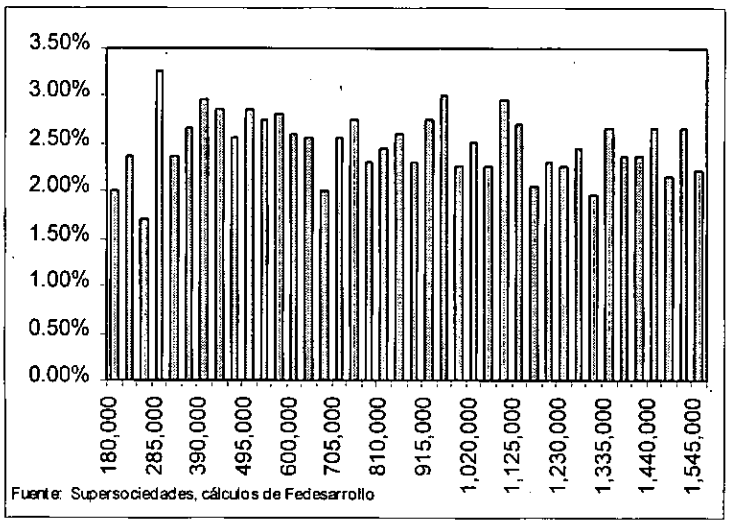


Gráfico 13
Histograma distribución por tamaño (2002) – Empresas Pequeñas

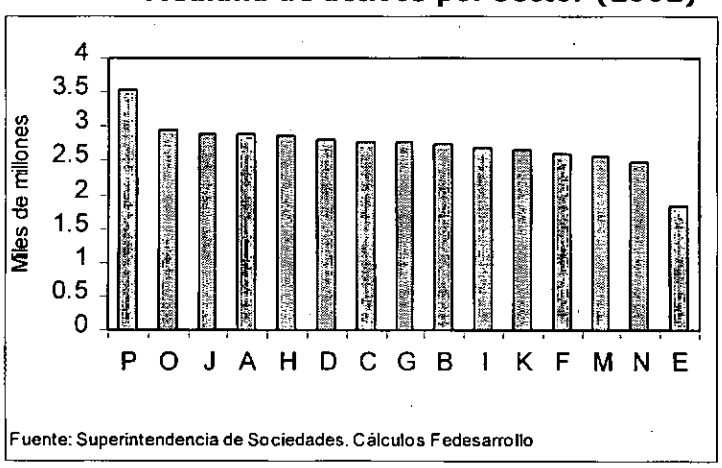


b) Situación por sectores

En esta sección se determina si existen diferencias en el tamaño promedio de las empresas entre sectores. El análisis se hace para el año 2002, por ser ésta la información más reciente y más adecuada para describir la situación actual.

Para el caso de las empresas medianas (Gráfico 14) se puede apreciar que sólo el sector Hogares con Servicio Doméstico (P) y el sector Suministro de electricidad, gas y agua (E) se alejan de un nivel uniforme de activos promedio. Hay que tener en cuenta que para el primero de estos sectores sólo hay una empresa y para el segundo dos, por lo que no se puede afirmar que éstos se comportan de forma distinta, pues la diferencia se puede originar en las características de las empresas y no a una generalidad del sector productivo. Esto nos lleva a concluir que no se observa una diferencia significativa en cuanto al tamaño promedio de las empresas medianas entre los distintos sectores de la economía.

Gráfico 14
Mediana de activos por sector (2002)– Empresas Medianas

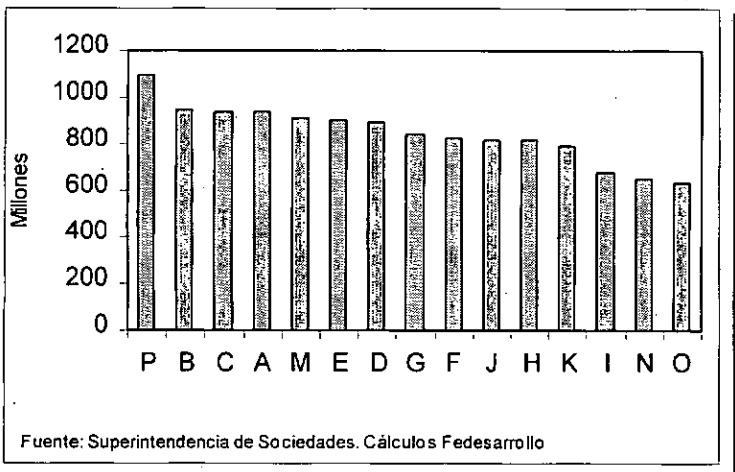


A: Agricultura y Ganadería
B: Pesca
C: Explotación de minas y canteras
D: Industrias Manufactureras
E: Suministro de electricidad, gas y agua
F: Construcción
G: Comercio y reparación de vehículos
H: Hoteles y restaurantes
I: Transporte
J: Intermediación financiera
K: Actividades inmobilarias, emp. y de alquiler
M: Educación
N: Servicios sociales y de salud
O: Otras actividades de servicios comunitarios
P: Hogares privados con servicio doméstico

El panorama de las empresas pequeñas se muestra en el Gráfico 15. Para este

grupo se destaca el tamaño más bajo que exhiben los sectores Transporte (I), Servicios sociales y de salud (N) y Otras actividades de servicios comunitarios (O). Por el contrario, las empresas pequeñas vinculadas a Hogares privados con servicio doméstico (P) son de mayor tamaño frente a los demás sectores. Adicionalmente, otros tres sectores de mayor tamaño promedio son aquellos que componen el sector primario o de explotación de recursos naturales, aunque la diferencia con los otros sectores no es significativa.

Gráfico 15
Mediana de activos por sector (2002)– Empresas Pequeñas



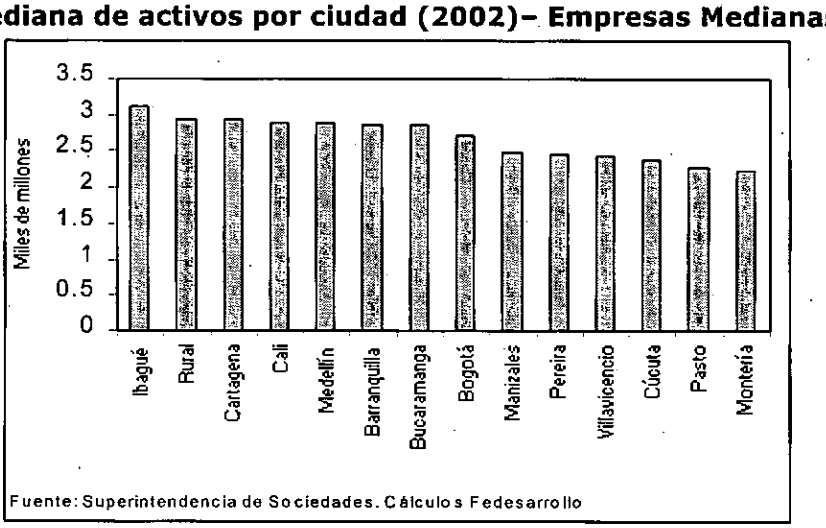
Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

A: Agricultura y Ganadería
B: Pesca
C: Explotación de minas y canteras
D: Industrias Manufactureras
E: Suministro de electricidad, gas y agua
F: Construcción
G: Comercio y reparación de vehículos
H: Hoteles y restaurantes
I: Transporte
J: Intermediación financiera
K: Actividades inmobilarias, emp. y de alquiler
M: Educación
N: Servicios sociales y de salud
O: Otras actividades de servicios comunitarios
P: Hogares privados con servicio doméstico

c) Situación por regiones

A continuación se presenta un análisis por ubicación geográfica del tamaño promedio de las empresas, medido como la mediana de los activos para el año 2002. El Gráfico 16 muestra la situación para las empresas medianas.

Gráfico 16
Mediana de activos por ciudad (2002)– Empresas Medianas



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

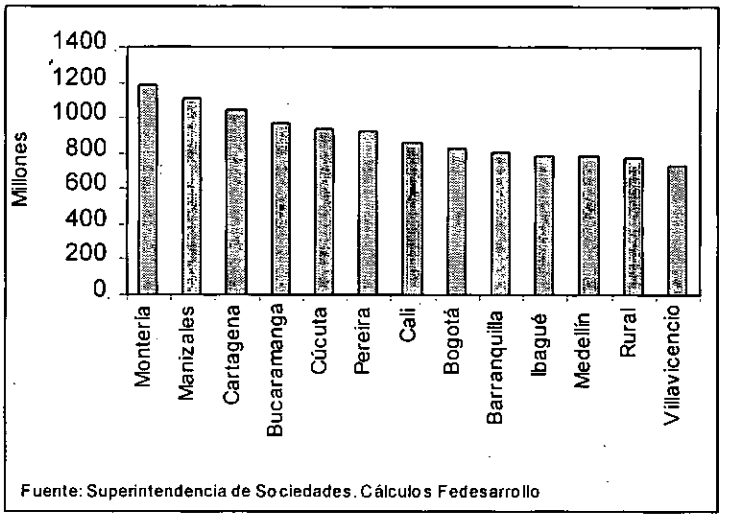
Se observa que no existen grandes diferencias de tamaño dentro de este grupo. El único hecho que vale la pena destacar es que el tamaño promedio de las empresas rurales es ligeramente superior al de aquellas en las ciudades. Adicionalmente, el

orden de importancia de las ciudades se modifica ligeramente, y mientras Bogotá, Medellín y Cali son las que tienen una mayor participación de las empresas, no son ahí donde estas firmas tienen un mayor tamaño promedio.

Para las empresas pequeñas se presenta el hecho contrario: las ubicadas en las zonas rurales tienen un tamaño promedio menor al de las empresas situadas en las ciudades (

Gráfico 17). Se aprecia además una dispersión mayor que en el caso de las empresas medianas, es decir que existe una diferencia más marcada entre los tamaños promedio de las empresas en cada una de las ciudades.

Gráfico 17
Mediana de activos por ciudad (2002)– Empresas Pequeñas



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

4. Descripción según la actividad de las MIPYMES

La otra característica que se analiza en esta sección es el nivel de actividad promedio de las MIPYMES, el cual se mide como la mediana de los ingresos operacionales que reportan las empresas a la Superintendencia de Sociedades.

a) Situación global

El Cuadro 4 presenta la participación de las ventas de las MIPYMES en las ventas totales según la muestra de la Supersociedades.

Cuadro 4
Participación de las ventas reales de los grupos en el total de ventas

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Grandes	85.61	85.64	84.74	90.91	90.92	91.61	94.90	92.83
Medianas	11.28	11.22	11.50	7.99	7.51	6.76	4.35	5.90
Pequeñas	2.90	3.01	3.57	1.09	1.55	1.62	0.74	1.25
Micro	0.21	0.13	0.18	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01
TOTAL MIPYMES	14.39	14.36	15.26	9.09	9.08	8.39	5.10	7.17

Fuente: Superintendencia de Sociedades, cálculos Fedesarrollo

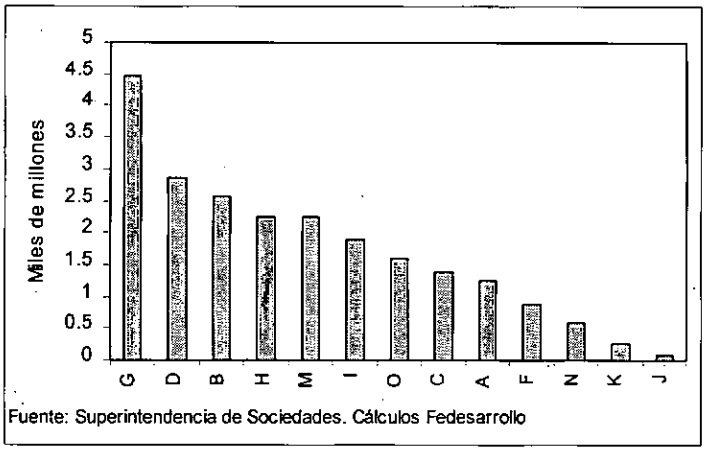
Como en el caso de los activos, se observa una baja participación de las ventas de las empresas pequeñas, medianas y micro dentro del total, de apenas 7% en el 2002. Adicionalmente, esta participación ha caído a la mitad a lo largo del período de

análisis, pues en 1995 era de 14,3% y llegó a 15,2% en 1997. De nuevo, una explicación es la reducción del número de empresas de estas características en la muestra, pero la otra razón radica en la reducción de la actividad promedio de las mismas, en especial en relación con las empresas grandes.

b) Situación sectorial

En esta sección se explora qué sectores productivos son los más dinámicos o tienen un mayor nivel de ventas dentro de las PYMES. En el Gráfico 18 se muestra la actividad de cada uno de los sectores para el año 2002 para el grupo de empresas medianas. Se observa que el sector con mayor actividad es el de Comercio y reparación de vehículos (G), con una diferencia marcada frente al resto de sectores. Las empresas de servicios, el sector de actividades inmobiliarias y la Industria manufacturera presentan un nivel relativamente bajo de actividad.

Gráfico 18
Mediana de ingresos por sector (2002)– Empresas Medianas

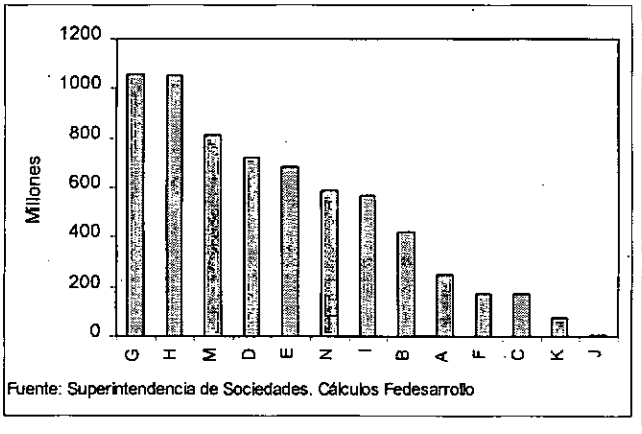


Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

A: Agricultura y Ganadería
B: Pesca
C: Explotación de minas y canteras
D: Industrias Manufactureras
E: Suministro de electricidad, gas y agua
F: Construcción
G: Comercio y reparación de vehículos
H: Hoteles y restaurantes
I: Transporte
J: Intermediación financiera
K: Actividades inmobilarias, emp. y de alquiler
M: Educación
N: Servicios sociales y de salud
O: Otras actividades de servicios comunitarios
P: Hogares privados con servicio doméstico

Para las empresas pequeñas se observa en el Gráfico 19 que los sectores de mayor actividad son el comercio y los servicios. Sin embargo, una vez más sorprende el bajo nivel del sector Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (K).

Gráfico 19
Mediana de ingresos por sector (2002)– Empresas Pequeñas



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

A: Agricultura y Ganadería
B: Pesca
C: Explotación de minas y canteras
D: Industrias Manufactureras
E: Suministro de electricidad, gas y agua
F: Construcción
G: Comercio y reparación de vehículos
H: Hoteles y restaurantes
I: Transporte
J: Intermediación financiera
K: Actividades inmobilarias, emp. y de alquiler
M: Educación
N: Servicios sociales y de salud
O: Otras actividades de servicios comunitarios
P: Hogares privados con servicio doméstico

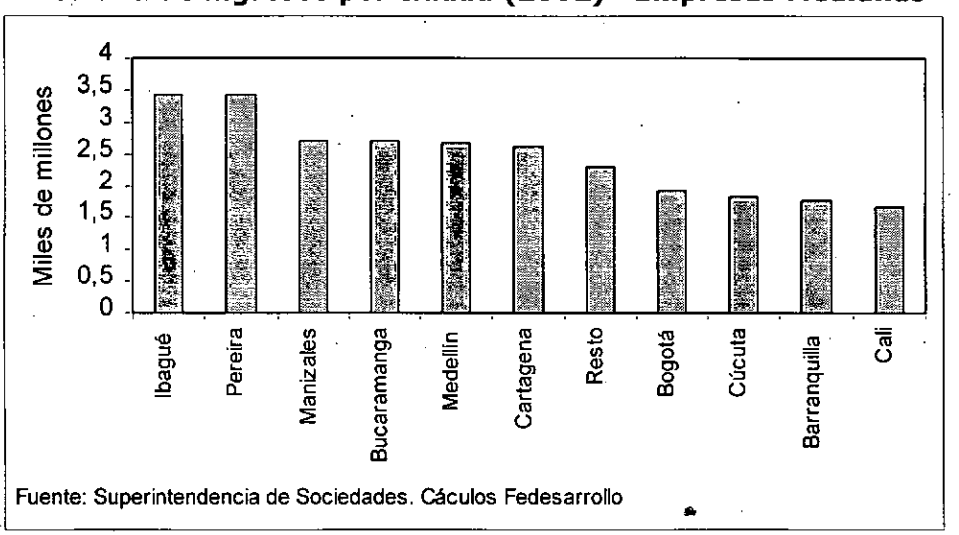
En conclusión, si bien la actividad del comercio es la actividad primordial para las MIPYMES y es a través de ella que se ejerce un importante impacto en la economía nacional, otras actividades como los servicios (hoteles y restaurantes, servicios educativos) son dinámicas en términos de su actividad, a pesar de que el número de establecimientos no parece significativo. La prueba de que el número de establecimientos no va de la mano con la actividad de estas empresas, es el caso de las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler donde, a pesar de ser uno de los sectores más importantes en términos del número de empresas, es también tiene uno de los menores niveles de actividad promedio.

c) Situación regional

Al igual que para el tamaño, esta sección busca determinar si algunas ciudades tienen una actividad promedio superior a la de otras, o si por el contrario todas las ciudades tienen una actividad promedio muy similar para sus empresas.

Para el año 2002, las medianas empresas muestran algunas diferencias en términos de actividad de acuerdo a su ubicación regional. Como se observa en el Gráfico 20, las empresas situadas en las ciudades más pequeñas como Ibagué y Pereira son las que presentaron una mayor actividad promedio, frente a aquellas localizadas en ciudades grandes. Adicionalmente, los establecimientos rurales de este tipo muestran una mediana de los ingresos operacionales superior a aquellos ubicados en ciudades como Bogotá, Cali y Barranquilla.

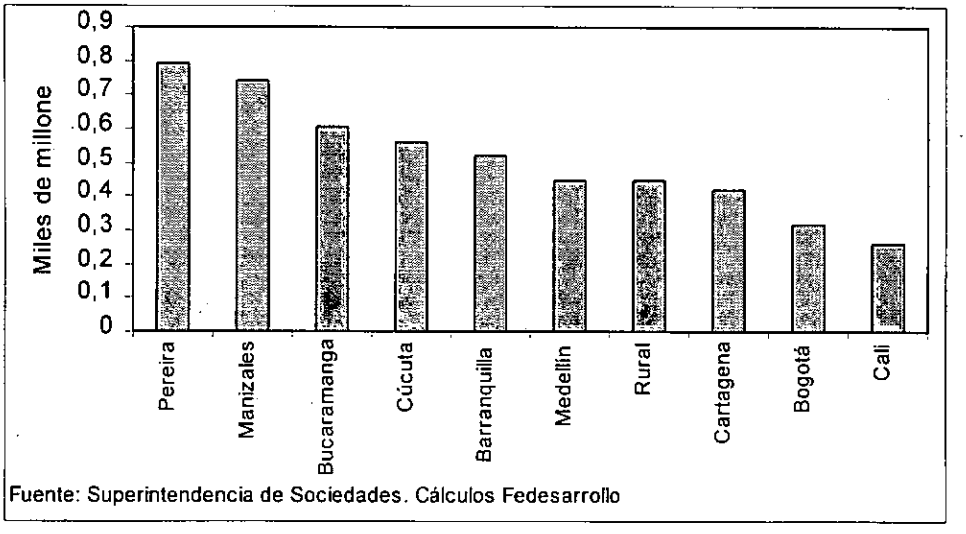
Gráfico 20
Mediana de ingresos por ciudad (2002)– Empresas Medianas



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cáculos Fedesarrollo

Las pequeñas empresas también presentan diferencias en el comportamiento de la actividad promedio según su localización (Gráfico 21). Al igual que para las medianas, las pequeñas firmas ubicadas en ciudades como Ibagué y Pereira presentan una mayor actividad promedio, en comparación con grandes ciudades como Bogotá, Barranquilla y Cali. Además, las empresas de este tipo localizadas en zonas rurales muestran un promedio de ingresos operacionales superior al de aquellas firmas ubicadas en grandes ciudades.

Gráfico 21
Mediana de ingresos por ciudad (2002)– Empresas pequeñas



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

Lo anterior permite concluir que las PYMES ubicadas en ciudades pequeñas y en zonas rurales muestran un nivel de actividad mayor que el de aquellas ubicadas en ciudades grandes como Bogotá y Cali. Este resultado, combinado con el hallado en el caso del tamaño promedio según los activos, sugiere que a pesar de que existe un mayor número de empresas ubicadas en las grandes ciudades y en las zonas urbanas, no es ahí donde las PYMES tienen un mayor impacto en la actividad real.

D. Desempeño de las MIPYMES

La presente sección analiza el desempeño económico y la situación actual de las MIPYMES con base en la EAM del DANE y se complementa con la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) realizada por Fedesarrollo. Para el análisis se utilizaron el módulo de preguntas regulares que contiene información sobre situación económica actual, expectativas, nivel de pedidos y de existencias, y los módulos especiales que recopilan datos sobre inversión, exportaciones, capacidad instalada, apertura y competitividad, y empleo y capacitación, entre otras. Como se mencionó, la representatividad de las MIPYMES en la muestra de la EOE no es muy alta[20], sin embargo, los resultados permiten hacer comparaciones entre tamaños y evaluar, en algunos casos, un período largo de tiempo.

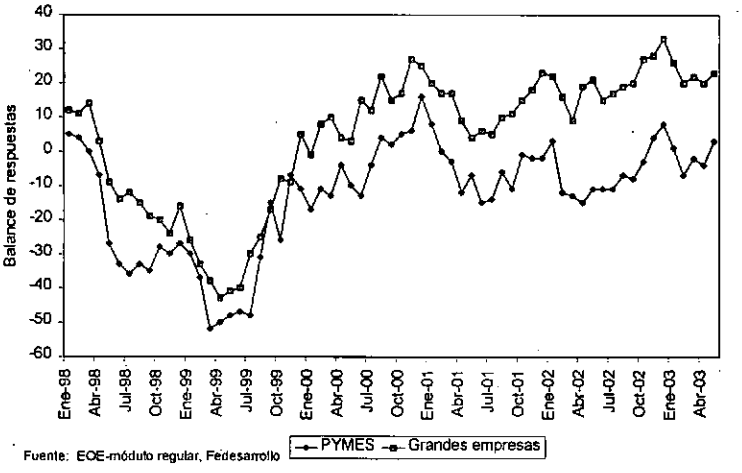
También se presentan los resultados de dos encuestas realizadas específicamente a micro, pequeñas y medianas empresas por Fedesarrollo el pasado, así como de la encuesta llevada a cabo para este estudio con una muestra amplia de MIPYMES (en el Anexo se adjunta el formulario). En particular, a través de esta encuesta se buscó indagar sobre la situación actual de estas empresas, los obstáculos a su desarrollo, la estructura de financiamiento y los problemas en la consecución de recursos de diferentes fuentes. La muestra consta de 289 empresas, 123 del sector industrial y 166 del sector comercial. De esta muestra, el 29% corresponde a medianas, 54% a pequeñas y 17% a microempresas.

[20] Del total de la muestra, el 80% corresponde a grandes , 15% a medianas y 5% a pequeñas.

1. Situación actual y expectativas de las MIPYMES

Según la EOE de Fedesarrollo, se observa que, en general, los empresarios de las PYMES han sido a través del tiempo más pesimistas respecto a su situación económica que aquellos de las empresas grandes, aunque la tendencia en el largo plazo es similar (Gráfico 22). En 1998, la percepción sobre la situación económica de las empresas comienza a deteriorarse, aunque en forma más marcada en el caso de las PYMES. Adicionalmente, para las grandes empresas la situación económica mejora significativamente a comienzos de siglo cuando el indicador comienza a tomar valores positivos, en contraste con las PYMES cuyo deterioro se detiene a finales de 1999 pero el indicador continúa tomando valores negativos con algunas excepciones.

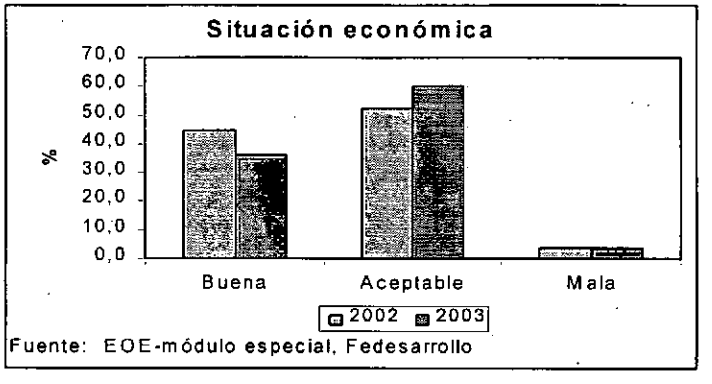
Gráfico 22
Situación económica



Fuente: EOE-móduto regular, Fedesarrollo

Si se analizan más detenidamente los resultados de esta variable en los dos últimos años de acuerdo a los resultados de las encuestas realizadas exclusivamente a PYMES, se observa que la percepción actual de los empresarios sobre su situación económica respecto al producto es, en su mayoría, aceptable. Incluso, en 2003 se incrementó ligeramente el porcentaje que considera que su situación económica es aceptable a 60% de 52% en 2002, aunque disminuyó el grupo que conceptúa que es buena de 44,3% a 36,4% (Gráfico 23) y por lo tanto, se redujo el balance de respuestas de 40,8% a 32,7%.

Gráfico 23

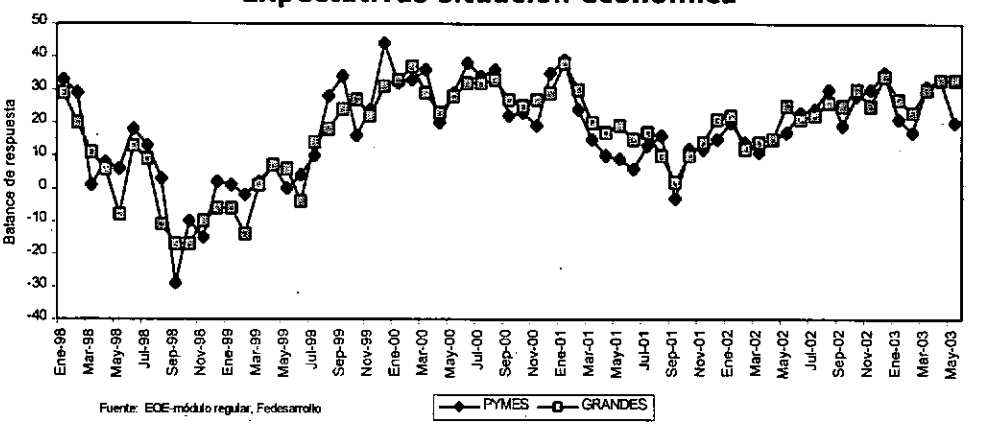


Fuente: EOE-módulo especial, Fedesarrollo

Durante la crisis de 1998, las expectativas de situación económica de los empresarios de las PYMES y grandes empresas sufrieron un grave deterioro y

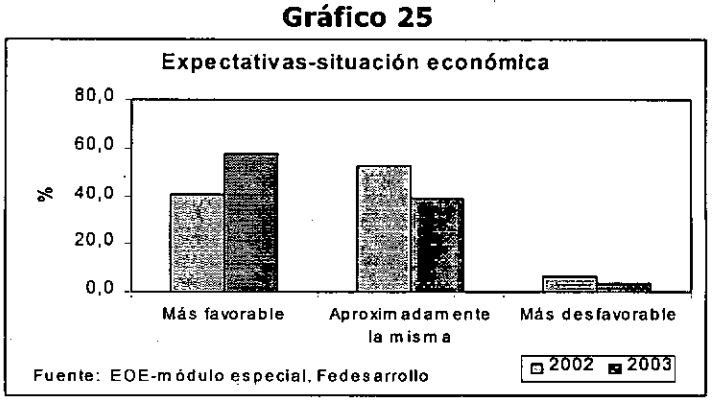
comenzaron a recuperarse en el segundo trimestre de 1999. Cabe resaltar que, en este período, los industriales de las PYMES eran menos pesimistas que los de las grandes empresas. En los años recientes, las expectativas mejoran sustancialmente para todos los tamaños de empresas (Gráfico 24).

Gráfico 24
Expectativas situación económica



En efecto, para el caso específico de las PYMES los empresarios son optimistas sobre el futuro, y el porcentaje de quienes piensan que su situación económica será más favorable pasó de 41,1% en 2002 a 57,4% en 2003. En la misma línea, el grupo que considera que será igual disminuyó de 52,6% en 2002 a 38,9 en 2003 y el que considera que será más desfavorable cayó de 6,4% a 3,7%. Por lo tanto, el balance de respuestas aumentó de 34,8% a 53,7%.

Gráfico 25

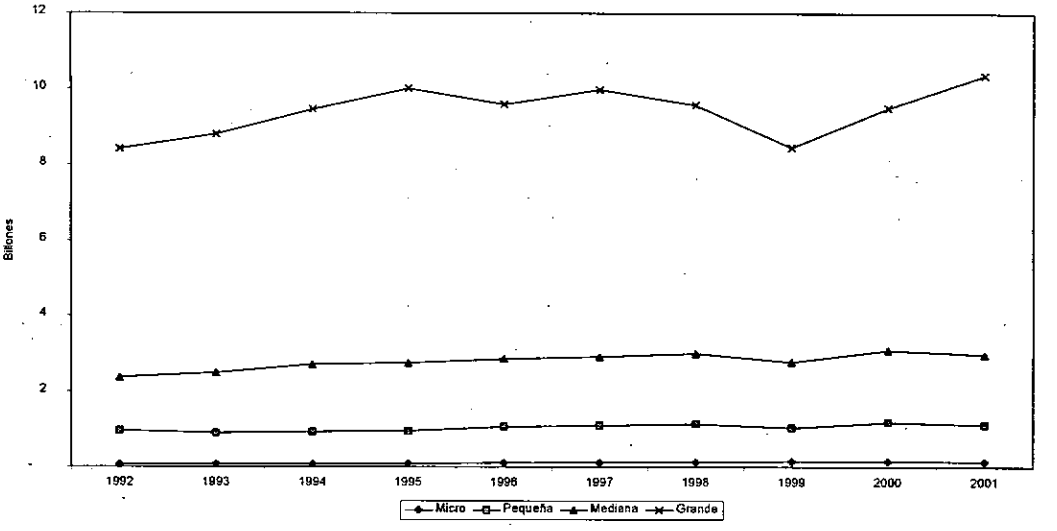


2. Producción

La producción de las pequeñas y medianas firmas aumentó de manera sostenida desde principios de la apertura económica hasta 1998, lo cual es consistente con el comportamiento del Producto Interno Bruto. Sin embargo, las PYMES sufrieron los efectos de la crisis económica en 1999 y en efecto, en este año, la producción cayó 7% y 9% en la pequeña y mediana empresa, respectivamente. Por su parte, las grandes empresas experimentaron una caída en su producción desde un año antes, mientras que el descenso en la producción de las microempresas ocurrió posteriormente en el año 2000. Después de una leve recuperación el 2000, los niveles de producción de las MIPYMES volvieron a caer 4% en 2001, último año disponible de

la EAM[21] (Gráfico 26).

Gráfico 26
Valor de la producción (pesos constantes de 1990)



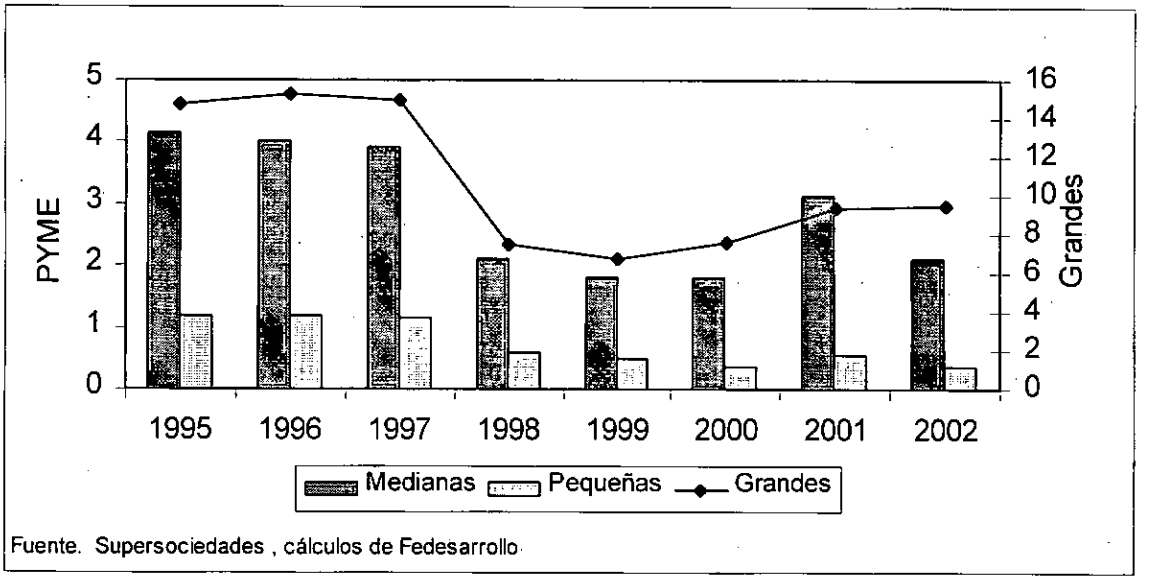
Fuente: DANE, EAM.

3. Ventas

La actividad de las MIPYMES en promedio ha decrecido a través del periodo de análisis, al igual que para las grandes empresas (Gráfico 27). La actividad (ventas) promedio de las medianas empresas pasó de $4.134 millones en 1995 a $2.100 millones en 2002 y aquella de las pequeñas empresas pasó de $1.200 millones cayó a $376 millones en los mismos años. Cabe resaltar que el punto mínimo de esta tendencia descendente se alcanza para las grandes en 1999 -el peor año de la recesión económica- y en el año 2000 para las PYMES. A partir de aquí se observa una clara recuperación en las de mayor tamaño, y una mejoría para las pequeñas y medianas en 2001 que retrocedió de nuevo en 2002.

[21] Las ventas presentan un comportamiento bastante similar al de la producción, por lo tanto su análisis será omitido.

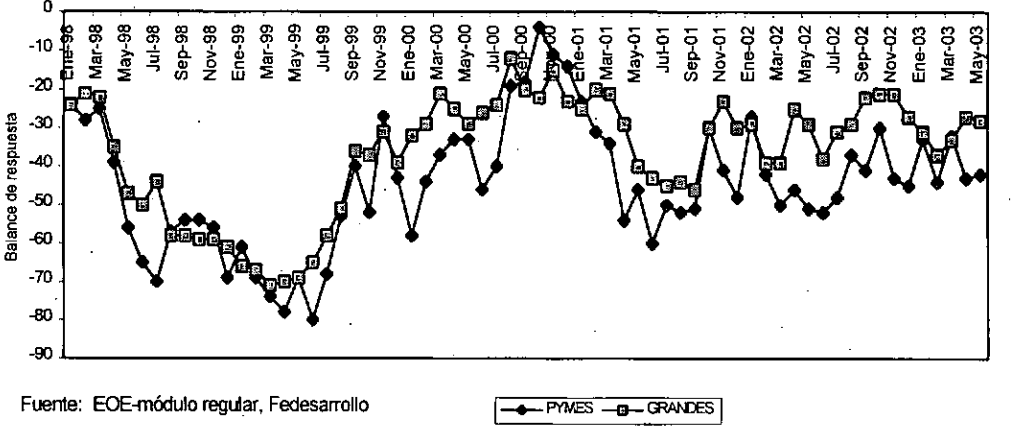
Gráfico 27
Mediana de los ingresos operacionales (miles de millones)



Fuente. Supersociedades , cálculos de Fedesarrollo

Con respecto al volumen actual de pedidos, es importante destacar que', según la EOE, siempre ha sido mayor el porcentaje de empresarios que reporta que sus pedidos son bajos, lo cual explica los valores negativos continuos del indicador (Gráfico 28). Sin embargo, el volumen de pedidos ha sido más bajo para las PYMES que para las empresas grandes.

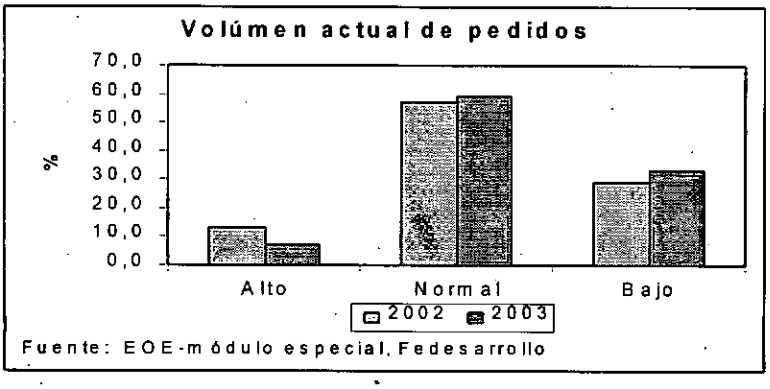
Gráfico 28
Volumen actual de pedidos



Fuente: EOE-módulo regular, Fedesarrollo

En los años recientes, se observa en su mayoría una situación normal en el nivel de pedidos, con un porcentaje bajo (cerca de 7%) de empresarios que enfrentan niveles altos de pedidos (Gráfico 29). Así, el balance de respuestas se mantiene en niveles negativos e incluso inferiores en 2003.

Gráfico 29

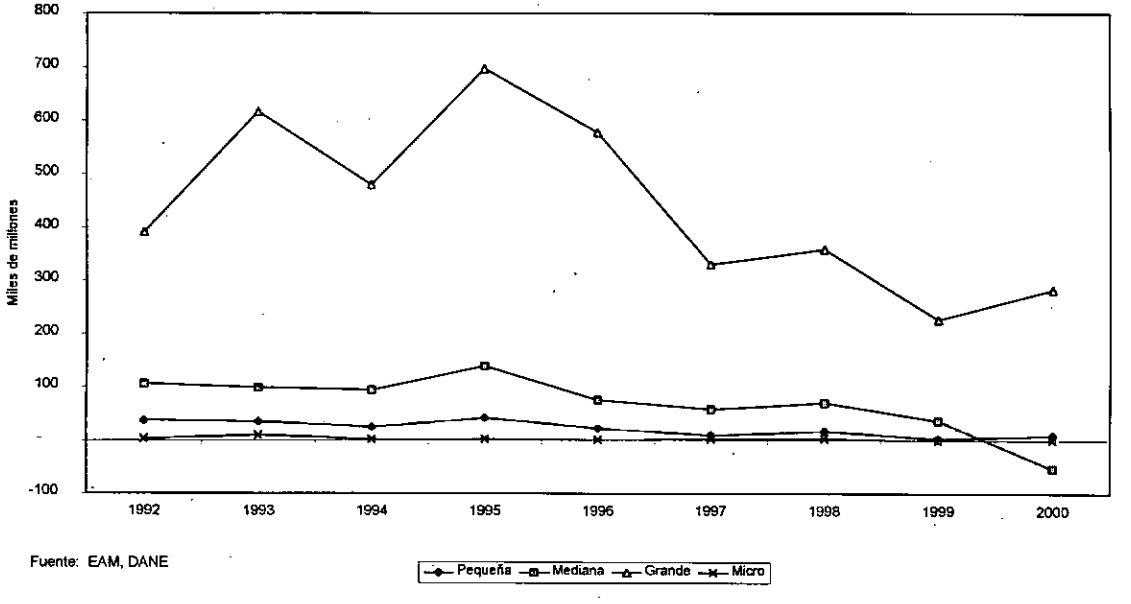


4. Inversión y cambio tecnológico

El Gráfico 30 muestra la evolución de la inversión bruta para los diferentes tamaños de empresas. Esta variable ha presentado un comportamiento estable hasta 1994. En 1995 se registraron los mayores niveles de inversión, posteriormente sufrió una fuerte contracción hasta 1999 y finalmente una leve recuperación en 1998. En efecto, en 1996 y 1997 la inversión bruta de las MIPYMES cayó 47% y 30% respectivamente, pero los niveles más bajos se observaron en 1999 cuando esta variable decreció 58% en el caso de las MIPYMES y 36% en el caso de las grandes empresas.

Es interesante destacar que en el año 2000 la inversión bruta de las pequeñas y grandes empresas se recuperó notoriamente, mientras que para el caso de las medianas y microempresas continuó cayendo a un ritmo acelerado. Efectivamente, la inversión bruta de las medianas disminuyó 250% y la de las microempresas 73%. Es previsible que la inversión se haya recuperado en 2000 y 2001 en forma consistente con la recuperación de la inversión total de la economía y del PIB, pero aún no se cuenta los datos desagregados de la EAM para este año.

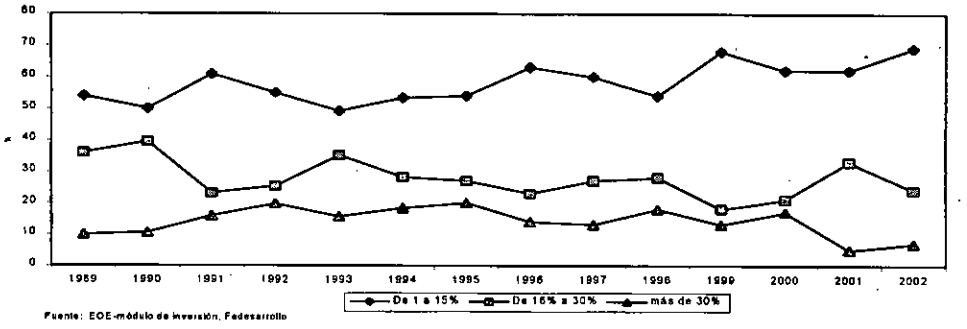
Gráfico 30
Inversión bruta (pesos constantes de 1990)



Fuente: EAM, DANE

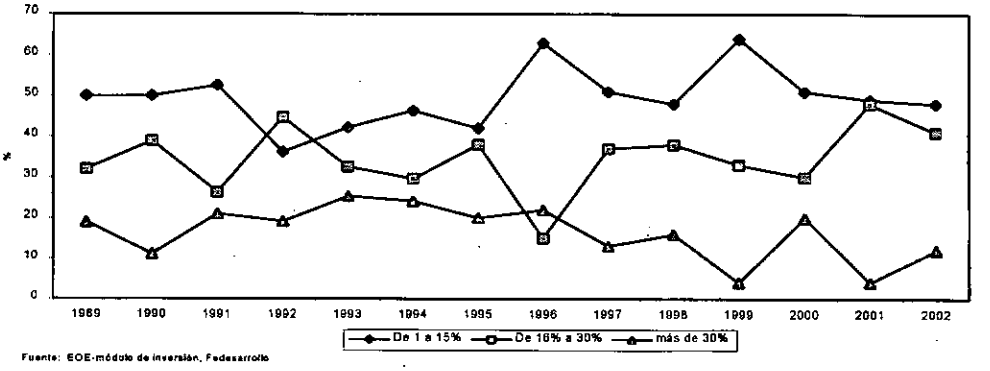
La capacidad de producción de las empresas muestra un estancamiento desde 1989 con un pequeño incremento en el año 2000, aunque la proporción de PYMES que confirma haber incrementado su capacidad ha sido sistemáticamente mayor en comparación a las grandes empresas (Gráfico 31 y Gráfico 32).

Gráfico 31
Comportamiento de la capacidad de producción - Grandes empresas



Fuente: EOE-módulo de inversión, Fedesarrollo

Gráfico 32
Comportamiento de la capacidad de producción - PYMES

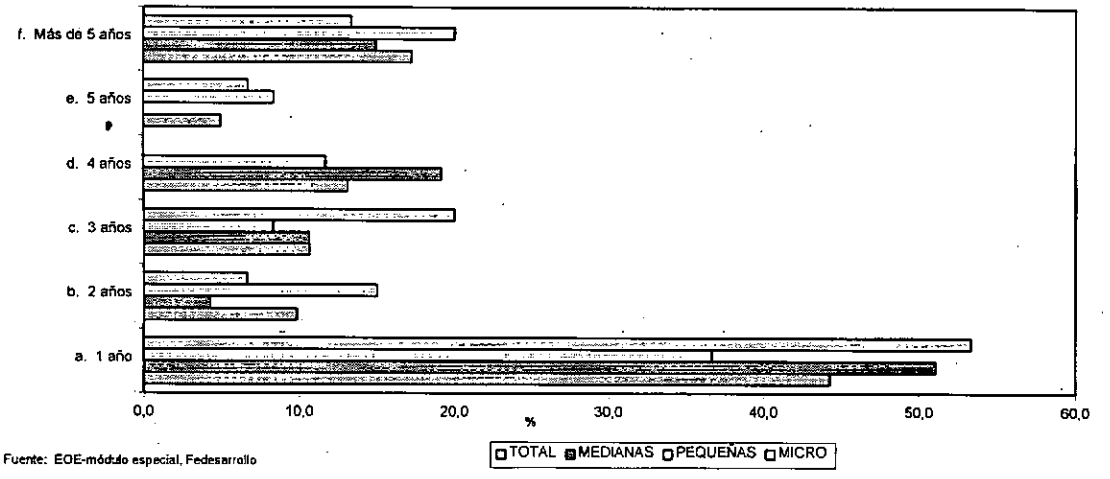


Fuente: EOE-módulo de inversión, Fedesarrollo

La información anterior muestra que en los años recientes ha habido una recuperación de la inversión en las pequeñas y medianas empresas, confirmando la sospecha que se tenía a partir de los datos del DANE.

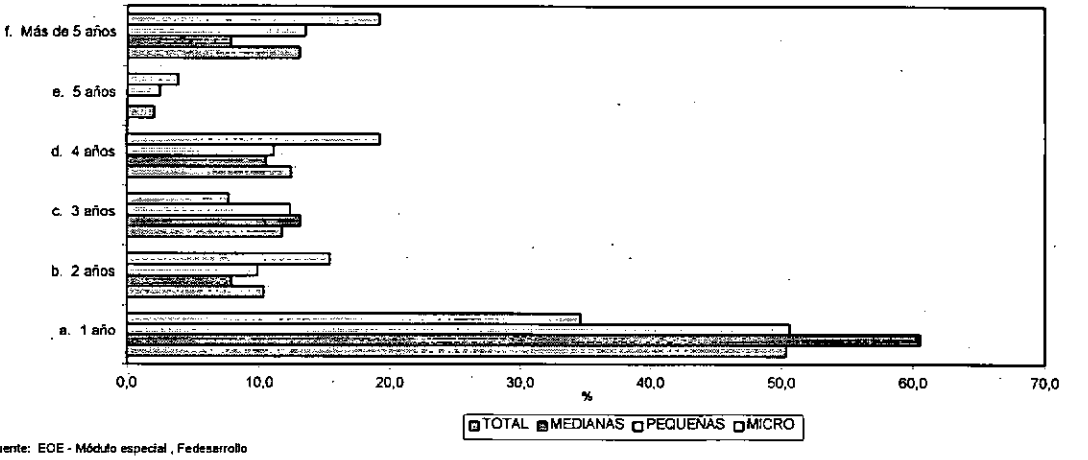
La encuesta específica para MIPYMES realizada para este estudio indagó sobre el destino de esta inversión. En relación con el cambio tecnológico, la encuesta muestra que un elevado porcentaje de empresas ha realizado modificaciones en la maquinaria y en el equipo recientemente. En el sector industrial, 44,3% de los encuestados respondió haberlo hecho hace un año, mientras que 17,2% afirmó haber efectuado los cambios hace más de cinco años. Por su parte, en el sector de comercio y servicios estos porcentajes fueron de 50,3% y 13,1%, respectivamente (Gráfico 33 y Gráfico 34).

Gráfico 33
¿ Hace cuanto tiempo realizó las últimas modificaciones en la maquinaria?
Industria



Fuente: EOE-módulo especial, Fedesarrollo

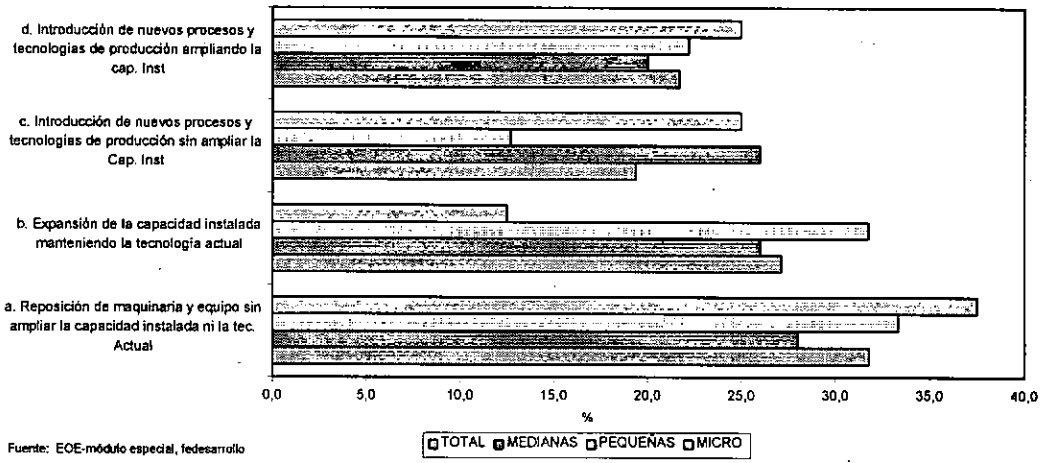
Gráfico 34
¿ Hace cuanto tiempo realizó las últimas modificaciones en la maquinaria?
Comercio



Fuente: EOE - Módulo especial , Fedesarrollo

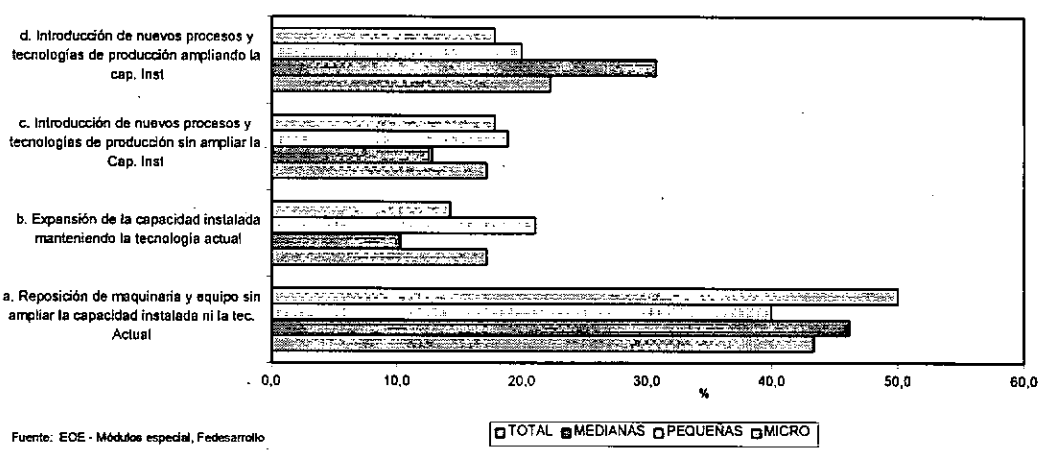
Adicionalmente, los resultados sobre el tipo de modificaciones efectuadas en la maquinaria y equipo muestran que, en el sector industrial, el mayor porcentaje de empresas (31,8%) invirtió en reposición de maquinaria y equipo sin ampliar la capacidad instalada ni la tecnología, seguido por un 27,1% para expansión de la capacidad instalada manteniendo la tecnología actual. El 21,7% de los empresarios afirmó haber realizado inversiones en nueva tecnología ampliando la capacidad instalada mientras que el 19,4% también invirtió en nueva tecnología pero sin expandir la capacidad instalada. En el sector de comercio y servicios el 43,3% de las inversiones se realizaron en reposición de maquinaria sin ampliar ni la capacidad instalada ni la tecnología, seguido por un 22,3% en introducción de nueva tecnología ampliando la capacidad instalada. El 17,2% de los empresarios comerciales expandió la capacidad instalada sin cambiar la tecnología y otro 17,2% invirtió en nueva tecnología sin expandir la capacidad instalada (Gráfico 35 y Gráfico 36).

Gráfico 35
Tipo de modificaciones en la maquinaria y equipo Industria



Fuente: EOE-módulo especial, fedesarrollo

Gráfico 36
Tipo de modificaciones en la maquinaria y equipo Comercio



Fuente: EOE - Módulos especial, Fedesarrollo

En síntesis, el comportamiento de la inversión de las PYMES ha sido consistente con el ciclo económico en la década de los noventa y actual. Sin embargo, se ha tratado de inversión de corto plazo para incrementar la capacidad de producción más que de largo plazo, la cual se ha incrementado en forma muy lenta. De hecho, a pesar de que las MIPYMES han realizado recientemente cambios en la maquinaria y equipo y han incrementado la inversión, ésta se ha dirigido en su mayoría a la reposición de maquinaria sin expandir la capacidad instalada ni la tecnología actual. Inclusive, esta inversión de corto plazo es consistente con un aumento reciente en la capacidad de producción.

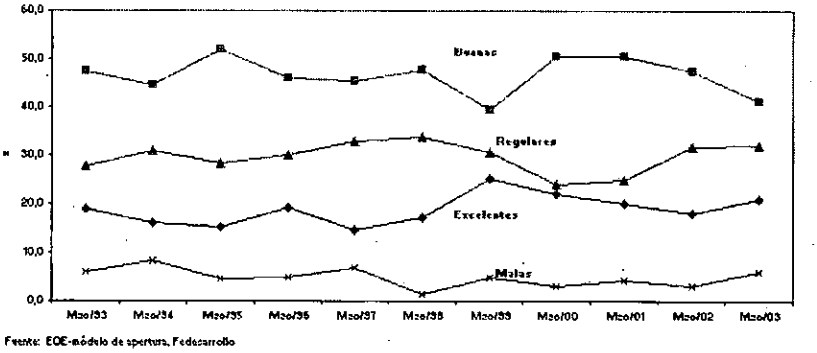
5. Inserción de las MIPYMES en los mercados internacionales

a) Apertura y competitividad

Dado el proceso de internacionalización de la economía colombiana desde principios de los noventa, un aspecto interesante de analizar es la percepción de los industriales sobre su situación frente a la competencia de productos importados.

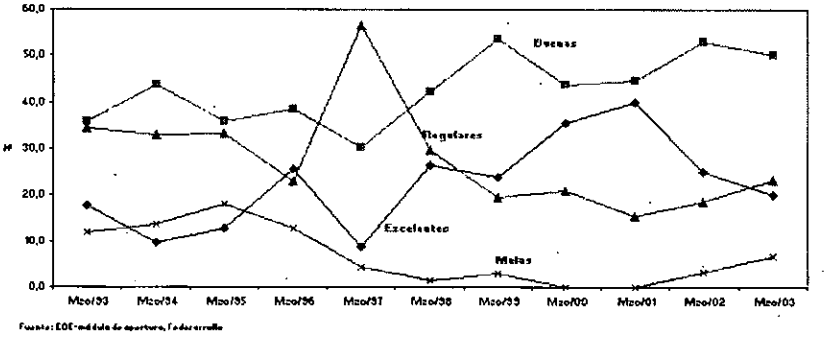
Hasta finales de la década, los empresarios de las PYMES se mostraban un poco más pesimistas que los grandes con respecto al riesgo de perder mercado. Sin embargo, desde comienzos de siglo esta tendencia se ha revertido y hoy son un poco más optimistas. En efecto, el porcentaje de empresarios que percibe un bajo riesgo de perder mercado ha aumentado de 11,8% en 1999 a 22% en 2003, y en los últimos tres años, en promedio, el 60,4% de los industriales piensa que su riesgo de perder mercado es moderado mientras que 15% cree que dicho riesgo es alto (Gráfico 37 y Gráfico 38).

Gráfico 37
En que posición está su empresa frente a los productos importados que compiten en el mercado interno Grandes empresas



Fuente: EOE-módulo de apertura, Fedesarrollo

Gráfico 38
En que posición está su empresa frente a los productos importados que compiten en el mercado interno PYMES



Fuente: EOE-módulo de apertura, Fedesarrollo

Según los resultados del módulo especial de apertura y competitividad de la EOE que se realiza anualmente, desde los primeros años de la apertura hasta hoy, tanto las PYMES como las grandes empresas han adoptado nuevas tecnologías como su principal estrategia para enfrentar la competencia internacional. Además, con el nuevo régimen de liberalización comercial los empresarios de las PYMES también optaron por desarrollar nuevas líneas de producción como alternativa para mejorar su nivel de competitividad, aun cuando esta estrategia ha ido perdiendo relevancia desde principios del nuevo siglo. Por el contrario, la capacitación de personal ha ganado importancia a partir de 1998 y se mantiene como la segunda alternativa frente a la competencia internacional (Gráfico 39 y Gráfico 40).

Gráfico 39
Estrategias más usadas para enfrentar la competencia internacional Grandes empresas

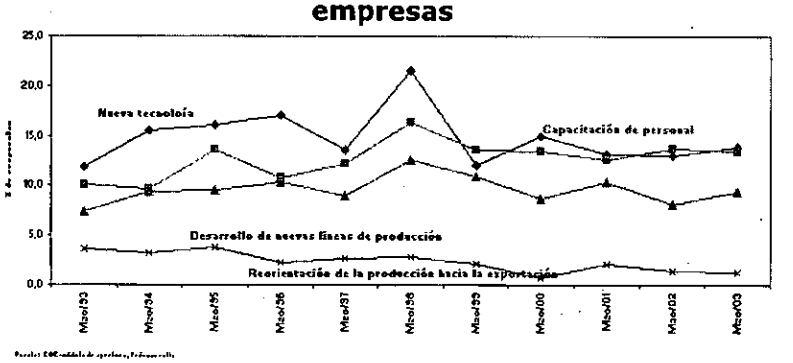
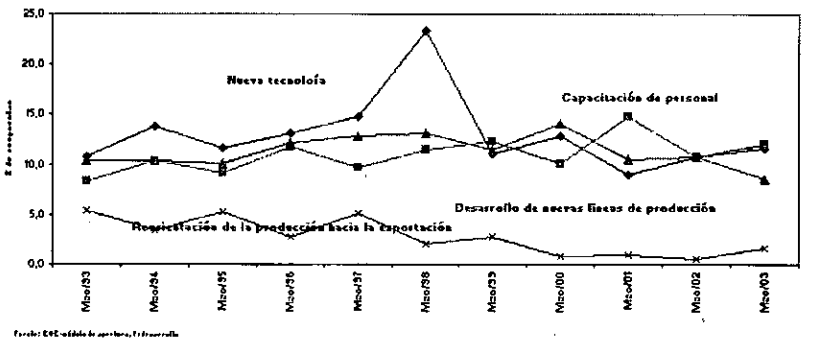


Gráfico 40
Estrategias más usadas para enfrentar la competencia internacional PYMES



La reorganización administrativa y la especialización de la producción como estrategias intermedias para enfrentar el mercado internacional han perdido importancia desde finales de la década para el caso de las grandes empresas. Por el contrario, estas alternativas continúan siendo medianamente adoptadas por los empresarios de las PYMES (Gráfico 41 y Gráfico 42)

Gráfico 41
Estrategias intermedias para enfrentar la competencia internacional Grandes empresas

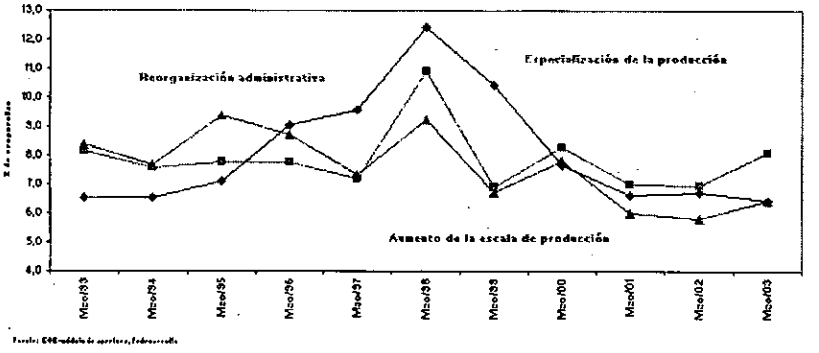
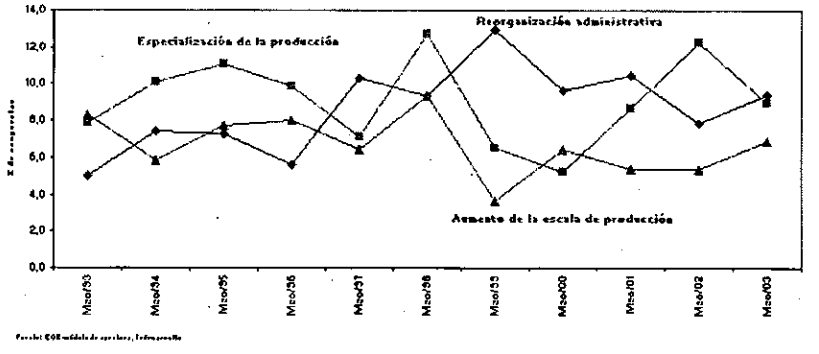
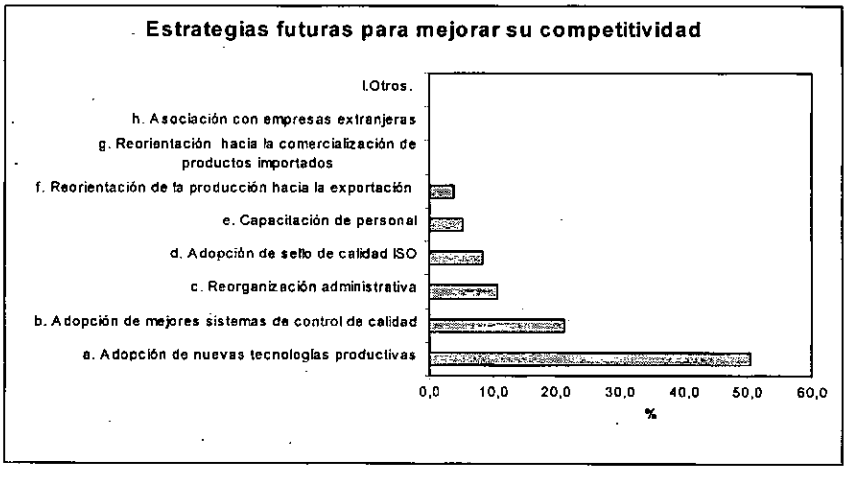


Gráfico 42
Estrategias intermedias para enfrentar la competencia internacional PYMES



En efecto, según la encuesta realizada a PYMES en 2002, los empresarios consideran como las principales estrategias para mejorar la competitividad la adopción de nuevas tecnologías productivas (50%) y la adopción de mejores sistemas de control de calidad (21%). Por el contrario, ni la reorientación hacia la comercialización de productos importados ni la asociación con empresas extranjeras son contempladas como estrategias viables en este sentido (Gráfico 43).

Gráfico 43



A pesar de las estrategias mencionadas, las empresas han identificado una

serie de obstáculos que impiden una adecuada inserción en los mercados internacionales. El elevado costo de las materias primas nacionales ha sido una de las principales dificultades que enfrentan tanto las grandes empresas como las PYMES desde principios de la década hasta hoy. Sin embargo, la importancia que le otorgan a los obstáculos depende de la coyuntura económica de cada año. Así, los altos costos financieros fueron la limitación más relevante en los años de la crisis. Recientemente, los costos de las materias primas importadas han afectado la competitividad de los productos de ambos tipos de empresa. Para las PYMES, los costos de la mano de obra han adquirido mayor importancia como obstáculo para competir en el mercado internacional (Gráfico 44 y Gráfico 45).

Gráfico 44
Obstáculos para enfrentar la mayor competencia internacional Grandes empresas

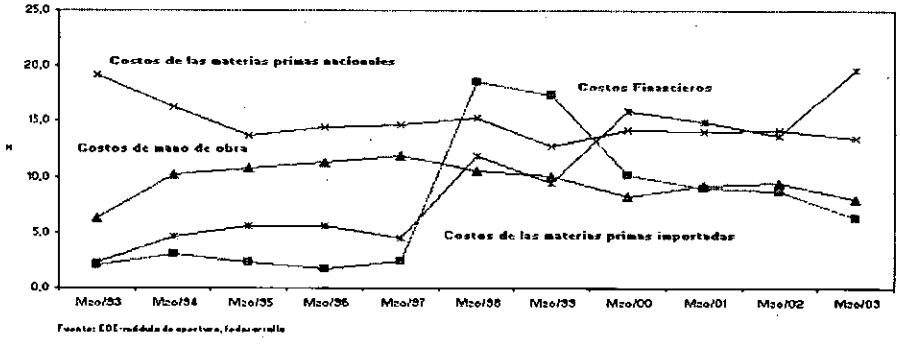
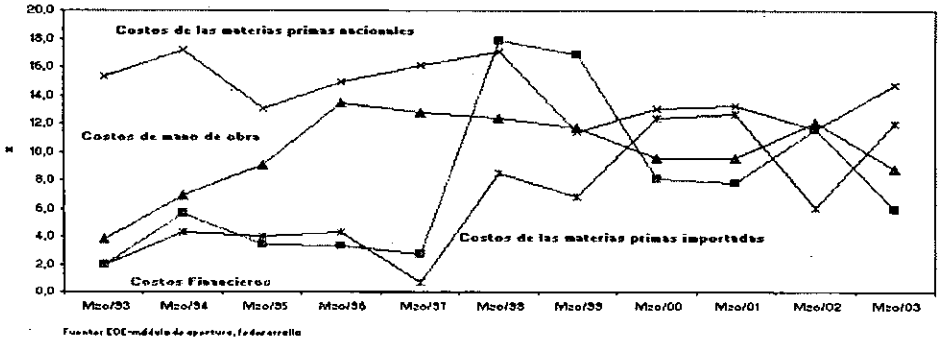


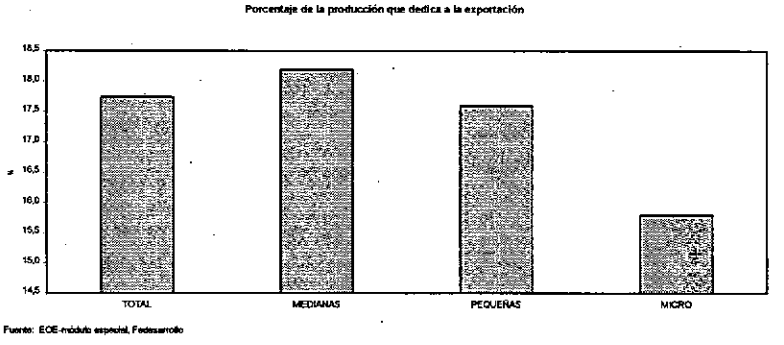
Gráfico 45
Principales obstáculos para enfrentar la competencia internacional PYMES



b) Exportaciones

Los beneficios de la apertura económica no han sido notorios para las MIPYMES dado su bajo nivel de exportaciones. En efecto, según los resultados de la encuesta realizada en 2003, las empresas industriales dedican en promedio el 17,7% de su producción a la exportación. Como se observa en el Gráfico 46, las medianas, pequeñas y microempresas exportan en promedio 18,2%, 17,6% y 15,8% de su producción, respectivamente.

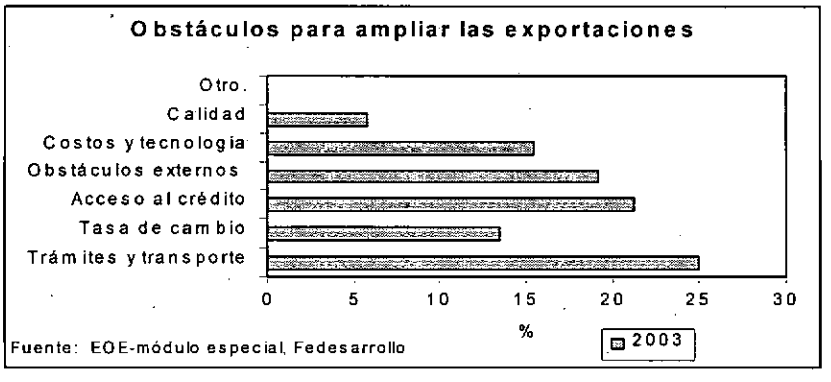
Gráfico 46



No obstante, según la encuesta, las MIPYMES del sector de comercio y servicios que exportan parte de su producción son muy pocas. Por lo tanto, el fuerte de este tipo de empresas es el mercado nacional.

Según el módulo especial de PYMES de 2003, en términos generales, el 50% de los empresarios cree que el principal obstáculo para ampliar las exportaciones son los trámites y el transporte, seguido por el acceso al crédito (21%), obstáculos externos (19%), costos y tecnología (15%), tasa de cambio (14%) y calidad (6%).

Gráfico 47



Con respecto a los trámites y transporte, los principales problemas son los trámites de exportación en Colombia (31%) y el transporte interno (27%) (Gráfico 48). En cuanto al acceso a crédito, el 50% de los empresarios considera como obstáculos las dificultades para obtener crédito interno y la otra mitad los problemas para obtener crédito en el exterior (

Gráfico 49)

Gráfico 48

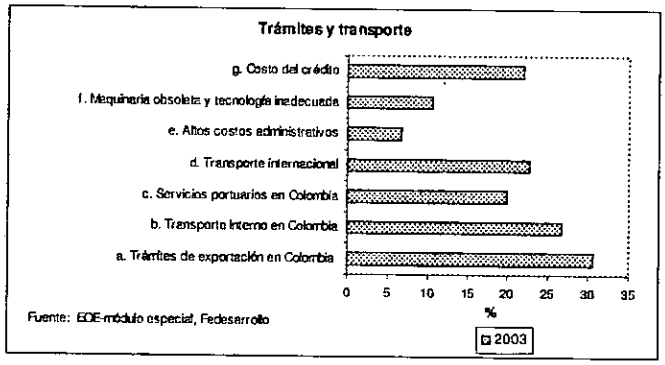
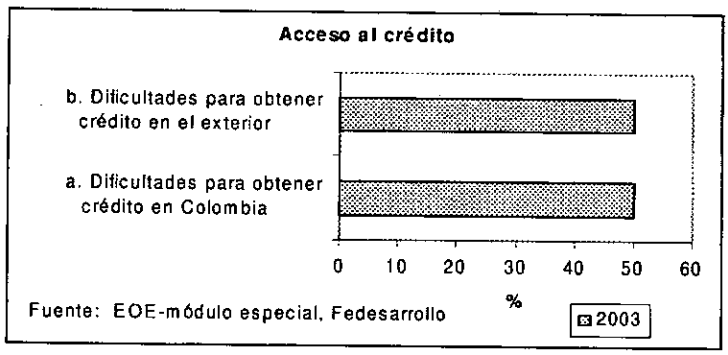


Gráfico 49



En lo relacionado con los obstáculos externos, en 2003 el 23% de los empresarios considera que el desconocimiento o la poca información sobre mercados externos dificulta la ampliación de sus exportaciones, mientras que en 2002 dicha fracción correspondía sólo al 5%. La red inadecuada de mercadeo internacional ocupa el segundo obstáculo externo, seguido por las políticas restrictivas en los países compradores. Con respecto a los costos y tecnología, las principales dificultades para las PYMES son los altos costos de materias primas importadas (23%), de las materias primas nacionales (22%) y los costos del crédito (22%).

Gráfico 50

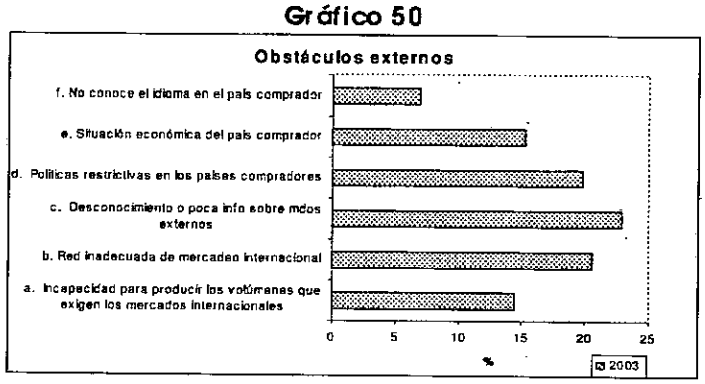
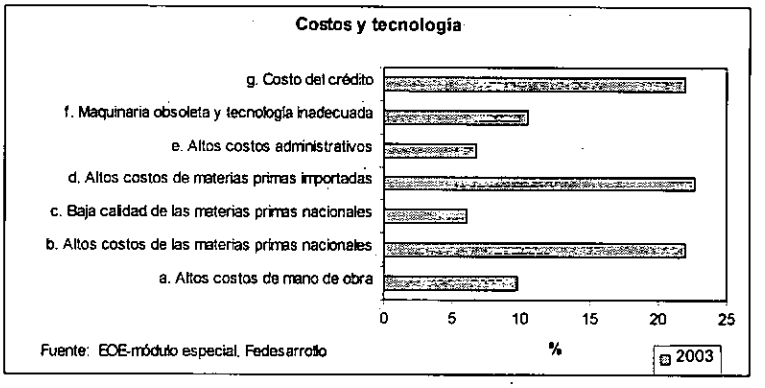


Gráfico 51



En cuanto a los aspectos relacionados con la tasa de cambio, su volatilidad es considerada por el 52% de los empresarios como el principal obstáculo, seguida por la poca competitividad de los precios de venta (Gráfico 52). Finalmente, con respecto a la calidad, el problema más importante es que las marcas tienen poco posicionamiento internacional (Gráfico 53).

Gráfico 52

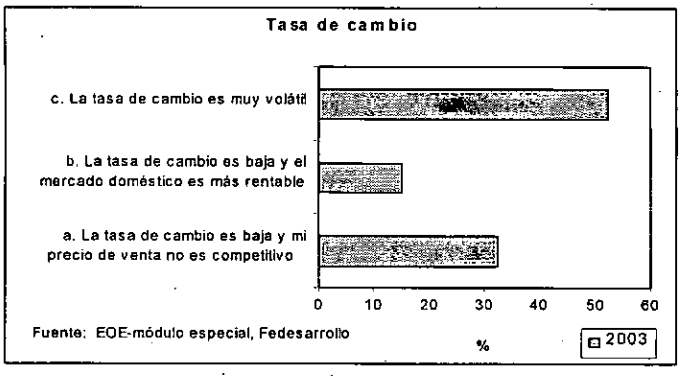
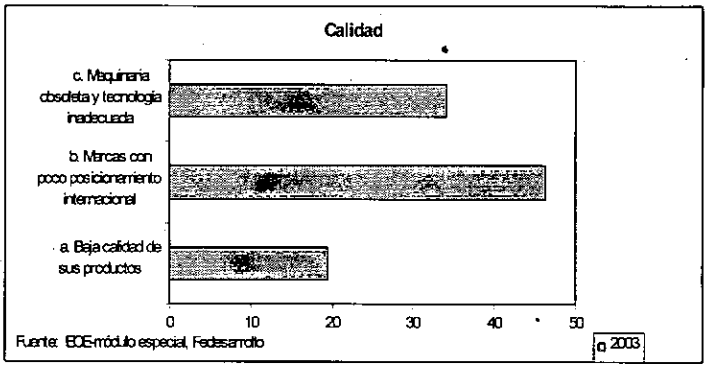


Gráfico 53



En síntesis, la apertura económica ha afectado cada vez menos el desempeño de las MIPYMES, cuyas principales estrategias para enfrentar la mayor competencia internacional han sido la adopción de nuevas tecnologías, el desarrollo de nuevas líneas de producción y la capacitación del personal. Aún enfrentan obstáculos como los elevados costos de la mano de obra y de las materias primas, tanto nacionales como

importadas. Con respecto a las exportaciones, su nivel continúa siendo bajo y las principales barreras que frenan su consecución son los trámites y el transporte, el acceso al crédito y los obstáculos externos.

6. Empleo

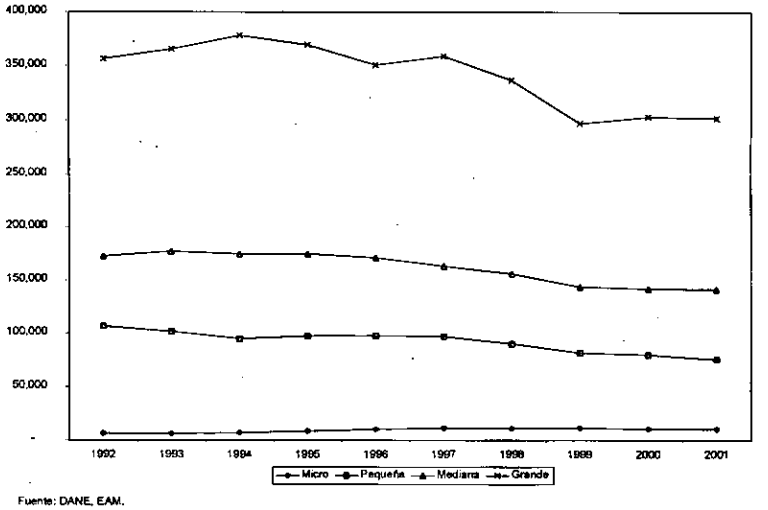
En muchas oportunidades se resalta la importancia de las MIPYMES por el número de empleos generados por este tipo de empresas. Esta sección busca verificar la veracidad de esta afirmación e indagar cual es realmente la situación laboral de las MIPYMES, no sólo cuantos empleos genera, sino de qué tipo y qué estructura contractual es la más usada.

a) Número de empleos

El Gráfico 54 muestra la evolución del número de empleados en las empresas industriales. Se observa que, a pesar de ser menos en número, las empresas grandes son las mayores empleadoras, empleando más del doble de personas que las empresas medianas y más de tres veces la cantidad que emplean las empresas pequeñas.

En todas las empresas el número de empleos ha disminuido con los años, lo cual refleja los problemas de desempleo que atraviesa el país. Sin embargo, la caída en el número de puestos en las MIPYMES ha sido menor que en las empresas grandes, lo cual puede reflejar una menor vulnerabilidad frente a la crisis. Esto, sumado al hecho de que las MIPYMES generaron cerca de 225,000 empleos industriales en el año 2001, amerita prestar mucha atención a este tipo de empresas a la hora de plantear políticas de empleo.

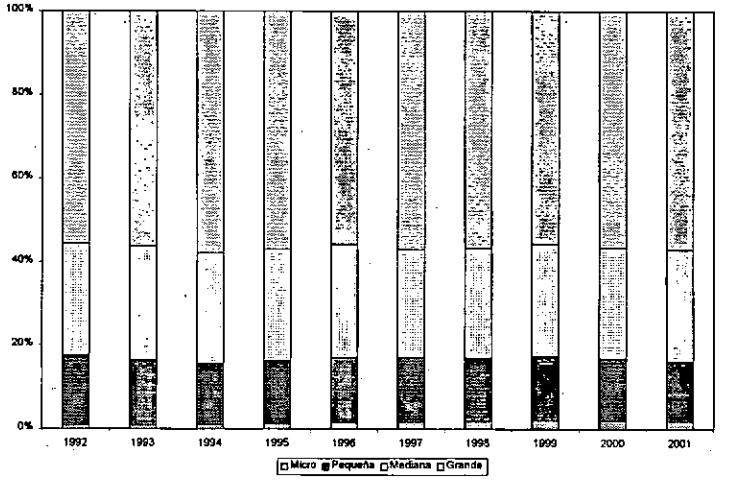
Gráfico 54
Número de empleados totales (sector Industria)



Fuente: DANE, EAM.

En términos porcentuales, el Gráfico 55 resume la situación del empleo en la industria. Se evidencia que en la última década las empresas grandes abarcan aproximadamente el 60% del número de personas empleadas en el sector, mientras que las MIPYMES emplean el 40%. También se observa que esta participación no ha sufrido grandes cambios, y por el contrario ha sido muy estable.

Gráfico 55
Distribución del total de empleados industriales



Fuente: DANE, EAM.

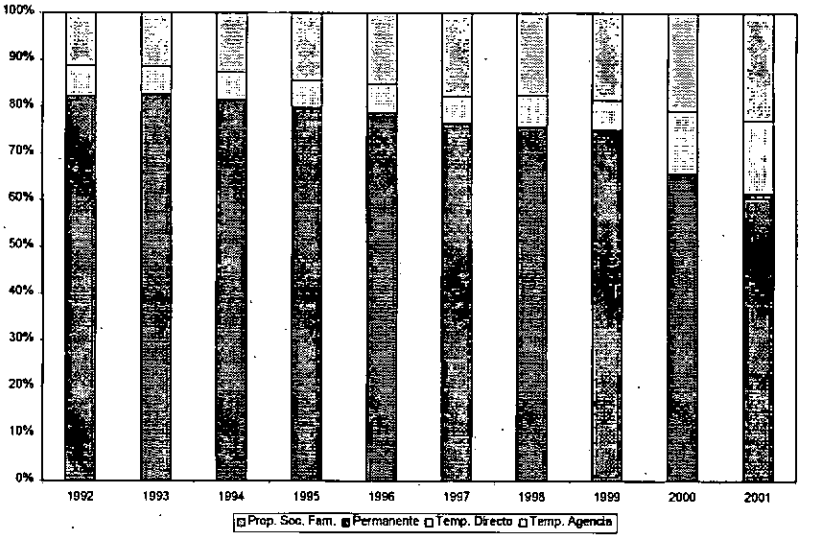
Es importante recordar que la Encuesta Anual Manufacturera no es representativa en cuanto a microempresas, por lo cual el número de empleos correspondientes a las MIPYMES puede ser significativamente mayor al incluir estas firmas.

b) Estructura laboral

Además del empleo generado por las MIPYMES, vale la pena analizar el tipo de esquema de contratación predominante. Se estudia por separado la composición de la nómina de las empresas según su tamaño, y posteriormente se hace una breve comparación entre las distintas estructuras encontradas.

Para el caso de las empresas grandes, el Gráfico 56 muestra una tendencia a aumentar el personal temporal, especialmente el contratado a través de agencias, una situación consistente con la desaceleración de la actividad productiva. A pesar de esta tendencia, más del 60% de los empleados industriales dentro de estas empresas es personal permanente, siendo éste el esquema contractual predominante.

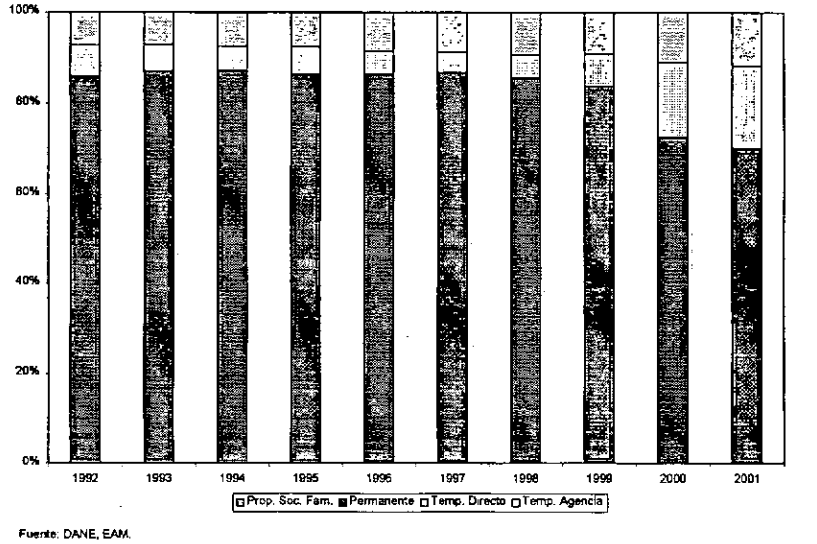
Gráfico 56
Estructura contractual de las empresas grandes



Fuente: DANE, EAM.

En las empresas medianas también se presenta la tendencia a aumentar el personal temporal. Sin embargo, el porcentaje de personal permanente es mayoritario (70%), incluso superior a aquel de las grandes empresas (Gráfico 57).

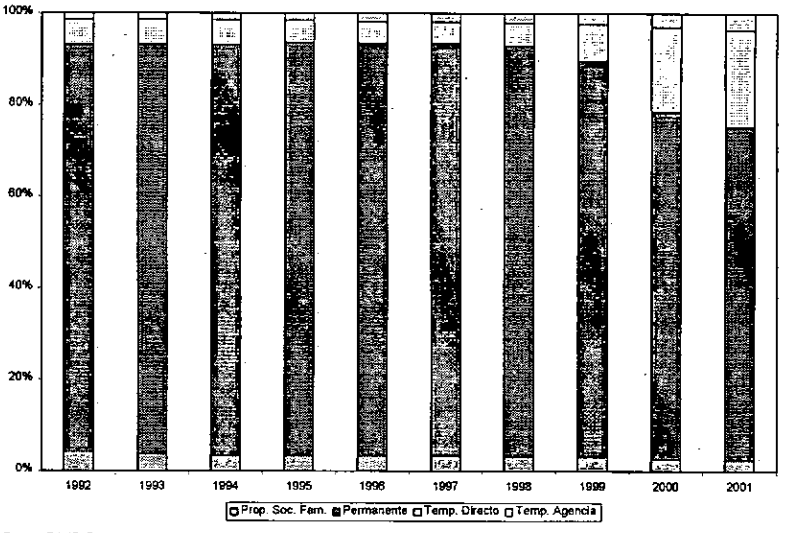
Gráfico 57
Estructura contractual de las empresas medianas



Fuente: DANE, EAM.

Las empresas pequeñas presentan un panorama similar, con una tendencia a aumentar el personal temporal, pero este esquema de contratación es incluso inferior frente a las empresas de mayor tamaño. La mayor parte del empleo es permanente, más de 90% hasta antes de 1999 y cerca de 80% en los años siguientes (Gráfico 58).

Gráfico 58
Estructura contractual de las empresas pequeñas



Fuente: DANE, EAM.

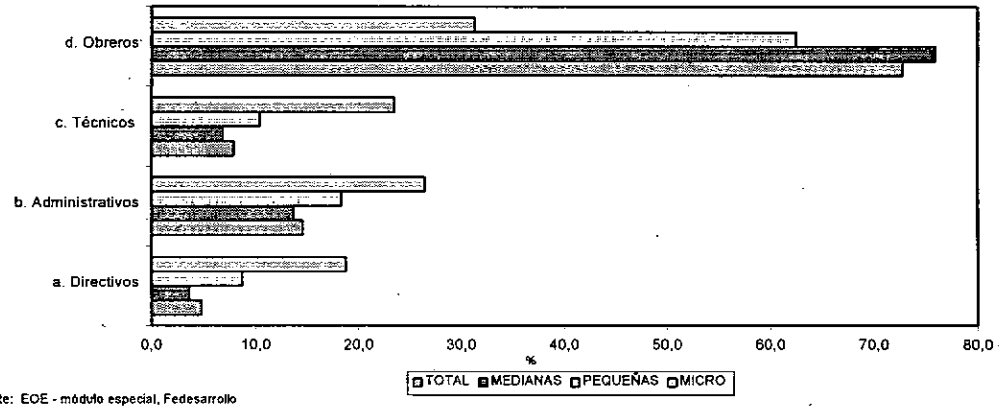
En términos generales se puede afirmar que los empleos de tipo temporal han venido ganando espacio dentro de la economía colombiana en detrimento de los empleos permanentes, una estrategia utilizada por las empresas para adaptarse a la crisis de los últimos años. Sin embargo, se ve claramente que entre más pequeña es la empresa, menor es el porcentaje de personal temporal y mayor el permanente.

c) Tipo de empleo

Una característica que sobresale en el caso de las MIPYMES es la elevada participación de los obreros dentro de la composición del personal. En particular en el sector industrial, la mano de obra no calificada en estas empresas tiene una participación elevada de 72,8% (Gráfico 59), inferior al porcentaje de 51,1% en el comercio (Gráfico 60). En el caso de comercio y servicios, la participación de empleados técnicos y administrativos es mayor, exceptuando las microempresas.

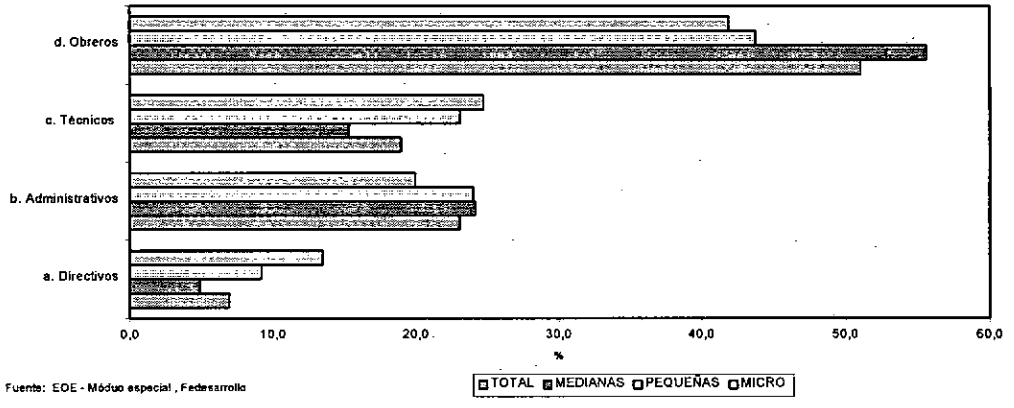
Específicamente, las medianas empresas de la muestra industrial emplean en promedio 120 personas de las cuales 76% corresponden a obreros, 13,7% a empleados administrativos y 6,8% a técnicos. En el sector de comercio y servicios, estas empresas cuentan con 103 empleados en promedio de los cuales 55,7% corresponde a obreros, 24,1% a empleados administrativos y 15,3% a técnicos. Para el caso de las pequeñas firmas, la planta de personal está compuesta de 30 personas en promedio tanto en el sector industrial como en el de comercio donde, en el primero la mano de obra no calificada participa con 62,5%, los empleados administrativos con 18,3% y los técnicos con 10,4% mientras en el comercio estas participaciones son de 43,7%, 24% y 23,1%, respectivamente. Finalmente, el tamaño promedio de la planta de las microempresas es mayor para el caso de aquellas pertenecientes al sector comercial (13 personas) en comparación con la industria (9 personas), donde el mayor peso corresponde a obreros pero es elevada la participación de los empleados administrativos en las microempresas industriales (26,4%).

Gráfico 59
Distribución de la planta de personal Industria



Fuente: EOE - módulo especial, Fedesarrollo

Gráfico 60
Distribución de la planta de personal Comercio



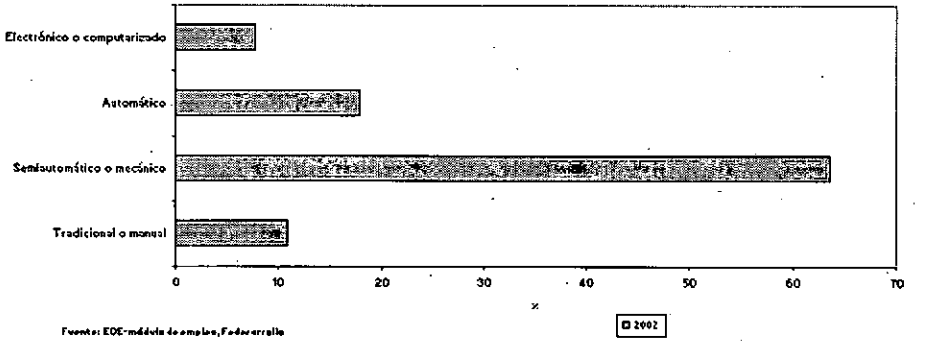
Fuente: EOE - Módulo especial , Fedesarrollo

d) Proceso productivo

Otro aspecto interesante es el proceso productivo que utilizan las empresas[22], ya que este aspecto nos permite saber que tipo de empleados que demandan las empresas, al igual que el nivel de intensidad en mano de obra. En su mayoría, 67% de PYMES y el 64% de grandes, operan bajo un esquema semiautomático o mecánico. Sin embargo, el segundo proceso de producción más desarrollado por las pequeñas y medianas empresas es el tradicional o manual (23%) mientras que para las grandes son los procesos automáticos (18%) (Gráfico 61 y Gráfico 62).

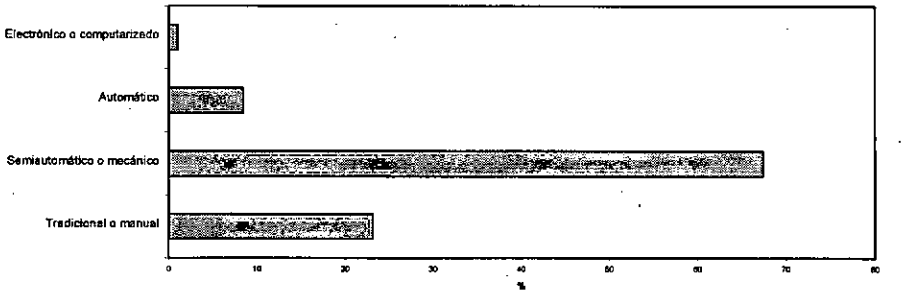
[22] El análisis se basa en un módulo especial de la EOE de empleo y capacitación realizado por Fedesarrollo.

Gráfico 61
Proceso de producción Grandes empresas



Fuente: EOE-módulo de empleo, Fedesarrollo

Gráfico 62
Proceso de producción PYMES



Fuente: EOE-módulo de empleo, Fedesarrollo

e) Capacitación

Con respecto a la forma como las empresas capacitan a su personal, el entrenamiento en la misma empresa es la modalidad más usada por las empresas de todos los tamaños. En el caso de las PYMES, la segunda alternativa es capacitación por parte de los proveedores de equipos y materias primas y el SENA (Gráfico 63 y Gráfico 64). Adicionalmente, la mayoría de las grandes empresas y PYMES desarrolla el entrenamiento en el área del proceso productivo seguido por el área administrativa (Gráfico 65 y

Gráfico 66).

Gráfico 63
Tipo de capacitación más usada Grandes empresas

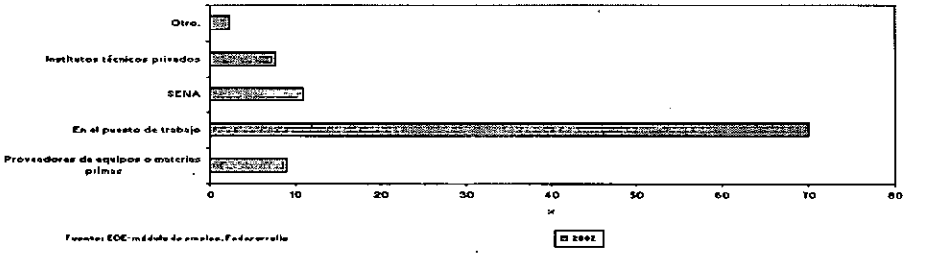
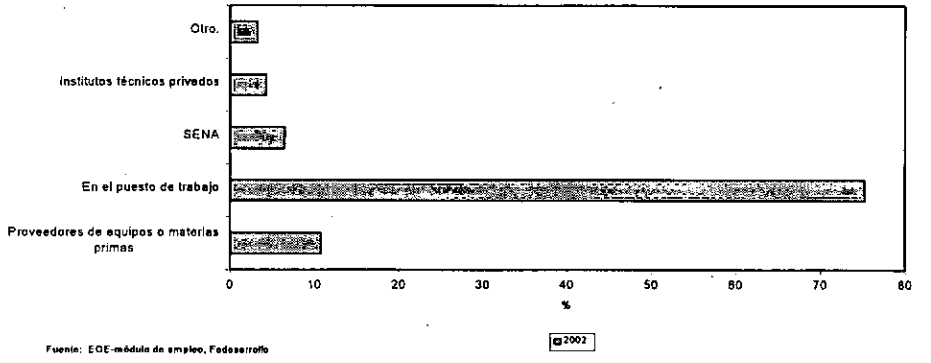
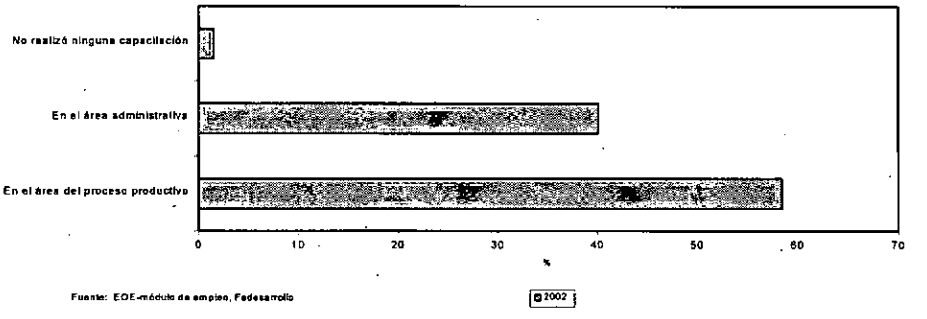


Gráfico 64
Tipo de capacitación más usada PYMES



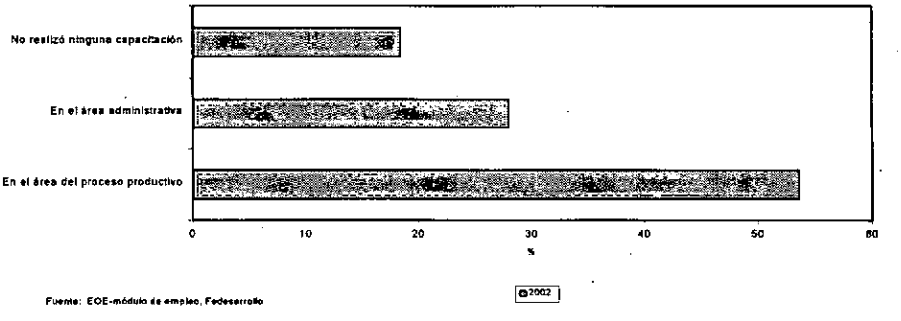
Fuente: EOE-módulo de empleo, Fedesarrollo

Gráfico 65
Área donde realiza la capacitación técnica Grandes empresas



Fuente: EOE-módulo de empleo, Fedesarrollo

Gráfico 66
Área donde realiza la capacitación técnica PYMES



Fuente: EOE-módulo de empleo, Fedesarrollo

En conclusión, la mayor parte del personal empleado por las MIPYMES corresponde a mano de obra no calificada. Su capacitación se realiza especialmente al interior de la empresa y en particular en el área productiva. Los mecanismos de contratación son básicamente informales, utilizándose especialmente la recomendación de algún empleado y los avisos clasificados. Los principales obstáculos del régimen laboral actual para la generación de empleo son las elevadas cotizaciones y costos de despido al igual que la rigidez de la jornada laboral.

En síntesis, se observa una evolución de la situación económica de las PYMES similar al ciclo económico pero inferior a la de las grandes empresas. En efecto, como se ve en el siguiente capítulo, en las fases decrecientes del ciclo se afecta más el

otorgamiento de recursos a las empresas más pequeñas que a las de mayor tamaño. Así, la recuperación de la actividad medida a través de las ventas ha sido más lenta en las PYMES que en las grandes y los principales obstáculos que ellas enfrentan son la baja demanda, la carga tributaria, el contrabando, las altas tasas de interés y la incertidumbre económica. Sin embargo, actualmente los empresarios de las PYMES son bastante optimistas sobre su futuro.

E. Evolución de indicadores financieros de las PYMES

En la presente sección se analiza la evolución de las PYMES y su comparación con las grandes empresas a través de un conjunto de indicadores financieros tomados de los balances que las firmas reportan a la Superintendencia de Sociedades. No se consideran en los análisis las microempresas, dado que los datos disponibles dentro de la muestra para este tamaño de entidades son muy deficientes.

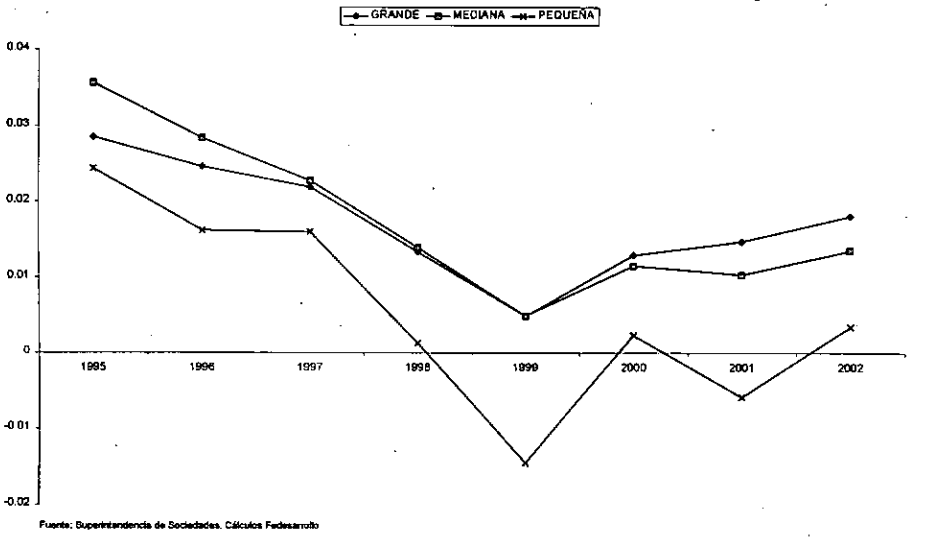
1. Rentabilidad

Los dos indicadores utilizados para medir la rentabilidad de las empresas (rentabilidad de los activos y del patrimonio[23]) muestran un comportamiento acorde con el de la economía global para el período analizado (1995-2002). Se observa una profunda caída hasta 1999 y a partir de este año una recuperación, aun cuando se siguen exhibiendo valores bajos frente a los registrados a mediados de la década (Gráfico 67 y Gráfico 68). Este diagnóstico es general para todos los tamaños de empresa, aunque hay que resaltar que los datos para las firmas pequeñas difieren de aquellos para las de tamaño grande y mediano, los cuales presentan una evolución bastante similar. El grupo de empresas pequeñas muestra una rentabilidad menor a las demás, y se destaca que, en tiempos de crisis (alrededor de 1999) la brecha entre ellas y las de mayor tamaño se acentuó, lo cual sugiere que sufrieron en forma más marcada los efectos de la crisis.

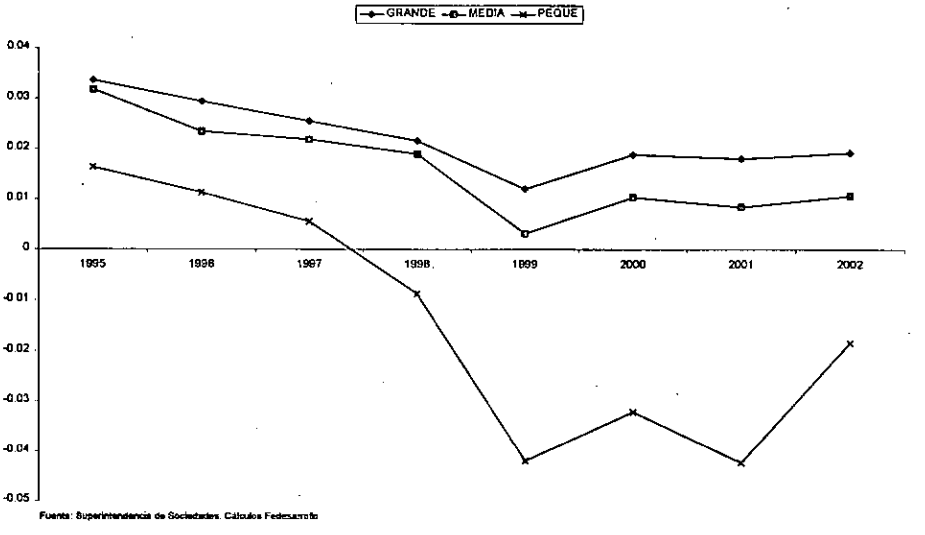
Esta situación de baja rentabilidad para las pequeñas empresas es aún más evidente cuando se toma la muestra de empresas que permanecen en el tiempo (parte baja de la gráfica). La tendencia de los indicadores es similar frente a aquella que se observa con la totalidad de la muestra cada año, pero sobresale el hecho de que la rentabilidad de los activos y del patrimonio para la muestra reducida se vuelve negativa para las pequeñas empresas desde 1998 y permanece en valores negativos incluso hasta 2002.

[23] La rentabilidad de los activos y del patrimonio se calcula como las utilidades de la empresa sobre el total de activos y del patrimonio, respectivamente.

Gráfico 67
Rentabilidad de Activos (Mediana)
Total muestra y muestra estable en el tiempo

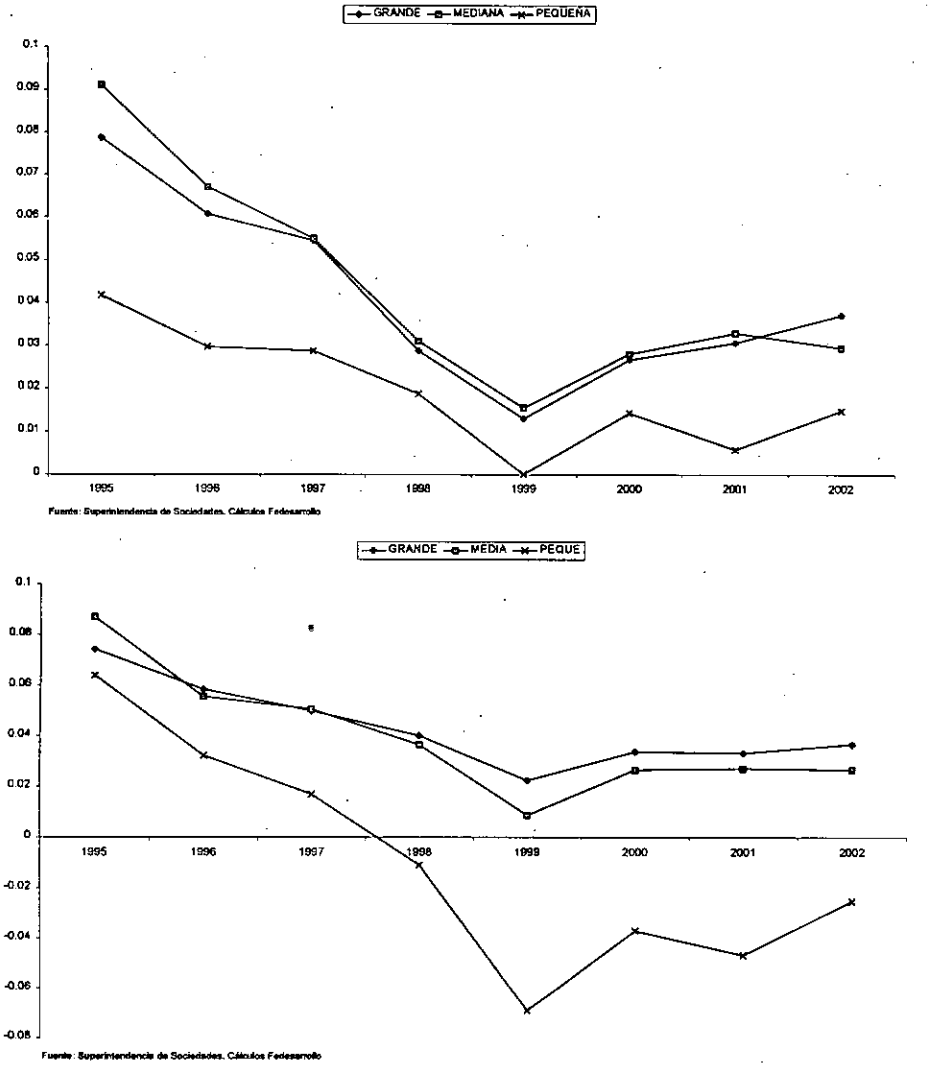


Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

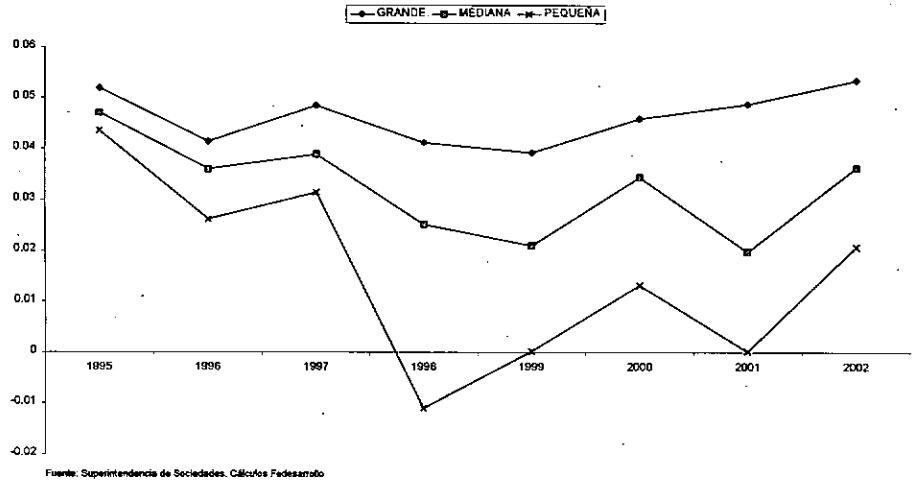
Gráfico 68
Rentabilidad del Patrimonio (Mediana)
Total muestra y muestra estable en el tiempo



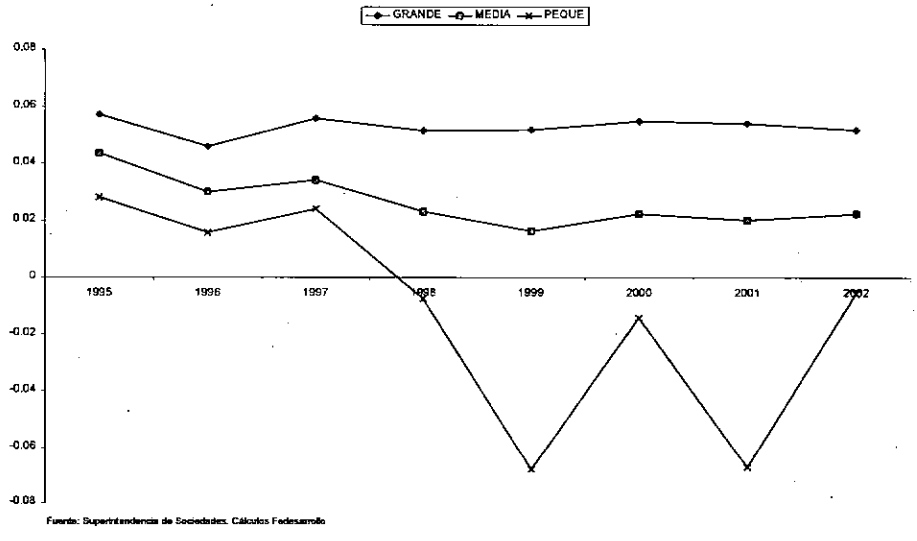
2. Margen Operativo

El margen operativo, medido como las utilidades sobre los ingresos operacionales, refleja las utilidades que quedan por cada peso que se vende. En el (Gráfico 69) se aprecia una clara diferencia entre los grupos, ubicándose siempre en primer lugar las grandes empresas, seguidas por las medianas y las pequeñas. Al igual que en los demás indicadores de rentabilidad, se evidencia una disminución hasta 1999 y una recuperación a partir de ese año, incluso alcanzando en 2002 niveles cercanos al nivel de 1995. A finales de los noventa, las empresas se vieron obligadas a reducir sus ganancias por unidad producida debido a la caída en la demanda, alcanzando un punto mínimo en 1999, año a partir del cual han podido aumentar paulatinamente las ganancias obtenidas por unidad producida.

Gráfico 69
Margen Operativo (Mediana)
Total muestra y muestra estable en el tiempo



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

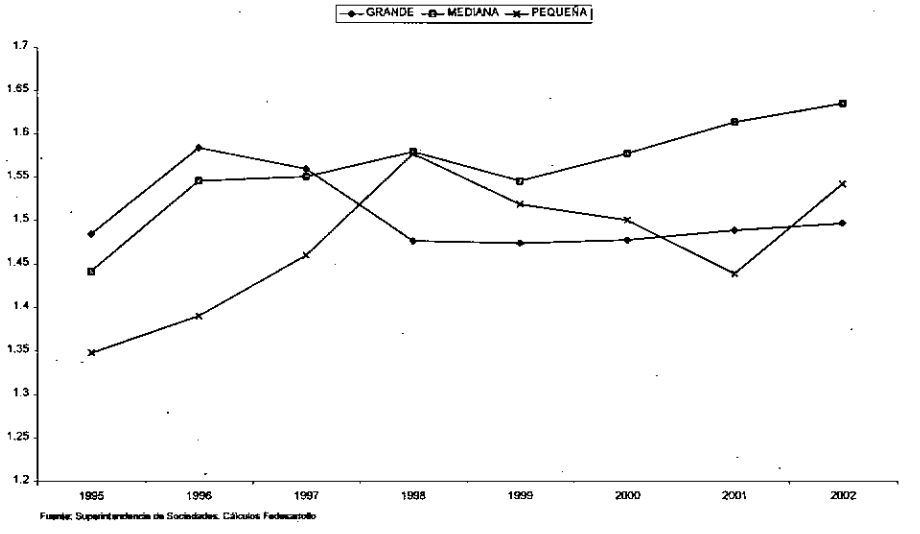
En síntesis, la rentabilidad de los activos y del patrimonio, al igual que el margen operativo, se comportan de acuerdo al ciclo económico. Estos indicadores sufrieron un deterioro hasta 1999 y posteriormente han experimentado una recuperación. La rentabilidad de las grandes y medianas empresas presenta una evolución similar, mientras que su nivel es bastante bajo para las pequeñas, quienes sufrieron en forma más marcada la crisis. Incluso el margen operativo de estas empresas alcanzó niveles negativos después de este período.

3. Solvencia

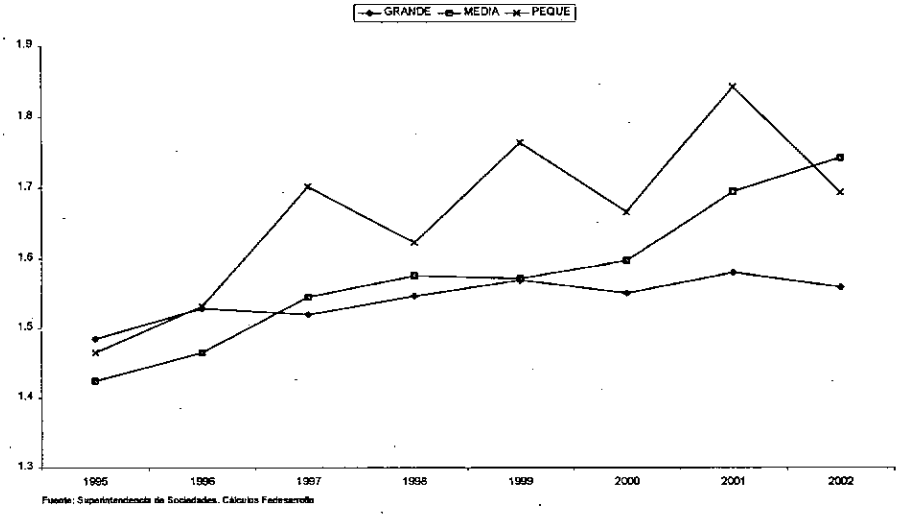
El indicador de solvencia, medido como el cociente entre activo corriente y pasivo corriente, muestra tendencias diferentes a través del período considerado según el tamaño de las empresas. Para el caso de las pequeñas, se observa una recuperación sustancial hasta 1998, un deterioro posterior y una recuperación reciente en 2001. Las medianas, en cambio, registran una situación de solvencia cada vez más favorable, con indicadores que desde 1997 superan los de los demás grupos. Contrariamente, las

grandes empresas sufrieron un deterioro en el indicador de solvencia desde 1998, permaneciendo estable en niveles más bajos en los años posteriores. Es interesante resaltar que mientras las empresas de mayor tamaño tuvieron indicadores de solvencia superiores a las demás hasta 1998, en los años de crisis y el período reciente las medianas y pequeñas han logrado mantener indicadores superiores a las grandes empresas (Gráfico 70).

Gráfico 70
Solvencia (Mediana)
Total muestra y muestra estable en el tiempo



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

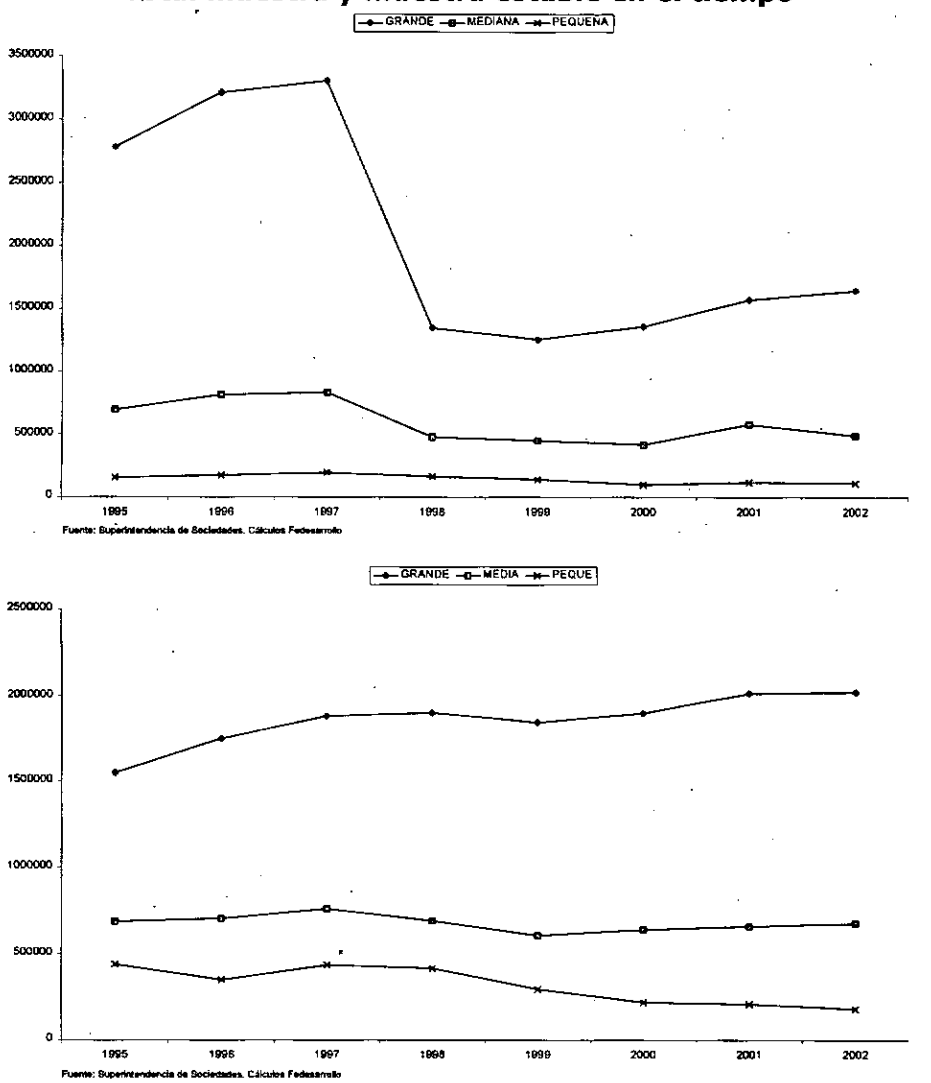
La tendencia para las medianas y pequeñas empresas es similar cuando se toma la muestra reducida de empresas que permanecen a lo largo del período frente a aquella de la muestra total. En contraste, en el caso de las pequeñas firmas son crecientes aunque volátiles, y superiores a las de mayor tamaño.

Aunque la solvencia de las PYMES no se vio fuertemente afectada por la crisis de finales de la década, las pequeñas empresas sintieron más sus consecuencias que las medianas. Incluso, después de este periodo la solvencia de las PYMES es mayor a la de las grandes empresas.

4. Capital de Trabajo

El capital de trabajo, medido como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, muestra una leve recuperación a partir de 1998 para el caso de las empresas medianas (ver Gráfico 71, muestra estable en el tiempo), aunque menor a aquella de las grandes. En cuanto a las pequeñas, se observa que el indicador siguió cayendo hasta el año 2002. En cuanto a los niveles, se observa que las empresas grandes están muy por encima de las medianas y éstas a su vez por encima de las pequeñas, lo que refleja que el capital de trabajo es proporcional al tamaño de la empresa.

Gráfico 71
Capital de Trabajo (Mediana)
Total muestra y muestra estable en el tiempo

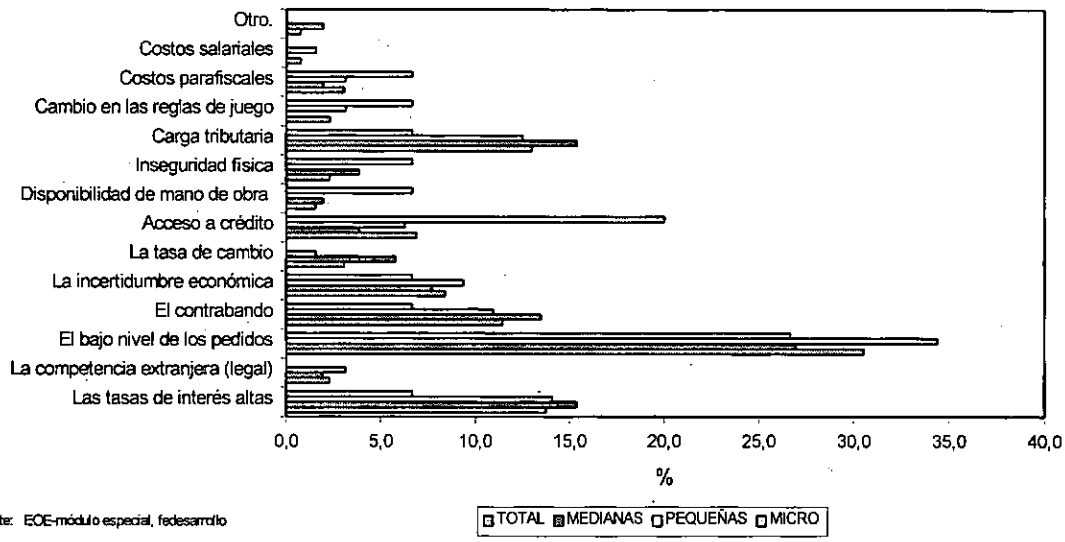


En conclusión, es evidente la recuperación de los indicadores financieros para las empresas medianas y también es notorio el peor desempeño de las pequeñas firmas.

F. Obstáculos para el desarrollo de las MIPYMES

En la encuesta realizada para este estudio se preguntó a los empresarios sobre los elementos más perjudiciales para el desempeño de su empresa con el fin de identificar las principales barreras para su desarrollo. Los resultados sugieren que en el sector industrial, para el total de MIPYMES, los obstáculos principales son el bajo nivel de pedidos (30,5%) en especial para las pequeñas, las altas tasas de interés (13,7%) y la carga tributaria (13%) en mayor proporción para las medianas. Adicionalmente, el contrabando es la tercera dificultad que enfrentan las medianas empresas. Por su parte, para las microempresas, el acceso al crédito es la segunda barrera para su desarrollo, después del nivel de pedidos (Gráfico 72).

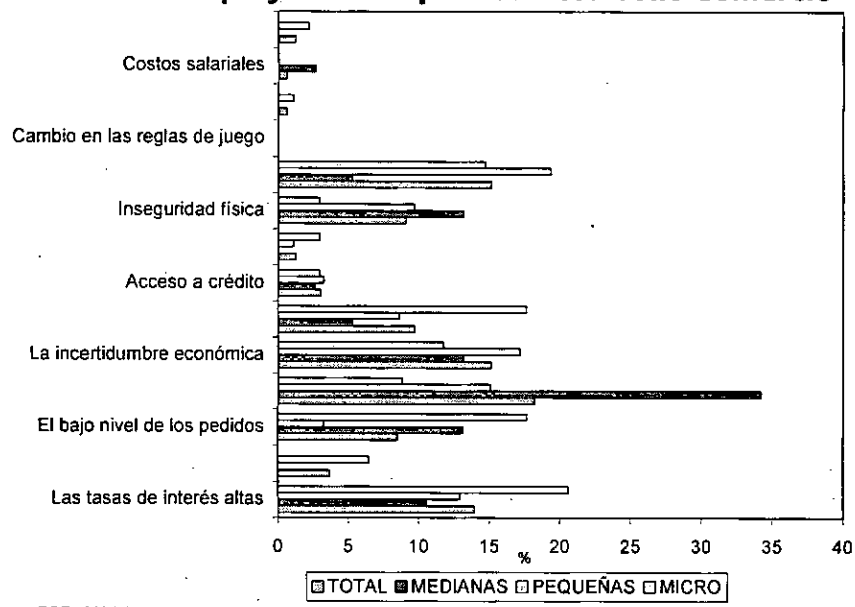
Gráfico 72
Elementos más perjudiciales para su desarrollo Industria



Fuente: EOE-módulo especial, fedesarrollo

En el sector de comercio y servicios, los principales elementos perjudiciales para el desempeño de las MIPYMES son el contrabando (18,2%), la incertidumbre económica (15,2%) y la carga tributaria (15,2%). El 34% de los empresarios de las medianas empresas percibe el contrabando como el principal obstáculo, seguido por la inseguridad física y el bajo nivel de pedidos, ambos con la misma participación (13,2%). Para las pequeñas empresas, las principales barreras son la carga tributaria, la incertidumbre económica y el contrabando. En el caso de las microempresas, las altas tasas de interés son el elemento más perjudicial para su desarrollo (20,6%), seguido del bajo nivel de pedidos y la tasa de cambio (Gráfico 73).

Gráfico 73
Elementos más perjudiciales para su desarrollo Comercio



Fuente: EOE - Módulo especial, Fedesarrollo

Otro aspecto interesante es aquel que tiene que ver con el empleo, específicamente con los impedimentos del régimen laboral para la contratación de personal. Para un buen porcentaje de empresarios de las PYMES, 32%, las elevadas cotizaciones a la seguridad social son el principal impedimento. Le siguen en orden de importancia los elevados costos de despido y la rigidez de las jornadas laborales y sobrecostos por nocturnos, domingos y festivos. Se aprecia una diferencia con las empresas grandes pues, para éstas, la rigidez de las jornadas laborales es el obstáculo más importante del esquema laboral actual, en tanto que los altos costos de despido y las elevados cotizaciones son relativamente menos importantes (Gráfico 74 y Gráfico 75).

Gráfico 74
Obstáculos del régimen laboral actual Grandes empresas

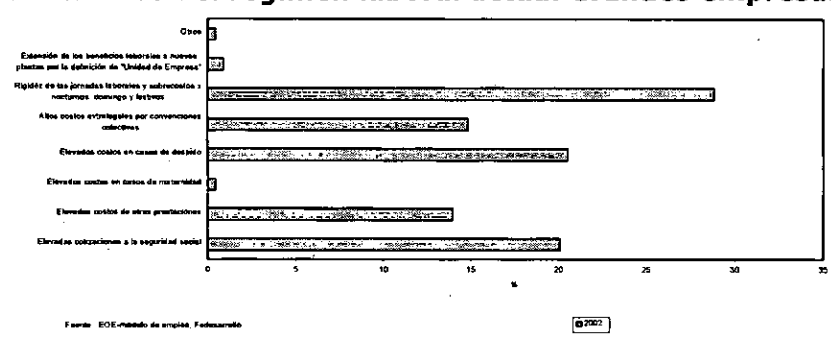
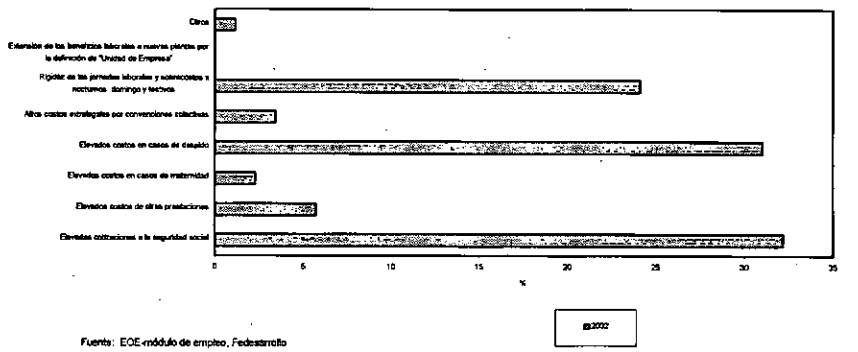


Gráfico 75
Obstáculos del régimen laboral actual PYMES



Fuente: EOE-módulo de empleo, Fedesarrollo

G. Conclusiones generales del capítulo

Tanto los estudios anteriores como el presente trabajo coinciden en la importancia de las MIPYMES en la economía nacional especialmente en la producción, empleo, inversión y valor agregado. Sin embargo, la información hasta ahora analizada es limitada, pues hace referencia únicamente al sector industrial ignorando que gran parte de las PYMES pertenece al sector de comercio y servicios. En efecto, este trabajo muestra que si bien el sector manufacturero es relevante, las MIPYMES se dedican en buena parte a actividades relacionadas con el comercio y servicios. En consecuencia es importante analizar fuentes de información provenientes de encuestas a estos sectores.

Según la Encuesta Anual Manufacturera del DANE, en número de empresas las Mipymes representan un poco más del 90% del total de empresas en el sector manufacturero. Cerca de 50% son firmas pequeñas con un porcentaje que ha disminuido ligeramente en los años recientes, ha crecido la participación de las microempresas llegando a 22% en 2001 y se ha mantenido estable el peso de las medianas firmas en la muestra con cerca de 20%. Respecto de la producción, las Mipymes representan el 30% de la producción total industrial, emplean el 30% del total de materias primas utilizadas en la industria y generan cerca del 25% del valor agregado del sector. En cuanto al empleo, estas empresas emplean el 40% del empleo en la industria según la encuesta, especialmente con contratos de empleo permanente.

Con respecto al análisis regional, según la información de Supersociedades, la mayor parte de las MIPYMES se ubica en las principales ciudades. Cabe aclarar que esta muestra esta sesgada a grandes empresas y zonas urbanas.

Adicionalmente, el tamaño promedio de las MIPYMES se ha mantenido relativamente constante a través del período de análisis; en contraste, para las grandes empresas éste ha aumentado. Las medianas y microempresas se concentran en tamaños pequeños mientras que las pequeñas se distribuyen uniformemente. A nivel sectorial y regional el tamaño promedio es relativamente homogéneo, contrario al nivel de actividad donde se observan diferencias marcadas entre sectores y regiones.

En términos de la evolución de los indicadores financieros, la rentabilidad, solvencia y actividad se comportan de acuerdo al ciclo económico a través del tiempo: buen desempeño hasta 1999 seguido de un deterioro y posteriormente una recuperación. Sin embargo, es importante resaltar la notoria recuperación de los indicadores financieros para las empresas medianas, contrario al desempeño de

aquellos para las pequeñas quienes sufrieron más intensamente los efectos de la crisis.

Si bien el capital de trabajo se ha recuperado en los últimos años éste no ha sido el caso de la inversión de largo plazo que aún permanece estancada. Esto es consistente con el hecho que la mayoría de empresarios invierten en reposición de maquinaria y equipo sin ampliar ni la capacidad instalada ni la tecnología. A pesar de la lenta recuperación de su situación económica, las MIPYMES enfrentan obstáculos para su desarrollo relacionados con el bajo nivel de demanda, altas tasas de interés, contrabando, carga tributaria, altas tasas de interés e incertidumbre económica.

La apertura económica afectó el desempeño económico de las PYMES, sin embargo, éstas se han adaptado cada vez mejor a este nuevo sistema. Los principales problemas que han enfrentado respecto a la mayor competencia internacional dependen de las condiciones económicas de cada período. Así, en los años de la crisis, la principal dificultad era los altos costos financieros y posteriormente los costos elevados de las materias primas nacionales e importadas.

Según la información de las encuestas, las MIPYMES no son grandes exportadoras y por el contrario su fuerte es el mercado nacional. Incluso, los principales obstáculos para ampliar las exportaciones están relacionados con los trámites y transporte, el acceso al crédito tanto interno come externo, obstáculos externos especialmente el desconocimiento de mercados, los costos y la tecnología, problemas de calidad y una tasa de cambio muy volátil.

En materia de empleo, la mayor parte de su planta de personal corresponde a mano de obra no calificada cuya capacitación se realiza al interior de la empresa y en particular en el área del proceso productivo. La contratación se realiza principalmente por recomendación de un empleado o usando avisos clasificados. Los principales obstáculos del régimen laboral actual para la generación de empleo son las elevadas cotizaciones y costos de despido al igual que la rigidez de la jornada laboral.

II. Acceso a los servicios financieros de las micro, pequeña y mediana empresa en Colombia

A. Introducción

El propósito de este capítulo es el de identificar los servicios financieros existentes en Colombia para la micro, pequeña y mediana empresa, identificando las distintas fuentes de recursos disponibles y, en lo posible, contrastar el financiamiento existente con algunos indicadores de requerimiento de recursos. También se busca identificar los principales problemas de acceso a financiamiento por parte de las empresas de menor tamaño.

Para lograr estos objetivos, este capítulo se organiza de la siguiente manera:

- Inicialmente se presenta un resumen de los resultados encontrados en distintos estudios sobre el tema de acceso al financiamiento por parte de la micro, pequeña y mediana empresa.
- Luego se incluye una descripción y cuantificación de las servicios financieros ofrecidos a las empresas de menor tamaño y la financiación disponible para otros servicios de apoyo según las diferentes fuentes de información disponible (bases de datos y encuestas realizadas anteriormente).
- Finalmente, se presentan los resultados de encuestas anteriores a este estudio sobre los problemas de acceso al financiamiento. Aquí se incluye también un módulo especial para pequeñas y medianas empresas de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo realizado para este estudio (junio 2003).
- En el desarrollo de este capítulo, la identificación y descripción del acceso a los servicios financieros por parte de la MIPYMES se muestra siempre en lo posible en términos comparativos con la situación de las empresas grandes.

B. Marco conceptual sobre el financiamiento de las MIPYMES

El tema del acceso al crédito por parte de las empresas de menor tamaño requiere comprender la forma como funciona este mercado y los aspectos institucionales específicos que lo rodean.

Los mercados financieros se caracterizan por fallas que son típicas de la competencia imperfecta, tales como la asimetría en la información requerida para una correcta evaluación de los riesgos[24], la selección adversa y el riesgo moral, entre otras. En el caso particular del financiamiento de pequeñas empresas se hace especial énfasis, además, en los elevados costos de transacción derivados de la insuficiente información de las empresas y la inapropiada organización de las entidades financieras para prestar servicios de financiamiento a este tipo de empresas, en particular por el tamaño pequeño de los créditos. Otro factor importante son las condiciones inadecuadas de las garantías disponibles[25].

Recientemente se ha producido un debate sobre el tipo de servicios financieros a los cuales normalmente pueden acceder las empresas en función de su tamaño: a

---

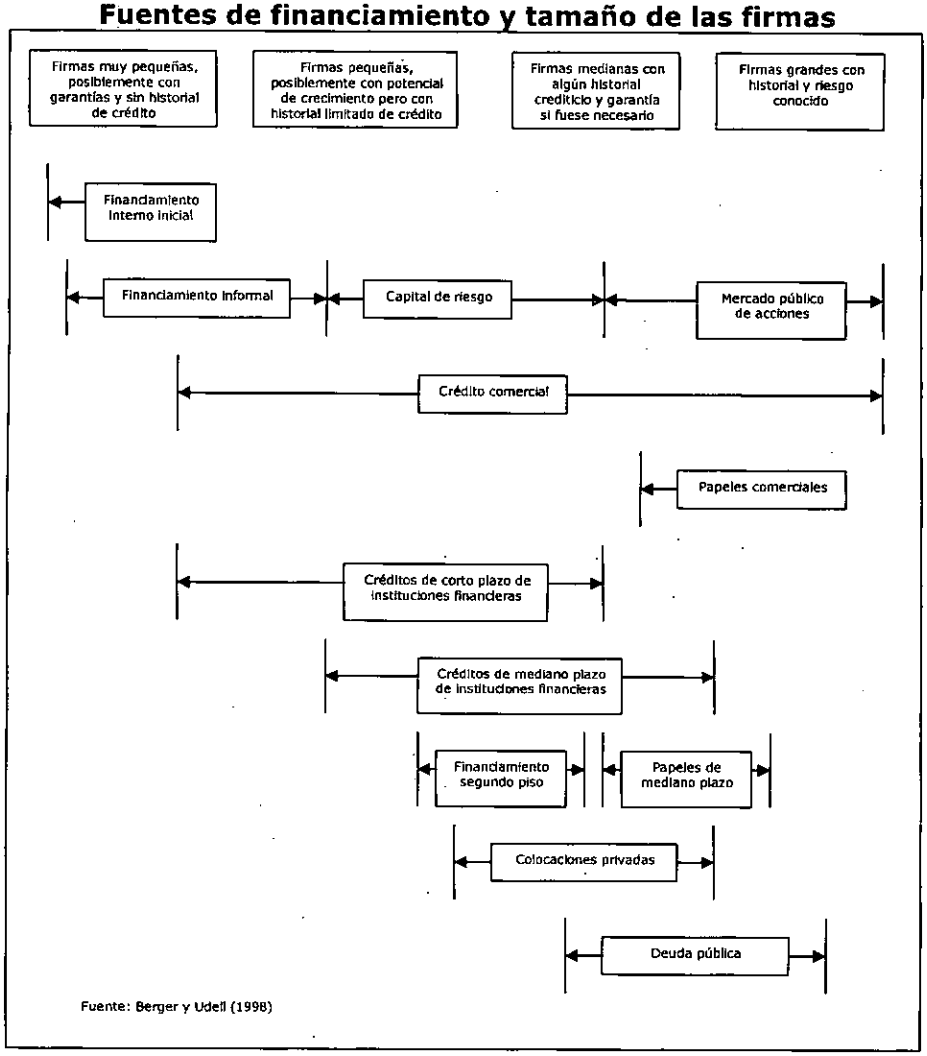
[24] Stiglitz, J. and A. Weiss (1981) "Credit Rationaing in Markets with Imperfect Information". *American Economic Review.*

[25] Brugger, E. A. and S. Rajapatirana (1995) "New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries". International Center for Economic Growth.

mayor tamaño mayor acceso. El Diagrama 1 tomado de Berger y Udell (1998)[26] describe esta discusión de la siguiente manera: cuando las empresas son muy pequeñas tienen acceso a recursos de crédito informal, cuando son pequeñas y medianas con alguna disponibilidad de garantías tienen acceso a crédito de entidades financieras, crédito comercial y banca de segundo piso. Sólo las empresas más grandes, con historial de riesgo y crédito conocidos, tienen acceso al financiamiento a través de emisión de acciones, emisión de bonos, papeles comerciales y acceso al mercado de deuda pública. La mención de los fondos de capital de riesgo como fuente de financiamiento no se da en todos los países en desarrollo.

Este estudio sobre Colombia intenta validar esa hipótesis de accesibilidad en función del tamaño.

Diagrama 1
Fuentes de financiamiento y tamaño de las firmas



C. Aspectos institucionales del sistema financiero colombiano

En Colombia las empresas de menor tamaño son objeto de crédito de parte de

[26] Berger, A. N. and G. F. Udell (1998) "The Economics of the Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle". *Journal of Banking Finance*. Special Issue on the Economics of the Small Business Finance, august.

todo el sistema financiero, aunque existen entidades que se especializan en las pequeñas, medianas empresas y microempresas. Esta oferta ha venido evolucionando tal como se explicará más adelante.

El sistema financiero colombiano se caracteriza por tener un esquema institucional de matriz y filiales[27]. La tipología de intermediarios financieros incluye las siguientes categorías:

- Los **bancos comerciales** son matriz de otro tipo de intermediarios (sociedades comisionistas de bolsa, compañías de financiamiento comercial y sociedades fiduciarias, principalmente). Desde el punto de vista de la estrategia comercial, algunos se especializan en crédito de consumo, otros en crédito comercial y otros en crédito hipotecario. Los más grandes tienden a combinar estos segmentos de mercado. Entre los bancos comerciales más grandes que desarrollan una estrategia para las empresas más pequeñas pueden mencionarse principalmente el Banco de Bogotá, Bancolombia, Bancafé, Banco Popular, Banco de Occidente, BBV Ganadero y Banco Tequendama, entre otros. Entre los bancos especializados se pueden mencionar el Banco Caja Social, Megabanco, Banco Colmena, Coopcentral Ltda., entre otros.
- Las **corporaciones financieras** son entidades que se especializan en el crédito de largo plazo para proyectos productivos y en inversiones de portafolio. Estas corporaciones tienen también filiales.
- Los **bancos hipotecarios** (antiguas corporaciones de ahorro y vivienda – CAVS) se especializan en cartera hipotecaria.
- Las **compañías de financiamiento comercial** se dedican a crédito para compra de activos fijos de sectores como transporte, comercio, informática, etc. Algunas de estas compañías son fuertes en operaciones de leasing. Entre las compañías de financiamiento comercial especializadas en crédito para empresas más pequeñas se pueden mencionar Finamerica (CFC) y Financiera Compartir (CFC). También existen **compañías de leasing** especializadas, que también son filiales bancarias.

En Colombia predomina hoy la participación privada en el sector financiero, aunque existen entidades públicas especializadas como el Banco Agrario y otras entidades financieras que probablemente serán privatizadas en el futuro.

La participación pública en el otorgamiento de crédito a micro, pequeñas y medianas empresas se da bajo dos modalidades principales:

- El diseño y asignación de recursos de crédito a través de las **líneas especiales de crédito de segundo piso**. Tal es el caso de Propyme y Finurbano que se especializan respectivamente en crédito para pequeña y mediana empresa, y para microempresa[28]. Estas líneas estaban siendo administradas por el Instituto de Fomento Industrial (IFI) y están siendo transferidas a otro banco de segundo piso público especializado en crédito para exportaciones denominado Bancoldex.
- El **otorgamiento de garantías** a través del Fondo Nacional de Garantías, una entidad mixta con participación del Estado, de fondos regionales de garantías y de cámaras de comercio u otras entidades regionales.

---

[27] Lora, E., L. A. Zuleta y S. Zuluaga (1994) "El fortalecimiento del sector financiero en proceso de ajuste: liberalización y regulación. El caso colombiano". El fortalecimiento del sector financiero en el proceso de ajuste: liberalización y regulación. Editor: Roberto Frenkel. BID CEDES.

[28] Sobre la historia de estas líneas de crédito puede consultarse: Zuleta, L. A. (1999) "El factor institucional en reformas a las políticas de crédito y financiamiento de empresas de menor tamaño: la experiencia colombiana reciente". CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo No. 75, enero.

- Con respecto al **crédito especializado de banca multilateral**, éste fue muy activo en el pasado a través de líneas del BID para microempresas y de crédito del Banco Mundial para líneas del IFI. En la actualidad sólo se utiliza la rotación de cartera de estos créditos, pero no existen créditos vigentes especializados de estas dos entidades.
- La Corporación Andina de Fomento (CAF) respalda instituciones financieras que canalizan fondos para las microempresas. El apoyo financiero se ofrece bajo la figura de **participaciones accionarias**, de **líneas de crédito**, de **préstamos subordinados**, y de **comisiones locales**, entre otras.
- El **Fomin** tiene unos créditos activos no reembolsables para asistencia técnica y capacitación.

D. Literatura sobre acceso al financiamiento por parte de las MIPYMES

Este literal está basado en las conclusiones recogidas de una selección de estudios sobre el tema de acceso a los servicios financieros y en general, al financiamiento por parte de las MIPYMES. Inicialmente se presenta un resumen de la información relevante de cada estudio y al final del literal se presentan los factores comunes de mercado más relevantes encontrados en el grupo de estudios seleccionado.

De los numerosos estudios escritos sobre el tema, se escogieron aquellos más recientes que basan sus análisis en el caso colombiano. Se tuvieron en cuenta de manera especial los estudios que abordan el tema desde la perspectiva global del acceso al financiamiento, y no sólo en cuanto del financiamiento proveniente del sector financiero.

1. Estudio 1: Situación de la microempresa en Colombia: acceso al crédito

Este Estudio (2002)[29], fue auspiciado por la Fundación Corona y la Fundación Ford e identifica los siguientes problemas principales enfrentados por las microempresas: falta de fondos para capital de trabajo, baja rentabilidad, escasa demanda y dificultad de recuperación de cartera. El acceso al crédito, según este estudio, representó un problema solo para el 8% de las empresas.

Este trabajo también compara los resultados de varias evaluaciones periódicas sobre la situación de las microempresas en Colombia (1997-2001). Esta comparación permite diferenciar los resultados entre las empresas que recibieron apoyo del Plan Nacional de Microempresas y el grupo base que no recibió apoyo. No se reporta ninguna diferencia estadísticamente significativa en el tema de financiamiento entre las empresas que recibieron apoyo y aquellas que no lo recibieron.

Según el estudio, la oferta de crédito de las microempresas proviene de dos canales principales: el otorgado por los bancos, entidades financieras y organismos no gubernamentales (canal formal); y el crédito informal, facilitado por amigos, familiares y otros prestamistas.

El acceso al crédito formal se describe como de gran dificultad (resultados para 2001). El acceso a financiamiento para nuevas fases de los negocios se da a partir de los ahorros de familiares y de los ahorros provenientes de trabajos anteriores (64%). La segunda fuente de financiamiento utilizada al iniciar los negocios son los amigos y familiares (16%). Los bancos y corporaciones financieras, y las ONG resultaron las

---

[29] Castañeda, A. y R. Cubillos (2002) "Situación de la microempresa en Colombia, programas de apoyo y acceso al crédito". Fundación Corona y Fundación Ford. Documentos de Trabajo No. 10.

fuentes más esporádicas de financiamiento para las empresas nacientes (4% y 1% respectivamente).

Según el mismo estudio, cerca del 45% de las empresas encuestadas no tuvo acceso a ninguna fuente de crédito en los años 1999 – 2000, ni formal ni informal. El 17% recibió financiamiento de un familiar o un amigo, el 12% de un prestamista, el mismo porcentaje recibió crédito de un banco o entidad financiera, el 15% recibió crédito de una ONG y el 19% se financió con sus proveedores.

En cuanto a los factores que determinan la liquidación de las microempresas, el estudio concluye que los empresarios no consideran que la falta de fondos de financiamiento sea un factor fundamental en la decisión de liquidar (sólo de 7%), frente a problemas como la escasa rentabilidad, o los problemas de mercado.

Los resultados de una regresión con mínimos cuadrados ordinarios muestran que los aspectos de financiamiento no resultan significativos como determinantes en el cierre de las empresas. Los aspectos examinados fueron los siguientes: si tiene ahorros (coeficiente positivo), si tiene cuenta de ahorros (coeficiente negativo), si recibió préstamo de banco o entidad financiera (coeficiente positivo). Un ejercicio adicional con la metodología binaria (logit) de cierre o permanencia concluyó que los negocios (unipersonales en un alto porcentaje) con cuenta de ahorros tienen el 57% de probabilidad de sobrevivir; en cambio, los negocios que recibieron préstamos de ONG cierran con una probabilidad de 56%.

El estudio encontró que el acceso al crédito es más probable cuando las empresas han sido objeto de apoyo gubernamental, del Plan Nacional para la Microempresa; se encontró que los créditos otorgados a las empresas vinculadas en el programa son de dos a cinco veces superiores a los otorgados a las empresas no beneficiarias.

Finalmente, el estudio de las Fundaciones Corona y Ford hace un análisis del ahorro y el crédito en los establecimientos familiares urbanos. El análisis se hace a partir de la Encuesta de ingresos y gastos de 1994, y de los resultados de la Encuesta Social de Fedesarrollo[30].

Los elementos determinantes del ahorro de las empresas-hogares son los siguientes (entre paréntesis la relación con el ahorro): el flujo de ingreso disponible (-), la riqueza total (+), el tamaño del hogar (+), el número de hijos sin ingresos (+), la seguridad social (+) y el acceso al crédito (+).

El 14% de los créditos solicitados por parte de establecimientos familiares no fueron aprobados. Las principales razones para no obtener crédito son la incapacidad de pago (20%), el no tener un trabajo formal estable o un ingreso permanente (15%), la falta de colaterales físicos para respaldar el crédito (17%), el rechazo de los codeudores (17%), la no existencia de éstos (11%), figurar como deudor moroso (5%), u otras no especificadas (15%).

2. Estudio 2: Acceso de las PYMES al financiamiento

El Estudio (2002)[31], analiza el acceso al crédito del las PYMES en América Latina a partir de una revisión de la literatura y de visitas de campo a países de la región.

Las principales conclusiones del estudio son las siguientes:

---

[30] Encuesta Social de Fedesarrollo (2000), realizada en la siete principales ciudades, para un total de 2632 hogares encuestados.

[31] Grupo DFC (2002) "Acceso de las PYMES al financiamiento". Mimeo, BID.

- Las recientes crisis en los sistemas financieros de los países de América Latina son en buena parte responsables de la dificultad en el acceso al financiamiento por parte de las PYMES.
- Se encontró que los mercados formales de crédito para PYMES son poco competitivos, las tasas de interés cobradas a estas empresas son altas dentro del mercado financiero de cada país y en comparación a las tasas ofrecidas a empresas de mayor tamaño.
- Las razones de demanda para no acceder al crédito son el alto costo de los servicios financieros y los excesivos requisitos de las entidades financieras.
- Las razones de oferta son los altos costos de transacción relacionados con el alto costo de obtención de la información adecuada, la falta de transparencia contable, la percepción de alto riesgo por parte de las entidades financieras, la falta de garantías suficientes, y la exigencia de provisiones sobre los créditos a PYMES.
- La oferta de recursos es reducida en comparación con el tamaño del sector en las economías del área.

El estudio citado recomienda las siguientes políticas para la profundización del financiamiento formal de las PYMES en los mercados de América Latina:

- Profundización de los mercados financieros y mayor bancarización para promover la competencia. Implementación de programas de asesoría y capacitación de gestión financiera que ayude a las entidades a reconocer mejor los riesgos y las posibilidades.
- Programas de mejora en los marcos legislativos y en las instituciones jurídicas para facilitar una recuperación más eficaz de los morosos.
- Asistencia técnica para la mejora de los marcos y de las instituciones relacionadas con productos financieros alternativos como *factoring*, *leasing* o el capital de riesgo.

3. Estudio 3: Reactivación productiva del sector privado colombiano

El Estudio (1999)[32], relaciona la crisis del sector financiero con el financiamiento del sector productivo. Este estudio usa como fuente de información la primera versión de la Base de datos sobre deudores de la Superintendencia Bancaria, que se describe más adelante.

El primer problema de oferta de financiamiento que se identifica en el estudio consiste en que en las coyunturas de crisis las entidades del sector financiero tienen mayores incentivos para desviar su portafolio a activos diferentes al crédito. Se pone en evidencia por ejemplo, la inversión en activos ofrecidos por el gobierno. Según esta visión, en condiciones de mercado desfavorables, cuando el ciclo pasa por el período de desaceleración o recesión, las entidades financieras privadas atienden el criterio de riesgo por encima de las condiciones de mercado (tasas de interés, liquidez y/o demanda).

Los principales problemas de oferta identificados en la banca de redescuento (Bancoldex – IFI) son los siguientes:

- La oferta de recursos en dólares (para el caso de Bancoldex) no es atendida por los exportadores, ya que éstos no están dispuestos a correr el riesgo cambiario.

---

[32] Zuleta, L. A. (1999) "La reactivación del sector productivo colombiano" Documento elaborado para el BID. Septiembre.

- Los intermediarios financieros no han mostrado hasta el momento una clara disposición para reestructurar los pasivos de las empresas, vs. exigir prepagos o la liquidación de la garantía.
- Los intermediarios financieros prefieren utilizar sus propios recursos a utilizar los recursos de la línea de redescuento, pese a que éstos últimos reducen los requerimientos de encaje, no tienen brecha de liquidez ni de tasas y no tienen costo de captación.
- El alto costo de los recursos del IFI.
- El bajo incentivo para reestructurar, tanto por parte de la entidad financiera como de las empresas deudoras, respecto a las provisiones y a la calificación de deudores.
- Exigencia de pagar el 10% de las deuda para mejorar la calificación y demora excesiva para normalizar la calificación.
- Alto costo de transacción del crédito, especialmente para MIPYMES.

El principal problema de demanda en el mercado del financiamiento formal de las MIPYMES está estrechamente relacionado con el tamaño de las empresas, con la posibilidad de mostrar garantías o colaterales y en general con la dificultad de demostrar a las entidades financieras la estabilidad y rentabilidad de su negocio. En el caso de las empresas de menor tamaño, es muy difícil generar proyecciones técnicas y creíbles que determinen la viabilidad de la micro o pequeña empresa.

Las recomendaciones principales de este estudio relacionadas con las empresas de menor tamaño son las siguientes:

- Ampliación de la capacidad de garantías del Fondo Nacional de Garantías (FNG).
- Ampliación de los recursos de la líneas de redescuento.
- Reprogramación de las deudas de empresas viables.
- Participación de la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) en las reestructuraciones de deuda.
- Creación de una línea de capitalización empresarial.

4. Estudio 4: Políticas para el desarrollo de la PYME en Colombia

El trabajo (1998)[33], lo conforman 5 estudios que abarcan diferentes temas relacionados con el mercado de las MIPYMES en Colombia. El quinto estudio desarrollado por Dávila (1998) se encarga de la política de financiamiento para las PYMES en Colombia[34].

El estudio diferencia los factores externos, que pueden afectar a empresas de cualquier tamaño, de los factores sectoriales (o endógenos) propios del sector de las PYMES que pueden generar problemas en el financiamiento de las empresas pequeñas en Colombia. Como factores externos el estudio menciona:

- Las dificultades macroeconómicas, del ciclo económico y sus consecuencias, están relacionadas con la facilidad en el acceso al crédito.
- Altas tasas de interés reales.

---

[33] Zuleta, L. A. Director del proyecto (1998) "Políticas para el desarrollo de la PYME en Colombia" Consultoría BID – DNP.

[34] Dávila, C. (1998) "Política de financiamiento para las MIPYMES en Colombia" en Políticas para el desarrollo de la PYME en Colombia. Consultoría BID – DNP.

- Los préstamos son, en su mayoría, de corto plazo y los recursos están centralizados.
- La incertidumbre cambiaria desestimula la posibilidad de financiamiento a partir de fuentes externas.
- En general, las fallas de mercado del sistema financiero, la competencia imperfecta, las asimetrías de información, la falta de disponibilidad de capital de riesgo, los mecanismos para el otorgamiento del crédito
- Razones subjetivas que dificultan el acceso al crédito, por ejemplo, que los bancos consideran que las PYME deben adecuarse a sus normas y procedimientos, en lugar de desarrollar una estructura específica para conceder estos créditos; El "riesgo moral" que aducen las entidades financieras no consiste en la falta de información financiera o en la viabilidad de la empresa, sino en factores de tipo moral, asociados con la creencia y percepción de una supuesta "indisposición y falta de voluntad" para cumplir con las obligaciones; entre otras razones.

Como dificultades propias de las PYME (o factores endógenos) en el acceso al crédito, el estudio citado menciona:

- Por razones de economías de escala, los costos de transacción son muy altos para las instituciones financieras, cuando se trata de dar crédito a las PYMES.
- Las PYMES no tienen la capacidad para cumplir con las garantías requeridas por los agentes financieros.
- La evaluación de los créditos requiere la existencia de información técnica o financiera. Las empresas de menor tamaño suelen carecer de prácticas contables periódicas y/o confiables.
- Los trámites para acceder al crédito formal son considerados dispendiosos, lo cual lleva a las pequeñas empresas a preferir el crédito informal que es usualmente más costoso. Lo anterior se asocia posteriormente con pocos registros de historial crediticio.
- Bajo ciertas condiciones de mercado, los banqueros consideran que el margen de redescuento no es rentable.
- El desconocimiento de los empresarios de las líneas especiales de financiamiento, asociado con la ausencia de manuales especializados para PYMES en las entidades financieras.
- El acceso a *factoring* no es común dada la informalidad que caracteriza sobre todo a las empresas más pequeñas. Para las empresas más grandes, este mecanismo de financiación no es usado por el riesgo que involucran las deficiencias en calidad y credibilidad de las facturas del sector.
- El *leasing* no es un mecanismo conocido en el mercado, además la mayoría de las entidades están vinculadas a un banco y las exigencias en términos de garantías son similares.
- El acceso a financiamiento con el mercado de capitales es prácticamente imposible para las empresas pequeñas, los requerimientos de ley de los portafolio de los principales inversionistas (bancos y fondos de pensiones) impiden la adquisición de activos con calificaciones inferiores.

5. Estudio 5: Situación actual y perspectivas de las PYMES en Colombia

El Estudio (1996)[35], toma como fuente de información la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo para el período 1992 – 1996.

- Los empresarios señalaron las altas tasas de interés como el causante principal de la desaceleración en su actividad y en sus requerimientos de financiamiento formales.

El estudio citado menciona seis problemas relacionados con el acceso al crédito por parte de las empresas de menor tamaño:

- Información asimétrica: las entidades financieras no tienen certeza de la viabilidad del negocio ni de su capacidad de pago. Esto genera problemas de riesgo moral y de selección adversa.
- El problema de las economías de escala en la asignación del crédito: para una entidad financiera el estudio de asignación de crédito genera costos que son muchas veces superiores al beneficio esperado del financiamiento a MIPYMES.
- El problema de las garantías.
- Problemas particulares que residen en el sector financiero: la política, los manuales y los estatutos de los bancos suelen estar enfocados a la colocación de créditos grandes. Otro problema particular es que las políticas de multilaterales y de los gobiernos para financiar la MIPYMES no generó los incentivos correctos en el sistema financiero para ocuparse del sector.
- El entorno macroeconómico: al no poder diagnosticar la evolución financiera de las MIPYMES, las entidades financieras recurren a los agregados macroeconómicos como *proxy*. Muchas veces la realidad macroeconómica no corresponde a la realidad financiera de las empresas y se toman decisiones subóptimas en cuanto a la colocación de créditos.

El estudio concluye que en Colombia, como en la mayoría de los países, las PYMES enfrentan problemas de acceso al financiamiento formal. Resalta los siguientes puntos:

- Las elevadas tasas de interés hacen que las empresas pequeñas no recurran de manera importante a los recursos del sistema financiero.
- La tasa de rechazo de solicitudes es elevada, por lo general por insuficiencia en las garantías o por el elevado riesgo asignado al sector.
- Las empresas pequeñas no obtienen financiamiento del mercado de capitales.
- Cuando las PYMES obtienen crédito, un gran porcentaje de éste se dirige a capital de trabajo. Las empresas manifiestan el deseo de mayores recursos para invertir.
- El sector financiero percibe al sector de las MIPYMES como un sector informal y con un elevado nivel de riesgo. Probablemente, por lo anterior, las entidades de crédito destinan una fracción muy pequeña de su portafolio a financiar PYMES.
- Hay baja utilización de la línea Propyme, mientras que varias empresas contestaron haber utilizado el Fondo Nacional de Garantías para completar los requerimientos de las instituciones financieras.

6. Elementos comunes en los estudios reseñados

a). Problemas de oferta

[35] Córdoba, R. y N. Salazar (1996) "Situación actual y perspectivas de la pequeña y mediana empresa en Colombia". Fedesarrollo, noviembre.

Los principales problemas de oferta identificados por los estudios consultados son los siguientes:

En primer lugar, en las fases decrecientes del ciclo económico se afecta más el otorgamiento de recursos a las empresas más pequeñas que a las grandes

El riesgo de cartera es mayor cuando se trata de MIPYMES, ya que se considera que estas tienen más posibilidades de entrar en problemas financieros o de desaparecer.

La escasa información confiable en las empresas pequeñas hace que las instituciones financieras decidan alejarse del sector en cuanto la producción general o la demanda agregada caen.

Dado el reducido número de entidades especializadas, el mercado formal del financiamiento a MIPYMES es poco competitivo y ésto genera problemas como las altas tasas de interés, entre otros.

Los altos costos de transacción que representa el otorgamiento de crédito a las MIPYMES, dado el mercado objetivo de estas empresas y su capacidad de pago. Los créditos se solicitan por montos que resultan no rentables para las instituciones financieras en comparación con sus costos operativos.

Las entidades financieras alegan falta de transparencia contable por parte de las empresas pequeñas, lo cual aumenta los costos de estudio de créditos potenciales, incurriendo así, en el problema de las altas tasas de interés o en la negación de los créditos.

Garantías exigidas por el sector financiero

b) Problemas de demanda

Por el lado de la demanda, el principal problema para el acceso al crédito formal es la costumbre que tienen los establecimientos pequeños de financiarse a partir del crédito informal.

Las MIPYMES responden reiterativamente que los servicios financieros representan una opción de alto costo frente a otras modalidades de crédito, dadas las altas tasas de interés. Por otro lado, consideran excesivos los requisitos que las entidades financieras les exigen para otorgar los créditos.

Otro problema se encuentra en que las empresas pequeñas no tienen la posibilidad de generar proyecciones técnicas y creíbles que determinen la viabilidad de su negocio.

c) Problemas relacionados con temas regulatorios

Un problema que mencionan tanto oferentes como demandantes de crédito son las exigencias de provisiones que la regulación exige para este tipo de negocios.

Algunos estudios mencionan que la regulación debe producir incentivos para el uso de figuras de financiamiento como el *leasing* o el *factoring*. En general la literatura cree que el papel del regulador debe ser el de corregir los problemas de información dentro del mercado del financiamiento a las empresas pequeñas. Se considera que por medio de una regulación de incentivos se puede mejorar el sistema de avales y garantías, de mejoras en la información producida por las empresas y en procesos como la recalificación de deudores.

En los estudios se identifica también la no aceptación por parte de las autoridades de las garantías otorgadas por el Fondo Nacional de Garantías como garantías admisibles frente a la Superintendencia Bancaria. Sin embargo, este

problema regulatorio fue resuelto con la reforma financiera del 1998.

E. Fuentes de información

Para el desarrollo de este trabajo se utilizan las siguientes fuentes de información:

1. Superintendencia de Sociedades

Base de datos de la Superintendencia de Sociedades entre 1995 y 2002. Esta fuente de información se describió en el capítulo anterior.

2. Deudores de la Superintendencia Bancaria[36]

La base de datos de deudores de la Superintendencia Bancaria fue creada a partir de dos fuentes de información: (1) la información del DANE sobre empresas relacionadas en las Encuestas Anuales Manufacturera, de Servicios y de Comercio para los años 1995–1999, y (2) la base de datos de la Superbancaria para los años 1995–2002.

Para calcular el endeudamiento de las empresas con establecimientos de crédito el criterio fue el siguiente: hasta 2001 las entidades financieras debían reportar a la Superbancaria de forma individual a los deudores que tuvieran operaciones activas de crédito superiores a los cien salarios mínimos legales mensuales vigentes (en adelante SMLMV). A partir de 2002, las entidades deben reportar cada uno de sus deudores de forma desagregada cuando:

- La suma de sus operaciones activas de crédito (OAC) comerciales sean superiores a los 100 SMLMV.
- La suma de sus OAC de vivienda y de consumo superen los 50 SMLMV.
- La suma de sus OAC de micro crédito sean superiores a los 10 SMLMV.
- La suma consolidada de todas las OAC sean superiores o iguales a 100 SMLMV.

La Superbancaria toma como criterio de clasificación de las empresas según su tamaño, la Circular Básica Financiera y Contable, la cual coincide con la Ley 590 de 2000 descrita anteriormente.

La información de la Superbancaria muestra la evolución del endeudamiento de las MIPYMES de los sectores manufacturero, servicios y comercio con los establecimientos de crédito y con las instituciones oficiales especiales durante el período comprendido entre diciembre de 1995 y diciembre de 2002.

El informe de la Superbancaria al respecto muestra el agregado de MIPYMES pertenecientes a los sectores mencionados, desagregado por subsector económico y por acreedor, discriminando el tamaño de la empresa según sea clasificada micro, pequeña, mediana o grande.

3. Otra información de la Superintendencia Bancaria

Información reportada mensualmente a la Superintendencia Bancaria por las Entidades Financieras: Bancos, Corporaciones financieras, Corporaciones de Ahorro y Vivienda, Compañías de Financiamiento Comercial y Cooperativas financieras. La información viene agregada para el total del mercado.

Se usó la información de tasas de interés para cada entidad financiera y por

---

[36] Basado en la información disponible en la página web de la Superintendencia Bancaria: www.superbancaria.gov.co

tipo de crédito: consumo, comercial preferencial u ordinario, o micro crédito. Esta información se encontró con una periodicidad mensual entre julio de 2000 y marzo o abril de 2003, según el tipo de entidad financiera.

Otra información valiosa fue la de la cartera total y la de la cartera discriminada por tipo de crédito, según la clasificación descrita en el párrafo anterior.

4. Líneas de crédito IFI y Bancoldex

La información se consigna en las bases de datos del IFI y de Bancoldex cada vez que se hace uso de las líneas especiales de crédito de segundo piso de estas dos instituciones públicas. La información puede provenir de MIPYMES, empresas grandes y de instituciones financieras las cuales sirven como intermediarias de los recursos, más que todo, con la línea de Bancoldex.

Para el IFI la discriminación entre micro, pequeña, mediana y grande empresa se hace según la ley 590 de 2000, ya mencionada. Según la clasificación de tamaño las empresas pueden acceder a diferentes ofertas de esta línea de crédito, las cuales se explican en el siguiente literal.

Bancoldex sólo discrimina las empresas según su tamaño si estas acceden a la línea de "Garantías MIPYMES" ofrecida a través del Fondo Nacional de Garantías. En tal caso, la discriminación se hace con la ley 590 de 2000.

Como fuentes de oferta importantes en el mercado del financiamiento de las MIPYMES, se presentan los montos colocados por las líneas Finurbano y Propyme del IFI, las cuales atienden parte de las necesidades de recursos de la micro y la pequeña y mediana empresa respectivamente. Igualmente se presentan los montos de desembolsos a PYMES por parte de Bancoldex así como el número de operaciones con garantía del FNG.

5. Módulos especiales de la EOE de Fedesarrollo

Esta fuente de información se describió en el capítulo anterior.

6. Módulo especial de la EOE de Fedesarrollo, 2003

Esta fuente de información se describió en el capítulo anterior.

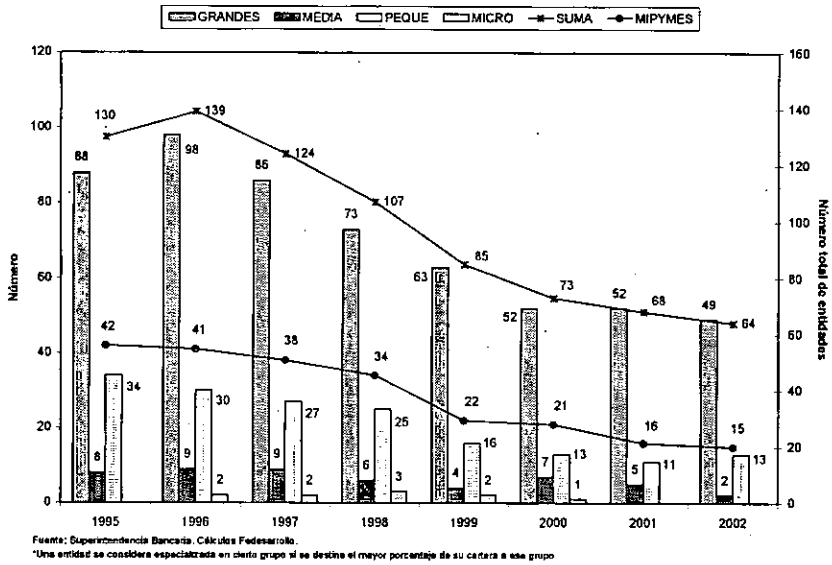
F. Factores de oferta de servicios financieros

1. Entidades financieras que otorgan crédito a las MIPYMES

A raíz de la crisis financiera que se presentó en Colombia entre los años 1997 y 2000, se produjo un proceso severo de reducción del número de instituciones financieras. Esto ocurrió como resultado de procesos de fusión de entidades, de liquidaciones, de absorciones y procesos de compra y venta de activos y pasivos. Muchas operaciones de esta naturaleza fueron impulsadas por el mercado y otras por las entidades de control.

El Gráfico 76 refleja la evolución total de las entidades financieras en Colombia, así como la evolución de las entidades especializadas según el tamaño de empresa que atienden principalmente. Como criterio de especialización se utiliza el mayor porcentaje de cartera destinado a un grupo específico de tamaño de empresas para cada año considerado.

Gráfico 76
Número de entidades financieras según especialización en su cartera*



Fuente: Superintendencia Bancaria. Cálculos Fedesarrollo.
*Una entidad se considera especializada en cierto grupo si se destina el mayor porcentaje de su cartera a ese grupo

Aunque el número de entidades financieras cae para cada grupo, la caída de las entidades especializadas en MIPYMES es mayor en términos porcentuales a lo largo del período considerado (64,3% en MIPYMES vs. 50,8% en entidades grandes).

2. Cartera según especialización por tamaño de empresas

La base de datos de deudores de la Superbancaria permite estimar la cartera de las entidades financieras por tamaño de empresa (ver Cuadro 5) en precios nominales y reales. Es importante advertir la caída del total de la cartera en términos reales. Esta caída es más importante para las empresas diferentes a las grandes.

Cuadro 5
Cartera de las entidades financieras según tamaños de empresa

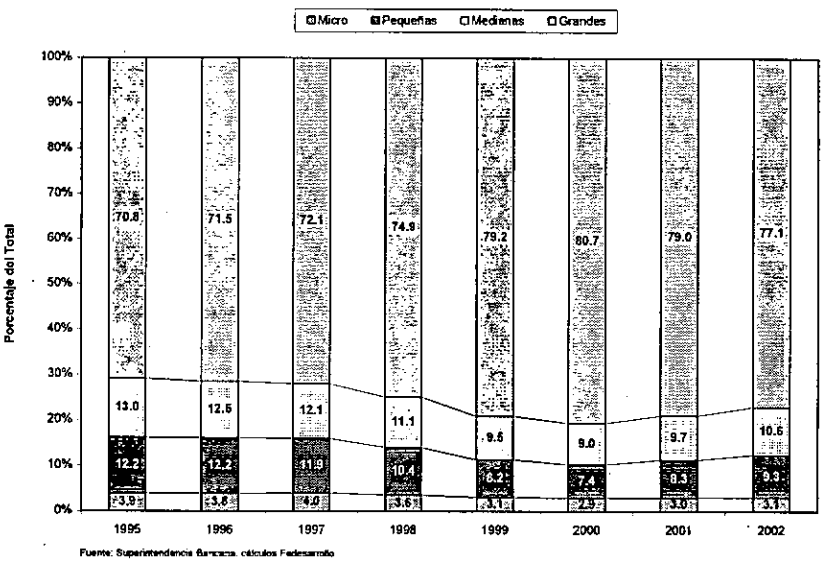
(Billones de Pesos)								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Grandes	4.44	6.27	7.64	8.36	8.38	9.05	9.28	9.75
Medianas	0.82	1.09	1.28	1.24	1.01	1.01	1.14	1.34
Microempresas	0.25	0.34	0.42	0.40	0.33	0.32	0.35	0.39
Pequeñas	0.77	1.07	1.26	1.16	0.87	0.83	0.97	1.17
MIPYMES	1.83	2.50	2.96	2.80	2.21	2.17	2.47	2.90
Total	6.27	8.76	10.60	11.16	10.59	11.22	11.75	12.65
(Billones de Pesos de 2002)								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Grandes	9.87	11.93	12.44	11.86	10.56	10.17	9.84	9.75
Medianas	1.81	2.08	2.08	1.76	1.27	1.14	1.21	1.34
Microempresas	0.55	0.64	0.69	0.56	0.41	0.36	0.37	0.39
Pequeñas	1.71	2.03	2.05	1.65	1.10	0.94	1.03	1.17
MIPYMES	4.07	4.75	4.82	3.97	2.78	2.44	2.62	2.90
Total	13.94	16.67	17.26	15.84	13.34	12.60	12.46	12.65

* Deflactado con el deflactor del PIB
Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo

Si se hace un ejercicio de especialización de cartera para todas las entidades financieras, tomando como criterio el mayor porcentaje de cartera destinado a cada

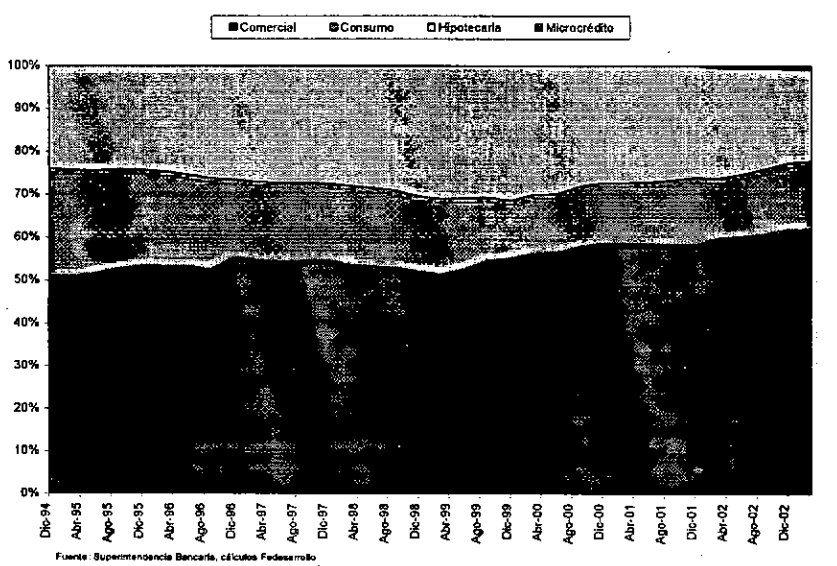
grupo de empresas de determinado tamaño en cada año, se encuentra que la cartera dedicada a la gran empresa se ha incrementado de 70,8% en 1995 a 77,1% en el año 2002, dejando el 22,9% para MIPYMES vs. 29,2% en 1997 (Gráfico 77)

Gráfico 77
Distribución de las entidades financieras según especialización en su cartera



Es de utilidad observar el comportamiento de la capacidad de la cartera para el conjunto del sistema financiero (Gráfico 78). Para interpretar estas cifras es necesario saber que en Colombia hasta el año 2001 no se discriminaba en las estadísticas de la Superbancaria el microcrédito del crédito de consumo. Por esta razón el microcrédito aparece sólo desde el año 2002. Por otro lado, el crédito destinado a las empresas pequeñas y medianas hace parte del crédito comercial.

Gráfico 78
Distribución de la cartera total según tipos de cartera (datos mensuales)



El Gráfico 78 muestra cómo, a partir de 1999 la cartera comercial gana importancia en detrimento de la cartera hipotecaria, lo anterior ocurre sin alterar de manera relevante la participación de la cartera de consumo sobre la cartera total.

El comportamiento de la cartera total, nominal y real, por tipos de crédito (comercial, consumo, hipotecario y microcrédito) se muestra en el Gráfico 79 y el Gráfico 80 respectivamente.

Gráfico 79
Cartera bruta mensual según tipos de crédito

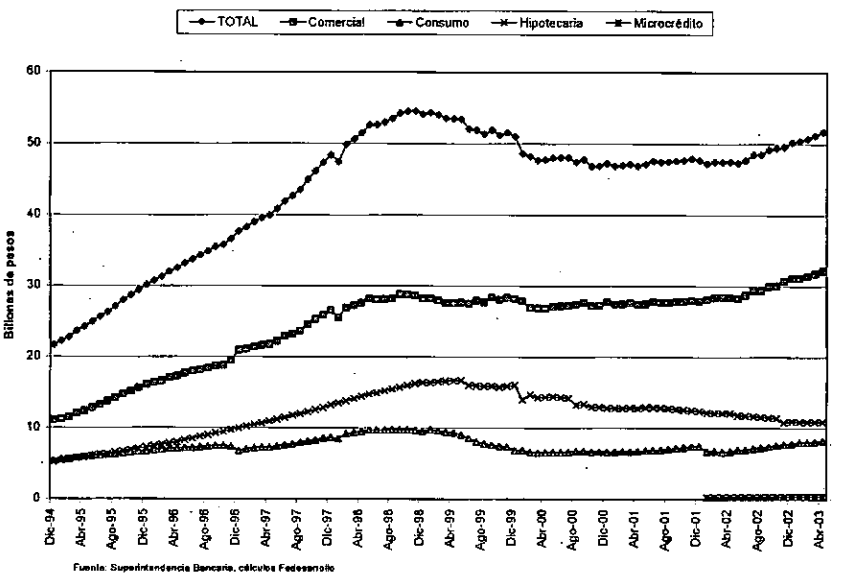
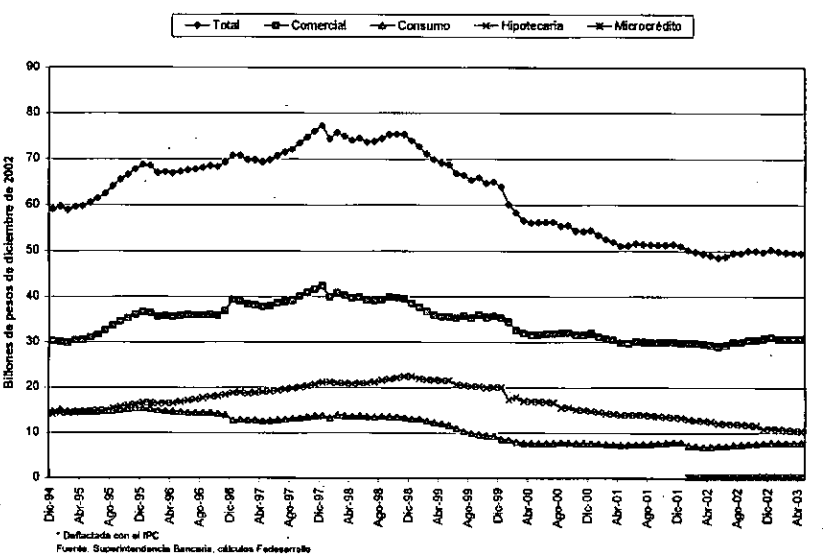


Gráfico 80
Cartera bruta real mensual según tipos de crédito



En Colombia se presentó desde principios de la década del noventa un *boom* de crédito que tuvo su máximo entre 1997 y 1998. El Banco Central impulsó políticas que buscaron desacelerar el crecimiento del crédito, lo cual vino acompañado de una

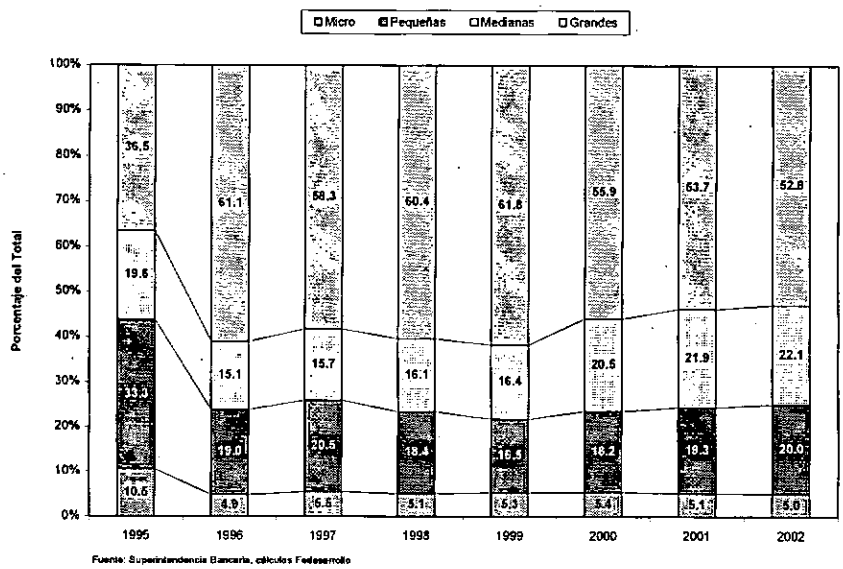
desaceleración del crecimiento económico y del estancamiento del crédito después de la recesión de 1999. Por supuesto, esto afectó la demanda de crédito de todo tamaño de empresas, pero de manera desigual, como se aprecia a continuación.

3. Cartera por tamaño de empresa según tipo de intermediario financiero

La importancia relativa de la cartera destinada a las empresas de menor tamaño por tipo de intermediario financiero va de mayor a menor de la siguiente forma:

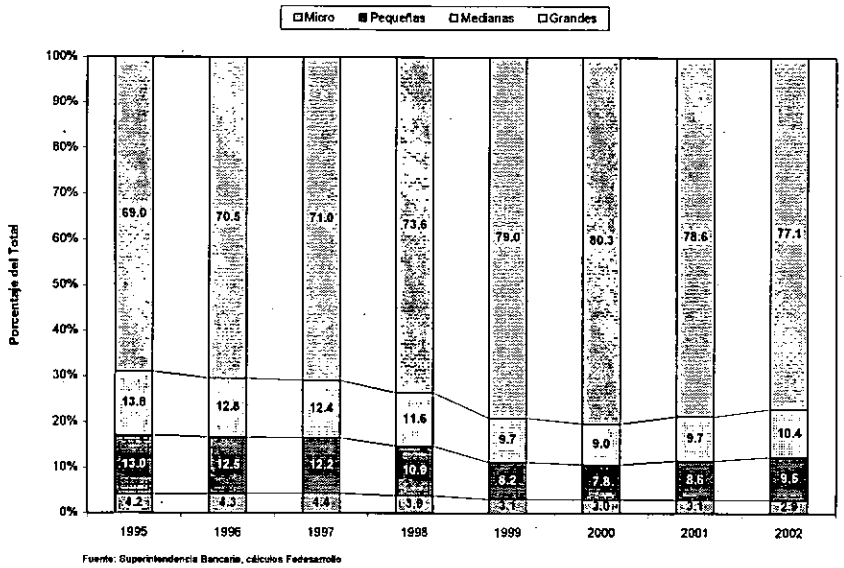
- **Compañías de financiamiento comercial** (47,2% en 2002): la participación ha venido en aumento en los últimos años (Gráfico 81).

Gráfico 81
Cartera de las compañías de financiamiento comercial según tamaño de empresas



- **Bancos comerciales** (22.9%): Esta participación estuvo en descenso hasta el año 1999 y ha tenido una ligera recuperación posterior (Gráfico 82).

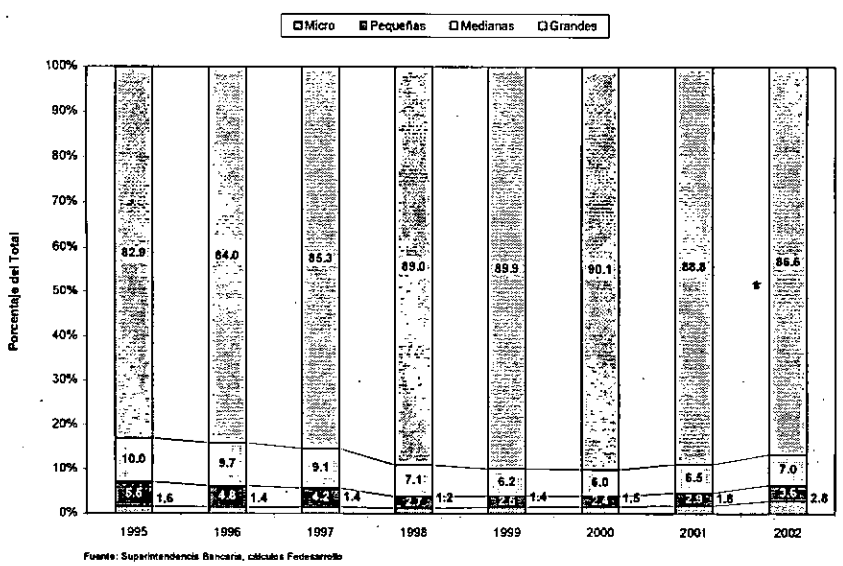
Gráfico 82
Cartera de los Bancos según tamaño de empresas



Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo

- **Corporaciones financieras** (13,4): Gráfico 83.

Gráfico 83
Cartera de las Corporaciones Financieras según tamaño de empresas



Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo

4. Cartera de los intermediarios financieros según su preferencia de tamaño de las empresas

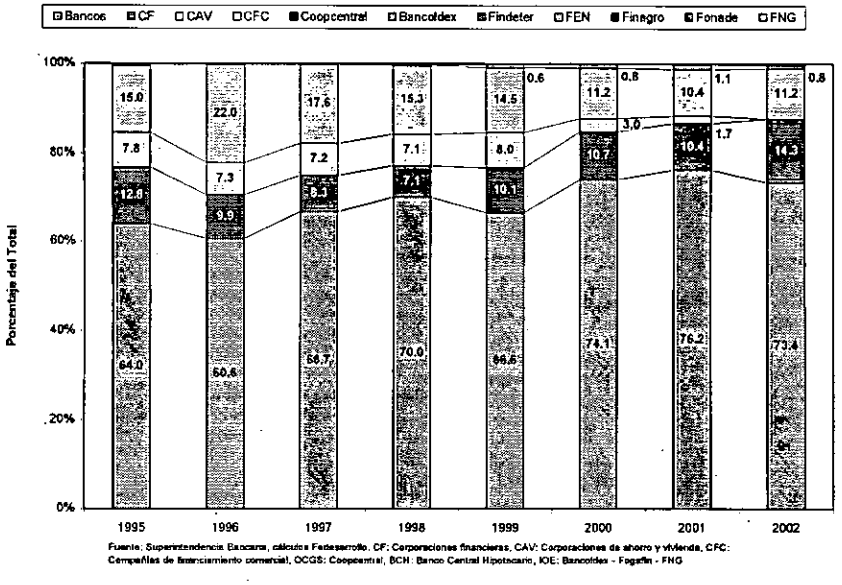
Si se evalúa la participación de la cartera por institución financiera para cada categoría de tamaño de empresa se obtiene la siguiente:

- Los **bancos comerciales** participan entre el 64% y 76% de la cartera de las microempresas, entre el 55.3% y el 78.3% de la cartera de las empresas pequeñas, entre el 55.3% y el 74.9% de las empresas medianas y entre 52.2% y

el 76.3% de las empresas grandes (Gráfico 84, Gráfico 85, Gráfico 86 y Gráfico 87).

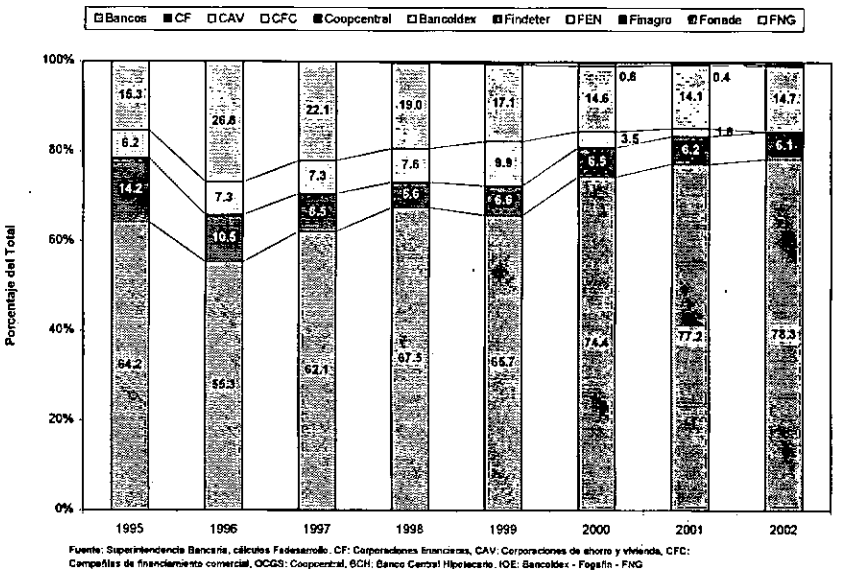
- Las **corporaciones financieras** financian entre el 8.3% y el 14.3 de las microempresas, entre el 5.6% el 14.2% de las empresas pequeñas, entre el 10.3% y el 24.3% de las empresas medianas, entre el 17.6% y el 37.1% de las empresas grandes. La participación en las empresas medianas y grandes y pequeñas ha venido reduciéndose (Gráfico 84, Gráfico 85, Gráfico 86 y Gráfico 87).
- Las **compañías de financiamiento comercial** financian entre el 10.4% y el 22% de la cartera de las microempresas, entre el 14.1% y el 26.8% de las empresas pequeñas, entre 13.5% y el 20.8% de las empresas medianas y entre el 1% y 14% de las grandes. Este último porcentaje se ha venido reduciendo (Gráfico 84, Gráfico 85, Gráfico 86 y Gráfico 87).

Gráfico 84
Deuda de las microempresas con las entidades financieras



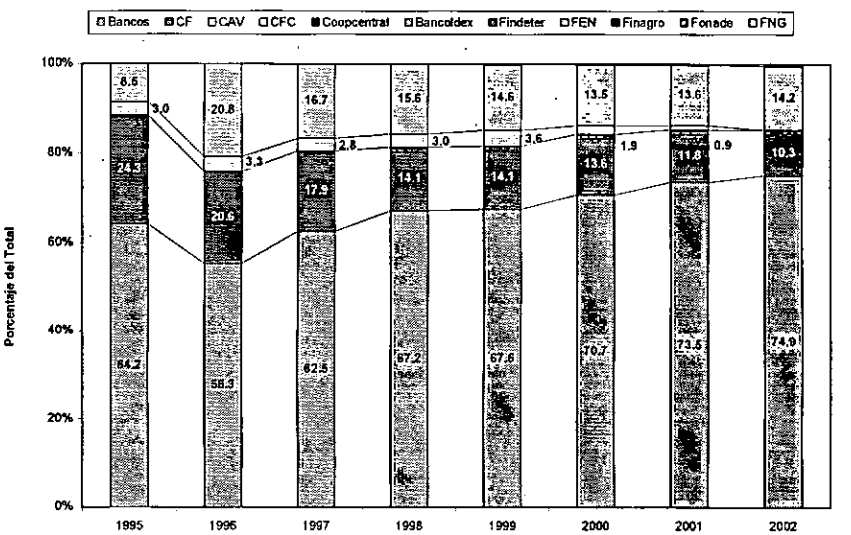
Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo. CF: Corporaciones financieras, CAV: Corporaciones de ahorro y vivienda, CFC: Compañías de financiamiento comercial, OCGS: Coopcentral, BCH: Banco Central Hipotecario, IOE: Bancoldex - Fogafin - FNG

Gráfico 85
Deuda de las empresas pequeñas con las entidades financieras



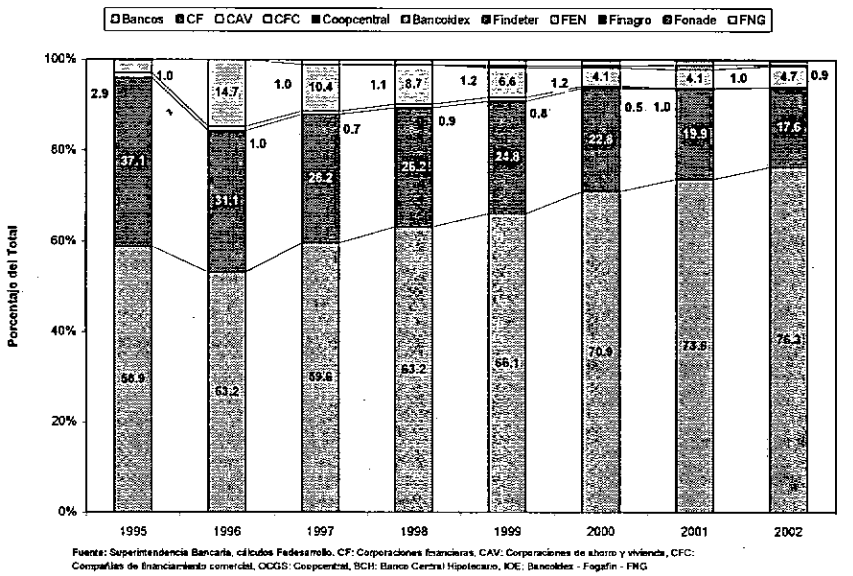
Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo. CF: Corporaciones financieras, CAV: Corporaciones de ahorro y vivienda, CFC: Compañías de financiamiento comercial, OCGS: Coopcentral, BCH: Banco Central Hipotecario, IOE: Bancoldex - Fogafin - FNG

Gráfico 86
Deuda de las empresas medianas con las entidades financieras



Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo. CF: Corporaciones financieras, CAV: Corporaciones de ahorro y vivienda, CFC: Compañías de financiamiento comercial, OCGS: Coopcentral, BCH: Banco Central Hipotecario, IOE: Bancoldex - Fogafin - FNG

Gráfico 87
Deuda de las empresas grandes con las entidades financieras

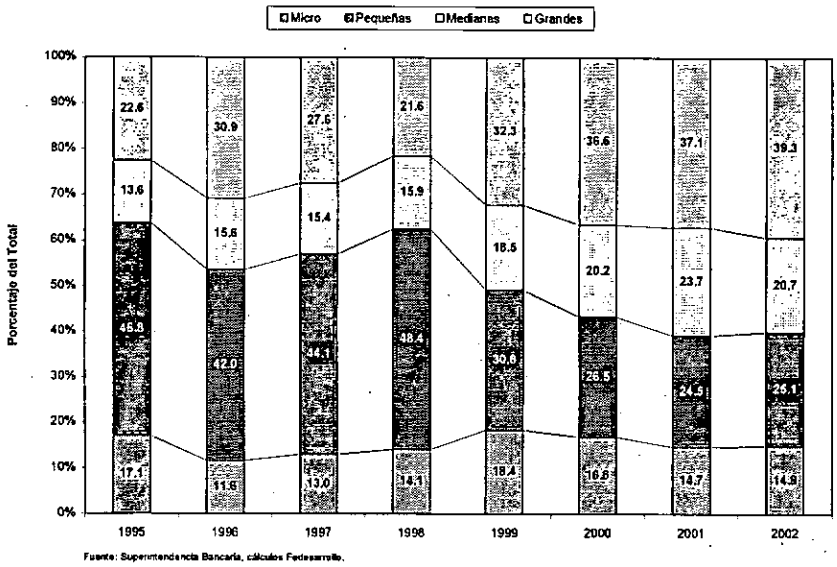


Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo. CF: Corporaciones financieras, CAV: Corporaciones de ahorro y vivienda, CFC: Compañías de financiamiento comercial, COGS: Coopcentral, BCH: Banco Central Hipotecario, IDE, Bancoldex - Fogafin - FNG

5. Cartera de los intermediarios financieros especializados

Un análisis de la composición de la cartera de una muestra de las entidades especializadas en MIPYMES indica que este grupo de entidades ha venido ampliando la cobertura, particularmente entre las micro, y medianas empresas, reduciendo la participación de las pequeñas y manteniendo estable la de las empresas grandes (Gráfico 88). Esta muestra incluye al Banco Caja Social, Megabanco, Banco Colmena, Coopcentral, Finamerica y Financiera Compartir. En el año 2002 la participación de la cartera por tamaño para esta muestra de entidades financieras fue la siguiente: 39.3% para microempresa, 20.7% para empresas medianas, 25.1% para pequeñas y 14.9% para grandes. El 75% de esta cartera corresponde, entonces, a MIPYMES.

Gráfico 88
Cartera de las entidades especializadas en MIPYMES



Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo.

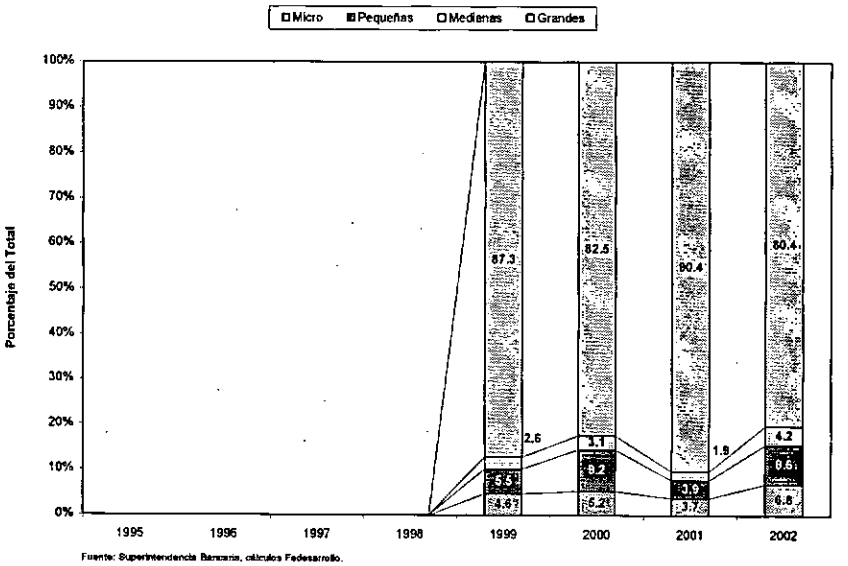
6. Cartera de Bancoldex y del IFI

En 2001, Bancoldex desembolsó a las PYMES aproximadamente 164 mil millones de pesos, en 2002, los desembolsos a éste grupo de empresas llegó a aproximadamente 185 mil millones de pesos lo cual representó el 8,1% de los desembolsos totales de la entidad.

En 2002, el número de operaciones con garantía del FNG creció 21%, se realizaron 222 operaciones.

La cartera de Bancoldex destinada a las empresas de menor tamaño representa entre el 13% y el 20% del total de cartera de esta entidad en los últimos años (Gráfico 89).

Gráfico 89
Cartera de Bancoldex según tamaño de empresa



Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo.

Los desembolsos del IFI se dan según el tamaño de la empresa, el programa Finurbano, diseñado para las microempresas colocó fondos en 2001 por 61 mil millones de pesos y al primer semestre de 2002 esta cifra llegó a 37,3 mil millones de pesos. El programa Propyme, diseñado para la pequeña y mediana empresa hizo desembolsos por aproximadamente 118,5 mil millones de pesos en 2001. El Cuadro 6 presenta las cifras para desembolsos para los años 2000, 2001 y el primer semestre de 2002, así como el número de beneficiarios de los diferentes programas.

Cuadro 6
Desembolsos de las líneas de apoyo del IFI
Millones de pesos

	Desembolsos			No. beneficiarios		
	2000	2001	2002 I SEM	2000	2001	2002 I SEM
FINURBANO	46,267	60,989	37,361	23,707	27,770	10,898
PROPYME	103,487	118,488	180,372	894	1,498	2,580
Pesos	80,970	112,253	180,372	734	1,464	2,580
Dólares	22,517	6,235	0	160	34	0
TOTAL MIPYMES	**149,754**	**179,477**	**217,733**	**24,601**	**29,268**	**13,478**
MIPYMES/TOTAL	**22.2**	**42.2**	**81.4**	**97.2**	**98.8**	**99.4**

Fuente: IFI, página web

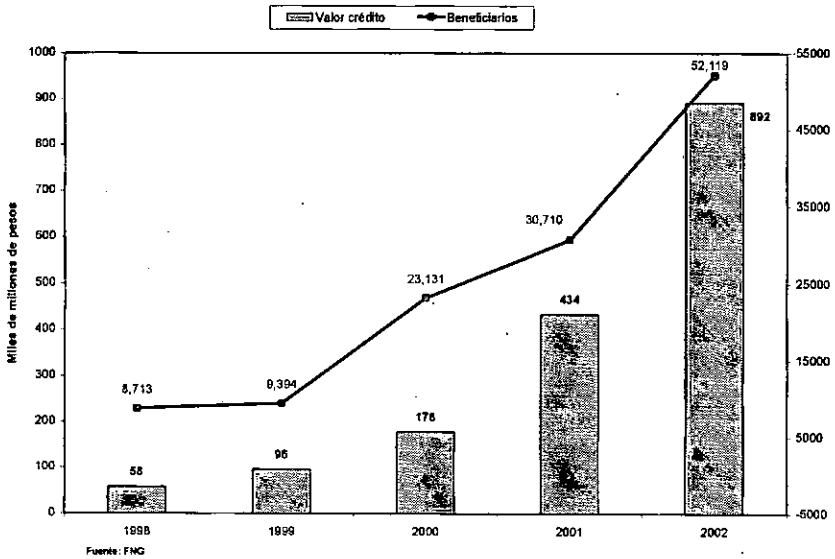
El cuadro presenta una desproporción natural de la actividad del IFI, el porcentaje de recursos destinados a MIPYMES es inferior al porcentaje de usuarios del mismo grupo de empresas. Un ejemplo de esto es que en el primer semestre de 2002, el 99,4% de los usuarios (las MIPYMES) obtuvieron el 81,4% de los recursos desembolsados.

7. Garantía del Fondo Nacional de Garantías

El Fondo Nacional de Garantías ha incrementado notablemente el crédito garantizado en los últimos años, como se aprecia en el Gráfico 90, que incluye el crédito con garantía y el número de beneficiarios. Para el año 2002 el crédito

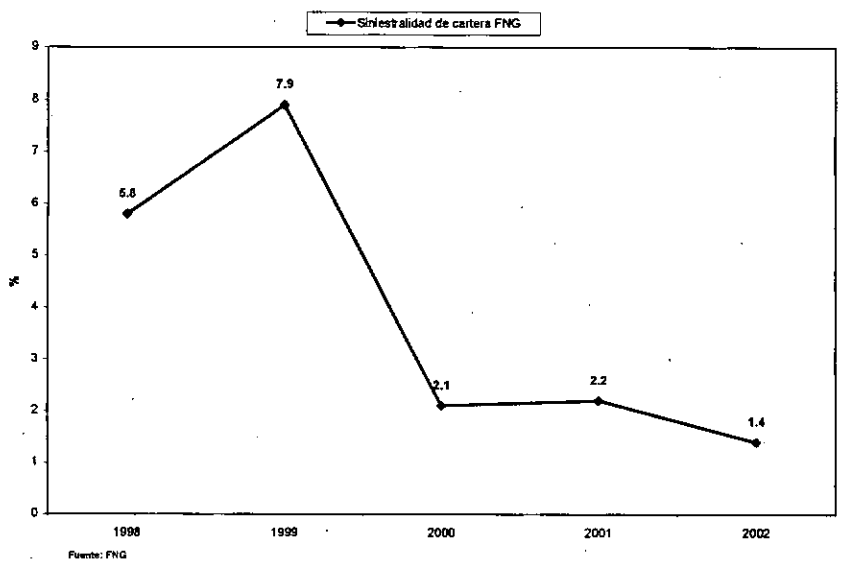
garantizado por el FNG representa aproximadamente el 20% de la cartera otorgada por los intermediarios financieros a las empresas de menor tamaño.

Gráfico 90
Crédito movilizado a nivel nacional con garantía del FNG



Por su parte la siniestralidad[37] de la cartera otorgada con garantía del FNG ha mejorado enormemente desde 1999 (Gráfico 91).

Gráfico 91
Evolución de la siniestralidad de la cartera garantizada por el FNG

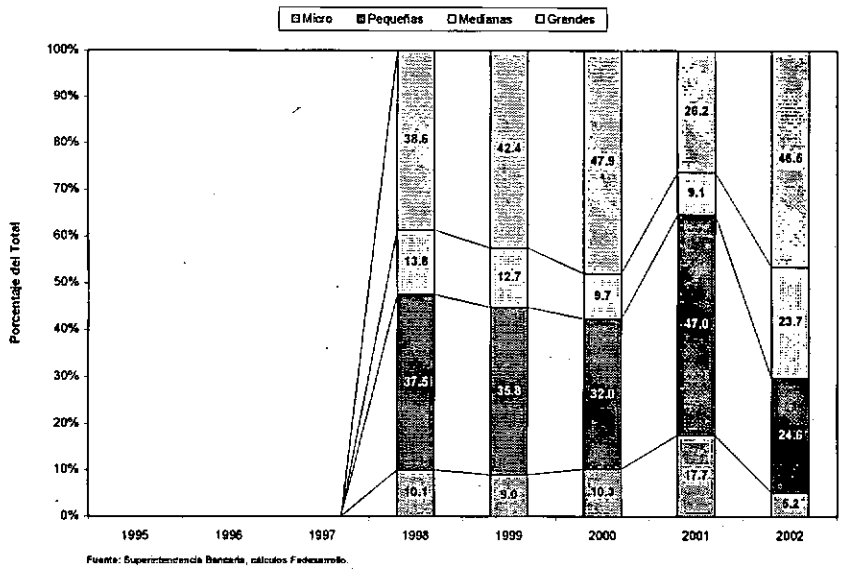


La cartera garantizada por el FNG según tamaño de empresas se puede apreciar en el Gráfico 92. El FNG busca destinar sus garantías principalmente a las

[37] Cociente entre la cartera vencida y la cartera total

empresas de menor tamaño.

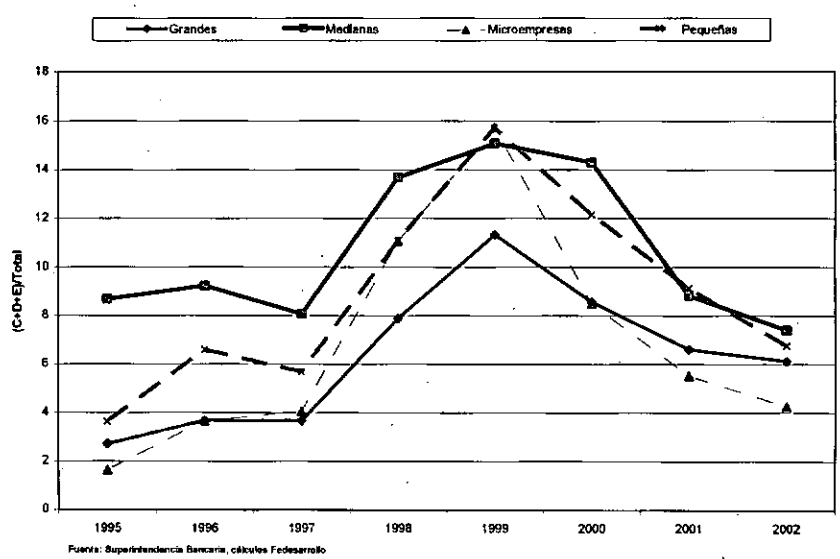
Gráfico 92
Cartera garantizada por el FNG



8. Calidad de la cartera por tamaño de empresa

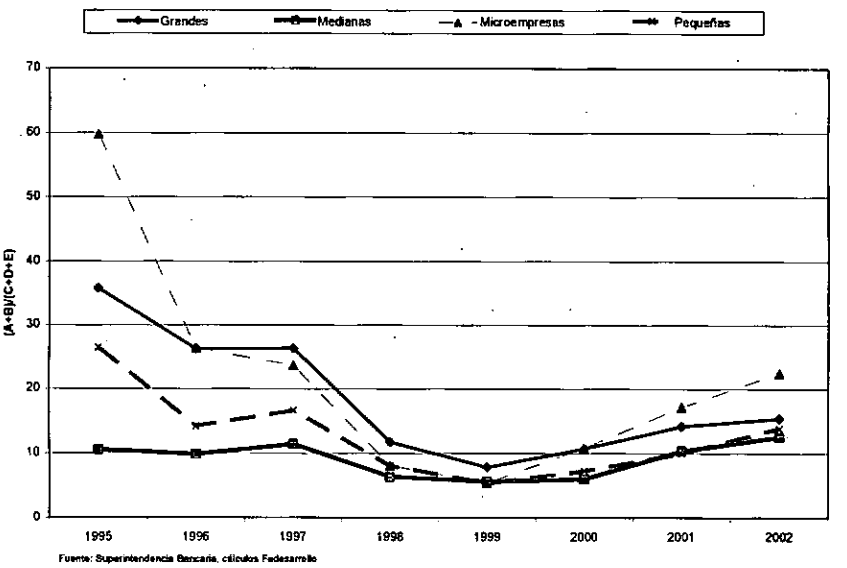
La calidad de la cartera por tamaño de empresa se comporta de la siguiente manera (Gráfico 93): el año 1999, que es el año de la mayor recesión en la historia de Colombia, fue el año de peor calidad para todos los tamaños de empresa. En el período registrado (1995-2002) el orden de calidad de mejor a peor es el siguiente antes de la crisis: microempresas, empresas grandes, empresas pequeñas y empresas medianas. Este orden se recupera en el año 2002 después de la crisis. Las microempresas llegan a tener la peor calidad en el pico de la crisis.

Gráfico 93
Calidad de la cartera según tamaños de empresa: % de cartera vencida



Otra manera de visualizar la calidad de la cartera es la estimación del número de veces que supera la cartera buena (A+B) a la cartera mala (C+D+E). El Gráfico 94 ilustra la evolución de este indicador con resultados similares según tamaño de empresa.

Gráfico 94
Calidad de la cartera según tamaños de empresa: cociente entre cartera buena y cartera vencida



9. Costo de los recursos por tamaño de empresa

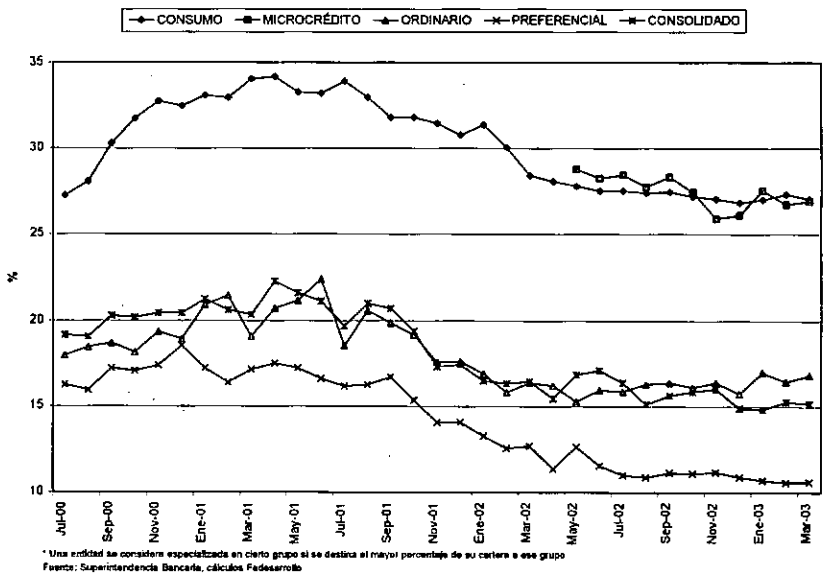
La tasa de interés en Colombia ha venido en proceso de reducción gradual en términos nominales y reales, inducido en buena medida por la reducción de la inflación. Al mismo tiempo, es preciso destacar que los costos de captación en Colombia por tamaño de entidades es muy diferente para bancos grandes y pequeños, o para entidades bancarias y no bancarias. En general, los bancos grandes tienen un costo de captación inferior al de los bancos de menor tamaño y al de las entidades no bancarias. Por otra parte, los bancos grandes han venido introduciendo tasas preferenciales de crédito en los últimos años para clientes preferenciales, situación bastante conocida internacionalmente, pero reciente en Colombia. Este crédito preferencial prácticamente no aplica a las empresas de menor tamaño, que son objeto de este estudio, sino a las empresas grandes con historial de crédito conocido y con menor riesgo.

En los gráficos siguientes se muestra el costo de colocación comparativo entre las instituciones financieras que tienen mayor porcentaje de su cartera en empresas grandes y las que se especializan en MIPYMES.

El Gráfico 95 muestra la evolución de las tasas de interés desde julio del 2000 hasta marzo del 2003 para la cartera de consumo, de microcrédito, crédito ordinario, crédito preferencial y para el total de la cartera consolidada de las instituciones especializadas en empresas grandes. Es interesante resaltar que el costo de colocación de las líneas de microcrédito tiene niveles similares a las de consumo, reflejando para este tipo de bancos la percepción más alta de riesgo. Las tasas de colocación del crédito ordinario son las que usualmente se aplican a las empresas pequeñas y medianas por parte de los bancos especializados en cartera de empresas grandes,

tasas que son muy distantes de las de microcrédito, pero también de las preferenciales.

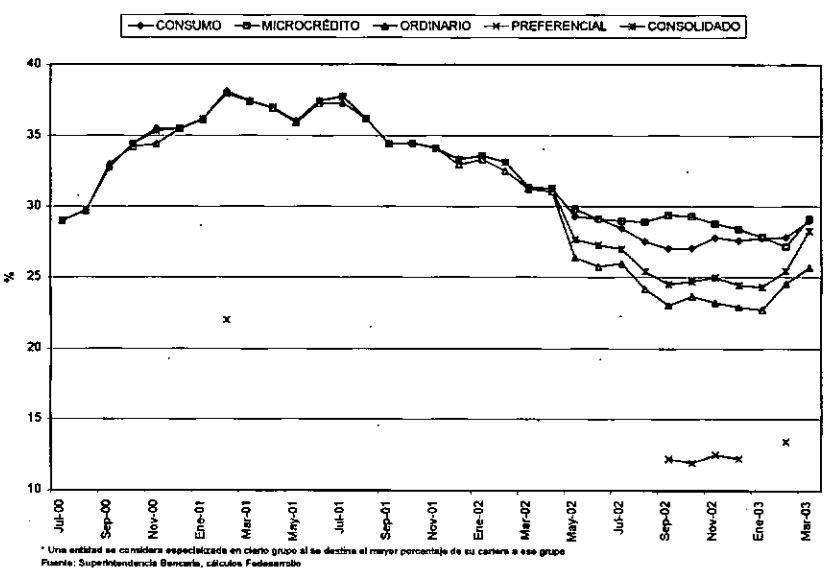
Gráfico 95
Tasa de interés de las instituciones financieras especializadas* en empresas grandes



* Una entidad se considera especializada en cierto grupo si se destina el mayor porcentaje de su cartera a ese grupo
Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo

Las tasas de interés de las instituciones financieras especializadas en MIPYMES tienen en general niveles superiores a las de las entidades especializadas en empresas grandes (Gráfico 96). Las tasas de microcrédito están con frecuencia incluso por encima de las de crédito de consumo de esas entidades, pero el crédito ordinario tiene tasas diferentes a las de consumo a partir del año 2002.

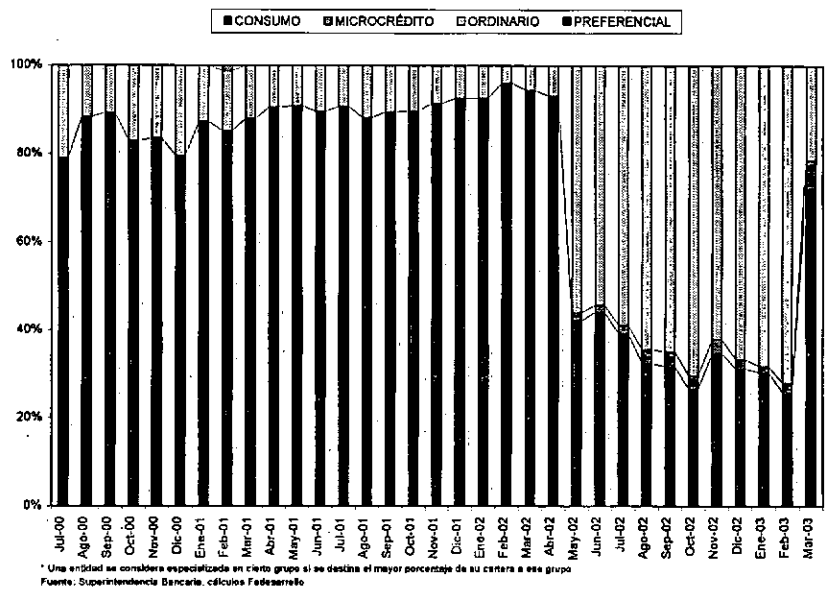
Gráfico 96
Tasas de interés de las instituciones especializadas* en MIPYMES



* Una entidad se considera especializada en cierto grupo si se destina el mayor porcentaje de su cartera a ese grupo
Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo

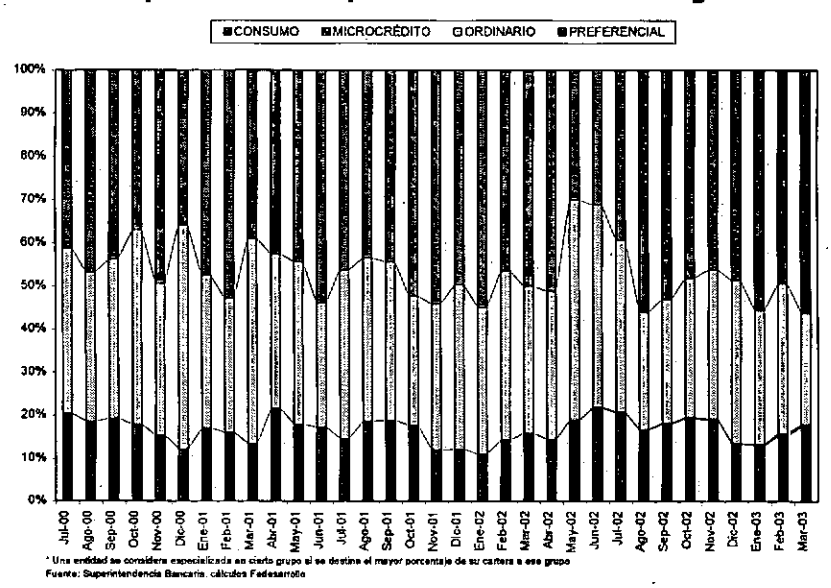
La razón principal del comportamiento de las tasas de las entidades especializadas en MIPYMES consiste en que han reorientado su cartera de consumo hacia crédito ordinario (Gráfico 97), lo cual no ha ocurrido en el caso de las entidades especializadas en empresas grandes que destinan la mayor proporción de su cartera a crédito ordinario y preferencial (Gráfico 98).

Gráfico 97
Participación del tipo de crédito para las entidades especializadas* en MIPYMES



* Una entidad se considera especializada en cierto grupo si se destina el mayor porcentaje de su cartera a ese grupo
Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo

Gráfico 98
Participación del tipo de crédito para las entidades* en grandes empresas

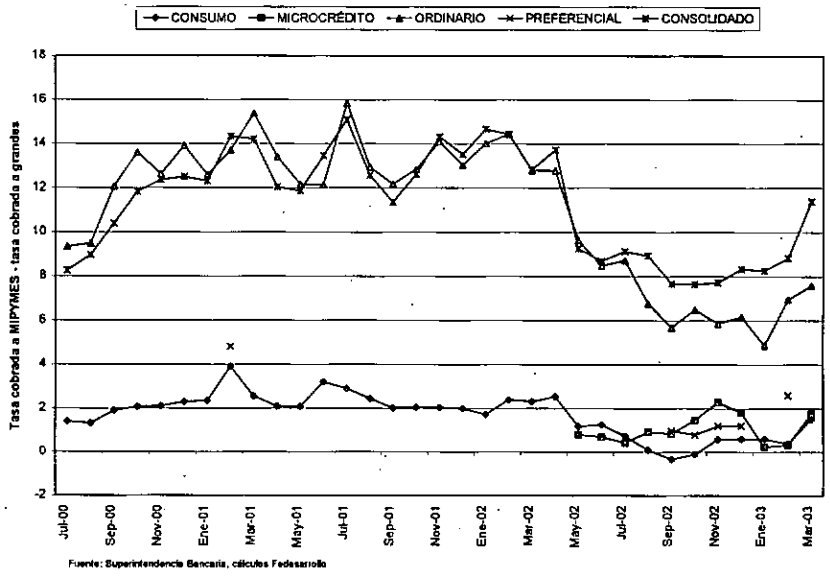


* Una entidad se considera especializada en cierto grupo si se destina el mayor porcentaje de su cartera a ese grupo
Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Fedesarrollo

Las diferencias del nivel de las tasas de colocación de créditos entre entidades financieras especializadas en grandes empresas y en MIPYMES son muy elevadas para el crédito ordinario, que es el que usualmente aplica a pequeña y mediana empresa.

Son más cercanas para el microcrédito (Gráfico 99).

Gráfico 99
Diferencia entre las tasas de interés de las entidades especializadas en grandes empresas y las de las entidades especializas en MIPYMES

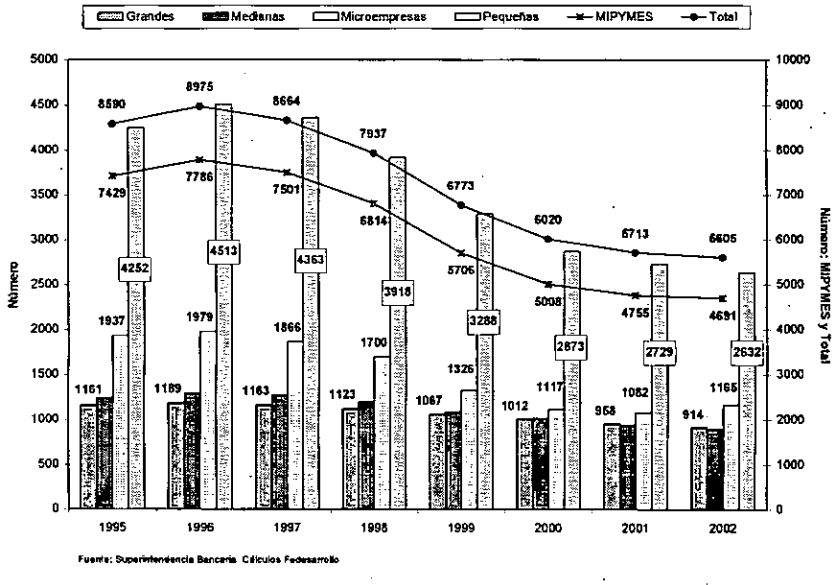


G. Factores de demanda de servicios financieros

1. Número de empresas con endeudamiento

El Gráfico 100 muestra la evolución de empresas con endeudamiento según tamaño de la muestra de la Superintendencia Bancaria. El Gráfico 101 ilustra la participación por tipo de empresa de esa muestra. Las empresas de menor tamaño representan el 83.7% del total de empresas.

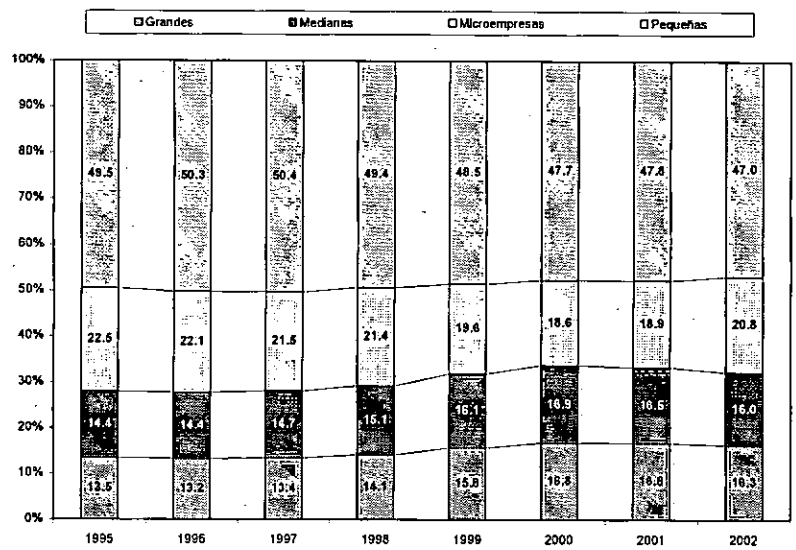
Gráfico 100
Número de empresas con endeudamiento



De la muestra de la Superintendencia Bancaria, las empresas pequeñas son las más endeudadas a lo largo del período analizado. El número total de empresas endeudadas cayó de casi 9000 en 1996 a 5605 en 2002.

Sobre lo anterior es necesario advertir sobre el posible sesgo de esta muestra, ya que la mencionada Superintendencia sólo registra información de una proporción del universo de las empresas colombianas. La muestra resulta más significativa para las empresas más grandes, entre estás, las deudoras consideradas como medianas empresas fueron hasta 2001 menos que las deudoras consideradas grandes empresas, a partir de 2002 las empresas deudoras grandes superan en número las empresas deudoras medianas.

Gráfico 101
Número de empresas (según tamaño) con endeudamiento, sobre el número total de empresas endeudadas



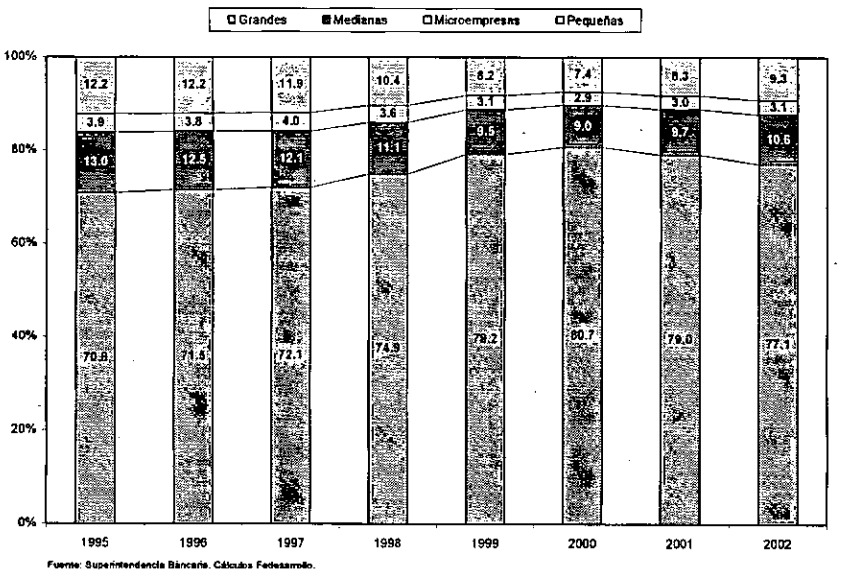
Fuente: Superintendencia Bancaria. Cálculos Fedesarrollo.

El Gráfico 101 muestra como la participación de las MIPYPES deudoras sobre el total de las deudoras en la muestra aumentó durante los años de mayor crisis de la economía colombiana (1999 Y 2000), a partir de 2001, en términos relativos al total, se puede decir que las MIPYMES deudoras son menos que los años anteriores, lo cual refuerza la idea de que el ciclo en su periodo recesivo afecta más a las empresas más pequeñas.

2. Distribución de la deuda por tamaños de empresa

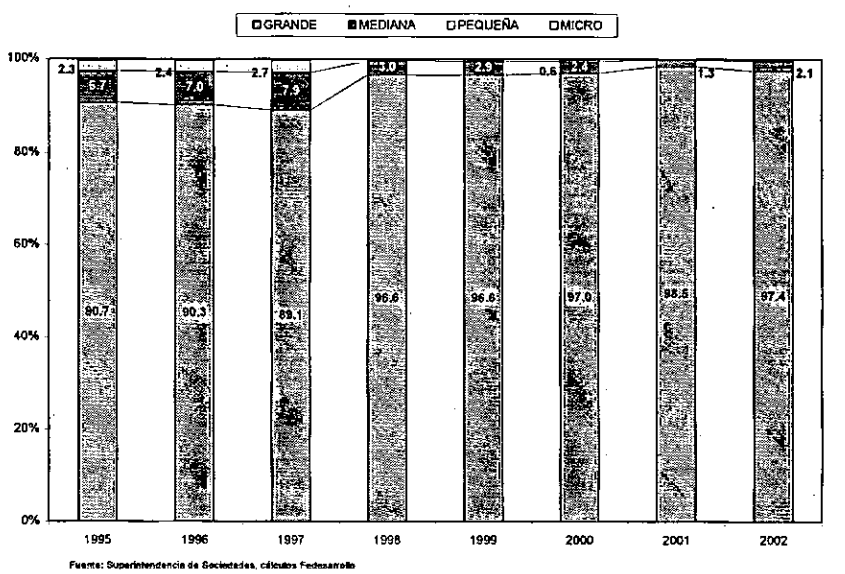
En el año 2002 el 22.9% de la cartera era demandada por las empresas de menor tamaño (Gráfico 102). Esta demanda viene estabilizada desde 1999.

Gráfico 102
Distribución de la deuda de las entidades financieras según tamaños de empresa



Si se utiliza la base de datos de la Superintendencia de Sociedades para distribuir el crédito bancario por tamaño de empresa, las empresas grandes tendrían incluso, una participación mayor al 90%. (Gráfico 103).

Gráfico 103
Distribución de las obligaciones financieras según tamaño de empresa



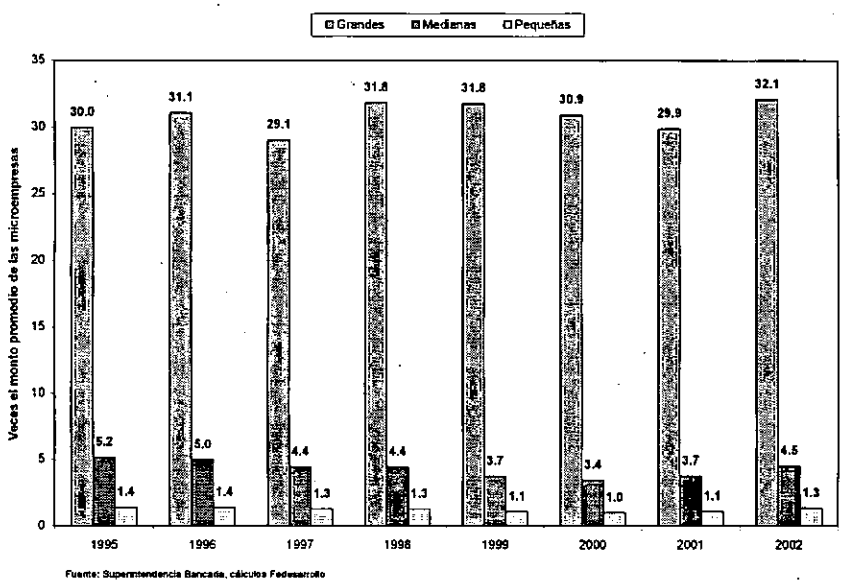
Las diferencias entre el Gráfico 102 y el Gráfico 103 radican en el tamaño y la composición de las muestras, la de la Superintendencia de Sociedades es una muestra sesgada hacia las empresas más grandes, aunque con más registros; la muestra de la Superintendencia Bancaria parece más representativa de todos los grupos de tamaños.

3. Tamaño promedio de la deuda

Un indicador del tamaño relativo de la deuda de cada tipo de empresa consiste en estimar el número de veces en el cual la deuda de las empresas pequeñas, medianas y grandes excede el tamaño de los créditos de las microempresas. Este indicador se presenta en el Gráfico 104 y los resultados son los siguientes:

- El tamaño del crédito de las empresas pequeñas oscila entre 1.0 y 1.4 veces el tamaño del crédito de las microempresas entre 1995 y 2002.
- El tamaño del crédito de las empresas medianas oscila entre 3.4 y 5.2 veces el tamaño del crédito de las microempresas en el mismo período.
- El tamaño del crédito de las empresas grandes oscila entre 29.1 y 32.1 veces el tamaño del crédito de las microempresas en el mismo período.

Gráfico 104
Monto promedio de la deuda, relativo al monto promedio de la deuda de las microempresas

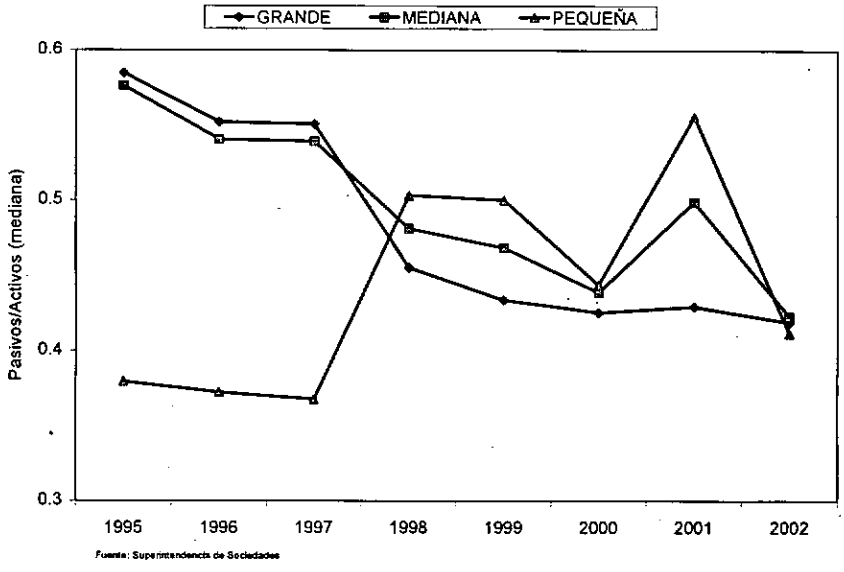


La información disponible sugiere que el monto promedio de las deudas de las pequeñas empresas, relativo al monto promedio de la microempresa, se ha mantenido estable a lo largo del período analizado con una pequeña reducción en los años de crisis, igual a lo sucedido con las empresas medianas.

4. Nivel de endeudamiento

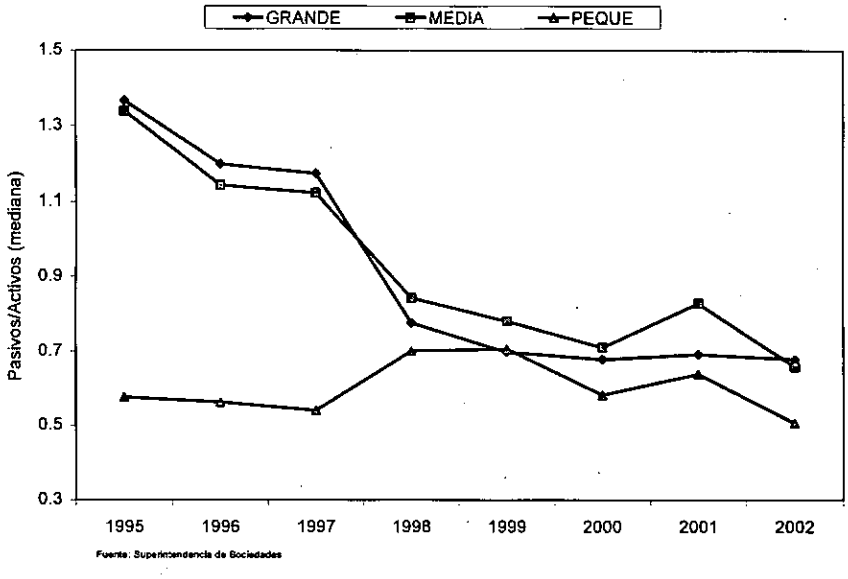
El endeudamiento total de las empresas grandes y medianas se redujo en el período de niveles cercanos al 60% de la relación pasivos a activos a un poco más del 40%, mientras que el de las empresas pequeñas aumenta hasta el 2001 (Gráfico 105).

Gráfico 105
Endeudamiento: Pasivos / Activos



El endeudamiento estimado, como la relación pasivos a patrimonio muestra también las mismas tendencias por tamaño de empresa (Gráfico 106).

Gráfico 106
Endeudamiento: Pasivos / Patrimonio



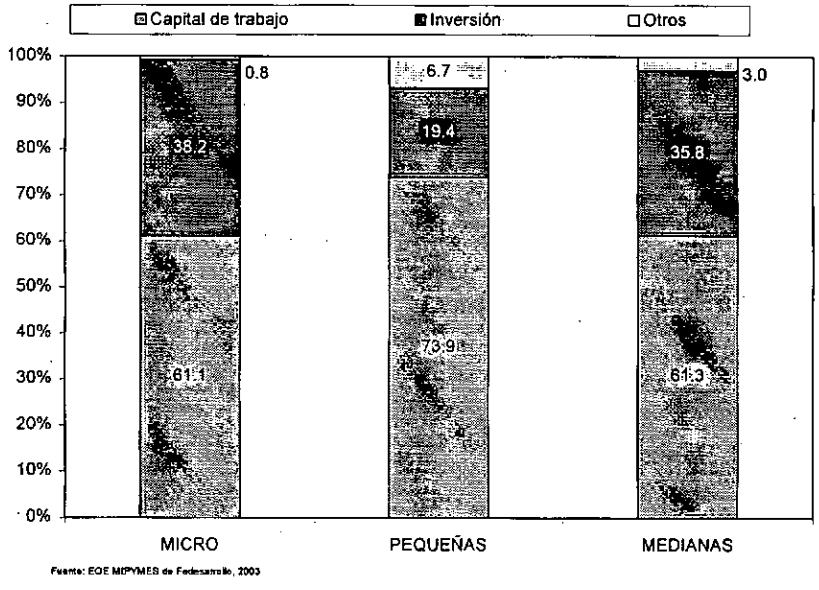
5. Uso de los recursos

Un interrogante importante a la hora de estudiar el acceso al financiamiento por parte de las MIPYMES es el uso de los recursos que obtienen. El módulo especial de la EOE para MIPYMES, 2003, permite decir algo al respecto.

Los empresarios distribuyeron los recursos obtenidos en el último año entre capital de trabajo (que agrega los siguientes rubros: sueldos, arrendamientos,

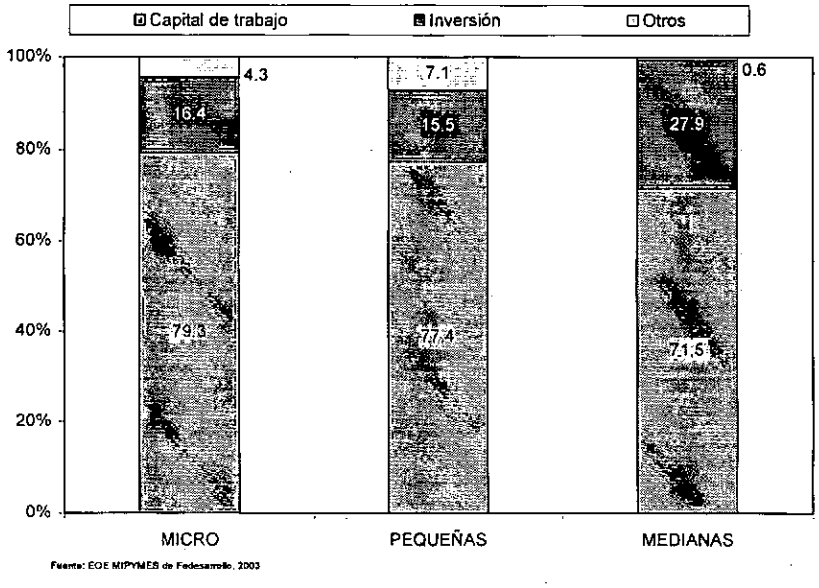
servicios, impuestos y gastos generales), inversión (que agrega la adquisición de maquinaria, vehículos, terrenos y equipos de oficina y la construcción de edificaciones y bodegas), y otros. (ver Gráfico 107 para industria y Gráfico 108 para comercio).

Gráfico 107
Distribución de los recursos de financiamiento obtenidos (industria)



Fuente: EOE MiPYMES de Fedesarrollo, 2003

Gráfico 108
Distribución de los recursos de financiamiento obtenidos (comercio y servicios)



Fuente: EOE MiPYMES de Fedesarrollo, 2003

Aunque no es extraña la distribución, se puede decir que es poco eficiente. En teoría, los recursos de crédito deberían destinarse prioritariamente a la inversión. Según los datos de la EOE, en la industria, el caso más grave es el de las empresas pequeñas, las cuales destinan casi el 74% de los recursos obtenidos a capital de trabajo.

La principal hipótesis de este capítulo, el poco acceso al financiamiento que tienen las MIPYMES, puede servir como posible explicación al destino observado de los recursos. Al no obtener un financiamiento adecuado, las empresas destinan los recursos a sostenerse y no a crecer, o a mejorar sus condiciones de producción.

Si se liberara el cuello de botella del financiamiento, si las empresas pudieran conseguir más recursos, según los resultados de la encuesta, el porcentaje destinado a inversión crecería notoriamente: 2% para las microempresas, 31,2% para las empresas pequeñas y 16,2% para las empresas medianas del sector industrial; para las empresas de comercio y servicios la participación de la inversión en los recursos crecería 8,6% para las microempresas y cerca del 14% para las empresas pequeñas y medianas. Lo anterior sugiere elasticidades fuertes del acceso a los servicios financieros al crecimiento de las MIPYMES en el país.

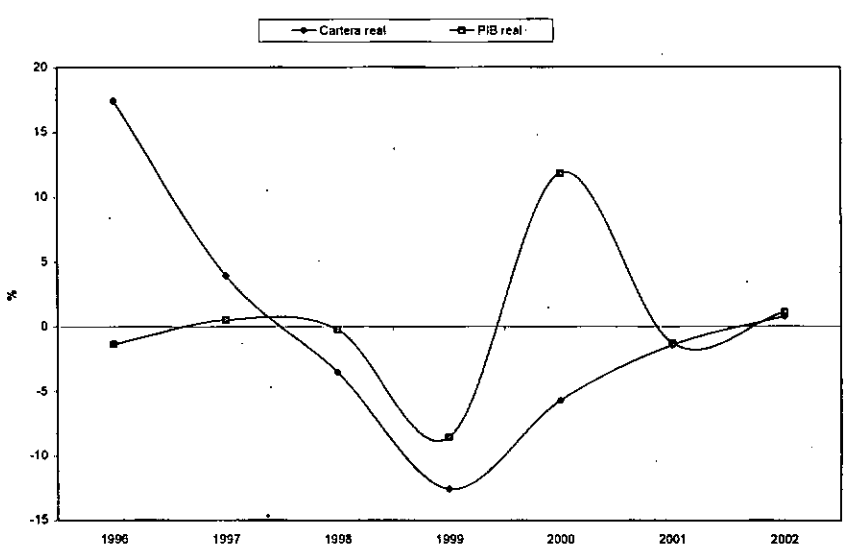
No se encontraron diferencias significativas en el uso de los recursos de financiamiento entre las empresas exportadoras y las no exportadoras. Las primeras contestaron que destinaban el 66,7% de su financiamiento a inversión, las no exportadoras contestaron que destinaban el 68,5%. El resto de los recursos los destinaron a capital de trabajo y un pequeño porcentaje a otros usos (5,6% exportadoras, 3,2% no exportadoras).

H. Oferta de crédito Vs. requerimiento potencial

Una manera de estimar el comportamiento de la oferta de crédito vs. el requerimiento potencial, consiste en comparar la variación anual en la cartera real con la variación en la producción bruta. Este ejercicio se realizó comparando la base de datos de la Superintendencia Bancaria con las cifras del DANE de producción bruta para industria manufacturera, comercio y servicios.

Los Gráfico 109, Gráfico 110 y Gráfico 111 muestran el resultado de este ejercicio para las empresas industriales, el comercio y los servicios. Se aprecia que para el caso de la industria y el comercio la cartera se comporta básicamente siguiendo el ciclo de la producción. En cambio, para el caso del comercio la cartera se ajusta sólo al final del período en la etapa posterior a la crisis.

Gráfico 109
Variación anual en el endeudamiento y en la producción bruta industrial



Fuente: Superintendencia Bancaria y DANE, cálculos Fedesarrollo

Gráfico 110
Variación anual en el endeudamiento y en la producción bruta del comercio

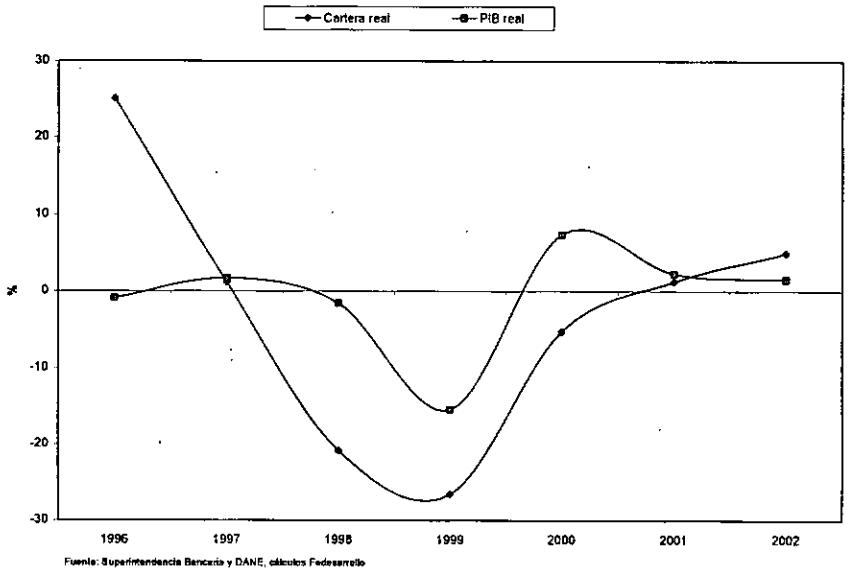
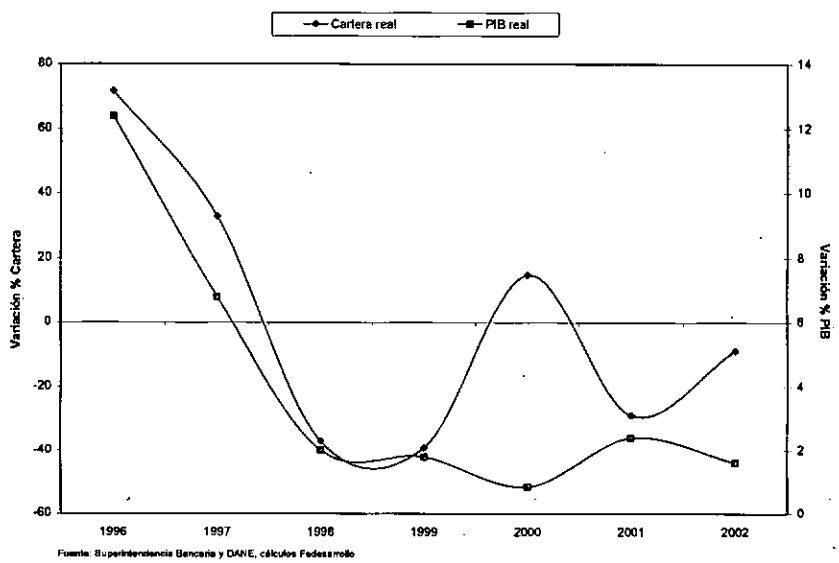
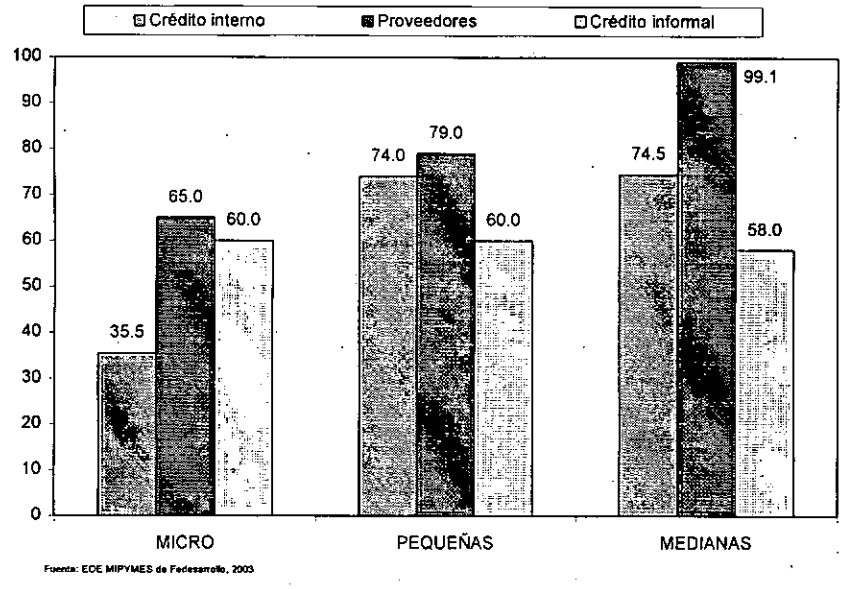


Gráfico 111
Variación anual en el endeudamiento y en la producción bruta de los servicios



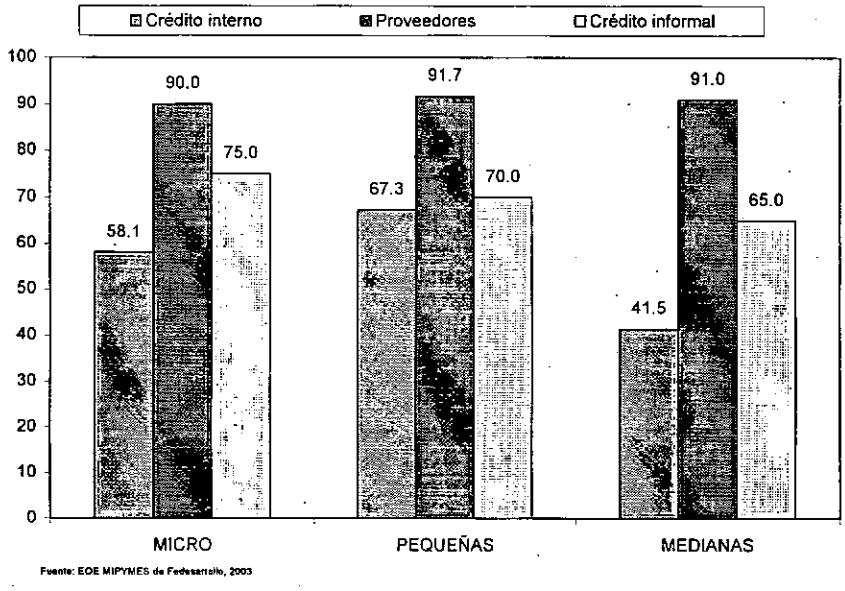
El módulo especial de la EOE para este estudio da más luces sobre el mercado potencial de financiamiento para las MIPYMES. El Gráfico 112 muestra el grado de éxito que tienen las MIPYMES del sector industrial cuando solicitan crédito, ya sea del sector formal, del informal, o de sus proveedores. El Gráfico 113 muestra lo propio para las MIPYMES de los sectores comercio y servicios.

Gráfico 112
Porcentaje de recursos aprobado con respecto al solicitado según las diferentes fuentes de financiamiento (industria)



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

Gráfico 113
Porcentaje de recursos aprobado con respecto al solicitado según las diferentes fuentes de financiamiento (comercio y servicios)



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

El Gráfico 112 muestra cómo el porcentaje de aprobación de crédito formal en la industria es directamente proporcional al tamaño de las empresas, lo mismo ocurre con el financiamiento de proveedores. El porcentaje de aprobación del crédito informal es importante para las micro y las pequeñas empresas, incluso para las más pequeñas es superior al porcentaje de aprobación del crédito formal, lo cual identifica de manera directa uno de los problemas señalados a lo largo de este capítulo: las microempresas tienden a financiarse por fuera del sector financiero como alternativa a los diversos

problemas de mercado y de regulación.

Para las empresas de los sectores comercio y servicios (Gráfico 113), los porcentajes de aprobación de los proveedores son cercanos al 100%, en comparación con los resultados para la industria y a diferencia de las empresas pequeñas y medianas, los microempresarios de éstos sectores son más efectivos a la hora de solicitar crédito formal.

I. Estructura de las fuentes de financiamiento de las empresas según tamaño

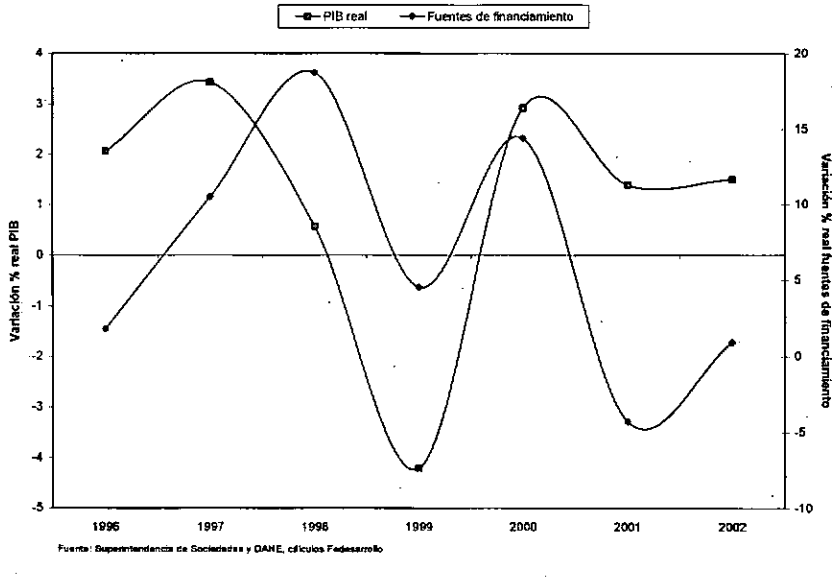
Esta sección del trabajo se basa en la base de datos de la Superintendencia de Sociedades.

A partir del nivel de agregación disponible de los estados financieros de las empresas de la muestra de la Superintendencia de Sociedades se pueden identificar las siguientes fuentes de financiamiento:

- Crédito de entidades financieras
- Reservas patrimoniales disponibles, que puede tomarse como un *proxy* de recursos propios, ya que no se cuenta con los componentes del "EBITDA".
- Pasivos con los proveedores
- Mercado de capitales: incluye emisión de acciones, emisión de bonos y papeles comerciales.

Un ejercicio similar a los realizados entre oferta de crédito y requerimientos consiste en comparar la variación en el total de estas fuentes de financiamiento con las variaciones en la producción bruta real de las empresas (Gráfico 114). El comportamiento entre las fuentes de financiamiento y el PIB real sigue claramente el comportamiento del ciclo de producción.

Gráfico 114
Variación anual en las fuentes de financiamiento de las empresas y en la producción bruta real

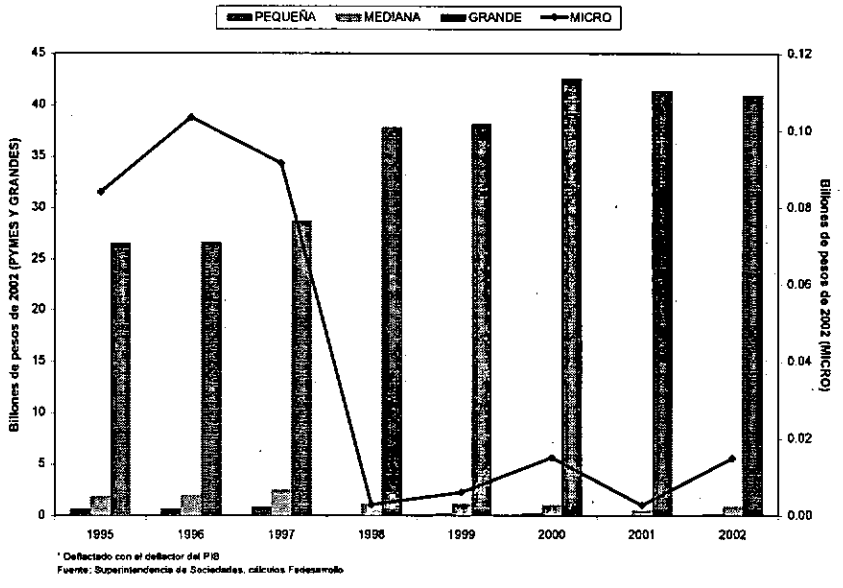


A continuación se presenta el comportamiento en el período evaluado de los

niveles de cada una de las fuentes de financiamiento por tamaño de empresa y posteriormente la composición de estas fuentes para cada categoría de tamaño.

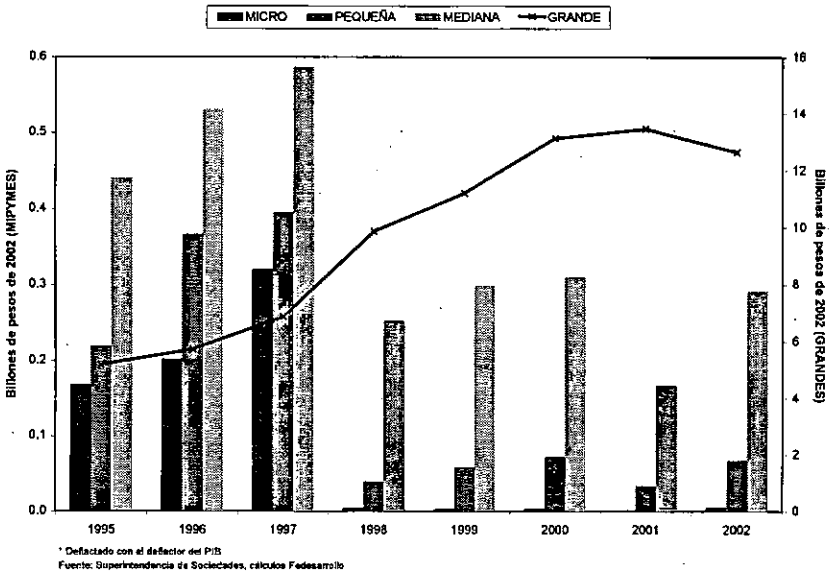
El Gráfico 115 presenta la **utilización de crédito** por tamaño de empresa. El resultado del gráfico es consistente con los gráficos de cartera del sector financiero en el sentido de que las empresas grandes son las que tienen mayor acceso, con respecto a las empresas de menor tamaño: micro, pequeña y mediana.

Gráfico 115
Fuentes de financiamiento: crédito



La evolución de las **reservas disponibles** (*proxy* de recursos propios) por tamaño de empresa se puede apreciar en el Gráfico 116. Se observa que las reservas crecen permanentemente en términos reales para las empresas grandes y se da un cambio muy importante de nivel en las empresas de menor tamaño a partir de 1998, reflejando el cambio en el ciclo económico ya mencionado en otras partes de este trabajo.

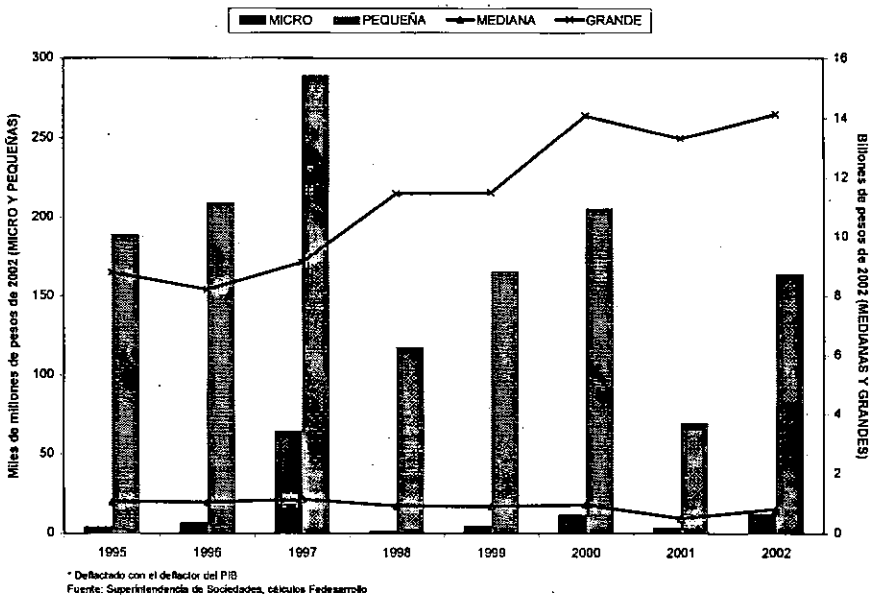
Gráfico 116
Fuentes de financiamiento: recursos propios



* Deflactado con el deflactor del PIB
Fuente: Superintendencia de Sociedades, cálculos Fedesarrollo

En lo que se refiere a los **pasivos con los proveedores**, estos también crecen en términos reales para las empresas grandes durante el período. También se observa un cambio muy importante de nivel para las microempresas y para las empresas pequeñas. El financiamiento de las empresas medianas con sus proveedores mantiene un nivel relativamente estable en el período (Gráfico 117).

Gráfico 117
Fuentes de financiamiento: proveedores

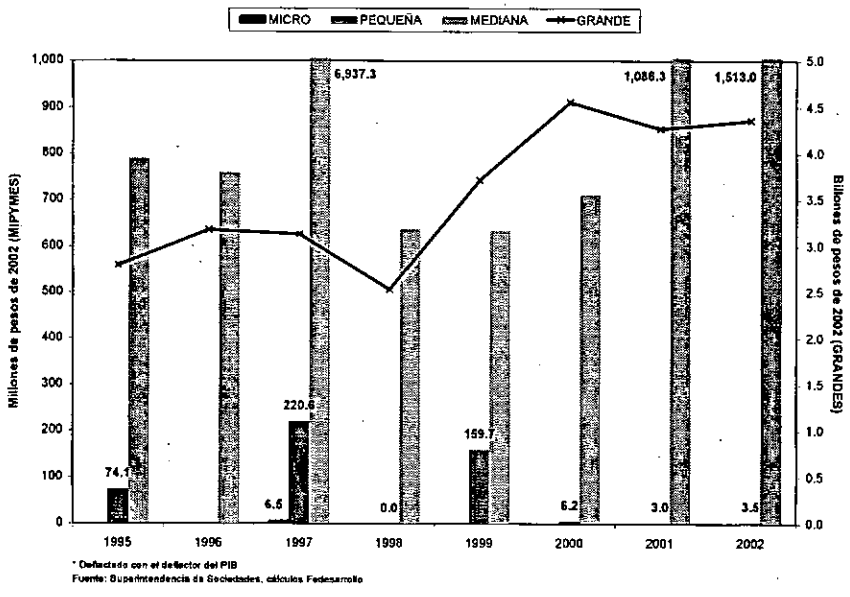


* Deflactado con el deflactor del PIB
Fuente: Superintendencia de Sociedades, cálculos Fedesarrollo

En lo que se refiere al **mercado de capitales**, se encuentra que las empresas grandes tienen acceso al mismo y su utilización ha sido creciente en términos reales. Les siguen en utilización las empresas medianas, aunque en niveles significativamente

inferiores. La microempresa prácticamente no utiliza esta fuente de financiamiento y la utilización de la empresa pequeña es muy baja y ha decrecido con la crisis del ciclo (Gráfico 118).

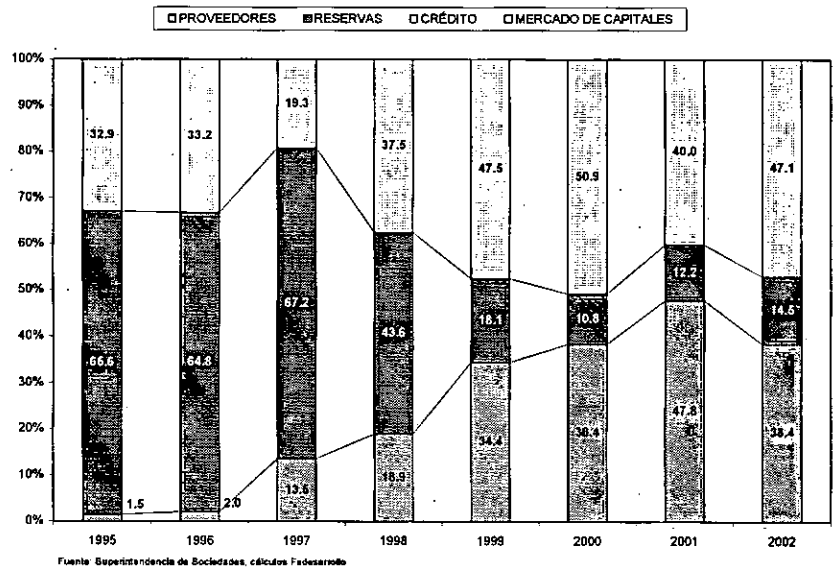
Gráfico 118
Fuentes de financiamiento: mercado de capitales



En lo que se refiere a la distribución porcentual a las fuentes de financiamiento por tamaño de empresa, se encuentra lo siguiente.

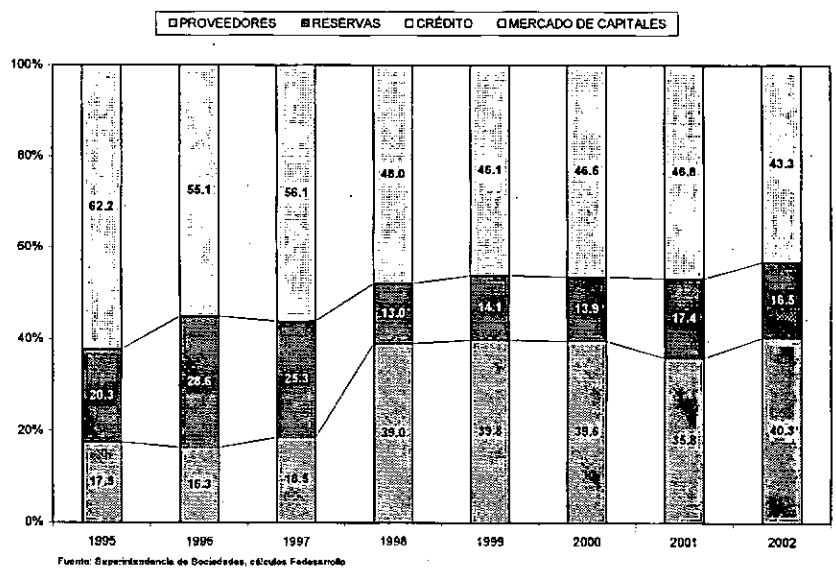
Desde el año 1995 hasta 1998 las **microempresas** se financiaban principalmente con recursos propios. A medida que la crisis avanza, aumentan sus pasivos con los proveedores y sus pasivos financieros. En la medida en que pueden financiarse más con los proveedores, reducen el crédito financiero. También se destaca que no utilizan mercado de capitales (Gráfico 119). En el año 2002 la participación por componentes es la siguiente: 47.1% crédito, 14.5% reservas y 38.4% crédito de proveedores.

Gráfico 119
Distribución de las fuentes de financiamiento de las microempresas



Por su parte, las **empresas pequeñas** al iniciar el período tienen un mayor endeudamiento con el sector financiero y menor nivel de reservas. En la medida en que se presenta la crisis y las reservas se reducen, también hacen mayor uso de crédito de proveedores y menor de crédito financiero (Gráfico 120). En el año 2002 la estructura de fuentes de financiamiento fue la siguiente: 43.3% crédito, 16.5% reservas y 40.3% proveedores.

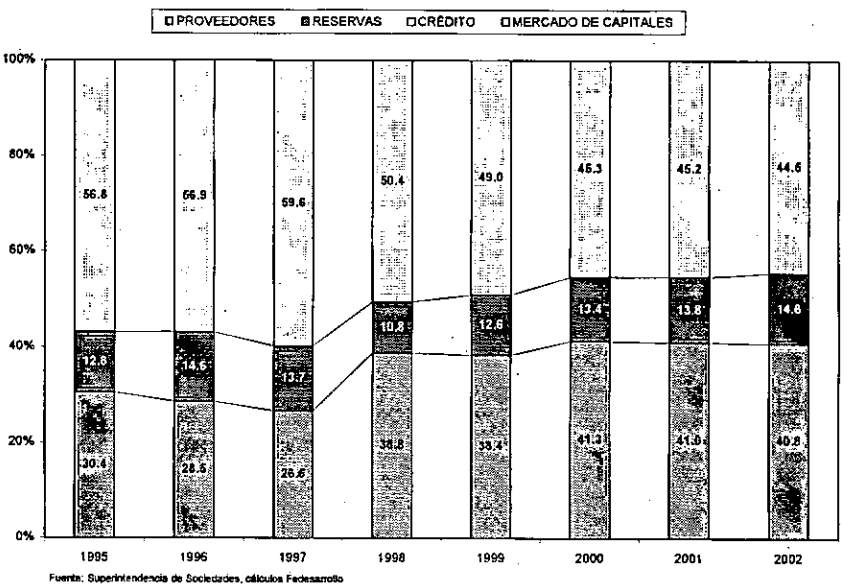
Gráfico 120
Distribución de las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas



Las **empresas medianas** tienen un comportamiento muy similar al de las empresas pequeñas en el período (Gráfico 121). En el año 2002 la composición de fuentes de financiamiento fue la siguiente: 44.5% crédito, 14.6% reservas y 40.8%

crédito de proveedores.

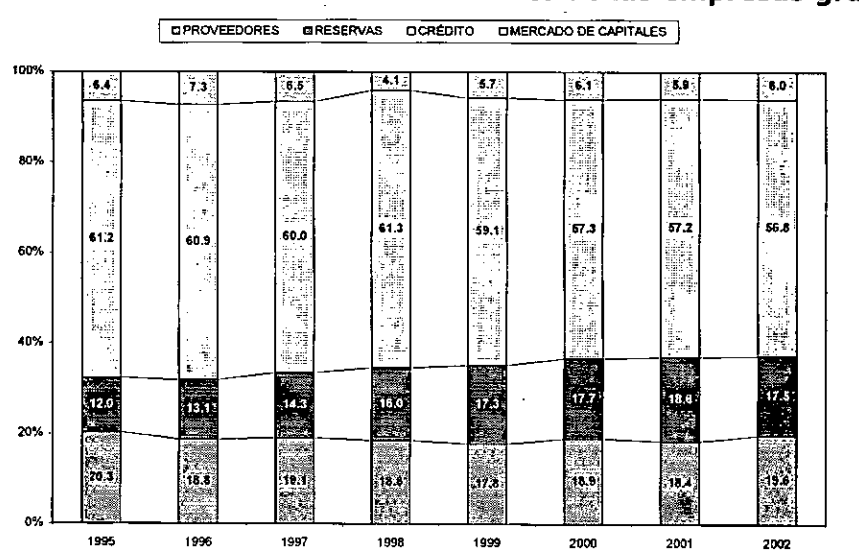
Gráfico 121
Distribución de las fuentes de financiamiento de las empresas medianas



Fuente: Superintendencia de Sociedades, cálculos Fedesarrollo

Finalmente, las **empresas grandes** se pueden fortalecer a través de la crisis aumentando un poco sus reservas y reduciendo proporcionalmente el crédito. La financiación con crédito de proveedores y con mercado de capitales son relativamente estables. Es muy importante destacar que el mercado de capitales representa entre el 6% y 7% de su financiamiento en el período. En el año 2002 la distribución de fuentes de financiamiento fue la siguiente: 56.8% crédito financiero, 17.5% reservas, 19.6% proveedores y 6.0% mercado de capitales (Gráfico 122).

Gráfico 122
Distribución de las fuentes de financiamiento de las empresas grandes

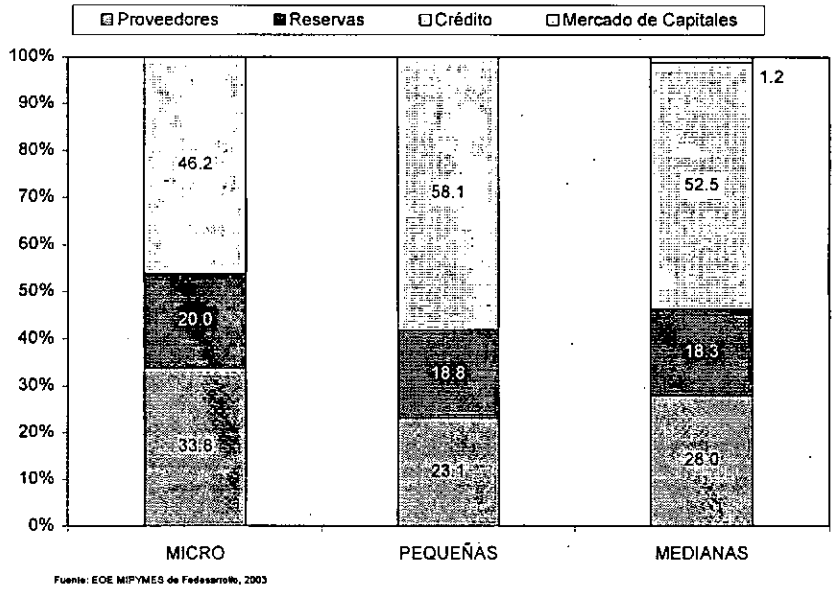


Fuente: Superintendencia de Sociedades, cálculos Fedesarrollo

Los anteriores resultados obtenidos con información de la Superintendencia de Sociedades se confirman los obtenidos a través del módulo especial de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo para MIPYMES, 2003.

Ante la pregunta de cómo se han venido financiando las empresas industriales en los dos últimos años, el Gráfico 123 muestra que el financiamiento de las microempresas se ha logrado en su mayoría con proveedores y con recursos propios, mientras que para las pequeñas y medianas empresas los recursos más importantes provienen del crédito. Tal y como se mostró antes, entre las MIPYMES, las empresas medianas son las únicas que tienen acceso al mercado de capitales.

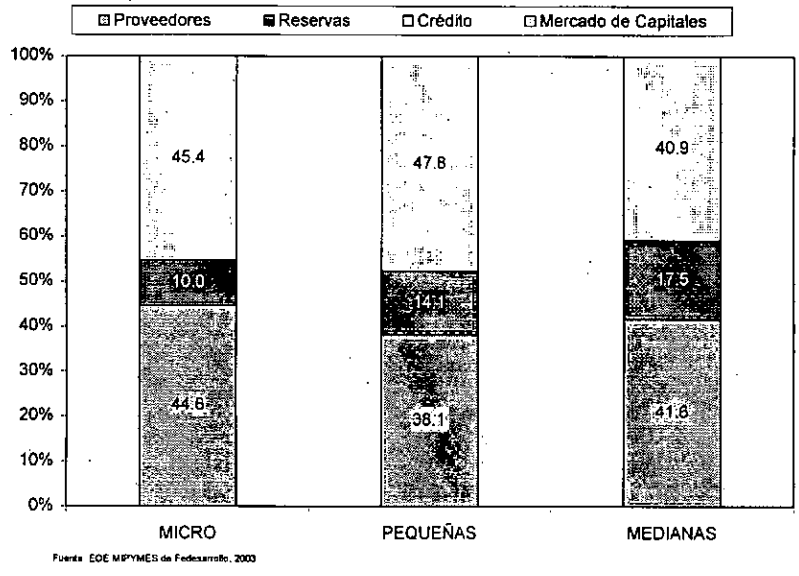
Gráfico 123
Principales fuentes de financiamiento en los últimos dos años: micro, pequeñas y medianas empresas (industria)



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

Las empresas de los sectores comercio y servicios financian con proveedores una mayor proporción que las empresas industriales. Tal como lo muestra el Gráfico 124, el financiamiento a partir de los proveedores es casi equivalente al financiamiento a partir de crédito. Otra diferencia relevante entre las MIPYMES industriales y las dedicadas al comercio y a los servicios es el nulo acceso de las últimas al mercado de capitales.

Gráfico 124
Principales fuentes de financiamiento en los últimos dos años: micro, pequeñas y medianas empresas (comercio y servicios)

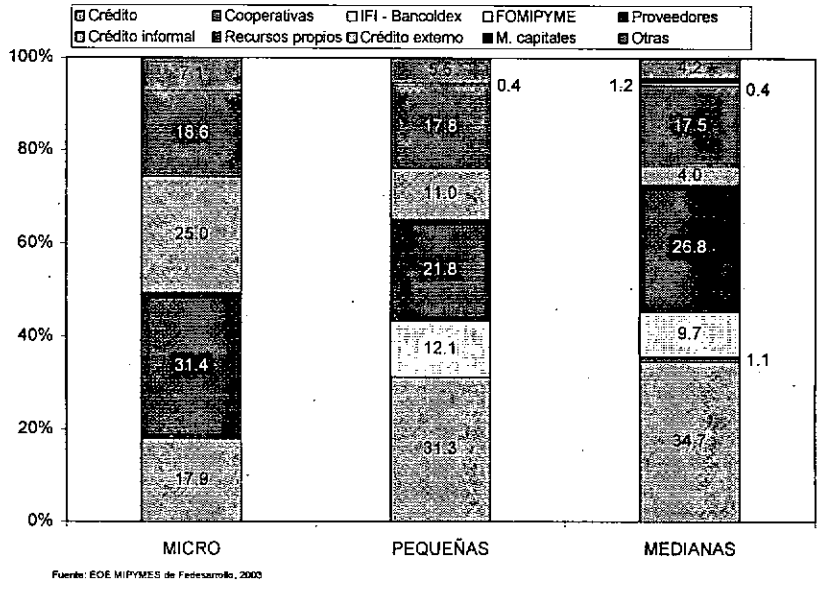


Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

Estos datos son coherentes con el hecho de que para las empresas más pequeñas acceder al crédito es más complicado. Cuando se desagregan las diferentes fuentes del crédito financiero y se incluyen el financiamiento informal y otras fuentes de recursos (Gráfico 125), se obtiene que el crédito formal es más importante cuanto más grande sea la empresa. Lo contrario ocurre con el crédito informal, el cual llega a representar el 25% del financiamiento de las microempresas. El crédito extranjero representa el 0,4% del financiamiento, tanto para medianas como para pequeñas empresas, las microempresas no acceden al éste tipo de crédito.

Las microempresas del sector industria contestaron que no obtienen financiamiento con recursos del IFI o de Bancoldex mientras que para las de los sectores comercio y servicios esta fuente representó el 6% de sus recursos totales. Para las empresas pequeñas estos recursos representaron cerca del 12% para industria y el 4,6% para el comercio y para las empresas medianas el 10% y el 4,5% para la industria, el comercio y servicios respectivamente.

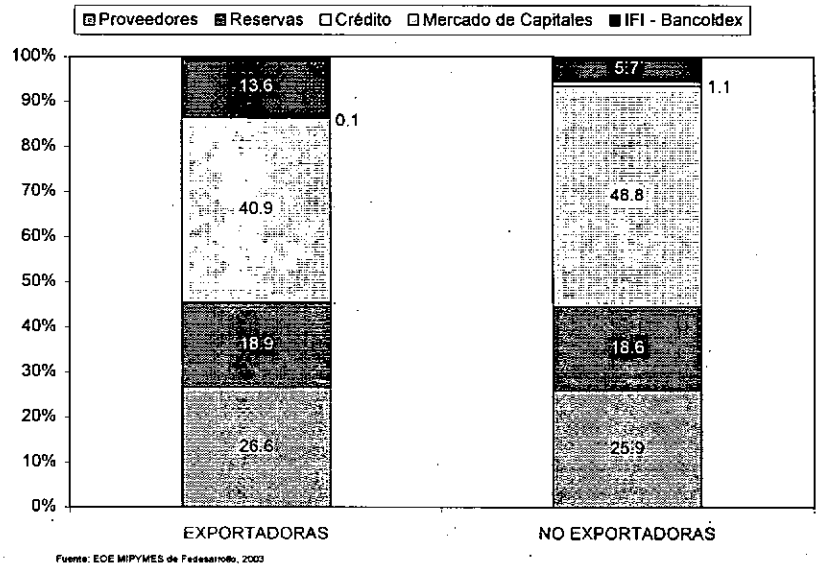
Gráfico 125
Fuentes de financiamiento: micro, pequeñas y medianas empresas



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

Un aspecto interesante que se deriva de la encuesta consiste en que la composición del financiamiento de las empresas exportadoras del sector industrial no difiere entre los rubros observados (crédito, proveedores, mercado de capitales y recursos propios). Sin embargo, si se descomponen las fuentes de crédito entre las beneficiadas con recursos del IFI o de Bancoldex, y el resto, se observa cómo cerca del 14% del financiamiento de las empresas exportadoras proviene de las mencionadas líneas de crédito (ver Gráfico 126).

Gráfico 126
Financiamiento de MIPYMES exportadoras y no exportadoras



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

J. Aspectos regulatorios relacionados con el financiamiento de las MIPYMES

Hasta el año 2000 estuvo vigente la ley 78 de 1988, que fue la primera norma sobre las MIPYMES. Esta ley creó el consejo Asesor de la Pequeña y Mediana industria y una división de PYMES en el Ministerio de Desarrollo (hoy Ministerio de Comercio). Esta ley exigía al IFI destinar el 7% de su cartera de créditos a este segmento de empresas.

Como se anotó en otra sección de este capítulo, varios estudios sobre el tema, identificaron dos elementos regulatorios como obstáculo al mayor financiamiento de las MIPYMES. De un lado, las garantías que otorgaba el Fondo Nacional de Garantías no se consideran admisibles por parte de la Superintendencia Bancaria. De otro lado, dentro de las clasificaciones de cartera de la misma Superintendencia por montos de crédito se identificaba el crédito de consumo con el de empresas de menor tamaño. Estos elementos normativos fueron ya superados con la reforma financiera de 1998 y circulares internas de la Superintendencia Bancaria.

En julio de 2000 se expidió la ley 590 que busca promover el desarrollo de las MIPYMES y sustituye la ley 78 de 1988. Esta ley define las distintas categorías de empresa por tamaño, tal como se ha explicado en otras partes de este documento. También crea un Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa y un Consejo Superior de la Microempresa. La ley 590 tiene algunos artículos que buscan que las entidades públicas, en condiciones de competencia, prefieran las empresas de menor tamaño en lo que se refiere a compras estatales, por ejemplo.

Probablemente el aspecto más novedoso de esta ley con respecto a las normas anteriores es la creación del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Fomipyme), como una cuenta adscrita el Ministerio de Comercio. Esta ley define también los sistemas de microcrédito y crea unos estímulos especiales tributarios para la creación de empresas nuevas y para el Programa de Jóvenes Emprendedores.

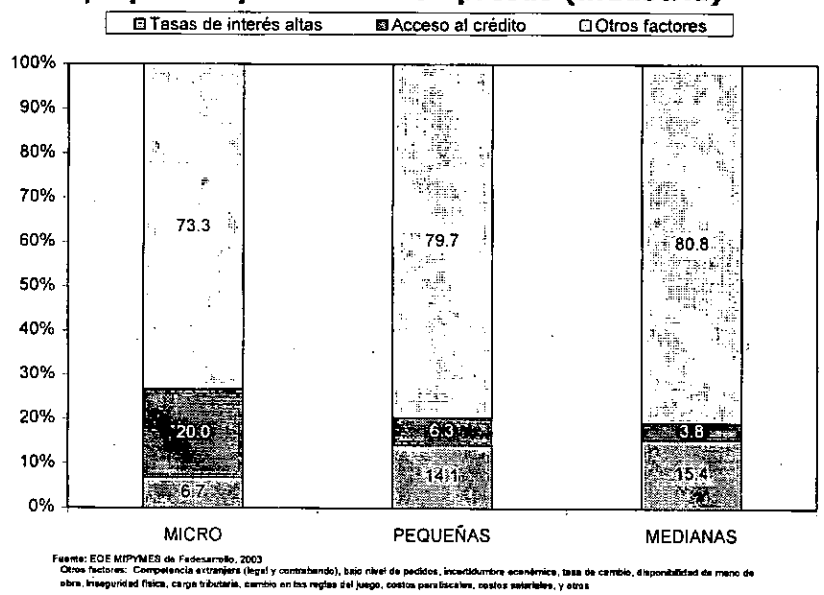
En la actualidad cursa en el Congreso el proyecto de ley 019 de 2002 que reformaría la ley 590 de 2000, principalmente en las definiciones de tamaño de activos para delimitar el tipo de empresas. Un aspecto relevante de este proyecto consiste en permitir a las entidades financieras cobrar comisiones u honorarios por "un valor total no superior al 7.5% anual sobre el crédito, no reputándose tales cobros como intereses". "Con los honorarios se remunerará la asesoría técnica especializada al microempresario, en relación con la empresa o actividad económica que desarrolle, así como las visitas que deban realizarse para verificar el estado de dicha actividad empresaria; y con las comisiones se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias y la cobranza especializada de la obligación". La aprobación de este aspecto del proyecto permitiría financiar los costos de transacción incorporados en los créditos a empresas de menor tamaño.

K. Problemas de acceso a financiamiento de las MIPYMES y el impacto sobre su desempeño

1. Problemas que afectan el desempeño económico

Relacionado con el desempeño de las empresas del sector industrial, el Gráfico 127 muestra cómo para las pequeñas empresas, el tema de las tasas de interés altas y el difícil acceso al crédito sigue siendo un problema. El gráfico refleja para las empresas del sector industrial, que a medida que aumenta el tamaño de la empresa, el problema de acceso al crédito es menos relevante, preocupación que se sustituye con la de las altas tasas de interés.

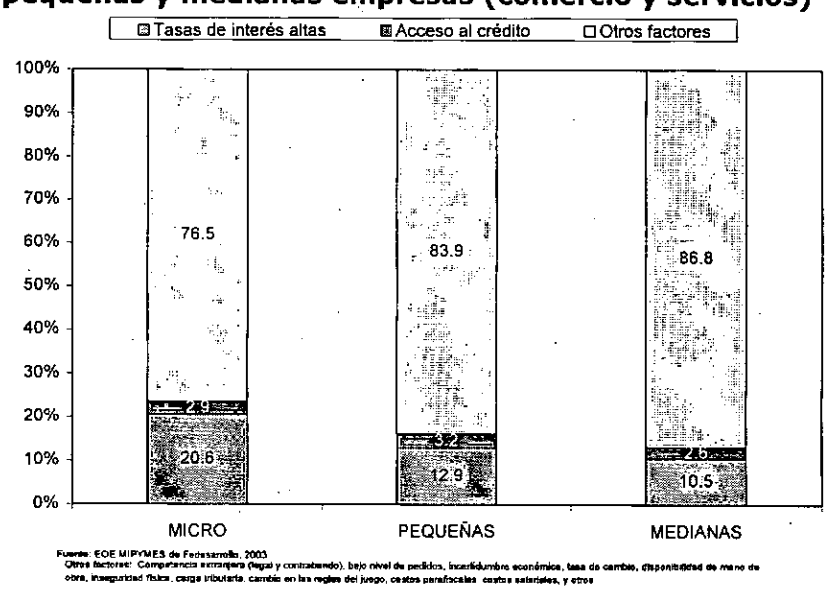
Gráfico 127
Factores más perjudiciales para el desempeño de su empresa: micro, pequeñas y medianas empresas (industria)



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003
Otros factores: Competencia extranjera (legal y contrabando), bajo nivel de pedidos, incertidumbre económica, tasa de cambio, disponibilidad de mano de obra, inseguridad física, carga tributaria, cambio en las reglas del juego, costos parafiscales, costos salariales, y otros

Resultados equivalentes se muestran en el Gráfico 128 para los sectores comercio y servicios: en la medida en que las empresas son más grandes, el problema de las tasas de interés disminuye. De aquí no se puede concluir nada sobre el problema general de acceso al crédito para las empresas de comercio y servicios.

Gráfico 128
Factores más perjudiciales para el desempeño de su empresa: micro, pequeñas y medianas empresas (comercio y servicios)



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003
Otros factores: Competencia extranjera (legal y contrabando), bajo nivel de pedidos, incertidumbre económica, tasa de cambio, disponibilidad de mano de obra, inseguridad física, carga tributaria, cambio en las reglas del juego, costos parafiscales, costos salariales, y otros

Habría que resaltar la importancia que le dan los empresarios a estos dos

factores, si se tiene en cuenta la composición de los "otros factores"[38]. En el mejor de los casos para la industria (las empresas medianas), los factores relacionados con el crédito del sector financiero son señalados como los más perjudiciales para el desempeño de sus empresas en el 19,2% de las respuestas.

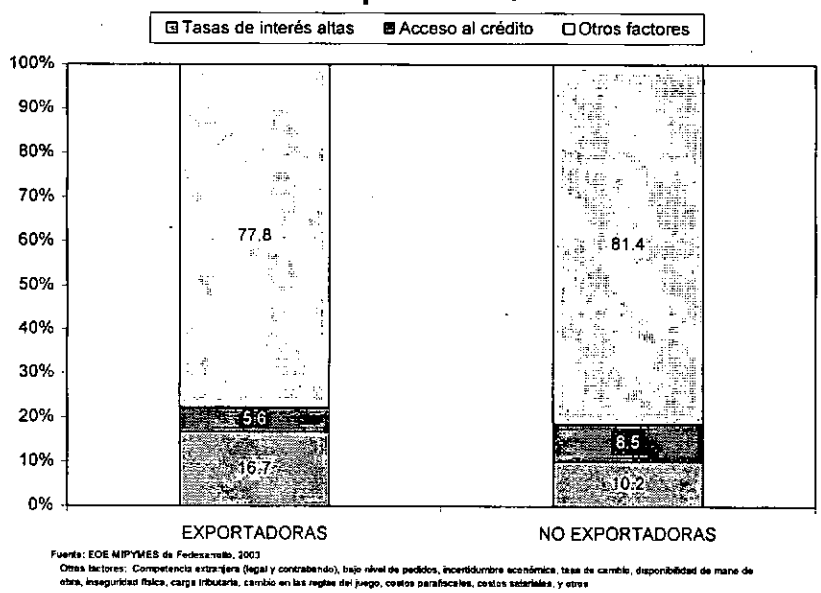
El problema de acceso al crédito es tan importante para las empresas industriales pequeñas, que el 50% de las microempresas encuestadas contestó que ese factor limita "demasiado" el crecimiento de la producción (37% para las empreas del comercio y servicios) y el 66,3% usó el mismo calificativo en cuanto al crecimiento de la inversión (42,9% para comercio y servicios); los porcentajes de respuestas respectivos para los empresarios medianos fueron 63,2% para producción y 34,6% para inversión (43,9% y 31,3% para comercio y servicios), mientras que para las empresas medianas el pobre acceso al crédito limita la producción "demasiado" en el 63,6% de las respuestas (14,3% para comercio y servicios) y lo mismo ocurre con la inversión en el 33,3% de los casos (42,9% para comercio y servicios).

Se podría decir que para el sector industrial, el acceso al crédito es relevante en cuanto al crecimiento de la producción sin importar el tamaño de la empresa, pero entre más grande es la empresa menos afecta su potencial de inversión. Este resultado es coherente con los usos de los recursos que se observaron en un literal anterior de este capítulo que sugería que el cuello de botella de las empresas más grandes estaba en la materia prima disponible y no en su capacidad instalada, como consecuencia de la actual coyuntura.

Si se discriminan las MIPYMES entre las exportadoras y las no exportadoras (Gráfico 129), se obtiene que para las empresas exportadoras el problema de las altas tasas de interés es más preocupante que el acceso al crédito. Ocurre lo contrario para las empresas no exportadoras. Una posible explicación para este fenómeno es que las empresas exportadoras tienen un costo de capital menos competitivo en Colombia con respecto a los niveles de tasas de interés internacionales.

[38] Los otros factores incluidos en la pregunta son los siguientes: Competencia extranjera (legal y contrabando), bajo nivel de pedidos, incertidumbre económica, tasa de cambio, disponibilidad de mano de obra, inseguridad física, carga tributaria, cambio en las reglas del juego, costos parafiscales, costos salariales, y otros.

Gráfico 129
Factores más perjudiciales para el desempeño de su empresa: exportadoras y no exportadoras

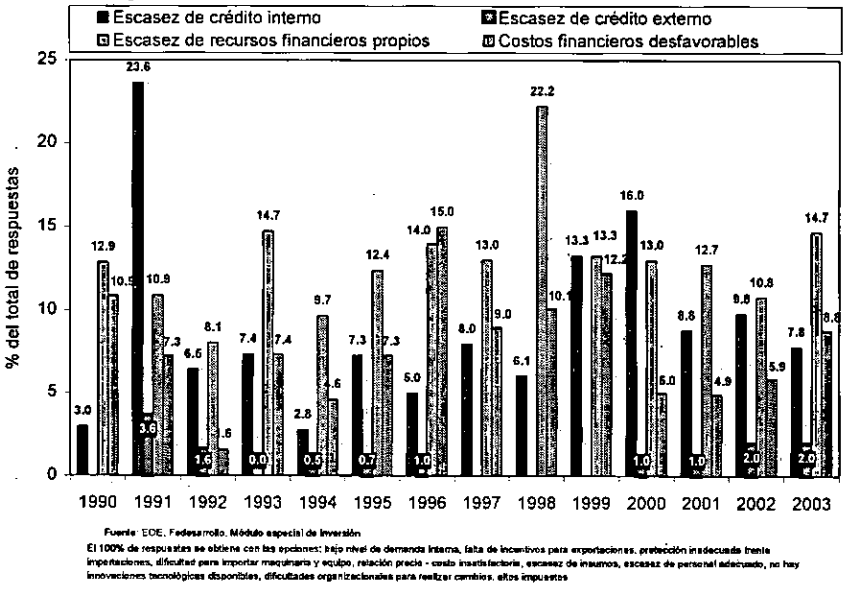


Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003
Otros factores: Competencia extranjera (legal y contrabando), bajo nivel de pedidos, incertidumbre económica, tasa de cambio, disponibilidad de mano de obra, inseguridad física, carga tributaria, cambio en las reglas del juego, costos parafiscales, costos salariales, y otros

2. Problemas que afectan las decisiones de Inversión

Con respecto a los **obstáculos principales para realizar inversiones**, los **costos financieros desfavorables** constituyeron un obstáculo creciente en casi toda la década del 90, pero la percepción mejora en la presente década. Con respecto a la **escasez de crédito interno** se percibe un problema creciente desde 1994 hasta el final de la década, aunque este factor mejora en la presente década. Según esta encuesta los empresarios de MIPYMES no consideran la escasez de crédito externo como un factor desfavorable para la inversión, en alguna medida porque no cuentan con este tipo de fuente (Gráfico 130).

Gráfico 130
Obstáculos para la inversión relacionados con el financiamiento

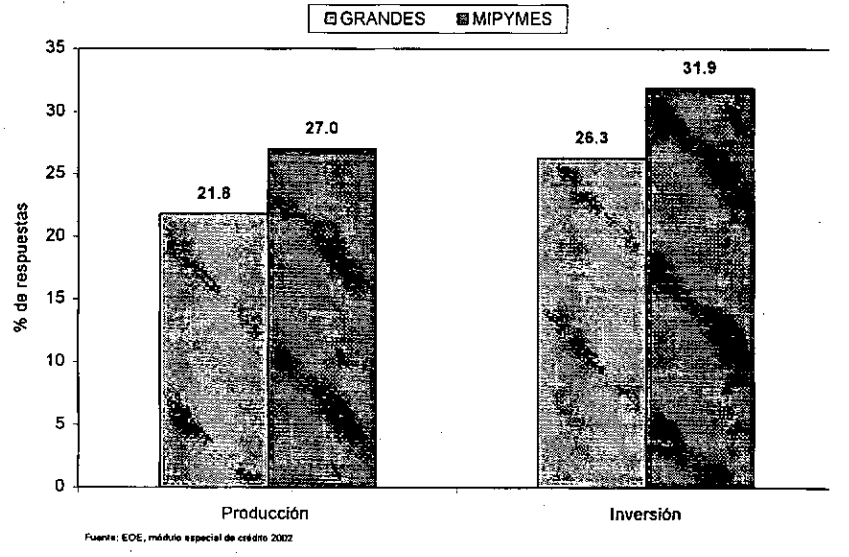


Fuente: EOE, Fedesarrollo. Módulo especial de inversión
El 100% de respuestas se obtiene con las opciones: bajo nivel de demanda interna, falta de incentivos para exportaciones, protección inadecuada frente importaciones, dificultad para importar maquinaria y equipo, relación precio - costo insatisfactoria, escasez de insumos, escasez de personal adecuado, no hay innovaciones tecnológicas disponibles, dificultades organizacionales para realizar cambios, altos impuestos

Los siguientes rasgos relevantes se pueden resaltar de la información de los distintos módulos de la Encuesta Empresarial de Fedesarrollo

El Gráfico 131 muestra los porcentajes de empresa por tamaño que consideran que **las dificultades para obtener crédito afectan demasiado la producción** para 2002. Las empresas pequeñas señalan los problemas en la obtención de crédito con más preocupación que las empresas grandes.

Gráfico 131
Dificultades en la obtención de crédito como obstáculo para el crecimiento y la inversión (2002)

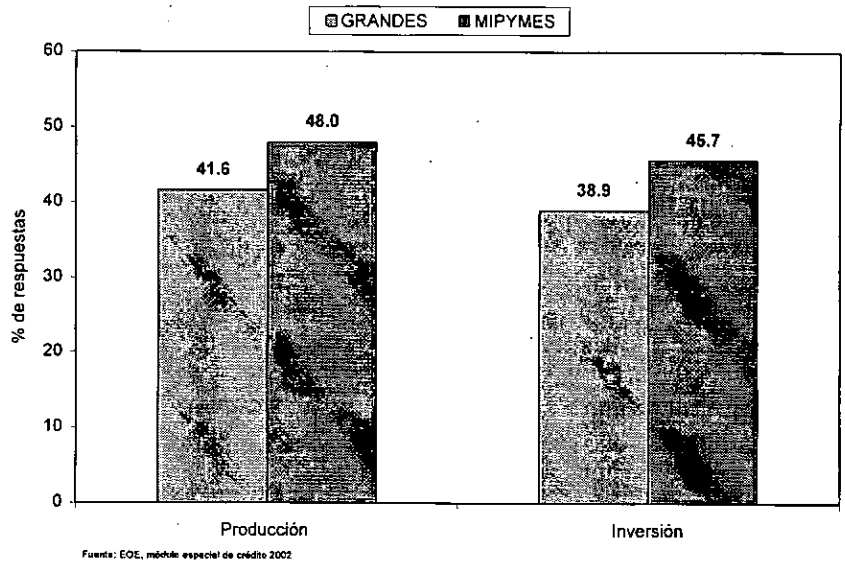


Fuente: EOE, módulo especial de crédito 2002

Pero al mismo tiempo las empresas pequeñas y medianas perciben mayor necesidad de crédito pero acuden a **otras fuentes de financiación** (Gráfico 132).

Este resultado es consistente con las cifras presentadas en este capítulo.

Gráfico 132
Porcentaje de empresas que acuden a otro tipo de financimiento

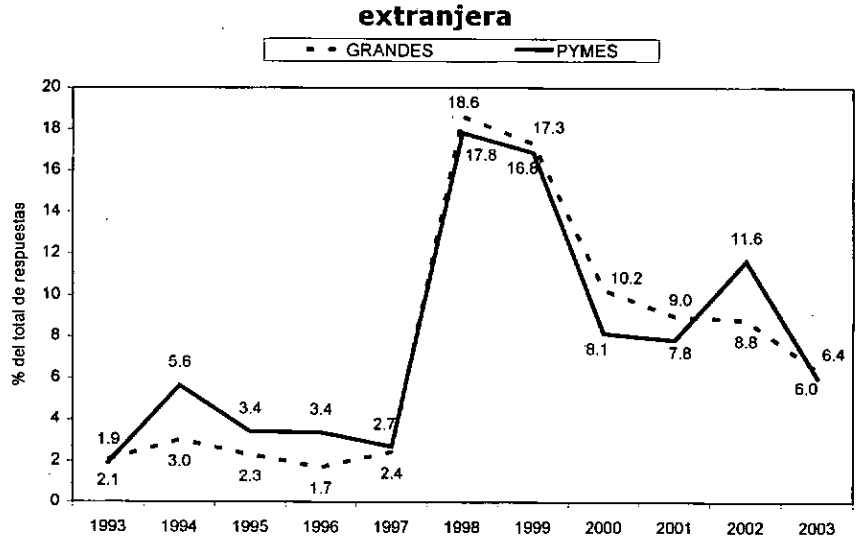


Fuente: EOE, módulo especial de crédito 2002

3. Problemas que afectan la competitividad

Al preguntar a los empresarios por los **principales obstáculos para enfrentar la mayor competencia internacional**, los costos financieros se perciben mejorando a partir de 1999 tanto para las empresas grandes como para las PYMES (Gráfico 133). Lo mismo ocurre en la percepción de los obstáculos que enfrenta la empresa para ampliar exportaciones (Gráfico 134).

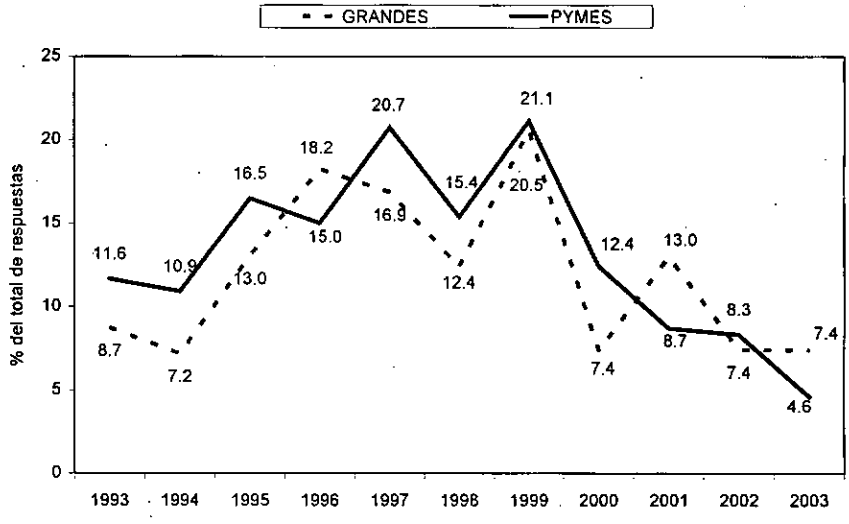
Gráfico 133
Altos costos financieros como obstáculo para enfrentar la competencia extranjera



Fuente: EOE, Fedesarrollo, Módulo especial de apertura económica

El 100% de respuestas se obtiene con las opciones: Maquinaria obsoleta, tecnología inadecuada, altos costos laborales, de insumos nacionales, de insumos importados administrativos, en servicios públicos, sistemas de control inadecuados, baja calidad del producto, aranceles altos en los insumos, red inadecuada del mercado interno, incertidumbre en precios y costos, marcas no conocidas en el mercado internacional, altos costos tributarios

Gráfico 134
Altos costos financieros como obstáculo para ampliar exportaciones



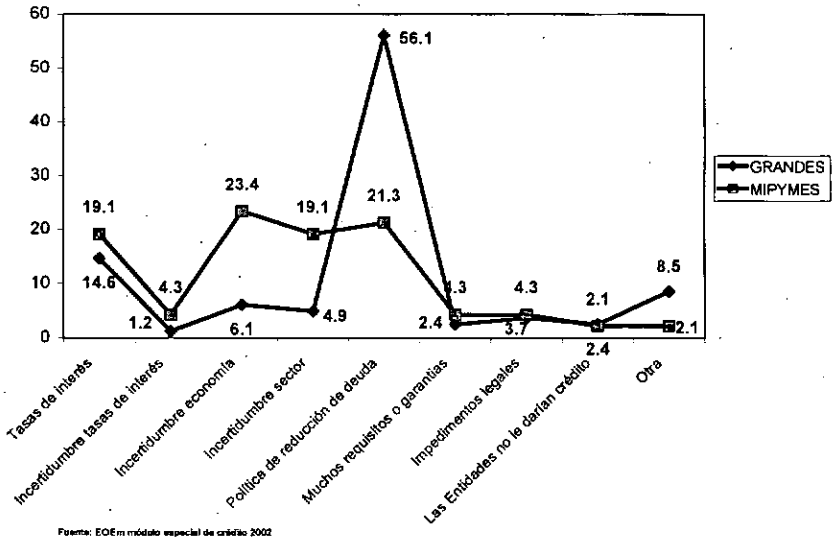
Fuente: EOE, Fedesarrollo. Módulo especial de apertura económica
El 100% de respuestas se obtiene con las opciones: Maquinaria atrasada, tecnología inadecuada, altos costos laborales, de insumos nacionales, administrativos, red inadecuada del mercado internacional, incertidumbre e inestabilidad cambiaria, marcas no conocidas en el mercado internacional, problemas para colocar oportunamente los productos, falta de seguros de riesgo, incapacidad para producir volúmenes, poca información sobre mercados internacionales

L. Obstáculos para el acceso a los recursos financieros

1. Percepción de las MIPYMES frente al crédito formal

Las principales razones por las cuales los empresarios de las MIPYMES no están solicitando crédito en 2002 según el módulo especial de crédito de la EOE son las siguientes: la percepción de incertidumbre sobre el futuro de la economía, las políticas de reducción de deuda, las altas tasas de interés y la incertidumbre sobre el sector del que hacen parte (Gráfico 135).

Gráfico 135
Razones para no solicitar crédito formal



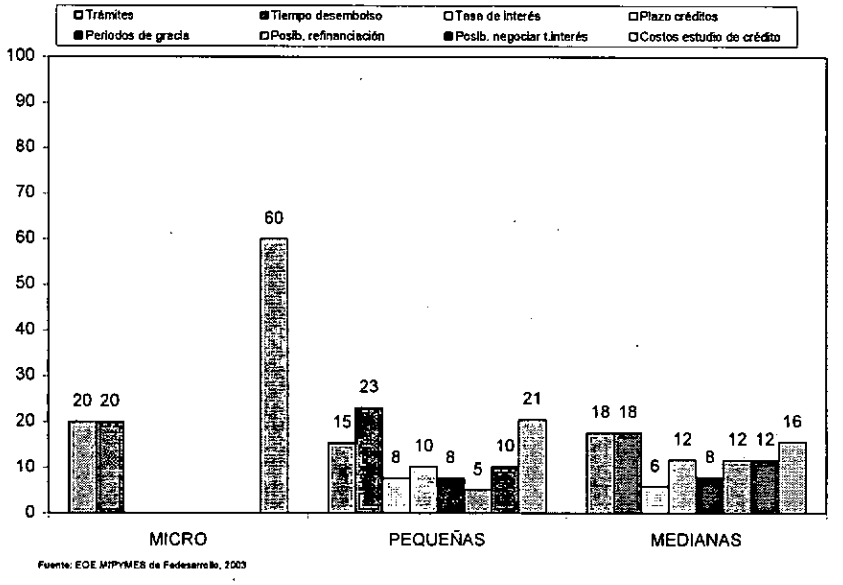
Fuente: EOE m módulo especial de crédito 2002

El Gráfico 136 muestra los factores favorables y desfavorables que encuentran las MIPYMES del crédito formal según el módulo especial para MIPYMES de la EOE, 2003. Se observa que la opinión generalizada de los microempresarios de los sectores

industriales, comercio y servicios consideran los trámites y el tiempo de desembolso como perjudiciales para el acceso al financiamiento formal.

Los microempresarios señalaron como única ventaja del crédito formal, el costo que representa para ellos el estudio de crédito. Este capítulo ha presentado los costos de estudio de crédito como un problema de oferta del mercado, lo cual es totalmente coherente con la percepción de los empresarios.

Gráfico 136
Ventajas de la financiación con crédito formal



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

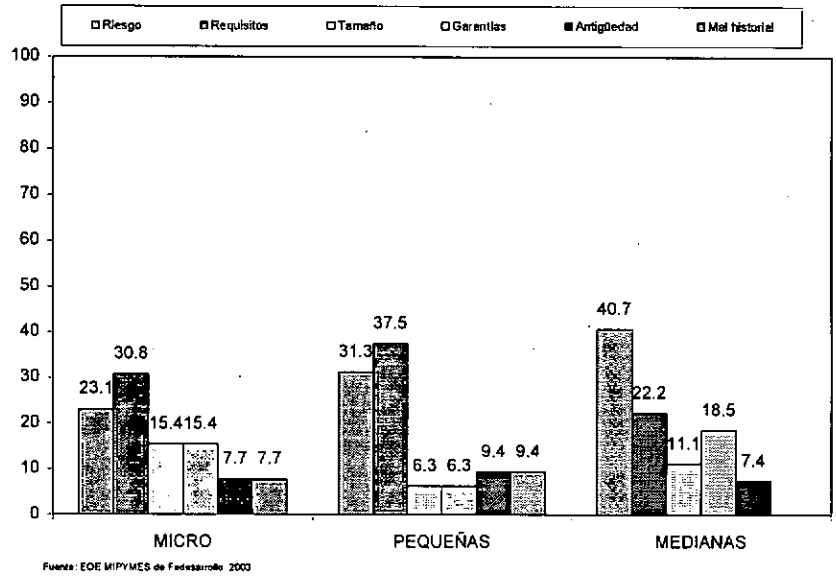
En general, como se aprecia en el gráfico, los empresarios pequeños y medianos observan como variables negativas del crédito formal la tasa de interés, la dificultad de obtener períodos de gracias y refinanciaciones. Como aspectos más favorables señalaron el tiempo de desembolso una vez concedido el crédito y los costos del respectivo estudio.

2. Las razones del sector financiero para negar el crédito

Para identificar los problemas de oferta, las razones por las cuales se les niega el financiamiento formal a las MIPYMES, se preguntó a los mismos empresarios cuáles habían sido las razones expuestas por las entidades financieras para negarles los créditos.

El Gráfico 52 muestra, según el tamaño de la empresa los porcentajes contestados por la industria de los siguientes factores para negarles los créditos: riesgo (de la actividad de la empresa o el sector al que pertenece), requisitos no cumplidos (de solvencia, nivel de endeudamiento, o simplemente no presentó todos los documentos para el estudio), tamaño, garantías exigidas, antigüedad de vinculación con la institución financiera y mal historial de crédito (incumplimiento en pagos anteriores).

Gráfico 137
Razones por las cueles no pudieron acceder al crédito formal



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo 2003

Las dos principales razones por las cueles se les niega el crédito formal a las MIPYMES del sector industrial son la percepción de riesgo de parte de las entidades financieras y el incumplimiento de los requisitos. En términos generales el tamaño de la empresa importa más mientras más pequeña es la empresa. Lo mismo ocurre con las garantías. Los factores que resultaron menos importantes para el rechazo por parte de las instituciones financieras fueron la antigüedad y el mal historial crediticio.

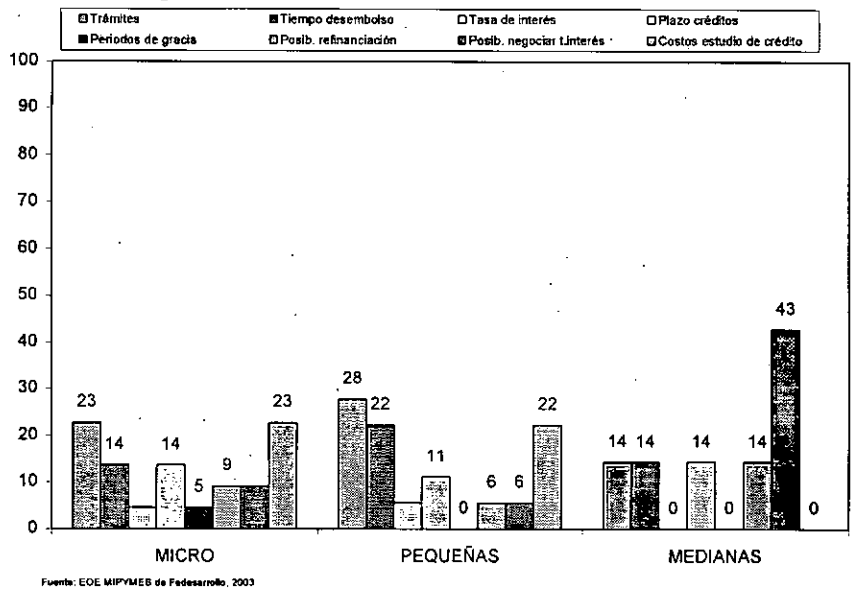
Los factores no son diferentes para las MIPYMES de los sectores comercio y servicios. Los rechazos de crédito se justifican con las mismas razones, sobretodo para las micro y pequeñas empresas. Para las empresas medianas de estos sectores los factores varían un poco. La razón de rechazo más importante es la falta de garantías, seguida muy de lejos por el riesgo, la antigüedad y el mal historial de crédito.

3. Incentivos de las MIPYMES para recurrir a otras fuentes de financiamiento

Dado que a la luz de los datos analizados, la principal alternativa que tienen los empresarios para sustituir el crédito formal es el crédito informal y las provisiones, a continuación se expone la percepción de las MIPYMES de estos dos tipos de financiamiento

El Gráfico 138 muestra los factores favorables y desfavorables que encuentran las MIPYMES del crédito informal. Según los resultados del modulo especial para MIPYMES de la EOE, 2003, las microempresas señalan como desventajas del crédito informal los costos del estudio de crédito, el plazo de los préstamos, los plazos de gracia y las posibilidades de refinanciación.

Gráfico 138
Ventajas de la financiación con crédito informal

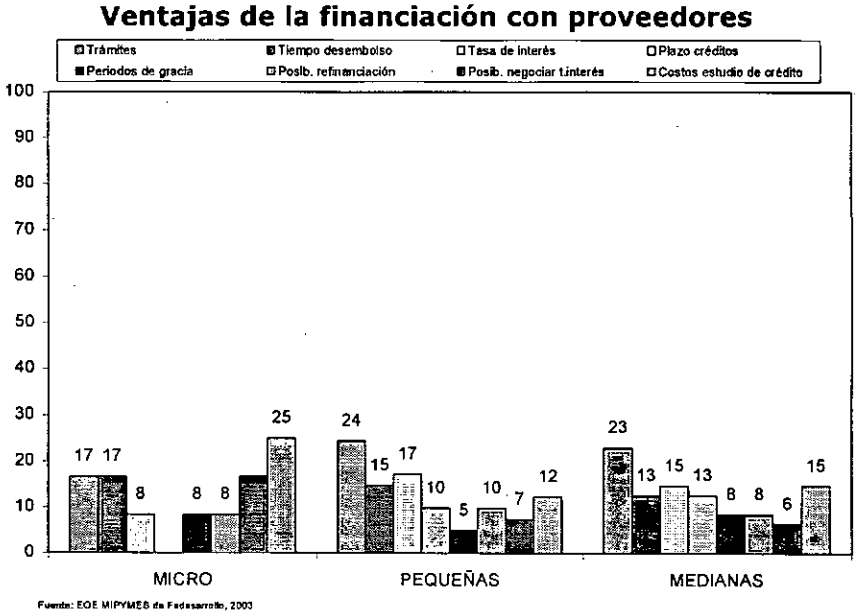


Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

Los aspectos más ventajosos según la opinión de los pequeños y medianos, son los pocos trámites, el tiempo de desembolso y sobretodo, el costo del estudio de crédito. Como aspectos desfavorables señalaron la tasa de interés, el plazo de los créditos, la posibilidad y el costo de refinanciarlos, y los períodos de gracia.

El Gráfico 139 muestra los resultados de la EOE sobre la opinión de los empresarios de las MIPYMES sobre los aspectos ventajosos y desventajas del financiamiento con proveedores.

Gráfico 139
Ventajas de la financiación con proveedores



Fuente: EOE MIPYMES de Fedesarrollo, 2003

Las MIPYMES encuentran como factores ventajosos del financiamiento con

proveedores los trámites, el tiempo de desembolso (que en este caso no se da monetariamente), la tasa de interés y la inexistencia del costo de los estudios de crédito. Como factores considerados desventajosos se observan el plazo de los créditos, los períodos de gracia y la posibilidad de refinanciación.

M. Conclusiones generales del capítulo

Después de evaluar el comportamiento del crédito del sistema financiero y de las distintos fuentes alternativas de financiamiento, se encuentra como característica general que el tamaño de empresa sí importa en lo que se refiere al acceso al crédito y a la sofisticación de fuentes de financiamiento alternativas.

Según la información de la Superintendencia Bancaria observada, cerca del 24% del crédito otorgado por el sistema financiero nacional se va a financiar las MIPYMES. Este porcentaje cayó paulatinamente durante la última mitad de la década de los noventa, coincidiendo con una etapa recesiva del ciclo económico desde 1999 (de 29,2 en 1995 a 19,3 en 2000) pero en los últimos años, 2001 y 2002, se observó un leve aumento (23,9% en 2002).

El acceso al financiamiento de líneas de crédito de segundo piso y de garantías bancarias se ha venido desarrollando en Colombia a través de políticas impulsadas por el Estado. El acceso se ha dado a mayores tasas de interés, debido a la percepción de mayor riesgo de los banqueros con respecto a las MIPYMES.

El financiamiento de las microempresas, según la información observada de la Superintendencia de Sociedades, se da en 2002 casi en un 50% con crédito, porcentaje que creció durante el período considerado ya que, en 1995 la participación del crédito era sólo del 33%. El financiamiento de las microempresas a partir de proveedores ha ganado importancia desde 1995, cuando era el 1,5% del financiamiento total, para el año 2002 representó el 38,4%. Análogamente, el financiamiento de estas empresas con reservas (recursos propios) cayó del 65,6% en 1995 al 14,5% en 2002.

El financiamiento de las empresas pequeñas y medianas es similar, sin embargo inferior a lo esperado. El componente de crédito para las empresas pequeñas fue, en el 2002, de 43,3%, para las empresas medianas en el mismo alcanzó el 44,5%. El financiamiento de estas empresas con reservas (recursos propios), en promedio representó del 15% del total, el resto se financió a partir de proveedores (40,3% pequeñas y 40,8% medianas).

A diferencia de las empresas más pequeñas, las empresas más grandes tienen la posibilidad de financiarse a través de emisión de acciones, de emisión de bonos y de mercado de capitales.

En 2002 las empresas grandes financiaron con el mercado de capitales 6% del total de recursos, el 56,8% con crédito (cerca del 20% más que el resto de las empresas); y financiaron 17,5% con reservas y 19,6% con proveedores.

En general, los problemas de demanda de recursos en el financiamiento de las empresas clasificadas como pequeñas son más parecidos a los problemas encontrados para la microempresa que aquellos de las empresas medianas, los cuales a su vez, son semejantes a los de las empresas grandes. Lo anterior sugiere la necesidad de desarrollo de políticas diferenciadas para dos grupos de empresas según su tamaño: las micro y pequeñas empresas, y las medianas y grandes empresas.

Los obstáculos de la empresa de menor tamaño para tener mayor acceso al crédito del sector financiero y al mercado de capitales fueron objeto de un módulo

especial de la EOE de Fedesarrollo.

Si se comparan los resultados de estudios anteriores reseñados en este capítulo con los resultados empíricos obtenidos y los de las encuestas, incluido el módulo especial realizado, se pueden obtener las siguientes conclusiones principales.

- En los últimos años se ha venido desarrollando mucho más la institucionalidad especializada para la atención financiera de las MIPYMES, particularmente en desarrollo de políticas focalizadas de los últimos gobiernos hacia las empresas de menor tamaño.
- En este contexto, puede mencionarse que el tema de ausencia de garantías se ha venido supliendo en mayor medida a través del Fondo Nacional de Garantías y no aparece como un problema de la dimensión que aparecía en otros estudios.
- Por otra parte, el monto de recursos a disposición de las MIPYMES provenientes, tanto de las entidades especializadas, como de las no especializadas, sigue siendo insuficiente, tanto para empresas industriales, como para las del comercio y servicios, a juzgar por los resultados de las encuestas de los últimos años.
- Las MIPYMES también encuentran como un problema crítico para el acceso, los niveles de tasas de interés.
- Desde el punto de vista de la oferta, los intermediarios financieros mantienen una percepción elevada del riesgo para las empresas de menor tamaño, lo cual se traduce en exigencias mayores en los niveles de tasas de interés y de requisitos para acceder al crédito.
- Un proyecto de ley en curso en el Congreso de la República plantea la posibilidad de que las entidades financieras puedan cubrir los altos costos de transacción de los créditos a las MIPYMES, imputables a los pequeños tamaños de los créditos y a la baja calidad de la información suministrada por las empresas, a través de honorarios o comisiones especiales.

En resumen, este estudio encuentra que las MIPYMES siguen teniendo dificultades de acceso al crédito formal, por lo cual sobre todo las microempresas y empresas pequeñas acuden al crédito informal, en particular por las elevadas tasas de interés y por la percepción de riesgo de los banqueros. El acceso a fuentes de financiamiento distintas al crédito se ha concentrado en crédito de proveedores y recursos propios, sólo las empresas medianas tienen algún acceso al mercado de capitales.

III. Bibliografía

Bancoldex. .

Berger, A. N. and G. F. Udell (1998) "The Economics of the Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle". *Journal of Banking Finance*. Special Issue on the Economics of the Small Business Finance, august.

Brugger, E. A. and S. Rajapatirana (1995) "New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries". International Center for Economic Growth.

Castañeda, A. y R. Cubillos (2002) "Situación de la microempresa en Colombia, programas de apoyo y acceso al crédito". Fundación Corona y Fundación Ford. Documentos de Trabajo No. 10.

Dávila, C. (1998) "Política de financiamiento para las MIPYMES en Colombia" en Políticas para el desarrollo de la PYME en Colombia. Consultoría BID – DNP.

Encuesta Social, Fedesarrollo (2000).

Grupo DFC (2002) "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento". BID, Washington.

Howald, F. (2000) "Obstáculos al desarrollo de la PYME causados por el Estado: el caso del sistema tributario en Colombia)" McGraw-Hill Interamericana - FUNDES.

Instituto de Fomento Industrial. .

Lesmes, J. M. (1998) "Política Industrial para las Pymes como la Solución para la desindustrialización que está Viviendo Colombia".

Lora, E., L. A. Zuleta y S. Zuluaga (1994) "El fortalecimiento del sector financiero en proceso de ajuste: liberalización y regulación. El caso colombiano". El fortalecimiento del sector financiero en el proceso de ajuste: liberalización y regulación. Editor: Roberto Frenkel. BID CEDES.

Microententerprices Unit (1995) "Technical Guide for Microenterprice Fiancial Institutions". BID.

Salazar, N. y R. Córdoba (1996) "Situación Actual y Perspectivas de la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia", Fedesarrollo.

Stiglitz, J. and A. Weiss (1981) "Credit Rationaing in Markets with Imperfect Information". *American Economic Review.*

Superintendencia Bancaria: www.superbancaria.gov.co

Superintendencia de Sociedades:

Taborga, M. y F. Lucano (1998) "Tipología de instituciones financieras para la microempresa para América Latina y el Caribe". BID, Washington.

Zuleta, L. A. – Director de la consultoría (1998) "Políticas para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia" Consultoría BID-DNP

_____ (1999) "La reactivación productiva del sector privado en Colombia" BID, Bogotá.

_____ (1999) "El factor institucional en reformas a las políticas de crédito y financiamiento de empresas de menor tamaño: la experiencia colombiana reciente". Cepal, Serie Financiamiento del Desarrollo No. 75, enero.

IV. ANEXO 1: Formulario de la encuesta especial para MIPYMES 2003.

FEDESARROLLO
ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL
MODULO ESPECIAL PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Nombre de la empresa _____
Persona que responde _____
Cargo _____
e-mail _____

Producto o lines de producto _____
Ciudad y dirección _____
Teléfono _____ **Fax** _____
Apartado Aéreo No. _____ **De** _____

P1. Actualmente, cuál es la distribución de la planta de personal de su empresa? (No. de personas)

_____ a. Directivos
_____ b. Administrativos
_____ c. Técnicos
_____ d. Obreros
_____ **Total**

P2. ¿Cuál de los siguientes instrumentos maneja su empresa?

☐ a. Balance
☐ b. Estado de pérdidas y ganancias
☐ c. Flujo de caja
☐ d. Presupuesto
☐ e. Otro. ¿Cuál? _____

P3. ¿Hace cuanto tiempo realizó las últimas modificaciones en la maquinaria utilizada por su empresa?

☐ 1 año ☐ 2 años ☐ 3 años ☐ 4 años ☐ 5 años ☐ Más de 5 años

P4. ¿Qué tipo de modificaciones realizó?

a. ☐ Reposición de maquinaria y equipo sin ampliar la capacidad instalada ni la tecnología actual.
b. ☐ Expansión de la capacidad instalada manteniendo la tecnología actual
c. ☐ Introducción de nuevos procesos y tecnologías de producción sin ampliar la capacidad instalada
d. ☐ Introducción de nuevos procesos y tecnologías de producción ampliando la capacidad instalada

P5. De los siguientes elementos, señale los que han sido más perjudiciales para el desempeño de su empresa (Señale en orden de importancia, siendo 1 el más perjudicial)

a. ___ Las tasas de interés altas
b. ___ La competencia extranjera (legal)
c. ___ El bajo nivel de los pedidos
d. ___ El contrabando
e. ___ La incertidumbre económica
f. ___ La tasa de cambio
g. ___ Acceso a crédito
h. ___ Disponibilidad de mano de obra calificada
i. ___ Inseguridad física
j. ___ Carga tributaria
k. ___ Cambio en las reglas de juego
l. ___ Costos parafiscales
m. ___ Costos salariales
n. ___ Otro. ¿Cuál? _____

P6. ¿Cuál ha sido la estructura de financiamiento de su empresa en los últimos dos años ?

_____% Créditos provenientes de recursos propios de entidades financieras (Bancos, Corporaciones financieras, compañías de financiamiento, leasing, CAVs)
_____% Cooperativas
_____% Créditos provenientes de recursos de líneas especiales del IFI-Bancoldex, otorgado a través de entidades financieras
_____% Línea FOMIPYME
_____% Proveedores
_____% Crédito extrabancario (prestamistas, familiares)
_____% Reinversión de utilidades
_____% Crédito externo
_____% Mercado de capitales (Emisión de acciones, emisión de bonos)
_____% Otras. ¿Cuáles? _____
100% Total

P7. Distribuya porcentualmenteel destino de la financiación obtenida en el último año:

	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaría a :
a. Pagar sueldos	____%	____%
b. Adquirir materias primas o insumos	____%	____%
c. Pagar impuestos	____%	____%
d. Pagar arrendamientos	____%	____%
e. Pagar servicios públicos	____%	____%
f. Pagar otros gastos generales (como publicid	____%	____%
g. Adquirir maquinaria (nueva o usada)	____%	____%
h. Comprar vehículo para el negocio	____%	____%
i. Adquirir terreno	____%	____%
j. Construir edificación para negocio	____%	____%
k. Adquirir bodega	____%	____%
l. Comprar equipos de oficina	____%	____%
m. Otros destinos. ¿Cuáles?	____%	____%
TOTAL	100%	100%

P8. Del monto total de crédito que solicitó en el último año, ¿qué porcentaje le fue APROBADO por cada una de las fuentes de financiación? (Si deja en blanco implica que no demandó)

_____% Entidades financieras (Bancos, Corporaciones, Compañías de Financiamiento Comercial, Leasing, CAVs)
_____% Cooperativas
_____% Líneas de crédito del IFI,BANCOLDEX - (a través de entidades financieras y cooperativas)
_____% Línea FOMIPYME
_____% Proveedores
_____% Fuentes extrabancarias (prestamistas, familiares)
_____% Crédito externo _____
_____% Otras. ¿Cuáles?

P9. Señale en qué grado la consecusión de crédito ante el sector financiero limita actualmente el crecimiento de:

	Producción	Inversión
a. Demasiado	☐	☐
b. Poco	☐	☐
c. Nada	☐	☐

Si respondió "poco" o "nada" en la pregunta anterior es porque:

☐ a. No lo necesita
☐ b. Si lo necesita pero está acudiendo a otras fuentes

P10. Señale a través de qué otras fuentes está financiando o espera financiar su actividad productiva:

	Actualmente	En el futuro
Recursos propios diferentes de utilidades	☐	☐
Reinversión de utilidades	☐	☐
Está usando crédito de proveedores nacionales	☐	☐
Está usando crédito de proveedores internacionales	☐	☐
Uso de recursos que NO provienen del sistema financiero (Desintermediados)	☐	☐
Crédito externo	☐	☐
Crédito de BANCOLDEX	☐	☐
Crédito del IFI	☐	☐

P11. En los casos en que le fue NEGADO el préstamo, ¿Cuáles fueron las razones ?

☐ No cumplía los requisitos de solvencia o de nivel de endeudamiento
☐ La actividad de su empresa es considerada riesgosa
☐ Bajo nivel de activos de la empresa
☐ El sector al que pertenece la empresa tiene una calificación de riesgo desfavorable
☐ La empresa no cumple con los requisitos (por ejemplo, no presenta todos los papeles para que se estudie la solicitud de crédito)
☐ La empresa no cumple con las garantías requeridas para el otorgamiento del crédito
☐ No es un cliente habitual de la entidad prestamista
☐ Ha tenido inconvenientes con pagos de créditos anteriores con la misma entidad prestamista

P12. Califique de mejor a peor las siguientes variables de las diferentes fuentes de financiación (1: mejor; 5: peor)

	SECTOR FINANCIERO	BANCOLDEX	IFI	COOPERATIVAS
a. Trámites	____	____	____	____
b. Tiempo de desembolso	____	____	____	____
c. Tasa de interés	____	____	____	____
d. Plazo de los créditos	____	____	____	____
e. Periodos de gracia	____	____	____	____
f. Posibilidades de refinanciación	____	____	____	____
g. Posibilidades de negociar la tasa de interés	____	____	____	____
h. Costos del estudio del crédito	____	____	____	____

	LINEA FOMIPYME	PROVEEDORES	SECTOR EXTRABANCARIO	CREDITO EXTERNO
a. Trámites	____	____	____	____
b. Tiempo de desembolso	____	____	____	____
c. Tasa de interés	____	____	____	____
d. Plazo de los créditos	____	____	____	____
e. Periodos de gracia	____	____	____	____
f. Posibilidades de refinanciación	____	____	____	____
g. Posibilidades de negociar la tasa de interés	____	____	____	____
h. Costos del estudio del crédito	____	____	____	____

P13. Porcentaje de la producción que dedica a la exportación: _____ %

P14. Las ventas brutas de su empresa en 2002 fueron aproximadamente:
$_____

V. ANEXO 2: Descripción detallada de la muestra de la Superintendencia de Sociedades

En el Cuadro 7 se muestra el número de firmas en cada año desde 1995 incluidas en cada grupo según el tamaño para la base de datos de la Superintendencia de Sociedades. Es importante aclarar que esta muestra se encuentra sesgada hacia las empresas de mayor tamaño y por lo tanto éstas son mayoritarias. En cualquier caso, a pesar de que el número de empresas grandes es superior al del resto de grupos, el de empresas medianas, pequeñas y micro es suficientemente representativo para llevar a cabo un análisis sobre las MIPYMES con esta base en de información. Además, la muestra permite hacer una comparación de las empresas entre tamaños y la evolución de los indicadores en el período considerado.

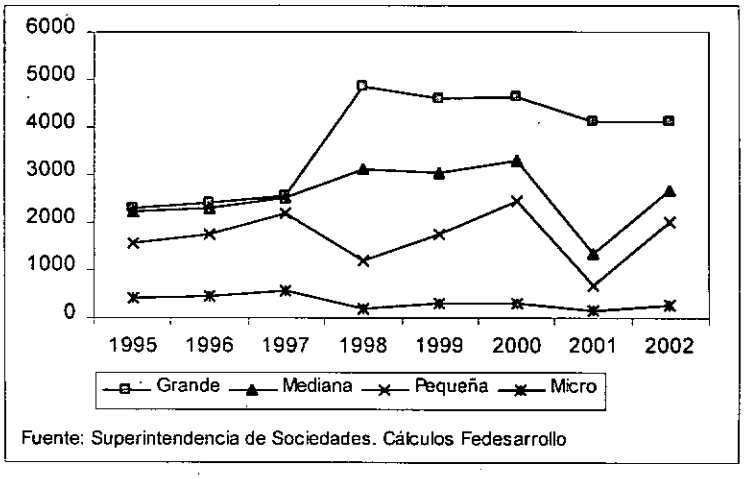
Cuadro 7
Distribución del número de empresas según tamaño

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Grande	2292	2404	2571	4837	4599	4637	4105	4095
Mediana	2208	2292	2507	3120	3033	3303	1338	2685
Pequeña	1549	1737	2169	1190	1725	2460	650	1991
Micro	390	451	565	177	284	280	145	256
Total	**6439**	**6884**	**7812**	**9324**	**9641**	**10680**	**6238**	**9027**

Fuente: Superintendencia de Sociedades, cálculos Fedesarrollo

En el Gráfico 140 se observa que a lo largo de siete años el número de empresas grandes creció, mientras el de las micro, pequeñas y medianas se mantuvo relativamente estable si se comparan los años 1995 y 2002. Sobresale el hecho de que mientras en 1995-1997 el número de empresas grandes era similar al de las medianas y ligeramente superior al de las pequeñas, en los años siguientes la brecha se amplió a favor de las de mayor tamaño: en 2002 las firmas grandes son muy superiores a las medianas y casi dos veces las pequeñas. No obstante, en 1998 se registró una caída en el número de empresas grandes que se mantuvo hasta 2002. En el año 2001 se observa una contracción importante de las empresas medianas y pequeñas, lo cual probablemente responde a los cambios en las exigencias en cuanto a las empresas vigiladas por parte de la Supersociedades en dicho año.

Gráfico 140
Número de empresas en la muestra



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

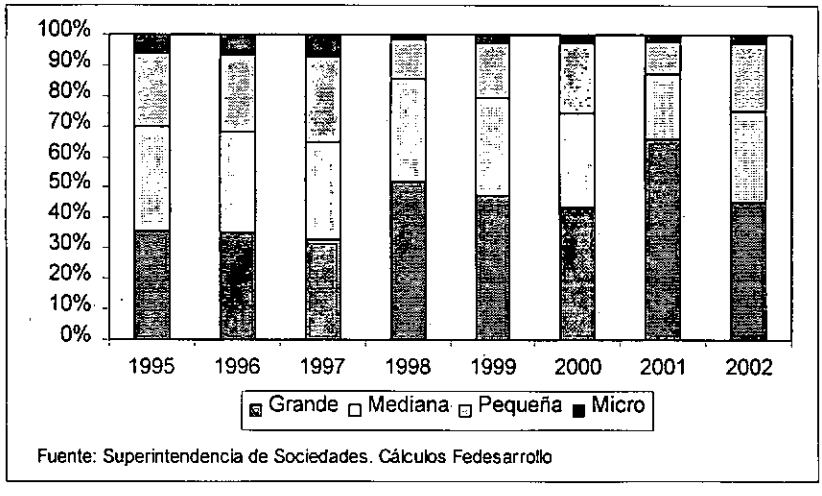
El Gráfico 141 y el Cuadro 8 muestran la evolución de la participación de las empresas de los diferentes tamaños en la muestra total a través del tiempo.

Cuadro 8
Porcentaje de empresas en cada grupo dentro del total

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Grandes	35.60	34.92	32.91	51.88	47.70	43.42	65.81	45.36
Medianas	34.29	33.29	32.09	33.46	31.46	30.93	21.45	29.74
Pequeñas	24.06	25.23	27.76	12.76	17.89	23.03	10.42	22.06
Micro	6.06	6.55	7.23	1.90	2.95	2.62	2.32	2.84
TOTAL MIPYMES	**64.40**	**65.08**	**67.09**	**48.12**	**52.30**	**56.58**	**34.19**	**54.64**

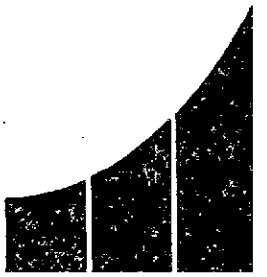
Fuente: Superintendencia de Sociedades, cálculos Fedesarrollo

Gráfico 141
Porcentaje de empresas en cada grupo dentro del total



Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos Fedesarrollo

En el año 2002, las grandes empresas representan el 45% de la muestra, las medianas cerca del 30%, las pequeñas el 22% y las microempresas sólo el 3%. En total, 55% corresponde a las MIPYMES, un porcentaje inferior en 10% al registrado en 1995. Se observa que la participación de las medianas empresas se ha mantenido estable a lo largo del período analizado, mientras que el peso relativo de las pequeñas y las microempresas se ha reducido. No obstante, la caída en la participación de las pequeñas empresas que se dio en 1998 y 1999 llegando a apenas 12%, ha aumentado nuevamente en los años recientes.



FEDESARROLLO

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO

FEDESARROLLO es una entidad colombiana, sin ánimo de lucro dedicada a promover el adelanto científico y cultural y la educación superior, orientándolos hacia el desarrollo económico y social del país.

Para el cumplimiento de sus objetivos, adelantará directamente o con la colaboración de universidades y centros académicos, proyectos de investigación sobre problemas de interés nacional.

Entre los temas de investigación que han sido considerados de alta prioridad están la planeación económica y social, el diseño de una política industrial para Colombia, las implicaciones del crecimiento demográfico, el proceso de integración latinoamericana, el desarrollo urbano y la formulación de una política petrolera para el país.

FEDESARROLLO se propone además crear una conciencia dentro de la comunidad acerca de la necesidad de apoyar a las Universidades colombianas con el fin de elevar su nivel académico y permitirles desempeñar el papel que les corresponde en la modernización de nuestra sociedad.