

**69 Convención Bancaria**  
**Desarrollo de Servicios Financieros para Pymes**  
Acapulco, Gro. Marzo del 2006



**Wilfrido Lozano**

Buenas tardes;

Dentro del tema que la ABM nos ha pedido abordar a Enrique Catalán y a un servidor; “Desarrollo de Servicios Financieros para PyMES”, yo me ocuparé del tema del financiamiento como un

factor de competitividad de este importante segmento de nuestra economía y de las características y problemática asociada al mismo, desde el punto de vista del financiamiento. Al final, y a manera de conclusión trataré de respaldar la tesis de que para incrementar la presencia de la banca en el financiamiento de las PyMES se requiere de la concurrencia y apoyo de diversos sectores, incluyendo desde luego a las propias empresas.

Antes de entrar en materia, permítanme referirme no sólo a las PyMES, sino a un segmento mas amplio y que prácticamente agrupa a la totalidad de los establecimientos comerciales del país; las llamadas MIPyMES, es decir, al grupo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Dependiendo de la clasificación, estamos hablando de poco más del 98% del total de nuestras empresas.

Este importante segmento de la economía presenta características peculiares que revisaremos en lo general. Como lo comentaré mas adelante, uno de los principales obstáculos para el desarrollo de productos y servicios para este segmento estriba en la falta de información, y esta se configura desde el inicio con la falta de una convención homogénea de clasificación que sea empleada por todos los interlocutores.

Desde el ángulo del INEGI, las empresas de este segmento se definen en función del número de trabajadores que laboran en un

establecimiento y del sector económico al que pertenezca el mismo.

- industria, comercio o servicios- Por ejemplo, para la industria, las **empresas micro son las que emplean entre 0 a 30 trabajadores, las pequeñas entre 31 a 100, las medianas entre 101 y 500 y las grandes arriba de 500**. En este contexto, según datos reportados en los últimos Censos Económicos (INEGI 1999), **cerca del 95% de las empresas en el país son de tamaño micro** y poco más de 3% son pequeñas, por lo que sólo 2% de las empresas del país son medianas o grandes. En este orden de ideas, las llamadas **PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas)** representan sólo alrededor del **4%**.

Banxico ha empleado en sus Encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio el criterio de ventas, estableciendo la definición de empresa pequeña como aquella cuyas ventas anuales oscilan entre 1 y 100 millones de pesos.

Por su parte, la banca emplea diferentes criterios que no siempre coinciden entre instituciones.

Como vemos, existe un problema en la **no utilización** de un criterio uniforme, debido a que bajo estas circunstancias siempre deberán hacerse ajustes y supuestos para hacer generalizaciones o compartir información estadística entre instancias públicas y privadas.

Ahora bien; Con independencia de la forma de categorizar al segmento de las MIPyMES, ya sea por el número de trabajadores, o por la cuantía de las ventas, esta claro que representan, en número de establecimientos, la gran mayoría de las unidades productivas del país, generando mas del 50% de los empleos y 40% del PIB nacional.

En América Latina y en el resto del mundo, las MIPyMES representan también, una elevada proporción de las empresas, el empleo y el PIB. Una base de datos del Departamento de la Pequeña y Mediana Empresa del Banco Mundial<sup>1</sup> sobre las MIPyMES sugiere que emplean alrededor del 50% de la fuerza laboral en la economía formal en México; cerca del 60% en Ecuador y Brasil; aproximadamente el 70% en Argentina, Colombia, Panamá y Perú, y hasta un 86% en Chile. Los países desarrollados muestran un patrón similar: las MIPyMES representan alrededor del 60% del empleo total en Alemania y Reino Unido, aproximadamente el 70% en Francia y Japón, y alrededor del 80% en Italia y España.

Con estos datos, nadie pone en duda la importancia del segmento y su peso en la economía. Sin embargo, paradójicamente, en su estrato de menor tamaño, constituyen uno de los grupos menos atendidos

---

<sup>1</sup> Ayyagari, M, Thorsten B y Asli Demirgüç-Kunt (2003). *Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database*. Documento de trabajo de Políticas de Estudio No. 3127. Banco Mundial, Washington, D. C.

por la banca comercial, debido fundamentalmente a razones técnicas vinculadas con el riesgo y con la información.

Por otro lado, es patente la necesidad de recursos financieros que estas empresas demandan y que hoy es cubierta principalmente por proveedores, poniendo gran presión sobre estos últimos, que a la postre, y en muchos de los casos, resultan también ser, micros, pequeñas y medianas empresas.

El 70% de las pequeñas empresas se fondean vía proveedores, mientras que sólo el 15% lo hace a través de la banca comercial.

(Banxico, *Resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*, 4T05). Cabe comentar, que frecuentemente el primer tipo de financiamiento resulta menos apropiado que el bancario, en términos plazo y en ocasiones también de costo.

La Encuesta Mundial de Ambiente Empresarial (World Business Environment Survey – WBES por sus siglas en inglés–) que contiene datos de más de 10,000 empresas de 81 países en el período 1999-2000 y donde más de 2,000 empresas de la encuesta provienen de 20 países latinoamericanos, y el 80% se clasifica como MIPyMES, corrobora lo anteriormente dicho, ya que los micro, pequeños y medianos empresarios identifican la falta de acceso al crédito como el obstáculo más importante que encuentran para desarrollar sus empresas -seguido de la inflación, los impuestos, las

regulaciones, y la inestabilidad política-. A su vez, al evaluar el acceso de las MIPyMES al crédito, uno de los principales problemas es la falta de datos confiables. En la mayor parte de los países, simplemente no existen datos. El problema se complica en las comparaciones entre países, ya que la definición de una PyME no es la misma entre uno y otro.

En este orden de ideas, es claro que las MIPyMES constituyen un área de oportunidad inmensa para la banca y al mismo tiempo un gran reto, dadas sus características de funcionamiento y la poca información de que se disponen.

Por lo que se refiere a otros servicios financieros, es también evidente, que debemos desarrollar productos que se adecuen mejor a las necesidades de estas empresas, a partir de un mejor conocimiento de su entorno, problemática y operación.

Abundando en este último punto, es conveniente comentar que las empresas pequeñas comparten ciertas características, desde luego no necesariamente negativas, pero que sí hacen complejo y especial el proceso de otorgamiento de crédito.

Por una parte, se trata de unidades productivas flexibles con capacidad de adaptarse fácilmente a las exigencias cambiantes del

mercado y suelen ser lideradas por emprendedores natos acostumbrados a tomar riesgos y resolver toda suerte de problemas.

Estas empresas, contra lo que pudiera pensarse, suelen mostrar un comportamiento de responsabilidad social destacable, según revela un estudio reciente del Banco Interamericano de Desarrollo. Además, de mantener una permanente intención de incrementar su eficiencia.

Sin embargo, se caracterizan también por contar con administraciones familiares basadas en la experiencia y decisiones del dueño; en general no tienen controles contables adecuados ni información financiera consistente y operan en condiciones de desventaja tecnológica, de tal suerte, que configuran un segmento de riesgo especial para la banca.

Desafortunadamente, todavía es común encontrar en nuestro país empresas de este segmento, que más por escasez de recursos y falta de capacitación, que por mala fe, no registran todas sus ventas. Estos casos, por definición, no son sujetos de crédito por parte de la banca.

Partiendo de la base de empresas formales, con información deficiente, los bancos debemos hacer un mayor esfuerzo para entender al segmento, aprendiendo de los proveedores y otros intermediarios financieros especializados, que basan sus criterios de

otorgamiento más en el comportamiento de pago, el entendimiento del negocio y los avales personales, que en el hecho de contar con información financiera y garantías.

Los bancos estamos convencidos de que el otorgamiento de crédito debe basarse en un análisis cuidadoso de las posibilidades de pago del mismo, además estamos obligados a realizarlo. Recordemos que prestamos los recursos de los ahorradores e inversionistas a quienes nunca se les ha dicho “disculpe usted pero perdimos sus recursos”.

El análisis de crédito de este segmento también requiere de datos confiables, no necesariamente estados financieros tradicionales, y esté es uno de los obstáculos que debemos salvar. Se puede decir que en nuestro entorno, existe una relación directamente proporcional entre el tamaño de las empresas y la calidad de la información con que cuentan.

La falta de información implica mayor incertidumbre, la cual debe cubrirse con una reserva alta o bien por la vía de garantías.

Ahora bien, por el tamaño de su operación, los requerimientos de financiamiento de las MIPyMES suelen ser por montos bajos y para capital de trabajo, (pago de sueldos, proveedores, compra de inventario, etc.) de tal suerte que no siempre resulta eficiente su tratamiento por los métodos tradicionales de otorgamiento de crédito



-vía preparación de un estudio y presentación a un comité de aprobación- además, que como ya comentamos, resulta difícil obtener la información que se requiere para completar una propuesta tradicional.

En estos casos, lo recomendable es el empleo de técnicas paramétricas de aprobación de crédito del mismo tipo de las que se emplean en el crédito al consumo. No obstante, la problemática estriba en que no habiendo historial suficiente en los bancos, resulta complicado recabar la información estadística que se usa en la construcción de los llamados modelos paramétricos o “scorings”.

Una manera de atenuar este problema, está en el mejoramiento de los sistemas de información a través de la interacción entre instituciones públicas y privadas, a fin de estandarizar la información financiera de las MIPyMES. Por ejemplo, en Chile, la Asociación de Bancos y la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras crearon la Ficha Estandarizada de Información Financiera en versiones para la pequeña y mediana empresa. El objetivo, es la homologación de los estados financieros, para facilitar el acceso al crédito. Los beneficios que se esperan para las PyMES son: La simplificación y reducción de los costos de preparación de la información exigida por los bancos, el mejoramiento de su calidad, el fortalecimiento de la capacidad de

negociación de éstos del mediano al largo plazo, y a la postre una reducción de sus costos de financiamiento.

En México, las autoridades regulatorias han incorporado elementos que favorecen el financiamiento a este segmento, y se están dando los primeros pasos para crear el acervo estadístico necesario. En la actualidad, y después de varios años, podemos ver las primeras ofertas de los bancos en este sentido apoyadas algunas de ellas en esquemas de garantías de la Secretaría de Economía y la banca de desarrollo.

Entonces, desde mi punto de vista, la falta de financiamiento bancario a este segmento es un factor que limita la competitividad de la planta productiva nacional, no obstante, resolver la problemática asociada **no es tarea privativa de la banca.**

Debemos integrar y compartir las experiencias de todos los actores interesados: Banca Comercial, Autoridades financieras, Secretaría de Economía, Banca de Desarrollo, Organismos Empresariales, Universidades, INEGI y desde luego los propios empresarios a fin de encontrar juntos, de manera decidida y responsable, soluciones a la problemática de este amplio sector de nuestras empresas.

Con el concurso de todas estas instancias, se podrán realizar acciones encaminadas a mejorar los sistemas de información y

propiciar mejores condiciones para el otorgamiento de créditos al segmento. Hoy en día, casi todos los bancos cuentan con esquemas variados de financiamiento para MIPyMES, que incluyen no sólo capital de trabajo sino créditos para inversión productiva, no obstante, el reto para acercar el crédito a las micro y pequeñas empresas sigue siendo enorme.

Finalmente, les comento que existen planes de continuidad e incremento de los recursos que los bancos están destinando a este segmento de importancia capital y que tanto aporta al empleo y al desarrollo económico de nuestro país.

Muchas gracias