



Financiamiento de las MiPymes en Colombia



Juliana Álvarez Gallego
Directora

Carmen Cecilia León Franco
Coordinadora

Elaboración del informe:

**Área de Inteligencia
Competitiva**

Paola Arias Gómez
Jefe

Daniela Londoño Avellaneda
Profesional

Febrero de 2019

Financiamiento de las MiPymes en Colombia

De acuerdo con Confecámaras, a finales de 2018, había más de 2,5 millones de empresas en Colombia, de las cuales, el 99% eran micro, pequeñas y medianas empresas. Las MiPymes se han constituido en el principal cimiento del crecimiento económico del país: se estima que generan más del 60% del empleo y aportan el 28% del producto interno bruto (Dane, 2016). Vale la pena tener en cuenta que el verdadero tamaño y aporte de las MiPymes puede estar subestimado, debido a la informalidad de este segmento empresarial.

El presente documento ahonda sobre los principales hallazgos de los estudios de demanda sobre el financiamiento del segmento MiPymes realizados en el país. Estos son el estudio de Demanda de Inclusión Financiera (EDIF) de Banca de las Oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia 2017, la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif 2018-II y la Gran Encuesta Microempresarial (GEM) de Anif 2018.

Como veremos, existen importantes retos de financiación en el segmento MiPymes en Colombia, los cuales están relacionados con: i) el bajo acceso al financiamiento formal; ii) la alta exclusión voluntaria al financiamiento formal; iii) la alta proporción de créditos formales destinados a proveer liquidez y no a inversión; iv) el bajo acceso a fuentes alternativas de financiamiento como el leasing y el factoring; v) necesidad de potenciar otras fuentes de financiación; y vii) las necesidades de mayor educación financiera.

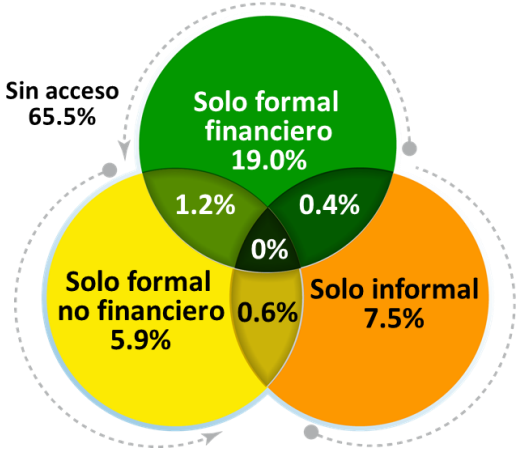
i. Bajo acceso al financiamiento formal

La limitación en el acceso al crédito adecuado es uno de los principales motivos por los que las MiPymes no crecen. Para estas empresas es más difícil afrontar situaciones de crisis o invertir para modernizar sus operaciones e innovar cuando no tienen acceso a fuentes de financiación formales¹.

¹ El crédito entonces se convierte en una herramienta financiera que potencializa el crecimiento empresarial. De acuerdo con el estudio hecho por Luis Alberto Zuleta para la CEPAL (2016), las empresas que tienen crédito presentan un mayor crecimiento en ventas, márgenes de producción e inversión en maquinaria y equipo, mientras que las empresas que no tienen crédito tienen una mayor probabilidad de que sus ventas permanezcan iguales. Además, como resultado de las limitaciones en el acceso al crédito formal, las MiPymes se ven obligadas en muchos casos a recurrir a fuentes inapropiadas de financiación para apalancarse, como son los créditos informales, que resultan en estructuras financieras que no se adaptan a sus necesidades, las cuales, por lo general, tienen una inclinación hacia el corto plazo y elevados costos.

De acuerdo con la última encuesta de demanda de inclusión financiera (EDIF) de Banca de las Oportunidades y la Superfinanciera, más de tres quintos de los microempresarios encuestados no había solicitado ningún tipo de préstamo durante los últimos 6 meses. En efecto, solo el 20,6% de los microempresarios había tenido acceso a algún crédito formal, mientras que los demás habían obtenido su préstamo de créditos formales no financieros (6,4%) y de mecanismos de crédito informal (7,5%). Aspecto que es aún más crítico en las empresas no formales, quienes utilizaron casi dos veces más las fuentes informales de financiación (8,2% empresas informales vs. 4,2% de las formales).

Tenencia de créditos por tipo de entidad



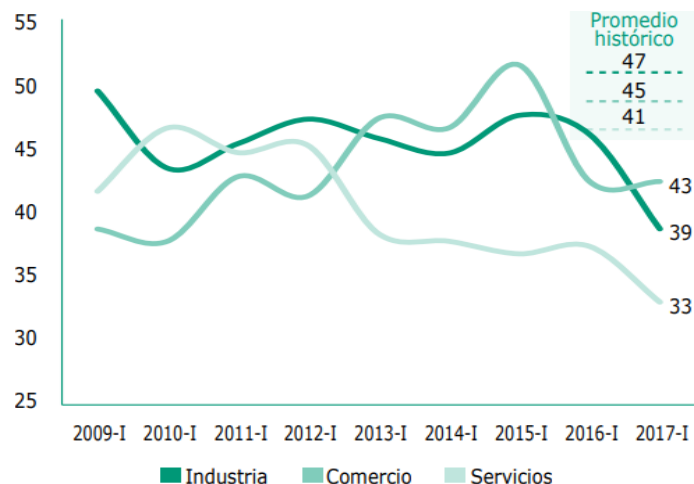
Fuente: Encuesta de demanda de inclusión financiera

De manera similar, la Gran Encuesta Microempresarial de Anif (GEM) señaló que más de cuatro quintas partes de los microempresarios encuestados indicaron no haber solicitado crédito durante el segundo semestre de 2017. Esta situación fue, también, más preocupante en los empresarios informales, donde en promedio el 88% de los encuestados no accedió al crédito.

Para las pequeñas y medianas empresas (Pyme), la situación es similar, aunque ligeramente menos crítica. Al respecto, los datos históricos de las Gran Encuesta Pyme (GEP) han indicado que menos de

la mitad de los empresarios encuestados ha señalado haber solicitado un crédito formal durante los últimos 6 meses. En esta encuesta se indaga por el acceso al sistema financiero formal.

Acceso al crédito con el sistema financiero (% de respuestas afirmativas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme

Por otro lado, cabe resaltar que, sistemáticamente, las distintas encuestas han mostrado que quienes solicitan crédito lo obtienen. La tasa de aprobación fue del 95% para los microempresarios que solicitaron crédito según la EDIF y del 94% para los pequeños y medianos empresarios de acuerdo con la GEP. Adicionalmente, en el 92% de los casos el monto de crédito dado correspondía con el solicitado para las Pymes (GEP).

Consistentemente con los datos de la demanda, al observar la tenencia total de productos financieros vigentes de crédito formal reportados a la central de información TransUnion (datos de la oferta²) se infiere que su penetración es baja. En septiembre de 2018, 320.454 empresas tenían algún crédito vigente en el sistema financiero formal, es decir, el 20,3% de las empresas constituidas como sociedades en el país³. El crédito comercial fue el producto de crédito con mayor penetración entre

² Los datos corresponden a los establecimientos de créditos regulados por la Superintendencia financiera de Colombia, las cooperativas vigiladas por la Superintendencia de la Economía Solidaria y las ONG micro crediticias.

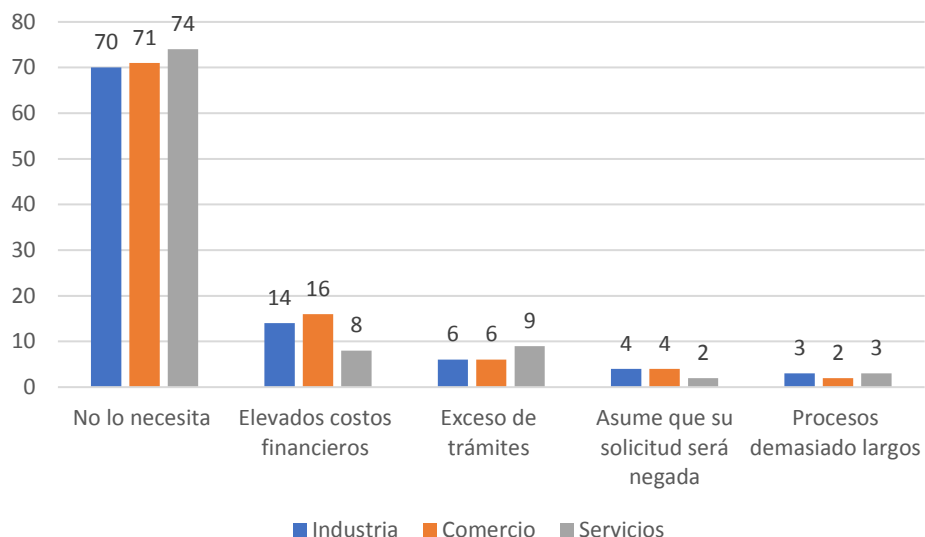
³ La central de información marca las empresas que están constituidas como sociedades (tengan NIT). Para 2018, Confecámaras reporta un total de 1.582.195 firmas en Colombia.

las empresas colombianas (253.542 tenían este crédito vigente), seguido de las tarjetas de crédito (94.593), del crédito de consumo (88.338) y del microcrédito (12.632).

- ii. La exclusión voluntaria de los empresarios MiPymes es alta y está asociada a temas intrínsecos de los empresarios y a educación financiera

Según la EDIF, alrededor del 70% de los microempresarios sin créditos formales no los han solicitado porque considera que no los necesitan y el 10% porque estaban reportados negativamente ante una central de información, es decir, que previendo que les iban a negar su solicitud decidieron no hacerla. Para las Pymes, de acuerdo con la GEP, el argumento más relevante para no solicitar crédito es que no lo necesita (71,7% en promedio), seguido por los altos costos financieros (12,7%), el exceso de trámites (7,0%), la creencia de que la solicitud será rechazada (3,3%) y los procesos demasiado largos (2,7%).

Razones para no solicitar crédito



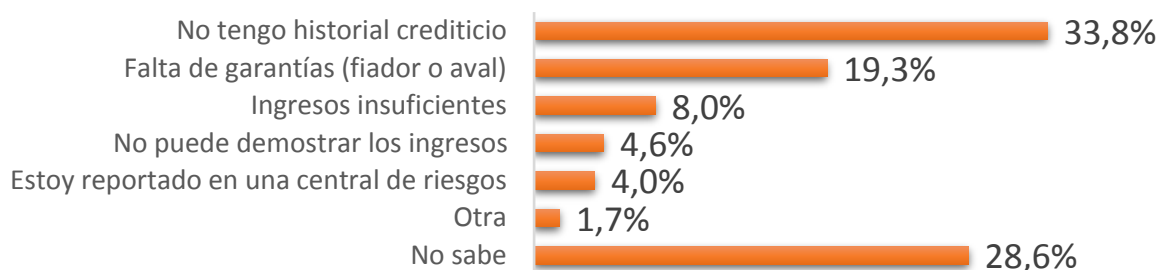
Fuente: Gran Encuesta Pyme

El argumento principal de no necesitar créditos se asocia a un tema de autoexclusión, el cual consideramos que tiene una explicación en distintos factores asociados con la falta de educación financiera, patrones culturales, falta de confianza al sistema financiera y la voluntad de los empresarios de querer mantener la deuda del negocio controlada. La última razón pesa más para el

segmento Pyme. De acuerdo con la GEP 2018-I, más del 69% de los encuestados Pyme afirmó que no solicitaba crédito porque quería controlar sus niveles de deuda⁴.

Por su parte, aunque la frecuencia de los créditos negados es baja, vale la pena destacar que las razones de negación más mencionadas fueron la ausencia de historial crediticio y falta de garantías. En la EDIF, a las microempresas a las que le negaron el crédito señalaron que las principales razones son la falta de historial crediticio (33,8%), la falta de garantías (19,3%) y la insuficiencia de ingresos (8,0%). En consecuencia, queda el desafío de cómo incluir al sistema empresarios que no tienen historial crediticio y carecen de garantías. Elementos que son un común denominador en los emprendedores.

Razones por las que negaron el crédito



Fuente: Encuesta de demanda de inclusión financiera

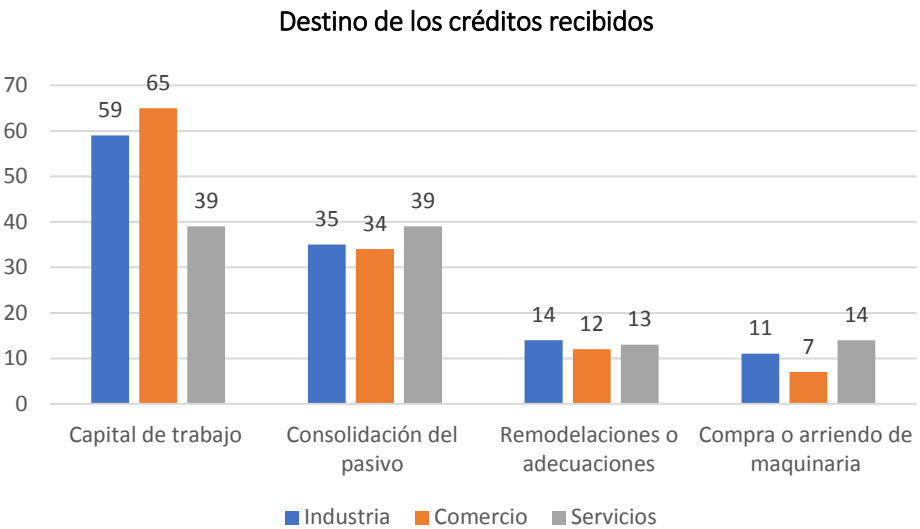
iii. La mayoría de los créditos se destinan a liquidez y no a inversión

Los créditos que se otorgaron a los empresarios MiPymes no fueron prioritariamente destinados a inversión. En efecto, de acuerdo con la GEM, el principal destino de los recursos para los microempresarios estuvo asociado con la compra de materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos o de funcionamiento (77% industria, 87% comercio y 56% servicios). Es decir, que más de la mitad de los encuestados usaron los préstamos para obtener liquidez, mientras que menos del 30% de los encuestados realizó remodelaciones o adecuaciones para ampliar la capacidad productiva; y menos del 13% de los empresarios lo usó para comprar o arrendar maquinaria. Asimismo, de acuerdo la última EDIF, el 35% de los microempresarios encuestados utilizaron las

⁴ Menos del 20% de los empresarios indicó que se debía a un exceso de liquidez. A su vez, menos del 8% de los encuestados que señaló que no tenía garantías o que su flujo de caja no alcanzaba a cubrir las cuotas.

tarjetas de crédito para financiar las necesidades de capital de trabajo. A su vez, el 60,8% de los créditos con ONG fueron destinados a capital de trabajo.

Este aspecto también es recurrente en las empresas Pymes, donde un poco más del 50% de los empresarios del sector de industria y comercio utiliza los créditos para financiar su capital de trabajo. Por lo que pareciera que existe un problema de liquidez en las empresas MiPymes del país que impide que el crédito sea utilizado para hacer inversiones de largo plazo y, por el contrario, funcione como una herramienta para suplir las necesidades de recursos financieros de su día a día.



Fuente: Gran Encuesta Pyme

De acuerdo con Acopi, uno de los principales obstáculos que tienen las MiPymes en Colombia son los largos períodos de recaudo de las facturas generadas por las ventas, las cuales son pagadas entre los 60 y 180 días, lo que genera importantes necesidades de liquidez. Esta afirmación es consistente con los resultados de la GEP que señalan que en promedio cerca de una cuarta parte de las compañías utilizan a sus proveedores como fuente de financiación.

Adicionalmente, los problemas de liquidez son agravados por el pago del IVA que los empresarios deben hacer bimestralmente o cuatrimestralmente. En muchos casos, el tiempo de recaudo de las facturas supera los dos meses, lo que lleva a que las empresas tengan que pagar el IVA con recursos propios o con deuda.

Las dificultades que están enfrentando las MiPymes para el pago de sus obligaciones se están evidenciando en el alto porcentaje de empresarios que están destinando los recursos del crédito a la consolidación del pasivo. En el caso de las Pyme del sector servicio, por ejemplo, 39% destinó su crédito a dicho propósito. Este resultado tuvo un incremento de cerca de 10 puntos porcentuales frente a la medición de 2018-I⁵.

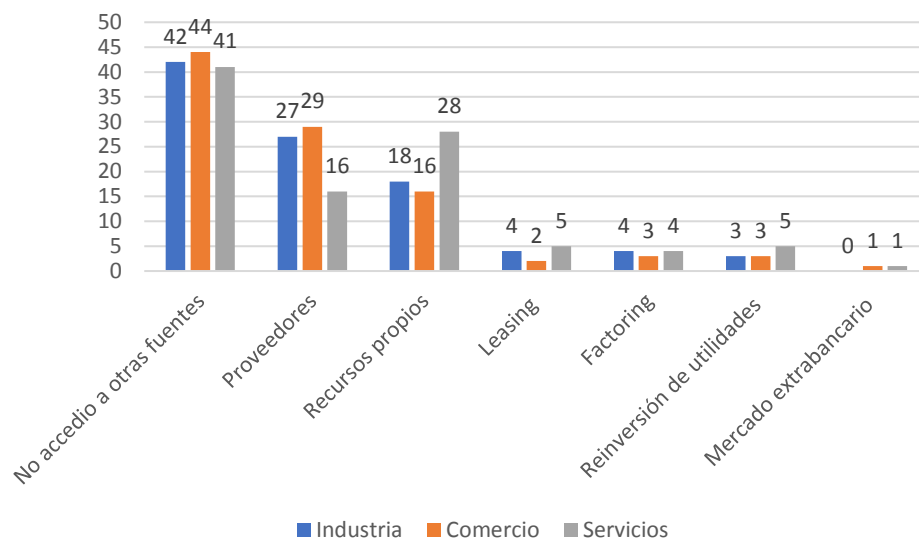
En consecuencia, la mayoría de la financiación es destinada a la operación del negocio y no a la inversión. Es importante hacer énfasis en este aspecto debido a que los créditos destinados a inversión permiten que las empresas accedan a nuevas oportunidades de crecimiento y obtengan incrementos en productividad a través de tecnologías, innovación, desarrollo de nuevos productos o servicios, ampliación de mercados, etc. Así mismo, en el caso de la financiación para suplir problemas de liquidez es importante que las empresas accedan a productos financieros destinados a este propósito como, por ejemplo, el factoring.

iv. Las fuentes alternativas de financiamiento son poco usadas

A pesar de que el factoring es una alternativa de financiamiento para suplir problemas de liquidez, es poco utilizada por los empresarios MiPymes. Lo mismo sucede con otras fuentes alternativas de financiamiento como el leasing. De manera repetitiva, los resultados de la GEP han arrojado que menos del 5% de los empresarios encuestados han recurrido a estos instrumentos financieros. Las principales limitaciones se asocian con: i) falta de conocimiento sobre estas herramientas de financiación; ii) alta informalidad empresarial; y iii) costos elevados. Por el contrario, según la GEP, las Pymes prefieren financiarse con recursos propios (20,1% en promedio) o con proveedores (24%). Otra fuente alternativa de financiamiento como la reinversión de utilidades ha sido utilizada, pero por menos del 5% de los negocios encuestados.

Acceso a otras fuentes de financiación

⁵ Este uso de créditos para cubrir otros pasivos puede tener efectos negativos en el mediano y largo plazo.



Fuente: Gran Encuesta Pyme

v. Los establecimientos de crédito son la principal fuente de financiación

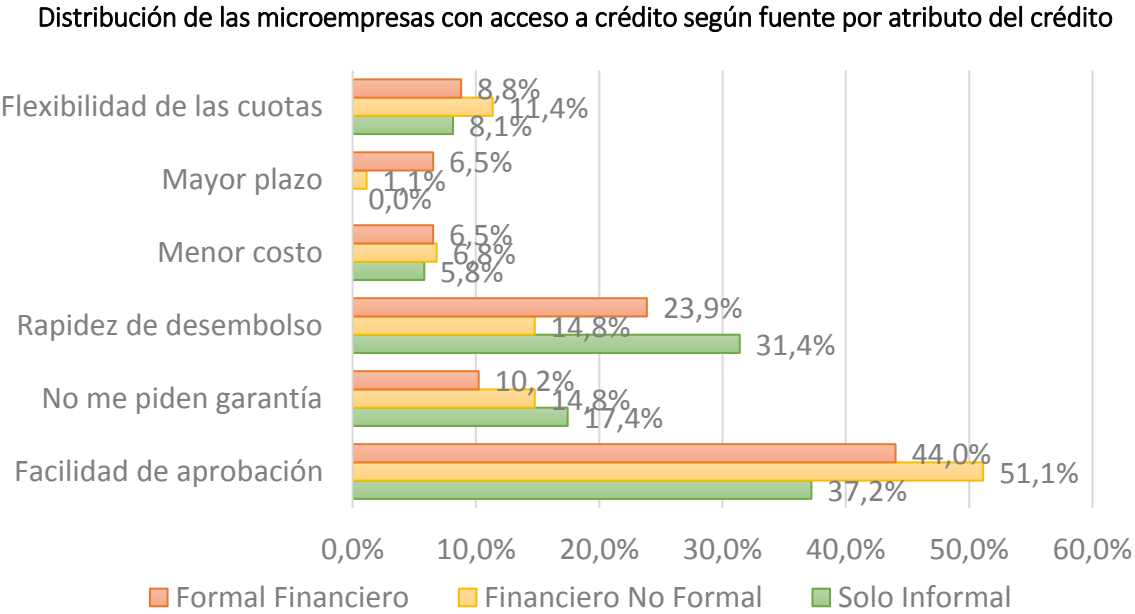
Paralelamente, en la GEM se observó que la mayor proporción de los créditos fueron otorgados por los bancos. Así, cerca de tres cuartas partes de los microempresarios que accedieron al crédito lo hicieron a través de los bancos. Las compañías de financiamiento u otras entidades financieras fueron la segunda fuente de financiación de los microempresarios.

Consistentemente, los datos de la oferta a septiembre de 2018 señalan que la mayoría de las empresas conformada como personas jurídicas con al menos un microcrédito lo tenía en los establecimientos de crédito (96,1%) y en una menor proporción en cooperativas vigiladas por la Supersolidaria (2,0%) y ONG microcrediticias (2,4%). Recordemos que la inclusión financiera está altamente correlacionada con la cobertura, y los establecimientos de crédito son los que tienen mayor presencia en el territorio nacional. Sin embargo, vale la pena destacar que las demás entidades financieras cumplen un rol muy importante, en especial en los municipios más rurales y en los negocios de menor tamaño, dada su vocación rural y a que son entidades de nicho.

vi. Los mecanismos informales de financiación tienen atributos altamente valorados por los microempresarios

Resulta irónico que los mecanismos informales de financiamiento fueron calificados por los microempresarios, en la EDIF, de manera similar a los formales en varios atributos. En efecto, la rapidez de los desembolsos (23,9% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 31,4% solo informal) y la no necesidad de garantías fueron catalogados de manera más positiva en los mecanismos informales (10,2% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 17,4% solo informal). Por otro lado, la flexibilidad de las cuotas tuvo una calificación similar (23,9% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 31,4% solo informal), al igual que el menor costo (23,9% formal financiero, 14,8% formal no financiero, 31,4% solo informal). Siendo este último un resultado contraintuitivo debido a que la diferencia en tasas es significativa, ¿Será que ciertos microempresarios encuestados no conocen el costo real de financiamiento dado que le dan solo un valor de cuota diaria, semanal, etc.?

En consecuencia, resulta clave diseñar productos y servicios financieros en el sector formal que sean valorados por los microempresarios y se ajusten a sus necesidades, así como trabajar en la educación financiera de la población.

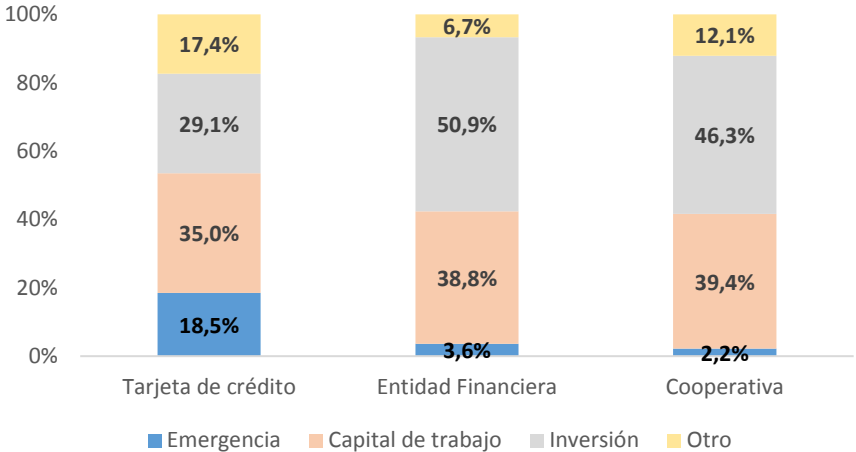


Fuente: Encuesta de demanda de inclusión financiera

vii. [Es necesarios incentivar la educación financiera en los microempresarios](#)

En efecto, lo anterior evidencia un desconocimiento en los microempresarios de los costos reales de financiación. En la GEM, el 64% de los industriales, el 63% de los comerciales y el 43% de los microempresarios de servicios manifestaron haber recibido una tasa de interés anual menor al 5%. Sin embargo, la tasa certificada para el microcrédito de acuerdo con la Superintendencia Financiera de Colombia se ubicó en 36,65%. Además, numerosos microempresarios usan tarjeta de crédito para financiarse y hacer inversiones, la cual tiene un costo más alto en comparación con otros productos de crédito.

Distribución de los usos del crédito de las microempresas por tipo de oferente



Fuente: Encuesta de demanda de inclusión financiera

Adicionalmente, estas encuestas evidencian que, a la hora de solicitar un crédito, los empresarios no conocen y comparan las distintas opciones que hay en el mercado, aspecto que es relevante para la toma de decisiones informada. De los microempresarios que solicitaron un préstamo cerca de la mitad de estos (49,3%) accedió al crédito formal financiero porque se lo ofrecieron en la entidad. El 16,5% consideró distintas opciones de crédito, pero la que tomó era la única disponible, el 15,1% consideró distintas opciones y el 13,5% tuvo en cuenta más de una entidad.

Por lo tanto, existe el desafío de avanzar en la educación financiera de los microempresarios, que les permita realizar una adecuada planeación financiera, conocer los costos reales de apalancarse y tomar decisiones financieras informadas y responsables que se ajusten a sus características, necesidades y contextos.