

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO



**SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN COLOMBIA**

**Natalia Salazar
Rosario Córdoba**

Santafé de Bogotá, Noviembre de 1996

I. ASPECTOS GENERALES

De la revisión de la literatura especializada sobre la pequeña y mediana empresa se desprende que estas unidades empresariales poseen unas características especiales, que bien utilizadas pueden impulsar el crecimiento económico y el bienestar social de los países. En efecto, estas pequeñas empresas son generadoras de empleo y ayudan además a mejorar la distribución de ingresos.

Estas condiciones de las pymes son importantes actualmente y, en particular, en los países en desarrollo, donde como consecuencia de los cambios estructurales de las economías y las migraciones del campo hacia la ciudad que éstas conllevan, así como el crecimiento poblacional, los gobiernos necesitan de alternativas para solucionar el desequilibrio entre una fuerza laboral en expansión y una demanda por trabajo, frecuentemente rezagada. De acuerdo con Levitsky (1989) una tercera parte de la población en los países en desarrollo deriva su ingreso de la microempresa y de las pymes.

En Colombia, la importancia económica de estas pequeñas unidades empresariales se ve reflejada en las cifras más recientes que hay disponibles de la Encuesta Anual Manufacturera (1992). De ésta se deriva que la participación de la pequeña y mediana empresa en el conjunto de la industria manufacturera no es nada despreciable, ya que estas firman generan el 48.7% del empleo industrial, a la vez que representaban el 82.5% del total de los establecimientos industriales encuestados en 1992.

No obstante, a pesar de esta alta participación en la generación total del empleo y en el número de establecimientos, en términos de generación de ingresos, el aporte de las pymes es mucho menor, pues contribuyen con el 38.2% de los salarios y el 29.6% de las prestaciones sociales pagadas por el conjunto de los establecimientos industriales. Por otra parte, sin embargo, participan significativamente en la generación del valor agregado (32.2%), en la inversión neta (30.3%), en el consumo industrial (43.5%) y en las exportaciones (30%).

Paradójicamente, a pesar del gran aporte de este grupo de empresas al crecimiento económico del país, éste ha sido prácticamente olvidado por el estado colombiano. Cada vez que se han diseñado políticas tendientes a fortalecer y modernizar los diversos sectores de la actividad económica nacional, han sido los grandes empresarios y los microempresarios quienes se han visto favorecidos a través de una amplia gama de subsidios, protección, líneas especiales de crédito, alivios tributarios, etc..

Por el contrario, para la actividad económica de las pequeñas y medianas unidades empresariales no se han desarrollado programas integrales y específicos de apoyo. La política para el desarrollo y la modernización de la pequeña y mediana empresa ha centrado

sus esfuerzos y recursos básicamente en la promoción de instrumentos crediticios y de prestación de servicios financieros, sin prestar atención a las grandes deficiencias que en materia tecnológica y de mercadeo tienen estas empresas.

Para ilustrar este punto sólo basta con recorrer rápidamente las políticas recientes para el apoyo de la micro, la pequeña y mediana empresa. Con anterioridad a la Ley 78 de 1988, que se considera la ley marco para la pequeña y mediana empresa, se habían adoptado una serie de medidas aisladas, que si bien tenían como objetivo el apoyo a estas empresas, no correspondían a unas necesidades más globales, las cuales se manifestaban en diversos frentes.

Es así como en 1967 se creó la Corporación Financiera Popular, entidad cuyo objetivo era el de otorgar créditos y asistencia técnica a las pequeñas y medianas empresas, mientras que en 1968 se creó la primera línea de crédito con destino a las pymes a través del Fondo Financiero Industrial; línea dirigida particularmente a la financiación de capital de trabajo y activos fijos.

Por otro lado, los programas de formación profesional anteriores a la creación del SENA en 1957 se reducían a algunos planteles de enseñanza técnica. Con la creación de este organismo se pudo desarrollar una labor de capacitación profesional más ligada a los requerimientos técnicos de la pequeña y mediana industria.

En 1984 se creó el Plan Nacional para el Desarrollo de la *Microempresa* con el objetivo de implementar un conjunto de políticas y estrategias para el desarrollo del sector microempresarial. Cuatro años más tarde surgió la Ley 78 de 1988 con miras a establecer un marco jurídico y regulatorio global que pudiera facilitar el desarrollo de las pymes. Por primera vez en el país, se dio una definición conceptual diferente a la microempresa y la pequeña y mediana industria, eliminándose así los problemas de interpretación, planeación y estadística. También se crearon una serie de organismos especializados de apoyo al sector, como el Consejo Asesor de Política para la Pequeña y Mediana Industria, adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico y la División de la Pequeña y Mediana Industria del mismo Ministerio.

En el aspecto financiero se autorizó a la Corporación Financiera Popular para realizar operaciones de leasing y arrendamiento financiero, al mismo tiempo que se convirtió en el canal obligado del IFI para destinar al sector anualmente por lo menos un 7% de sus recursos de crédito.

Desde el punto de vista del apoyo tecnológico, se conformó el Fondo de Asistencia Técnica y Desarrollo Tecnológico, vinculado estrechamente al SENA, con destino a programas de formación gerencial y mejoramiento tecnológico, a la vez que se le exigió a Fonade destinar anualmente por lo menos un 4% de sus recursos para créditos dirigidos a estudios de pre-inversión.

No obstante, reconociendo que en efecto la Ley 78 de 1988 era un paso en la dirección correcta, pues por primera vez se aceptaba explícitamente la existencia del sector de las pymes, ésta se quedó corta al haber concentrado todos sus esfuerzos en los mecanismos de financiación y parcialmente en la asistencia técnica, olvidando temas de suma importancia para las pequeñas y medianas empresas, como lo eran en ese momento, el tributario -con el problema de la doble tributación-, el laboral -con la retroactividad de las cesantías, además del de mercadeo.

Más aún, a pesar de la adopción del nuevo modelo de internacionalización de la economía a comienzos de los noventa, esta regulación no ha sido modificada para permitir que las pymes se adecuen a las nuevas necesidades surgidas del esquema aperturista.

Posteriormente, a finales de 1993 se reestructuró la política crediticia, orientando los recursos hacia las microempresas más pobres, separando las actividades de capacitación de las actividades crediticias.

Finalmente en 1994, con la puesta en marcha del nuevo Plan de Desarrollo de la microempresa y de las pymes se incluyeron programas de servicios tecnológicos y de comercialización de formación empresarial y centros de desarrollo productivo. La estrategia financiera se desarrolló con dos instrumentos: el programa FINURBANO para la microempresa y el programa PROPYME de uso exclusivo de las pequeñas y medianas empresas.

La conclusión a la que se llega después de este breve repaso es que en los últimos años, los programas de apoyo se han concentrado principalmente en el sector de la microempresa. Las pymes no cuentan actualmente con una política individual e integral de desarrollo del sector, en donde se incorporen estrategias claves como la capacitación del recurso humano, el incremento de la productividad, la reconversión tecnológica y la promoción de exportaciones. Aparte de un tímido resultado por el lado tecnológico, se podría afirmar que la única política vigente es la crediticia, como casi siempre ha sucedido, con recursos manejados por el IFI que suman \$600,000 millones para el apoyo de la pequeña y mediana empresa.

Esta ausencia de políticas integrales y claras explica porqué la situación económica de las pymes es actualmente muy inferior a la de las grandes empresas, y porqué en materia de productividad media del trabajo, tasa salarial e inversión per cápita, las pymes han venido mostrando indicadores muy inferiores a los obtenidos por la gran empresa, de tal suerte, que se ha perjudicado su productividad, la generación de rentabilidad, la incorporación del cambio técnico y una menor intensidad del uso del capital.

Es necesario que frente a cuatro fuerzas modernizantes como lo son la globalización de los mercados, la adecuación tecnológica, el resurgimiento de grandes bloques y el nacimiento de alianzas estratégicas para globalizarse, tanto el sector privado como el público centren sus esfuerzos en el desarrollo de un sistema de apoyo integral para las pymes, que involucre la reconversión industrial, el desarrollo tecnológico, la penetración en los mercados

internacionales, al igual que información y capacitación. Estas son condiciones indispensables para que las pequeñas y medianas empresas puedan competir en un mundo cada vez más abierto que exige de los empresarios altas dosis de creatividad, calidad y eficiencia. Si se quiere que las pymes puedan llegar a todo su potencial, hoy más que en las épocas de gran proteccionismo de los mercados se requiere de una política de apoyo coherente para estas empresas.

El propósito de este trabajo es realizar un análisis de la situación actual de las pequeñas y medianas empresas y una evaluación de los programas de apoyo institucional recientemente puestos en marcha y encaminados a aliviar algunos de los obstáculos que enfrentan las pymes por el tamaño mismo de su operación. El trabajo está organizado de la manera siguiente. En el capítulo II se hace un diagnóstico de la situación actual del sector, con base en los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo y de varios módulos especiales que permiten analizar el comportamiento de las pymes en aspectos tales como los efectos que sobre ellas tuvo la apertura, la generación y calificación del empleo del sector, los problemas de comercialización y el impacto del contrabando. Otro aspecto interesante de este capítulo es que permite hacer comparaciones con las grandes empresas en cuanto a todos estos aspectos.

En el capítulo III del estudio se aborda el problema del acceso al crédito formal que enfrentan estas empresas. Se realiza una revisión de la literatura que permite identificar en donde residen por lo general estos problemas. Adicionalmente, los resultados de una encuesta especial dirigida a las mismas empresas y a varias entidades del sector financiero arrojan luces sobre los principales obstáculos de acceso al crédito que encuentran las pymes colombianas.

Los capítulos IV y V describen y hacen una evaluación de los programas de apoyo institucional actualmente existentes en el país, además de realizar una revisión de la experiencia internacional en esta materia. Por último, la sección VI hace un resumen y presenta las principales recomendaciones que surgen del estudio.

II. SITUACION ACTUAL DE LAS PYMES

En Colombia, al igual que en el resto de países, la información oficial acerca del sector de la pequeña y mediana empresa es muy escasa. Probablemente, este déficit de información se deba al origen inicial de las pymes, el cuál en muchos casos es informal o semi-legal ¹. Como resultado, cualquier estudio que se haga sobre el sector requiere de la utilización de encuestas diseñadas de acuerdo con el tema de análisis. El presente estudio no es la excepción en cuanto a la fuente de información se refiere. La única diferencia radica en que además del módulo especial de la Encuesta de Fedesarrollo que se llevó a cabo para el presente estudio se aprovechará la información resultante de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo, la cual se viene realizando mensualmente desde 1979, así como los demás módulos especiales de dicha encuesta.

La Encuesta de Fedesarrollo consta de una muestra de 750 empresas del sector industrial, de las cuales el índice de respuesta varía entre 50% y 55%, es decir, entre 380 y 420 empresas. De esta muestra, el 16% corresponde a grandes empresas mientras que las pequeñas y medianas, las relevantes para el siguiente análisis, cubren el 25% y 59%, respectivamente.

En cuanto al reparto regional, las empresas están distribuidas de la siguiente manera: Bogotá (incluyendo Duitama) 33%, Cali, Palmira y Buga, 17%, Medellín (incluye Itagüí, Envigado, La Estrella, Sabaneta, Rionegro, Girardota y Bello) 24%, Viejo Caldas (Manizales, Armenia y Pereira) 10%, Bucaramanga 8% y Barranquilla y Cartagena 7%.

Para esta sección del trabajo, el período analizado con datos de la encuesta mensual de Fedesarrollo se concentra entre junio de 1992 y agosto de 1996, fechas que coinciden con el proceso de apertura económica en el país y que como se verá implicó un punto de quiebre para el sector industrial en general y para la pequeña y mediana empresa en particular.

El proceso de internacionalización de la economía colombiana se inició en el último año de la administración Barco con la apertura comercial como parte del Programa de Modernización de la economía. Inicialmente se previó que dicha apertura debía realizarse en un período de cinco años durante el cual en una primera etapa se reemplazarían los instrumentos de protección cuantitativa por aranceles, y en una segunda etapa se disminuiría el nivel de protección de la economía. No obstante, un año después de iniciado el gobierno de Gaviria se resolvió adelantar el proceso de liberación comercial, quedando éste culminado en 1991.

Aunque la liberación comercial había sido ampliamente anunciada y en este sentido no puede afirmarse que cogió a los empresarios por sorpresa, la aceleración de la misma si generó grandes traumatismos, especialmente en algunos sectores que a pesar de haber realizado algunos ajustes, aún no estaban listos para enfrentar la competencia internacional.

¹ En Colombia se limita a la información proveniente de la Encuesta Anual Manufacturera, cuyos resultados más recientes se remontan al año de 1992.

En 1992, los empresarios colombianos frente a estas nuevas condiciones de competencia se vieron en la necesidad de adoptar una serie de cambios al interior de sus empresas con el fin de no perder participación en el mercado.

A continuación, veremos cómo ha sido esta evolución tanto para el sector de las pymes en general como para algunos sectores en particular, entre los cuales figuran confecciones, alimentos, cuero y calzado, imprentas y editoriales y metalmecánica.

A. Situación económica y perspectivas

De acuerdo con el gráfico II.1 donde aparecen los indicadores de situación económica para las pymes y las grandes empresas se observa una evolución muy diferente de los dos tipos de empresas. De acuerdo con los empresarios de las pymes, durante el primer año de apertura, su situación económica mejoró en lugar de deteriorarse, manteniéndose la tendencia que se traía con altos picos en diciembre y bajos en junio. Al iniciarse 1995, se produjo un quiebre, y la situación económica de estas empresas entró desde ese momento en un proceso de deterioro continuo que se mantiene hasta la fecha. Aunque la situación económica empeoró también para las empresas grandes a partir de 1995, es evidente que la desaceleración en el caso de las pymes, no sólo ha sido más acelerada, sino mucho más profunda.

A nivel sectorial, el panorama no es muy diferente. En términos generales, la situación económica se mantuvo buena para el subsector de la pequeña y mediana empresa de alimentos entre septiembre de 1993 y septiembre de 1995. A partir de esta última fecha, sin embargo, la situación se deterioró para estas empresas, llegando actualmente a ser inferior a la del promedio del sector total de las pymes. Desde el punto de vista de las perspectivas de este subsector, los empresarios mantuvieron grandes expectativas acerca de su situación futura hasta diciembre de 1995. Estas expectativas se desplomaron rápidamente a lo largo de 1996, llegando éstas a ubicarse muy por debajo de las del resto de sectores (Gráficos II.1.1-II.1.4).

Durante el período analizado, las pymes dedicadas a la confección experimentan tanto períodos de excelente situación económica como de muy malas condiciones. Este subsector presenta dos momentos muy malos en junio de 1994 y junio de 1995, cuando su posicionamiento con respecto al resto de sectores es el peor. No obstante, contrario a lo que se viene observando en el resto de sectores, las pymes de la confección, empiezan un proceso de recuperación a partir de mediados de 1994 que se extiende hasta los primeros meses de 1996. En cuanto a las perspectivas, estos empresarios se mantienen muy optimistas con respecto a su futuro, colocándose sus expectativas por encima tanto de las de los grandes empresarios en conjunto, así como sobre las de los empresarios de las pymes (Gráficos II.2.1-II.2.4).

La situación económica de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de calzado y artículos de cuero es totalmente cíclica, con los mejores momentos en diciembre y los peores a mediados de cada año. Las expectativas en este subsector, son muy parecidas

para todos los empresarios que lo conforman -grandes medianos y pequeños-, con la esperanza de una mejor situación en el futuro inmediato (Gráficos II.3.1-II.3.4).

Las pequeñas y medianas empresas que se dedican a la fabricación de muebles y enseres de madera, así como a la metalmecánica dependen en muy buena parte de la evolución del ciclo de la construcción y, en especial, de la edificación de vivienda. De esta manera, al igual que para todos los sectores que proveen insumos para la construcción, la situación económica de estas pymes se deterioró a partir de 1995, cuando se desaceleró la actividad edificadora. Dada esta alta dependencia, es evidente que mientras la construcción siga deprimida igual se mantendrán las expectativas de los empresarios cuya actividad depende en buen parte de la de este sector (Gráficos II.4.1-II.4.4 y II.6.1-II.6.4).

El subsector de las pymes de imprentas y editoriales presenta un deterioro continuo de su situación económica desde el segundo semestre de 1994, con una ligera recuperación en 1996. Las expectativas en este sector con respecto a los próximos meses son excelentes, superiores en el caso de los pequeños y medianos empresarios que de los grandes (Gráficos II.5.1-II.5.4).

En resumen, entre los sectores que reportaron las mayores dificultades para el desarrollo de su gestión en los últimos años figuran las pymes de los subsectores de cuero y calzado y de la metalmecánica. En efecto, en estos dos subsectores, la gran mayoría de los empresarios tienen problemas, 73% en las empresas de cuero y calzado y 61% en las de metalmecánica. Siguiendo la línea de análisis que se traía, no es sorprendente que sean precisamente en estos dos sectores en los que los empresarios hayan tenido los mayores problemas. En efecto, el subsector de la pequeña y mediana empresa de la metalmecánica es altamente dependiente de la construcción de vivienda, con lo cual como se observa en los gráficos de este sector, cuando la edificación se cae, igualmente lo hace esta actividad productiva. En el subsector del calzado y el cuero que está compuesto de la misma manera por innumerables unidades productivas, la situación no es muy diferente; sólo que en este caso, a los problemas de baja demanda interna se suman los de la revaluación del tipo de cambio y el contrabando.

Entre los factores que los empresarios de las pymes señalan como los causantes de la desaceleración de los últimos años figuran en orden de importancia los siguientes:

1. Altas tasas de interés (20.2%)
2. Bajo nivel de pedidos (19.4%)
3. Incertidumbre (17.8%)
4. Contrabando (9.7%)
5. Tasa de cambio (9.6%)
6. Competencia extranjera (9.4%)
7. Acceso a crédito (8.0%)

Las respuestas de los empresarios no son para nada sorprendentes. Solo con mirar qué ha pasado en el entorno macroeconómico en este mismo período, así como la conformación

misma del sector de las pymes se puede entender la situación en la que se encuentran actualmente estas empresas.

La apertura económica vino acompañada de una serie de reformas estructurales que hasta cierto punto cambiaron la manera de hacer negocios en el país. Por una parte, el ingreso masivo de capitales que siguió a la liberalización del mercado cambiario y la posterior autorización al sector privado para endeudarse en el exterior, junto con un manejo monetario laxo, llevaron a un excesivo crecimiento del crédito y a una reducción importante de las tasas de interés. Como era de esperarse bajo estas circunstancias se desató un boom de gasto en la economía colombiana, y por primera vez muchas empresas pequeñas tuvieron acceso al crédito del sector financiero en condiciones más o menos favorables. La demanda interna creció rápidamente superando al crecimiento económico, mientras que sectores como el de la construcción y el comercio experimentaron crecimientos extraordinarios que jalonaron a su vez la producción de los sectores industriales.

A mediados de 1994, sin embargo, las condiciones macro cambiaron radicalmente. El Banco de la República en un esfuerzo por desacelerar el crecimiento del gasto optó por una política monetaria austera que rápidamente llevó al incremento de las tasas de interés ². Esta a su vez se vio reforzada por la insistencia del gobierno de aumentar el gasto público y la aparición de la crisis política a comienzos de 1995, conduciendo a un nivel de tasas de interés aún mayor y por tanto a la caída de la demanda agregada.

Bajo estas circunstancias, los mismos factores que en los primeros años habían inducido el crecimiento de la industria entre 1992 y 1994, llevaron, aunque en sentido contrario, a la desaceleración de la misma con un efecto aún mayor sobre la pequeña y mediana industria. El crédito se volvió difícil y costoso y la demanda interna se derrumbó. Las empresas que se habían endeudado durante la bonanza empezaron a tener problemas ya que sus ventas se redujeron y el acceso a crédito nuevo o de refinanciación se volvió imposible.

Frente a este nuevo escenario, la incertidumbre se constituyó en un importante factor perturbador de la actividad productiva de las pymes y el clima para la inversión se deterioró. En efecto, tal y como se observa en el gráfico correspondiente (Gráfico II.2A), en este último año, las condiciones económicas y políticas para invertir se encuentran actualmente en el nivel más bajo de los últimos años, inclusive inferior a las de 1989 año en el que fueron asesinados tres candidatos a la presidencia.

A nivel económico, la incertidumbre para empresarios de las pymes está asociada con el crecimiento futuro de la demanda interna (32.5%), la protección frente a las importaciones (13.25%) y la incertidumbre sobre los incentivos a las exportaciones (10.75%). Las posibles variaciones sobre las normas gubernamentales que afectan la actividad de las pymes se

² En el Anexo se presenta un ejercicio que trata de evaluar de manera empírica el efecto que tiene la tasa de interés sobre la producción de algunos sectores de la economía donde las pymes tienen una gran participación.

constituyen también en un factor perturbador para estas unidades empresariales que requieren ante todo de reglas de juego claras.

Para los subsectores exportadores, además de los factores anteriores, la incertidumbre con respecto a la evolución del tipo de cambio es un gran impedimento para el desarrollo de su gestión. Este es especialmente el caso de los sectores confecciones y cueros.

Finalmente, para el subsector de alimentos que depende en un 70% de materias primas provenientes del sector agropecuario, la volatilidad de los precios de los insumos es un factor adicional de incertidumbre.

Adicionalmente al entorno macroeconómico hay que mirar la conformación del sector de las pymes en el país, la cual está caracterizada por la presencia de un gran número de empresas en subsectores altamente competidos -confecciones, metalmecánica diferente a la siderurgia, imprentas y editoriales, cuero y calzado, muebles y enseres de madera y alimentos-, en los cuales existe una gran concentración de las grandes empresas. Este tipo de composición conduce necesariamente a que en momentos de desaceleración económica sean las empresas de menor tamaño las que primero salgan del mercado, y en efecto al analizar la situación económica de las pymes por sectores, esto es lo que se observa.

B. Capacidad instalada

Otra manera de evaluar el desempeño de las pymes en el período analizado es observando el nivel de utilización de la capacidad instalada de estas empresas en comparación con el de las grandes empresas. De acuerdo con lo que se observa en el gráfico II.5, aunque es evidente que el nivel de utilización de la capacidad productiva de las pymes ha sido durante los últimos cuatro años inferior al de las grandes, es sorprendente la caída que se produce en el mismo en el sector de las pymes, especialmente en 1996. De un nivel de utilización de 70%-75% en junio de 1992, las pymes están hoy en un nivel promedio inferior al 60%, mientras que en el caso de las grandes empresas, esta reducción fue de 83% al comienzo del período a 80% actualmente.

A la pregunta de si estarían en condiciones de incrementar la producción con la capacidad instalada actual, el 88% de los empresarios respondieron afirmativamente. Estas respuestas fueron de 90% en los subsectores de cuero y calzado y de metalmecánica, de 77% en el de muebles y enseres, de 85% en el de confecciones y de 80% en el de alimentos.

La razón principal para no incrementar la producción con la misma capacidad es para la el 60% de las empresas, la demanda insuficiente. Hay que resaltar, sin embargo, que para las empresas de alimentos, cueros y muebles los mayores impedimentos para aumentar la producción se encuentran por el lado del acceso a las materias primas nacionales.

Unicamente un 4.7% de las pymes utiliza el 100% de su capacidad, 2% para el caso de las empresas metalmecánicas. La mayoría de las pymes utilizan entre el 50% y 70% de la capacidad instalada. (Gráficos II.5.1-II.5.5).

C. Inversión

En la encuesta dedicada exclusivamente a las pymes, se preguntó a los empresarios cuándo habían realizado las últimas modificaciones en la maquinaria y el equipo. De manera sorprendente, el 53% de los empresarios respondió que hace un año, mientras que un 14.5% dijo haberlas efectuado hace dos años. Es decir que la inversión de las pymes en maquinaria y equipo se concentra en un 68% en los dos últimos años. A nivel sectorial, las firmas con una mayor concentración de la inversión en estos dos años fueron las de editoriales e imprentas con un 88.5%, cuero y calzado con el 85.7%, metalmecánica con el 79% y alimentos con el 70.6%. En el subsector de confecciones, las inversiones se iniciaron hace cuatro años, mientras que en el de muebles y enseres, el proceso se inició hace tres (Cuadro II.1).

Adicionalmente, en la encuesta se propusieron cuatro modalidades de inversión con el fin de conocer cómo ha sido el proceso de reconversión industrial a nivel del sector de las pymes. Estas categorías son las siguientes:

- Reposición maquinaria sin ampliar capacidad instalada ni tecnología.
- Expansión capacidad instalada con tecnología actual.
- Introducción de nuevos procesos y tecnologías sin aumento en capacidad instalada.
- Introducción de nuevos procesos y tecnologías aumentando la capacidad instalada

De acuerdo con las respuestas de los empresarios, el 38% de las inversiones se hicieron en nueva tecnología y ampliación de la capacidad instalada seguido, por un 32% en expansión de la capacidad sin cambiar la tecnología. El 25.3% de los empresarios simplemente repuso la maquinaria, mientras que el 23.5% invirtió en nueva tecnología, aunque sin ampliar la capacidad instalada.

Un 31% de las pymes invirtió en reposición de maquinaria sin ampliar la capacidad ni la tecnología, mientras que tan sólo un 20% invirtió en nuevos procesos y tecnologías con aumento de capacidad.

Por sectores, el tipo de inversión realizada difiere completamente. Mientras que en los subsectores de alimentos y editoriales, la mayor parte de la inversión se destinó a la introducción de nueva tecnología y ampliación de la capacidad productiva, en el de confecciones, un 80% de la inversión se fue a la reposición de la maquinaria y al aumento de la capacidad productiva. En el de cueros, el esfuerzo se concentró más en la adopción de nuevas tecnologías que en el aumento de la capacidad, y en el de la metalmecánica la inversión fue muy similar en cada una de las cuatro categorías.

Para entender un poco mejor la razón por la cual se realizan estas inversiones, en la encuesta se preguntó cuáles han sido los factores más favorables para realizar la inversión en los últimos años. De todos los factores vale la pena resaltar cuatro:

- 1) Facilidad de importación de maquinaria y equipo con el 16.75% de las respuestas.

- 2) Alto nivel de demanda interna con el 16.5%.
- 3) Capacidad organizacional para realizar los cambios con el 14.25%.
- 4) Disponibilidad de recursos financieros propios con el 12.25%.

Sectorialmente aparecen unas diferencias interesantes. Por ejemplo, en el sector de las confecciones, la facilidad para importar maquinaria tiene un peso muy superior al del promedio de las pymes, 23%, agregado a esto aparece un elemento nuevo, la disponibilidad de innovaciones tecnológicas, con 11%. En el sector de muebles y enseres, el nivel de demanda tiene una mayor importancia, 33% de los encuestados lo consideran favorable; mientras que en lugar de la disponibilidad de recursos financieros propios aparece disponibilidad de crédito interno, 14%. Similar al sector de muebles resulta el de imprentas y editoriales para el que es de suma importancia la facilidad para importar maquinaria y equipo y la disponibilidad de innovaciones tecnológicas, 23% y 13% respectivamente.

Igualmente se preguntó por los principales impedimentos para la inversión. De acuerdo con las respuestas de los empresarios, los más importantes son:

- 1) Bajo nivel de demanda interna, 20%
- 2) Falta de incentivos para exportaciones, 14.5%
- 3) Escasez de recursos financieros propios, 10%
- 4) Costos financieros desfavorables, 9.25%

En el sector de los cueros y calzado sobresale la falta de incentivos a las exportaciones, 33%, lo mismo que en el sector de las confecciones en donde la participación de este es de 30%. Mientras tanto en el de alimentos, después del bajo nivel de demanda, aparece la relación precio-coste insatisfactoria, 15%.

Sobresale, a la luz de la información analizada hasta el momento, la importancia que tiene el nivel de demanda en todas las empresas, lo mismo que las posibilidades de importación de maquinaria y equipo. Es interesante anotar, a su vez, que las empresas son conscientes de la necesidad de poseer una estructura organizativa que permita realizar cambios, siendo ésta una de las mayores limitaciones de las pequeñas y medianas. No menos importante resultan las cuestiones de financiamiento, aspecto que impide de manera generalizada la inversión en estas empresas. Para todas las pymes analizadas los impedimentos relacionados con la financiación suman un 26%.

D. Contrabando

Efectos del contrabando

En esta sección se lleva a cabo una medición del problema del contrabando en los años 90. Se hacen dos tipos de análisis. El primero consiste en una actualización de los cálculos

realizados por Steiner y Fernández en 1994³. El segundo, presenta los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo, en la cual, una de las preguntas da una idea de qué tan importante es el problema del contrabando en relación con otros posibles obstáculos enfrentados por los empresarios.

Vale la pena hacer una anotación. Mientras que el segundo tipo de análisis permite hacer una desagregación entre pequeñas y medianas empresas y entre sectores, el primero no permite realizar la primera de las distinciones. Efectivamente, las aproximaciones a la magnitud del contrabando consisten en hacer una medición (también aproximada) de la subfacturación de importaciones, la cual a su vez se calcula con base en las cifras de comercio exterior de la Dian y del FMI. Por lo tanto, esta medición se hace para el agregado de las importaciones y para algunos sectores industriales. A continuación reportamos la metodología seguida y los resultados obtenidos de ambos análisis.

1. Magnitud aproximada de la subfacturación de importaciones.

De acuerdo con Steiner y Fernández (1994), existen tres formas de ingresar ilegalmente mercancías al país: i) el contrabando abierto que consiste en traer artículos sin traspasar ningún control de aduanas, ii) el contrabando técnico, bajo el cual se hace pasar el artículo por otro que paga un arancel menor y iii) la subfacturación de importaciones que consiste en distorsionar los documentos con el fin de reducir la base gravable o el arancel. Los ejercicios que replicamos de los autores anteriormente mencionados miden el problema de la subfacturación de importaciones.

a. Importaciones colombianas vs. exportaciones del resto del mundo

El primer cálculo consiste en comparar, año a año, el valor de las exportaciones que los principales socios comerciales realizan hacia Colombia con el valor que reportan los importadores colombianos. Si el primer valor es superior al segundo, estaríamos en un caso de comercio distorsionado o de subfacturación de importaciones. Las cifras de exportaciones (FOB) se tomaron de la publicación del FMI, "New Directions of Trade Statistics". Las importaciones (CIF) se tomaron de las publicaciones anuales de la DIAN. Los valores FOB se transformaron a CIF utilizando el factor publicado en los Anuarios de Estadísticas del FMI.

Esta medida tiene varias limitaciones como lo señalan los autores anteriormente mencionados. La primera de éstas es que con esta metodología se pueden estar captando aspectos diferentes o no relacionados con la subfacturación de importaciones. Los valores pueden diferir, por ejemplo, por la misma utilización del factor de conversión CIF a FOB, por errores en la declaración del país de destino de las mercancías, por errores o diferencias en la contabilización o registro en el país de origen y de destino, o por discrepancias temporales en la toma de cifras. Por lo tanto, es importante tener en cuenta que esta

³ Steiner R. y C. Fernández, (1994), "Evolución y Determinantes del Contrabando en Colombia", *Coyuntura Económica*, Septiembre de 1994.

medición es sólo una aproximación al problema de la subfacturación, y en últimas del contrabando.

De acuerdo con el Cuadro II.2, vemos que el problema de la subfacturación o distorsión del comercio internacional presentó un incremento entre 1990 y 1992, pasando de 7.9% del total de importaciones a 25.7% entre uno y otro año. Esto coincide con los resultados de Steiner y Fernández. Sin embargo, para el agregado de países considerados, desde 1993 se observa un cambio radical en la tendencia del indicador, implicando que el problema de la subfacturación se ha venido corrigiendo en los últimos tres años. Inclusive en 1993 y 1995, parece haberse presentado más bien un problema de sobrefacturación.

b. *Distorsión de precios reportados a la Aduana.*

De acuerdo con Steiner y Fernández, "Las declaraciones de aduanas están divididas en capítulos arancelarios, y éstos a su vez en numerosas posiciones, donde se encuentran referenciadas, tanto en kilos como por valor CIF, todas las importaciones que han entrado a través de las aduanas. Al observar estas cifras en forma detallada es posible encontrar que dentro de una misma posición arancelaria existen importaciones que se han realizado a un precio considerablemente inferior al promedio, en algunos casos provenientes de países que no son productores importantes de los bienes correspondientes".

La metodología consiste en hacer el siguiente análisis para las importaciones de las siguientes posiciones arancelarias: cueros, confecciones, papel, impresos, alimentos, metalmecánica y

- i) Considerando todas las importaciones de una misma posición se calcula un precio promedio.
- ii) Se excluyen los volúmenes importados a un precio menor en un 20% al precio promedio.
- iii) Con los volúmenes no descartados, se calcula de nuevo un precio promedio, llamado "precio teórico promedio".
- iv) Se define como "distorsionada" una importación que entró con un precio inferior en 20% a este precio teórico promedio. Para obtener el valor distorsionado se multiplica el volumen de estas importaciones consideradas "distorsionadas" por el precio teórico promedio.

Los resultados se presentan en los Gráficos II; 1.7, 1.8, 2.7, 2.8, 3.6, 3.7, 5.6, 5.7, 6.7 y 6.8. Como puede observarse, estos difieren por sectores.

Cueros: La magnitud de la distorsión se situó alrededor de 4% entre 1991 y 1994. En el primer semestre de 1995 se dio un incremento importante en el indicador. Sin embargo desde el segundo semestre de ese mismo año, la distorsión tendió a corregirse.

Confecciones: Aunque como porcentaje de las importaciones totales del sector, la magnitud de la distorsión ha sido más bien reducida (inferior al 3%), el indicador ha ido en ascenso, especialmente desde 1995.

Papel: Para este sector se presentó un incremento importante del indicador de distorsión de precios en el año de 1993. Luego, el problema se corrigió aunque con una tendencia ligeramente creciente hasta el primer semestre de 1995.

Impresos: Para el sector de impresos hubo un problema de distorsión de precios en 1991 que en el siguiente año prácticamente se corrigió en su totalidad. En 1993 y 1994 el problema de nuevo se presentó aunque no en la magnitud de 1991. Desde 1995 el indicador presentó una reducción.

Alimentos: De acuerdo con nuestro indicador, la distorsión de precios ha sido fluctuante en este sector. Sin embargo, puede decirse que tanto en el año de 1994 como en el de 1995, el problema se aceleró, llegando a más del 12.5% del total de importaciones del sector en este último año. Al parecer, en el primer semestre de 1996 la distorsión ha sido menor.

2. *Evolución del Contrabando de acuerdo con la EOE.*

En la encuesta que Fedesarrollo conjuntamente con Fenalco le hacen al comercio mensualmente hay una pregunta acerca de la importancia relativa del contrabando como problema en este sector. Con las respuestas de los comerciantes se produce un indicador de contrabando que aunque no lo mide, sí muestra la tendencia del mismo en cada uno de los sectores. A continuación se muestran los gráficos que contienen este indicador tanto para el comercio en general como para cada una de las actividades sectoriales.

A nivel del comercio en general, tal como se observa en el Gráfico II.6, el contrabando se aceleró en 1993, lo cual coincide con el ejercicio que se acaba de describir. Esta tendencia se mantiene durante los años siguientes y de acuerdo con el gráfico parece revertirse desde finales de 1995, lo que coincide también con los resultados del ejercicio.

Por sectores, los más afectados por el contrabando de acuerdo con los resultados de la encuesta son las confecciones, el cuero y el calzado y la metalmecánica. (Gráficos II.6.1-II.6.6).

E. *Efectos de la Apertura Económica sobre las pymes*

En marzo de 1993, Fedesarrollo realizó dentro de la Encuesta de Opinión Empresarial un módulo especial sobre apertura comercial tendiente a capturar los cambios realizados por los empresarios con el fin de adecuarse a las condiciones de competencia inducidas por dicha apertura. Este mismo ejercicio se ha repetido cada año, lo que permite contar hoy con alguna información acerca de la evolución de las empresas en el nuevo escenario de economía abierta. A continuación se analiza la respuesta de las pymes a la apertura económica mirando por un lado, las estrategias adoptadas por las empresas para afrontar la apertura económica y, por el otro, los obstáculos que han encontrado los empresarios para poder competir en los mercados interno y externo. En la segunda, se mira la respuesta de las empresas que dedican algún porcentaje de su producción al mercado externo, tanto en la

posibilidad que éstas tienen para ampliar sus ventas al exterior, así como los obstáculos que enfrentan para lograr este objetivo.

1. Estrategias para enfrentar la competencia internacional

En cuanto a las estrategias para enfrentar la competencia internacional, las pymes, en los dos primeros años, al igual que las grandes empresas optaron por la adopción de nuevas tecnologías como su principal estrategia dentro del nuevo mundo de la internacionalización de la economía. En estos mismos años, la renovación de equipos, así como la adopción de mejores sistemas de control de calidad eran consideradas como los objetivos óptimos. En los dos años siguientes, aunque la adopción de tecnologías nuevas y las renovaciones de equipos continuaba siendo importante, los empresarios de las pymes se concentraron también en una mayor especialización de las líneas de producción y en el desarrollo de nuevas líneas de productos. La capacitación del personal es también importante, especialmente en el último año cuando aparece en segundo nivel de importancia.

Una de las grandes preocupaciones de la liberación comercial es la capacidad de las industrias nacionales para reaccionar y ajustarse rápidamente a la competencia de productos importados, con el fin de permanecer en el mercado. En cuanto al riesgo de perder mercado interno, los empresarios de las pymes son algo más pesimistas que los grandes empresarios. En el primer año, un 25% pensaban que su riesgo de perder mercado era bajo. Esta cifra sin embargo se ha ido reduciendo, llegando a un 7% en 1996. En los cuatro años, en promedio un 60% de los empresarios considera que su riesgo es moderado, mientras que un 21% en promedio piensa que su riesgo es alto. Dentro de estos empresarios, un 2% considera que está en riesgo de desaparecer.

2. Obstáculos

El éxito de la gestión de los empresarios para ajustarse a la apertura no depende solamente de los esfuerzos que éstos hagan, ya que en muchas ocasiones se ven limitados por el sinnúmero de obstáculos que encuentran en el camino. Repetidamente, los empresarios de las pymes han manifestado que las mayores limitaciones que enfrentan se encuentran en los altos costos de las materias primas nacionales, de la mano de obra, de los servicios públicos y de los recursos financieros. Aunque esos factores se han mantenido como los principales obstáculos para enfrentar la competencia en los cuatro años, la importancia que los empresarios han dado a cada uno ha variado, dependiendo de las condiciones de cada año. Así, mientras que en los dos primeros años, los costos de las materias primas nacionales es el principal obstáculo, seguido por los altos precios de los servicios y de la mano de obra, en el tercer y cuarto año, los altos costos financieros son para todos los empresarios, lo que más afectó la competitividad de sus productos.

3. Pymes exportadoras frente a la liberación comercial

La primera reacción de las empresas exportadoras fue de optimismo frente al nuevo modelo de comercio exterior. Las pymes que se dedican a la exportación, se han mantenido optimistas durante los cuatro años con respecto a la posibilidad de ampliar sus exportaciones. Un porcentaje muy bajo, piensa que tendrá que reducir sus ventas en dólares.

Dentro del esfuerzo por llegar a los mercados externos, los empresarios se han encontrado con que el principal problema que tienen que enfrentar es la inestabilidad cambiaria. Esta respuesta no es sorprendente ya que los años siguientes a la liberación comercial se han caracterizado por una revaluación real de la moneda, lo cual va en contravía de los objetivos del sector exportador. En el caso particular de las empresas manufactureras que exportan, su preocupación con el comportamiento del tipo de cambio es aún más acentuada, ya que buena parte de sus ventas externas se concentran en los mercados del Grupo Andino donde la competitividad determinada por la evolución del tipo de cambio cruzado en términos reales juega un papel fundamental. Pero adicionalmente al problema cambiario, las empresas exportadoras se quejan del alto costo de las materias primas, así como de los altos costos financieros. Para la pequeña y mediana industria, la red inadecuada de mercadeo internacional, así como la incapacidad para producir los volúmenes que exigen los mercados internacionales actúan también como grandes limitantes.

F. Empleo y Recursos Humanos

En esta sección se analizan los módulos especiales de la EOE sobre empleo y recursos humanos. El primero de estos dos se realizó en agosto de 1994, mientras que el segundo se llevó a cabo junio de 1996. Mediante estos módulos especiales se buscaba conocer el nivel de capacitación del personal empleado en la industria. Las encuestas fueron respondidas por 225 empresas, entre las cuales 52 corresponden a pequeña y mediana industria. Las respuestas se encuentran en el Cuadro II.5.

Analizando la estructura del personal de las empresas es posible identificar dos aspectos importantes: los efectos de la apertura y las diferencias entre empresas grandes y pymes. Con respecto al primero de los dos puntos, es claro que la apertura condujo al mejoramiento cualitativo de la estructura de personal en las pymes. En efecto, la composición del personal empleado por las pymes cambió considerablemente, adquiriendo una mayor participación el personal con algún tipo de calificación. El personal no calificado cuya participación era la mayor se redujo de 28% a 22.8%, mientras que el personal con bachillerato completo pasó de 25% a 28.2%, con una reducción del personal sin bachillerato completo de 20.1% a 18%. Los universitarios por su parte se incrementaron de 10.4% a 12.1%, y los técnicos y tecnólogos a 10 y 5.8%, respectivamente.

No obstante, a pesar de todas las modificaciones que se llevaron a cabo en las pymes para mejorar el nivel de capacitación del personal, éste continúa siendo inferior que en las empresas grandes, lo porqué este sector tienen una productividad laboral inferior. En las empresas grandes la mano de obra no calificada tiene una participación de 14% frente a 22.8% en las pymes.

Aparte de analizar la estructura actual del personal, a través de la encuesta también es posible observar los planes que tienen los empresarios para el futuro. A la pregunta de cómo se espera que se modifique su planta de personal en los próximos tres años, la mayoría de los empresarios, tanto de las grandes empresas como de las pymes respondió que la mantendría prácticamente igual. Aquéllos que respondieron que si harían cambios,

afirmaron que éstos se concentrarían en aumentos del personal técnico y de los tecnólogos provenientes de institutos y del Sena, así como del personal universitarios.

A diferencia de las pymes, las empresas grandes consideran que reducirán de manera considerable el porcentaje de obreros y operarios no calificados, con y sin experiencia. Es así como del grupo de las grandes empresarios, un 20% espera reducir la planta de obreros y operarios no calificados sin experiencia en más del 10%, contra un 15% de las pymes.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, el proceso de consecución del personal específico que necesitan las empresa es mucho más fácil para las grandes que para las pymes. En efecto, estos últimos encuentran la mayor dificultad en el caso de los operarios calificados con bachillerato técnico, seguido por los operarios no calificados pero con experiencia y los técnicos del Sena. En los dos primeros casos, el problema radica en que estos operarios no tienen, por lo general, la capacitación que la empresa requiere, mientras que en el caso de los técnicos del Sena, sus exigencias son excesivamente elevadas. Igual cosa sucede con los profesionales universitarios. Por el contrario, las empresas grandes más que tener problemas con las exigencias altas, los tienen con la capacitación inadecuada, lo cual es especialmente notorio en los técnicos de los institutos y los egresados de las universidades; y hasta cierto punto en los operarios con bachillerato técnico.

Para las empresas grandes su base de datos propia, es la fuente más utilizada para la consecución del personal que necesitan seguido por la recomendación de algunos de los empleados y los institutos técnicos, mientras que los avisos clasificados y el Sena ocupan el cuarto y el quinto lugar, respectivamente. Las pymes, por su parte, recurren primordialmente a la recomendación de algún empleado y a los avisos clasificados, en tanto que la base de datos propia y los institutos técnicos son su cuarta y quinta opción. Para estos empresarios, el Sena aparece como la sexta alternativa en importancia para conseguir el personal necesario.

En cuanto a la forma cómo los diferentes tipos de empresarios capacitan a su personal, existen algunas diferencias mínimas dependiendo de si se trata de empresas grandes o de pymes. Para ambas, la capacitación en la misma empresa aparece como la modalidad de mayor utilización seguida, en orden de preferencia por el Sena y por algún instituto de educación tecnológico y por alguna empresa o centro de investigación fuera del país.

En la encuesta se pidió a los empresarios que calificaran a sus empleados -profesionales, técnicos, tecnólogos y operarios-, de acuerdo con sus capacidades. Tanto a nivel de las pymes como de las empresas grandes, los profesionales aparecen con una puntuación superior al resto de las categorías. Le siguen los tecnólogos que aventajan ligeramente a los técnicos. Por último están los operarios, con las calificaciones más bajas para todos los aspectos analizados.

Vale la pena señalar que el 72.1% de las empresas grandes considera que la formación de los técnicos y tecnólogos provenientes de institutos técnicos y tecnológicos es buena, comparado con el 49% de las pymes, lo cual resulta en cierta forma sorprendente ya que

son estas últimas las que más utilizan este tipo de institutos. El 24.5% de estas empresas pequeñas y medianas considera que la formación es mala y el 19.2% no la conoce. Estos porcentajes son de 14% para cada una de estas categorías a nivel de las empresas grandes.

A aquellos que respondieron que la formación era mala se les preguntó las razones por las cuales consideraban que esto era así. Para las pymes, la causa principal es la baja calidad de los programas, mientras que para las empresas grandes resulta más problemático el hecho que los programas no se ajustan a sus necesidades. En el segundo lugar se transponen estas categorías, baja calidad para las grandes y para las pymes necesidades insatisfechas, 2.0 y 2.02%, respectivamente.

A la pregunta de cómo se habían modificado sus necesidades de mano de obra de acuerdo con las innovaciones más recientes, las respuestas de los empresarios fueron las siguientes. Para el 39.7% de las pymes, las necesidades de mano de obra proveniente de las universidades se ha modificado, cifra que aumenta para personal proveniente de los institutos técnicos y institutos tecnológicos, 44.7% y 44.3%, respectivamente. Son más generalizadas las modificaciones en las necesidades de la mano de obra del Sena respaldando la importancia de una actualización de los programas establecidos por esta entidad, y en el personal capacitado en la empresa, 56.7% y 90.1%. Para las empresas grandes, las necesidades del personal universitario se han modificado en menor grado, 27.6%, lo mismo que las de los operarios de los institutos técnicos, tecnológicos y del Sena, 18.5%, 35.5% y 46.7%. En cuanto al personal capacitado en la empresa, la participación de las respuestas afirmativas es muy similar, 90%. Todo esto indica que las pymes, debido a la mayor participación de mano de obra con un menor nivel capacitación que en las empresas grandes, cuando implementan innovaciones tecnológicas necesitan hacer modificaciones en mayores en la formación y capacitación del personal para éste no se convierta en un obstáculo.

Otra cuestión que merece mencionarse es la relacionada con la investigación para el desarrollo de nuevos procesos y tecnologías: ¿Quién debe hacerla?

Tanto para las pequeñas y medianas empresas como para las grandes, son los industriales quienes deben encargarse primordialmente de este aspecto. Así lo consideran el 31.1% de los empresarios de las pymes, y el 28.2% de las grandes. En segundo lugar, para las pymes aparecen las universidades, 18.54%, mientras que para las empresas grandes son los Centros de Investigación asociados al sector productivo, 17.4%. La otra fuente aceptada de manera considerable es el Sena, 10.3% para ambos tipos de empresas. Los otros centros o entidades propuestas, DNP, Ministerio de Educación o los institutos técnicos y tecnológicos, en conjunto participan con menos del 10% de las respuestas cada uno.

Ley 50 de 1990

La Ley 50 de 1990, flexibilizó las contrataciones de los trabajadores, eliminó la retroactividad de las cesantías, las cuales no solamente encarecían el costo de la mano de obra, sino que en muchos casos obligaba al empresario a despedir trabajadores antes de que

cumplieran 10 años en la empresa. Esto como es natural generaba un efecto sumamente nocivo al no permitir que las empresas retuvieran el personal con experiencia.

En efecto, la legislación anterior a la Ley 50 de 1990, establecía que el trabajador se hacía acreedor al equivalente de un mes de salario más los intereses del 12% anual sobre dicho monto por cada año de antigüedad en la empresa. Este pasivo aumentaba año a año con el aumento salarial del trabajador, pues el salario base para calcular el monto de las cesantías a pagar en el momento de retiro del asalariado era el promedio de los últimos tres meses. Esto significaba que aunque el trabajador hubiera hecho retiros anticipados de cesantías, permitidos por la Ley para la solución de vivienda, iguales al monto adeudado en un momento dado, el pasivo que tenía el empresario por este concepto no quedaba saldado ya que de la liquidación final sólo se descontaba el retiro nominal. Este sistema llevaba no sólo a inflar los costos laborales, sino que los volvía inciertos para el empresario.

Para solucionar este problema, la Ley 50 creó los Fondos de Pensiones, donde el empleador coloca anualmente las cesantías de sus trabajadores, cancelando así el pasivo laboral por este concepto y el Fondo le paga al trabajador un interés de mercado. Según esta Ley, sólo los trabajadores nuevos son cobijados obligatoriamente por el sistema de Fondos de Pensiones. Los trabajadores vinculados antes de la reforma se mantienen bajo el sistema de liquidación de pensiones anterior, a menos que voluntariamente renegocien sus contratos.

El módulo especial sobre empleo de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo se realizó en agosto de 1994 (Cuadro II.6). En ese momento, llamaba la atención el contraste entre la pequeña y gran empresa frente a la forma de contratación de los empleados. Mientras que en las empresas grandes un 38.3% del personal aún estaba amparado por el régimen anterior que incluía la retroactividad de la cesantía, en las pymes este porcentaje era tan sólo de 16%. La razón está en que las grandes empresas debido a la mayor presión sindical y a la mayor antigüedad de sus trabajadores tuvieron problemas con la flexibilización de los contratos de sus empleados. Las pymes, por el contrario, que tienen una alta rotación del personal y un bajo grado de sindicalización, han logrado una mayor flexibilización de su planta de personal. En las pymes, la modalidad utilizada con mayor frecuencia (53.9%) era la del contrato a término indefinido con prestaciones sociales (Ley 50/90), seguida por el contrato a término fijo con la empresa con una participación del 24.4%. El empleo temporal, era tan solo de 5.1%.

De acuerdo con los empresarios encuestados, la Ley 50 fue benéfica en la medida que disminuyó los costos laborales y dio claridad sobre el valor futuro de dichos costos, además de haber permitido una mayor estabilidad de los trabajadores. Por el otro lado, sin embargo, para los empresarios, el régimen laboral actual es oneroso en lo que respecta a las cotizaciones a la seguridad social, especialmente en el caso de las pymes. Los empresarios consideran que los costos de despidos y de otras prestaciones son excesivamente altos.

En cuanto el porcentaje de empleados y obreros con contrato a término fijo afiliados al sistema de pensiones y salud, la respuesta fue de 61.9%.

III. EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

A. Introducción

Como se pudo ver en el primer capítulo de este trabajo, tanto en los países desarrollados y en desarrollo hay un gran consenso acerca de que las pymes contribuyen de manera importante en el crecimiento de la economía:

Sin embargo, por su tamaño y bajo nivel de operaciones, estas empresas se ven enfrentadas a obstáculos que limitan su desarrollo. Comúnmente se han detectado tres tipos de obstáculos: el tecnológico, el de mercadeo y el financiero. Este último aspecto es tal vez el obstáculo más importante que enfrentan las pymes en la mayoría de los países. Los dos primeros aspectos, para ser subsanados, necesitan financiación. Por otra parte, el financiamiento es importante durante todo el ciclo de vida de cualquier empresa: en el proceso de instalación e inicio, en el proceso de expansión, en el de penetración de mercados (domésticos y foráneos) y en el de modernización⁴. Las empresas grandes, por su tamaño, pueden fácilmente acceder al crédito del sector financiero formal o financiarse en el mercado de capitales a través de emisión de acciones y de bonos. Por el contrario, las pequeñas y medianas empresas carecen de los recursos no solamente para llevar a cabo sus planes de inversión, sino inclusive para destinarlos a capital de trabajo y, por lo general, les es difícil acceder a los recursos del sector financiero formal y del mercado de capitales.

Dado el reconocimiento de la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de una economía, los gobiernos han diseñado programas de apoyo con el fin de subsanar los problemas a los cuales se enfrentan. Los programas contienen por lo general un plan de apoyo tecnológico, administrativo y de mercadeo, y otro financiero y tienen como propósito común incrementar la productividad y eficiencia de las empresas. En cuanto a este último aspecto, los programas han buscado abrir el acceso de estas empresas al crédito formal e igualar oportunidades con relación a las grandes empresas, las cuales tienen mayores ventajas cuando se trata de obtener recursos del sistema financiero. En la mayoría de los casos, los programas de asistencia cuentan con el apoyo del Estado, sin embargo, las tendencias recientes, han buscado de manera agresiva promover las iniciativas privadas, de los mismos empresarios y de los intermediarios, en la solución de los problemas.

Al revisar la literatura internacional, de algunos países asiáticos, europeos y de Latinoamérica encontramos que en Colombia, los programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa aparecieron en forma tardía (1988). A pesar del gran aporte de las unidades empresariales de menor tamaño al crecimiento económico del país, éstas han tradicionalmente sido materia de olvido cuando se diseñan políticas tendientes a fortalecer y

⁴ Kim, L. y J. Nugent (1994), "Korean SMEs and their Support Mechanisms, An Empirical Analysis of the Role of Government and Non-Profit Organizations", mimeo.

modernizar los diversos sectores de la actividad económica nacional. En realidad, en las últimas décadas no se han desarrollado programas integrales y específicos de apoyo a la actividad económica de las pymes. Estos han concentrado sus esfuerzos en la microempresa y en la gran empresa y han atacado básicamente el problema del financiamiento, dejando de lado, aspectos fundamentales como los de formación empresarial, de servicios tecnológicos, de comercialización y de información.

Hay que anotar, sin embargo, que esfuerzos recientes constituyen un punto de quiebre con respecto a las políticas tradicionalmente utilizadas para promover el desarrollo empresarial. El programa Propyme (específico para la pequeña y mediana empresa) y Finurbano (de la microempresa) han sido diseñados en la dirección correcta, en la medida en que se deja al mercado el papel de asignados de recursos financieros, lo cual ha demostrado ser la forma más eficiente de hacerlo. En el Capítulo IV de este trabajo se realizará una evaluación de este programa, aunque es muy reciente para llegar a conclusiones definitivas sobre su alcance.

En esta sección se realiza un diagnóstico del problema del financiamiento de las pymes. De nuevo, como ya se anotó, la información oficial sobre el sector es escasa y difícil de obtener, por lo cual se utilizaron los resultados de encuestas realizadas por Fedesarrollo tanto a las pymes como al sector financiero sobre este tema específico.

B. El problema de acceso al crédito formal de las pequeñas y medianas empresas

Uno de las primeras observaciones es que los problemas de financiamiento de las pymes son variados. Las pymes, en la mayoría de los países se definen como aquéllas unidades económicas que tienen entre cerca de 11 y 199 empleados, es decir, no son un sector homogéneo. Pueden catalogarse como pymes empresas familiares y artesanales o empresas con tecnologías relativamente sofisticadas. Por lo tanto, los problemas de financiamiento no son los mismos para todas. Estos varían según el tamaño de la empresa, la etapa de desarrollo en la cual se encuentra y el tipo de capital requerido (capital de trabajo o capital para inversión). Por otra parte, parte de los obstáculos para que las pymes accedan al financiamiento provienen del lado del sector financiero (quien raciona el crédito en contra de este tipo de empresas); de su grado de desarrollo y modernización, de las normas que lo rigen, del grado de liberalización o represión en el cual opera, etc.⁵ Por último, el entorno económico es un aspecto fundamental en este aspecto.

1. El problema de la información asimétrica

Las transacciones en el mercado financiero envuelven una relación en el tiempo entre oferentes y demandantes de crédito. Debido a la incertidumbre que generan las diferencias de información entre las entidades financieras y las pymes, es decir debido a que ésta es

⁵ Fischer, B. (1995), "The Basic Problem of Financing Small Business", en *New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries*, editado por Brugger E. y S. Rajapatirana, International Center for Economic Growth, FUNDES y ICS Press, 1995.

asimétrica, las entidades financieras reaccionan racionando el crédito en contra de las pymes.

La existencia de información asimétrica genera problemas de “moral hazard”. Como la empresa pequeña no tiene, por lo general, récord de crédito formal, no siempre es fácil conocer por parte de la entidad financiera cuál es la disposición y el compromiso que siente el empresario de pagar sus obligaciones. En estas condiciones, los intermediarios corren el riesgo de prestar recursos a los demandantes con menos disposición a pagar. El riesgo moral no consiste en la falta de información financiera de la empresa o sobre la viabilidad y rentabilidad del proyecto, sino en el riesgo derivado de factores de tipo moral, asociados con la disposición y voluntad del empresario para cumplir con sus obligaciones. Para cubrirse frente al riesgo, las entidades financieras se protegen con la información que surge de la relación entidad-cliente, lo cual es muy difícil de llevar a cabo cuando se trata de numerosos clientes de tamaño pequeño⁶.

La información asimétrica también genera problemas de “selección adversa”. Por lo general, las empresas no dan la información suficiente a la entidad financiera sobre su capacidad de pago. Esto se debe a que no llevan de manera sistemática y organizada la información de la empresa (estados financieros, flujos de fondos de los proyectos que se pretenden financiar, etc.) lo cual constituye información creíble. La mala calidad de la información no permite evaluar el riesgo que se convierte en incertidumbre. Por esta razón, los bancos y otras instituciones de crédito hacen una selección de sus préstamos a través de diversos mecanismos que discriminan en contra de las pymes, en general, estableciendo mayores tasas de interés. Sin embargo, los proyectos más insensibles a la negociación de tasas de interés (los que proyectan mayores niveles de rentabilidad) pueden resultar siendo los que involucran más riesgo. Esta es la llamada selección adversa.

2. El problema de las economías de escala en la asignación del crédito

Los bancos incurren en costos administrativos en su actividad de otorgar créditos. Estos costos están asociados con el procesamiento de las aplicaciones, la búsqueda de información que permite calificar mejor el tipo de beneficiario y con el monitoreo de los créditos, una vez estos se han otorgado. Como el nivel de estos costos es independiente del monto del préstamo, se habla de economías de escala en el proceso de asignación del crédito⁷. A su vez, como los créditos que solicitan las pymes son relativamente pequeños con respecto a los costos fijos en que incurren las entidades financieras, éstas últimas prefieren prestar a las grandes empresas. Si a lo anterior se suma el hecho de que en el caso de las pequeñas empresas es aún más difícil la obtención de información sobre la capacidad de pago del beneficiario potencial, los costos se ven incrementados aún más.

⁶ Román, E. y J.A. Rojas, op. cit.

⁷ Para mayor detalle, ver Lizano E. y L. Mesalles (1995), “Access of Small Enterprises to Conventional Sources of Financing: The Cases of Bolivia, Chile, Colombia and Peru”, en *New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries*, editado por Brugger E. y S. Rajapatirana, International Center for Economic Growth, FUNDES y ICS Press, 1995.

El intermediario considera la probabilidad de que el crédito no sea pagado (el riesgo) como un costo. Debido a que los intermediarios financieros no están familiarizados con la pyme, no conocen si el proyecto que quiere financiar será rentable y, en general debido a la existencia de problemas de información, junto con la falta de garantías para respaldar los préstamos, el riesgo asignado al sector de las pequeñas y medianas empresas es mayor que el asignado al de las grandes empresas. En consecuencia, los costos de transacción que están constituidos por los costos administrativos y el riesgo de no pago, son de por sí mayores cuando se trata de conceder créditos a las pymes.

3. *El problema de las garantías*

La incapacidad para cumplir con los requerimientos de garantías que establecen los bancos e instituciones financieras, es tal vez el obstáculo de mayor importancia y al que más frecuentemente se hace referencia. Por lo general las pymes cuentan con un nivel de activos fijos relativamente reducido, ya sea porque son pequeñas y trabajo intensivas o porque son nuevas. Adicionalmente, los activos fijos consisten en maquinaria usada que no tiene mucho valor para la entidad financiera. Esto significa que las pymes en muchos casos no cumplen con los requerimientos en cuanto a garantías, lo que a su vez implica que el riesgo asociado con el préstamo es superior cuando se le concede a una pyme.

4. *Problemas que residen en el sector financiero*

Los problemas de financiamiento que hemos esbozado aquí están relacionados prácticamente todos a las características de las pymes. Sin embargo, varios obstáculos surgen del mismo sector financiero.

Por lo general, la organización interna de los bancos está orientada a realizar préstamos a las grandes empresas. Por ejemplo, los estatutos y manuales de los bancos, a los cuales debe ceñirse el empleado que otorga el crédito son muy estrictos (en cuanto a nivel de activos, monto de los créditos, etc.). Casi que como regla general, los bancos están familiarizados únicamente con préstamos personales y corporativos. Los pequeños préstamos a las pymes se clasifican frecuentemente como personales y esta es una de las razones por las cuales los bancos no llevan récords sobre los préstamos a las pymes (montos, costos, etc.). Este tipo de aspectos los lleva a tener "prejuicios contra ellas", a pensar que su información es poco creíble y que prestarles resulta riesgoso⁸.

La actitud reacia de los intermediarios radica también en el hecho que, anteriormente, en varios países, las políticas gubernamentales intentaban llevar recursos a éstas a través de créditos subsidiados, lo que implicó que no se crearan los incentivos para que los bancos

⁸ Para un mayor detalle sobre estos aspectos ver Oehring, E. (1995), "Credit Guarantee Scheme for the Small Business Sector" en *New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries*, editado por Brugger E. y S. Rajapatirana, International Center for Economic Growth, FUNDES y ICS Press, 1995.

comerciales desarrollaran sus propias estrategias y tecnologías de evaluación de créditos pequeños a las pequeñas empresas. Más bien los llevó a que concentraran sus esfuerzos en el otorgamiento de créditos a las grandes empresas. Adicionalmente, vale la pena anotar que han existido en varios países nexos entre el sector financiero y el sector real. Muchas entidades hacen parte de conglomerados y destinan buena parte de sus recursos a financiar las empresas del grupo (por lo general, grandes). Por último, los sistemas financieros de estos países han sido sometidos a un elevado grado de represión financiera: controles a las tasas de interés, políticas de crédito dirigido, barreras de entrada a nuevas entidades financieras domésticas y extranjeras. Aunque buena parte de estas distorsiones han sido eliminadas en los últimos años a través de las reformas estructurales llevadas a cabo, algunos de los problemas subsisten.

El control a las tasas de interés lleva a que se otorguen los créditos a las empresas que generan mayor seguridad para el sector financiero (grandes empresas). Para que los préstamos a las empresas pequeñas sean beneficiosos, la tasa de interés debe cubrir los mayores costos de transacción. Si se controla dicha tasa, los créditos a las pymes no resultan rentables. Varios países han implementado reformas para liberar las tasas de interés. Es posible que esto en un principio conduzca a una elevación de esta variable a tal punto que es definitivamente imposible para las pymes demandar crédito en el sector financiero o que la calidad de la cartera de este sector se deteriore. Es probable también que en un principio los intermediarios esperen que otras entidades inviertan parte de sus recursos en préstamos a las pymes para luego hacerlo ellas, implicando que el efecto de desregular las tasas de interés no es inmediato⁹. Pero en la medida en que haya mayor competencia en el sector, este problema tenderá a desaparecer.

Este último punto es clave. La experiencia parece estar mostrando que a pesar de la liberación de las tasas de interés, el gran problema se encuentra en que las reformas no han llevado a una mayor competencia en el sector financiero. Si se hace más competitivo el ambiente en el cual operan los intermediarios, los bancos y otras entidades se verán obligadas a acudir a nuevas operaciones de crédito y ahorro. Esto las incentivará a crear una mayor gama de productos, algunos de los cuales estarán seguramente dirigidos a clientes, que bajo un ambiente poco competitivo, no eran rentables. Las entidades se verán obligadas a implementar en las entidades nuevos sistemas (tecnologías) que permitan evaluar estas nuevas opciones. En el tiempo se reducirán los costos de transacción y a su vez se promoverán menores márgenes de intermediación, lo cual es de nuevo un incentivo para que las pymes accedan a la financiación en el mercado de crédito formal.

5. *El problema del entorno macroeconómico*

La inestabilidad económica y política lleva a que los riesgos percibidos por los intermediarios financieros se incrementen. Una inflación volátil y elevada genera incertidumbre, lo mismo que la inestabilidad institucional que cambia las reglas del juego frecuentemente. El mismo efecto lo produce la inexistencia de un sistema legal que sea

⁹ Fischer, B (1995), op. cit.

eficiente en sancionar y castigar a quienes no cumplen con sus obligaciones. Este problema no sólo significa un mayor riesgo para el sector financiero. Las empresas en un ambiente inestable, volátil e incierto no pueden tomar con facilidad sus decisiones de mediano y largo plazo.

6. *La representatividad política del gremio*

En varios casos latinoamericanos, las políticas públicas no le han dado la real importancia que las pymes tienen. Esto se ha debido por una parte a la falta de representatividad de esas empresas en el proceso político, y por consiguiente, a programas públicos que no las han tomado realmente en cuenta¹⁰. Los gremios deben jugar también un papel fundamental en la promoción de estrategias e iniciativas privadas de las mismas empresas. Como se verá más adelante, los programas exitosos combinan los esfuerzos del Estado y los de las mismas empresas, a través de la creación de asociaciones, consorcios e inclusive de lazos con las grandes empresas, para aliviar algunos de los problemas que enfrentan.

C. *Resultados de la encuesta realizada a las empresas pequeñas y medianas colombianas y al sector financiero*

En la sección anterior enumeramos los principales problemas de acceso al financiamiento que encuentran las pymes. Esta sección identifica para el caso de las pequeñas y medianas empresas colombianas cuáles de estos obstáculos están presentes y cuáles son los más importantes. Para ello se diseñaron y se enviaron dos tipos de encuestas. La primera fue dirigida a un número importante de pymes y la segunda, a los intermediarios financieros (bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, compañías de financiamiento comercial especializadas en leasing, corporaciones de ahorro y vivienda y cooperativas).

1. *Tamaño de la muestra*

Los Cuadros III.1 y III.2 presenta la información de las empresas que respondieron la encuesta que se les envió. En total fueron 166 empresas del sector industrial. En el análisis que sigue se incluyen los sub-sectores industriales que presentaron un mayor número de respuestas. Estos son: alimentos procesados, textiles, confecciones, cuero y calzado, madera y muebles, impresos y editoriales, sustancias químicas industriales, otros productos químicos, plásticos, productos metálicos excepto maquinaria y maquinaria excepto la eléctrica. También se analizarán los resultados de la encuesta en las principales ciudades: Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Pereira y Manizales.

La encuesta al sector financiero fue respondida por 38 intermediarios. Entre ellos se encuentran 9 bancos, 19 compañías de financiamiento comercial (la mayoría especializadas

¹⁰ Gunter H., (1995), "Políticas de Financiamiento de las Empresas de Menor Tamaño" Experiencias Recientes en América Latina", Serie de Financiamiento para el Desarrollo, N. 34, CEPAL-PNUD.

en leasing), 4 corporaciones financieras, 4 cooperativas y 2 corporaciones de ahorro y vivienda. En el análisis que sigue excluimos las corporaciones financieras y las corporaciones de ahorro y vivienda.

2. Resultados de la encuesta a las empresas

a. El problema del financiamiento dentro de los demás inconvenientes enfrentados por las pymes

Para clasificar el problema del financiamiento dentro de los diversos obstáculos que pueden estar actualmente enfrentando las pymes colombianas se hizo la pregunta 8 del cuestionario que se anexa, en la cual hay dos posibles respuestas relacionadas con el financiamiento: las elevadas tasas de interés y el acceso al crédito. Los resultados (Cuadro III.3), para el total de empresas que respondieron, sugieren que el segundo problema más importante, luego de bajo nivel de demanda, son las altas tasas de interés. Por el contrario, el acceso al crédito no parece ser un obstáculo tan serio pues fue clasificado en octavo lugar (después de la incertidumbre, el contrabando, la competencia extranjera y la tasa de cambio).

Las respuestas por sectores son similares (Cuadro III.4): las elevadas tasas de interés se clasifican como uno de los más importantes obstáculos y el acceso al crédito como uno de los menos importantes. Incluso en sectores como el de textiles, alimentos procesados, confecciones e impresos y editoriales, las elevadas tasas de interés fueron el principal problema que enfrentan las empresas. Al analizar las respuestas por ciudades, la dirección de las respuestas es la misma, especialmente en Cali.

b. Estructura de financiamiento

La estructura de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas que respondieron la encuesta se presenta en los Cuadros III.5 y III.6. Las cifras corresponden al porcentaje del financiamiento total proveniente de las diferentes fuentes que aparecen en dichos cuadros. El comportamiento para el total de empresas como para la mayoría de sectores y ciudades es más o menos similar. La primera fuente de recursos es del sector financiero. Sin embargo, en promedio este porcentaje está alrededor de 39%. Para algunos sectores es más elevado (productos metálicos excepto maquinaria, madera y muebles, textiles y alimentos procesados). Para otros sectores, aunque el sector financiero es la principal fuente de recursos, el porcentaje es sorprendentemente bajo como impresos y editoriales y cuero, sus manufacturas y calzado. Relacionando este resultado con el de la pregunta anterior, puede sugerirse que el problema enfrentado por las pymes no es solamente que acudan al sector financiero formal y les sea difícil acceder a los recursos de éste (por trámites, insuficiencia de requisitos, r), sino que la tasa de interés es tan elevada que prefieren no acudir de manera importante a los intermediarios y más bien buscar otras alternativas de financiación.

De acuerdo con la encuesta, la segunda fuente de financiamiento son los recursos propios de la empresa. Incluso para el sector de impresos y editoriales y el sector de los plásticos es la primera. Por el contrario, para el sector del cuero, sus manufacturas y calzado, los recursos propios aparecen en cuarto lugar. En todas las ciudades, excepto Pereira y Manizales, esta alternativa ocupa el segundo lugar. La financiación a través de los recursos propios de las empresas resulta favorable debido a que son recursos que están disponibles (sin necesidad de realizar ningún trámite y reunir requisitos). También llegan a percibirse

menos costosos que un crédito del sector financiero. Sin embargo, el utilizar de forma importante los recursos de las empresas para capital de trabajo puede traducirse en cierto momento en un menor crecimiento de las empresas.

Los proveedores ocupan el tercer lugar en la estructura de financiamiento de las pymes encuestadas. Para el sector del cuero, sus manufacturas y calzado los proveedores están en segundo lugar y para impresos y editoriales, en el cuarto. Las ventajas de este tipo de crédito es que acceder a éste es relativamente fácil pues no hay tantos requisitos como los que exige el sector financiero formal y sólo requiere de la confianza que el proveedor tiene en el empresario, convirtiéndose en una forma fácil y ágil de obtener recursos. Sin embargo, tiene dos desventajas. La primera es que, por lo general, los proveedores sólo conceden crédito de corto plazo. La segunda es que la tasa de interés resulta en muchos de los casos más elevada que la cobrada por los intermediarios financieros. Sin embargo, la ventaja expresada anteriormente sigue haciendo atractivo esta posibilidad de crédito para las pymes.

En la encuesta casi todas las empresas dijeron conocer la línea Propyme del IFI. Esta línea de crédito comenzó a operar desde 1994. En ella, el IFI tiene la función de banca de segundo piso que provee recursos al sector financiero para que a su vez estos los otorguen a los pequeños y medianos empresarios. Los resultados de este programa se tratarán con detalle en una sección posterior. Como se puede observar, en promedio sólo el 2% del financiamiento de las empresas encuestadas proviene de estos recursos. Inclusive, de los once sectores analizados, las empresas de seis de ellos dijeron no haber utilizado la línea.

Ninguna de las empresas que respondieron la encuesta se financia en el mercado de capitales. Vale la pena reportar aquí los resultados encontrados en el módulo especial de la Encuesta de Fedesarrollo sobre financiación de las empresas realizado para la Misión de Estudios del Mercado de Capitales. Una de las preguntas consistía en señalar, en orden de importancia, las razones por las cuales las empresas no utilizan este mecanismo (no se encuentran inscritas en bolsa). Las pequeñas y medianas empresas consideran que la causa principal de este hecho es que permite mantener el control de la empresa. La segunda razón más importante está recogida en el rubro "otros" y muy probablemente se refiere al hecho de que las empresas pequeñas y medianas, en muchos casos no están constituidas como sociedades anónimas, lo cual cierra de entrada esta alternativa de financiación. Otra pregunta consistió en señalar por qué no se habían emitido acciones o bonos. En ambos casos las pymes coinciden en señalar que es debido a que no hay la demanda por sus acciones o bonos, a que el mecanismo exige muchos requisitos y a que no es necesario o no le interesa hacerlo.

c. Rechazo de solicitudes

Las empresas que respondieron la encuesta no manifiestan haber tenido graves problemas de rechazo a sus solicitudes de crédito formal (Cuadro III.7). Los mayores porcentajes de rechazo se presentan para los créditos del sector financiero, ya sea con recursos propios del intermediario o con recursos de Propyme. El resultado es similar al encontrado cuando se

analizan los resultados distinguiendo por sectores y ciudades. Esto coincide con el hecho de que los empresarios no encuentran tan difícil el acceso al crédito (por exceso de requisitos) como las elevadas tasas de interés, lo cual de entrada les desestimula a acudir al sector financiero para conseguir recursos.

Cuando se les preguntó cuáles habían sido las causas de los rechazos, en los casos en que se habían presentado, encontramos los resultados que se reportan en el mismo cuadro. Estos se debieron en su mayoría (según opinión de los empresarios) a que el sector al cual pertenece la empresa tiene una calificación de riesgo desfavorable y a que las empresas no poseen las garantías necesarias exigidas por los intermediarios financieros para otorgar préstamos. La tercera causa de rechazo es el bajo nivel de activos de la empresa, lo cual está de nuevo asociado con la insuficiencia de garantías para respaldar los créditos.

d. Destino de los créditos

A las empresas se les preguntó cuál era el destino de la financiación total actualmente obtenida, distinguiendo básicamente entre dos componentes: capital de trabajo (pagar sueldos, adquirir materias primas o insumos, pagar impuestos, pagar arrendamientos, pagar servicios públicos, pagar otros gastos generales) e inversión (adquirir maquinaria, comprar vehículo para el negocio, adquirir terreno, construir edificación para el negocio, adquirir bodega y comprar equipos de oficina). Simultáneamente se preguntó a las empresas si obtuvieran mayor financiación a qué la destinarían. Los resultados se presentan en los Cuadros III.8 y III.9.

En promedio, las empresas destinan cerca del 60% del financiamiento que obtienen a capital de trabajo (especialmente, para adquirir materias primas e insumos) y el 40% a inversión (para adquirir maquinaria, particularmente). El comportamiento entre sectores es similar. Sin embargo, vale la pena anotar que el porcentaje destinado a capital de trabajo es especialmente elevado para los sectores de otros productos químicos (75%), impresos y editoriales (70%) y cuero y calzado (65%). Si obtuvieran mayor financiación, encontramos que en promedio, las empresas desearían aumentar el porcentaje destinado a la inversión (a 62%), especialmente a la adquisición de maquinaria y equipo (37% vs. 18% que en promedio destinan actualmente a tal rubro). Sin embargo, encontramos comportamientos diferentes al realizar el análisis por sectores. Mientras la mayoría de los sectores desearía destinar más del 60% del financiamiento adicional obtenido, los sectores de cuero y calzado, madera y muebles y otros productos químicos, conservarían la distribución actual de sus recursos. Los resultados por ciudades son similares al promedio (Cuadro III.9), por lo cual no nos detenemos en su análisis.

3. Resultados de la encuesta realizada al sector financiero

a. Características generales del financiamiento otorgado por el sector financiero a las pymes

De acuerdo con el Cuadro III.10, se encuentra que de las 38 entidades que respondieron la encuesta, 14 destinan entre el 1% y el 10% de su cartera a financiar a las pequeñas y medianas empresas, 8 de ellas destinan entre el 10% y el 20% y 7 otorgan entre el 20% y el 30%. Por otra parte sólo 5 empresas dijeron destinar más del 50% en créditos a las pymes.

Los 9 bancos y las cuatro cooperativas encuestados reportaron que destinan menos del 30% de la cartera a financiar a las pymes. De las 18 compañías de financiamiento comercial que respondieron la encuesta, casi todas especializadas en leasing, el 11 destina menos del 30% de sus recursos a las pymes, sin embargo, las siete restantes destina más de este porcentaje a su financiamiento.

En general, de la encuesta se desprende que las pymes no son el principal destinatario de los créditos del sector financiero, es más cerca del 40% de los intermediarios respondieron que destinan menos del 10% de su cartera a dichas empresas. Resulta interesante comparar estas cifras con el siguiente dato. En Japón, cerca del 60% del crédito total otorgado por el sector financiero (privado y oficial) se dirige a financiar pequeñas y medianas empresas (incluyendo microempresas)¹¹.

En el cuadro III.11 se presenta el porcentaje de la financiación otorgada en el último año a las pymes por el sector financiero, distinguiendo si corresponden a créditos con recursos de las propias entidades o a créditos con recursos de la línea Propyme del IFI. Para el total de las entidades que respondieron la encuesta, se tiene que el 84% del valor de los créditos otorgados en el último año a las pymes se realizaron con recursos propios y 16% con recursos del IFI. Como se puede observar, los bancos son los que más han hecho uso de los recursos del IFI. En el mismo cuadro se puede constatar que sólo el 34% de las entidades tuvo en el semestre anterior presupuesto del IFI para otorgar créditos, este porcentaje siendo más importante en el sector de los bancos (44.4%). Por otra parte, de los intermediarios que sí utilizaron la línea del IFI para conceder préstamos a las pymes, el 84% colocó un monto menor al presupuestado.

En el Cuadro III.12 se presenta la distribución de los créditos totales del último año por destino económico. En promedio los intermediarios destinan cerca del 38% de los créditos a las pymes que pertenecen al sector de la manufactura, el 21% a las del sector comercio, 19% a las pymes del sector transporte, el 16% a las pymes del sector de otros servicios, el 5% a las pymes del sector turismo y el 1% a las del sector minería. Por su parte los bancos respondieron haber destinado el 50% de los créditos a las pymes manufactureras, el 23% a las del sector otros servicios, el 14% a las del sector comercio, el 9% a las del sector comercio, el 3% a las del sector turismo y el 1% a las del sector de la minería. Las cooperativas que diligenciaron la encuesta respondieron haber favorecido en mayor proporción a las pymes del sector manufactura, las del sector comercio y las del sector transporte. Las compañías de financiamiento comercial han favorecido en mayor

¹¹ Itoh, M., y S. Urata (1994), "Small and Medium Enterprises Support Policies in Japan", mimeo.

proporción a las pymes del sector transporte, a las de la manufactura y las del sector comercio y otros servicios.

b. *Opinión de los intermediarios financieros sobre el sector de las pymes.*

En el Cuadro III.13 se reporta la calificación que dieron los intermediarios a diversos aspectos y características del sector de las pymes. Un número positivo elevado en la respuesta significa “muy alto” y un número muy negativo significa “muy bajo”.

Para el total de las entidades se tiene que el riesgo asignado al sector de las pymes es muy alto, lo mismo que el costo de administración de los créditos con respecto al tamaño de éstos y el grado de informalidad de ese sector de empresas. La capacidad de análisis del sector de las pymes resulta “elevada”, sin embargo, la disponibilidad de productos financieros para satisfacer la demanda de créditos de estas empresas es más bien “bajo”. La rentabilidad de los créditos otorgados a las pymes es “normal”, e inclusive tiende a ser “baja”. Por último, la calidad de la información que suministran las pymes en el proceso de solicitud de créditos es muy “mala” y las garantías que estas empresas tienen para respaldarlos son “insuficientes”. La opinión se mantiene al realizar el análisis por tipo de intermediario financiero.

Otra de las preguntas consistió en averiguar que tipo de consultas sectoriales realizan las entidades financieras con el fin de determinar el riesgo involucrado en un crédito para financiar un proyecto de una pyme (Cuadro III.14). Cuando se toma el total de las entidades financieras se tiene que el 36% de éstas respondió consultar estudios sectoriales y de riesgo realizados por entidades externas (diferentes de las entidades financieras), el 31% consulta sus propios estudios sectoriales y el 20% contestó que estudia la información propia de la empresa. Mientras los bancos se basan en la mayoría de los casos en estudios sectoriales internos y externos, las compañías de financiamiento comercial (en gran mayoría especializadas en leasing) le dan más importancia a la información proveída por la empresa y a los estudios externos.

c. *Evaluación de los créditos con recursos del IFI frente a otros tipos de créditos.*

Se realizaron dos preguntas para evaluar la línea Propyme. La primera consistió en que los intermediarios hicieran la evaluación del proceso que se da entre el intermediario y el IFI. La segunda evalúa los aspectos de los créditos que se conceden a las pymes con estos recursos. En cuanto a la primera pregunta mencionada se tiene que el total de las entidades (aún cuando se discrimina por tipo de intermediario) considera que el plazo de los créditos, los períodos de gracia, los trámites con el IFI y el tiempo de desembolso de los recursos son favorables o normales (Cuadro III.15). Por el contrario, el 48% de los intermediarios que respondieron, opinan que las tasas de redescuento son desfavorables y sólo 3.2% las consideró favorables. De la misma manera, cerca del 40% respondió que los márgenes obtenidos no eran favorables y sólo el 7% piensa lo contrario. El resto los considera normales. Las respuestas muestran el mismo comportamiento cuando se realiza el análisis por tipo de intermediario.

En cuanto a las condiciones de los créditos de la Línea Propyme frente a los demás créditos otorgados por la entidad financiera, los intermediarios en su mayoría consideran que los plazos y períodos de gracia son favorables o normales (Cuadro III.15). Las tasas de interés, por el contrario se consideran desfavorables o normales. Por último, los intermediarios encuestados dijeron en su mayoría que el costo de administración de los créditos era normal. Las respuestas muestran el mismo comportamiento cuando se realiza el análisis por tipo de intermediario.

Una pregunta adicional consistió en que calcularan el promedio de la tasa de colocación de los créditos a las pymes con respecto a los demás préstamos otorgados en los últimos seis meses. Los resultados se presentan en el Cuadro III.16. Aunque es una respuesta aproximada, se observa que en promedio, las discrepancias de tasas entre los diferentes tipos de créditos no varían. Sin embargo, la tasa de colocación de los bancos resulta más baja que la cobrada por las cooperativas y las compañías de financiamiento comercial. Reuniendo los resultados de esta pregunta con los encontrados inmediatamente antes, cabe la pregunta de por qué, a pesar de que las tasas de interés cobradas a las pymes son más o menos iguales a las cobradas a los demás agentes, los márgenes de intermediación resultan desfavorables para los intermediarios. Una posibilidad es que la tasa cobrada por el IFI resulte desventajosa. Otra posible razón puede ser que debido a que para varias modalidades de crédito el margen de redescuento tiene un tope y dada la tasa que cobra el IFI, los préstamos no resultan rentables para el intermediario.

d. Las garantías presentadas

El Cuadro III.17 sugiere que los pequeños y medianos empresarios además de presentar garantías directas en el momento de solicitar un crédito, también utilizan el Fondo Nacional de Garantías para ampararse. En el caso de los bancos y de las compañías de financiamiento comercial, es más común presentar garantías directas. En el caso de las cooperativas, se acostumbra a combinar las garantías directas con las ofrecidas por el Fondo Nacional de Garantías.

e. Perspectivas

De 17 entidades financieras que respondieron la pregunta 11, 10 planean destinar más recursos a las pymes y 5, los mismos recursos (Cuadro III.18). Aún en ausencia de la línea Propyme, los intermediarios no interrumpirían su financiamiento a tales empresas. Esto resulta consistente con el hecho de que la Línea ha sido poco utilizada por los intermediarios, por lo menos los que respondieron la encuesta.

D. Conclusiones

De los resultados de estas encuestas se desprende que en Colombia, como en la mayoría de los países, las pymes enfrentan problemas de acceso al financiamiento formal. Los puntos más importantes para resaltar son los siguientes:

1. Las elevadas tasas de interés hacen que las empresas pequeñas y medianas no recurran de manera importante a los recursos del sistema financiero formal. A pesar de que el sector financiero formal es la principal fuente de recursos, menos del 40% de éstos es proviene de los intermediarios financieros. Las pymes recurren a los recursos propios y al crédito de proveedores y extrabancario para completar el financiamiento que necesitan. Estas últimas fuentes están más fácilmente disponibles (recursos propios) o por lo menos no exigen tantos requisitos como los intermediarios financieros (proveedores). Sin embargo, el costo de los recursos puede resultar mayor.
2. A pesar de que también parece haber un cierto porcentaje de solicitudes rechazadas, por lo general por insuficiencia de garantías o por elevado riesgo asignado al sector al cual pertenece la empresa, éste problema no parece ser tan grave. Probablemente esto se da por el hecho mismo de que las pymes acuden poco al sector financiero para conseguir recursos.
3. Las empresas pequeñas y medianas no obtienen financiamiento del mercado de capitales. La principal causa es que no pueden hacerlo. Parece haber un problema de desconocimiento de esta alternativa de financiación, la cual podría resultar menos costosa.
4. Un gran porcentaje del crédito obtenido se dirige a capital de trabajo. Las empresas manifiestan el deseo de tener financiación adicional para invertir, especialmente para comprar maquinaria y equipo.
5. El sector financiero percibe al sector de las pymes como un sector informal y con un elevado nivel de riesgo. Las garantías presentadas por las pymes son calificadas como insuficientes. La calidad de la información que suministran para la obtención de un crédito no es adecuada. Por lo tanto, los costos de transacción asociados con el otorgamiento de créditos a las pymes resulta elevado con respecto al monto de los mismos.
6. Probablemente, como resultado de lo anterior, un gran porcentaje de las entidades financieras que contestaron la encuesta respondieron destinar un porcentaje muy bajo de su cartera a financiar a las pymes. Una observación interesante es que las que más destinan recursos a este tipo de empresas son las compañías de financiamiento comercial especializadas en leasing, pues para ellas uno de los problemas, el de las garantías insuficientes, se obvia. Sin embargo, de acuerdo con las respuestas que suministraron, las tasas de interés que cobran resultan elevadas.
7. Tanto los resultados de las encuestas a las pymes como a los de la realizada al sector financiero muestran una baja utilización de la línea Propyme. De las empresas encuestadas, un muy bajo porcentaje de su financiación proviene de esta fuente. Sin embargo, es probable que el principal problema resida en que los intermediarios financieros no están "muy interesados" en intermediar dichos recursos. Muchos manifiestan no hacer uso de la línea y la mayoría de los que tenían planeado utilizarla, colocaron un monto menor de recursos al presupuestado. Parece ser que la principal razón de este hecho es que los márgenes de redescuento son muy bajos. Esto puede ser el resultado de una tasa de

colocación considerada desfavorable (pero las cifras muestran que no es muy diferente del promedio de los demás créditos) o de una tasa de redescuento considerada “desventajosa”. En este caso habría que analizar cual es la diferencia entre la tasa a la cual capta el IFI sus recursos y la que cobra a los intermediarios. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el IFI debe cobrar una tasa que le permita cubrir el costo de sus recursos y obtener una remuneración razonable en sus operaciones. El problema puede también residir en que el IFI establece tope a los márgenes cobrados por los intermediarios y la única manera de que estos préstamos sean rentables es que la tasa cobrada a la pyme sea mayor (dada la tasa de redescuento cobrada por el IFI).

8. Los resultados sugieren que varias empresas han utilizado el Fondo Nacional de Garantías para complementar las requeridas por las instituciones financieras.

IV. SISTEMAS DE APOYO A LAS PYMES

Las experiencias exitosas de las pymes en diferentes países han demostrado el papel determinante de los sistemas de apoyo externos a la firma, sean éstos privados, gubernamentales o de entidades no gubernamentales. Las empresas grandes tienen la capacidad para llevar a cabo al interior de la firma programas de investigación y desarrollo que les permiten mantenerse actualizadas en todos los frentes, garantizando así el éxito de sus negocios. De la misma manera, estos empresarios mantienen relaciones permanentes con las entidades del sector financiero, lo cual les permite acceso rápido a recursos de financiación, en condiciones muy favorables en la mayoría de los casos.

Las pymes, por el contrario, dado su tamaño reducido dependen altamente de las fuentes externas para la adquisición de sus capacidades tecnológicas y de mercadeo, y sus relaciones con el sector financiero son prácticamente inexistentes, lo que se traduce en un acceso difícil y costoso a los recursos de financiación. Es decir, que si no se crean las condiciones para que estas empresas compitan en igualdad de condiciones con las grandes empresas, su competitividad se ve necesariamente afectada.

Un segundo punto que se ha argumentado a favor de los sistemas de apoyo externos a la firma radica en la rentabilidad social derivada de los mismos o, más específicamente, del éxito de las pymes, la cual excede la rentabilidad privada de la firma individual. En efecto, la proliferación de pymes que crecen rápidamente se constituye en el semillero para el surgimiento de empresas nacionales grandes y eficientes y, consecuentemente, en una economía más flexible y competitiva. De la misma manera, del éxito de este sector se derivan importantes ventajas de economía política al ampliarse la base de la participación del sector privado. Finalmente, existe alguna evidencia de que un papel importante de las pymes da lugar a una distribución más equitativa del ingreso.

En general, todas las experiencias recientes en materia de sistemas apoyo a la pequeña y mediana empresa muestran una significativa transformación de las formas de promoción empresarial a partir del reconocimiento de tres hechos fundamentales. 1) El proceso de globalización, de apertura económica y de crecimiento de la competitividad externa; 2) el

agotamiento de un patrón de regulación sustentado en el papel protector del sector público, y 3) la recuperación del mercado como agente dinamizador básico del crecimiento y la competitividad empresarial.

Bajo este nuevo enfoque, tanto los agentes económicos como los mecanismos de mercado y de regulación juegan un papel determinante para el desenvolvimiento de las pymes. Han surgido nuevas formas de participación tanto de los empresarios y sus asociaciones como de los poderes regionales públicos y privados en el diseño, gestión e implementación de políticas dirigidas al sector. La asociación y la cooperación entre pymes es hoy la respuesta al insuficiente tamaño de empresa y a la dificultad operativa individual que dificultan la reducción de costos mediante la incorporación de tecnologías nuevas o la ampliación de las series productivas; el acceso a la información o a los mercados externos o de compras oficiales por limitaciones de volumen o por especificaciones estrictas y de calidad.

En el Japón, por ejemplo, el Estado fomenta la asociación de las pymes mediante la formación de cooperativas, de fusiones o a través de la subcontratación de empresas pequeñas por parte de grandes conglomerados en un modelo monopsónico típico de varios proveedores-un solo comprador. En Italia, la asociación surge por iniciativa de las firmas mismas, mientras que en España es resultado tanto de la iniciativa estatal como de los agentes involucrados. En términos generales, haciendo caso omiso de la manera cómo se produce la asociación entre las empresas, actualmente los gobiernos a nivel mundial están cada vez más convencidos de la conveniencia de que los destinatarios de las políticas sean las asociaciones de firmas antes que el empresario individual. En Colombia, las asociaciones entre empresas se dan primordialmente a nivel gremial sin que el Estado tome parte activa en este proceso.

A. Mecanismos de promoción exportadora.

Los mecanismos de promoción de exportaciones en los países donde operan más que constituirse en el motor de las mismas actúan como un complemento a las iniciativas de las empresas, así como de los mecanismos privados. Estos mecanismos de promoción varían de acuerdo con las condiciones propias de cada país y buscan que las pymes asuman dentro de la globalización una estrategia exportadora, de inversión externa y de inserción en cadenas productivas internacionales.

En esencia, el tipo de mecanismo que se escoja para la promoción de las exportaciones de las pymes depende del tipo de organización industrial existente en el país, y del grado de penetración de los productos nacionales en los mercados externos. Pueden existir además relaciones étnicas entre los habitantes de varios países que den lugar a relaciones comerciales.

En el Japón, por ejemplo, donde las pymes son parte de una red de empresas que producen bajo un esquema de subcontratación para una empresa grande que es la que exporta o para las redes de comercialización existentes, es muy poco el espacio que existe para la implementación de programas de apoyo colectivos en este campo.

Si por el contrario, las pymes no forman parte de ninguna red, ni existen en el país comercializadoras que se encarguen de la labor de la comercialización externa de los productos de estas empresas, es evidente que las pymes tendrán grandes dificultades para acceder a los mercados externos. Estas, no obstante, son mayores o menores dependiendo del grado de penetración de los productos del país en los mercados externos. En estos casos, en los que las dificultades de inserción en el mercado mundial son obviamente superiores, con altos costos de transacción, los sistemas de apoyo colectivo serían de gran utilidad.

En el caso colombiano no existen redes privadas que fomenten la exportación de los productos de las pymes y la presencia de las empresas nacionales en los mercados del exterior es muy limitada. La iniciativa privada juega un papel fundamental en el esfuerzo exportador de las firmas. Las pymes hacen esta gestión directamente, con la participación del sector público y de otras entidades como facilitadoras del proceso. En efecto, de acuerdo con los resultados del módulo especial de la encuesta de Fedesarrollo sobre competitividad y apertura, del 15.9% de la producción de las pymes que se destina a la exportación, el 65.9% se comercializa mediante la venta directa al comprador extranjero, siendo la segunda en importancia (29.6%), la comercialización a través de un distribuidor mayorista en el exterior. Las comercializadoras internacionales son utilizadas en tan solo un 2.8% por parte de las pymes para la comercialización externa de sus productos.

En la consecución de los clientes en el exterior, las ferias juegan un papel muy importante. La gran mayoría de las ventas al exterior se hacen a países vecinos o a otros países con los que hay un fácil acceso. La subcontratación se utiliza en los casos del cuero y de las confecciones.

En conclusión, lo más importante es la existencia de una dotación inicial que facilite el acceso de las pymes a los mercados externos a costos relativamente bajos. Estas dotaciones pueden ser redes pre-existentes en las que se incorpora a las pymes, redes étnicas que trascienden las fronteras internacionales como el caso de las empresas chinas en Indonesia (Berry 1988), estar al lado del vecino perfecto o de entrar a los mercados de exportación después de que otras firmas han encabezado el camino y precipitado una expansión del ambiente transaccional.

Tipos de apoyo

De acuerdo con las experiencias de los diferentes países, los mecanismos de apoyo privado han resultado ser por lo general más eficaces que los colectivos. No obstante, si la decisión política es la de que se quiere dar este apoyo, hay que preguntarse cómo debe darse?

La respuesta se divide en dos partes: primero, cuáles son los sistemas específicos de apoyo colectivo que han demostrado ser los más útiles para las pymes. Segundo qué tipo de entidad ha sido la más eficiente en la provisión de estos apoyos colectivos.

En cuanto a los mecanismos más eficaces, los resultados son similares para todos los países. La mayoría de estudios que han tratado el tema han llegado a la conclusión que la participación en ferias comerciales es el mecanismo más eficaz para penetrar los mercados externos y como medio de aprendizaje tecnológico, seguido por el acceso a la información sobre oportunidades para exportar. A diferencia de estos dos mecanismos, la introducción directa de compradores por medio de agencias estatales no se considera importante.

En cuanto a la pregunta de quién debe proveer los programas de apoyo, los diferentes estudios plantean como primera medida la existencia de alternativas institucionales para conformar agencias exportadoras. La evidencia empírica acerca de qué funciona sugiere que lo que se necesita son intervenciones con un toque ligero que le suministren a las firmas los recursos para encontrar compradores.

En Corea, la agencia exportadora oficial KOTRA ha desarrollado sistemas de información exportadora, múltiples herramientas para promoción de los exportadores locales, y una red internacional de oficinas. Sin embargo, aparte del sector de la electrónica, no existe diferencia en el grado de apoyo brindado por KOTRA y por las agremiaciones de productores. De la experiencia coreana se puede concluir que lo único que verdaderamente ha servido son las ferias comerciales y que las asociaciones gremiales deben constituirse en entidades de apoyo, desempeñando un papel promocional.

Por ejemplo, en Indonesia y en Colombia las dos agencias estatales dirigidas al fomento de las exportaciones, Nafed y Proexpo (actualmente Proexport), respectivamente, han tenido unos resultados bastante modestos. Las firmas encuestadas no valoran estas entidades y consideran que tienen poca utilidad. En Indonesia existe adicionalmente una agencia, el Export Support Board, la cual, a diferencia del modelo paternalista e institucionalista de los programas estatales, adoptó un esquema en el que no proveía directamente los mecanismos exportadores sino que financiaba a las firmas interesadas en entrar en un proceso de internacionalización, subsidiando la participación en ferias internacionales o el empleo de consultores técnicos extranjeros.

Este es un esquema parecido al que actualmente utiliza Proexport en Colombia para las empresas manufactureras en general. No obstante, al no estar dirigido a la pequeña y mediana empresa específicamente, y al no ser parte igualmente de un programa integral de apoyo a las pymes, es muy poco el acceso que tienen estas unidades empresariales a este programa, en parte también por el gran desconocimiento que existe sobre el mismo.

Pero, independientemente del tipo de mecanismo que se utilice en Colombia para la promoción de las exportaciones del sector de las pymes, no hay que olvidar que estas empresas tienen todavía un buen camino que recorrer en materia de su capacidad tecnológica para poder competir en los mercados internacionales. Es por lo tanto indispensable que cualquier programa de apoyo en materia de comercialización externa se haga no sólo de manera integrada con el resto de políticas para el sector, sino que se lleve a cabo de manera conjunta con las empresas, ya sea que éstas estén representadas por agremiaciones, o que se encuentren asociadas entre sí.

B. Capacidad Tecnológica

El desarrollo de nuevos productos y la adquisición de nuevas capacidades productivas son factores fundamentales para el éxito que puedan tener las empresas en el mercado internacional. Esto se puede dar ya sea a través de políticas que expongan las firmas a competencia internacional, o a través de políticas de fomento a la educación universitaria, tecnológica o en el trabajo mismo. Igualmente, esta capacitación puede ser otorgada a través de sistemas de apoyo técnico colectivos ya sean privados, gubernamentales o de organizaciones no gubernamentales.

1. Fuentes Principales de Mejoramiento Tecnológico

En este campo los esquemas utilizados actualmente a nivel mundial varían desde el entrenamiento y consultoría hasta la concesión de préstamos y subsidios. Las políticas tecnológicas y de renovación de equipo buscan promover la innovación propia o facilitar el acceso a las tecnologías de punta a firmas que, sea por cuestiones de tamaño o falta de información tienen dificultades para aplicar tecnología innovadora y, por lo tanto, se encuentran en condiciones desventajosas de competencia. Las de control de calidad promueven la transferencia del know-how entre empresas grandes y pequeñas y buscan establecer una política de normas y de controles simplificada pero rigurosa para las pymes. El Estado juega el doble papel de promotor de las relaciones entre empresas y regulador/aval de las normas de calidad, homologación y certificación, facilitando el acceso de las empresas a condiciones de competitividad internacional.

En este campo, el Japón es el país que cuenta con el sistema de apoyo más amplio, así como el más antiguo. Existe una oferta amplia de políticas localizadas en temas o áreas, todo tipo de instrumentos de apoyo y una fuerte interconexión entre los diferentes agentes tanto en el diseño como en el financiamiento e implementación de los sistemas de promoción. Se destacan en primer lugar, las políticas sin interés para la renovación de equipo administradas por la Japan Small Business Corporation (JSBC). En segundo lugar, existen subsidios para firmas, asociaciones empresariales e institutos de investigación para financiar costos de Investigación y Desarrollo. También, el Estado otorga diferentes tipos de deducciones tributarias para promover la adquisición de equipo tecnológico avanzado. En tercer lugar, tanto el gobierno nacional como los regionales y las asociaciones empresariales proveen entrenamiento y consultoría sobre desarrollo tecnológico a empresarios y empleados con costos subsidiados. Existe igualmente asesoría técnica, acceso a laboratorios a nivel regional y provincial, programas de visita a las plantas a cargo de técnicos especializados y organización de ferias de intercambio de tecnología. Finalmente, se financia directamente la investigación a cargo de las propias empresas o de centros nacionales e internacionales en temas relacionados directamente con las pymes, las cuales pueden participar en proyectos conjuntos o en forma independiente.

En Indonesia a diferencia de Japón, el factor primordial de desarrollo tecnológico son las relaciones con el mercado internacional, tanto por el lado de la competencia extranjera que

enfrenta la firma como por la posibilidad de contratar expatriados con conocimientos tecnológicos más avanzados.

Corea, por su parte, presenta una estructura más débil de relaciones verticales entre firmas, por lo que los mecanismos de difusión tecnológica son diferentes, siendo el más importante de ellos la transferencia directa de tecnología del exterior. Esto se puede dar a través de exhibiciones internacionales, acuerdos formales de transferencia tecnológica o la ayuda de ingenieros japoneses.

En Colombia, la influencia que pueden tener los compradores foráneos en cuanto a desarrollo tecnológico es limitada; además, de que son muy pocos los casos en los que existen relaciones verticales entre firmas. Por esta razón predominan los patrones ad hoc de aprendizaje como se pudo observar en la sección de Recursos Humanos de este trabajo y, en ciertos sectores como en el de cuero y confecciones, relaciones horizontales entre firmas.

Por parte del Estado, Colciencias y el SENA son las entidades encargadas de la capacitación tecnológica de los empresarios. A continuación se describe brevemente en qué consisten los programas de estas dos entidades.

Colciencias

1. Proyectos de innovación y desarrollo tecnológico

Una de las funciones de Colciencias es la *financiación* de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico en los sectores productivos, cubriendo así algunos de los objetivos planteados por la Política Nacional de Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Esta financiación se dirige a proyectos que comprendan tanto la investigación, desarrollo e implantación de productos o procesos que superen a los existentes anteriormente, es decir, proyectos que mejoren la capacidad administrativa y organizativa de la empresa, como la adopción de nuevas estrategias gerenciales; y a proyectos que desarrollen los servicios de las tecnologías de información y la utilización de redes telemáticas, por ejemplo, el desarrollo de software dirigido a los sistemas de producción.

Colciencias otorga dos tipos de financiación. El préstamo de reembolso obligatorio y la cofinanciación. En la primera modalidad de crédito, la empresa beneficiaria deberá reembolsar a Colciencias la totalidad del préstamo, incluyendo los costos financieros. Es financiable hasta un 80% del valor total del proyecto, con un máximo de 10.000 salarios mínimos legales mensuales, si el proyecto incluye actividades de investigación tecnológica o aplicada. Si el proyecto no incluye estas actividades, pero puede considerarse un proyecto de innovación y desarrollo tecnológico, el monto financiable será del 70%.

La diferencia entre el valor total del proyecto y el valor de la financiación otorgada por Colciencias debe ser cubierta por la empresa, habiendo demostrado de antemano su capacidad para hacerlo en los plazos establecidos. Se permite un plazo total de pago de

hasta diez años, siendo los primeros tres años de gracia en el que sólo se cancelan los intereses.

Como se aprecia en el siguiente cuadro, las tasas de interés aplicables para este tipo de préstamos son diferenciadas de acuerdo con el tamaño de la empresa y el grado de innovación y riesgo tecnológico del proyecto.

Empresas con ventas en 1995		
Tamaño de la Empresa	Inferiores o iguales a	Superiores o iguales a
Tipo de Proyecto	10.000 millones de pesos	10.000 millones de pesos
Proyectos con muy significativa presencia de innovación y de riesgos tecnológicos o comerciales.	DTF + 1.0% Libor + 2.5%	DTF + 2.0% Libor + 2.75%
Proyectos con moderada presencia de innovación y de riesgos tecnológicos o comerciales.	DTF + 2.0% Libor + 2.75%	Libor + 3.0%

Por otro lado, la modalidad de cofinanciación consiste en que por cada peso en efectivo invertido por la empresa, Colciencias financiará con carácter condonable hasta una suma igual. De esta manera, la cofinanciación se otorga preferiblemente a proyectos dirigidos a la investigación aplicada en laboratorio o plantas pilotos para la generación de nuevos productos, a la investigación de nuevos materiales y al mejoramiento de los servicios tecnológicos que permitan un mejoramiento de la productividad o competitividad de la empresa. Es importante anotar que esta modalidad se aplica a proyectos cooperativos en los que se ha realizado contrato entre la empresa y una universidad o centro de desarrollo tecnológico debidamente reconocido.

a. Evaluación del programa

A continuación se evalúan los resultados del programa tanto con relación a los desembolsos efectivamente efectuados y como a los beneficios para las Pymes. Observando el número de proyectos aprobados a través del Programa de Desarrollo Tecnológico Industrial, PDTIC, es sobresaliente la participación que tuvo la pequeña y mediana empresa, especialmente en los primeros años del programa. Por ejemplo, en el período 1991-1994, de los 30 proyectos que se aprobaron, 21 correspondieron a las pymes, y sólo 3 a empresas grandes; mientras que en 1995 de 13 proyectos aprobados, 10 fueron para las pequeñas y medianas y 3 para las grandes.

Esta tendencia cambió entre enero y julio de 1996, período en el que se aprobaron 3 proyectos para empresas grandes y sólo uno para pymes. Analizando ya no el número de proyectos aprobados sino el valor de los recursos aprobados es claro que si bien las pymes

siguen siendo el grupo más beneficiado su importancia también ha disminuido. Entre 1991 y 1994, de los 2,824.8 millones de pesos entregados por Colciencias, el 62% tuvo como destino las Pymes, participación que disminuyó dramáticamente en 1995 cuando, a pesar de tener el 77% de los proyectos aprobados, las pymes obtuvieron el 33.5% de los recursos, mientras que las empresas grandes obtienen el 66.5% restante. Obviamente en lo que va de 1996, la participación de los desembolsos para las pymes es insignificante al lado de los de las grandes, 2.92% y 97.08%, respectivamente.

Con esta tendencia creciente hacia beneficiar más a las grandes empresas que a las pymes, difícilmente se puede afirmar que a través de este canal se les esté prestando apoyo tecnológico a estas unidades empresariales. En este campo al igual que en el resto, es evidente que el acceso de las pymes es limitado tanto por la falta de demanda por parte de estas empresas debido en buena parte al limitado conocimiento que éstas tienen de los programas existentes.

Otra posible explicación mencionada anteriormente, es la mayor sensibilidad que tienen este tipo de empresas a las fluctuaciones del contexto económico, razón por la cual la crisis económica imperante en la actualidad ha castigado más fuertemente a las pymes, impidiéndoles participar en proyectos de desarrollo tecnológico que en muchas situaciones son bastante inciertos.

(En miles de pesos corrientes)

Proyectos Aprobados en el Programa de Desarrollo Tecnológico Industrial:								
	1991-1994		1995		1996		TOTAL	
	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
Microe.	1	10.000					1	10.000
Pymes	21	1.730.043	10	1.480.814	1	102.500	32	3.313.357
Grandes	3	727.629	3	2.940.235	3	3.403.000	9	7.070.864
Apoyo a Mecanismos Asociativos	5	357.125					5	357.125
TOTAL	30	2.824.797	13	4.421.049	4	3.505.500	47	10.751.346

(Fuentes: Colciencias, SPIDE, Industria, Julio de 1996)

Proyectos Aprobados en el Programa de Desarrollo Tecnológico Industrial:								
	1991-1994		1995		1996		TOTAL	
	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
Microe.	3.33%	0.35%					2.13%	0.09%
Pymes	70%	61.24%	76.92%	33.49%	25%	2.92%	68.09%	30.82%
Grandes	10%	25.76%	23.08%	66.51%	75%	97.08%	19.15%	65.77%
Apoyo a Mecanismos Asociativos	16.67%	12.64%					10.64%	3.32%
TOTAL	63.8%	26.3%	27.7%	41.1%	8.5%	32.6%	100%	100%

(Fuentes: Colciencias, SPIDE, Industria, Julio de 1996)

2. *Centros tecnológicos*

Es evidente que los apoyos en el campo tecnológico que reciben actualmente las pymes distan mucho de ser los adecuados para sacar adelante a este grupo de empresas. Aunque el desarrollo de tecnologías es un aspecto importante en el proceso de desarrollo de una economía, es bien sabido que los descubrimientos e ideas que transforman de manera considerable a los procesos productivos son generados en su mayoría en los países desarrollados. Es decir, para qué inventar lo inventado? Esto es especialmente cierto cuando se trata de países en desarrollo con fuertes limitaciones de recursos y en un contexto de internacionalización de las economías que facilita el acceso a los nuevos descubrimientos ya sea en otros mercados o a través de la inversión extranjera.

En segundo lugar, en el país no existe la arquitectura institucional adecuada para agilizar la transferencia de conocimiento, la industria en general, con excepción de algunas grandes empresas, no tiene acceso continuo al universo de ideas y aplicaciones que constantemente se generan en todo el mundo. Los Centros de Desarrollo Tecnológico como los planteados en 1994, en el Plan de Desarrollo en la Microempresas y las Pymes son la respuesta concreta a esta necesidad. Son esencialmente, iniciativas privadas a nivel sectorial cuya finalidad como institución es la de mantener a sus afiliados actualizados en las últimas tecnologías existentes. Estos centros se financian por medio de los aportes que las empresas hacen, estipulados por ejemplo, como un porcentaje de sus ventas. Un esfuerzo común como éste tiene ventajas como la de contar con mayores recursos financieros para las tareas de difusión a gran escala, y la de que su labor beneficia a todas las empresas aportantes sin importar su tamaño.

En esta línea de ideas, en 1995, el Gobierno Nacional a través de Colciencias aprobó recursos por \$3,550 millones de los cuales \$1,300 millones fueron asignados para los Centros Tecnológicos Sectoriales, bajo la modalidad de capital semilla. Con estos recursos se establecieron 10 nuevos centros y se fortalecieron 6 de los ya existentes. En 1996, los recursos asignados fueron de \$4,500. No obstante, a pesar de que estos son pasos en el camino correcto, son aún incipientes.

El gobierno debe comprometerse no solo a continuar sino a profundizar estas iniciativas. En términos generales, los centros están organizados alrededor de corporaciones sin ánimo de lucro, en las que el Estado participa con un porcentaje accionario bajo. Sin embargo, el éxito de estos proyectos depende fundamentalmente del grado de compromiso del sector privado organizado a través de asociaciones, gremios y grupos de empresarios. Adicionalmente, las tareas de capacitación hacen necesario que la universidad participe activamente. Por ello, entre los socio-fundadores de los centros debe incluirse alguna institución de enseñanza superior que ofrezca su concurso, bien sea mediante la ubicación del centro dentro de los predios universitarios u ofreciendo personal docente para los cursos básicos de capacitación.

La participación del Estado no debe limitarse a los aportes de capital correspondientes que como ya dijimos son minoritarios para que el control y el liderazgo sea ejercido por el sector privado. Quizás más importantes resultan los créditos para desarrollo tecnológico, ofrecidos a través de diferentes líneas. Estos créditos juegan un papel fundamental ya que permiten financiar la adquisición de parte de la dotación y adecuamiento de los centros. Adicionalmente, una disposición de gobierno Gaviria permite que hasta un 50% de los aportes que las empresas hacen al SENA puedan ser canalizados hacia estos centros y destinados a la capacitación "intra-sectorial" de los trabajadores. Es claro que el mejor complemento a la transferencia tecnológica es preparar la mano de obra nacional para hacer funcionales estas ideas en nuestro medio.

Un ingrediente adicional, que juega un rol estratégico, es el relacionado con la cooperación técnica internacional. Los gobiernos extranjeros están dispuestos a colaborar con este tipo de iniciativas, particularmente en las industrias donde el país correspondiente tiene alguna ventaja comparativa. La presencia de la cooperación técnica internacional es decisiva ya que sólo así se tiene acceso a la tecnología de punta y al entrenamiento de profesionales que luego difunden los conocimientos a nivel local. En síntesis, los Centros de Desarrollo Tecnológico requieren de cuatro actores para su éxito: El sector privado (líder), el Estado (aportes de capital y financiamiento de largo plazo), la universidad (ubicación y personal docente) y los gobiernos extranjeros (aporte de tecnología y capacitación).

Un impacto inmediato de estos centros sería el de propiciar una mayor productividad de nuestra mano de obra; incluso en la ausencia hipotética de nueva maquinaria en el país, los conocimientos impartidos a los trabajadores les permitirían con los mismos ingredientes obtener mejores resultados en el futuro. Sin embargo, para que un marco institucional de este tipo haga aportes sustanciales a un mayor crecimiento económico, y el país atravesase los pasos necesarios para acercarse a los modelos de desarrollo de los países industrializados, su presencia debe multiplicarse en la mayor cantidad de ramas productivas posibles de nuestra economía.

2. *Sena*

El Sena es uno de los institutos de capacitación tecnológica más grandes de Latinoamérica y como tal se ha encargado de suministrar el personal capacitado a la industria, al igual que a dar asistencia tecnológica. No obstante, como su tarea inicial fue la de entrenar los trabajadores para la gran empresa, con frecuencia se ha argumentado que ha sido de poca utilidad para el sector de las pymes. El Sena, dentro de sus muchas funciones, suministra asesorías tecnológicas a las empresas, las cuales consisten básicamente en información y orientación sobre materias primas, maquinaria, control de calidad y, dentro de lo posible, solución a los problemas tecnológicos particulares a cada empresa. Otra alternativa importante es la organización de encuentros o reuniones de empresarios de actividades económicas similares que permiten el intercambio de conocimientos y experiencias valiosas.

Estos programas se dirigen principalmente hacia las microempresas y las pymes, empresas con menores posibilidades de formación y acceso a tecnologías nuevas.

Como se puede observar en el cuadro siguiente las microempresas concentran la mayoría de las asesorías recibidas, con una participación en 1994 de 55.8%, 65.1% en 1995 y 62.6% entre enero y agosto de 1996.

Número de Empresas Asesoradas			
(Por tamaño de empresa)	1994	1995	1996(Enc-Ag)
Microempresas	2225	3260	3054
Pymes	1612	1589	1498
Grandes	149	157	328
Total	3986	5006	4880

Número de Empresas Asesoradas			
(Participaciones Porcentuales)	1994	1995	1996(Enc-Ag)
Microempresas	55.8%	65.1%	62.6%
Pymes	40.4%	31.7%	30.7%
Grandes	3.8%	3.2%	6.7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Dirección de Planeación

Por su parte, las pymes, si bien no son tan importantes como las microempresas, participan con 40.4%, 31.7% y 30.7% en los mismos períodos, dejando unas participaciones muy poco significativas para las empresas grandes, algo que estaba dentro de lo previsto. Resulta importante, de todas maneras, el repunte en el último año de la participación de las empresas grandes, en detrimento de las microempresas y pymes.

V. LOS PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Dado el reconocimiento de la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de una economía, los gobiernos han diseñado programas de apoyo con el fin de subsanar los problemas a los cuales se enfrentan. Los programas contienen por lo general un plan de apoyo tecnológico, administrativo y de mercadeo, y otro financiero.

El principal objetivo de los programas de apoyo financiero a las pymes es el de facilitar el acceso de estas empresas a los créditos del sector financiero formal. En particular, los sistemas financieros de algunos países, especialmente los latinoamericanos han sido diseñados para atender los requerimientos de crédito de las grandes empresas. Por lo tanto, las políticas implementadas no buscan solamente crear líneas de crédito específicas para las pymes, sino igualar las condiciones y oportunidades, con respecto a las grandes empresas, para que estas puedan tener acceso al crédito formal, en condiciones de mercado.

Básicamente buscan garantizar un amplio y oportuno acceso al crédito a toda persona o empresa que emprenda un proyecto en pequeña escala que sea rentable y que tenga la intención de pagar sus obligaciones en las condiciones pactadas. Para ello se implementa programas de fondos, instituciones e instrumentos financieros que complementen los mercados de crédito y capital existentes¹². Generalmente, en la práctica los programas de apoyo financiero cuentan con tres elementos: i) programa de crédito “focalizado”, ii) programa de garantías, iii) programa de acceso de la pyme al mercado de capitales y iv) programa de servicios de asesoría financiera y contable. Por otra parte, se ha considerado fundamental que estos programas de financiamiento vayan acompañados de sistemas de servicios de información, de apoyo en la comercialización de sus productos y de programas de capacitación y asistencia técnica y de gestión empresarial, para que tengan un mayor alcance y éxito.

En seguida se realiza una breve reseña de las experiencias internacionales en cuanto asistencia financiera. En la primera sección se analizan los casos de Taiwan y Japón. Luego se repasan brevemente los casos Italia y España y Chile. Posteriormente, se describe el programa de ayuda financiera para la pyme en Colombia y se presentan algunas cifras sobre su desempeño. La evaluación de los programas existentes es muy difícil de llevar a cabo debido a que su implementación se hizo muy recientemente. Sin embargo, se logran destacar algunas virtudes y problemas, para luego formular algunas recomendaciones.

A. El Caso de Japón y Taiwan

En general, en los países del Sudeste Asiático (Japón, Taiwan y Corea) la asistencia financiera a las pymes ha consistido en la creación de entidades estatales especializadas en el apoyo financiero a las pymes y que complementan los recursos proveídos por la banca comercial. El objetivo principal de las entidades estatales es ayudar a las pymes a mejorar su estructura financiera y de inversión y proveer créditos de mediano y largo plazo destinados a la modernización y racionalización de las empresas. En el Japón, por ejemplo, juegan otro papel fundamental y intensificar los programas de crédito en épocas difíciles y en que el sector financiero “endurece” las condiciones de préstamos para este tipo de empresas.

• El caso de Taiwan¹³

¹² Held, G. (1995), “Políticas de Financiamiento de las Empresas de Menor Tamaño”, Experiencias Recientes en Latinoamérica”, Serie de Financiamiento del Desarrollo, No. 34, CEPAL-PNUD.

¹³ Trabajos detallados sobre los programas de asistencia a las pymes en Taiwán se encuentran en: ¹³ Lee, C.J. (1995), “The Development of Taiwan’s Economy and Small and Medium Enterprises”, mimeo; Mansourova, J. (1994), “Pequeña y Mediana Industria en Taiwán”, en *Política de Fomento a la Competitividad de la Pyme: Experiencias Internacionales*, Cinset, Externado de Colombia y Konrad Adenauer Stiftung, 1995 y Chieh-Min Wang, Ph. “Economic Development and Small Business Upgrading Experience in Taiwan”, mimeo.

Se dice comúnmente que el llamado “milagro taiwanés” se debe al desarrollo y buen desempeño de las pymes. Desde los años 60, las políticas de apoyo del Estado han sido cruciales para el crecimiento de estas empresas.

La mayoría de las pymes taiwanesas cuentan con menos de 100 trabajadores (94.6%) y con activos inferiores a 200.000 dólares. Como en la mayoría de los países, muchas de las pymes son de carácter familiar, no cuentan con tecnología avanzada, tienen un bajo nivel gerencial y presentan problemas de acceso al crédito formal. Sin embargo, poseen ventajas provenientes de su mismo tamaño como son la flexibilidad y rapidez de respuesta frente a cambios en el mercado, la capacidad de reorganización interna y los contactos en el resto del mundo. Existe otra característica de las pymes taiwanesas que ha sido fundamental para su desarrollo: la capacidad de ayuda mutua y de cooperación.

Por otra parte, varias características del país han favorecido el buen desempeño de las pymes. Entre ellas vale la pena destacar la reforma agraria en los años 50, la reforma educativa de los 60 (que ha implicado la existencia de empresarios y trabajadores bien calificados) y los esfuerzos para lograr una distribución equitativa del ingreso.

El papel del Estado ha sido crucial en el proceso de desarrollo de las pymes. Se remonta a los años 60. Esta labor de apoyo financiero es llevado a cabo por diferentes instituciones. El Banco de la Mediana Empresa está encargado de otorgar créditos a las pymes. Si la hipoteca o las garantías con las que cuenta el empresario no son suficientes para acceder a un crédito, éstas pueden acudir al Fondo de Garantías de Créditos para las Pequeñas y Medianas Empresas. Por último, existe un Centro de Asistencia Integral para las pymes que tiene la función de proveer servicios de análisis financiero. Adicionalmente, colabora en el mejoramiento de la estructura de financiera y de los sistemas de manejo financiero y contable. Esto último, con el fin de que las empresas provean una mejor información sobre la empresa y los proyectos que se desean financiar, al acudir a una entidad financiera.

• *El caso de Japón*

El objetivo de las políticas de apoyo financiero en el Japón tienden a igualar las condiciones de las pymes y de las grandes empresas en el proceso de obtención de recursos financieros y no pretenden proteger o subsidiar a las pymes¹⁴. Sin embargo, el apoyo a las pymes tiene una gran participación de las entidades estatales. El autor anteriormente mencionado describe en términos generales el programa de apoyo a las pymes de la siguiente manera: Las condiciones desfavorables de las pymes fueron resueltas por la formación y desarrollo de un sistema financiero apropiado para ellas, tanto directamente a través de instituciones financieras del gobierno, como indirectamente a través de instituciones privadas que eran sostenidas por ciertas medidas de política, sin que estas afectasen las ventajas de los mecanismos de libre mercado ”.

¹⁴ Hososno, H., “pequeñas y Medianas Empresas en el Desarrollo Económico de Japón” en *Política de Fomento a la Competitividad de la Pyme: Experiencias Internacionales*, Cinset, Externado de Colombia y Konrad Adenauer Stiftung, 1995.

Tres entidades estatales han venido prestando apoyo financiero a las pymes desde hace varias décadas: la Corporación Financiera Popular; la Corporación Financiera para la Pequeña y Mediana Empresa y el Banco Central para las Cooperativas Industriales y Comerciales (Shoko Chukin Bank). Los recursos de las dos primeras entidades mencionadas provienen del gobierno y de préstamos del Programa de Inversiones y Créditos Fiscales, cuyos fondos a su vez provienen de superávits obtenidos en el sistema postal y de seguridad social. Desde 1984 la Corporación Financiera de la Pequeña y Mediana Empresa ha venido recogiendo fondos a través de la emisión de deuda gubernamental garantizada. Cada una de estas entidades está especializada en un aspecto diferente del financiamiento a las pymes. La Corporación Financiera Popular otorga créditos de corto, mediano y largo plazo a las pymes mientras que la Corporación Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas está encargada de conceder a estas créditos de largo plazo con propósitos de modernización y racionalización. El Shoko Chukin Bank se especializa en créditos para la institucionalización de las pequeñas y medianas empresas. Por otra parte, mientras las corporaciones públicas destinan gran proporción de los préstamos a la inversión, el Shoko Chukin Bank financia capital de trabajo.

Por otra parte varias entidades financieras privadas participan de manera importante en la financiación de las pymes. De acuerdo con cifras presentadas por Itoh y Urata (1994)¹⁵. Casi el 80% del financiamiento que reciben las pymes proviene de bancos privados y entidades financieras privadas especializadas en créditos a este tipo de empresas. Vale la pena anotar, sin embargo, que las condiciones de los créditos concedidos por las entidades públicas son más favorables que las de los créditos que son otorgados ordinariamente por el sector financiero privado. Otra cifra interesante para mencionar es que de acuerdo con los mismos autores, el porcentaje de préstamos a las pymes en el crédito total fue para 1985 cerca del 58.5%, el cual en su gran mayoría (54.5%) se destina a financiar proyectos de inversión de las pymes.

En períodos en los cuales las condiciones financieras de los créditos se endurecen, las entidades públicas logran suplir la reducción de crédito hacia estas empresas otorgados por los bancos. Además estas juegan un papel muy importante en el tipo de crédito que otorgan, en la medida que buscan aliviar problemas de largo plazo y estructurales de las pymes como la modernización y racionalización.

Los gobiernos locales también tienen una función importante en el aspecto del financiamiento a las pymes en la medida en que participan activamente en el otorgamiento de créditos. En la mayoría de los casos, los gobiernos locales consignan recursos en las instituciones financieras privadas, las cuales a su vez prestan a las pymes. Adicionalmente, existen créditos directos y, por último otorgan préstamos para el pago de intereses de los créditos otorgados por el sistema financiero o las corporaciones anteriormente mencionadas.

¹⁵ Itoh, M y S Urata, (1994), "Small and Medium Enterprises Support Policies in Japan", mimeo.

Existe un sistema de garantías y seguros. Las Asociaciones de Garantías de Crédito, que operan en 52 ciudades proveen garantías a las pymes. A su vez, estas asociaciones aseguran el monto garantizado en la Corporación Aseguradora de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas. Esta última entidad provee de recursos a las Asociaciones, con el fin de que puedan cumplir adecuadamente su función. También existe una compañía privada que provee fondos para capital accionario y bonos, y promueve así el acceso de las pymes al mercado de capitales. Por último el Japón cuenta con la Agencia de Pequeñas y Medianas Empresas, que se encarga de coordinar todo el apoyo que se le brinda a las pymes.

B. El caso de España e Italia¹⁶

En España, dos entidades estatales (el Instituto de Crédito Oficial y el Banco Europeo de Inversiones) canalizan recursos a las pymes a través de la banca comercial. Estos préstamos se conceden con condiciones preferenciales, especialmente en lo que tiene que ver con tasas de interés. Ciertos gobiernos locales, especialmente de regiones deprimidas, también han participado en los programas de apoyo a las pymes, concediendo créditos para reducir los costos financieros o para incentivar determinado tipo de inversiones.

En general y no solo en el aspecto financiero, los programas de apoyo a las pymes han sufrido de la ausencia de coordinación entre las diferentes entidades que participan en éstos, lo cual ha llevado a que los resultados no sean tan decisivos como lo han sido en otros países. De acuerdo con la iniciativa PYME (1994), se ha planteado el desarrollo de dos nuevos mecanismos. El primero es atar el otorgamiento de créditos al uso de garantías concedidas por las Sociedades de Garantías Recíprocas. El segundo consiste en la expansión de las Sociedades de Préstamos Participativos a nivel regional. Estas sociedades prestan recursos de largo plazo con tasas de interés que dependen no sólo de la evolución del mercado sino también de los resultados obtenidos por la empresa.

En Italia el apoyo financiero se da mediante las líneas de crédito del Banco Europeo de Inversiones y otras especializadas en pymes como las operadas por el Mediocrédito Centrale. También los bancos locales intermedian fondos comunitarios destinados a zonas de menor desarrollo relativo. Vale la pena resaltar los consorcios de garantías que son resultado de la iniciativa privada. Consisten en la asociación de un buen número de firmas que aportan una cuota para formar un capital que permite respaldar créditos del sistema financiero privado. Estos consorcios tienen una entidad coordinadora (Federconfidi) que les brinda apoyo de consultoría y han recibido ayuda financiera municipal, regional y nacional. Con el fin de promover el acceso de las pymes al mercado de capitales, se creó un mercado secundario especial para pymes. Adicionalmente, se han dado simplificaciones fiscales para invertir en acciones y se ha permitido a los bancos tener acciones en firmas industriales. Por último las Compañías de Fondos Cerrados de Inversión (creadas en 1993), proveen de préstamos a empresas que no cotizan en bolsa.

¹⁶ Esta sección se basa en Domínguez Ricardo, Promoción y Reestructuración de las Pequeñas y Medianas Empresas en Canadá, España, Italia y Japón” en

C. El caso latinoamericano con anterioridad a los años 90

Hasta mediados de la década de los ochenta prevalecieron en diversos países de América Latina sistemas de apoyo a la pequeña y mediana empresa muy similares. Las entidades financieras del Estado (corporaciones financieras) canalizaban hacia las pymes créditos con tasas de interés subsidiadas. Los bancos comerciales otorgaban créditos provenientes de líneas especiales de redescuento del Banco Central. Por lo general, los préstamos contaban con garantías de fondos públicos¹⁷.

Este tipo de mecanismos tuvo resultados muy limitados. Primero, porque no atacaron el problema de raíz. Lo que hicieron fue reemplazar completamente el sector privado en el otorgamiento de recursos a estas empresas, llevando a que éste último "se olvidara de las pymes", se centrara en conceder créditos a las grandes empresas y dejara que el Estado se encargara de estas empresas¹⁸. Otros de los problemas fue que se dio mucha importancia al subsidio crediticio frente a una escasez de fondos subsidiados, no hubo una definición y verificación de metas a cumplir por parte de las empresas, se acumularon grandes montos de deudas no-pagadas que en últimas fueron traspasadas a los presupuestos de los gobiernos¹⁹. Esto llevó a los países a rediseñar los programas de apoyo a las pymes.

• El caso de Chile

Con anterioridad a 1973, los programas de apoyo a las pymes consistían en proveer financiamiento a través de subsidios y líneas blandas de créditos. Sin embargo, los programas no tuvieron en cuenta que este financiamiento debía ser acompañado de esfuerzos por mejorar la productividad, las remuneraciones, la eficiencia económica y las condiciones de trabajo. Por esta razón, los resultados fueron muy limitados. En los años 80 se avanzó considerablemente en el proceso de apertura de la economía. Las empresas pequeñas y medianas se vieron bastante afectadas y muchas desaparecieron. A finales de los años 80 las autoridades reconocieron la importancia que tienen las pymes en los países desarrollados y en desarrollo: "Las tendencias internacionales comienzan a mostrar inequívocamente que los sistemas económicos modernos e caracterizan por un encadenamiento entre los roles de las grandes, medianas, pequeñas y microempresas"²⁰.

El programa actual de apoyo a la pequeña y mediana empresa se inició en 1991, con el fin de impulsar la modernización productiva de las empresas y sus niveles de competitividad. El programa estatal existirá hasta que las empresas logren actuar autónomamente en el mercado. El programa tiene como objetivo eliminar las desventajas que el tamaño ocasiona.

¹⁷ Román, E. y J.A. Rojas, op. cit.

¹⁸ Lizano E. y L. Mesalles, op. cit.

¹⁹ Helt, G. (1995), op. cit.

²⁰ Sandoval, F. (1994), "Logros en la Dinamización del Mercado de Servicios Empresariales para la Pyme: El Caso de Chile", en *Política de Fomento a la Competitividad de la Pyme: Experiencias Internacionales*, Cinset, Externado de Colombia y Konrad Adenauer Stiftung, 1995.

a las pymes en los mercados de materias primas, terminados, de tecnología y por supuesto en el mercado financiero.

En cuanto al apoyo financiero, el programa busca que sea el sector privado quien otorgue los recursos a las pymes con base en elementos de mercado. El Estado está encargado de facilitar el acceso al mercado financiero formal. Varios mecanismos se han desarrollado para cumplir con esta función: 1) subsidios a la asistencia financiera (SUAF), 2) Cupones de bonificación de seguros de créditos (CUBOS), 3) programa de intermediación financiera, 4) Acción crediticia del Banco del Estado y 5) Tarjeta de crédito de la producción. La coordinación del programa está a cargo de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).

1) Subsidios de Asistencia Financiera (SUAF)

Los SUAF están diseñados para disminuir la discriminación que sufren las pymes en el momento de pedir un crédito debido a la insuficiente información (contable) con la que cuentan. Con este objetivo se creó un registro de consultores en CORFO, que están encargados de reunir toda la información necesaria (balances, estados de pérdidas y ganancias, flujos de caja) y organizar ésta en un formato estandarizado, con el fin de que se pueda incorporar a un banco de información y de esa manera no se dupliquen los esfuerzos. Esta información está a disposición del sistema financiero. Los consultores también asesoran al empresario en la negociación con el acreedor y llevan a cabo un seguimiento de la inversión. El subsidio consiste en que CORFO paga el 75% de los honorarios de los asesores y el empresario sólo debe cubrir la diferencia (25%).

2) Seguros de crédito privados

Este mecanismo tiene como objetivo eliminar el problema de la insuficiencia de garantías. Esta política es llevada a cabo por CORFO quien creó los CUBOS. La idea consiste en que en el momento de tomar un crédito, se contrata un seguro de crédito, lo cual reemplaza parte de las garantías solicitadas, y le responde a la entidad financiera en caso de insolvencia. Los CUBOS son las primas de este seguro, las cuales son cubiertas por CORFO.

3) Programa de intermediación financiera

Este es un mecanismo de segundo piso operado también por CORFO con base en recursos de crédito externos, especialmente del BID.

4) Crédito Directo

Este mecanismo consiste en créditos directos estatales que se otorgan a través del Banco del Estado (únicamente). Se trata de una línea preferencial, flexible en la exigencia de garantías y que privilegia la buena calidad de la información de los proyectos.

5) La tarjeta de crédito para la producción

Este instrumento ha sido impulsado por una agencia estatal de cooperación técnica (Sercotec) y por el Banco de Concepción. Consiste en un crédito rotatorio otorgado por el banco al empresario con base en criterios comerciales convencionales. El empresario puede utilizar indefinidamente la tarjeta sin necesidad de tramitar cada vez la solicitud.

El programa todavía es muy reciente para extraer conclusiones definitivas. De acuerdo con Román y Rojas (1994), los resultados son todavía un poco débiles. Las dificultades se encuentran principalmente en el hecho de que falta coordinación entre las diferentes instituciones ligadas al programa, lo cual se traduce en ineficiencias. También, no hay fluidez de la información entre las diferentes agencias, lo cual ha conducido a una congestión en su operación. Tampoco existen mecanismos que evalúen la gestión de las agencias ligadas al programa. Sin embargo, los autores reconocen que la nueva dirección es adecuada en la medida en que da más importancia a los elementos del mercado.

D. El caso de Colombia

Al revisar la experiencia internacional, encontramos que en Colombia, los programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa aparecieron en forma tardía (1988). A pesar del gran aporte de las unidades empresariales de menor tamaño al crecimiento económico del país, éstas han tradicionalmente sido materia de olvido cuando se diseñan políticas tendientes a fortalecer y modernizar los diversos sectores de la actividad económica nacional. En realidad en las últimas décadas no se han desarrollado programas integrales y específicos de apoyo a la actividad económica de las pequeñas y medianas unidades empresariales. Las políticas por lo general han concentrado sus esfuerzos en la microempresa y en la gran empresa. Otra característica es que las medidas se han concentrado en el problema del financiamiento, dejando de lado, aspectos fundamentales como los programas de formación empresarial, de servicios tecnológicos y de comercialización. Sólo hasta 1994, comienza a observarse un cambio de dirección en los dos aspectos anteriormente mencionados. Los resultados de estos programas se comentan más adelante.

Vale la pena mencionar a grandes rasgos, cuál ha sido la ayuda financiera institucional que se le ha otorgado a las pymes (incluyendo la microempresa)²¹. En 1984, se aprobó la creación del PNDM, Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa. Su coordinación estaría a cargo del DNP quien debía velar por una asignación eficiente de los recursos, por evitar una duplicación de funciones y por ampliar la cobertura y la calidad de los programas de apoyo a este tipo de empresas. Para otorgar financiación a este sector el programa obtendría recursos del BID y la ayuda de diversas entidades privadas. Puede decirse que

²¹ Contreras, Germán (1994), "Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia", en CINSET-Universidad Externado de Colombia y Konrad Adenauer Stiftung, *Política de Fomento a la Competitividad de la Pyme: Experiencias Internacionales*, Santafé de Bogotá, febrero de 1995, Documento Conpes 2732; DNP: UDE-UDS, 1994.

este programa se concentró en el apoyo a las microempresas y prácticamente no consideró las empresas pequeñas y medianas.

En 1988, se dio un paso hacia adelante con la promulgación de la Ley 78, por la cual se dictaron disposiciones de fomento para la microempresa, la pequeña y la mediana empresa. El propósito de la ley era impulsar la formación y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa de manera a promover una mejor distribución del ingreso y del crédito. Con este fin se propuso una definición de este tipo de empresa, de acuerdo con su tamaño de planta y el volumen de activos, y un método de actualización de dicho concepto. Esta ley también dio gran importancia al elemento financiero como herramienta de apoyo al sector. Propuso la modernización de la Corporación Financiera Popular, CFP (en ese entonces, de carácter estatal, y actualmente, Corporación Financiera de Desarrollo) y dispuso asignaciones específicas para el IFI y la CFP, con el fin de canalizar recursos hacia las micro, pequeñas y medianas empresas.

A comienzos de los años 90, para afrontar los retos de la apertura e internacionalización de la economía, y dentro del marco de las reformas al sector financiero, se comenzaron a diseñar mejores esquemas de asignación del crédito. En 1993, se trasladaron los fondos que manejaba el Banco de la República (como el Fondo Financiero Industrial, que se alimentaba con recursos provenientes de las inversiones forzosas realizadas por las entidades del sector financiero, y debía destinarlos a actividades de inversión y desarrollo del sector empresarial) al IFI. En 1994 se iniciaron los programas Propyme y Finurbano, para apoyar a las pymes y a las microempresas, en donde el IFI comenzó a operar bajo un esquema de banca de segundo piso. Vale la pena anotar que si bien con anterioridad a 1994 el apoyo del IFI iba dirigido únicamente al sector de la industria, con estos programas puestos en marcha, el apoyo se extendería al sector comercio, servicios, turismo, transporte y manufactura.

Como ya se mencionó el IFI actúa bajo un esquema de banco de segundo piso y las solicitudes y trámites de los créditos quedaron a cargo de los establecimientos bancarios quienes otorgan los préstamos de acuerdo con sus propias políticas internas. Con esta medida se busca una mayor cobertura nacional pues de una sola corporación que operaba con anterioridad (CFP) se pasó a prestar los servicios a través de todos los intermediarios financieros que quisieran afiliarse al programa. Entre 1994 y 1998, el IFI tiene presupuestado otorgar créditos por US\$ 600 millones a través de Propyme y US\$ 600 millones a través de Finurbano, y conceder 700.000 préstamos. Estos recursos provienen del IFI, de organismos multilaterales y de captación directa en el mercado de capitales nacional e internacional.

Adicionalmente, para facilitar el otorgamiento de créditos por parte de los intermediarios financieros, el actual Gobierno consideró necesaria una reestructuración del Fondo Nacional de Garantías y una capitalización de éste por US\$ 34.3 millones de manera a respaldar el plan de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Se le encargó la función de facilitar el acceso al crédito a personas jurídicas y naturales que tengan proyectos viables pero que no cuenten con las garantías necesarias que exigen los intermediarios financieros.

El FNG expide certificados de garantía que amparan los créditos que los intermediarios financieros otorgan a las micros, pequeñas y medianas empresas. Respalda hasta el 70% del principal de cada crédito (excluyendo intereses ordinarios, por mora, comisiones, gastos judiciales y otros). Los certificados de garantía tienen un costo de 2% anual, pagaderos anticipadamente, cada seis meses sobre el saldo insoluto del certificado.

El Fondo Nacional de Garantías había sido creado en 1981 pero su estructura y regulación interna se habían convertido en un obstáculo para llevar a cabo su función de respaldar a aquellos empresarios sin garantías suficientes para acceder al crédito de las instituciones financieras. Sólo contaba con una oficina en Bogotá, lo cual le impedía tener un buen conocimiento de los clientes a quien beneficiaba y únicamente atendía solicitudes individuales de garantías y resultaba en un costo por empresa muy alto. No se aplicaba el principio de compartición de riesgos con los intermediarios financieros y no establecía limitaciones a los intermediarios en cuanto a la oportunidad para iniciar procesos de cobro judicial, por lo cual había mantenido índices de siniestralidad muy elevados²². El proceso de reestructuración del Fondo modificó el reglamento de garantías, creó un sistema nacional de garantías y automatizó las garantías de bajo riesgo.

El Sistema Nacional de Garantías consiste en un conjunto de fondos regionales, en los cuales se han asociado el sector privado, el sector público local de las diferentes regiones del país y el FNG. Son sociedades anónimas donde la participación privada es de 51% y la oficial de 49%. Se rigen por el mismo reglamento que el FNG y cuentan con una retrogarantía de éste por la cual éste asume el 66% de cualquier garantía perdida a cambio de una comisión. Las garantías de bajo riesgo son aquellas en las cuales la garantía otorgada por el FNG o los fondos regionales es inferior a 50%. Con este propósito se diseñaron las garantías globales e institucionales. Las garantías globales consisten en un convenio entre el FNG y un intermediario financiero, una ONG o una cooperativa, para garantizar automáticamente el 50% de los saldos insolutos de capital e intereses de los créditos que otorguen a las micro y pymes. El intermediario estudia la solicitud y envía mensualmente un informe al FNG quien registra estos créditos como garantizados. Esto se aplica sólo cuando el monto del crédito es inferior a los US\$ 24.000. Este sistema permite ahorrar los trámites individuales que se harían ante el FNG y aumenta así la eficiencia en el otorgamiento de garantías. Las garantías institucionales consisten en facilitar el acceso a créditos de los intermediarios financieros, de ONG's, cooperativas o asociaciones de empresarios que a su vez conceden préstamos a las micros y pymes. Se garantiza bajo este esquema el 50% de los créditos. Se beneficia a las entidades que presenten un buen manejo administrativo y una baja proporción de créditos vencidos. Por otra parte, aunque también es un mecanismo reciente que está en etapa de perfeccionamiento, el crecimiento de la capacidad del fondo se pretende asegurar parcialmente con la obligación por parte de los usuarios de garantías de adquirir acciones de los Fondos Regionales (en una proporción de

²² Reyes Posada Gabriel (1996), "Sistemas de Garantías para Micro, Pequeñas y medianas Empresas", en ALIDE-FNG-IFI, *Memorias Seminario Internacional sobre Garantías a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, Santafé de Bogotá, Junio 12-14 de 1996.

2.5% sobre el valor de la garantía) y a su vez, de la suscripción por parte los FRG de acciones (por un monto equivalente al 2.5% del valor del monto de retrogarantía que hayan solicitado) del Fondo Nacional de Garantías.

1. *El Programa Propyme*

Desde 1994, el IFI viene otorgando créditos a los pequeños y medianos empresarios. Los recursos no se otorgan directamente sino a través de las entidades del sistema financiero vinculadas al programa Propyme. A estas se les asigna un cupo de recursos que deben destinar exclusivamente a este tipo de empresarios. A su vez, están encargadas solicitar los documentos al cliente, definir los plazos, la tasa de interés, las garantías y la forma de amortización, de acuerdo con la política de crédito de cada entidad. El empresario que solicita el crédito no debe realizar ningún trámite ante el IFI.

El programa para la pequeña y mediana empresa cuenta con cuatro líneas de crédito, la de mayor importancia siendo la línea que lleva el mismo nombre. Le siguen en su orden, la línea IPS, creada para apoyar el establecimiento de instituciones prestadoras de servicios de salud de acuerdo con la Ley 100 de 1993; la línea de crédito en moneda extranjera y la línea de crédito en moneda extranjera a largo plazo. Vale la pena aclarar que tanto la línea IPS como las líneas en moneda extranjera no son exclusivamente destinadas a la pequeña y mediana empresa pues también incluyen la grande empresa. A su vez existen varias modalidades de crédito (Cuadro V.1). La mayoría de estas modalidades financian el capital de trabajo y adquisición de activos fijos de las PYMES. Los plazos de los préstamos van hasta diez 10 años dependiendo del rubro a financiar y del sector al cual pertenece la empresa. Los períodos de gracia van hasta 2 años. Por lo general, la tasa de interés de redescuento y la cobrada por el sector financiero al beneficiario son variables pues están atadas, en su mayoría, a la DTF. El margen de intermediación en el caso de crédito Propyme ordinario es de 4.5%. En algunos otros casos es negociada con el intermediario.

En el Cuadro V.2 se presenta el monto del crédito y número de empresas beneficiadas con las líneas del programa para la pequeña y la mediana empresa. Hasta el momento y desde que se creó el programa Propyme, se han financiado 3.801 empresas a las cuales se les han otorgado créditos que en total ascienden a cerca de los \$271.209 millones. Como se dijo anteriormente, el crédito ordinario Propyme es el más importante mientras que la línea IPS y en moneda extranjera todavía tienen una participación muy pequeña. De acuerdo con el, en 1995 se entregó cerca de tres veces más que en el segundo semestre de 1994. En los seis primeros meses de 1996 se ha entregado casi el doble del monto prestado en los últimos meses de 1994. Más o menos la misma tendencia se observa en el número de empresas beneficiadas. Sin embargo, vale la pena anotar que en estos últimos meses de 1996 se ha colocado menos de lo presupuestado, seguramente como consecuencia de la situación económica actual. Por lo tanto, a pesar de que el programa es todavía muy reciente, tanto el monto de los créditos como el número de empresas financiadas han presentado una evolución muy favorable.

En los Gráficos V.1 y V.2 se presenta la evolución de los créditos y del número de empresas beneficiadas haciendo la distinción entre pequeña y mediana empresa. Una primera observación es que tanto la distribución del monto entre uno u otro tipo de empresa, como el número de empresas beneficiadas de cada sector, no han variado de manera importante a lo largo del tiempo: entre el 65% y 76% del monto total se dirige a la pequeña empresa y entre el 29% y el 35% a la mediana y, entre el 80% y 84.6% del total de empresas beneficiadas corresponden a pequeñas empresas mientras que entre el 15.4% y 20% corresponden a empresas medianas. Puede concluirse, sin embargo que los créditos se han dirigido en mayor proporción a la pequeña empresa y que esta asignación ha venido acentuándose ligeramente en el tiempo.

El Cuadro V.3 presenta el número total de pymes (total, pequeñas y medianas) existentes de acuerdo con el Censo Económico de 1990. A su vez presenta el número de pymes beneficiadas por el programa Propyme. Como se deduce de este cuadro, si se supone que cada empresa ha recibido un sólo crédito, aproximadamente el 11% del total de empresas pequeñas y medianas se han beneficiado de la línea de crédito del IFI. De la misma manera, 12% de las empresas clasificadas como pequeñas la han utilizado. Este porcentaje alcanza 9.5% para el caso de las empresas calificadas como medianas.

En cuanto a la distribución de los préstamos por intermediario financiero, encontramos que tanto en monto como en número de empresas beneficiadas, los bancos son las entidades que más han otorgado créditos a las PYMES (Gráficos V.3 y V.4 y Cuadros V.4 y V.5). Estas entidades, en promedio han otorgado el 58.4% del monto total de créditos de la Línea y han beneficiado en promedio el 63.4% de las empresas. En orden de importancia le siguen las cooperativas (para las cuales los porcentajes respectivos son 19.3.8% y 16.2%) y muy cerca están las corporaciones financieras (16.6% del monto total otorgado y 15% del número total de empresas beneficiadas). Las compañías de leasing otorgan cerca del 4.7% del monto total del crédito y han beneficiado cerca del 4.2% de las empresas. Las compañías de financiamiento comercial, por su parte no han hecho prácticamente uso de la Línea Propyme. En cuanto a la evolución de la participación de los diferentes agentes del sector financiero desde 1994, se puede decir que en monto y en número de empresas beneficiadas, estas han disminuido ligeramente su participación. Por otra parte, las corporaciones financieras pasaron de otorgar el 25.5% de los recursos en 1994 a 12.6% en lo que va corrido de 1996, y de beneficiar el 20.5% de las empresas en 1994 a 10.7% en 1996. Esta participación ha sido ganada por las cooperativas, que pasaron de otorgar el 11.6% de los recursos en 1994 a 29.8% en julio de 1996 y, de beneficiar el 18.91% de las empresas en 1994 a 22.8% en julio de 1996.

En los Cuadros V.6 y V.7 se presenta la distribución de los créditos por sector geográfico. La primera observación es que en cuanto a desembolsos y en número de empresas beneficiadas parece haber un cierto grado de concentración de los créditos en términos geográficos. Vale la pena citar algunas cifras. En promedio, Santafé de Bogotá participa con el 39% del monto total de desembolsos de la línea Propyme y con el 33.6% de empresas beneficiadas. Sumando a Bogotá, Antioquia, Valle y Santander, encontramos que estos cuatro sectores geográficos cuentan con cerca del 70% del monto total de crédito y

empresas beneficiadas. Ahora bien si al grupo anterior se suma, Caldas, Norte de Santander, Tolima, Bolívar, Atlántico y Risaralda, alcanzamos porcentajes de cerca del 90%. Sin embargo, en el Cuadro V.7-A se presenta la distribución del universo de empresas de acuerdo con el Censo de 1990 y la cobertura por regiones del crédito Propyme. Lo que se observa es que la distribución del crédito coincide más o menos con la distribución de las empresas a nivel regional. En este sentido, pierde peso el argumento de que el crédito está concentrado geográficamente. Tal vez es cierto en el caso de Bogotá y Antioquia y Santander.

En los Cuadros V.8 a V.9 se presenta la distribución de los créditos de acuerdo con el destino económico de éstos. Como se puede observar, tanto desde el punto de vista del monto como del número de empresas beneficiadas, la manufactura en promedio ha sido el sector que más ha recibido créditos de la línea Propyme. Le siguen el sector comercio y servicios. Las empresas del sector transporte, turismo y minería han sido las menos beneficiadas. Esta estructura ha permanecido relativamente igual desde 1994 hasta julio de 1996.

Por otra parte en el Cuadro V.10 se presenta la distribución de los créditos al interior del sector manufactura. Como puede observarse, los sectores más beneficiados han sido el del hierro y productos metálicos, el de madera y manufactura y el de alimentos y bebidas. Los menos beneficiados son el sector de la agroindustria y el de derivados de petróleo y carbón. Los que se encuentran en "el medio" son textiles y cueros, minerales no metálicos y químicos, caucho y plástico. Vale la pena notar la pérdida de importancia del sector de textiles y el de químicos, caucho y plástico. Por otra parte, el sector de hierro y el de alimentos y bebidas han venido ganando participación.

2. El Fondo Nacional de Garantías.

A continuación se presentan algunas cifras sobre la gestión de apoyo a las empresas de menor tamaño por parte del Fondo Nacional de Garantías (FNG). En el Cuadro V.11 y Gráficos V.5 y V.6 se aprecia la evolución del número de empresas beneficiadas y del valor garantizado por el FNG, desde su creación. Como puede observarse, si bien el número de empresas beneficiadas entre 1982 y 1993 no superó la cifra de 1000, este fue de 3.024 en 1994, de 5.903 en 1995 y de cerca de 11.222 en 1996 (con cifras a septiembre), reflejando una labor mucho más intensa de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas desde que se efectuó una reestructuración en la entidad en 1993. Sin embargo, al analizar el valor garantizado desde el mismo año en términos reales no se puede decir lo mismo (Gráfico V.6A). De acuerdo con este último gráfico se puede observar un comportamiento con grandes fluctuaciones del valor real garantizado de préstamos a las micro, pequeñas y medianas empresas por parte del FNG: Entre 1982 y 1987 el valor granizado presentó un incremento en términos reales, luego vino una caída en esta variable hasta 1989. Entre 1989 y 1993 observamos otro ciclo cuya cima se ubica en 1991. Desde 1993, el valor real garantizado por el FNG ha venido en constante y acelerado crecimiento, aunque, en términos reales nos encontramos aproximadamente en el mismo monto de financiamiento (en pesos de 1982) del año 1991.

En los Gráficos V.7 y V.8, observamos la distribución de las garantías otorgadas por el FNG entre microempresas y pymes (pequeñas y medianas empresas). Primero, en cuanto al número de empresas beneficiadas tenemos que entre 1982 y 1987, el 100% de los garantías estuvieron dirigidas a las medianas empresas (el FNG inició el programa de microempresas en 1988, de 1982 a 1988 se atendieron sólo pymes). Desde 1988 comienzan a ganar gradualmente participación las microempresas, tanto que en 1996 (con datos a septiembre), casi el 100% de las garantías van dirigidas a éstas. En cuanto al valor garantizado, encontramos un comportamiento similar. Hasta 1987, el 100% del valor garantizado correspondía a pymes; entre 1988 y 1994 las microempresas comenzaron a ganar participación, la cual osciló alrededor del 20%. En 1995 y 1996 (datos a septiembre) la participación de las micro se ha elevado de manera importante alcanzando cerca del 80% del valor total garantizado.

Por otra parte, el comportamiento oscilante de algunos de los indicadores de gestión del FNG puede estar en parte explicado por el comportamiento del índice de siniestralidad presentado en el Gráfico V.9. Sin embargo, en 1995 se observa una reducción importante de este indicador, lo cual puede ser el resultado del proceso de transformación y reestructuración puesto en marcha en los últimos años, especialmente el mecanismo de compartición de riesgo por el cual el Fondo se asocia con los intermediarios financieros en las pérdidas netas (después de recuperaciones), hasta en un 70%. También se limitó el plazo que los intermediarios deben esperar para iniciar procesos judiciales.

En los Gráficos V.10 y V.11 se presentan otros indicadores relativos al FNG. Como puede observarse, de las solicitudes estudiadas, entre el 60% y el 70% son aprobadas, lo cual es un porcentaje elevado. Sin embargo, cuando se observa el número de empresas interesadas en obtener garantías del FNG con respecto al número de solicitudes estudiadas encontramos que sólo se estudia un bajo porcentaje de las solicitudes presentadas. Para septiembre de 1996, el porcentaje de empresas que obtuvieron garantía individual fue de 1%, de garantía institucional, 83% y de garantía global, de 15% (Gráfico V.12). En cuanto al valor de las garantías, el 22% correspondió a garantía individual, el 55% a garantía institucional y el 23% a garantía global (Gráfico V.13). Tomando el mismo período de análisis del programa Propyme (agosto de 1994-sept de 1996) tenemos que los sectores más favorecidos por el FNG, en cuanto a número de empresas beneficiadas (Cuadro V.12), han sido el sector servicios (20.5%), el sector comercio (18.6%), textiles y prendas de vestir (12.7%), productos químicos (9.5%), cuero y calzado (6.8%), fabricación de maquinaria (6.8%), producción de alimentos (6.4%) y artes gráficas (6.4%). En el Cuadro V.13 se presenta el número de empresas, valor del crédito y valor garantizado por intermediario financiero. Encontramos que sólo 51 intermediarios financieros han "utilizado" el FNG. Es más, sólo 7 intermediarios agrupan más del 63% de las empresas beneficiadas por sus créditos y por el FNG, en el aporte de garantías complementarias.

E. Resultados

En esta sección hemos presentado algunas cifras de los programas institucionales de apoyo financiero a las pymes en Colombia.

Lo primero que vale la pena decir, es que los programas anteriormente descritos son todavía muy recientes para hacer una evaluación exhaustiva de éstos. Sin embargo, con base en los resultados de las encuestas y en los presentados en esta sección se pueden descubrir sus ventajas y también detectar algunas limitaciones.

En general, se puede decir que los programas implementados en el último gobierno han ido en la "dirección adecuada". Primero el programa Propyme, que se alimenta de recursos del IFI y que a través de los intermediarios financieros y de acuerdo con las condiciones pactadas con éste, canaliza recursos hacia las pymes; permite dos cosas: 1) dejan un mayor campo para que actúen las fuerzas del mercado y por lo tanto asegura una asignación más eficiente de los recursos y 2) logran una mayor cobertura. Segundo, en un sistema financiero donde la mayoría de los créditos otorgados son de corto plazo, la implementación del Propyme constituye una fuente de financiamiento de largo plazo para las pymes.

A pesar de reconocer que el programa es bastante reciente para evaluarlo, se encuentra que el impacto no es tan importante como se esperaría. Sin embargo, se puede decir que el número de empresas beneficiadas y los montos movilizados no son en sí el resultado del programa. Al fin y al cabo, el financiamiento no es en sí una meta sino un medio para que las empresas puedan operar más eficientemente y ser más productivas, de manera que se hagan más explícitos los beneficios que trae su buen desempeño. Es más, se tendería a pensar que el financiamiento obtenido de los intermediarios, del mercado de capitales y de los recursos propios deben ir creciendo a medida que el apoyo oficial cumple su función de acumular records de crédito en el sistema financiero y acerca y mejora las condiciones de negociación de los empresarios ante los intermediarios. Pero, lo que se observa es que una gran proporción de entidades del sector financiero no hacen uso de los recursos del IFI para financiar a las pymes; y muchas de las que lo han hecho, han colocado montos menores a los presupuestados. En este caso, el monto de crédito movilizado es inferior al monto potencial de financiamiento que se podría generar. También se pudo detectar que el problema parece residir en que el sector financiero no encuentra esta alternativa rentable y considera que los márgenes obtenidos en las operaciones son reducidos, con respecto a los demás créditos. Es probable, como se dijo anteriormente que la tasa cobrada por el IFI sea elevada, para lo cual sería necesario determinar la tasa que paga esta entidad por los recursos que capta y recordar que la entidad debe recibir una remuneración razonable por las operaciones que realiza. Se pueden implementar otras formas para estimular a los intermediarios a utilizar más los recursos del IFI. La línea de crédito con garantía automática recientemente creada es un paso en esta dirección. Por ejemplo, también podría implementarse un sistema de "rebaja" en la tasa cobrada en un determinado momento del tiempo a un intermediario en función de la cantidad de recursos que logre colocar en el período anterior en favor de las pymes.

Las modificaciones establecidas al FNG parecen también ir en la dirección correcta. Los sistemas de garantías globales automáticas e institucionales se espera que el volumen de garantías otorgadas se incremente de manera importante. Esto además permite una reducción de los costos administrativos del FNG. El principio de compartición de riesgos con los intermediarios financieros se pretende lograr un menor índice de siniestralidad, en la medida que se asegura el Fondo de que los intermediarios por el hecho de compartir las pérdidas, harán un estudio juicioso de los créditos otorgados. Por último, la creación de Fondos Regionales es una manera de incrementar la cobertura que había permanecido muy baja en la década anterior. Sin embargo, como lo demuestran las cifras, a pesar del enorme crecimiento en el número y monto de las garantías otorgadas, el FNG enfrenta un alto porcentaje de solicitudes presentadas que son estudiadas. Por otra parte, el sistema se ha dirigido en estos años a financiar más a la microempresa que a la pyme, la cual, como se demostró tiene insuficientes garantías en el momento de ir a conseguir recursos en el sistema financiero.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo de este trabajo fue el de analizar la situación actual de las pymes y sus perspectivas, y evaluar los sistemas que existen actualmente en Colombia para este sector. En el país, la información oficial que existe sobre el sector de los pymes es muy escasa y cuando la hay es, por lo general, muy atrasada, lo que dificulta cualquier análisis sobre la situación actual de este tipo de empresas. Dada esta dificultad, para propósitos de este trabajo se utilizó la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo que se viene realizando mensualmente desde 1979, así como algunos de los módulos especiales de la misma. Esto permite hacer un diagnóstico del sector y detectar los problemas que enfrentan las pymes en Colombia.

En muchos países, como consecuencia del proceso de apertura las pymes experimentaron graves problemas, en algunos casos llegando a desaparecer. Sin embargo, en Colombia en los años siguientes a la liberación comercial, salvo algunas excepciones, el comportamiento de las pymes fue similar al de la economía en general. En efecto, para la mayoría de subsectores, los primeros años de la apertura fueron favorables, lo cual puede explicarse por el boom de demanda agregada que experimentó el país en este período y el buen desempeño de algunos sectores económicos, como el de la construcción. Sin embargo, el efecto de la desaceleración económica ha sido mucho más acentuado sobre el sector de las pymes que sobre el de las grandes empresas. Esto se ha visto reflejado en una reducción significativa de las ventas, en la acumulación de inventarios, en el aplazamiento de los proyectos de inversión, en la contracción del empleo y en una menor utilización de su capacidad productiva.

Cabe preguntarse entonces por qué motivo el efecto de la desaceleración económica ha sido más pronunciado en el sector de las pymes que en el de las grandes empresas? Una posible explicación podría ser que detrás del boom de gasto que siguió a la apertura económica se escondieron las verdaderas necesidades de las pymes para poder competir en una economía abierta, y solamente cuando se acabó el auge de gasto se hicieron evidentes las desventajas de las pymes en todos los aspectos -tecnológico, financiero y de mercadeo-, y la falta de un programa de apoyo integral para el sector.

Las experiencias exitosas de las pymes en diferentes países han demostrado el papel determinante de los sistemas de apoyo externos a la firma, sean éstos privados, gubernamentales o de entidades no gubernamentales. Es un hecho que a diferencia de las empresas grandes que tienen acceso fácil y rápido a la capacitación tecnológica y de mercadeo que requieren en la operación de sus negocios, así como a recursos de crédito por parte del sector financiero institucional, las pymes son altamente dependientes de fuentes externas para la adquisición de las capacidades tecnológicas y de mercadeo, además de tener unas relaciones más débiles con los bancos, lo que lleva a que el acceso a recursos de financiación involucre altos costos de transacción, en detrimento de la competitividad de estas unidades empresariales.

Un segundo punto que se ha argumentado a favor de los sistemas de apoyo externos a la firma radica en la rentabilidad social derivada de los mismos o, más específicamente, del éxito de las pymes, la cual excede la rentabilidad privada de la firma individual. En efecto, la proliferación de pymes que crecen rápidamente se constituye en el semillero para el surgimiento de empresas nacionales grandes y eficientes, y consecuentemente en una economía más flexible y competitiva, en que pueden existir importantes ventajas de economía política en la ampliación de la base de la participación del sector privado. Igualmente, una base privada más amplia implica una menor concentración del poder económico, que puede reducir el riesgo de surgimiento de relaciones que son mutuamente benéficas, aunque socialmente improductivas, entre gobierno y empresarios en busca de mayores rentabilidades.

En general, todas las experiencias recientes en materia de sistemas apoyo a la pequeña y mediana empresa muestran una significativa transformación de las formas de promoción empresarial a partir del reconocimiento de tres hechos fundamentales: 1) El proceso de globalización, de apertura económica y de crecimiento de la competitividad externa; 2) el agotamiento de un patrón de regulación sustentado en el papel protector del sector público, y 3) la recuperación del mercado como agente dinamizador básico del crecimiento y la competitividad empresarial.

Bajo este nuevo enfoque, tanto los agentes económicos como los mecanismos de mercado y de regulación juegan un papel determinante para el desenvolvimiento de las pymes. Es esencial hacer énfasis en la aparición de nuevas formas de participación tanto de los empresarios y de sus asociaciones como de los poderes regionales públicos y privados en el diseño, gestión e implementación de políticas dirigidas al sector.

Paradójicamente, a pesar del gran aporte de este grupo de empresas al crecimiento económico del país, en Colombia éstas han sido prácticamente olvidadas por el Estado colombiano. Cada vez que se han diseñado políticas tendientes a fortalecer y modernizar los diversos sectores de la actividad económica nacional, han sido los grandes empresarios y los microempresarios quienes se han visto favorecidos a través de una amplia gama de subsidios, protección, líneas especiales de crédito, alivios tributarios, etc.

Por el contrario, para la actividad económica de las pequeñas y medianas unidades empresariales no se han desarrollado programas integrales y específicos de apoyo. La política para el desarrollo y la modernización de la pequeña y mediana empresa ha centrado sus esfuerzos y recursos básicamente en la promoción de instrumentos crediticios y de prestación de servicios financieros, sin prestar atención a las grandes deficiencias que en materia tecnológica y de mercadeo tienen estas empresas.

En cuanto al aspecto financiero hemos encontrado lo siguiente. Las encuestas sugieren que los empresarios no acuden de manera importante a los intermediarios financieros para conseguir los recursos de financiación necesarios. Hay dos razones. La primera son las elevadas tasas de interés cobradas por los créditos y, en menor medida, la existencia de numerosos requisistos y trámites que resultan en un rechazo de las solicitudes, debido a que

las pymes no los cumplen, o en una alternativa de crédito poco ágil y rápida en relación con sus necesidades de financiación, especialmente de capital de trabajo. De la misma manera, las pymes no utilizan el mercado de capitales para financiarse. La principal razón es que no lo pueden hacer por la naturaleza jurídica misma de sus empresas: sociedades limitadas. Buena parte de la financiación obtenida por las empresas se destina a capital de trabajo y existe la necesidad de conseguir recursos adicionales para llevar a cabo proyectos de inversión, especialmente para comprar maquinaria y equipo.

Por otra parte, los intermediarios financieros sólo destinan un porcentaje pequeño de su cartera a financiar a las pymes. Esto se debe a que estas empresas se perciben como un sector todavía muy informal y con un elevado nivel de riesgo. Adicionalmente la calidad de la información que presentan no tiene la calidad adecuada para una correcta evaluación de las solicitudes. Por último, por lo general, las pymes poseen garantías insuficientes en el momento de solicitar un préstamo.

En Colombia, los programas de apoyo financiero a la pyme aparecieron en forma tardía. Por lo general, en los planes de gobierno, las pymes han sido materia de olvido y los esfuerzos se han más bien concentrado en brindar apoyo a las microempresas y a las grandes empresas. Solo hasta muy recientemente se puso en marcha un plan de asistencia financiera para la pyme, el cual, a pesar de no haber tenido hasta el momento un impacto muy grande, por el mismo hecho de ser reciente y o por otras razones que mencionaremos más adelante, parece estar diseñado adecuadamente. El programa puso en operación una línea de redescuento del IFI, especial para pymes. Esta entidad opera como banca de segundo piso y provee de recursos al sector financiero, para que a su vez este canalice financiación hacia las empresas de menor tamaño. El segundo elemento importante es que se emprendió una restructuración del Fondo Nacional de Garantías con el fin de aumentar el volumen de operaciones, lograr una mayor cobertura nacional y reducir los índices de siniestralidad. Como se mencionó anteriormente, el hecho de que estos programas sean tan recientes hace difícil medir sus logros y llegar a conclusiones definitivas sobre su éxito. Sin embargo, a continuación mencionamos algunas de sus bondades y limitaciones, y sugerimos algunas recomendaciones.

El programa Propyme tiene grandes ventajas como la de proveer recursos de largo plazo a las empresas, dentro de un contexto en el cual los intermediarios financieros prefieren otorgar financiación de corto plazo. El hecho de que estos recursos sean canalizados a través del sistema financiero en las condiciones que se pacten con las entidades permite una mejor asignación de recursos pues deja actuar las fuerzas del mercado y una mayor cobertura nacional. Los resultados sugieren sin embargo, que el impacto no es tan grande como podría pensarse. Lo que se observa es que una gran proporción de entidades del sector financiero no hacen uso de los recursos del IFI para financiar a las pymes, y muchas de las que lo han hecho, han colocado montos menores a los presupuestados. En este caso, el monto de crédito movilizado es inferior al monto potencial de financiamiento que se podría generar. También se pudo detectar que el problema parece residir en que el sector financiero no encuentra esta alternativa rentable y considera que los márgenes obtenidos en las operaciones son reducidos, con respecto a los demás créditos. Es probable, como se dijo,

anteriormente que la tasa cobrada por el IFI sea elevada, para lo cual sería necesario determinar la tasa que paga esta entidad por los recursos que capta y recordar que debe recibir una remuneración razonable por las operaciones que realiza. Sin embargo, se puede decir que el número de empresas beneficiadas y los montos movilizados no son en sí el resultado del programa. Al fin y al cabo, el financiamiento no es en sí una meta sino un medio para que las empresas puedan operar más eficientemente y ser más productivas, de manera que se hagan más explícitos los beneficios que trae su buen desempeño. Es más, se tendería a pensar que el financiamiento obtenido de los intermediarios, del mercado de capitales y de los recursos propios debe ir creciendo a medida que el apoyo oficial cumple su función de acumular records de crédito en el sistema financiero y acerca y mejora las condiciones de negociación de los empresarios ante los intermediarios.

Las modificaciones establecidas al FNG también parecen ir en la dirección correcta. Se espera que los sistemas de garantías globales automáticas e institucionales contribuyan a un incremento del volumen de garantías otorgadas y a la reducción de los costos administrativos del FNG. Por otra parte, con el principio de compartición de riesgos con los intermediarios financieros, se pretende lograr un menor índice de siniestralidad, en la medida en que el FNG obliga a los intermediarios a realizar un estudio riguroso de los créditos que se postulan para que sean beneficiarios de garantías. Por último, la creación de Fondos Regionales es una vía adecuada para incrementar la cobertura geográfica que había permanecido muy baja en la década anterior. Sin embargo, como lo demuestran las cifras, a pesar del acelerado crecimiento en el número y monto de las garantías otorgadas en los últimos años, el FNG enfrenta un alto porcentaje de solicitudes presentadas que no son estudiadas. Adicionalmente, el sistema se ha dirigido en estos últimos años a financiar más a la microempresa que a la pyme, la cual, también enfrenta problemas de garantías insuficientes.

A pesar de que se reconoce la importancia de las iniciativas recientes, se quieren resaltar algunos puntos débiles y alternativas que se pueden adoptar con el fin de lograr mejores resultados. Primero, se encuentra que estos dos programas de apoyo financiero están aislados de los programas de asistencia técnica, de servicios tecnológicos, de información y de capacitación empresarial. De acuerdo, con las experiencias de otros países para que los programas sean exitosos, es indispensable que sean integrales. Por lo tanto, es necesario que el Estado coordine los diferentes tipos de ayuda y que haga una labor de información y promoción más intensa de éstos. Los gremios también pueden colaborar de una manera más activa informando sobre las posibilidades y alternativas que pueden tomar las pymes. De nuevo, hay que recordar que todos los programas tienen el único objetivo de incrementar la productividad y eficiencia de estas empresas y que todos los tipos de apoyo son complementarios en el proceso de alcanzarlo.

Lo primero que habría que solucionar son los obstáculos que presentan los actuales programas. Como se pudo ver en las encuestas, el reducido margen de redescuento hace que la línea Propyme no sea atractiva para los intermediarios financieros. Por ejemplo, hay que buscar la manera de que los intermediarios se vean más incentivados a utilizar las líneas del IFI. Esta entidad debe cubrir sus costos de captar recursos y debe ganar un

margen razonable sobre sus operaciones. Es probable que el mismo IFI encuentre formas de financiarse menos costosas (por ejemplo, exclusivamente en el mercado externo) que permitan a los intermediarios considerar la alternativa atractiva. También habría que pensar en si, dada la tasa que cobra el IFI a los intermediarios, es necesario eliminar los toques a los márgenes de manera que los créditos a estas empresas se vuelvan más rentables. Se puede argumentar que el crédito para una pyme resultaría igual o más costoso que un crédito con recursos de la misma entidad financiera. Sin embargo, en la medida en que los intermediarios acudan de manera importante a la línea y que compitan por conseguir posibles usuarios, se verán obligados a establecer menores tasas. Iniciativas recientes, parecen estar dirigidas a actuar en conjunción con el FNG, creando una línea de crédito con garantía automática, lo cual puede ser atractivo para los bancos y otros intermediarios.

Las experiencias de otros países hacen mucho énfasis en la importancia de que los programas de apoyo no vengan únicamente de iniciativas del sector oficial. Es indispensable promover las iniciativas privadas, las cuales podrían complementar los programas puestos en marcha. En un contexto de apertura y mayor competencia internacional, es indispensable que las micro, pequeñas y medianas empresas encuentren fórmulas de cooperación y especialmente de inversión conjunta. En realidad, lo más importante para el buen desempeño de las empresas de menor tamaño es que no actúe sola y aislada, debido a que se enfrenta a las dificultades ya mencionadas de operar en pequeña escala. Constatamos, que en Colombia las iniciativas privadas son más bien tímidas y hay mucho por recorrer en este campo.

En el campo del financiamiento, se lograría un mayor poder de negociación de las empresas ante el sector financiero, mejores relaciones entre ambas partes e incluso más facilidad de obtener recursos si las empresas trabajan en conjunto o se asocian. Por ejemplo, en Brasil existe la propuesta de que grupos de empresas centralicen sus operaciones en un banco, haciendo posible la creación de fondos rotatorios. Estos fondos operarían como fondos de cobertura para financiar caídas del ahorro de las empresas en épocas difíciles. Los bancos podrían utilizar los recursos depositados en "conjunto" para hacer operaciones monetarias de corto plazo, financiar capital de trabajo e incluso de inversión. En México, estudios han planteado la posibilidad de promover las inversiones conjuntas que tienen el propósito de incrementar la capacidad colectiva de competencia. Se trataría de inversiones conjuntas para el establecimiento de unidades de servicio común en materia de diseño, de servicios de cómputo, transporte, control de calidad, información e investigación, de promoción y comercialización. Para financiar estas inversiones, el estudio propone específicamente que un grupo de empresas establezca un fideicomiso de garantías en un intermediario por un equivalente de 10% del crédito solicitado. Los bienes y activos fijos adquiridos con el crédito pueden ser utilizados para cubrir los incumplimientos de no pago. Para lograr un acceso más fácil al financiamiento, el Estado (a través de un fondo de garantías) podría beneficiar este tipo de iniciativas con garantías que cubran hasta, por ejemplo, un 50% del monto no recuperado. Esta acción conjunta genera una mayor responsabilidad para cada empresario del grupo tanto en la evaluación de la rentabilidad y viabilidad del proyecto como en el compromiso de cumplir con las obligaciones. Si hay retrasos en los pagos, el

intermediario recurriría en primera instancia al fondo en fideicomiso, luego procedería a disponer de los bienes y en última instancia recurriría a la garantía oficial.

En la práctica, en muchos países existen asociaciones de empresas que conforman un capital que sirve para respaldar un crédito del sector financiero. Este es el caso de Italia donde existen los llamados consorcios de garantías. Por ejemplo, el Consorcio de Modena incluye 3500 firmas que pagan una cuota de membresía. El conjunto de estas cuotas junto con el apoyo de los gobiernos municipales, regionales y central, constituye un capital para respaldar hasta el 50% de los créditos de la banca privada. Este aspecto del riesgo ha sido tal vez uno de los que han recibido más atención por parte de los programas de apoyo. Otras alternativas para reducir el riesgo, diferentes a las de fondos de garantías y consorcios de garantías, es el de incentivar la creación de nuevos productos, como las tarjetas de crédito para la producción y el leasing y crear sistemas de seguros de crédito como el desarrollado en Chile.

Otro tipo de iniciativa consiste en incrementar los lazos entre las grandes y las pequeñas y medianas empresas a través de los mecanismos de subcontratación. Por ejemplo, se podrían crear líneas de crédito para las grandes empresas que subcontraten en calidad de proveedoras a empresas de menor tamaño. El crédito se le otorgaría a la empresa grande, lo cual reduce los riesgos y resistencia de los bancos a prestar recursos a las pymes. Para otorgar este crédito debe haber la condición de presentar el contrato con la pyme o microempresa. Esta alternativa promovería este tipo de nexos entre empresas, que a su vez ayudaría a la canalización de recursos hacia las pymes para que puedan operar satisfactoriamente. El crédito también puede otorgarse a las pequeñas empresas que soliciten créditos y que certifiquen un contrato con una grande empresa. Aquí incluso, se pueden organizar grupos de pequeñas empresas que trabajan con una misma empresa de mayor tamaño, de manera que por el monto del crédito, la operación resulte beneficiosa para los bancos.

Otro de los aspectos en los cuales hay camino por recorrer es en el del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de capitales. En algunos países se han desarrollado diversos mecanismos como la implementación de un mercado especial para pymes o, el más importante, la creación de fondos de capital de riesgo dirigidos a la inversión en acciones en empresas pequeñas y medianas. Los resultados de la Misión de Estudios del Mercado de Capitales sugieren que existe un desconocimiento absoluto de este último instrumento y no existen profesionales entrenados para su administración. La recomendación de la Misión es promover la creación de estos fondos, que podrían garantizar las emisiones de las firmas o realizar las emisiones directamente. Para ello es indispensable que el gobierno familiarice a los empresarios con esta alternativa de financiación, que considere la posibilidad de ofrecer beneficios tributarios sobre los rendimientos de las inversiones y también sobre los recursos que destinan los inversionistas a la participación en este tipo de iniciativas y que diseñe una legislación flexible de los fondos y de las sociedades que los administran. Inclusive, los gobiernos nacionales, regionales y locales podrían vincularse como proveedores directos de capital de riesgo principalmente a las empresas pequeñas y medianas.

Otras soluciones se encuentran en medidas que incrementen la competencia en el sistema financiero y disminuyan el riesgo que se percibe en la economía. En efecto, las elevadas tasas de interés son uno de los principales problemas percibidos por las pymes. Esta no es una percepción específica de las pymes. En general, se considera que las tasas como los márgenes de intermediación financiera resultan ser elevadas cuando se compara Colombia con otros países. Varias hipótesis se han formulado para explicar este hecho: 1) elevadas cargas parafiscales que recaen sobre el sector financiero, 2) bajo grado de competitividad en el sector financiero, 3) alto riesgo percibido por el sector financiero. La prueba de estas hipótesis requiere de un estudio más profundo que rebasa los propósitos del trabajo.

Es evidente que los apoyos en el campo tecnológico que reciben actualmente las pymes distan mucho de ser los adecuados para sacar adelante a este grupo de empresas. Aunque el desarrollo de tecnologías es un aspecto importante en el proceso de desarrollo de una economía, es bien sabido que los descubrimientos e ideas que transforman de manera considerable a los procesos productivos son generados en su mayoría en los países desarrollados. Es decir, para qué inventar lo inventado? Esto es especialmente cierto cuando se trata de países en desarrollo con fuertes limitaciones de recursos y en un contexto de internacionalización de las economías que facilita el acceso a los nuevos descubrimientos ya sea en otros mercados o a través de la inversión extranjera.

En segundo lugar, en el país no existe la arquitectura institucional adecuada para agilizar la transferencia de conocimiento. La industria en general, con excepción de algunas grandes empresas, no tiene acceso continuo al universo de ideas y aplicaciones que constantemente se generan en todo el mundo. Los Centros de Desarrollo Tecnológico como los planteados en 1994, en el Plan de Desarrollo en la Microempresas y las Pymes son la respuesta concreta a esta necesidad. Son esencialmente iniciativas privadas a nivel sectorial cuya finalidad como institución es la de mantener a sus afiliados actualizados en las últimas tecnologías existentes. Estos centros se financian por medio de los aportes que las empresas hacen, estipulados por ejemplo, como un porcentaje de sus ventas. Un esfuerzo común como éste tiene ventajas como la de contar con mayores recursos financieros para las tareas de difusión a gran escala, y la de que su labor beneficia a todas las empresas aportantes sin importar su tamaño.

En esta línea de ideas, en 1995, el Gobierno Nacional a través de Colciencias aprobó recursos por \$3,550 millones de los cuales \$1,300 millones fueron asignados para los Centros Tecnológicos Sectoriales, bajo la modalidad de capital semilla. Con estos recursos se establecieron 10 nuevos centros y se fortalecieron 6 de los ya existentes. En 1996, los recursos asignados fueron de \$4,500 millones. No obstante, a pesar de que estos son pasos en el camino correcto, son aún incipientes.

El gobierno debe comprometerse no solo a continuar sino a profundizar estas iniciativas. En términos generales, los centros están organizados alrededor de corporaciones sin ánimo de lucro, en las que el Estado participa con un porcentaje accionario bajo. Sin embargo, el éxito de estos proyectos depende fundamentalmente del grado de compromiso del sector

privado organizado a través de asociaciones, gremios y grupos de empresarios. Adicionalmente, las tareas de capacitación hacen necesario que la universidad participe activamente. Por ello, entre los socios fundadores de los centros debe incluirse alguna institución de enseñanza superior que ofrezca su concurso, bien sea mediante la ubicación del centro dentro de los predios universitarios u ofreciendo personal docente para los cursos básicos de capacitación.

La participación del Estado no debe limitarse a los aportes de capital correspondientes que como ya dijimos son minoritarios para que el control y el liderazgo sea ejercido por el sector privado. Quizás más importantes resultan los créditos para desarrollo tecnológico, ofrecidos a través de diferentes líneas. Estos créditos juegan un papel fundamental ya que permiten financiar la adquisición de parte de la dotación y adecuamiento de los centros. Adicionalmente, una disposición de la administración Gaviria permite que hasta un 50% de los aportes que las empresas hacen al SENA puedan ser canalizados hacia estos centros y destinados a la capacitación "intra-sectorial" de los trabajadores. Es claro que el mejor complemento a la transferencia tecnológica es preparar la mano de obra nacional para hacer funcionales estas ideas en nuestro medio.

Un ingrediente adicional, que juega un rol estratégico, es el relacionado con la cooperación técnica internacional. Los gobiernos extranjeros están dispuestos a colaborar con este tipo de iniciativas, particularmente en las industrias donde el país correspondiente tiene alguna ventaja comparativa. La presencia de la cooperación técnica internacional es decisiva ya que sólo así se tiene acceso a la tecnología de punta y al entrenamiento de profesionales que luego difunden los conocimientos a nivel local. En síntesis, los Centros de Desarrollo Tecnológico requieren de cuatro actores para su éxito: El sector privado (líder), el Estado (aportes de capital y financiamiento de largo plazo), la universidad (ubicación y personal docente) y los gobiernos extranjeros (aporte de tecnología y capacitación).

Un impacto inmediato de estos centros sería el de propiciar una mayor productividad de nuestra mano de obra; incluso en la ausencia hipotética de nueva maquinaria en el país, los conocimientos impartidos a los trabajadores les permitirían con los mismos ingredientes obtener mejores resultados en el futuro. Sin embargo, para que un marco institucional de este tipo haga aportes sustanciales a un mayor crecimiento económico, y el país atravesase los pasos necesarios para acercarse a los modelos de desarrollo de los países industrializados, su presencia debe multiplicarse en la mayor cantidad de ramas productivas posibles de nuestra economía.

En el campo de la comercialización, son las grandes empresas las que están mejor posicionadas ya sea por su capacidad de negociación o por su capacidad de utilizar medios publicitarios. Siendo esto así, en momentos de auge económico hay espacio para todas, mientras que cuando la demanda se cae son las empresas pequeñas que no cuentan con estas ventajas las que salen primero del mercado. De la misma manera, son las grandes empresas las que tienen por lo general acceso al mercado externo, pudiendo destinar parte de su producción a la exportación, mientras que las pymes que por lo general están más orientadas al mercado interno, con una reducción de la demanda interna se ven más

afectadas que las grandes. Por lo tanto, es importante que los sistemas de apoyo se concentren también en los aspectos de la comercialización interna y externa de los productos de las información.

Por ejemplo, en Indonesia y en Colombia las dos agencias estatales dirigidas al fomento de las exportaciones, Nafed y Proexpo (actualmente Proexport), respectivamente, han tenido unos resultados bastante modestos. Las firmas encuestadas no valoran estas entidades y consideran que tienen poca utilidad. En Indonesia existe adicionalmente una agencia, el Export Support Board, la cual, a diferencia del modelo paternalista e institucionalista de los programas estatales, adoptó un esquema en el que no proveía directamente los mecanismos exportadores sino que financiaba a las firmas interesadas en entrar en un proceso de internacionalización, subsidiando la participación en ferias internacionales o el empleo de consultores técnicos extranjeros.

Este es un esquema parecido al que actualmente utiliza Proexport en Colombia para las empresas manufactureras en general. No obstante, al no estar dirigido a la pequeña y mediana empresa específicamente, y al no ser parte igualmente de un programa integral de apoyo a las pymes, es muy poco el acceso que tienen estas unidades empresariales a este programa, en parte también por el gran desconocimiento que existe sobre el mismo.

Pero, independientemente del tipo de mecanismo que se utilice en Colombia para la promoción de las exportaciones del sector de las pymes, no hay que olvidar que estas empresas tienen todavía un buen camino que recorrer en materia de su capacidad tecnológica para poder competir en los mercados internacionales. Es por lo tanto indispensable que cualquier programa de apoyo en materia de comercialización externa se haga no sólo de manera integrada con el resto de políticas para el sector, sino que se lleve a cabo de manera conjunta con las empresas, ya sea que éstas estén representadas por agremiaciones, o que se encuentren asociadas entre sí.

ANEXO

Efectos de la tasa de interés sobre el comportamiento de la producción

Los resultados de las encuestas sugieren que la tasa de interés es uno de los mayores obstáculos enfrentados por las pequeñas y medianas empresas. Teóricamente es claro que un aumento en esta variable implica un mayor costo de los recursos, una menor inversión y a la larga un menor crecimiento del producto. Es probable que el efecto de un aumento en la tasa de interés sea mayor en ciertos sectores de la economía (probablemente los que más dependen de crédito financiero) y menor en otros. El propósito para los efectos de este trabajo es analizar el efecto que puede tener un incremento de las tasas de interés sobre la producción de la pequeña y mediana empresa. Aquí se aproxima este problema de una manera bastante sencilla y puramente empírica.

En seguida mostramos los resultados de un ejercicio que relaciona las dos variables que nos interesan: tasa de interés y producción. Consiste en un ejercicio de vectores autorregresivos, VAR, a partir del cual se construye una función impulso-respuesta, que permite ver cuál es la trayectoria del producto al dar un choque a la tasa de interés. Vale la pena aclarar que es un ejercicio puramente estadístico que, con base en la información "histórica de ambas variables", extrae una relación estadística entre ellas.

Es de anotar que obtener información trimestral sobre la producción de la pequeña y mediana empresa es imposible. Por lo tanto, como el objetivo no es hacer cálculos "exactos" sino más bien deducir unas tendencias, se decidió ver el efecto de un aumento de la tasa de interés sobre sectores económicos en donde las pymes son importantes. Estos son: industria, comercio, transporte y servicios personales. Para estos sectores fue posible obtener información trimestral del PIB por sectores desde 1975, calculada por Planeación. Sin embargo, el ejercicio se concentró en el período 1986-1996.

La estimación a través de un VAR supone que cada una de estas variables está explicada por rezagos de ella misma y por rezagos de todas las demás variables. Las tres ecuaciones que se derivan de lo anterior conforman un sistema de ecuaciones simultáneas en donde todas las variables están endógenamente determinadas. "Cada una de las series puede ser representada como una combinación lineal de las innovaciones corrientes y pasadas en todas las demás variables del sistema. Estas innovaciones son por construcción serialmente no correlacionadas y si se transforman de manera que sean contemporáneamente no correlacionadas, la varianza de las variables en el sistema pueden ser descompuestas sin ninguna ambigüedad en componentes atribuibles a cada innovación"²³.

El número de rezagos de las variables que se incluyen en la estimación determinan el orden del VAR. En la mayoría de casos el orden del VAR no se conoce. Sin embargo, existen criterios estadísticos como el de Akaike o Schwarz para determinar el número de rezagos

²³ Sims (1980), op. cit. pg 251.

que debe incluirse. En este caso, se utilizó el segundo criterio que arrojó para la mayoría de las estimaciones un número óptimo de rezagos de 4 0-5.

Otro de los problemas con la estimación de vectores autorregresivos es el orden en que las variables se colocan dentro del vector, pues diferentes ordenamientos pueden llevar a diferentes resultados. Una de las posibilidades es poner en primer lugar la variable más exógena (o menos endógena), es decir que se supone afecta las demás pero no es afectada por éstas últimas. Luego se incluiría la segunda más exógena, es decir la que afecta a las demás menos a la primera y que es afectada por ésta última y así sucesivamente. Luego puede realizarse un ejercicio de sensibilidad de los resultados a cambios en el ordenamiento del VAR. En nuestro VAR, en primer lugar ponemos la tasa de interés y en segundo, la variable de producción.

Por último, la estimación del VAR supone que todas las variables del sistema son estacionarias. Sin embargo, surge el problema de si las variables están cointegradas en niveles, caso en el cual en la estimación en diferencias debe incluirse como variable exógena el error de cointegración (es decir, estimar un modelo de corrección de errores). Aquí, de nuevo surge un problema, pues no se sabría cual de los errores incluir en la medida en que cuando se está trabajando con más de dos variables pueden existir varios vectores cointegrantes. Para evitar esta etapa, se puede estimar el VAR en niveles, lo cual resulta equivalente al modelo de corrección de errores y arroja una estimación eficiente.

De acuerdo con lo anterior, el siguiente paso consistió en determinar si las variables en niveles que entran en el VAR son estacionarias o tienen una raíz unitaria. Los resultados se presentan en el Cuadro A.1. Como puede verse, de acuerdo con las pruebas de Dickey-Fuller²⁴ Aumentado, las series en niveles tienen una raíz. Por lo tanto nuestro VAR será estimado en niveles, siguiendo la recomendación anteriormente mencionada. Por último, la esta estimación del VAR incluyó un término constante como variable exógena.

La trayectoria de la respuesta de las variables ante un choque en la tasa de interés se presenta en el Gráfico 1. Al dar un choque a la tasa de interés por una sola vez, la producción total de los diferentes sectores responden de manera diferente. Sin embargo, puede observarse que la mayoría de los sectores, la producción se desvía negativamente con respecto a su tendencia de largo plazo. Esto es especialmente cierto en el sector comercio, donde un choque positivo a la tasa de interés tiene como efecto una desviación amplia y oscilante de la producción. La industria y los servicios personales muestran un comportamiento muy similar al de la producción total. Como se puede observar el efecto es más pequeño que el presentado por el sector comercio. La respuesta de la producción del sector transporte no es clara.

²⁴ Dickey, D. y W. Fuller (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autorregressive Time Series with a Unit Root, *Econometrics*, 49.

Cuadro II.1.

Modulo Inversión. Pequeña y Mediana Industria.

Porcentaje de respuestas

	Total	Alimentos	Confecciones	Cuero	Imprenta y Editoriales	Muebles y Enseres	Metalmecánica
P3. ¿Hace cuánto tiempo realizó las últimas modificaciones en la maquinaria?							
1 año	53,0	58,8	28,6	71,4	62,5	45,5	63,2
2 años	14,5	11,8	19,0	14,3	26,0	9,1	15,8
3 años	10,2	5,9	14,3	0,0	0,0	18,2	10,5
4 años	6,0	5,9	14,3	0,0	0,0	0,0	0,0
5 años	3,0	0,0	0,0	0,0	12,5	0,0	0,0
Más de 5 años	11,4	11,8	23,8	14,3	0,0	18,2	10,5
P4. ¿Qué tipo de modificación realizó?							
Recomposición sin ampliar capacidad y manteniendo la tecnología actual	25,3	11,8	42,9	42,9	12,5	45,5	36,8
Expansión de la capacidad instalada manteniendo tecnología	32,5	47,1	38,1	14,3	25,0	0,0	26,3
Introducción de nueva tecnología sin ampliar capacidad instalada	23,5	29,4	23,8	57,1	12,5	27,3	21,1
Introducción de nueva tecnología y ampliación de capacidad instalada	38,0	41,2	9,5	28,6	62,5	36,4	36,8

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial

Cuadro II.2.

Cálculo de la Subfacturación.

Dolares corrientes

	jun-91	dic-91	jun-92	dic-92	jun-93	dic-93	jun-94	dic-94	jun-95	dic-95	jun-96
Alimentos	251698126	375746697	2442008843	538064721	2092679822	1275888693	4687108356	6208804124	2144092789	9376822041	4236086216
Cueros	2017253	12337909	56768248	79536463	76092056	116943000	77468760	35352207	146521544	115447686	51138291
Confecciones	19206733	33999495	23117875	37301976	44519720	41457885	39627438	61798856	80297516	70876329	75274847
Papel	126728457	311652140	157932911	195132437	717955906	324220182	513276240	645418307	826354703	664109956	572656165
Impresos	38571979	59762565	9362850	9636911	51532304	28992681	86254499	65467412	28361090	52813935	61493941
Metalmecánica	3830224193	3448338109	4299290798	7456984652	8654270560	11233383001	2391980711	8698572563	11638484528	3129550957	14181000894

FUENTE: FEDESARROLLO

Cuadro II.3.

Razón Subfacturación-Importaciones Registradas.

	jun-91	dic-91	jun-92	dic-92	jun-93	dic-93	jun-94	dic-94	jun-95	dic-95	jun-96
Alimentos	1,60	1,93	8,46	1,62	5,68	3,08	9,46	10,41	3,62	12,59	5,03
Cueros	0,78	2,57	5,08	4,18	3,49	4,98	4,88	2,42	13,93	4,67	3,18
Confecciones	2,10	2,05	1,32	1,90	1,89	2,07	1,76	2,14	2,99	2,28	2,89
Papel	1,66	3,92	1,86	2,08	6,48	2,92	4,00	4,32	5,08	3,44	3,81
Impresos	3,24	5,72	0,62	0,56	2,39	1,09	2,77	1,79	0,79	1,09	1,42
Metalmecánica	3,48	2,13	3,47	7,01	3,74	4,62	0,91	2,66	3,65	3,18	4,69

FUENTE: FEDESARROLLO

CUADRO II.4. MODULO COMPETITIVIDAD

	PYMES	GRANDES
P1¿Cuáles son sus principales estrategias para enfrentar la competencia internacional?		
A) Adopción de nuevas tecnologías	17,6	17,5
B) Adopción de mejores sistemas de control de calidad	8,8	8,1
C) Renovación de Equipos	11,7	13,5
D) Mayor uso de insumos importados	3,8	1,8
E) Reorganización Administrativa	6,7	13
F) Capacitación de Personal	11,7	9,4
G) Mayor subcontratación de procesos productivos	0,8	0,4
H) Aumento de la escala de producción	8,8	6,7
I) Mayor especialización de las líneas de producto	8,8	8,5
J) Desarrollo de nuevas líneas de producción	10,5	9
K) Adquisición de patentes de productos extranjeros	0,8	0,4
L) Imitación de productos extranjeros	1,3	0
M) Reorientación de la producción hacia la exportación	4,6	4,9
N) Reorientación de la empresa hacia la comercialización	1,3	2,2
O) Asociación con empresas extranjeras	1,7	2,7
P) Otros	1,3	1,8
	100	100
P2¿En qué posición está su empresa frente a los productos importados que compiten en el mercado interno?		
A) Excelente (Bajo Riesgo de perder mercado)	7,6	19,5
B) Buena (Riesgo moderado de perder mercado)	69,6	67,1
C) Regular (Alto riesgo de perder mercado)	21,5	13,4
D) Mala (Peligro de desaparecer)	1,3	0
	100	100
P3¿Cuáles son los principales obstáculos para enfrentar la competencia de productos importados?		
A) Maquinaria obsoleta	3,8	4,4
B) Tecnología Inadecuada	4,7	5,9
C) Altos costos de mano de obra	14,2	11,8
D) Altos costos de las materias primas nacionales	12,3	14,3
E) Altos costos administrativos	5,2	6,4
F) Altos costos financieros	20,4	21,7
G) Sistemas de control de costos inadecuados	1,9	1,5
H) Baja calidad de sus productos	0,9	0,5
I) Permanencia de un elevado arancel de insumos	6,2	7,4
J) Elevadas tarifas de servicios públicos	9	9,9
K) Red inadecuada de mercadeo interno	3,3	0,5
L) Incertidumbre sobre costos y precios nacionales	12,3	8,4
M) Maracas con poco posicionamiento internacional	1,4	1,5
N) Otros	4,3	5,9
	100	100

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.4. MODULO COMPETITIVIDAD. (continuación)

	PYMES	GRANDES
P4 Señale la composición aproximada de sus materias primas		
A) De Origen extranjero	41,2	42,7
B) De origen nacional	58,8	57,3
	100	100
P5 ¿Cómo adquiere sus materias primas nacionales?		
A) Al productor directamente	69,3	83,2
B) A un agente distribuidor del productor	17,1	8
C) A un mayorista (independiente del productor)	9,5	5,3
D) Otro.	4,2	3,6
	100	100
P6 ¿Cómo adquiere sus materias primas de origen extranjero?		
A) Al productor en el exterior directamente	63,2	72,6
B) A un distribuidor del productor en el exterior	17,9	10,4
C) A un distribuidor del productor en Colombia	16,2	11,6
D) Otro	2,8	5,4
	100	100
P7 ¿Cuál es el destino final de sus productos?		
A) Para exportación	15,9	15,5
B) Para el hogar	30,9	48,5
C) Para usos industriales, agrícolas, otros	53,2	36
	100	100
P8 ¿Qué porcentaje del precio final de su producto son costos de comercialización? (Ahora)		
A) En los productos de exportación	16,2	10,9
B) En los productos del hogar	23,5	16,9
C) En los productos industriales y otros	19,1	13,3
(Antes de la Apertura)		
A) En los productos de exportación	14,9	13,1
B) En los productos del hogar	22,8	17,7
C) En los productos industriales y otros	26,8	14
P9 ¿Cómo comercializa sus productos destinados al mercado nacional? (En productos para el hogar)		
A) Red propia de distribuidores y/o almacenes	21	23,4
B) Distribuidor exclusivo	6,9	16,8
C) Otro distribuidor y/o almacén	32,1	30,5
D) Venta directa a los clientes	38,6	28,9
E) Otro.	1,4	0,4
	100	100

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.4. MODULO COMPETITIVIDAD. (continuación)

	PYMES	GRANDES
P9: ¿Cómo comercializa sus productos destinados al mercado nacional? (En productos para la industria)		
A) Red propia de distribuidores y/o almacenes	13,7	20,6
B) Distribuidor exclusivo	9,9	14,4
C) Otro distribuidor y/o almacén	9,8	11,7
D) Venta directa a los clientes	64,6	53,3
E) Otro.	2	0
	100	100
P10 Señale el porcentaje de utilización de los siguientes canales de comercialización en la venta de sus productos al mercado extranjero		
A) Venta directa al comprador extranjero	65,9	55,7
B) Distribuidor mayorista en el exterior	29,6	21,7
C) Comercializadora Internacional	2,8	9,8
D) Mayorista nacional que luego lo exporta	0	1,4
E) Otro.	1,8	11,4
	100	100
P13) Cuál es la composición de los costos propios de comercialización		
A) Salarios	36,1	35,7
B) Transporte (incluye peajes, etc)	14,8	24,8
C) Costos financieros	13,6	10,4
D) Costos administrativos	21,8	18,7
E) Seguros	3,9	3,1
F) Servicios públicos	7	4,9
G) Pérdidas por daños y deterioros de mercancías	2,9	2,4
	100	100

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.5. MODULO RECURSOS HUMANOS

	PYMES	GRANDES	PYMES	GRANDES
P1) Cuál es la estructura del personal de su empresa (Antes y después de la apertura)				
	ANTES		DESPUES	
A) Profesionales universitarios	10,4	17,6	12,1	16,2
B) Personal egresado de instituciones universitarias	3	6,1	2,6	6,1
C) Personal técnico	7,2	10,9	10	10,4
D) Personal tecnólogo	5	5,7	5,8	6,6
E) Personal capacitado en la empresa con bachill. completo	24,9	26	28,2	27,8
F) Personal capacitado en la empresa con bach. incompleto	20,1	17,3	18	17,2
G) Personal no calificado	27,9	16	22,8	14,7
H) Otros.	1,5	0,6	0,5	0,9
	100	100	100	100
P2) Se espera que en los próximos 3 años su planta de personal se modifique en:				
	IGUAL		+5%	
A) Personal profesional universitario	46,9	48,9	28,6	22,2
B) Técnicos provenientes de institutos	41,9	58,5	39,5	9,8
C) Técnicos provenientes del Sena	29,5	46,5	38,6	27,9
D) Tecnólogos provenientes de institutos	42,2	54,8	37,8	21,4
E) Obreros y operarios no calificados con experiencia	48,9	41,5	15,6	14,6
F) Obreros y operarios no calificados sin experiencia	54,5	48,6	6,8	5,7
G) Otro.	33,3	0	50	0

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.5. MODULO RECURSOS HUMANOS. (continuación)

	PYMES	GRANDES	PYMES	GRANDES
P2) Se espera que en los próximos 3 años su planta de personal se modifique en:				
A) Personal profesional universitario	16,3	13,3	6,1	2,2
B) Técnicos provenientes de institutos	16,3	14,6	0	9,8
C) Técnicos provenientes del Sena	11,4	7	15,9	9,3
D) Tecnólogos provenientes de institutos	11,1	9,5	4,4	4,8
E) Obreros y operarios no calificados con experiencia	17,8	4,9	6,7	4,9
F) Obreros y operarios no calificados sin experiencia	4,5	2,9	4,5	0
G) Otro.	0	50	16,7	0
	-5%		(-)5%-10%	
A) Personal profesional universitario	0	4,4	0	4,4
B) Técnicos provenientes de institutos	2,1	2,4	0	4,9
C) Técnicos provenientes del Sena	1	4,7	0	4,7
D) Tecnólogos provenientes de institutos	2	2,4	0	4,8
E) Obreros y operarios no calificados con experiencia	6,6	2,4	6,7	19,5
F) Obreros y operarios no calificados sin experiencia	9	5,7	6,8	17,1
G) Otro.	0	0	0	50
	+(-)10%			
A) Personal profesional universitario	0	4,4		
B) Técnicos provenientes de institutos	2,3	0		
C) Técnicos provenientes del Sena	2,3	0		
D) Tecnólogos provenientes de institutos	2,2	2,4		
E) Obreros y operarios no calificados con experiencia	2,2	12,2		
F) Obreros y operarios no calificados sin experiencia	13,6	20		
G) Otro.	0	0		

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.5. MODULO RECURSOS HUMANOS. (continuación)

	PYMES		GRANDES	
P3) Usted tiene dificultades para conseguir las siguientes categorías de personal?	SI	NO		
A) Profesionales universitarios	31,8	68,2	34,1	65,9
B) Técnicos del Sena	38,1	61,9	24,4	75,6
C) Egresados de instituciones universitarias	16,2	83,8	15	85
D) Técnicos de institutos	32,5	67,5	19,5	80,5
E) Tecnólogos de institutos	37,8	62,2	28,6	71,4
F) Operarios calificados en bachillerato técnico	46,3	53,7	25,6	74,4
G) Operarios no calificados pero con experiencia	38,5	61,5	27	73
	CAP INADEC.			
A) Profesionales universitarios	21,4	35,7	53,3	26,70
B) Técnicos del Sena	31,3	18,8	63,6	18,20
C) Egresados de instituciones universitarias	0	50	33,3	66,70
D) Técnicos de institutos	30,8	46,2	25	75,00
E) Tecnólogos de institutos	35,7	42,9	66,7	33,30
F) Operarios calificados en bachillerato técnico	52,6	31,6	50	40,00
G) Operarios no calificados pero con experiencia	26,7	53,3	50	20,00
	Dificultades candi.			
	2,9		1,7	
	2,6		3	
	3,5		3,8	
	2,7		3,9	
	3,6		4	
	5,7		4,1	
	3,5		4,5	
P4) Cómo consigue el personal calificado que requiere? (Señale en orden de importancia)				
A) Utiliza la base de datos de su empresa				
B) Por recomendación de alguno de los empleados				
C) Acude a institutos técnicos				
D) Utiliza avisos clasificados				
E) Utiliza el servicio de empleo del Sena				
F) Tiene algún convenio				
G) Acude a empresas de empleo temporal				

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.5. MODULO RECURSOS HUMANOS. (continuación)

	PYMES	GRANDES	PYMES	GRANDES
<p>P5) Indique la forma más usada para capacitar obreros en orden de importancia</p> <p>A) Lo capacita en la misma empresa</p> <p>B) con el Sena</p> <p>C) Otro.</p> <p>D) Con algún instituto de educación tecnológica</p> <p>E) Con alguna empresa o centro fuera del país</p> <p>F) Con alguna universidad</p> <p>G) Con algún centro de investigación del país</p> <p>H) Con algún instituto de educación técnica</p>	1,4	1,9		
	2,5	2,8		
	3,2	2,9		
	3,2	3,2		
	3,8	3,5		
	3,6	4		
	3,8	4,1		
	4,5	4,3		
<p>P6) Califique para cada tipo de trabajador su capacidad de:</p> <p>A) Asumir responsabilidades</p> <p>B) Ajustarse a nuevas tecnologías</p> <p>C) Asumir tareas diferentes</p> <p>D) Interesarse en cursos de actualización</p> <p>E) Motivar cambios técnicos o tecnológicos</p>			<p>PROFESIONALES</p> <p>2,71</p> <p>2,61</p> <p>2,29</p> <p>2,54</p> <p>1,83</p>	<p>TECNICOS</p> <p>2,47</p> <p>2,17</p> <p>1,94</p> <p>2,11</p> <p>1,76</p>
<p>P7) La formación de los técnicos y tecnólogos provenientes de los institutos es:</p> <p>A) (Buena)</p> <p>B) (Mala)</p> <p>C) (No conoce)</p> <p>G) Acude a empresas de empleo temporal</p>	49	72		
	26,5	14		
	24,5	14		
	3,5	4,5		

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.5. MODULO RECURSOS HUMANOS. (continuación)

	PYMES	GRANDES	PYMES	GRANDES
P8) Si su respuesta es mala, señale en orden de importancia las razones				
A) Otro	6	1		
B) Los programas que ofrecen no satisfacen sus necesid.	2,18	1,6		
C) Los programas son de baja calidad	1,92	2		
D) Falta de equipos y laboratorios	2,73	2,8		
E) Profesores poco calificados	2,92	3,2		
F) Falta de credibilidad por parte del sector productivo	4,3	4,5		
P9) las innovaciones que usted realizó implicaron un cambio en sus necesidades de mano de obra proveniente de				
A) Universidades	54,1	27,6	45,9	72,4
B) Institutos Técnicos	41,4	18,5	58,6	81,5
C) Institutos tecnológicos	50	35,5	50	64,5
D) Técnicos del Sena	57,6	46,7	42,4	53,3
E) Personal existente en la empresa capacitado por ella	74,5	90	25,5	10
F) Otro	100	75	0	25
P10) La investigación para desarrollar nuevos procesos es una tarea de:				
A) Los industriales	33,1	28,2		
B) Las universidades	16,7	17,4		
C) Centros de investigación asociados al sector productivo	17,3	18,2		
D) El Departamento Nacional de Planeación	4,2	6,5		
E) El Ministerio de Educación	5,3	7,4		
F) El Sena	10,2	10,2		
G) Los institutos técnicos	5,9	4,2		
H) Los institutos tecnológicos	5,9	5		
I) Otro.	1,4	2,9		
	100	100		

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.6. MODULO EMPLEO

	PYMES	GRANDES
P1) Forma de contratación		
A) A término indefinido con retroactividad de cesantías	16	38,3
B) A término indefinido con pago de prestaciones(ley 50/90)	53,9	41,9
C) A término indefinido con salario integral	0,6	3,2
D) A término fijo con la empresa	24,4	11,4
E) Por contrato a través de empresa de empleo temporal	5,1	5,1
	100	100
P2) Porcentaje de empleados y obreros con contrato a término fijo afiliados al sistema de pensiones y salud	61,9	57,4
P3) Método utilizado para reclutar trabajadores		
A) Solicitud directa a candidatos externos	40,2	34,4
B) Avisos por medios de comunicación	22	25,8
C) Agencias privadas de empleo	5,5	7,2
D) Empresas de servicios temporales	10,2	13,7
E) SENA	16,5	11,8
F) Otros	5,5	7
	100	100
P4) Beneficios de la ley 50 de 1990		
A) Mayor certidumbre sobre los verdaderos costos laborales	32	32,9
B) Reducción de costos laborales por la eliminación de la	34,1	37,2
C) Mayor estabilidad de los trabajadores	13,9	13,4
doble retroactividad		
D) Mayor flexibilidad de las condiciones de contratación	2,8	1,1
E) Jornada especial de 36 horas sin recargos por nocturnos, domingos y festivos	11	11,6
F) Otro	6,1	3,7
	100	100
P5) Principales impedimentos del régimen laboral que aun subsisten		
A) Elevadas cotizaciones a la seguridad social	38,2	22
B) Elevados costos de otras prestaciones	15,1	12,1
C) Elevados costos en casos de maternidad	8,8	5,6
D) Elevados costos en casos de despido	16,6	17,8
E) Altos costos extralegales por convenciones colectivas	7,8	20,9
F) Rigidez de las jornadas laborales y sobrecostos por nocturnos, festivos y domingos	7,7	8,5
G) Extensión de los beneficios laborales a nuevas plantas por la definición de "Unidad de empresa"	1,8	6,1
H) Otro.	4,1	7,1
	100	100

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

CUADRO II.6. MODULO EMPLEO. (continuación)

	PYMES GRANDES	
P6) Forma de entrenamiento o capacitación técnica de los obreros operarios y técnicos:		
A) Proveedores de equipos o materias primas	14	10
B) En el puesto de trabajo	44,4	39,3
C) SENA	18	18,3
D) Institutos técnicos privados	8,4	16
E) Otro.	15,2	16,4
	100	100
P7) La capacitación otorgada por el Sena se ajusta a los requerimientos de la empresa?		
SI	46,6	55,3
NO	53,4	44,7
En caso de no ajustarse, los motivos pueden ser:	100	100
A) No tiene la línea de capacitación que su empresa requiere	28,9	33,4
B) Capacita con equipos y tecnología obsoleta	15,9	18,4
C) Los horarios no le sirven	15,9	13,6
D) Mala calidad de los instructores	11,5	5,2
E) Excesos de trámites	11,5	12,6
F) Otros:	15,8	16,8
	100	100

Fuente: FEDESARROLLO, Encuesta de Opinión Empresarial.

Gráfico II.1
Situación Económica

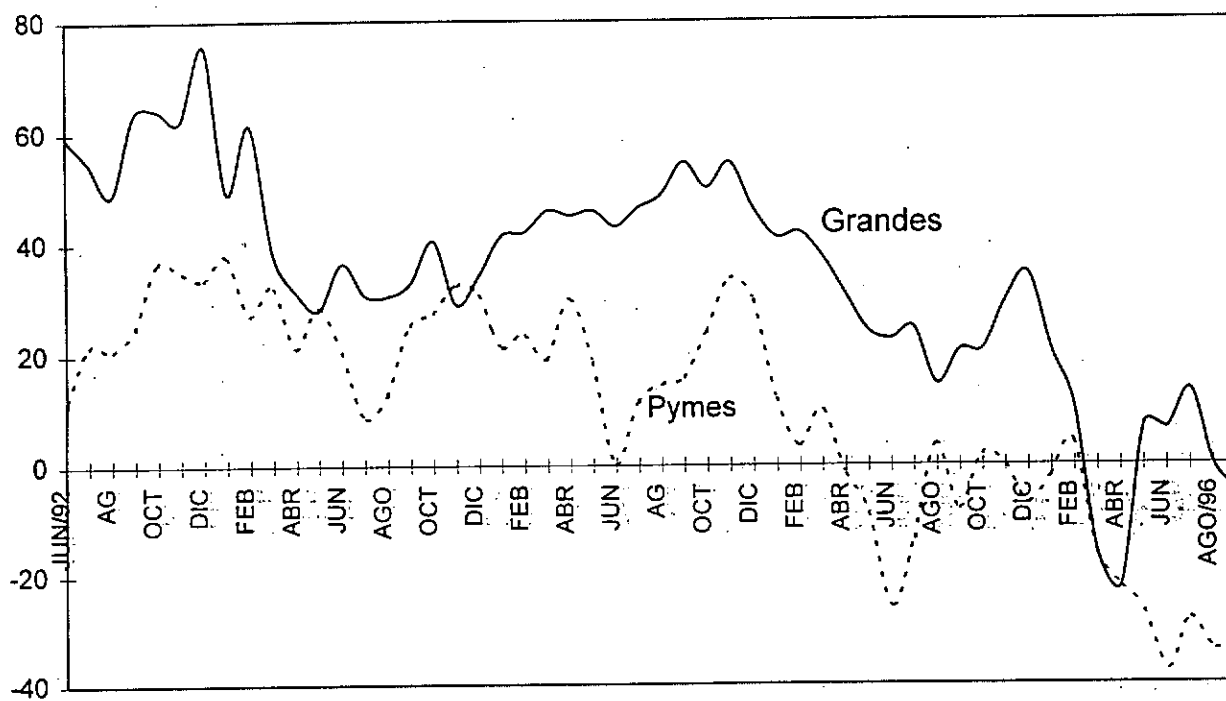


Gráfico II.1.1.
Situación económica

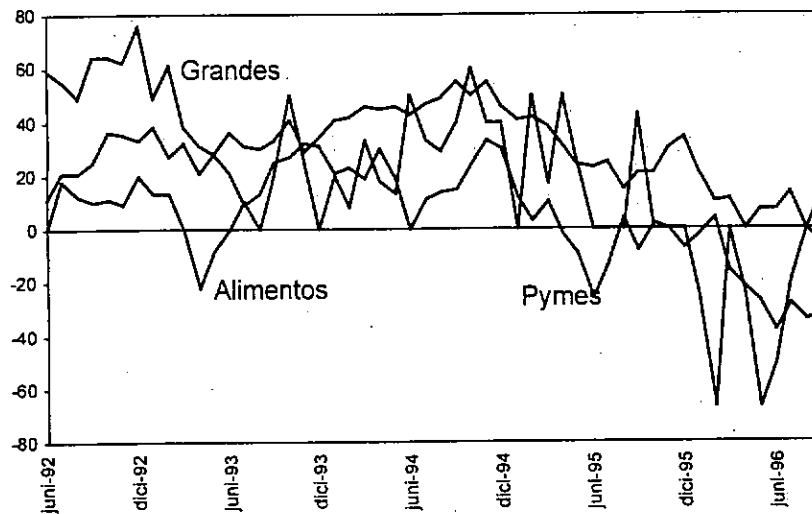


Gráfico II.1.2.
Perspectivas de la situación económica

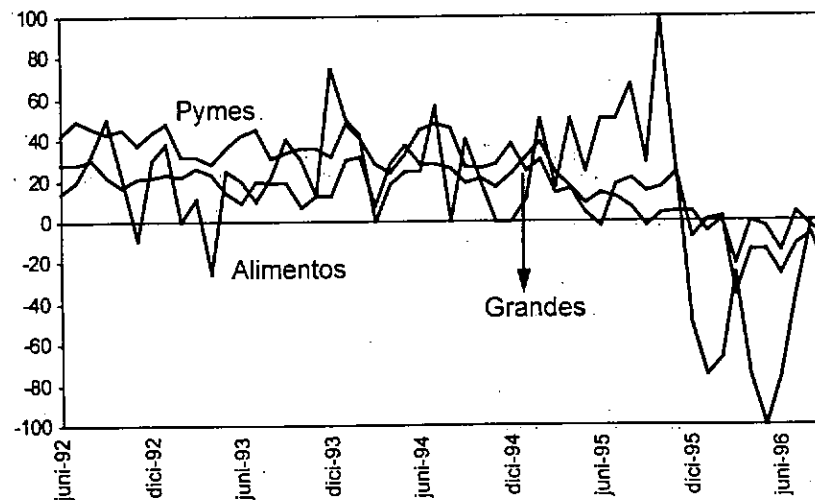


Gráfico II.1.3.
Nivel de demanda

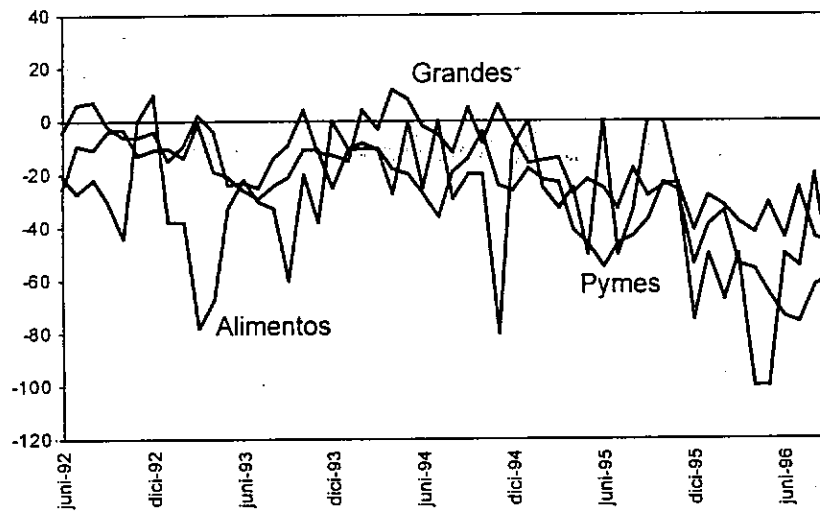
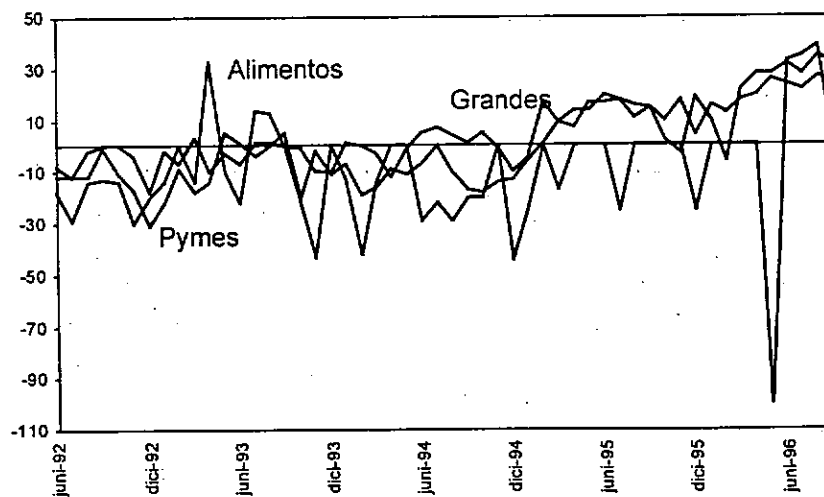
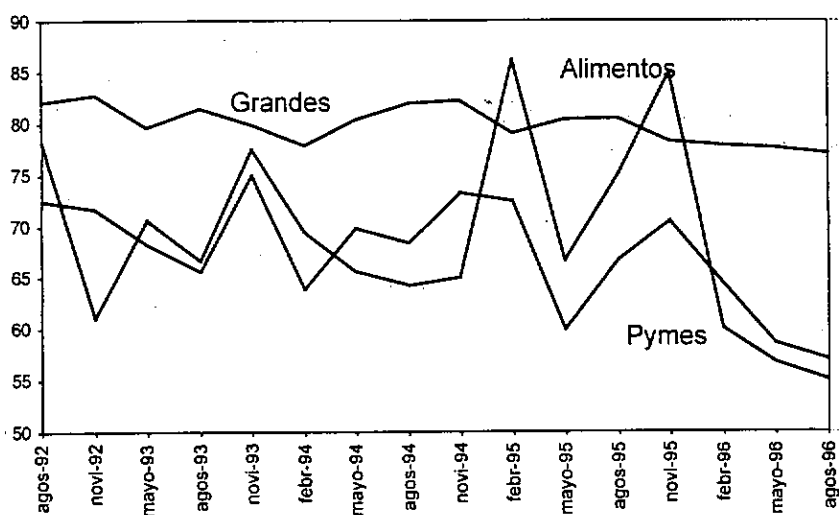


Gráfico II.1.4.
Nivel de los inventarios



GráficoII.1.5.
Utilización de la capacidad instalada



GráficoII.1.6.
Contrabando

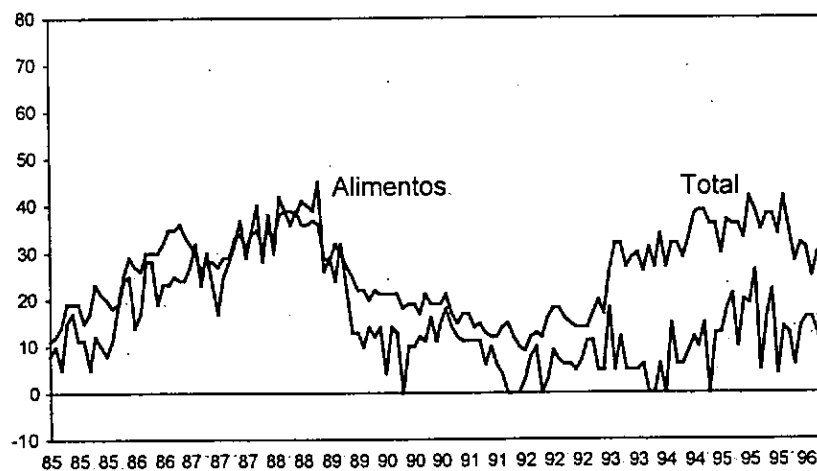


Gráfico II.1.7.
Subfacturación Calculada.
Dolares Corrientes.

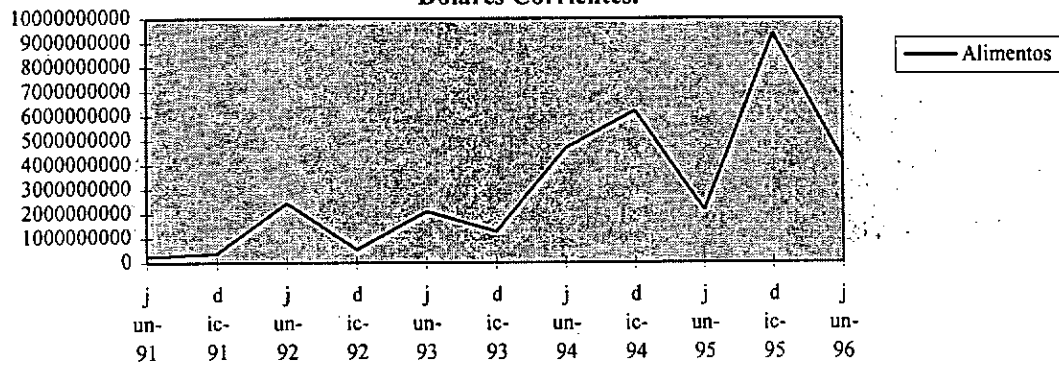


Gráfico II.1.8.
Razón Subfacturación-Importaciones Registradas.

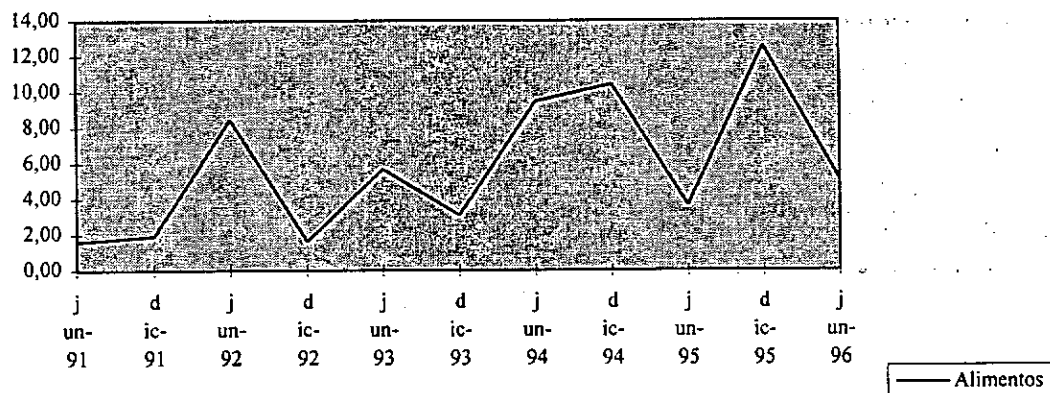


Gráfico II.2
Perspectivas de la situación económica

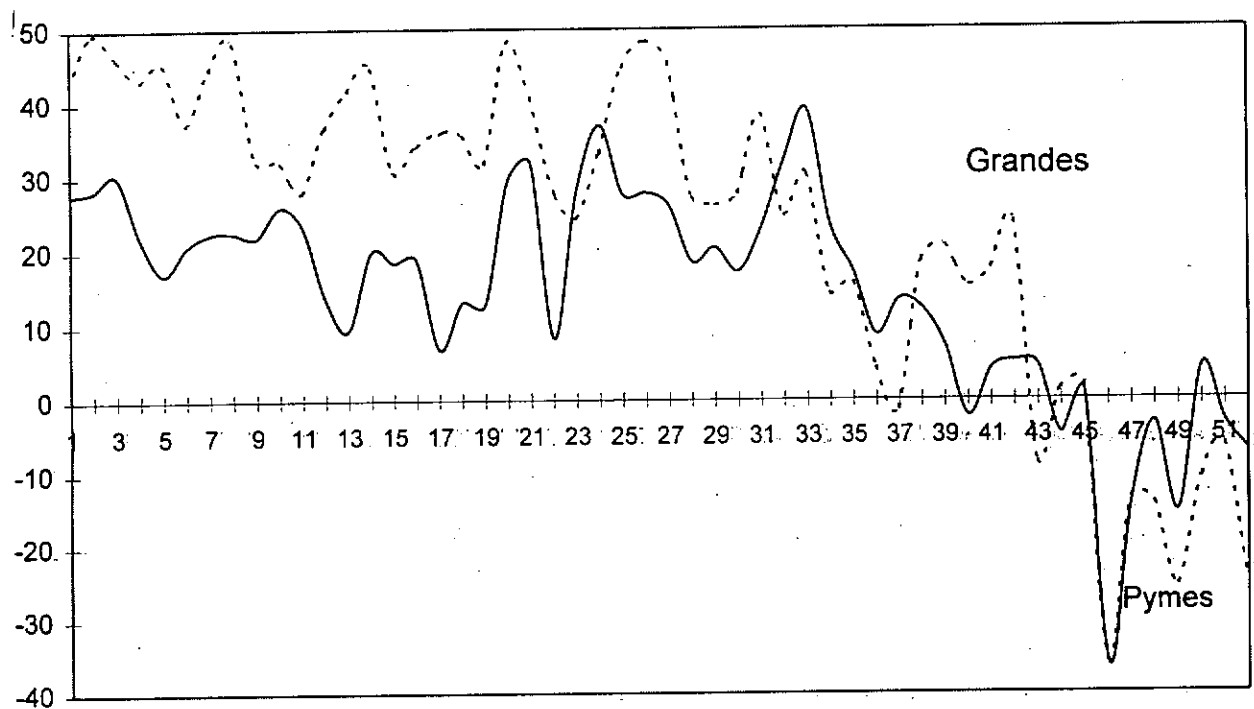


Gráfico II.2.1.
Situación económica

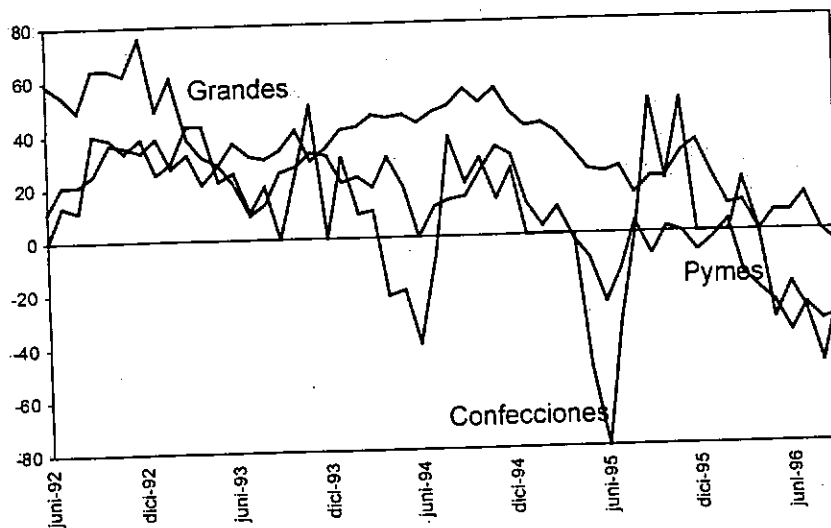


Gráfico II.2.2.
Perspectivas de la situación económica

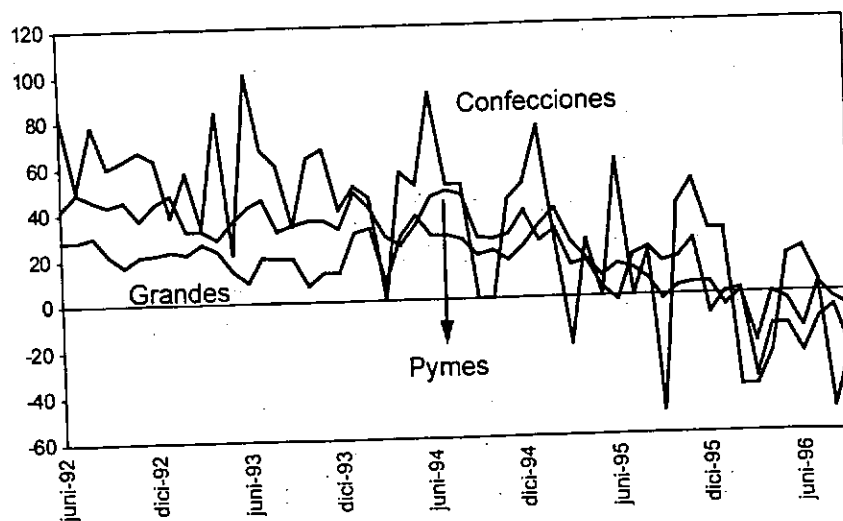


Gráfico II.2. 3
Nivel de demanda

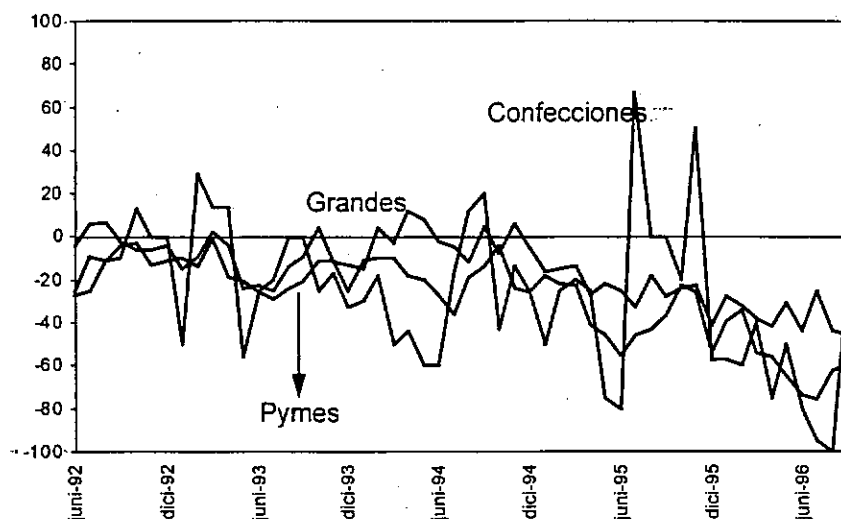


Gráfico II.2. 4
Nivel de los inventarios

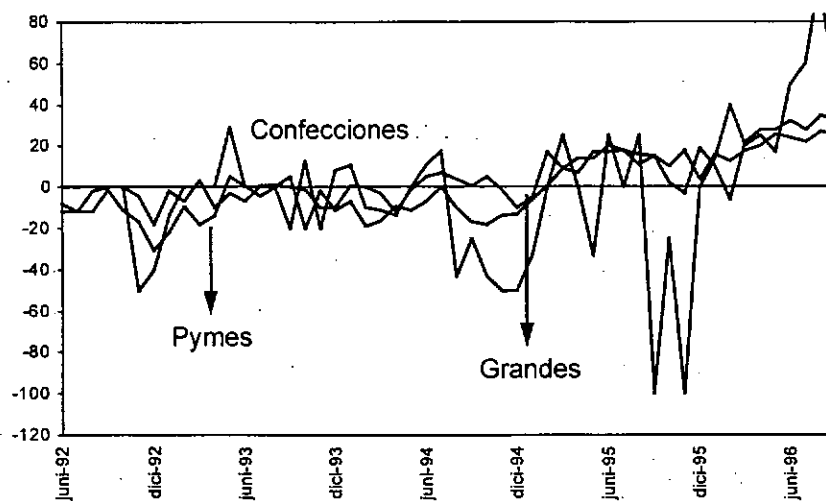


Gráfico II.2. 5.
Utilización de la capacidad instalada

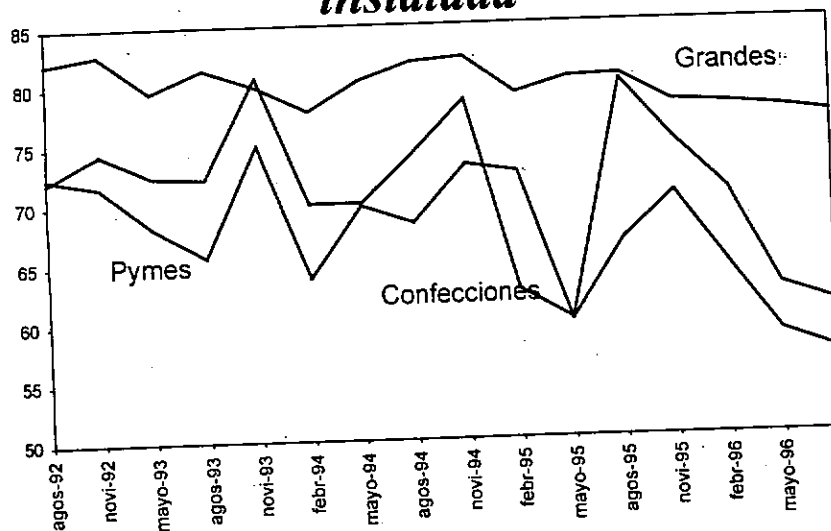


Gráfico II.2. 6.
Contrabando

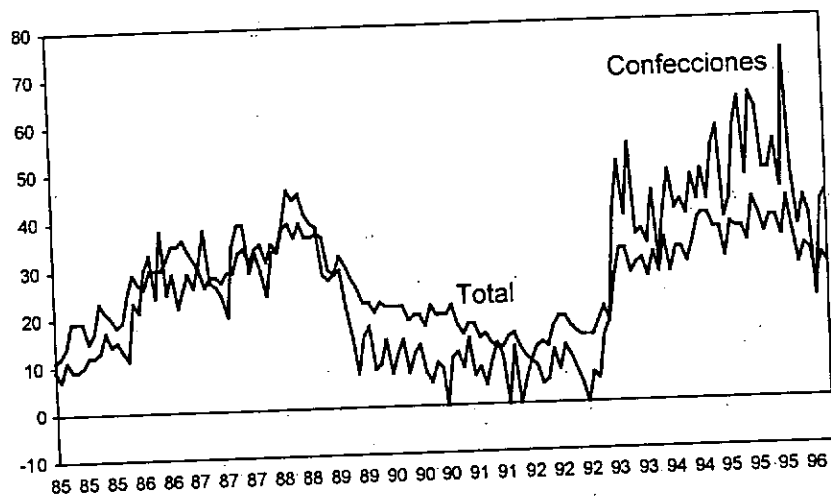


Gráfico II.2.7
Subfacturación Calculada.
Dolares Corrientes.

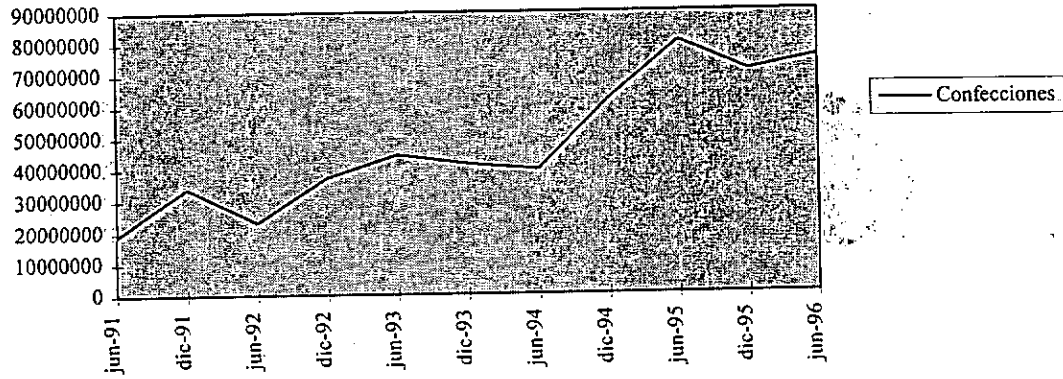


Gráfico II.2.8
Razón Subfacturación-Importaciones Registradas

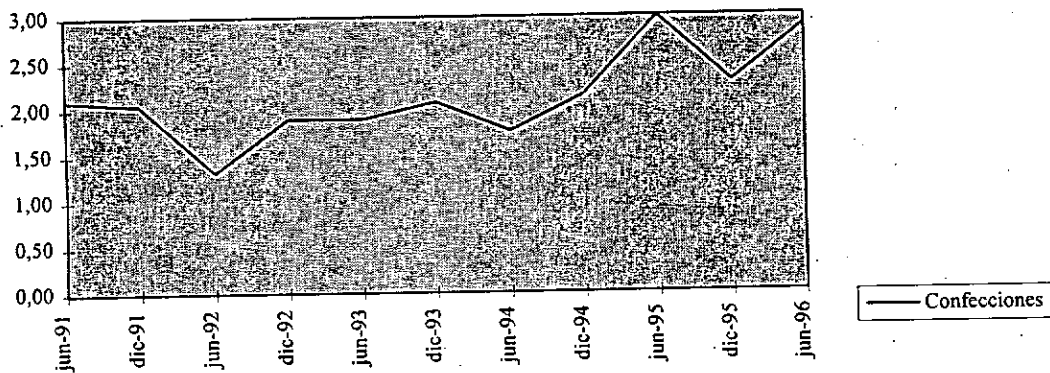


Gráfico II.3
Nivel de Demanda

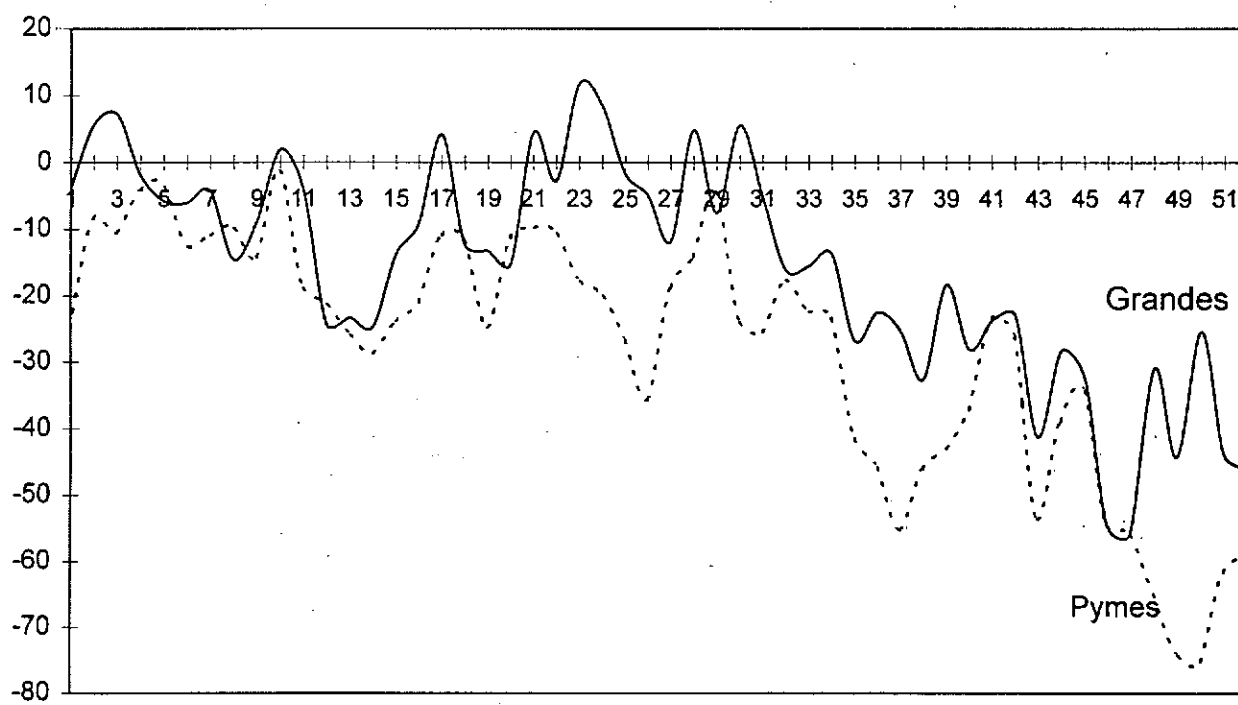


Gráfico II.3.1.
Situación económica

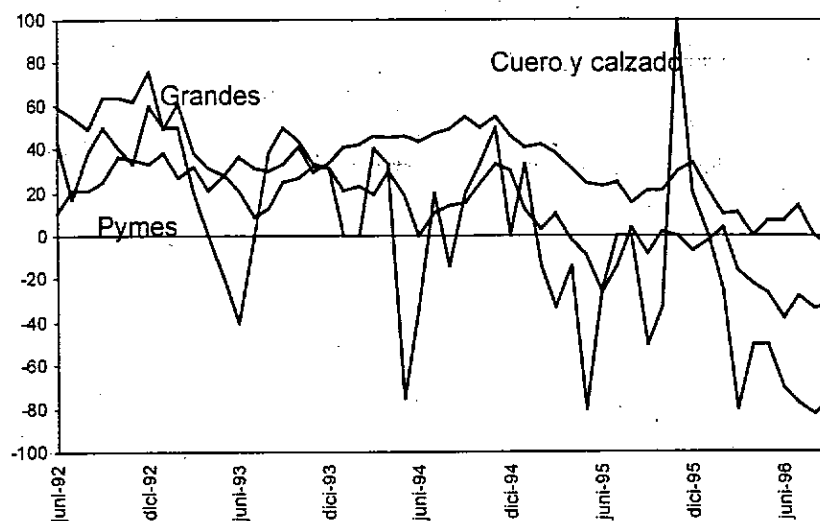


Gráfico II.3.2.
Perspectivas de la situación económica

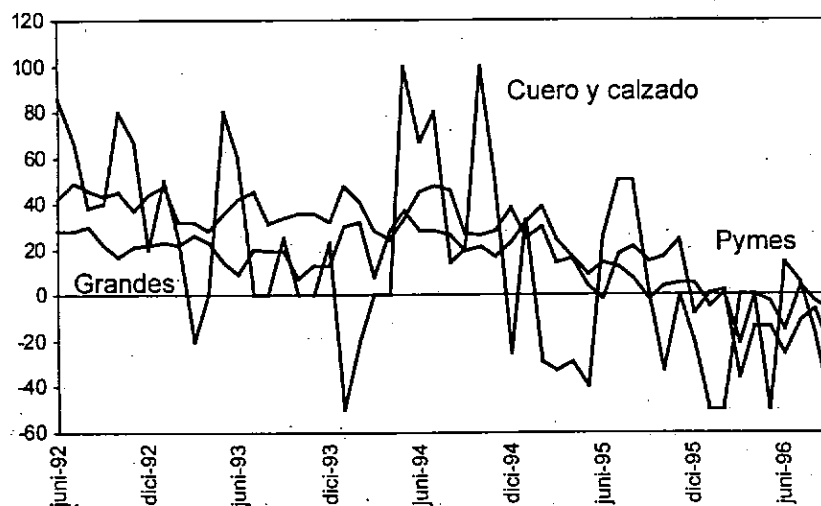


Gráfico II.3.3.
Nivel de demanda

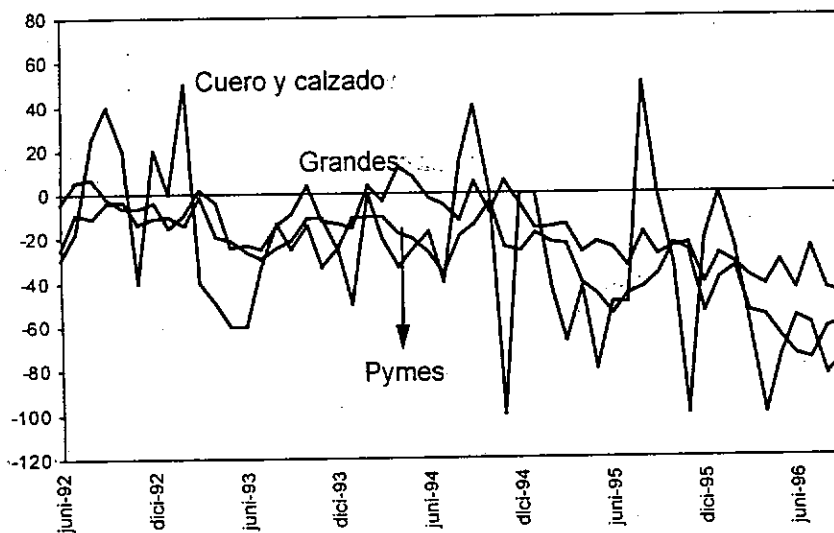


Gráfico II.3.4.
Nivel de los inventarios

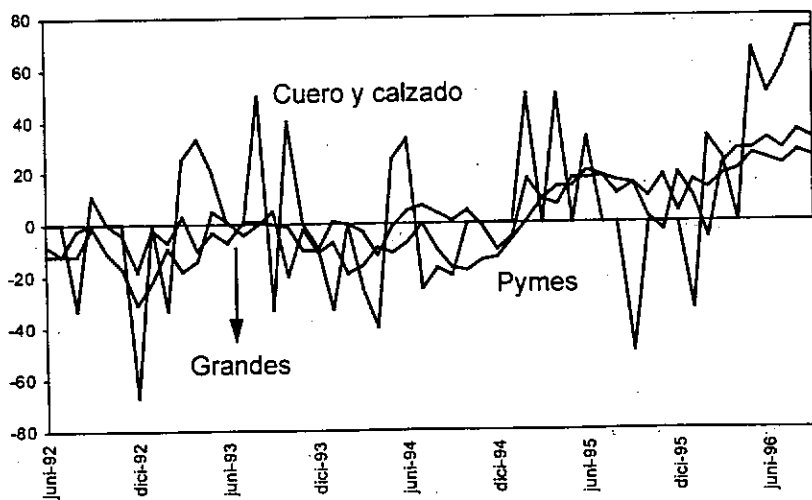


Gráfico II.3.5.
Contrabando

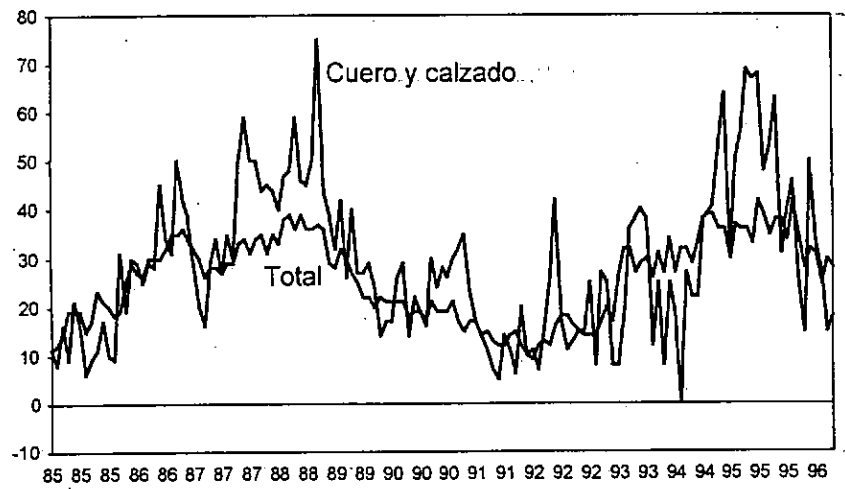


Gráfico II.3.6.
Subfacturación Calculada.
Dolares Corrientes.

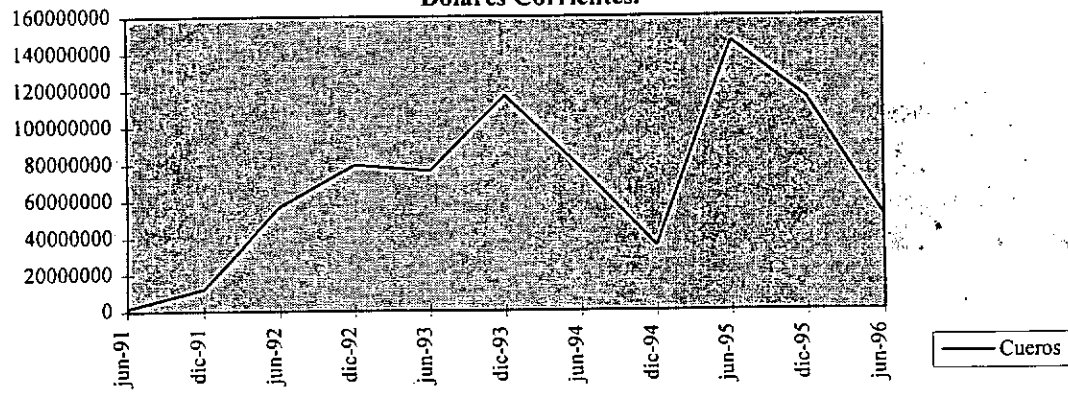


Gráfico II.3.7.
Razón Subfacturación-Importaciones Registradas:

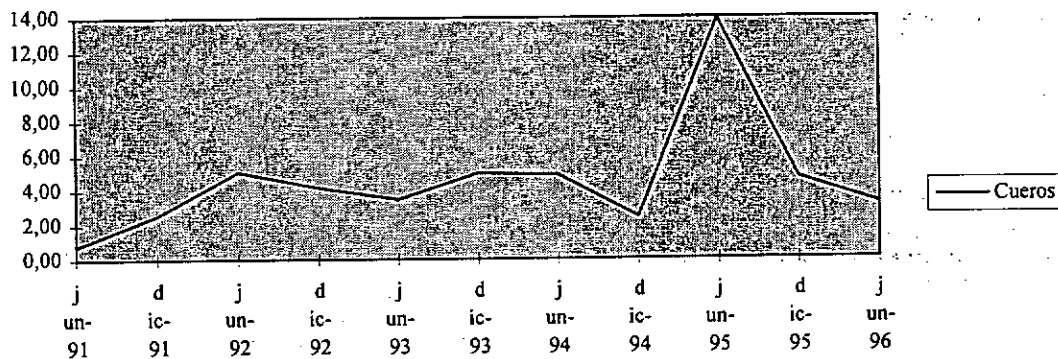


Gráfico II.4
Nivel de Inventarios

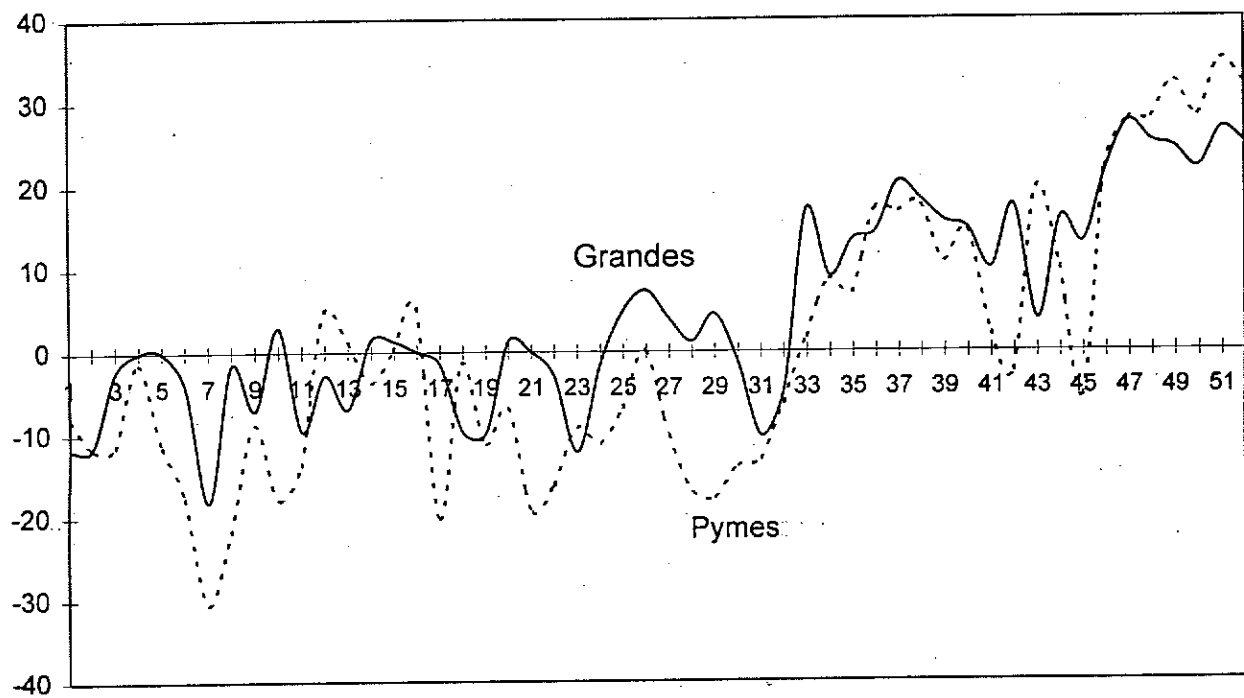


Gráfico II.4.1.
Situación económica

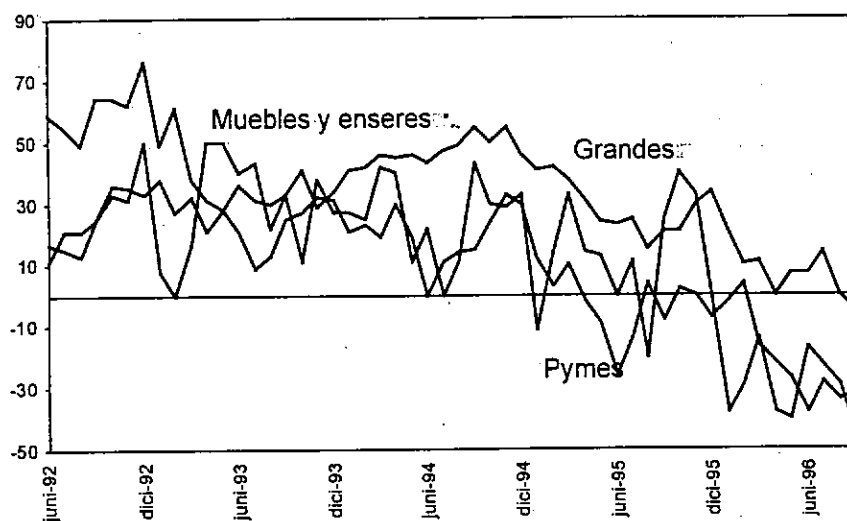


Gráfico II.4.2.
Perspectivas de la situación económica

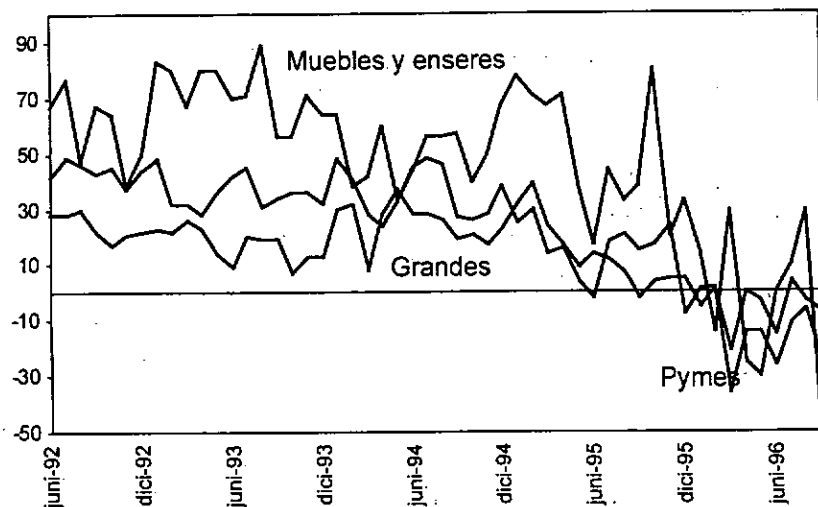


Gráfico II.4.3.
Nivel de demanda

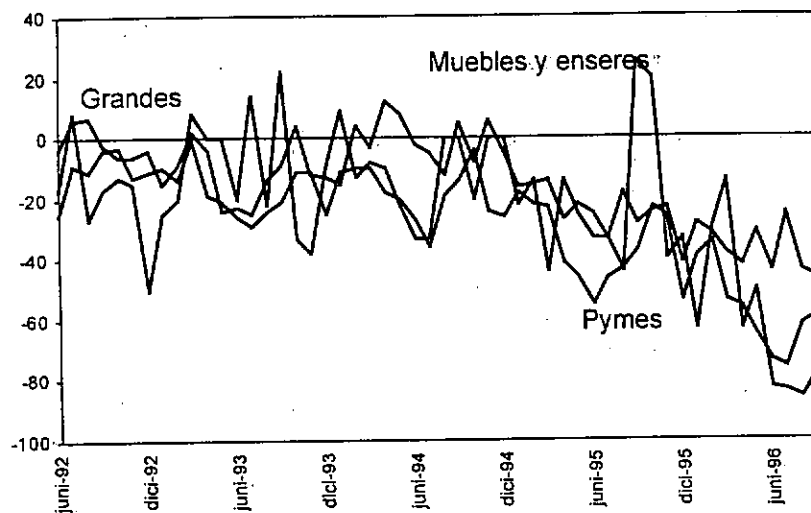


Gráfico II.4.4.
Nivel de los inventarios

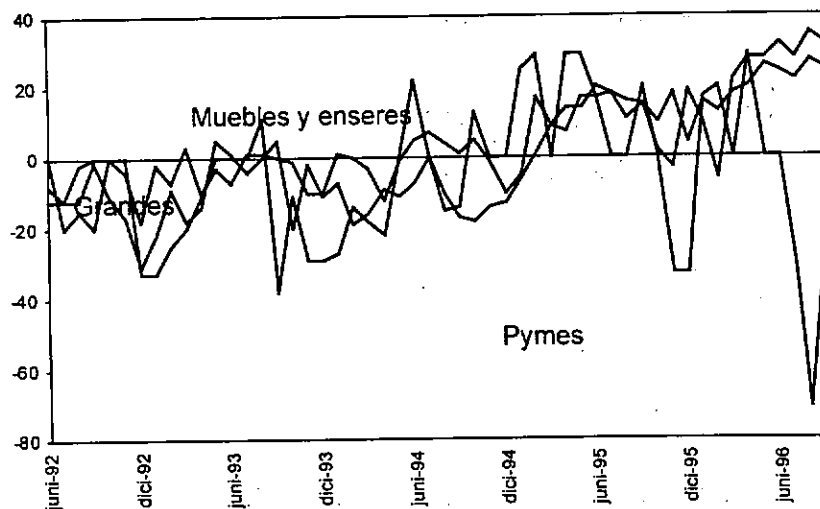


Gráfico II.4.5.
Contrabando

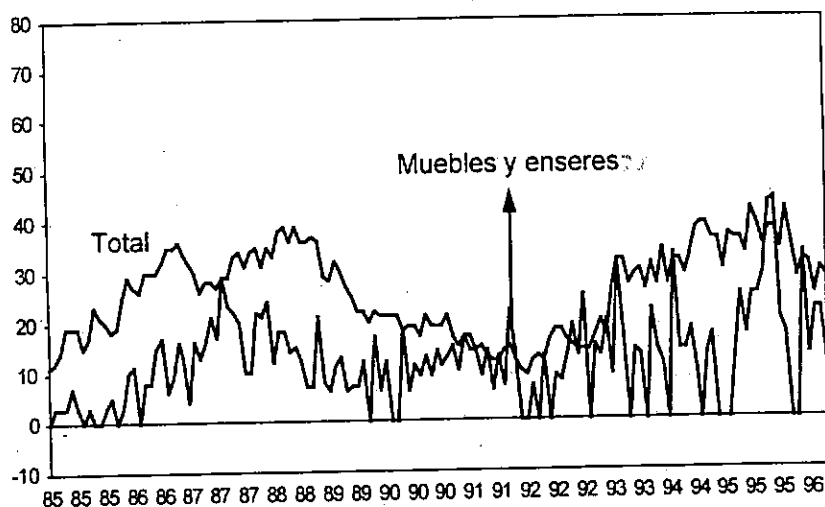


Gráfico II.5.1.
Situación económica

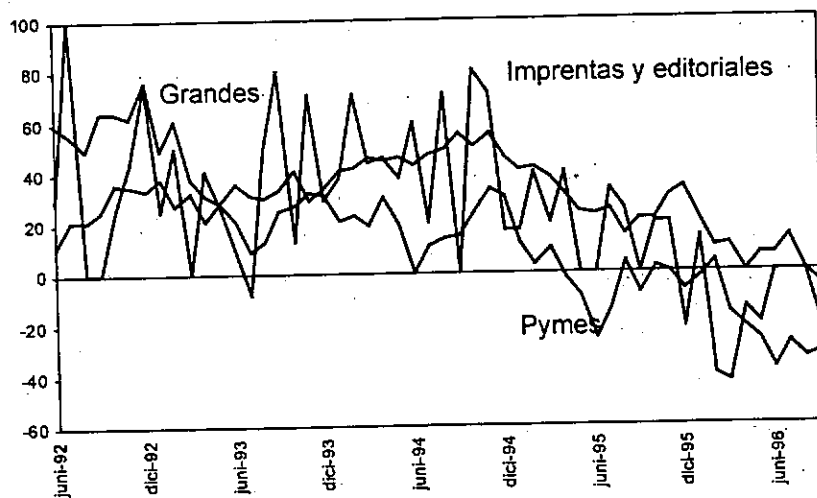


Gráfico II.4.5.
Contrabando

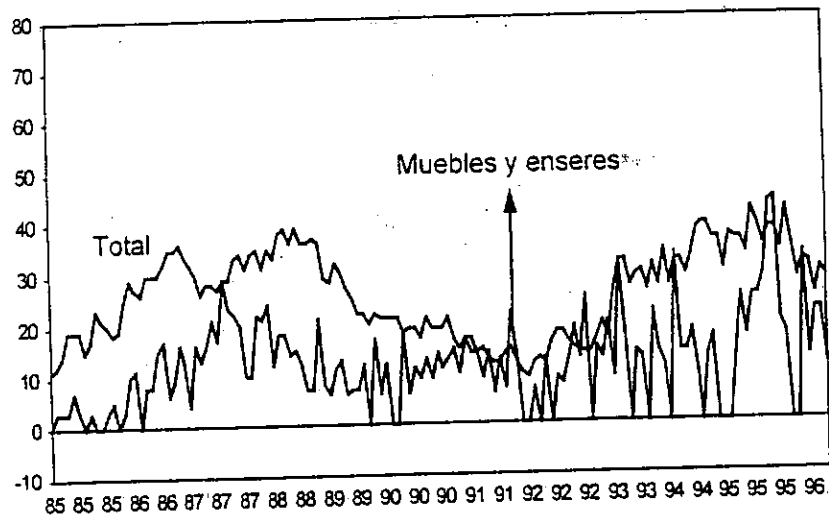


Gráfico II.5.1.
Situación económica

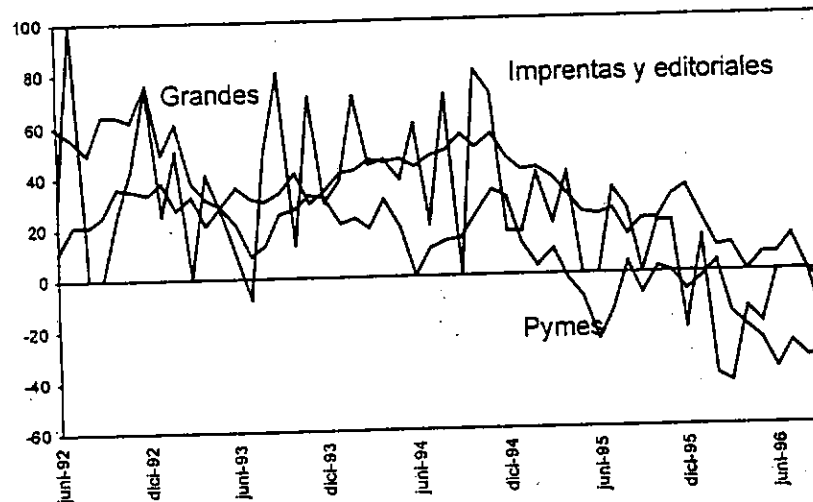


Gráfico II.5.2.
Perspectivas de la situación económica

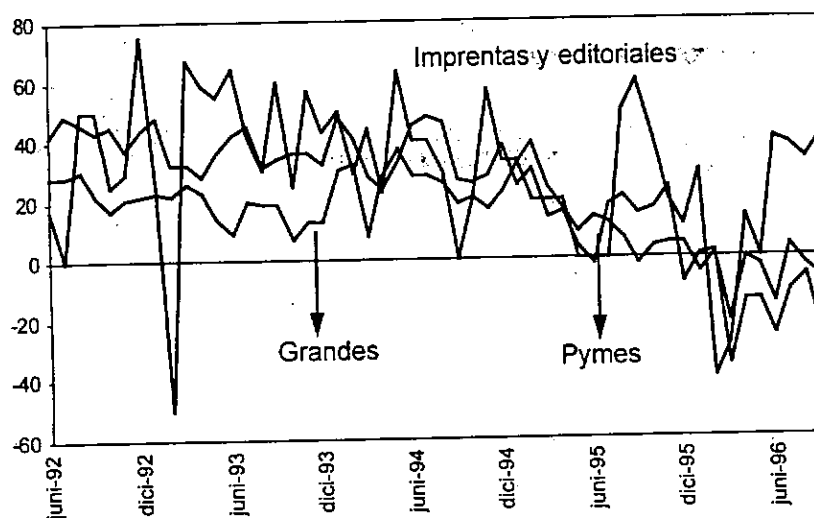


Gráfico II.5.3.
Nivel de demanda

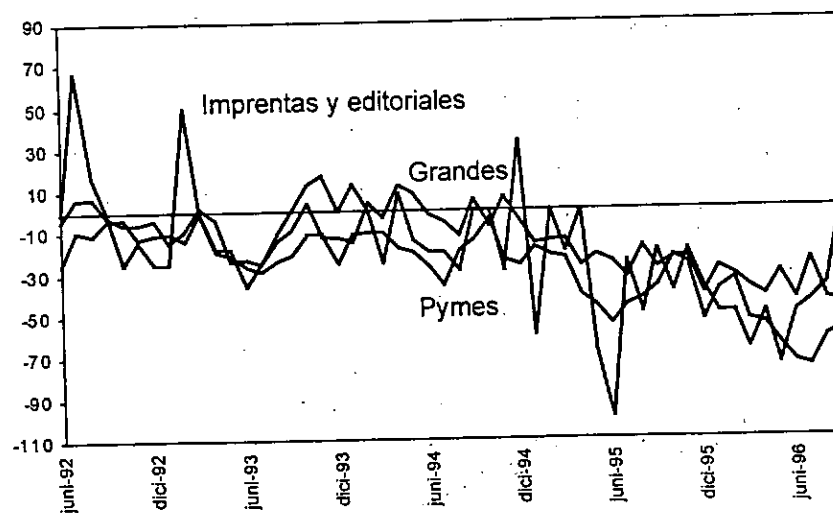


Gráfico II.5.4.
Nivel de los inventarios

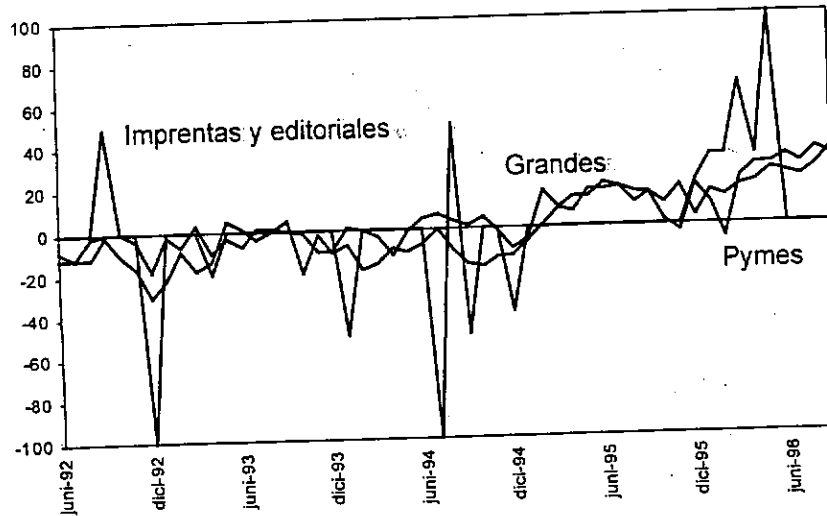


Gráfico II.5.5.
Contrabando

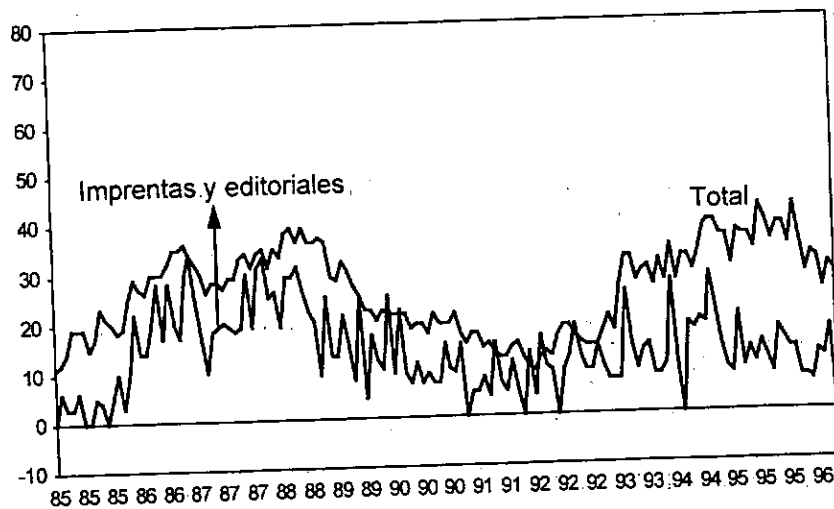


Gráfico II.5.6.
Subfacturación Calculada.
Dolares Corrientes.

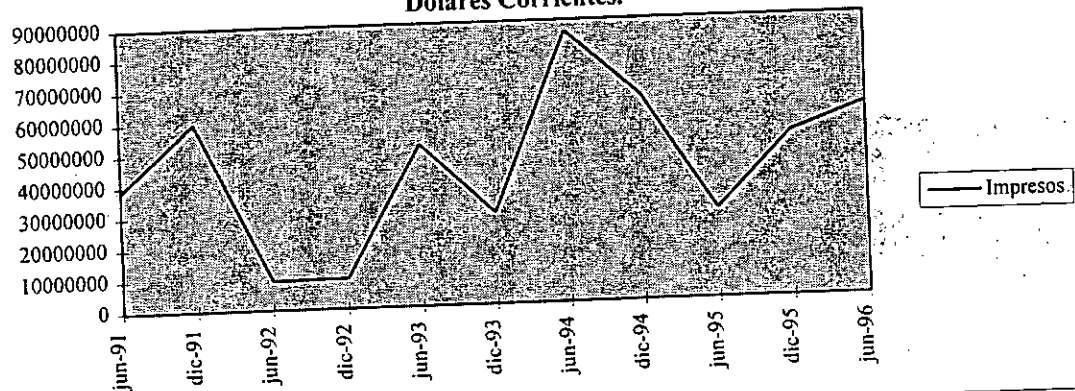
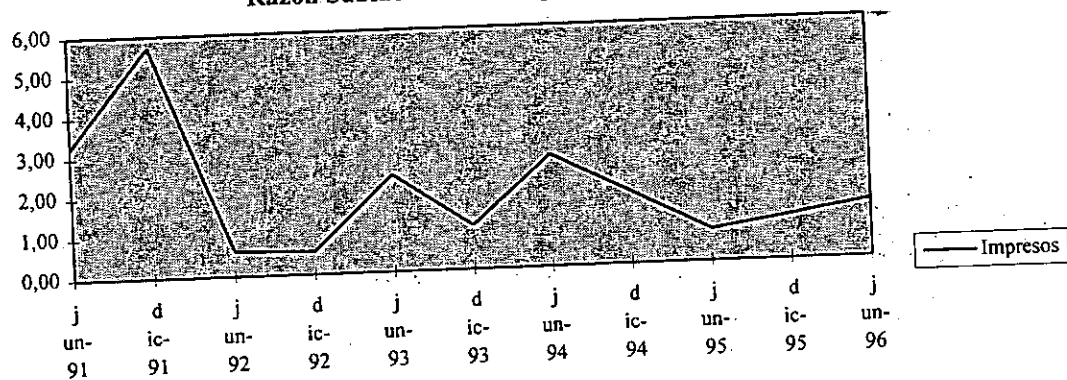


Gráfico II.5.7.
Razón Subfacturación-Importaciones Registradas.



Gráfica II.5.8
Subfacturación Calculada.
Dolares Corrientes.

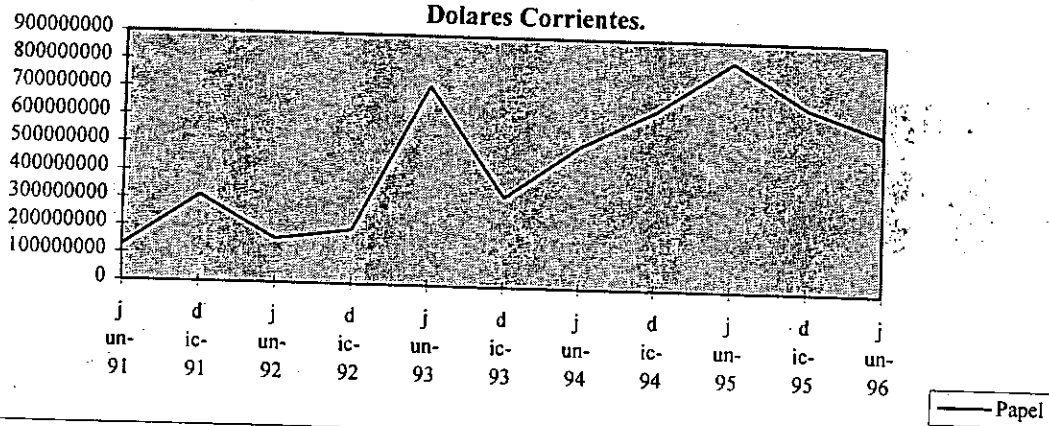


Gráfico II.5.9
Razón Subfacturación-Importaciones Registradas.

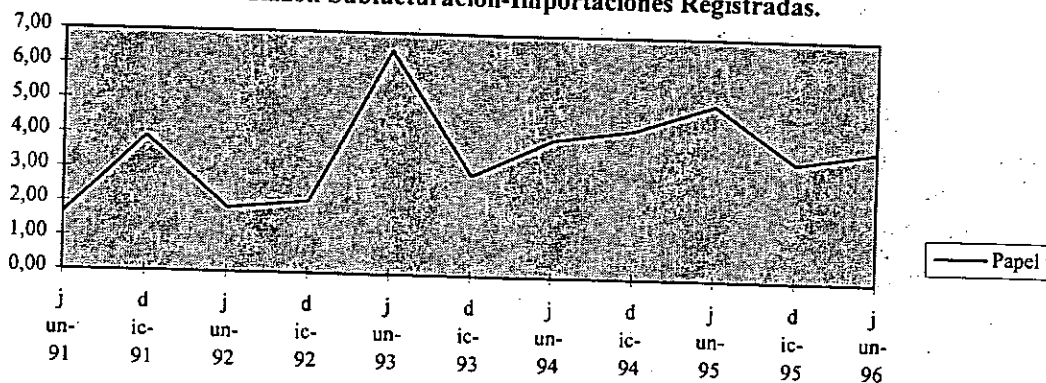


GRAFICO II.6
EL CONTRABANDO COMO PROBLEMA EN EL COMERCIO

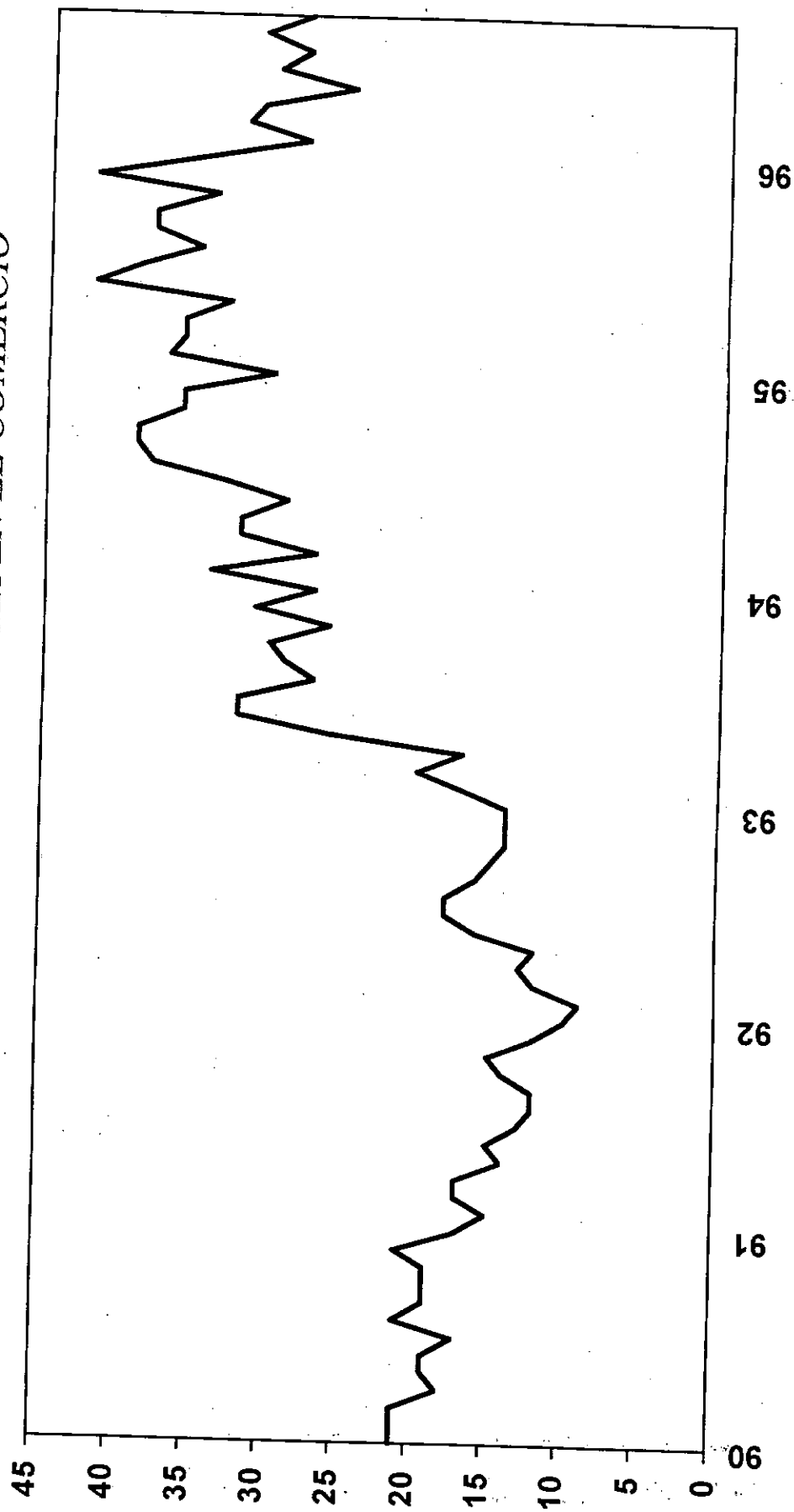


Gráfico II.6.1...
Situación económica

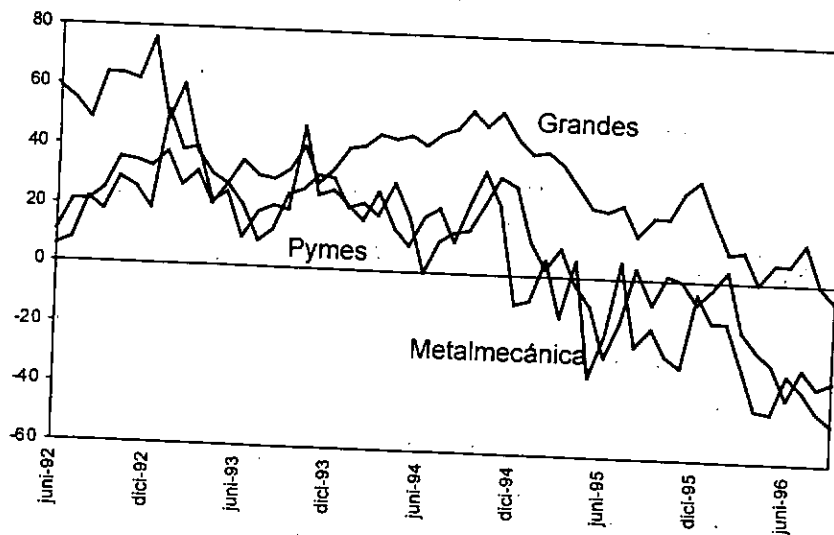


Gráfico II.6.2.
Perspectivas de la situación económica

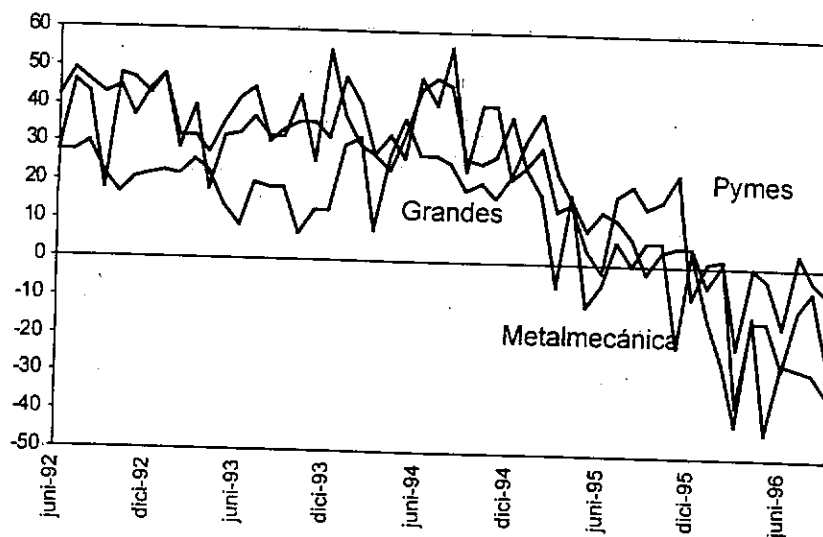


Gráfico II.6.3.
Nivel de demanda

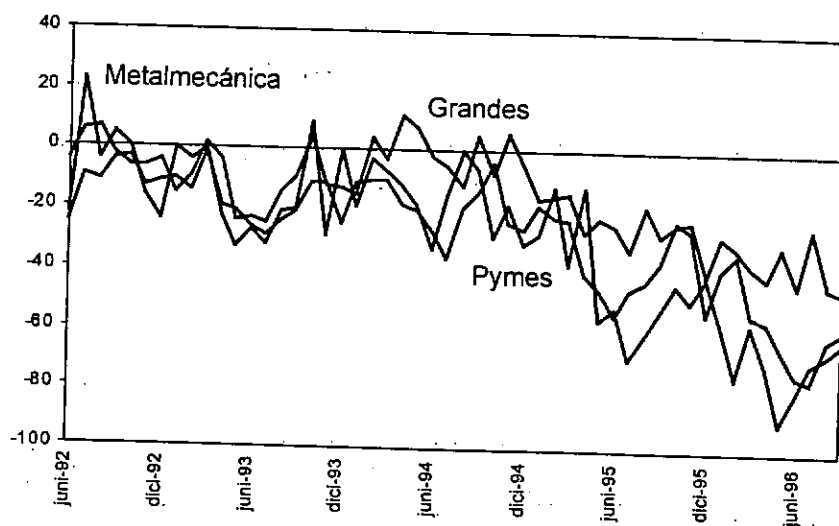


Gráfico II.6.4.
Nivel de los inventarios

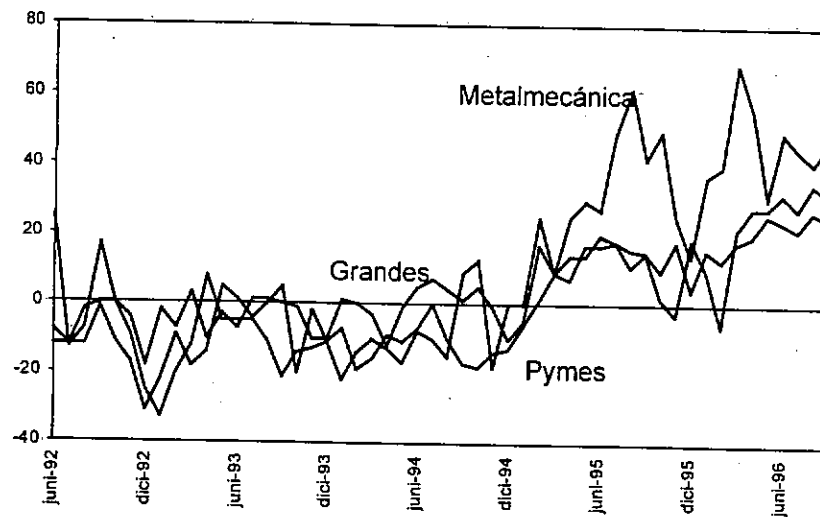


Gráfico II.6.5.
Utilización de la capacidad instalada

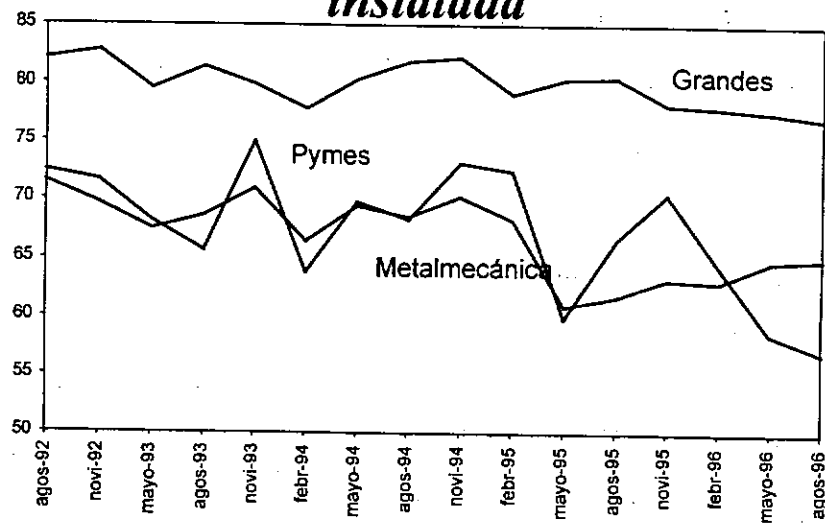


Gráfico II.6.6.
Contrabando

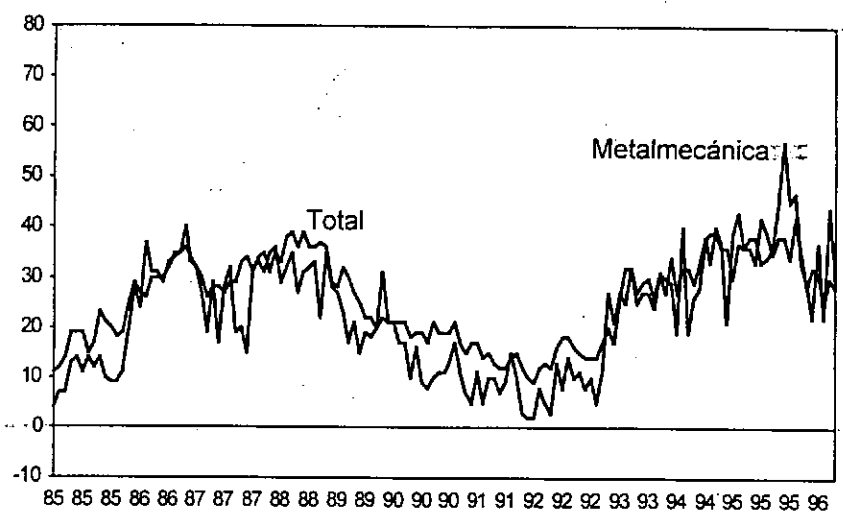


Gráfico II.6.7.
Subfacturación Calculada.
Dolares Corrientes.

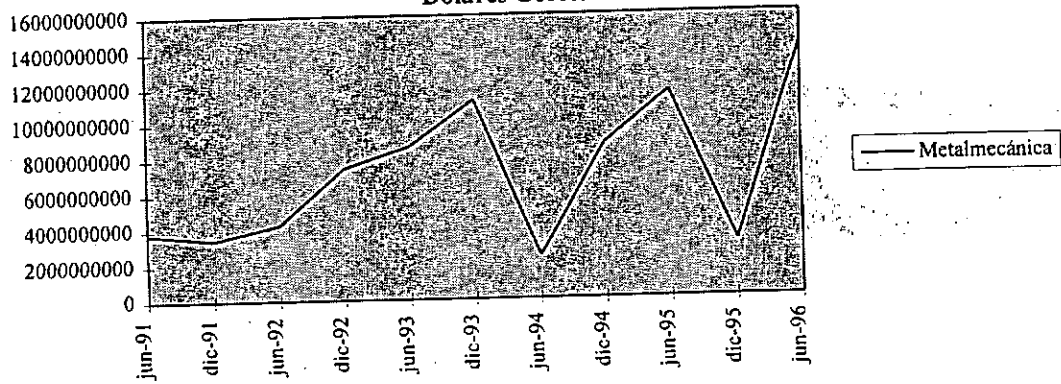
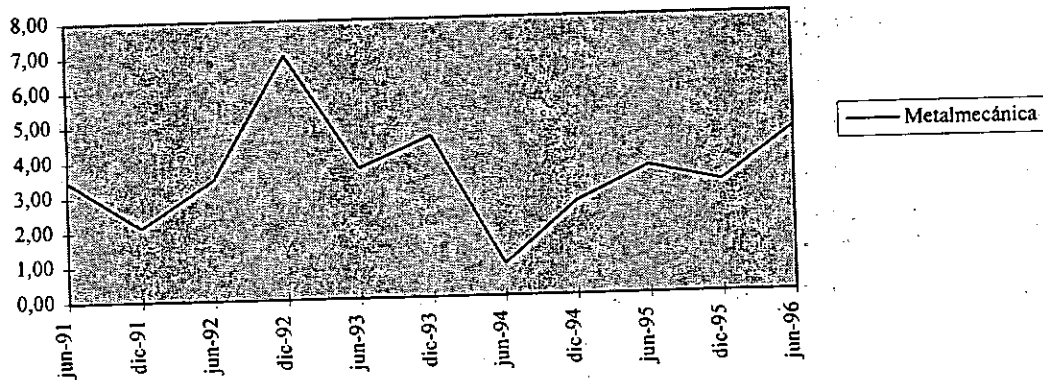


Gráfico II.6.8.
Razón Subfacturación-Importaciones Registradas.



Cuadro III.1
ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL
RESULTADOS DEL MODULO ESPECIAL A PEQUEÑAS Y
MEDIANAS INDUSTRIAS

TOTAL EMPRESAS QUE RESPONDIERON		166
Por sectores CIIU a.3 dígitos:		
SECTOR 311:	Alimentos procesados	17
SECTOR 313:	Bebidas	1
SECTOR 321:	Textiles	15
SECTOR 322:	Confecciones	21
SECTOR 323:	Manufacturas de cuero, calzado	7
SECTOR 331:	Madera y sus manufacturas, muebles	11
SECTOR 341:	Papel y cartón	2
SECTOR 342:	Impresos y editoriales	8
SECTOR 351:	Sustancias químicas industriales	7
SECTOR 352:	Otros químicos	8
SECTOR 355:	Productos de caucho	4
SECTOR 356:	Productos plásticos	12
SECTOR 361:	Vidrio, loza y porcelana	2
SECTOR 369:	Cemento y otros no metálicos	5
SECTOR 371:	Metálicas Básicas	3
SECTOR 381:	Productos metálicos exc maquinaria	19
SECTOR 382:	Maquinaria exc la eléctrica	10
SECTOR 383:	Equipo, material eléctrico	8
SECTOR 384:	Material de transporte	6
POR CIUDADES		
Santafé de Bogotá		54
Medellín		50
Cali		23
B/quilla y Cartagena		6
Pereira y Manizales		10
Bucaramanga		15
Otras ciudades		8

Cuadro III.2
DETALLE DE LA MUESTRA QUE RESPONDIO EL MODULO ESPECIAL
A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS SOBRE FINANCIACION A
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

TOTAL ENTIDADES QUE RESPONDIERON	38
Bancos	9
Cias. de Financiamiento Comercial	19
Corporaciones Financieras	4
Cooperativas	4
Corporaciones de Ahorro y Vivienda	2
POR CIUDADES	
De Santafé de Bogotá	27
De Medellín	4
De Cali	4
De otras ciudades	3

Cuadro III.3
 ELEMENTOS CONSIDERADOS MAS PERJUDICIALES PARA LA EMPRESA POR SECTORES

	Total	Alimentos Procesados	Textiles	Confecciones	Cuero, sus Manufacturas y Calzado	Madera, sus Manufacturas y Muebles	Impresos y Editoriales	Sustancias Químicas Industriales	Otros Productos Químicos	Productos Plásticos	Productos Metálicos exc. Maquinaria	Maquinaria excepto la eléctrica
Las tasas de interés altas	2	2	2	2	3	2	1	3	3	3	3	3
La competencia extranjera (legal)	4	2	5	6	8	3	4	2	4	3	4	4
El bajo nivel de los pedidos	2	2	3	2	1	1	2	1	4	3	2	2
El contrabando	3	3	2	3	3	d	7	n.d	6	4	3	3
La incertidumbre	3	3	4	3	4	2	3	3	2	3	3	4
La tasa de cambio	4	4	4	4	4	1	4	2	3	3	4	5
Acceso al crédito	4	5	4	4	4	n.d	3	d	5	5	4	5
Disponibilidad de mano de obra calificada	6	7	5	6	6	3	5	d	6	6	4	7
Otro	3	7	d	4	4	1	3	4	3	5	2	1
Total respuestas	166	17	15	21	7	11	8	7	8	12	19	10

Nota: Una calificación cercana a 1 significa un problema más grave (la pregunta consistía en señalar en orden de importancia, siendo 1 el más importante, los elementos más perjudiciales para la empresa.
 Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.4
ELEMENTOS CONSIDERADOS MAS PERJUDICIALES PARA LA EMPRESA POR CIUDADES

	Total Nacional	Bogotá	Medellín	Cali	Bucaramanga	Pereira y Manizales
las tasas de interés altas	2	2	3	2	2	3
La competencia extranjera (legal)	4	4	4	3	4	6
El bajo nivel de los pedidos	2	2	2	2	2	2
El contrabando	3	4	3	3	3	3
La incertidumbre	3	3	3	3	2	3
La tasa de cambio	4	4	4	3	4	4
Acceso al crédito	4	4	5	5	5	5
Disponibilidad de mano de obra calificada	6	5	6	6	5	7
Otro	3	2	4	4	n.d	4
Total respuestas	166	54	50	23	15	10

Nota: Una calificación cercana a 1 significa un problema más grave (la pregunta consistió en señalar en orden de importancia, siendo 1 el más importante, los elementos más perjudiciales para la empresa.

Fuente: Fedesarrollo, Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.5
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS, POR SUBSECTORES INDUSTRIALES
(Porcentajes)

	Total	Alimentos Procesados	Textiles	Confecciones	Cuero, sus Manufacturas y Calzado	Madera, sus Manufacturas y Muebles	Impresos y Editoriales	Sustancias Químicas Industriales	Otros Productos Químicos	Productos Plásticos	Productos Metálicos exc. Maquinaria	Maquinaria excepto la eléctrica
Crédito sistema financiero	39	47	53	32	28	54	8	35	41	31	60	39
Cooperativas	1	0	0	0	0	5	0	0	0	4	0	1
Línea PROPYME	2	2	4	3	0	0	0	0	0	0	0	2
Proveedores	17	17	9	22	24	12	7	19	18	14	13	17
Crédito extrabancario	5	6	4	10	18	7	0	4	3	5	5	5
Recursos propios	29	28	19	32	5	22	66	31	25	39	14	29
Crédito externo	4	2	0	0	9	0	11	9	6	4	8	4
Mercado de capitales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Otros	3	0	11	1	16	0	7	3	1	1	0	3

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro V.1

Programa Propyme: Moda

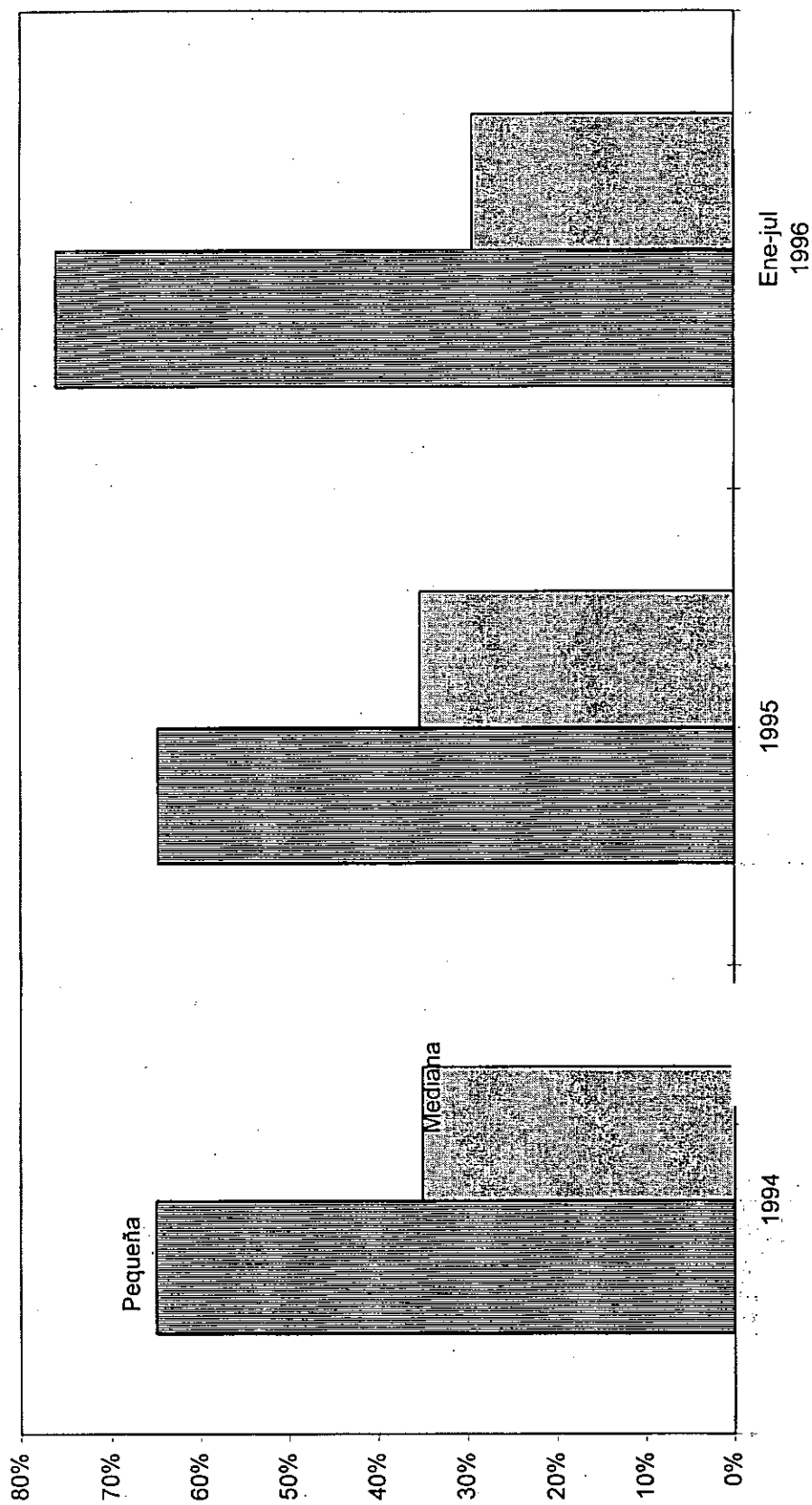
	PARA ADQUISICION DE BIENES POR LEASING	PARA LAS IPS Y EMPRESAS DEL SECTOR SALUD	EN MONEDA EXTRANJERA DE LARGO PLAZO POR REDESCUENTO	DE RECONVERSION AMBIENTAL PARA PYMES POR REDESCUENTO
OBJETO	Ofrecer una alternativa para canalizar recursos hacia las micro, pequeñas y medianas empresas a través de las CFC para la adquisición de bienes por leasing.	Apoyar el establecimiento de las instituciones Prestadoras de Servicios de Salud, en desarrollo de la Ley 100 de 1993.	Ofrecer recursos de largo plazo en moneda extranjera (dólares, yenes y otras monedas)	Financiamiento de proyectos dirigidos a la reconversión ambiental y de sectores productivos que contribuyan a mejorar las condiciones ambientales.
BENEFICIARIOS	Micros, pequeñas y medianas empresas con activos totales hasta de 1.800 millones o proyectos nuevos cuyo plan de inversión total no supere los 1.800 millones.	IPS, con activos totales o plan de inversión hasta por 1.800 millones. Las fundaciones podrán superar este límite	Pequeñas y medianas empresas (personas naturales) del sector minero, agroindustrial, manufacturero, turismo, comercio y servicios.	PYMES (personas naturales o jurídicas)
RUBROS FINANCIABLES	Rubros objeto de arrendamiento financiero: Maquinaria Equipos Vehículos Bodegas Locales	Capital de trabajo y activos fijos	Capital de trabajo, capitalización, inversión fija (importación de equipos, adquisición equipos nacionales y construcciones)	Los recursos se destinarán exclusivamente al financiamiento de los proyectos de reconversión Los rubros son: adquisición de activos fijos, contratación de servicios, obras de infraestructura, fletes, seguros y otros gastos de similar naturaleza relacionados con el proyecto y el capital de trabajo del proyecto.
CONDICIONES	Plazos: hasta 10 años Amortización: semestral Margen de descuento: 90% Amortización: semestral	Plazo: hasta 10 años Período de gracia: hasta 3 años Amortización: mensual trimestral o semestral Requisito: Certificación del Ministerio de Salud	Plazo: Modalidad 1: tasa variable, hasta 7 años, período de gracia variable según normas Modalidad 2: tasa fija, min: 5 años, max: 10 años período de gracia variable según normas	Amortización: En pesos (opcional): trimestral o semestral En dólares: semestral Plazo: En pesos: hasta 10 años En dólares: hasta 10 años.
SUJETOS DE CREDITO				
TASA DE REDESCUENTO	Tasa de descuento: DTF+2.5% T.A. hasta 2 años, incrementada en 0.25% cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año.	Crédito máximo: 900 millones Población < 100.000 habitantes o con exclusividad de servicios para los estratos 1 y 2: DTF menos 5%, para créditos hasta 5 años incluido un año de gracia, adicionada en 0.15% por cada año adicional de plazo o gracia. En poblaciones > 100.000 la tasa es igual a la del programa propyme ordinario.	Monto máximo = 900 millones (equivalente en dólares) Tasa de descuento: Modalidad 1: tasa variable Para créditos con plazo hasta tres años, LIBOR+ 3.25% S.V. para cuatro años LIBOR + 3.75% y para plazos superiores se incrementa en 0.375 por cada año adicional de plazo.	Crédito Máximo: 900 millones de pesos o su equivalente en dólares. Tsa de redescuento: Crédito en pesos: DTF+2.5% T.A. para créditos con plazo hasta 2 años, adicionado en 0.25% por cada adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año, hasta un máximo del DTF más 3.15% Crédito en dólares: Libor + 4% para cualquier plazo y período de gracia. Tasa de interés: Tasa de redescuento más margen libre.
TASA DE INTERES				
TOPES DE CREDITO				
MARGEN				

Cuadro V.2
DESEMBOLSOS PROPYME
(Millones de pesos)

LINEA DE CREDITO	1994			1995			1996			TOTAL		
	Monto	%	No. Empres.	Monto	%	No. Empres.	Monto	%	No. Empres.	Monto	%	No. Empres.
Propyme	33.813	100	645	123.416	97	1.908	83.542	75	1.075	240.771	87	3.628
I.P.S				1.523	1	6	10.163	9	60	11.686	5	66
Moneda Extranjera				1.654	1	10	7.269	7	85	8.923	7	95
Moneda Extranjera a Largo Plazo							9.829	9	12	9.829	1	12
TOTAL	33.813	100	645	126.593	100	1.924	110.803	100	1.232	271.209	100	3.801

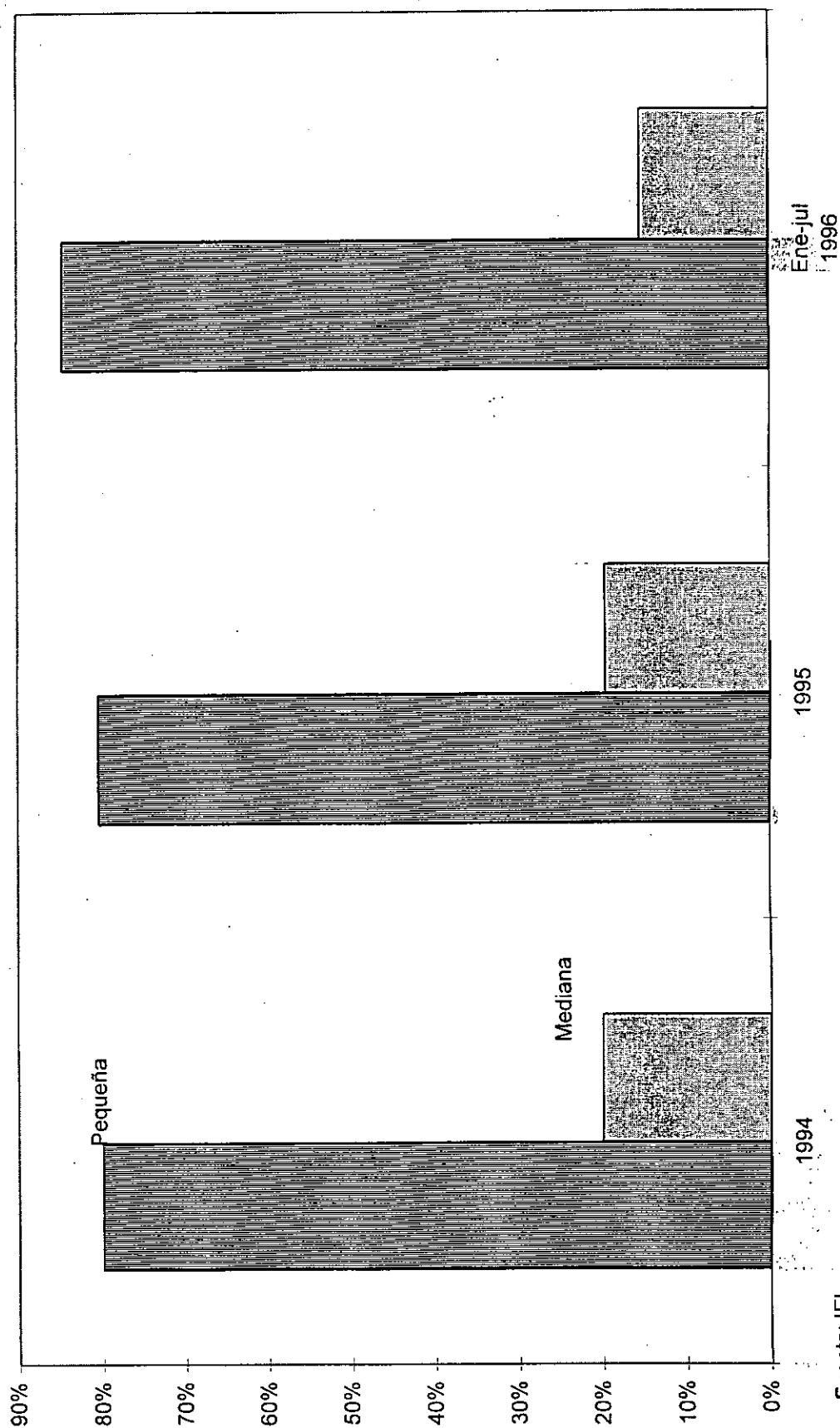
Fuente: IFI

Gráfico V.1
PROPME: PARTICIPACION DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
 (De acuerdo con monto de desembolsos)



Fuente: IFI

Gráfico V.2
PROPOME: PARTICIPACION PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
 (De acuerdo con número de empresas beneficiadas)



Fuente: IFI

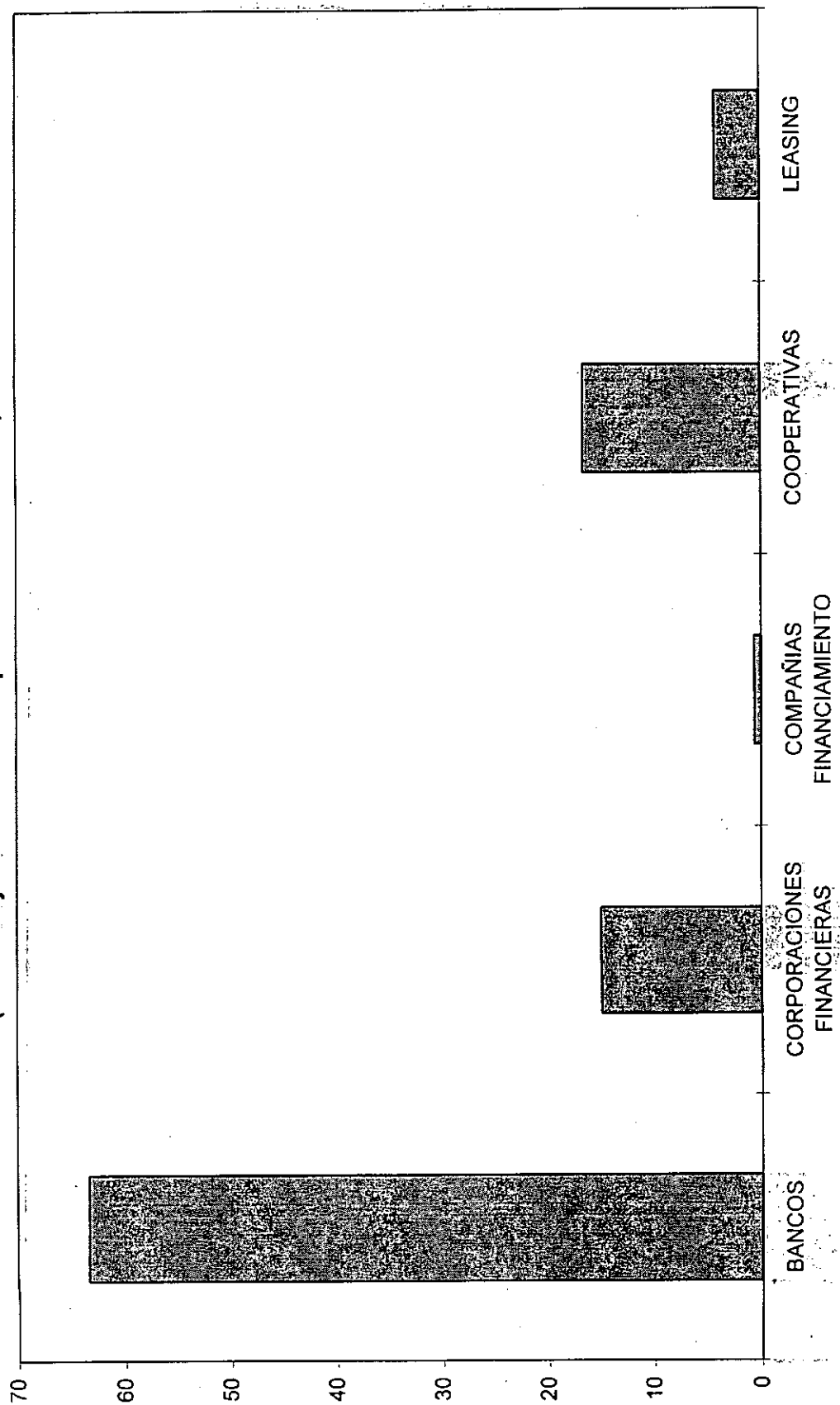
Cuadro V.3
COBERTURA POR TAMAÑO DE EMPRESA

	No. Empresas Beneficiadas 1/	No. Empresas Existentes 2/	Cobertura por sectores (%)3
Total	3374	30516	11,06
Pequeña	2699,2	22528	11,98
Mediana	674,8	7088	9,52

1/ Se refiere a todas las empresas beneficiadas desde que se inició el programa hasta julio de 1996. 2/ De acuerdo con Censo Económico de 1990 (tomado de BIB-Minhacienda-Baninver, 1994). 3/ Se supone que cada beneficiario ha recibido un sólo préstamo.

Fuente: IFI y DANE

Gráfico V.3
BENEFICIARIOS POR INTERMEDIARIO FINANCIERO, 1994-1996
 (Porcentaje del total de empresas beneficiadas)



Fuente: IFI

Cuadro V.4
DESEMBOLSOS POR INTERMEDIARIO FINANCIERO
(Millones de pesos)

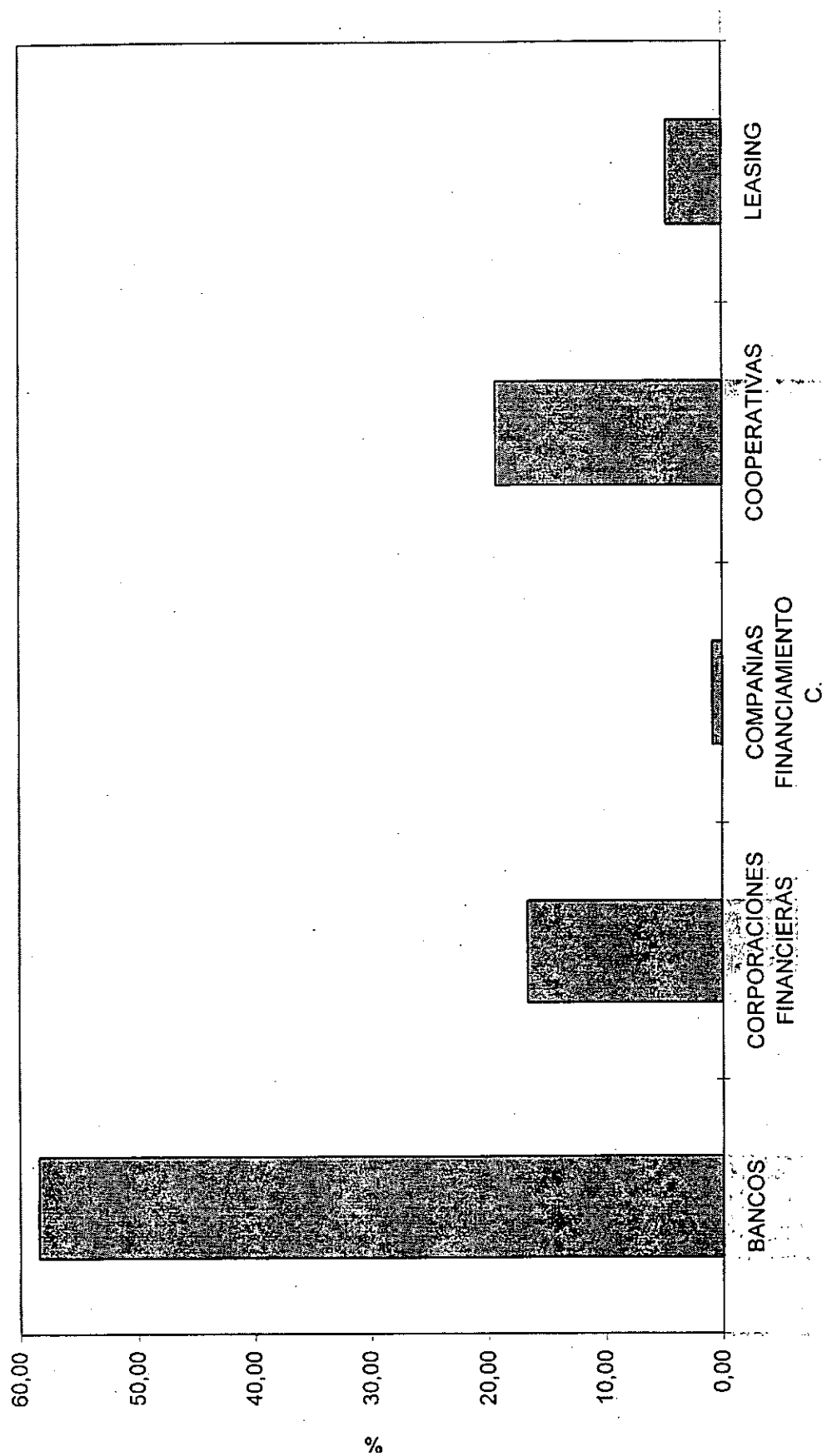
	1994		1995		1996		total	
	Millones	%	Millones	%	Millones	%	Millones	%
TOTAL	33814	100	123418	100	93647	100	250879	100
BANCOS	20458	60,50	80798	65,47	45341	48,42	146597	58,43
CORPORACIONES FINANCIERAS	8616	25,48	21298	17,26	11855	12,66	41769	16,65
COMPAÑIAS FINANCIAMIENTO C.	821	2,43	320	0,26	1027	1,10	2168	0,86
COOPERATIVAS	3919	11,59	16617	13,46	27910	29,80	48446	19,31
LEASING	0	0,00	4385	3,55	7514	8,02	11899	4,74

Incluye Propyme e IPS

Para 1996 y en los totales existen algunas diferencias debido a problemas de decimales.

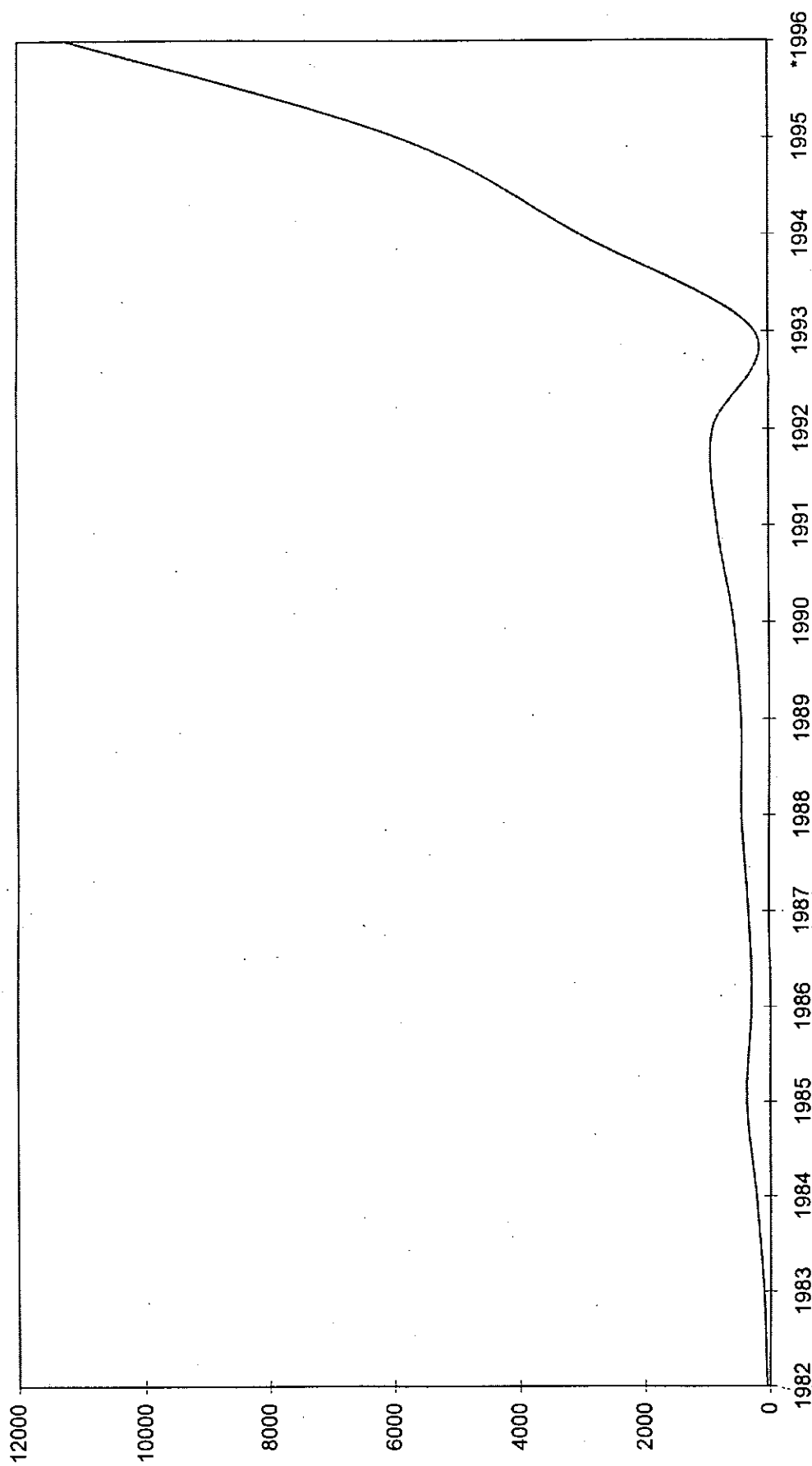
Fuente: IFI

Gráfico V.4
DISTRIBUCION DEL CREDITO POR ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO:
TOTAL 1994-1996



Fuente: IFI

Gráfico V.5
FONDO NACIONAL DE GARANTIAS
NUMERO TOTAL DE EMPRESAS BENEFICIARIAS



Fuente: FNG

Cuadro V.5
BENEFICIARIOS POR INTERMEDIARIO FINANCIERO
(Número de empresas beneficiadas)

	1994		1995		1996		total	
	#	%	#	%	#	%	#	%
TOTAL	645	100	1908	100	1135	100	3688	100
BANCOS	381	59,0697674	1308	68,5534591	649	57,1806167	2338	63,3947939
CORPORACIONES FINANCIERAS	132	20,4651163	300	15,7232704	121	10,660793	553	14,994577
COMPAÑÍAS FINANCIAMIENTO C.	10	1,5503876	4	0,20964361	11	0,969163	25	0,67787419
COOPERATIVAS	122	18,9147287	234	12,2641509	259	22,8193833	615	16,675705
LEASING	0	0	62	3,24947589	94	8,28193833	156	4,22993492

Incluye Propyme e IPS

Para 1996 y en los totales existen algunas diferencias debido a problemas de decimales.

Fuente: IFI

Cuadro V.6

DESEMBOLOSOS POR SECTOR GEOGRAFICO
(\$ Millones Corrientes y %)

SECTOR	(Agos-Dic) 1994	1995	(Ene-sep) 1996	TOTAL
	Millones	Millones	Millones	Millones
	%	%	%	%
Santafé de Bogotá	10.446	51.743	35.699	97.888
Antioquia	6.342	14.441	11.728	32.511
Valle	2.443	10.230	8.919	21.592
Santander	3.949	9.887	6.414	20.250
Risaralda	1.446	4.614	3.495	9.555
Bolívar	1.443	4.294	2.458	8.195
Norte de S.	1.751	3.590	1.811	7.152
Caldas	888	2.959	3.906	7.753
Atlántico	597	3.735	3.459	7.791
Tolima	824	3.714	2.476	7.014
Cundinamarca	1.415	3.383	962	5.760
Boyacá	205	1.291	3.223	4.719
Huila	455	1.864	1.263	3.582
Cesar	74	1.184	1.207	2.465
Meta	114	1.804	1.627	3.545
Quindío	454	952	986	2.392
Córdoba	306	420	735	1.461
Nariño	388	488	460	1.336
Sucre	60	475	670	1.205
Cauca	115	478	895	1.488
Caquetá	30	424	125	579
Magdalena	55	415	242	712
Casanare		373	285	658
San Andrés		280	14	294
Amazonas		180		180
Guajira	14	150	160	324
Guaviare			447	447
Putumayo		47	40	87
TOTAL	33.814	123.415	93.706	250.935
	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente [F]

Incluye Propyme e IPS

Cuadro V.7
BENEFICIARIOS POR SECTOR GEOGRAFICO
(Número de empresas y %)

SECTOR	(Agos-Dic) 1994		1995		(Ene-sep) 1996		TOTAL	
	No. Empresas	%	No. Empresas	%	No. Empresas	%	No. Empresas	%
Bogotá	157	24,3	671	35,2	411	36,1	1239	33,6
Antioquia	135	20,9	274	14,4	143	12,6	552	15,0
Santander	122	18,9	193	10,1	107	9,4	422	11,4
Valle	43	6,7	155	8,1	111	9,8	309	8,4
Caldas	24	3,7	63	3,3	46	4,0	133	3,6
Norte de S.	21	3,3	81	4,2	16	1,4	118	3,2
Tolima	15	2,3	62	3,2	35	3,1	112	3,0
Bolívar	21	3,3	57	3,0	26	2,3	104	2,8
Huila	24	3,7	47	2,5	22	1,9	93	2,5
Risaralda	12	1,9	49	2,6	26	2,3	87	2,4
Atlántico	10	1,6	44	2,3	33	2,9	87	2,4
Cundinamarca	21	3,3	33	1,7	15	1,3	69	1,9
Boyacá	8	1,2	31	1,6	30	2,6	69	1,9
Meta	3	0,5	30	1,6	6	0,5	39	1,1
Cesar	3	0,5	14	0,7	21	1,8	38	1,0
Nariño	10	1,6	18	0,9	7	0,6	35	0,9
Quindío	5	0,8	17	0,9	9	0,8	31	0,8
Cauca	3	0,5	17	0,9	4	0,4	24	0,7
Córdoba	2	0,3	9	0,5	6	0,5	17	0,5
Caquetá	1	0,2	10	0,5	7	0,6	18	0,5
Magdalena	3	0,5	8	0,4	9	0,8	20	0,5
Casanare		0,0	12	0,6	3	0,3	15	0,4
Sucre	1	0,2	5	0,3	7	0,6	13	0,4
Putumayo		0,0	3	0,2	1	0,1	4	0,1
San Andrés		0,0	2	0,1	1	0,1	3	0,1
Amazonas		0,0	2	0,1	2	0,2	4	0,1
Guaviare					32	2,8	32	0,9
Guajira	1	0,2	1	0,1	1	0,1	3	0,1
TOTAL	645	100	1908	100	1137	100	3690	100

Fuente: IFI
 Incluye Propyme e IPS

Cuadro V.7-A
DISTRIBUCION DEL TOTAL DE EMPRESAS Y COBERTURA REGIONAL
REGIONAL DE PROPyme

	No. Empresas por región	Porcentaje	Cobertura Propyme
Bogotá	231724	23,02	33,83
Antioquia	124923	12,41	15,37
Valle	120061	11,93	7,94
Santander	54044	5,37	11,27
Atlántico	48017	4,77	2,27
Cundinamar	47304	4,70	1,96
N. de Santan	34982	3,47	3,44
Tolima	34806	3,46	3,17
Boyacá	34122	3,39	1,81
Bolívar	28764	2,86	3,05
Caldas	28486	2,83	3,71
Risaralda	23568	2,34	2,30
Huila	22884	2,27	2,60
Resto	173014	17,19	7,28
Total	1006699	100,00	100,00

Fuente: IFI y Dane

Cuadro V.8
DESEMBOLSOS POR SECTOR ECONOMICO

SECTOR	(Ene-Dic) 1994 Millones	%	1995 Millones	%	1996 (ene-sep) Millones	%	TOTAL Millones	%
Manufactura	24.273	46,47	46.683	37,83	29.898	31,91	100.854	37,44
Comercio	10.748	20,58	29.984	24,30	19.486	20,80	60.218	22,36
Servicios	3.492	6,68	25.427	20,60	31.352	33,46	60.271	22,38
Transporte	10.305	19,73	11.187	9,06	4.833	5,16	26.325	9,77
Turismo	3.071	5,88	6.689	5,42	6.411	6,84	16.171	6,00
Minería	345	0,66	3.446	2,79	1.725	1,84	5.516	2,05
TOTAL	52.233	100,00	123.416	100,00	93.705	100,00	269.354	100,00

Fuente: IFI

Cuadro V.9
BENEFICIARIOS POR SECTOR ECONOMICO

SECTOR	1994 (ago-dic)		1995		1996 (ene-sep)		TOTAL	
	No. Empresa	%	No. Empresa	%	No. Empresas	%	No. Empresas	%
Manufactura	475	41,23	753	39,47	386	34,01	1139	37,43
Comercio	296	25,69	492	25,79	323	28,46	815	26,78
Servicios	54	4,69	330	17,30	250	22,03	580	19,06
Transporte	273	23,70	212	11,11	91	8,02	303	9,96
Turismo	45	3,91	84	4,40	69	6,08	153	5,03
Minería	9	0,78	37	1,94	16	1,41	53	1,74
TOTAL	1152	100,00	1908	100,00	1135	100,00	3043	100,00

Fuente: IFI

Cuadro V.10
DESEMBOLSOS POR SUB-SECTOR MANUFACTURA

SECTOR	1994 (ene-dic)		1995		1996 (ene-sep)	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Hierro, Productos Metálicos	2697,99	11,12%	9.814	21,02%	6.980	24,54%
Madera y Manufacturas	4851,59	19,99%	5.171	11,08%	3.611	12,70%
Alimentos y Bebidas	2885,5	11,89%	6.828	14,63%	3.927	13,81%
Textiles y Cueros	5128,74	21,13%	8.845	18,95%	3.703	13,02%
Minerales No Metálicos	1978,1	8,15%	4.819	10,32%	2.220	7,81%
Químicos, Caucho y Plástico	3553,991	14,64%	6.440	13,80%	3.630	12,76%
Artes Gráficas y Papel	2606,5	10,74%	3.355	7,19%	2.981	10,48%
Agroindustria	486	2,00%	1.266	2,71%	937	3,29%
Derivados Petróleo y Carbón	85	0,35%	145	0,31%	454	1,60%
TOTAL	24.273	100,00%	46.683	100,00%	28.443	100,00%

Fuente: IFI

Cuadro V.11
FONDO NACIONAL DE GARANTIAS
SINIESTRALIDAD POR AÑO DE EMISION

	Empresas beneficiadas	Valor Crédito	IPC 82	Valor cred pesos 82	Valor Garantía	Valor Garantía pesos 82	% Garantizado	Valor Pagado	Valor Recuper	Valor a recuperar	sinistralidad bruta	sinistralidad neta
1982	47	71	100,0	71,0	36	36,0	50,7	6	2	4	16,7	11,1
1983	103	116	119,7	96,9	70	58,5	60,3	14	2	12	20,0	17,1
1984	220	265	139,1	190,6	131	94,2	49,4	18	6	11	13,7	8,4
1985	376	969	172,5	561,7	628	364,0	64,8	61	27	34	9,7	5,4
1986	299	1106	205,1	539,4	810	395,0	73,2	112	91	22	13,8	2,7
1987	323	1929	252,9	762,9	1496	591,6	77,6	301	214	87	20,1	5,8
1988	440	2259	323,9	697,4	1588	490,3	70,3	218	117	101	13,7	6,4
1989	445	1917	407,7	470,2	1129	276,9	58,9	110	50	60	9,7	5,3
1990	563	3591	526,5	682,1	2269	431,0	63,2	279	111	167	12,3	7,4
1991	822	9207	686,4	1341,3	5053	736,1	54,9	920	387	533	18,2	10,5
1992	894	9540	871,9	1094,1	4645	532,7	48,7	472	92	380	10,2	8,2
1993	216	3156	1067,6	295,6	1705	159,7	54,0	137	30	106	8,0	6,2
1994	3024	12831	1311,3	978,5	8018	611,4	62,5	1155	0	1155	14,4	14,4
1995	5903	20443	1585,5	1289,3	11107	700,5	54,3	547	51	496	4,9	4,5
*1996	11222	27903	1911,7	1459,6	14624	765,0	52,4	0	0	0	0,0	0,0

* Cifras a septiembre de 1996

Fuente: FNG

Cuadro V.12
MICROEMPRESAS ATENDIDAS POR ACTIVIDAD ECONOMICA
Agosto de 1994-sept.de 1996

Actividad Económica	Empresas Beneficiadas	% emp. Beneficiadas	Valor Crédito	% valor Crédito	Valor Garantía
Financiación Microempresas	16054	88,0	26622	72,5	13227,842
Comercio	1060	5,8	3229	8,8	1645,805
Otros servicios	251	1,4	2087	5,7	1076,745
Textiles, prendas de vestir	276	1,5	1146	3,1	596,85
Producción alimentos	104	0,6	558	1,5	281,932
Cuero y Calzado	79	0,4	360	1,0	178,859
Productos químicos	30	0,2	345	0,9	169,783
Servicio de hoteles, restaurantes	85	0,5	340	0,9	170,125
Productos metálicos básicos	46	0,3	321	0,9	160,665
Artes Gráficas	27	0,1	266	0,7	159,425
Produc. minerales no metálicos	53	0,3	262	0,7	144,329
Industria de la madera	40	0,2	246	0,7	124,249
Otras manufactureras	49	0,3	232	0,6	116,961
Fabricación de maquinaria	38	0,2	195	0,5	115,44
Agroindustria	30	0,2	196	0,5	97,994
Transporte y almacenamiento	9	0,0	189	0,5	85,05
Extracción minerales	16	0,1	50	0,1	25,065
Construcción	2	0,01	42	0,1	33
Electricidad, gas y vapor	2	0,01	11	0,03	5,5
TOTAL	18251	100,0	36697,156	100,00	18415,619

Fuente: F.N.G

Cuadro V.13
PYMES ATENDIDAS POR INTERMEDIARIO FINANCIERO
Agosto de 1994-Septiembre de 1996

	Empresas beneficiadas	% Emp Beneficiadas	Valor Crédito	% Valor Crédito	Valor Garantía
Total	220	100	17253,887	100	11276,331
Coproración.Finan Desarrollo	42	19,1	1856	10,8	1277
Banco del Estado	37	16,8	2110	12,2	1426
Banco Ganadero	17	7,7	1815	10,5	1018
Coopdesarrollo	17	7,7	1612	9,3	1208
Bancoquia	13	5,9	881	5,1	623
Corficundinamarca	7	3,2	782	4,5	360
Corfisantander	7	3,2	584	3,4	399
Bancafé	6	2,7	925	5,4	656
Banco de Bogotá	6	2,7	585	3,4	359
Bancoop	6	2,7	529	3,1	317
Corfitequendama	5	2,3	675	3,9	457
Cupocrédito	5	2,3	408	2,4	295
Banco Caja Social	5	2,3	297	1,7	173
Latincorp	4	1,8	600	3,5	320
Banco Uconal	4	1,8	199	1,2	113
Colciencias	3	1,4	346	2,0	174
Banco de Colombia	3	1,4	279	1,6	223
Corfitolima	3	1,4	110	0,6	85
Banco del Pacífico	3	1,4	60	0,3	42
Corfinorte	2	0,9	600	3,5	345
Banco Unión Colombiano	2	0,9	165	1,0	57
Corfiboyacá	2	0,9	150	0,9	120
Corfiestado	2	0,9	140	0,8	98
Banco Nacional del Comercio	2	0,9	20	0,1	10
Leasing Bogotá	1	0,5	300	1,7	210
Banco Andino	1	0,5	276	1,6	221
Fornitec	1	0,5	200	1,2	160
Corp. Financ. Transporte	1	0,5	120	0,7	84
Corficolombiana	1	0,5	100	0,6	80
Finsocial	1	0,5	95	0,6	67
Corficaldas	1	0,5	80	0,5	64
Interbanco	1	0,5	70	0,4	49
Banco Popular	1	0,5	60	0,3	48
Banco Colpatria	1	0,5	50	0,3	25
Corp. Financ. Progreso	1	0,5	50	0,3	30
Fundación FES	1	0,5	40	0,2	28
Banco de Crédito	1	0,5	30	0,2	21
Caja Cooperativa	1	0,5	21	0,1	9
Banco Sudameris	1	0,5	15	0,1	12
Banco Tequendama	1	0,5	10	0,1	7
Financiera Internacional	1	0,5	10	0,1	7

Fuente: FNG

Cuadro III.12
DESTINO ECONOMICO DE LOS CREDITOS

	Total Porcentaje de respuestas	Bancos Porcentaje de respuestas	Cooperativas Porcentaje de respuestas	C.F.C Porcentaje de respuestas
Manufactura	38.0	50.0	28.0	26.0
Comercio	21.0	14.0	33.0	27.0
Transporte	19.0	9.0	18.0	33.0
Turismo	5.0	3.0	5.0	0.0
Otros Servicios	16.0	23.0	10.0	13.0
Minería	1.0	1.0	8.0	1.0
Total	100.0	100.0	102.0	100.0

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial al Sector Financiero sobre Financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas.
Empresas...

Cuadro III.13
OPINIONES DEL SECTOR FINANCIERO SOBRE LAS PYMES

	Total	Bancos	Cooperativas	C.F.C
El riesgo asignado al sector de las pymes	68	17	7	33
La rentabilidad de los créditos de las pymes	20	-1	4	11
El costo de administración de los créditos a las pymes con respecto al tamaño de estos	54	11	6	27
La disponibilidad de garantías de las pymes para respaldar sus créditos	-38	-7	-5	-23
El grado de informalidad del sector de las pymes	45	8	9	28
La calidad de información que suministran las pymes	-45	-8	-8	-23
La disponibilidad de productos para las pymes	8	4	2	2
Su capacidad de análisis del sector de las pymes	33	9	5	16

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial al Sector Financiero sobre Financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.14
CRITERIOS DE EVALUACION DE RIESGO

	Total	Bancos	Cooperativas	C.F.C
Consulta los estudios sectoriales realizados por la entidad	31.1	41.2	33.3	25.6
Estudios sectoriales y de riesgo realizado por entidades externas	36.5	41.2	33.3	38.5
Evalúa los documentos entregados por la empresa sobre sus estados financieros	20.3	11.8	11.1	23.1
Otros	12.2	5.9	22.2	12.8
Total	100	100	100	100

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial al Sector Financiero sobre Financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.15

Trámites y condiciones de los créditos de Propyme otorgados a las empresas

Cuadro III.16
TASAS DE INTERES (promedio de los últimos seis meses)

	Total	Bancos	Cooperativas	C.F.C
	Favorables	Favorables	Favorables	Favorables
Créditos otorgados a las pymes con recursos propios	42.5	40.7	43.0	43.7
Créditos con recursos IFI (Propyme)	41.7	40.8	43.7	43.7
Promedio de los demás créditos	41.9	40.6	44.6	42.8

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial al Sector Financiero sobre Financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.17
GARANTIAS PRESENTADAS POR LAS PYMES

	Total	Bancos	Cooperativas	C.F.C
Presentar garantías directas	57.7	66.7	33.3	58.3
Ampararse con el Fondo de Garantías	17.3	16.7	22.2	16.7
Combinar los dos tipos de mecanismos	25	16.7	44.4	25
Otro	0	0	0	0
Total	100	100	100	100

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial al Sector Financiero sobre Financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas.

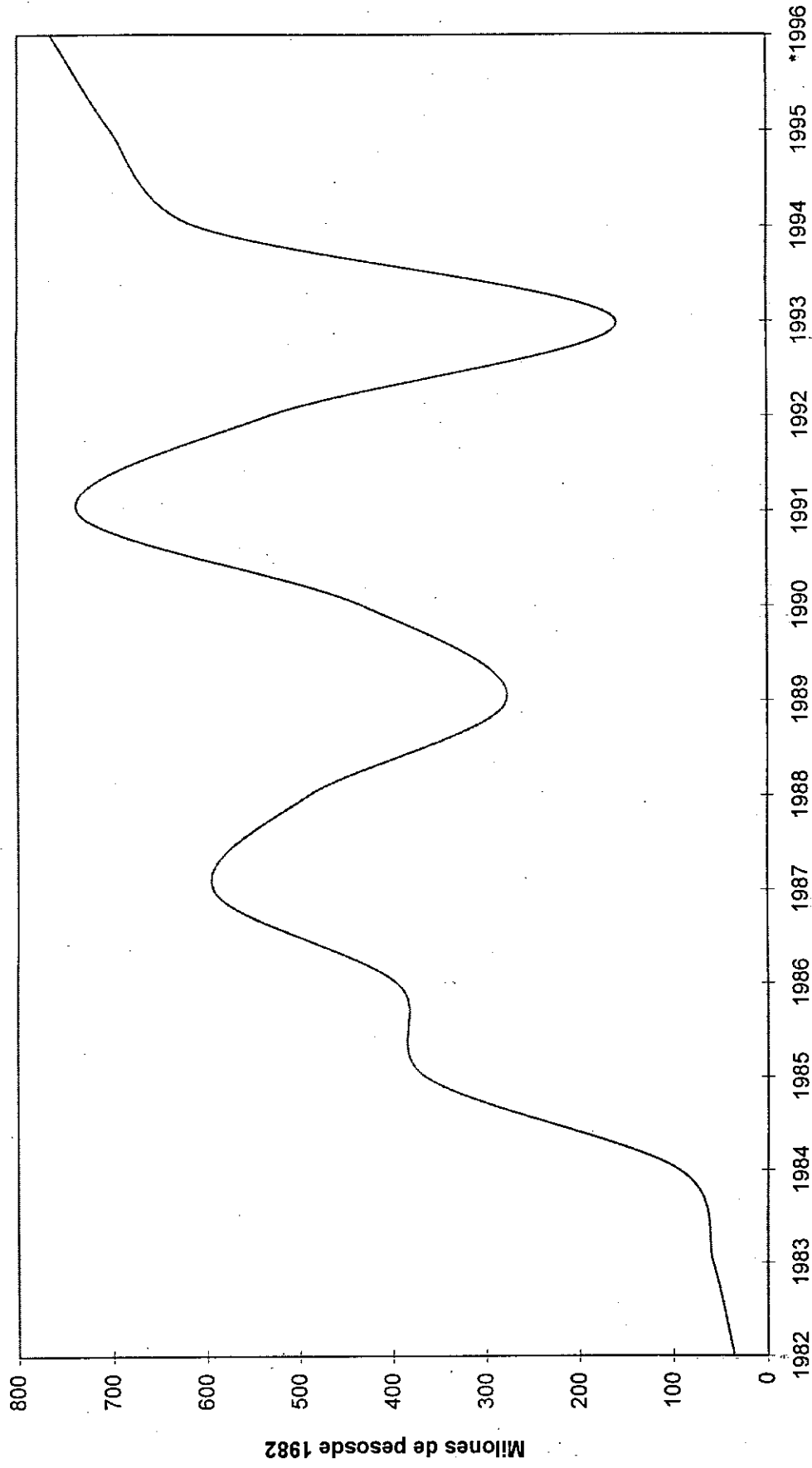
Cuadro V.1
Programa Propyme: Modalidades y Condiciones

	PARA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	PARA TURISMO	PARA CAPACITACION	PARA REESTRUCTURACION DE PASIVOS	PARA TRANSPORTE
OBLITO	Financiar necesidades de capital de trabajo y/o adquisición de activos fijos	Financiar empresas o proyectos turísticos calificados como pequeña y mediana empresa	Financiar programas de entrenamiento y capacitación de funcionarios de empresas pequeñas y medianas, o de los mismos empresarios	Ofrecer recursos de largo plazo, por el sistema de redescuento a las PYMES, para reestructurar pasivos de corto plazo con el sector financiero	Financiar las necesidades de capital de trabajo y/o adquisiciones de activos del sector transporte, de PYMES
BENEFICIARIOS	Empresas manufactureras, agroindustriales, de servicios y de comercio	Personas naturales (con registro mercantil), y/o jurídicas	Empresas (personas naturales o jurídicas) calificadas como pequeña y mediana empresa	Pequeñas y medianas empresas de los sectores económicos con los que se suscriban acuerdos sectoriales de competitividad.	Personas jurídicas o naturales, afiliadas a una empresa transportadora o con registro mercantil.
RUBROS FINANCIABLES	Capital de trabajo: cartera, inventarios, reestructuración de pasivos. Activos fijos: Adquisición de maquinaria, construcciones, vehículos para negocio, adquisición de bodegas.	Capital de trabajo: dotación e inventarios, campañas de promoción, otros gastos operacionales normales. Activos Fijos: Construcciones civiles, adquisición de maquinaria y equipo, equipo de transporte turístico	Pasajes, matrícula, libros, seguros, alojamiento, manutención, honorarios.		Vehículos para transporte de carga Transp. pasajeros en buses intermunicipales Transp. urbano en buses, buseles o microbuses Equipo de cargue y descargue Taxis
CONDICIONES	Capital de trabajo: Plazo: hasta 5 años Periodo de gracia: hasta 1 año Amortización: Mensual, trimestral o semestral Activos Fijos: Plazo: hasta 10 años Periodo de gracia: hasta 2 años Amortización: mensual, trimestral, semestral	Capital de trabajo: Plazo: hasta 5 años Periodo de gracia: hasta 1 año Amortización: Mensual, trimestral o semestral Activos Fijos: Plazo: hasta 10 años Periodo de gracia: hasta 2 años Amortización: mensual, trimestral, semestral	Plazo: hasta 5 años Periodo de gracia: hasta dos años Amortización: mensual, trimestral o semestral	Plazo: Mínimo 5 años Periodo de gracia: hasta 2 años-Mínimo 1 año. Amortización: Opcional trimestral o semestral	Opción 1: Capital de trabajo: plazo: hasta 3 años, periodo de gracia: hasta 1 año. Activos fijos: plazo: hasta 6 años, periodo de gracia: hasta 1 año Amortización: mensual, trimestral o semestral con pago de intereses sobre saldo de capital y cuotas fijas únicamente de capital. Opción 2: Capital de trabajo: plazo: hasta 3 años, periodo de gracia: sin Activos fijos: plazo: hasta 6 años, periodo de gracia: sin Amortización: mensual, trimestral o semestral que incluyen interés y capital con ajuste semestral del DTF
SUJETOS DE CREDITO	Personas jurídicas o naturales con registro mercantil			Margin de descuento: 100% Crédito Máximo: 250 millones de pesos	
TASA DE REDESUENTO TASA DE INTERES TOPES DE CREDITO MARGEN	Tasa de redescuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay periodo de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redescuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.	Tasa de redescuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay periodo de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redescuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.	Tasa de redescuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay periodo de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redescuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.	Tasa de redescuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay periodo de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redescuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.	Tasa de redescuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay periodo de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redescuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.

Cuadro V.1
Programa Propyme: Moda

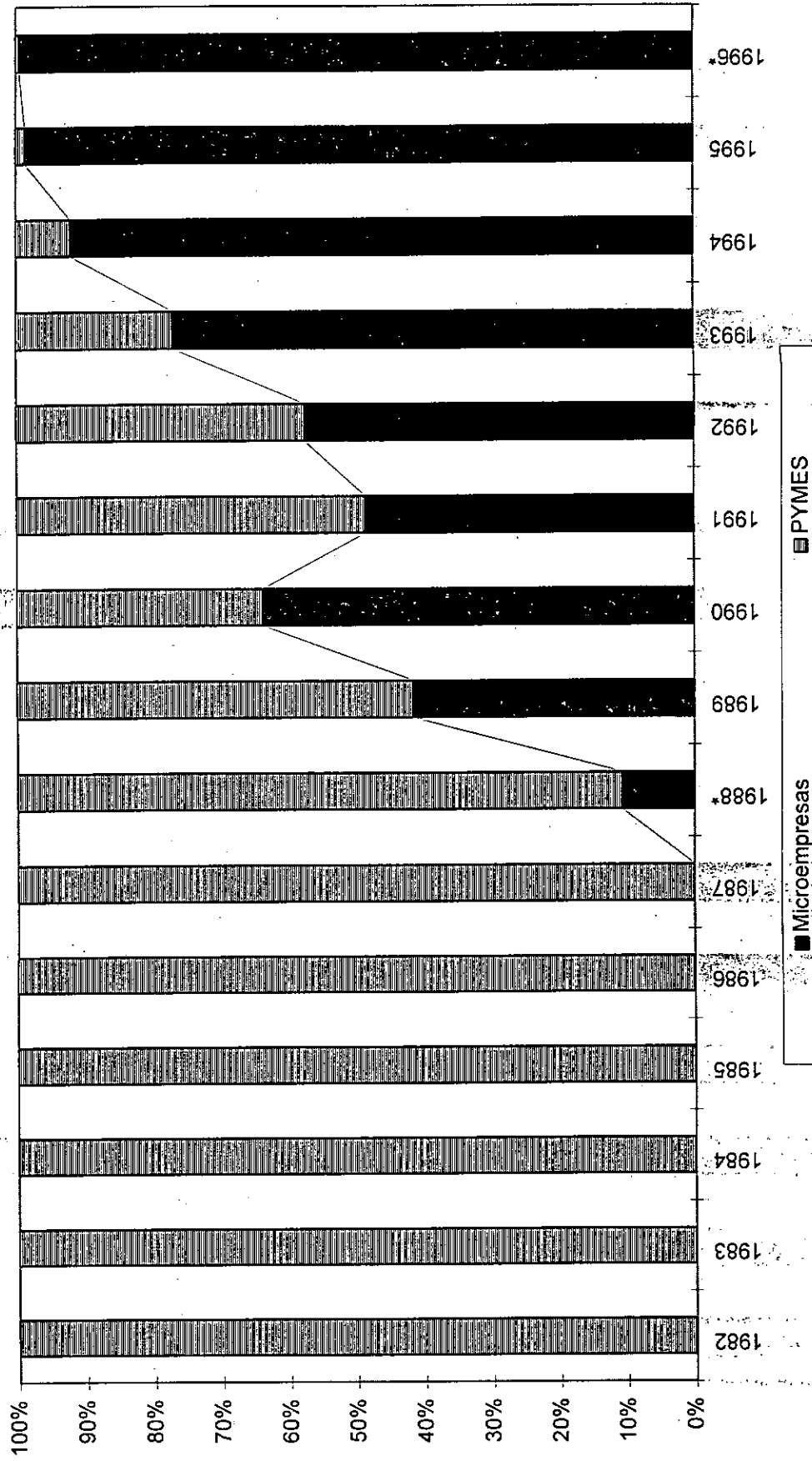
	PARA CAPITALIZACION EMPRESARIAL	PARA MINERIA DEL CARBON	PARA LA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA	PARA LAS EMPRESAS RELACIONADAS CON ACTIVIDADES DE TELEVISION	PARA FINANCIAR ARTES ESCENICAS
OBJETO	Financiar la capitalización de PYMES	Promover la modernización de la pequeña y mediana industria del carbón.	Ofrecer recursos a empresas que desarrollen actividades cinematográficas en Colombia	Ofrecer recursos para las empresas programadoras de televisión y otras empresas relacionadas con esa actividad.	Estimular las artes escénicas apoyando el funcionamiento físico, técnico y administrativo
BENEFICIARIOS	Directos: personas naturales o jurídicas (con cualquier tamaño de activos) Indirectos: jurídicas calificadas como PYMES	Personas naturales o jurídicas dedicadas a producir carbón que estén debidamente legalizadas e inscritas en el registro minero nacional. También personas naturales o jurídicas que se dediquen a la comercialización del carbón.	Personas naturales o jurídicas dedicadas a la realización, producción o coproducción, que califiquen como PYMES	Personas naturales o jurídicas dedicadas a las actividades de televisión y que califiquen como PYMES	Personas naturales, jurídicas o fundaciones dedicadas a las artes escénicas y que califiquen como Micros, Pequeñas y Medianas Empresas
RUBROS FINANCIABLES	Capital de trabajo Activos Fijos Reestructuración de pasivos	Capital de trabajo Activos Fijos	Capital de trabajo Activos fijos	Capital de trabajo Activos Físicos	Producción de obra Reparaciones localivas Mejoras en salas de teatro Adquisición y adecuación de salas Adquisición de equipos y accesorios Capacitación
CONDICIONES	Plazo: hasta 10 años Periodo de gracia: hasta 2 años Amortización: Mensual, trimestral o semestral	Capital de trabajo: Plazo: hasta 3 años Periodo de gracia: hasta 1 año Activos Fijos: Plazo: hasta 10 años Periodo de gracia: hasta 3 años Amortización: Mensual, trimestral o semestral	Capital de trabajo: Plazo: hasta 5 años Periodo de gracia: hasta dos años Activos fijos: Plazo: hasta 10 años Periodo de gracia: hasta 2 años Amortización: 1. Mensual, trimestral o semestral, con cuotas iguales de capital 2. Se podrán capitalizar intereses hasta por el 90% y hasta por los primeros 18 meses.	Capital de trabajo: Plazo: hasta 5 años Periodo de gracia: hasta 2 años Activos Fijos: Plazo: hasta 10 años Periodo de gracia: Hasta 2 años Amortización: Trimestral o semestral	Activos Fijos: Plazo: hasta 10 años Periodo de gracia: hasta 2 años Producción: Plazo: hasta 5 años Periodo de gracia: hasta 2 años Amortización: Mensual, trimestral o semestral con cuotas iguales de capital. Se podrán capitalizar intereses hasta por el 90% y hasta por los primeros 18 meses
SUJETOS DE CREDITO	El Crédito se concede a los socios actuales o potenciales de la empresa				
TASA DE REDESUENTO TASA DE INTERES TOPE DE CREDITO MARGEN	Tasa de redesuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay período de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redesuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.	Crédito Máximo: 143 millones de pesos Amortización: Mensual, trimestral o semestral Tasa de redesuento: DTF Tasa de interés: Tasa de redesuento más el margen acordado con el intermediario.	Crédito máximo: 400 millones de pesos. Tasa de redesuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay período de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redesuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.	Tasa de redesuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay período de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redesuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.	Crédito Máximo: 100 millones de pesos Tasa de redesuento: DTF + 2.5% T.A. hasta dos años, incrementada en 0.25% por cada año adicional de plazo hasta el cuarto año y en 0.15% a partir del quinto año. Si hay período de gracia 0.15% por cada año o fracción Tasa de interés: Para plazo hasta 2 años, tasa de redesuento adicionada en 4.5%. Para plazos mayores, tasa libre según lo acordado con el intermediario.

Gráfico V.6A
VALOR GARANTIZADO
PESOS CONSTANTES DE 1982



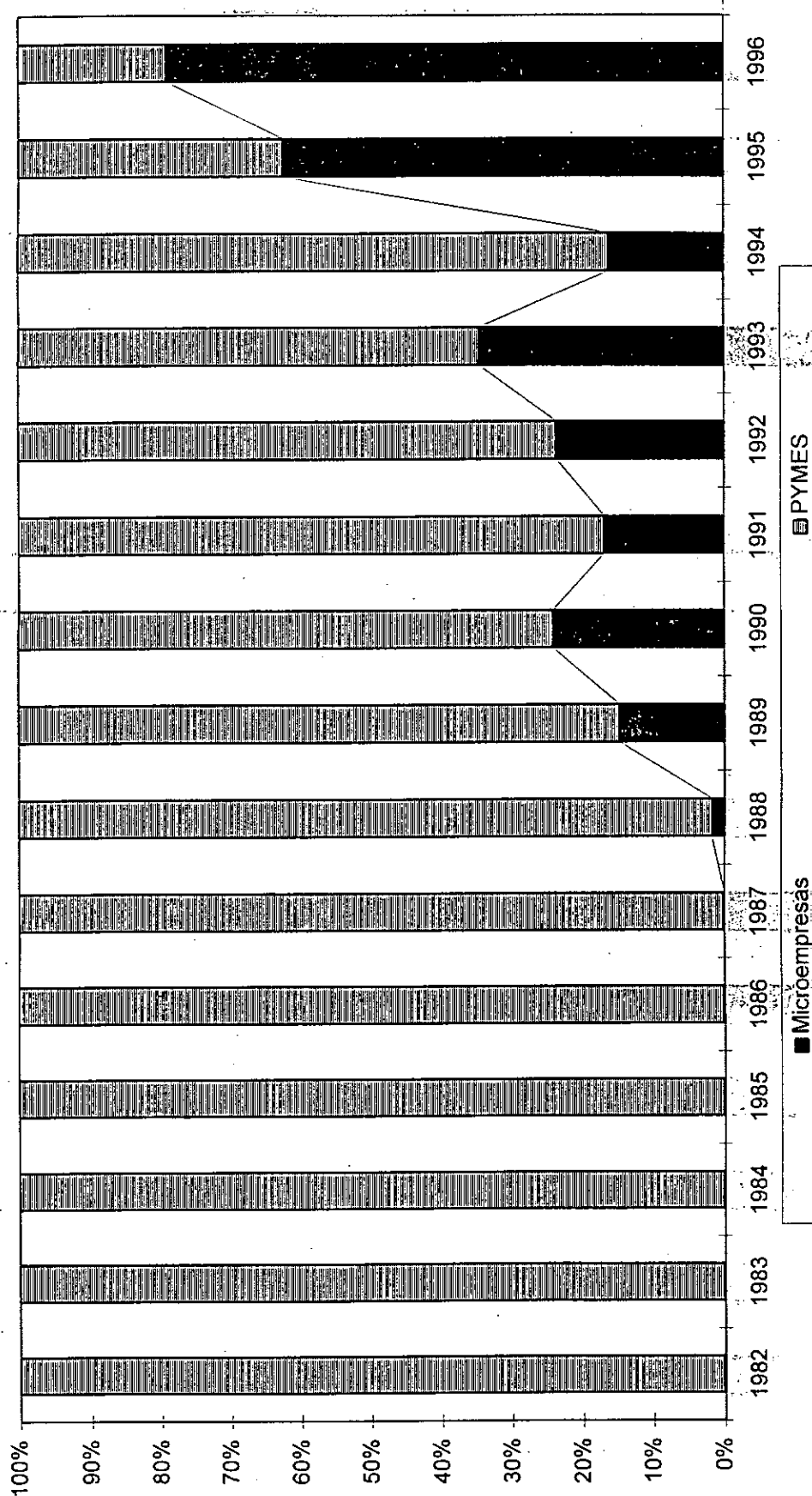
Fuente: FNG

Gráfico V.7
FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS
NUMERO DE PYMES Y MICROEMPRESAS BENEFICIADAS



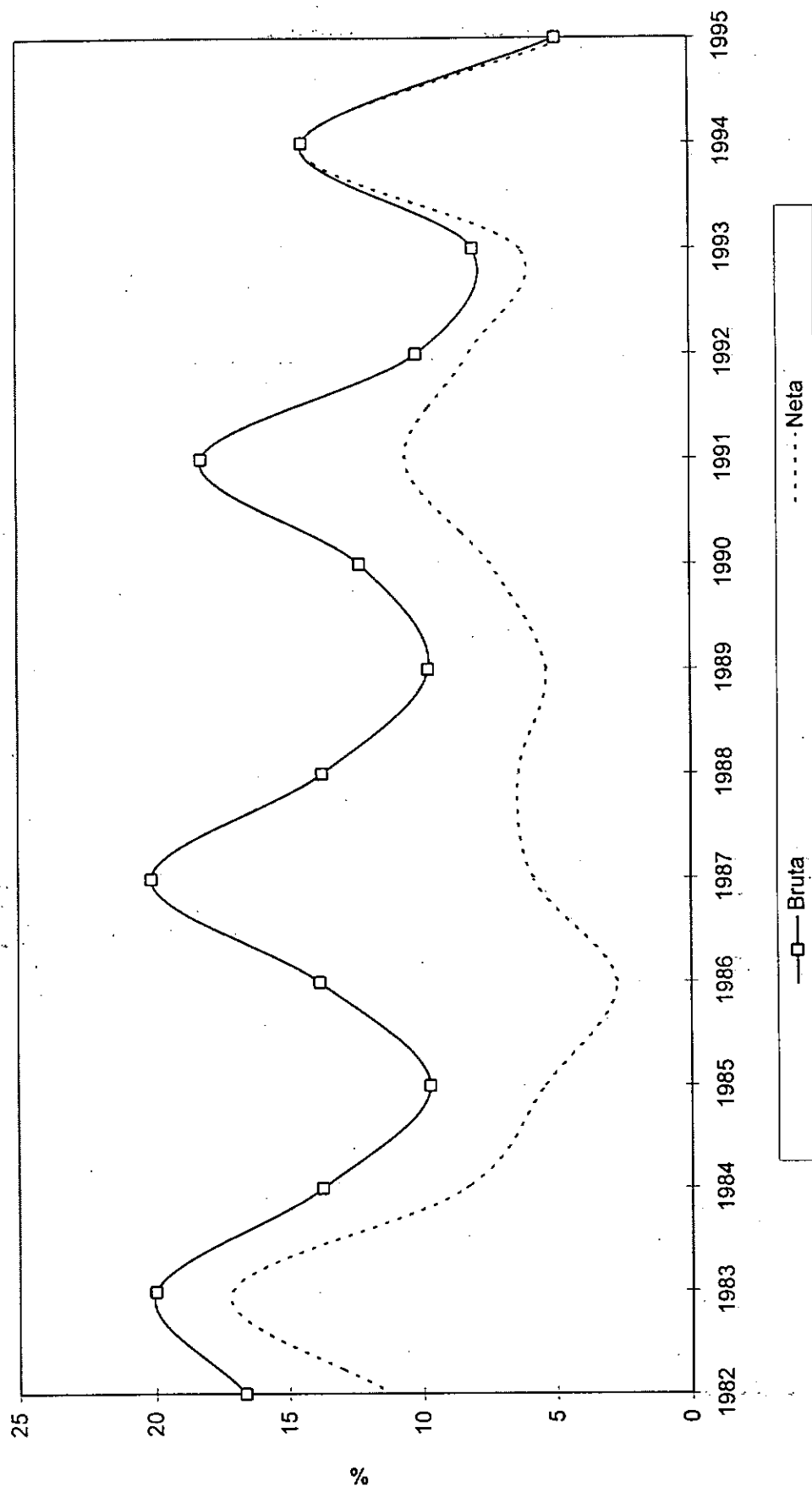
Fuente: FNG

Gráfico V.8
FONDO DE GARANTIAS
DISTRIBUCION DEL VALOR DE LAS GARANTIAS ENTRE PYMES Y MICROEMPRESAS



Fuente: FNG

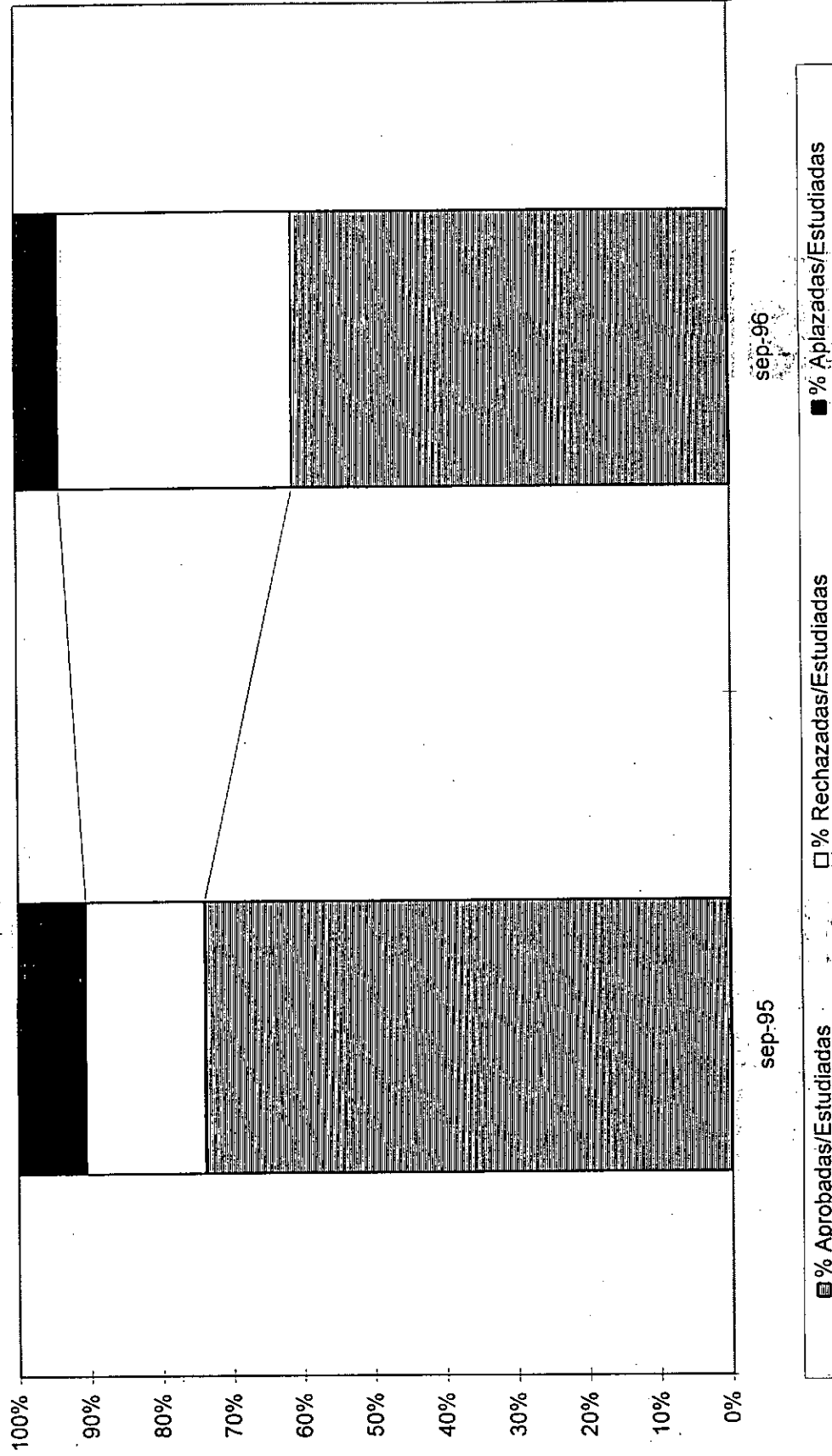
Gráfico V.9
FONDO NACIONAL DE GARANTIAS
PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD



Sin. Bruta: Valor pagado/Valor Garantías, Sin. neta: (Valor pagado-recuperado)/Valor Garantías

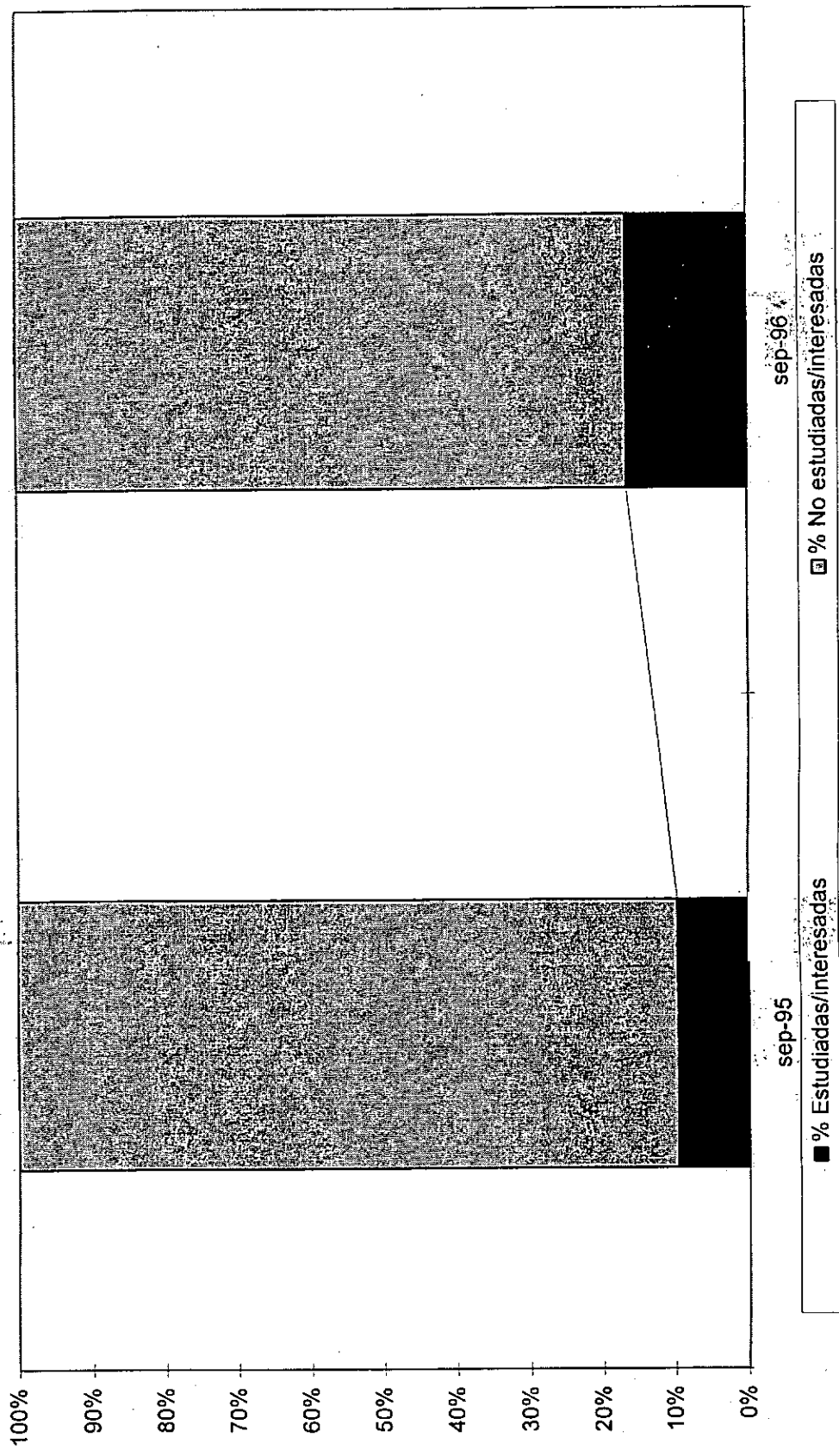
Fuente: FNG

Gráfico V.10
FONDO NACIONAL DE GARANTIAS
SOLICITUDES: RECHAZOS, APROBACIONES Y APLAZAMIENTOS



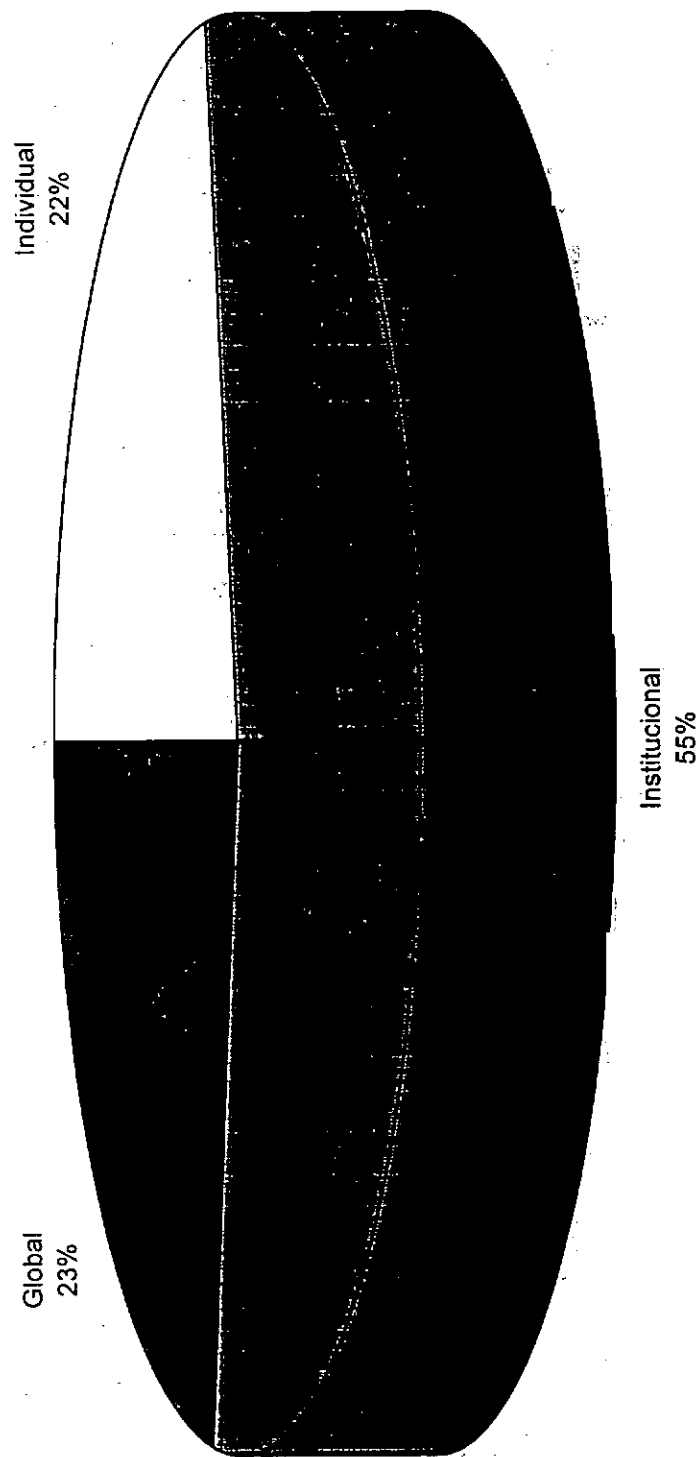
Fuente: FNG

Gráfico V.11
FONDO NACIONAL DE GARANTIAS
EMPRESAS INTERESADAS VS. SOLICITUDES ESTUDIADAS



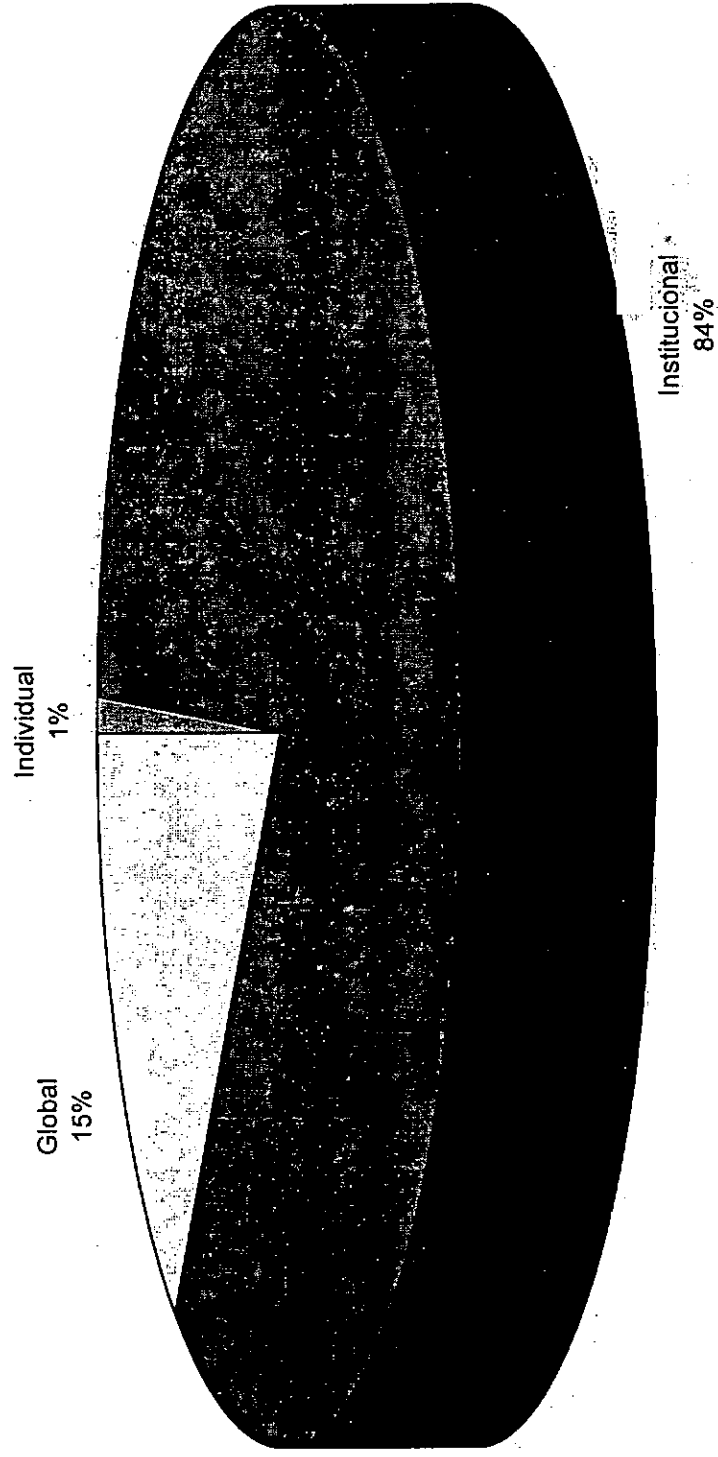
Fuente: FNG

Gráfico V.12
VALOR GARANTIZADO POR TIPO DE GARANTIA
SEPTIEMBRE DE 1996



Fuente: Fondo Nacional de Garantías

Gráfico V.13
NUMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS POR TIPO DE GARANTIA
SEPTIEMBRE DE 1996



Fuente: FNG

Cuadro III.11
UTILIZACION DE LA LINEA PROPYME POR PARTE DEL SECTOR FINANCIERO

	Total Porcentaje de respuestas	Bancos Porcentaje de respuestas	Cooperativas Porcentaje de respuestas	C.F.C Porcentaje de respuestas
<i>Del total del crédito otorgado a las pymes qué porcentaje correspondió a</i>				
Crédito con recursos propios de la entidad financiera	84.0	78.0	87.0	89.0
Crédito con recursos provenientes del IFI (Línea PROPYME)	16.0	22.0	13.0	11.0
<i>En el semestre anterior la ent. fin tenía un presupuesto para créditos con recursos del IFI</i>				
SI	34.2	44.4	25.0	26.3
NO	65.8	55.6	75.0	73.7
<i>La colocación frente a los presupuestado fue</i>				
Menor	84.6	100.0	100.0	80.0
Igual	7.7	0.0	0.0	0.0
Mayor	7.7	0.0	0.0	20.0

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial al Sector Financiero sobre Financiación a las Pequeñas y Medianas empresas.

Cuadro III.10
PROPORCIÓN DE LA CARTERA DE LOS INTERMEDIARIOS DESTINADA A FINANCIAR A LAS PYMES

	TOTAL		Bancos		Cooperativas		Compañías Fin. Comercial	
	Número de respuestas	Porcentaje de respuestas	Número de respuestas	Porcentaje de respuestas	Número de respuestas	Porcentaje de respuestas	Número de respuestas	Porcentaje de respuestas
Entre 1% y 10%	14	37.8	3	33.3	2	50.0	5	27.8
Entre 10% y 20%	8	21.6	3	33.3	0	0.0	4	22.2
Entre 20% y 30%	7	18.9	3	33.3	2	50.0	2	11.1
Entre 30% y 40%	1	2.7	0	0.0	0	0.0	1	5.6
Entre 40% y 50%	1	2.7	0	0.0	0	0.0	1	5.6
Más de 50%	6	16.2	0	0.0	0	0.0	5	27.8
Total	37	100.0	9	100.0	4	100.0	18	100.0

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial al Sector Financiero sobre Financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.9
DESTINO DE LA FINANCIACIÓN, POR CIUDADES
(% del total)

	Total		Resultados para Empresas de Bogotá		Resultados para Empresas de Medellín		Resultados para Empresas de Cali		Resultados para Empresas de Bucaramanga		Resultados para Empresas de Manizales	
	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinara a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinara a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinara a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinara a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinara a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinara a:
Pagar sueldos	7		4		6		8		14		6	
Adquirir materias primas o insumos	42	28	41	29	43	25	38	33	43	29	35	17
Pagar impuestos	5		6		5		3		12		7	6
Pagar inquilinatos	1		1		0		0		1		3	0
Pagar servicios públicos	1		1		0		2		1		0	0
Pagar otros gastos generales	2		5		3		0		0		0	0
Adquirir maquinaria	18	37	20	44	21	32	15	29	14	47	9	41
Comprar vehículo para el negocio	2		1		2		5		6		8	9
Construir terreno	2		3		2		1		0		0	0
Construir edificación para el negocio	7		3		5		10		1		24	3
Adquirir bodega	4		3		6		6		2		0	0
Comprar equipos de oficina	1		7		9		1		5		1	2
Otros destinos	1		1		11		10		1		8	21
Total	100		100		100		100		100		100	

Fuente: Anuario Estadístico de la Encuesta de Opinión Empresarios a las Pequeñas y Medianas Empresas.

	Impresos y Editoriales		Sustancias Químicas Industriales		Otros Productos Químicos	
	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaria a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaria a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaria a:
Pagar sueldos	9	1	0	0	5	3
Adquirir materias primas o insumos	53	28	46	20	60	52
Pagar impuestos	6	1	10	0	1	0
Pagar arrendamientos	0	0	0	0	1	0
Pagar servicios públicos	1	1	0	0	0	0
Pagar otros gastos generales	1	2	0	0	8	13
Adquirir maquinaria	5	23	29	30	12	29
Comprar vehículo para el negocio	3	5	3	0	0	0
Adquirir terreno	0	17	2	0	3	0
Construir edificación para el negocio	3	20	9	0	8	0
Adquirir bodega	2	0	0	0	0	0
Comprar equipos de oficina	2	2	1	0	2	3
Otros destinos	16	0	0	50	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

	Productos Plásticos		Productos Metálicos exc. Maquinaria		Maquinaria excepto la eléctrica	
	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaria a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaria a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaria a:
Pagar sueldos	6	3	6	3	2	14
Adquirir materias primas o insumos	42	28	31	26	52	13
Pagar impuestos	5	0	3	3	9	4
Pagar arrendamientos	2	0	0	0	0	0
Pagar servicios públicos	3	1	1	0	0	0
Pagar otros gastos generales	7	2	2	5	0	1
Adquirir maquinaria	21	49	31	43	27	36
Comprar vehículo para el negocio	0	0	1	3	0	1
Adquirir terreno	5	0	0	0	0	0
Construir edificación para el negocio	0	16	9	3	9	1
Adquirir bodega	0	0	6	0	0	0
Comprar equipos de oficina	0	4	3	2	0	0
Otros destinos	10	0	8	15	0	31
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.8
DESTINO DE LA FINANCIACION ACTUAL
 (porcentajes del total obtenido)

	Total		Alimentos Procesados		Textiles	
	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaría a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaría a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaría a:
Pagar sueldos	7	4	3	0	4	0
Adquirir materias primas o insumos	42	28	42	19	34	22
Pagar impuestos	5	4	8	10	4	0
Pagar arrendamientos	1	0	1	0	2	0
Pagar servicios públicos	1	0	0	0	4	0
Pagar otros gastos generales	2	2	3	0	1	1
Adquirir maquinaria	18	37	8	36	31	59
Comprar vehículo para el negocio	2	3	13	8	0	1
Adquirir terreno	2	3	2	14	1	0
Construir edificación para el negocio	7	5	7	10	8	0
Adquirir bodega	4	1	9	0	6	0
Comprar equipos de oficina	1	2	2	3	0	6
Otros destinos	7	11	2	0	5	11
Total	100	100	100	100	100	100

	Confecciones		Cuero, sus Manufacturas Calzado		Madera, sus Manufacturas y Muebles	
	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaría a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaría a:	Destino actual de la financiación	Si obtuviera mayor financiación la destinaría a:
Pagar sueldos	9	1	9	7	13	12
Adquirir materias primas o insumos	50	30	44	47	37	41
Pagar impuestos	4	2	11	4	7	5
Pagar arrendamientos	0	0	1	0	3	2
Pagar servicios públicos	1	2	0	0	2	1
Pagar otros gastos generales	0	5	1	0	2	2
Adquirir maquinaria	8	41	1	26	15	27
Comprar vehículo para el negocio	1	2	6	0	2	0
Adquirir terreno	0	0	0	0	0	6
Construir edificación para el negocio	6	0	14	0	13	4
Adquirir bodega	5	4	0	0	8	0
Comprar equipos de oficina	1	3	0	0	1	0
Otros destinos	12	10	11	17	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

Cuadro III.7
PORCENTAJE DE RECHAZO Y EN LOS CASOS EN QUE LO HUBO
CUALES FUERON LAS RAZONES

	Número de respuestas	%
<i>Del monto total de crédito solicitado, qué porcentaje fue aprobado?</i>		
Crédito sistema financiero		89
Cooperativas		100
Línea PROPYME		85
Proveedores		93
Fuentes extrabancarias		97
Crédito externo		91
Otros		100
<i>En los casos en que le fue negado el préstamo, cuáles fueron las razones?</i>		
Bajo nivel de los activos de la empresa	7	12.1
El sector al que pertenece la empresa tiene una calificación de riesgo desfa- vorable	31	53.4
La empresa no cumple con los requisitos	1	1.7
La empresa no cumple con las garantías	12	20.7
No es un cliente habitual de la entidad prestamista	3	5.2
Ha tenido inconvenientes con pagos de créditos con pagos de créditos anteriores	4	6.9
Total respuestas	58	100.0

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro III.6
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS, POR CIUDADES
(Porcentajes)

	Total Nacional	Bogotá	Medellín	Cali	Bucaramanga	Pereira y Manizales
Crédito sistema financiero	39	34	42	39	33	44
Cooperativas	1	1	0	0	0	5
Línea PROPYME	2	1	1	0	0	0
Proveedores	17	18	14	15	28	22
Crédito extrabancario	5	6	5	6	9	5
Recursos propios	29	31	31	33	21	15
Crédito externo	4	5	3	3	8	2
Mercado de capitales	0	0	0	1	0	0
Otros	3	2	5	2	1	7

Fuente: Módulo Especial de la Encuesta de Opinión Empresarial a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro A.1**Pruebas de raíz unitaria (Dickey-Fuller Aumentado)****Tamaño de la Muestra: 1986:1 1996:1 (trimestrales)**

	LPIBTOT	LPIBIND	LPIBCOM	LPIBTRAN	LPIBSP	LRCOL
Num. Rezagos optimo	7	9	7	5	5	6
Coef. var. dep. rezagada	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
TestStat	2,44	2,52	1,29	3,06	1,81	0,27
P-value	1,00	1,00	0,95	1,00	0,98	0,77
Num obs.	33,00	31,00	33,00	35,00	35,00	34,00
LogLike	94,08	78,27	72,40	65,55	86,14	61,96
AIC	-5,22	-4,40	-3,90	-3,40	-4,58	-3,23

LPIBTOT: log del PIB total

LPIBIND: log del PIB industrial sin trilla

LPIBCOM: log del PIB del sector comercio

LPIBTRAN: log del PIB del sector transporte

LPIBSP: log del PIB de servicios personales

LRCOL: log de la tasa de interés de colocación, promedio del sistema financiero

Gráfico A.1

Respuesta del PIB ante un choque de una desviación estándar en la tasa de interés
(desviación con respecto a la tendencia)

