



**Efectos del acceso al crédito interempresarial
sobre los micro y pequeños empresarios en
Colombia**

Resumen Ejecutivo

Oportunidad  Estratégica

**Bogotá D.C.
Diciembre de 2017**

Resumen Ejecutivo

El segmento de micro y pequeñas empresas (MYPE) colombianas tiene un rol fundamental en la economía del país. Sin embargo, estas empresas enfrentan importantes limitaciones de apalancamiento que dificultan su operación y funcionamiento. Tales limitaciones guardan una relación estrecha con los altos niveles de informalidad que caracterizan al segmento y con problemas de asimetrías de información que les impiden a potenciales fuentes de financiación estimar el riesgo de financiarlas. Una de esas fuentes está constituida por los proveedores con los que las MYPE tienen relaciones comerciales. Este tipo de crédito se conoce como crédito interempresarial y es de gran importancia en los esquemas de financiación de todo tipo de empresas alrededor del mundo.

En Colombia, el crédito interempresarial tiene gran potencial como herramienta para:

- i. Impulsar el desarrollo de las MYPE y mejorar las condiciones socioeconómicas de los individuos y las familias que participan directa o indirectamente de sus actividades; y
- ii. Ampliar el mercado y el nivel de ventas de las empresas de mayor tamaño con las que estas MYPE realizan negocios.

Sin embargo, el aprovechamiento de este potencial depende ampliamente de las herramientas con las que se cuente para recoger y analizar la información que las MYPE producen al realizar transacciones con sus proveedores. Esta información es en muchos casos la única información disponible para evaluar el riesgo que asume un prestamista al financiar estas PYME, y de su adecuada gestión dependen las posibilidades de obtener los beneficios que el crédito interempresarial puede traer.

Este estudio tiene por objeto establecer los principales efectos que el crédito interempresarial sobre las MYPE en Colombia. Para ello se identifica su potencial como impulsor de desarrollo socioeconómico, se describen las barreras que deben superarse para cosechar sus beneficios, y se establece la importancia de la adecuada gestión de la información.

Según el Registro Único Empresarial y Social (RUES), las MYPE representan el 93,56% del total de empresas formalmente constituidas del país, es decir 2'387.1171. Además, se estima que los micronegocios² informales pueden llegar a ser alrededor de 3,5 millones³, lo que equivale a cerca del 74% del total de micronegocios del país.

Se observa entonces que el tejido empresarial del país se caracteriza por una notoria prevalencia de empresas de menor tamaño y un alto nivel de informalidad. Este par de factores afectan negativamente las posibilidades de supervivencia y crecimiento de las empresas. El tamaño de la empresa tiene una relación directa con la posibilidad de que ésta pueda acceder a financiamiento (Peñaloza Botello, 2015). Cuanto menor es el valor de los activos, mayores son las restricciones para acceder a recursos financieros y así contar con un capital de trabajo más robusto que les permita mayor productividad. Esto las hace vulnerables y poco competitivas.

En efecto, de acuerdo con cifras del DANE, el 67% de los micronegocios tienen un ingreso promedio mensual inferior a \$1.300.000 pesos que se usa para cubrir los gastos del negocio y los costos de vida de una unidad familiar⁴. Estas limitaciones de capital de trabajo también

¹ Cifras a corte del primer trimestre de 2016.

² Definido como micronegocios aquellas unidades económicas dedicadas a las actividades industriales, comerciales, de construcción, servicios o transporte, cuyas tareas se desarrollan en la vivienda o fuera de ella y que cuenta con hasta 10 personas ocupadas incluyendo el propietario (Gran Encuesta Integrada de Hogares –GEIH – DANE).

³ Gran Encuesta Integrada de Hogares – DANE 2015. Módulo de Micronegocios.

⁴ *Ibíd.*

tienen que ver con las bajas tasas de supervivencia de los pequeños emprendimientos. Alrededor del 70% de las microempresas fracasa antes de los primeros cinco años de vida⁵. Esta tasa de supervivencia cambia significativamente a medida que se incrementa el tamaño de la empresa, siendo el 60% para las pequeñas y el 71,4% para las grandes.

La relación del tamaño con el nivel de supervivencia y con las posibilidades de acceder al financiamiento externo permite deducir que las limitaciones para acceder a financiamiento afectan las posibilidades de supervivencia de una empresa. Según el Banco de la República, el 46,4%⁶ de las MYPE del país requieren para su operación recursos de crédito, lo que las hace sensibles a restricciones en la oferta de crédito.

No obstante, de acuerdo con datos del DANE, sólo el 20,7% de los microestablecimientos reportan haber solicitado crédito. Esta brecha entre lo reportado al DANE como crédito solicitado, y lo estimado por el Banco de la República como crédito requerido muestra la necesidad de suplir apropiadamente los requerimientos de financiación de los pequeños negocios que difícilmente acuden al sistema financiero.

Debe tenerse en cuenta que el concepto de compras a plazos (crédito de proveedores) no es siempre entendido como instrumento de financiación externa. Esto puede ser particularmente cierto en el segmento de las empresas de menor tamaño, en donde los niveles de educación financiera son más bajos. Este segmento también se caracteriza por enfrentar mayores barreras de acceso a crédito de entidades financieras formales debido principalmente a:

- i. Las dificultades de información que las entidades financieras enfrentan para establecer su nivel de riesgo
- ii. Su dispersión geográfica (en muchos casos se trata de establecimientos ubicados en sitios geográficos que no cuentan con una sucursal bancaria, ni con ningún tipo de entidad financiera)
- iii. La carencia de garantías o colaterales que los respalden
- iv. Las dificultades para asumir las tasas de interés que les aplican, las cuales tienden a ser más elevadas por el riesgo de crédito y costos agencia que demandan.

En general existen asimetrías de información importantes entre los oferentes y demandantes de crédito en este segmento, y esto hace difícil su acceso a crédito de entidades financieras.

Importancia del crédito

La teoría moderna del desarrollo resalta el rol de la financiación como un mecanismo esencial para desestructurar la inercia de la desigualdad del ingreso asociada a trampas de pobreza. La evidencia empírica muestra que sistemas financieros eficientes que minimicen las barreras de acceso al financiamiento, son fundamentales para canalizar recursos a los usos más productivos y en asignar los riesgos a quienes tienen una mejor capacidad de gestionarlos, estimulando por tanto el crecimiento económico, mejorando las oportunidades y la distribución del ingreso, y reduciendo la pobreza (World Bank, 2008).

El vínculo entre expansión de servicios financieros –incluyendo crédito– y crecimiento económico está bien identificado en la literatura empírica. Existe una correlación entre la

⁵ Confecámaras: Red de Cámaras de Comercio (2016). Nacimiento y Supervivencia de las Empresas en Colombia, 13-16.

⁶ Indicador Rajan y Zingales calculado por el Banco de la República con datos de la Superintendencia de Sociedades a diciembre de 2014, en su Reporte de Estabilidad Financiera de marzo de 2016.

profundidad del crédito con el desarrollo económico y social. En el mundo, los países con más altos niveles de desarrollo también evidencian altos niveles de inclusión financiera. Sin embargo, la relación de causalidad es difícil de establecer debido a que el crecimiento económico estimula la expansión de servicios financieros y viceversa.

Lo mismo sucede con el efecto que tiene el desarrollo financiero en la franja poblacional que vive en condiciones de pobreza. Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2007) logran evidenciar una relación positiva entre la penetración de servicios financieros (medida como el porcentaje de crédito del sector privado sobre el PIB) y la reducción en la participación del quintil de la población con menores ingresos per cápita. Países con tasas más altas de crédito tienen reducciones más aceleradas de la población que vive por debajo de la línea de pobreza, hecho que muestra la importancia del acceso al crédito para la población pobre. Por lo tanto, el acceso al crédito es considerado un mecanismo determinante para disminuir la desigualdad en el ingreso, además de un impulsor del crecimiento económico.

En Colombia, el Departamento Nacional de Planeación – DNP (2017) a partir del índice sintético de condiciones de vida⁷, ha podido identificar que, en las zonas rurales de los municipios con mayor número de operaciones de crédito agropecuario la incidencia de la pobreza es inferior. Es decir, en los municipios que no tuvieron acceso a este tipo de crédito la pobreza se redujo en 16,2 puntos porcentuales, mientras en los que tuvieron más acceso a dicho crédito, la pobreza se redujo en 28,5 puntos porcentuales⁸. Además, el acceso al crédito está asociado a un mayor ingreso promedio per cápita. Según la línea base del Programa Agro Ingreso Seguro, el ingreso promedio per cápita de las Unidades de Producción Agropecuarias que reciben crédito es 1,80 veces superior (\$803.976) al ingreso promedio de las unidades que no lo reciben (\$446.364) (Leibovich, Botello, Estrada, & Vásquez, 2013).

Asimismo, las restricciones a la financiación se identifican como uno de los principales obstáculos al crecimiento empresarial y están robustamente correlacionados con el tamaño de la empresa. El desarrollo financiero tiene un fuerte impacto en la dinámica de creación empresarial y este efecto es más robusto para pequeñas firmas, siendo determinante en su supervivencia y crecimiento posterior. En consecuencia, entre menos barreras de acceso al crédito existan, se cuenta con mayor apalancamiento, hecho que permite a las nuevas firmas desplazar incluso a empresas consolidadas que cuentan con buena financiación, pero son ineficientes (Aghion, Fally, & Scarpetta, 2006).

Es así como, el acceso al financiamiento es especialmente beneficioso para las pequeñas empresas. Esto permite que micro y pequeños negocios prometedores logren invertir en innovación, adquirir y acumular activos conducentes a mejoras en su productividad, de tal forma que pueden aprovechar oportunidades de crecimiento e inversión y aumentan sus probabilidades de supervivencia. Esta dinámica genera externalidades positivas, las cuales tienen efectos importantes en el comportamiento de la pobreza, especialmente a través del mercado laboral. El fortalecimiento de la dinámica empresarial por medio del acceso al crédito tiene como resultado: generación de nuevas fuentes de ingreso para las familias, mejora de las oportunidades de empleo y los niveles salariales y repercute en la disminución de la población en condiciones de pobreza.

⁷ El índice Sintético de Condiciones de Vida es el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) ajustado a las condiciones rurales. El IPM se construye con base a cinco dimensiones: las condiciones educativas del hogar, las condiciones de la niñez y la juventud, la salud, el trabajo, el acceso a los servicios públicos domiciliarios y las condiciones de la vivienda (DANE, 2017).

⁸ Cifras del año 2014 comparadas con cifras del año 2005. Tomadas de: Departamento Nacional de Planeación – DNP (2017). ¿Por qué el crédito es un instrumento de desarrollo en las zonas rurales? Presentación del Director General en el Foro ¿Hacia dónde debe ir el financiamiento rural? - Publicaciones Semana. Agosto de 2017.

El rol de crédito interempresarial en estas dinámicas es altamente relevante. Rajan y Zingales (1995) encuentran que el rubro de cuentas por pagar (que correspondería a la manera en que se registra contablemente el crédito interempresarial), representa en promedio entre el 11.5% y el 17% del activo total (entendido como la suma de pasivo más patrimonio) de las empresas de gran tamaño del sector real.⁹ Además, Giannetti (2003) encuentra que estas proporciones en empresas más pequeñas son incluso más altas, entre el 11% y el 40% de los activos totales. Esta mayor dependencia podría explicarse, entre otros factores, por la falta de colaterales e historia crediticia que caracteriza a estas empresas; siendo el crédito interempresarial más común en las empresas con menos activos tangibles y en aquellas recientemente creadas.

El crédito interempresarial posee ventajas en términos de información y alcance que difícilmente tienen otros tipos de crédito, lo cual lo hace fundamental en la financiación de pequeños negocios por varias razones:

- Los sistemas de abastecimiento de bienes tienen una cobertura que supera ampliamente la cobertura de las entidades financieras y permite canalizar recursos hacia los municipios más pequeños y remotos, donde el acceso a recursos es bastante restringido. Esto representa una oportunidad única para alcanzar a aquellos prestatarios que no tienen más opciones de financiación externa y para quienes la acumulación de activos tiene un mayor impacto, en la medida en que les permite un mejoramiento significativo de sus condiciones de vida.
- No requiere colaterales adicionales porque el proveedor cuenta con mecanismos más eficientes, asociados con los incentivos de los pequeños negocios para mantener relaciones comerciales estables con sus proveedores. Así, el proveedor tiene la capacidad de hacer cumplir el pago de la deuda como condición para continuar supliendo los productos que requiere el prestatario, sin exigir activos como garantía de crédito.
- Los proveedores de estos pequeños empresarios disponen de información privilegiada, a la que ningún otro agente tiene acceso, ya que están en posición de observar el ciclo de producción/ventas de las MYPE, así como su comportamiento de pago e incluso sus oportunidades de inversión. Esta información es clave para determinar la idoneidad del prestatario, y si es correctamente utilizada, tiene el potencial de solventar los problemas de selección adversa y riesgo moral que enfrentan los sistemas crediticios.
- Reduce las necesidades de capital de trabajo de las PYME al facilitar las transacciones a través de la provisión inmediata de liquidez de corto plazo cuando los bienes son entregados (Ferris, 1981). Así, elimina la necesidad de liquidar activos o acudir a otras fuentes de efectivo para obtener capital de trabajo, lo cual refuerza el incentivo de las MYPE para conservar la relación comercial con su proveedor.
- El crédito interempresarial, por su misma naturaleza, está inherentemente conectado a actividades productivas. Lo que implica que hay una mayor certeza de que los recursos son destinados directamente a procesos productivos. Esto sin incurrir en costos adicionales de preparación y evaluación de aplicaciones de crédito, ni en costos de monitoreo.
- Puede ser un canal que ayudaría a abrir el camino para la inclusión financiera. Ser receptor de crédito interempresarial podría ser visto por las entidades financieras como una señal positiva de la evaluación que hace el proveedor sobre la solvencia y confiabilidad del comprador.

⁹ Raghuram G. Rajan; Luigi Zingales. What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. *The Journal of Finance*, Vol. 50, No. 5. (dic. 1995), pp. 1428.

Por otro lado, el proveedor también obtiene beneficios que justifican su otorgamiento. Este tipo de crédito ayuda a impulsar las ventas y genera la posibilidad de expandir su mercado, en la medida en que le permite llegar a clientes que de otra manera no alcanzaría. El nivel de utilidad, por su parte, no solo se ve positivamente afectado por el incremento en las ventas, sino por la segmentación de precios que permite el crédito interempresarial. Las ventajas de información del proveedor le permiten examinar la capacidad de pago de sus clientes y así tener la posibilidad de segmentarlos y establecer diferentes rangos de precios según sus características y el riesgo asociado. Además, el crédito interempresarial puede servirle al proveedor como una herramienta para moderar los costos de obtención de liquidez relacionados con exceso de endeudamiento o insolvencia.

No obstante todo lo anterior, las ventajas del crédito interempresarial no se obtienen automáticamente. Los proveedores enfrentan importantes barreras a la hora de otorgar crédito a sus clientes, particularmente cuando estos clientes son MYPE, pues no cuentan con las herramientas para evaluar el nivel de riesgo. De acuerdo con los resultados obtenidos por la encuesta sobre el crédito en el sector real en Colombia realizada por INVAMER S.A.S en agosto de 2017, las grandes empresas, en promedio, otorgan crédito a poco más de la mitad de sus clientes cuando son MYPE, mientras cuando se trata de clientes de mediano o gran tamaño este porcentaje es de aproximadamente el 80%. Las principales razones por las cuales las empresas manifiestan no otorgar crédito a todos sus clientes se asocian principalmente con que no les gusta asumir tal riesgo, no lo consideran necesario, o los clientes compran de contado y no solicitan crédito. Esto refleja el problema de información que enfrentan los proveedores, pues no cuentan con las herramientas idóneas para determinar la capacidad de pago de las MYPE, ni tampoco su potencial de crecimiento.

Para que el crédito interempresarial pueda desarrollarse de manera eficiente, se requiere de un proceso sistemático de captura, organización y evaluación estratégica de la información que permita determinar los niveles de riesgo y establecer criterios de asignación, plazos y procesos de cobro.¹⁰ El proveedor, si bien está en posición de obtener información valiosa, no siempre cuenta con las herramientas para realizar eficientemente este análisis. Se trata de un análisis técnico que es propio del sector financiero y que por lo tanto no es, ni tendría por qué ser, *expertise* del proveedor.

La disminución de los costos de transacción es ciertamente una de las virtudes del crédito interempresarial (White, 2010; Karlan y Morduch, 2008). Los costos de evaluación de riesgo y de gestión de cartera hacen parte de los costos de transacción, por lo que una adecuada gestión de la información haría posible el desarrollo de todo el potencial de este tipo de crédito.

En síntesis, el financiamiento externo es clave para la operación y el crecimiento de las MYPE, las cuales representan la única fuente de ingreso para una porción bastante significativa de la población.¹¹ El crédito es usado como estrategia de lucha contra la pobreza alrededor del mundo, incluyendo Colombia, porque ha demostrado generar mejoras en materia de consumo, ingreso, producción, empleo y en conjunto en la reducción de la pobreza. Sin embargo, no todas las estrategias de otorgamiento de crédito presentan los mismos resultados. Los tipos de

¹⁰ Las condiciones del crédito (plazos, flexibilidad, costos) afectan la adopción y el uso de crédito, y como lo destacan Morduch y Karlan (2009), son determinantes en términos de impacto social y económico.

¹¹ En Colombia se estima que dos terceras partes de las oportunidades laborales del país son generadas por las micro, pequeñas y medianas empresas. Aunque esta cifra incluye las medianas empresas, permite inferir la importancia de las MYPE.

crédito que resultan más eficaces son aquellos orientados a actividades productivas que logran llegar a los que más los necesitan.

No obstante, debido a su tamaño, informalidad y dispersión, las MYPE son justamente las principales excluidas del sistema financiero. Las entidades financieras tienen dificultades para atender a este segmento debido principalmente a limitaciones de información y de alcance.¹² En consecuencia, el crédito interempresarial se constituye como una fuente de financiación con altísimo potencial.

Este tipo de crédito tiene un alcance geográfico amplio debido a que los proveedores llegan a sus clientes para entregar sus productos, independientemente de si les otorgan crédito o no. Adicionalmente, tiene el potencial de conseguir los insumos que permitirían superar los problemas de asimetrías de información. La información que el proveedor puede obtener en el desarrollo natural de su relación comercial es de gran valor pues, si se trata adecuadamente, tiene el potencial de permitir (i) la identificación de los clientes más fiables, (ii) la verificación del uso de los recursos en actividades productivas, y (iii) una mayor motivación al repago (para mantener la relación comercial con el proveedor).

Para hacer efectivos todos estos beneficios, sin embargo, no basta con la recolección pasiva de la información. Se requiere de herramientas técnicas adecuadas (modelos estadísticos con el suficiente nivel de sofisticación) que permitan un análisis estratégico y eficiente de la información. Este tipo de herramientas ya han sido desarrolladas por el sector financiero, de manera que lo que se requiere es que el proveedor pueda acceder a ellas. Esto le permitiría también al proveedor aprovechar las ventajas que el crédito interempresarial puede tener como mecanismo para incrementar sus ventas, extender su mercado, gestionar su liquidez, y en últimas mejorar su utilidad.

Una adecuada gestión de la información es vital en la medida en que es la que permite reducir las asimetrías de información y los costos de transacción asociados, utilizando estratégicamente información valiosa que está actualmente desaprovechada. Esta herramienta es la clave que permitiría aprovechar el gran potencial del crédito interempresarial, al hacer posible que los individuos más capaces se apalanquen en el crédito para mejorar sus condiciones a través de su actividad productiva, mientras que reduce los costos de transacción para el proveedor al facilitar la gestión del riesgo y potenciar su mercado.

Como puede observarse, el crédito interempresarial tiene un gran potencial para incidir positivamente en las condiciones socioeconómicas del país, además de ser vital para las empresas de menor tamaño. Sin embargo, la magnitud de su impacto depende de cómo se enfrenten las barreras asociadas con las asimetrías de información.

¹² Las entidades financieras carecen de la infraestructura para llegar a zonas remotas y de la información para determinar la capacidad de pago y los respectivos niveles de riesgo en este segmento tan importante para la economía.