

1 Inclusión financiera de las pymes en América Latina*

**Esteban Pérez Caldentey,
Georgina Cipoletta Tomassian y Tarek Abdo**

LA INCLUSIÓN FINANCIERA: UNA POLÍTICA DE INSERCIÓN PRODUCTIVA

La inclusión financiera significa no solo brindar acceso a los servicios financieros formales a quienes carecen de ellos, sino también mejorar y perfeccionar el uso del sistema financiero para aquellos que forman parte del circuito financiero formal. La inclusión financiera debe ser concebida como una política de inserción productiva que abarca todas las iniciativas públicas y privadas, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta, destinadas a brindar servicios a las pymes y los hogares, que tradicionalmente quedan excluidos de los servicios financieros formales, utilizando productos y servicios que se adecuen a sus necesidades. Más allá de ampliar los niveles de acceso financiero y bancarización, la inclusión financiera también incluye políticas para mejorar y perfeccionar el uso del sistema financiero en el caso de las pymes y hogares que ya forman parte del circuito financiero formal.

* Este artículo resume algunas de las ideas del proyecto de la CEPAL “Promoviendo la inclusión financiera a través de políticas de innovación de la banca de desarrollo” (2016-2018), centrado en los casos de Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Perú, y cuyo objetivo se enfocó en promover la inclusión financiera a través del desarrollo de una gama más amplia de instrumentos financieros que permitan a los bancos de desarrollo impulsar la inclusión financiera del sector pyme de la economía.

Existen distintos criterios para caracterizar a las pymes, los cuales pueden variar entre distintas particularidades de cada empresa, siendo las más comunes la facturación, el valor de los activos o el número de empleados (véase tabla 1).

Lejos de ser solo un mecanismo de asistencia social para reducir la pobreza y mejorar las condiciones sociales, la inclusión financiera debe ser concebida como una política de inserción productiva. Se trata de usar el sistema financiero como un instrumento para ampliar las posibilidades de ahorro y consumo de las personas y, a la vez, mejorar el aprovechamiento de los talentos empresariales y las oportunidades de inversión. De esta manera, la inclusividad financiera permite que el sistema financiero responda a las diversas y heterogéneas necesidades de financiamiento de los hogares en sus distintas fases del ciclo de vida y de las empresas en las distintas etapas del proceso productivo y tecnológico.

La inclusividad es un requisito para que los sistemas financieros sean funcionales a un desarrollo económico y social sostenible. En los sistemas no inclusivos, las empresas pequeñas y los individuos de menores ingresos no logran acceder a los servicios financieros, lo que contribuye a reforzar las desigualdades, ya que estos agentes deben apoyarse únicamente en sus propios recursos.

Cuando el acceso de las empresas al financiamiento externo es limitado, la capacidad productiva y la habilidad de crecer y prosperar también se ven restringidas, ya que deben financiar sus operaciones recurriendo únicamente a sus fondos propios. Además, los datos demuestran que, en el caso de las pymes, el sistema financiero se utiliza principalmente para depósitos y como medio de pago, mientras que para los productos de crédito su uso es mucho menor, lo que puede restringir su capacidad de expansión y crecimiento futuros.

Este contexto da lugar a círculos viciosos que mantienen las unidades productivas de menor tamaño en un constante estado de vulnerabilidad y bajo crecimiento, con las graves consecuencias económicas y sociales que esto conlleva. Las empresas pequeñas repre-

Tabla 1. América Latina (7 países): Clasificación de las pymes por país

País	Clasificación
Argentina	Pequeña empresa: su plantel no supera los 40 trabajadores y tiene una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del art. 104 de la Ley n.º 24467, lo que está en manos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
Brasil	Pequeña empresa: ventas anuales de entre 360000 reales y 3,6 millones de reales. Mediana empresa: ventas anuales de entre 3,6 millones de reales y 300 millones de reales, y activos inferiores a 240 millones de reales.
Colombia	Microempresa: hasta 10 trabajadores y activos totales por un valor inferior a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). Pequeña empresa: entre 11 y 50 trabajadores, y activos totales por un valor de entre 501 y 5000 SMMLV. Mediana empresa: entre 51 y 200 trabajadores, y activos totales por un valor de entre 5001 y 30000 SMMLV.
Costa Rica	Se clasifican en torno al criterio P, en cuyo cálculo se considera la cantidad promedio de personal empleado por la empresa, el valor de las ventas anuales netas, el valor de los activos fijos netos y el valor de los activos totales netos, todo respecto al último período fiscal. De esta manera se obtiene la siguiente clasificación: microempresa, $P \leq 10$; pequeña empresa, $10 < P \leq 35$, y mediana empresa, $35 < P \leq 100$.
Ecuador	Pequeña empresa: de 10 a 49 trabajadores y ventas anuales de 101 000 dólares a 1 millón de dólares en todos los sectores. Mediana empresa: de 50 a 199 trabajadores y ventas anuales de 1 millón de dólares a 5 millones de dólares.
México	Pequeña empresa: de 4 millones de pesos a 100 millones de pesos en ventas anuales, de 11 a 30 trabajadores en el sector del comercio y de 11 a 50 en el de la industria y los servicios. Mediana empresa: de 100,1 millones de pesos a 250 millones de pesos en ventas anuales, de 31 a 100 trabajadores en el sector del comercio, de 51 a 100 en el de los servicios y de 51 a 250 en el de la industria.
Perú	Microempresa: hasta 202 500 dólares (o 150 unidades impositivas tributarias (UIT)). Pequeña empresa: de 202 501 dólares a 2 295 000 dólares (o de 150 a 1 700 UIT). Mediana empresa: de 2 295 001 dólares a 3 105 000 dólares (o de 1 700 a 2 300 UIT).

Fuente: Pérez Caldentey, Titelman y Díaz (2018). Sobre las leyes de pymes de los respectivos países.

sentan la casi totalidad de las empresas y concentran la mayoría de los empleos generados por el sector privado. Tanto en el caso de América Latina y el Caribe, incluyendo a México, como en Europa, las empresas pequeñas representan más del 95 % del entramado productivo y absorben entre el 19 y el 50 % del total de la fuerza de trabajo. Por ese motivo, la falta de inclusión financiera, al limitar de manera significativa el desempeño de las pequeñas empresas, impacta fuertemente en los ingresos y las condiciones laborales de gran parte de la población.

LA INCLUSIÓN FINANCIERA ES UNA TAREA PENDIENTE EN AMÉRICA LATINA

El análisis del estado de la inclusión financiera en América Latina y el Caribe muestra, por un lado, que la región presenta un reducido y desigual acceso al sistema financiero formal por parte de los hogares y de las pymes, y, por otro, que existe un número limitado de instrumentos y mecanismos para mejorar la inserción financiera de los agentes productivos que forman parte del sistema financiero formal. El sector productivo presenta bajos niveles de acceso al sistema financiero formal en el caso de las pymes y una amplia desigualdad entre los niveles de acceso de las pequeñas empresas y de las grandes. Los datos disponibles muestran que, en promedio, en América Latina y el Caribe poco más del 45 % de las empresas pequeñas pueden acceder a créditos de instituciones financieras formales.

Las pymes también muestran bajos niveles de acceso en otras regiones del mundo en desarrollo. De hecho, en la mayor parte de estas regiones, entre las que se incluyen Oriente Medio y el norte de África, el África Subsahariana, Asia Oriental y el Pacífico y Asia Meridional, el porcentaje de empresas pequeñas con acceso a créditos bancarios o líneas de crédito se sitúa por debajo del 40 %.

El reducido nivel de acceso de las empresas pequeñas contrasta con el nivel de acceso de las grandes. En el caso de América Latina y el Caribe, este se sitúa en un 67,8%, lo que implica que el nivel de acceso de las grandes empresas equivale a 1,5 veces el de las pequeñas.

Por otro lado, las pymes hacen uso del sistema financiero para realizar depósitos y como medio de pago, principalmente, y no tanto para obtener productos de crédito para inversión. El uso de la cuenta corriente equivale, en promedio, a un 93,6% del total de los productos utilizados, mientras que las líneas de crédito anotan un 36,9% y los créditos a plazo representan el 23,4% del total. Este uso sesgado del sistema financiero restringe la capacidad de expansión y el crecimiento futuro de las pymes (tabla 2)

CÓMO EXPLICAR LA ALTA EXCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN AMÉRICA LATINA

La brecha de la inclusión financiera puede explicarse a partir de dos conjuntos de factores que limitan el acceso de los hogares y de las pymes al financiamiento: i. las dificultades que atañen directamente a las pymes, y, ii. las características del sistema financiero de América Latina y el Caribe, entre las que se incluye la falta de incentivos que orienten a las fuentes de financiamiento hacia las pymes.

Las dificultades que atañen directamente a las pymes se derivan de su reducido tamaño, sus recursos limitados y su estrecha base productiva, factores que restringen el acceso a crédito externo. Estas características hacen que los costos de producción, su nivel de riesgo y su costo financiero sean más elevados en comparación con las empresas de mayor tamaño, lo que se refleja en el elevado valor de los colaterales o garantías que se exigen a las pymes para acceder a fuentes externas de financiamiento.