

LAS PYMES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:

CERRANDO LA BRECHA PARA LOS BANCOS DE LA REGIÓN



6^{ta} ENCUESTA
REGIONAL


2013



100
BANCOS
ENTREVISTADOS

21
PAÍSES DE
AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE





Esta publicación ha sido preparada por el equipo de Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas (SME Finance, por sus siglas en inglés) de la unidad de Acceso a Financiamiento del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Los miembros del equipo son: Tetsuro Narita, Francisco Rojo, Marilu Ortega, y Xuan-Trang Ho.

Las opiniones expresadas aquí son exclusivamente aquellas de los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista del BID, Miembros de la Junta Directiva, o los países que representa.

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN)

1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577

www.fomin.org | smefinance@iadb.org

Noviembre 2013

PREFACIO

Estamos muy contentos de presentar la sexta encuesta anual a bancos sobre financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Desde la primera vez que publicamos esta encuesta en el 2004, las economías latinoamericanas y caribeñas han crecido y el contexto socioeconómico ha cambiado significativamente. Adicionalmente, el tema del financiamiento de las PYMES ha atraído una atención sin precedentes, no solo por parte de los gobiernos y agencias de desarrollo, sino también por parte de inversionistas privados, corporaciones, universidades y agencias de investigación.

Esta encuesta es única pues, por casi una década, ha estado siguiendo las tendencias de los bancos, retos y oportunidades para incrementar el acceso a financiamiento de las PYMES. Al mismo tiempo que las economías de la región han sido dinámicas, la encuesta ha incorporado nuevas preguntas. Por ejemplo, a partir de la edición del año pasado, la encuesta empezó a relevar datos sobre la situación de acceso a financiamiento para las mujeres empresarias. La edición de este año explora profundamente la segmentación entre pequeñas y medianas empresas, y la conciencia general sobre la existencia de herramientas de crédito innovadoras, como *credit scorings* basados en parámetros psicométricos.

Quiero agradecer, primero que todo, a los representantes de los bancos que dedicaron su tiempo a responder a esta encuesta. Los retos que las PYMES enfrentan son multifacéticos; pero el acceso a financiamiento para hacer crecer sus negocios, es la necesidad que éstas mencionan con más frecuencia y se espera que los bancos sean agentes de cambio. También quiero agradecer a la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) por su continuo apoyo y disponibilidad para realizar esta encuesta, incluyendo, pero no limitándose, a sus comentarios técnicos en el diseño del cuestionario de la encuesta. Finalmente, me gustaría agradecer a D'Alessio por llevar a cabo la encuesta, recolectar y clasificar los datos siendo siempre pacientes con nuestros extensivos pedidos.

TOMÁS MILLER

JEFE, UNIDAD DE ACCESO A FINANCIAMIENTO

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)
del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)



PYMES Y BANCOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

CERRANDO LA BRECHA PARA LOS BANCOS DE LA REGIÓN

SEXTA ENCUESTA REGIONAL

LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE LAS PYMES PARA LOS BANCOS

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son una fuente muy importante para el crecimiento económico en países en desarrollo, ya que generan hasta dos tercios del total de trabajos, según la Organización Internacional del Trabajo¹. Los retos para abordar el gran potencial de estas empresas incluyen acceso a mercados, acceso a redes, y lo más relevante, acceso a financiamiento. En este sentido, es alentador que en América Latina y el Caribe, los resultados de la encuesta de este año indican que los bancos prevén continuar esfuerzos para hacer crecer la cartera de préstamos en el segmento PYME. Al igual que los resultados del 2012, 96% de los bancos encuestados mencionan que ellos consideran que las PYMES son estratégicas para su negocio, un incremento del 2008 cuando tan solo 66% de los bancos compartían esta opinión. Similarmente, 92% de los bancos tienen una política de financiamiento activa para estas empresas. En términos de tamaño de banco, 91% de los bancos grandes tienen una unidad de negocio que se especializa en atender a las PYMES. También es prometedor notar que un 87% de los bancos medianos y un 70% de los bancos pequeños tienen una unidad de negocios especializada en PYMES.

96%
DE LOS BANCOS CONSIDERAN
QUE LAS PYMES SON ESTRATÉGICAS PARA SU NEGOCIO

¹ Kok, J et al. 2013. "Is Small Still Beautiful? Literature Review of Recent Empirical Evidence on the Contribution of SMEs to Employment Creation." Organización Internacional del Trabajo. Véase [aquí](#).

54%

DE LOS BANCOS CONSIDERAN QUE LA SITUACIÓN ECONÓMICA PARA LAS PYMES EN LOS PRÓXIMOS 2 AÑOS ESTARÁ MEJOR QUE ESTE AÑO, COMPARADO CON UN

32%

QUE CREEN QUE SE MANTENDRÁ IGUAL, Y UN

11%

QUE ESPERAN QUE LA SITUACIÓN EMPEORE.

67%

CONSIDERAN QUE SUS BANCOS SE ESPECIALIZAN EN FINANCIAMIENTO DE PYMES

Los bancos entrevistados se alinean con la perspectiva de instituciones de investigación y agencias de desarrollo, que consideran el segmento de las PYMES como un sector dinámico y como agentes de crecimiento económico nacional. La encuesta de este año revela que, para el 34% de los bancos, la principal razón de trabajar con PYMES es el contribuir al desarrollo del país. En cuanto a la contribución al negocio del banco, 31% de los encuestados mencionan que su razón para participar en este sector es el crecimiento acelerado de las PYMES y 21% mencionan la rentabilidad como aspecto por el cual financian a las PYMES. Ana Marina Menjivar de Carazo, Gerente del Departamento de PYMES de Banco Agrícola de El Salvador, ha resaltado que el servir a este segmento del mercado es de gran importancia para su banco porque contribuye a la “creación de empleo, sirviendo como un pilar fundamental en la economía del país, y actuando como catalizador para otros sectores productivos”.

Con respecto a la situación económica para las PYMES en los próximos dos años, 54% de los bancos encuestados consideran que estará mejor que este año, comparado con 32% que creen que se mantendrá igual, y 11% que esperan que la situación empeore. Al comparar este dato con las encuestas del 2011 y 2012, notamos una tendencia decreciente, ya que 83% y 62% de los bancos expresaron expectativas de mejora de la situación económica para las PYMES para los dos años posteriores. Este declive, hasta cierto punto refleja que los bancos están ajustando expectativas sobre el crecimiento de las PYMES. Por ejemplo, el porcentaje de bancos que piensan que la situación económica para las PYMES por los próximos dos años será la misma, se incrementó de 6% en el 2011, a 19% en 2012, y 32% en el 2013. Con estas percepciones, la mitad de los bancos encuestados este año creen que el crecimiento esperado para la cartera de PYMES estará entre 1% y 20%, una cuarta parte cree que crecerá entre 21% y 40%. Varios bancos buscan posicionarse como la principal opción de financiamiento para las PYMES: más de dos tercios de los bancos entrevistados (67%) consideran que sus bancos se especializan en financiamiento de PYMES.

BARRERAS QUE ENFRENTAN LOS BANCOS EN ATENDER AL SEGMENTO PYME

A pesar de que la encuesta de este año ha revelado oportunidades de crecimiento para el segmento PYMES, también ha reconfirmado las barreras que impiden que los bancos atiendan a estas empresas de manera plena. Principalmente, la capacidad de los bancos en servir a las PYMES adecuadamente está limitada debido a la informalidad de este segmento; 27% de los bancos encuestados mencionan la informalidad como la principal barrera para financiar a las PYMES. Los emprendedores enfrentan altos costos de registro,

procedimientos ineficientes, y regulaciones engorrosas que, esencialmente, hacen muy oneroso el registrar una empresa legalmente, forzando a muchas pequeñas empresas a mantenerse en el sector informal.

Esta perspectiva es substanciada por Giorgio Trettenero, Secretario General de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN). Para él, la informalidad es un “producto de la pobreza y de la falta de incentivos para que distintos agentes económicos se formalicen”. Según Matthew Gamser, Jefe del SME Finance Forum de la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), un problema aun más grave son los “requerimientos que los reguladores exigen para la documentación de nuevas cuentas de negocios. En muchos países existen expectativas no realistas, como estados financieros auditados, planes de negocios, certificado de impuestos, registro completo y documentos de licencias”. Estos requerimientos empujan a las PYMES a cuestionar por qué deberían hacer esto “cuando eso implica muchos costos, pero ninguna certeza de recibir los beneficios de un préstamo”, dice Matthew Gamser. Para lograr resolver este asunto, puede que sea mejor tener los “requerimientos de documentación apropiados para atraer a las PYMES informales a los bancos, y luego avanzar, ya habiendo ofrecido algunos beneficios, con más asistencia en formalización y cumplimiento”. Además, es muy posible que los bancos tengan un gran número de PYMES escondidas en su cartera de préstamos de consumo. Es por ello que Matthew Gamser también recomienda a los bancos identificar cuáles de sus clientes de consumo están utilizando sus cuentas con propósitos de negocios y analizar qué tipo de propuesta de valor pueden ofrecer a tales clientes al modificar sus productos financieros y servicios.

A pesar que las agencias multilaterales y bilaterales continúan abordando el problema de la informalidad, algunos bancos han empezado a pensar en utilizar metodologías de análisis de crédito innovadoras, como modelos de *credit scoring* basados en parámetros psicométricos como herramienta complementaria para superar las restricciones generadas por la informalidad. Según el Entrepreneurial Finance Lab (EFL), “está comprobado estadísticamente que estas herramientas permiten reducir el riesgo y ya han sido utilizadas por instituciones financieras en más de 20 países”. Diez instituciones financieras de América Latina y el Caribe ya las están implementando. EFL también dice que “los resultados a la fecha han demostrado que (estas herramientas) pueden reducir la morosidad y expandir el financiamiento mientras se controla cuidadosamente el riesgo”². Como tal, 44% de los bancos encuestados han confirmado que conocen sobre los modelos de *credit scoring* y están interesados en aprender más al respecto. Solo 14% de los que han escuchado sobre este modelo innovador de análisis de riesgo no están interesados, mientras que un 19% dice que no ha escuchado nada y le gustaría aprender más. El alto número de personas interesadas indica que existe un fuerte interés por parte de las instituciones financieras en experimentar con modelos alternativos de *credit scoring*, a fin de extender la frontera del financiamiento para las PYMES.

44%

DE LOS BANCOS CONOCEN SOBRE LOS MODELOS DE CREDIT SCORING BASADOS EN PRUEBAS PSICOMÉTRICAS Y ESTÁN INTERESADOS EN APRENDER MÁS AL RESPECTO, MIENTRAS QUE UN

19%

DICE QUE NO HA ESCUCHADO NADA Y LE GUSTARÍA APRENDER MÁS.

2 Véase [Entrepreneurial Finance Lab](#).

La informalidad no es la única razón que explica la existencia de una amplia brecha de financiamiento, estimada en US\$330~410 mil millones para todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) formales e informales y US\$125~155 mil millones específicamente para las PYMES formales en América Latina y el Caribe, según un estudio conducido por IFC y McKinsey & Company³. Por ejemplo, 25% de los bancos encuestados este año concuerdan en que los obstáculos relacionados al clima de negocios dificultan el otorgar créditos. Guido Cordero, vicepresidente del Departamento de Riesgo del Banco Pichincha de Ecuador, confirma la persistente existencia de barreras vinculadas al financiamiento para las PYMES. Según él, las regulaciones son la razón por la cual los bancos se ven forzados a “enfocarse en un segmento donde el perfil de riesgo está más claramente identificado y la percepción de riesgo es baja, o en aquellos que generan el menor costo operativo”. Cuando el gobierno coloca límites estrictos en las tasas de interés, por ejemplo, es inevitable que los bancos “terminen dejando los servicios” para las PYMES.

MEJOR ENTENDIMIENTO DE LAS NECESIDADES DE LAS PYMES Y EXPLOTAR EL MERCADO DESATENDIDO

El hecho de que los bancos en general estén interesados en expandir su cartera de PYMES indica la importancia de la segmentación de clientes, a fin de poder establecer estrategias de mercadeo, procedimientos internos, metodología de análisis y monitoreo de riesgo adecuados para cada segmento de clientes. En paralelo al ejercicio de segmentación de cartera, debería mantenerse un diálogo más profundo entre agentes gubernamentales, reguladores, bancos, y emprendedores. Por ejemplo, la misma regulación para préstamos corporativos no puede ser aplicada a préstamos para las PYMES.

85%

TIENEN UNA HERRAMIENTA DE ANÁLISIS DE RIESGO DIFERENTE PARA PEQUEÑAS EMPRESAS Y PARA MEDIANAS EMPRESAS

Cuando los recursos financieros y humanos son limitados, un buen ejercicio de segmentación de cartera, aún entre PYMES, es de fuerte importancia, para concentrar los recursos en subsegmentos donde el banco tiene una ventaja comparativa. Por ejemplo, los resultados de la encuesta muestran que 72% de los bancos entrevistados tienen servicios diferenciados para subsegmentos de PYMES. Adicionalmente, 85% de los encuestados tienen una herramienta de análisis de riesgo diferente para pequeñas empresas y para medianas empresas.

En cuanto a segmentación del mercado, el análisis de datos de la cartera PYME existente en el banco es el primer paso a seguir; sin embargo, es sorprendente encontrar que muchos bancos no recolectan, y por tanto no utilizan, información básica del cliente como clasificación por sexo del cliente. El acceso a financiamiento para mujeres emprendedoras es una oportunidad de negocios poco explorada por los bancos. Por ejemplo, la encuesta de este año demuestra que la mayoría

3 Stein, P. et al. 2010. “Two Trillion and Counting.” IFC and McKinsey & Company. Véase [aquí](#).

(51%) de los bancos en la región no recolecta información desagregada por sexo. No obstante, de los bancos que sí recolectan estos datos, el 65% utiliza dicha información para la toma de decisiones. Es pertinente destacar que la falta de datos desagregados por sexo no es una característica única de América Latina y el Caribe. Es un problema en todas partes del mundo, según Inez Murray, Gerente General de la Alianza Global de Bancos para la Mujer (GBA, por sus siglas en inglés).

La falta de desagregación y entendimiento de quién administra y es propietario de las PYMES en la cartera de los bancos representa oportunidades perdidas para los bancos, y consecuentemente, para las mujeres emprendedoras de la región. Notablemente, la mayoría de los bancos creen que son “neutrales en cuanto a género”, lo cual es contrario a lo que el reporte de IFC revela⁴—que la mayoría de las mujeres emprendedoras están desatendidas o subatendidas. Aunque en el caso de los representantes de los bancos encuestados, el 84% piensa que este segmento no está desatendido. Al parecer, existe una desconexión entre cómo los bancos perciben sus prácticas y cómo estas prácticas son percibidas por las mujeres emprendedoras. Como Inez Murray compartió, “los bancos deben entender las necesidades de las mujeres emprendedoras y crear la propuesta de valor que éstas requieren. Las mujeres frecuentemente necesitan apoyo en los siguientes aspectos: en la solicitud de préstamo, debido a que las mujeres requieren más información que los hombres para tomar una decisión; redes de apoyo; y educación financiera y de gestión de negocios. Está en el interés de los bancos el satisfacer estas demandas proveyendo educación financiera para sus clientes directa o indirectamente a través de alianzas estratégicas”. Una vez que estas necesidades sean satisfechas, los bancos construirán un “segmento leal y rentable”.

MANTENIENDO EL IMPULSO PARA CERRAR LA BRECHA

América Latina y el Caribe han superado la más reciente crisis financiera global relativamente bien y han experimentado crecimiento económico positivo en los últimos años. Debido a este hecho, mucha gente ha logrado saltar por encima de la línea de la pobreza y ha mejorado su bienestar económico. Sin embargo, todavía se mantienen en un estado de “vulnerabilidad” pues sus condiciones económicas no se han consolidado como clase media⁵. También es pertinente entender que las condiciones económicas volátiles de muchos países en el mundo afectan a la región negativamente. Esta perspectiva es recalada por Giorgio Trettenero de FELABAN: “Precios más bajos de productos básicos, baja

4 IFC y GPFI. 2011. “Strengthening Access to Finance for Women-Owned SMEs in Developing Countries.” Véase [aquí](#).

5 Ferreira, F. et al. 2013. *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Washington, DC: Banco Mundial. Véase [aquí](#).

demanda de exportaciones a países industrializados, crecimiento económico alentado en los países BRICS⁶ y la volatilidad de los mercados financieros internacionales son algunos de los factores que afectan negativamente las economías de América Latina”. Enfrentando estos retos presentes, es pertinente reconocer que las PYMES pueden ser consideradas como motores de crecimiento, y los trabajos que están generando pueden ser parte central en continuar promoviendo movilidad económica y ayudar a la población vulnerable a lograr una estabilidad económica. Los bancos deben continuar innovando para desatar el potencial de las PYMES de una manera sustentable y rentable, así las PYMES pueden ser un agente catalizador en mejorar las condiciones de vida de muchas personas en la región. Ahora es el momento de mantener el impulso para cerrar la brecha de financiamiento y servir al segmento PYME de una mejor manera.

⁶ Los países BRICS son normalmente referidos como: Brasil, Rusia, India, China, y Sudáfrica.



METODOLOGÍA

Este reporte presenta los resultados generales de la sexta encuesta, incorporando opiniones de oficiales responsables del sector de PYMES—directores, subdirectores, y gerentes de áreas relacionadas con la expansión de servicios—con 100 bancos localizados en 21 países de América Latina y el Caribe. También incluye un análisis detallado de las respuestas según tamaño de banco y ubicación de las entidades en la región, así como otros comportamientos y aspectos del sector PYME. La meta es entender la predisposición de los bancos en la región para financiar a las PYMES. Ediciones previas fueron publicadas en 2004, 2006, 2008, 2011 y 2012.

La presente encuesta fue realizada por la firma D'Alessio entre julio y octubre de 2013. La calidad de todos los procesos de investigación de mercado de D'Alessio, las encuestas telefónicas y los cuestionarios en línea está certificada con ISO 9001:2008 por cuarta vez consecutiva. La encuesta dividió los países en dos regiones: México, América Central y el Caribe (47%) y América del Sur (53%). Las encuestas mantuvieron proporciones similares según tamaño de banco a las ediciones anteriores, con bancos medianos representando el número más alto (53%). México, América Central y el Caribe tienen el número más alto de bancos medianos (59%), y América del Sur tiene un número un poco más alto de bancos grandes (33%).

Esta encuesta es resultado de la colaboración entre el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), y el Departamento de Finanzas Estructuradas y Corporativas (SCF, por sus siglas en inglés) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN).

INDICADOR “TAMAÑO DEL BANCO”

BANCOS PEQUEÑOS:

Entidades que tienen menos de 300 empleados, o que contando con más de 300 empleados poseen hasta 10 sucursales

BANCOS MEDIANOS:

Entidades que tienen entre 301 y 5.000 empleados y entre 11 y 150 sucursales

BANCOS GRANDES:

Entidades que poseen más de 150 sucursales



PRIMERA
PARTE

1



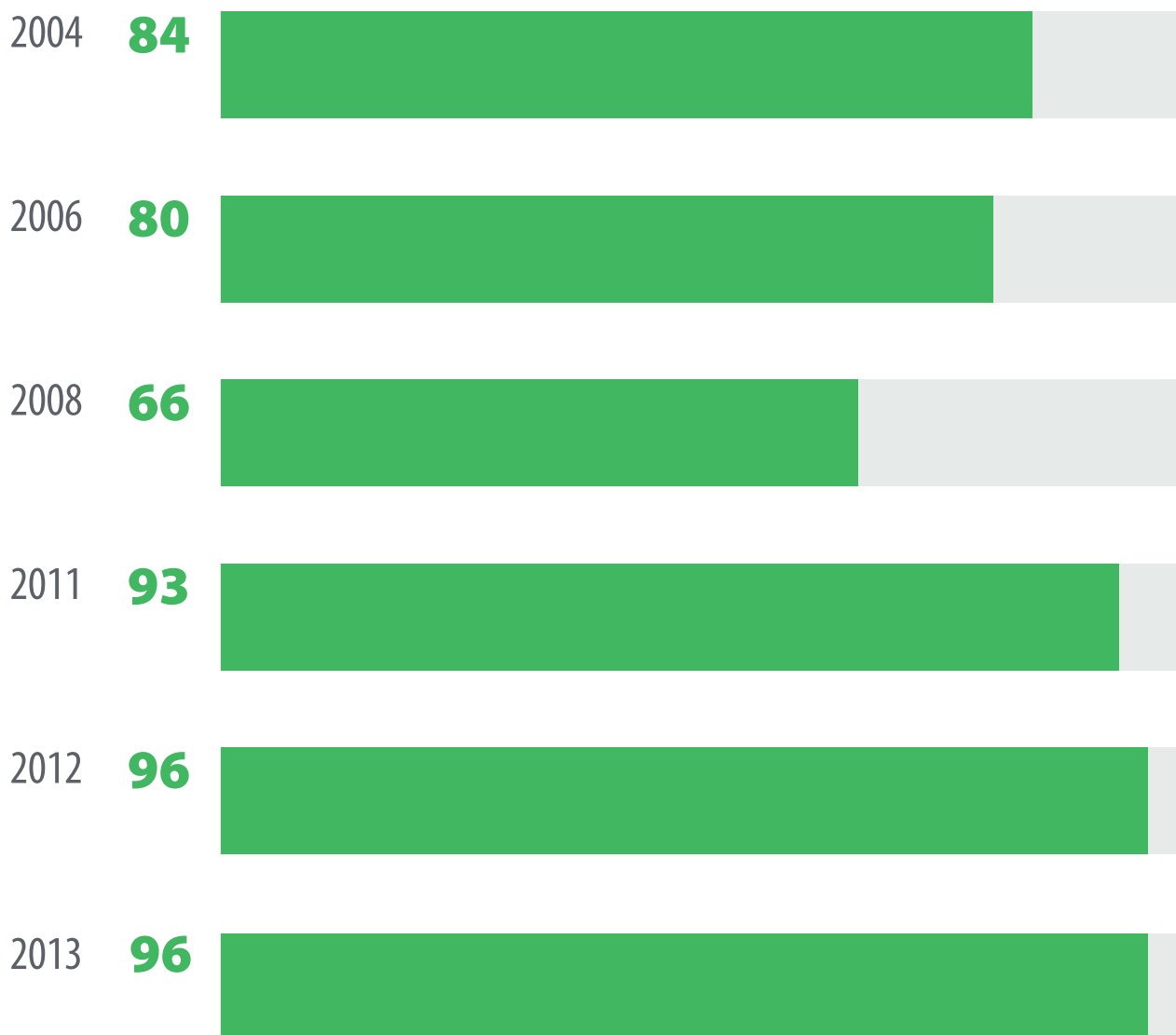
LAS PYMES COMO CLIENTES DE LOS BANCOS

¿PUEDE INDICARNOS SI SU BANCO...

CONSIDERA A LAS PYMES
COMO PARTE ESTRATÉGICA
DE SU NEGOCIO?

RESPUESTAS AFIRMATIVAS

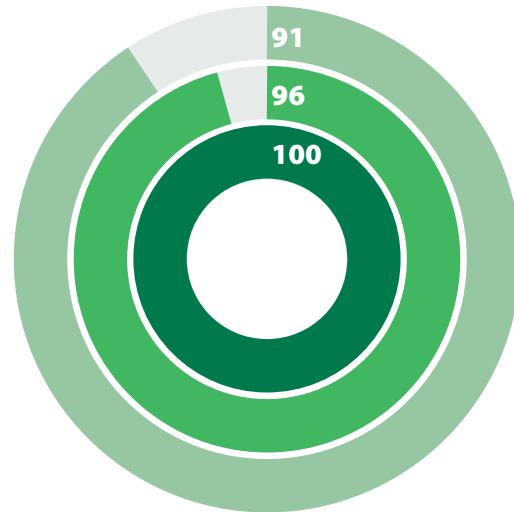
%



- BANCOS PEQUEÑOS
- BANCOS MEDIANOS
- BANCOS GRANDES

SEGÚN TAMAÑO -
RESPUESTAS AFIRMATIVAS %

CONSIDERA A LAS PYMES
COMO PARTE ESTRATÉGICA
DE SU NEGOCIO?



SEGÚN REGIÓN -
RESPUESTAS AFIRMATIVAS %



96

MÉXICO, AMÉRICA
CENTRAL Y EL CARIBE

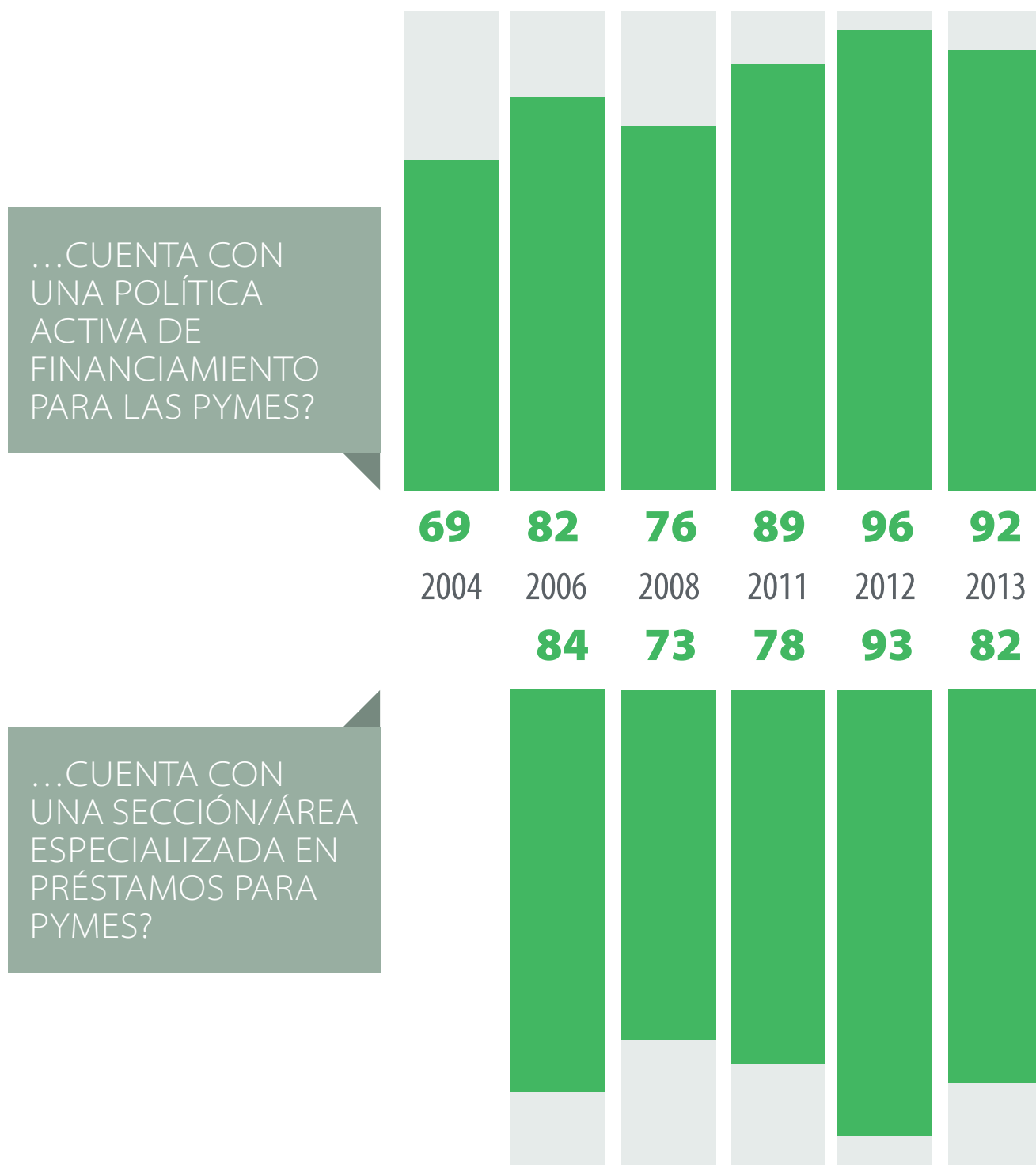


96

AMÉRICA DEL SUR

¿PUEDE INDICARNOS SI SU BANCO...

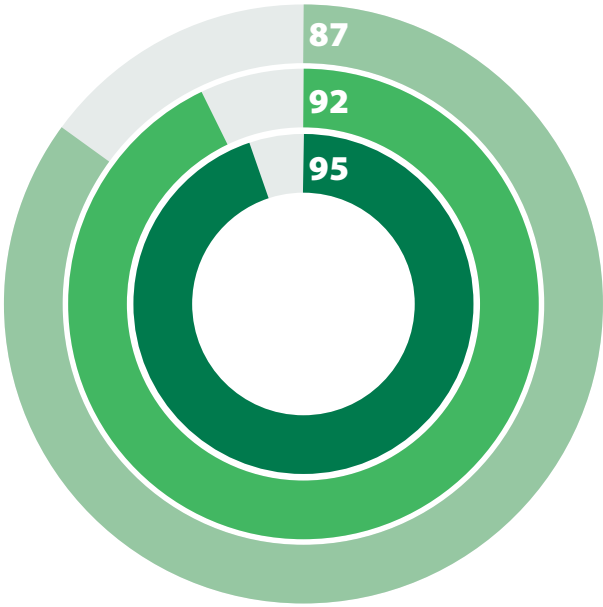
RESPUESTAS AFIRMATIVAS **%**



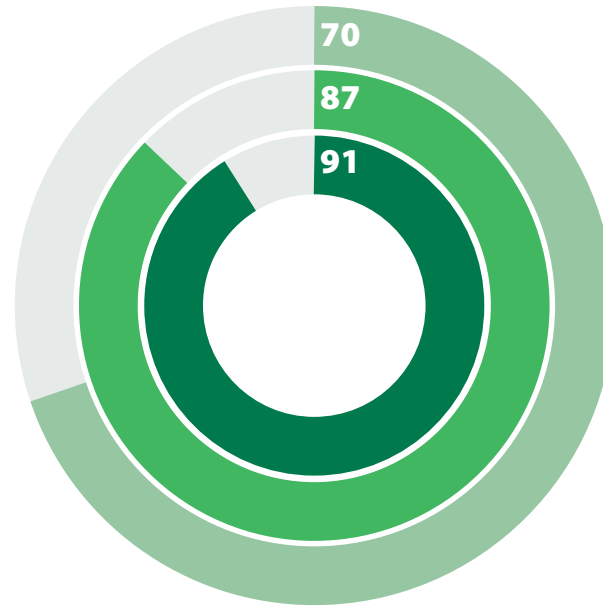
- BANCOS PEQUEÑOS
- BANCOS MEDIANOS
- BANCOS GRANDES

SEGÚN TAMAÑO -
RESPUESTAS AFIRMATIVAS **%**

...CUENTA CON
UNA POLÍTICA
ACTIVA DE
FINANCIAMIENTO
PARA LAS PYMES?



...CUENTA CON
UNA SECCIÓN/ÁREA
ESPECIALIZADA EN
PRÉSTAMOS PARA
PYMES?



¿PUEDE INDICARNOS SI SU BANCO...

RESPUESTAS AFIRMATIVAS **%**

... BRINDA UN SERVICIO DIFERENTE SEGÚN SE TRATE DE PEQUEÑAS O DE MEDIANAS EMPRESAS?

72

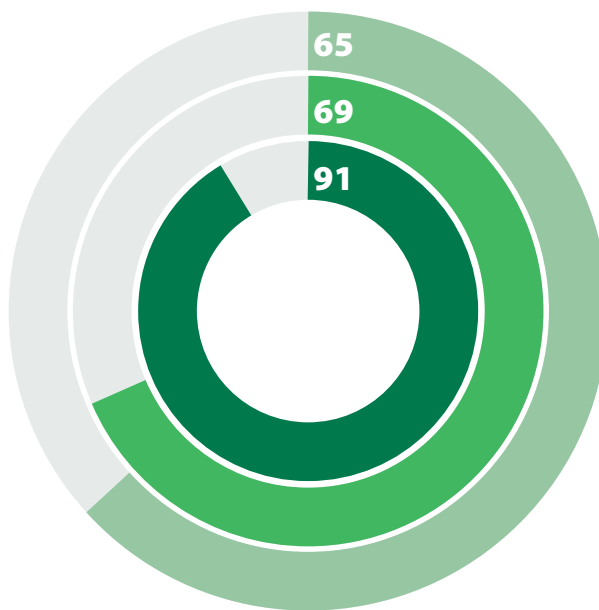
...TIENE UNA METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE RIESGO DIFERENTE SEGÚN SE TRATE DE PEQUEÑAS O DE MEDIANAS EMPRESAS?

85

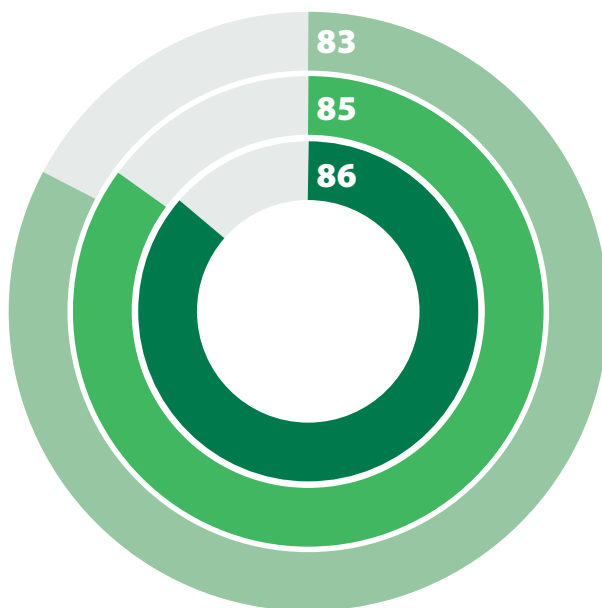
- BANCOS PEQUEÑOS
- BANCOS MEDIANOS
- BANCOS GRANDES

SEGÚN TAMAÑO -
RESPUESTAS AFIRMATIVAS **%**

...BRINDA UN SERVICIO DIFERENTE SEGÚN SE TRATE DE PEQUEÑAS O DE MEDIANAS EMPRESAS?



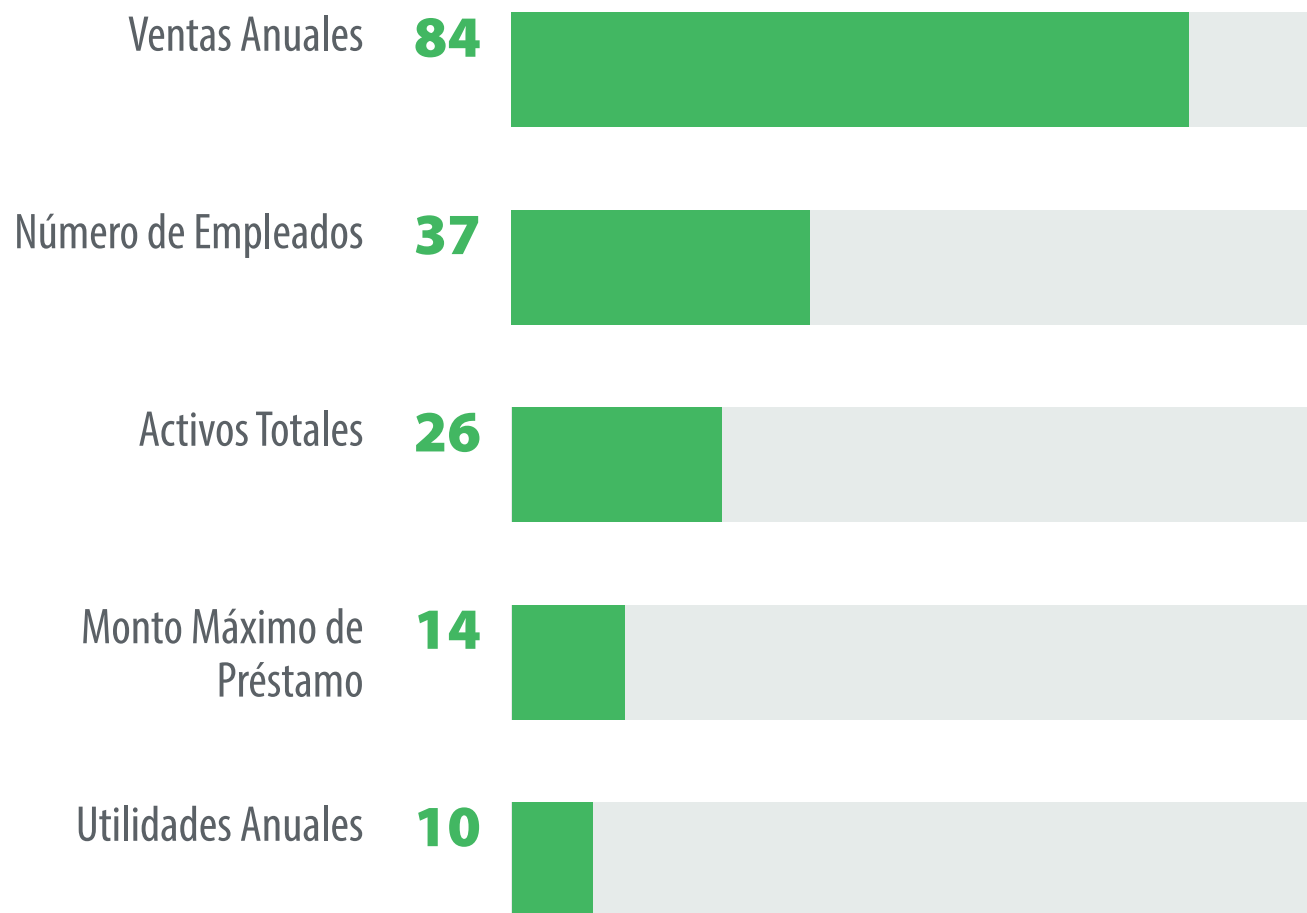
...TIENE UNA METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE RIESGO DIFERENTE SEGÚN SE TRATE DE PEQUEÑAS O DE MEDIANAS EMPRESAS?



¿CÓMO DEFINE SU BANCO A LAS PYMES?

RESPUESTAS MÚLTIPLES

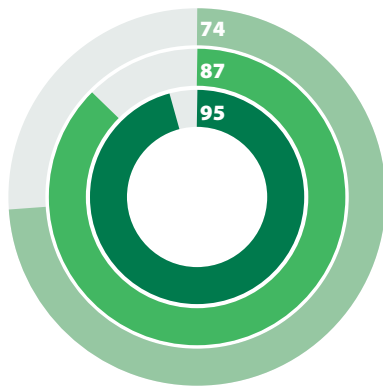
%



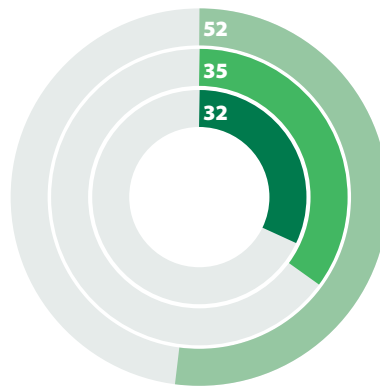
● BANCOS PEQUEÑOS
● BANCOS GRANDES

● BANCOS MEDIANOS

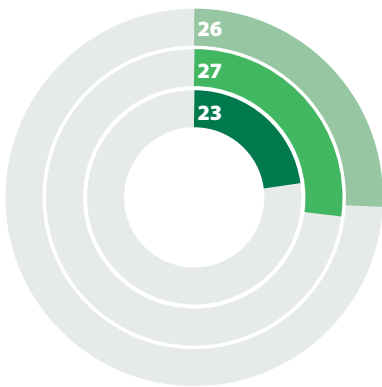
SEGÚN TAMAÑO %



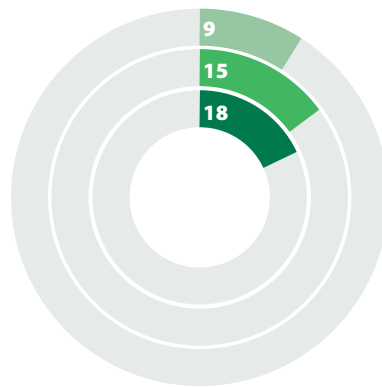
VENTAS ANUALES



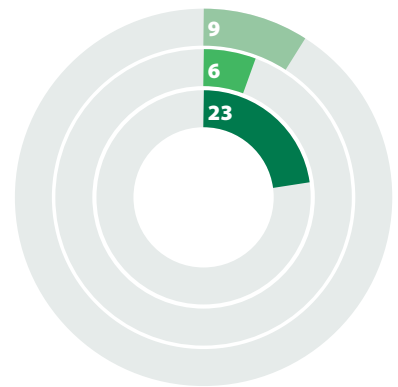
NÚMERO DE EMPLEADOS



ACTIVOS TOTALES



MONTO MÁXIMO DE PRÉSTAMO



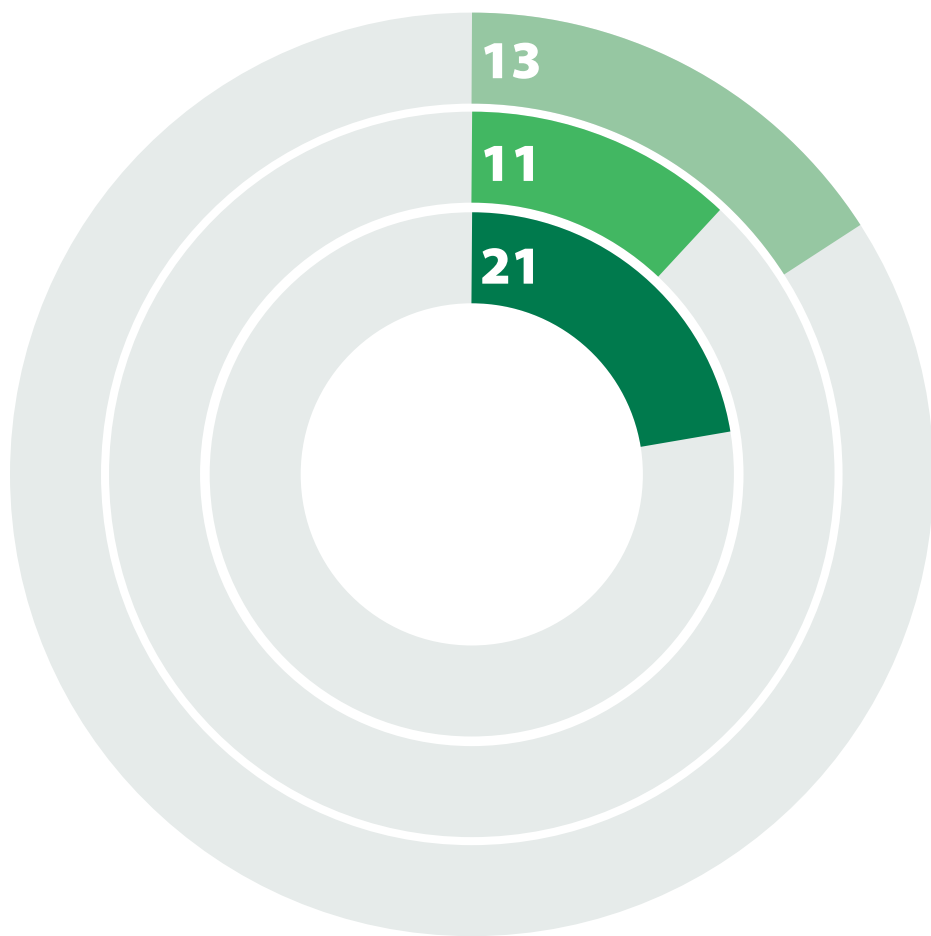
UTILIDADES ANUALES

¿SU BANCO TIENE UNA GERENCIA EXCLUSIVA DE PYMES?



SEGÚN TAMAÑO -
RESPUESTAS AFIRMATIVAS **%**

GERENCIA DEL ÁREA/
DEPARTAMENTO PYME



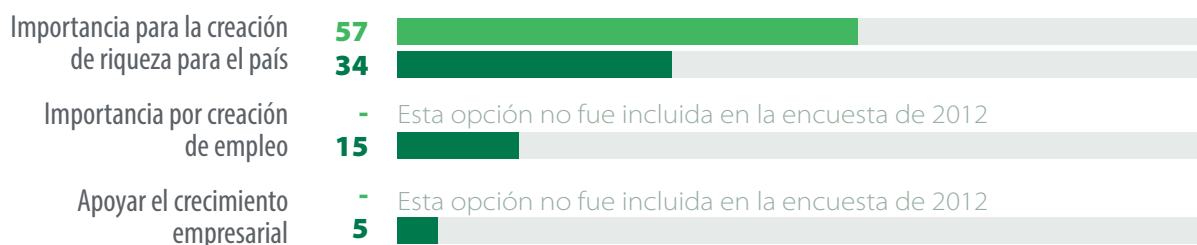
¿CUÁLES SON LAS RAZONES PRINCIPALES POR LAS QUE SU BANCO TRABAJA CON PYMES?

● 2012

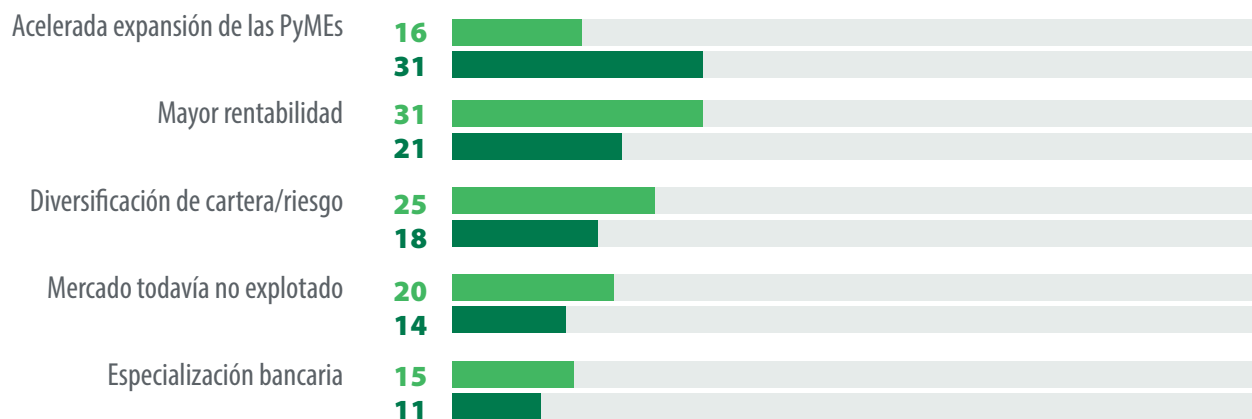
● 2013

RESPUESTAS MÚLTIPLES %

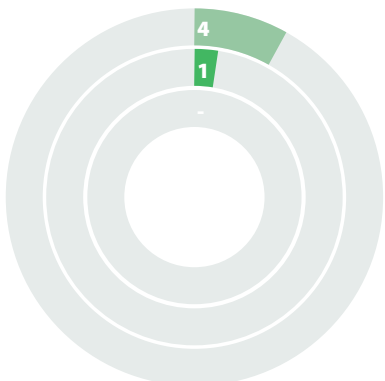
CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO DEL PAÍS



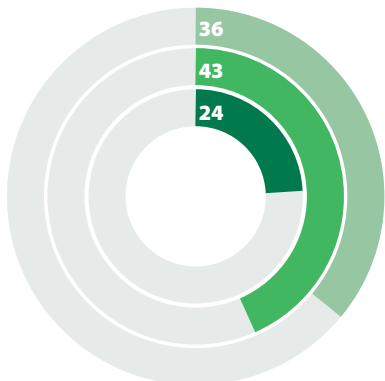
CONTRIBUCIÓN AL NEGOCIO DEL BANCO



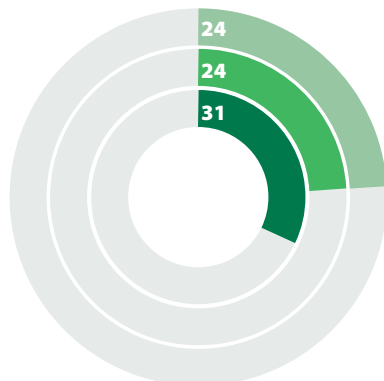
¿QUÉ PROPORCIÓN DE LOS PRÉSTAMOS DE SU CARTERA ESTÁN DIRIGIDOS A PYMES?



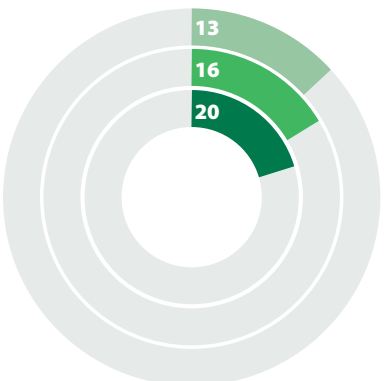
NINGUNO



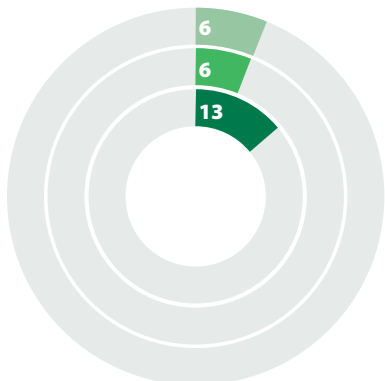
1% A 20%



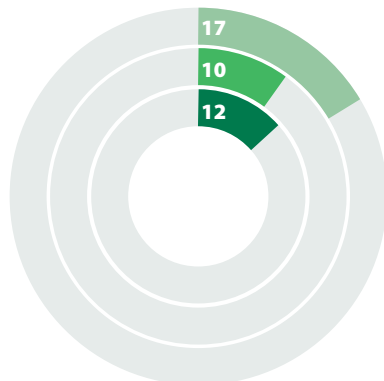
21% A 40%



41% A 60%



61% A 80%



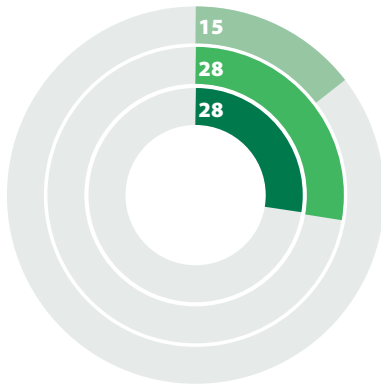
81% A 100%

► Un promedio de **37%**, **33%**, y **41%** de las carteras están dirigidos a PYMES en 2011, 2012, y 2013, respectivamente.

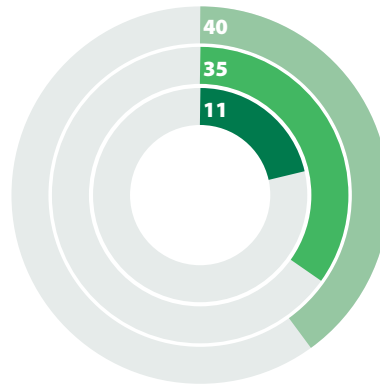
BANCOS PEQUEÑOS
BANCOS GRANDES

BANCOS MEDIANOS

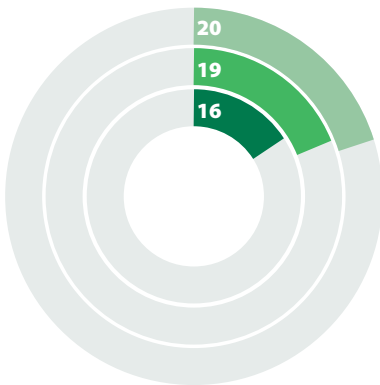
SEGÚN TAMAÑO %



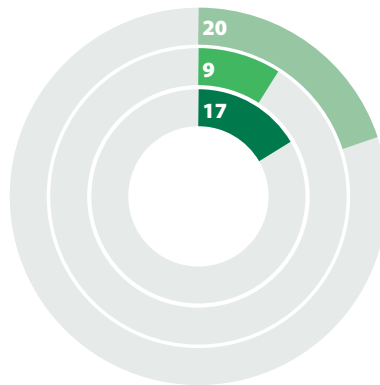
1% A 20%



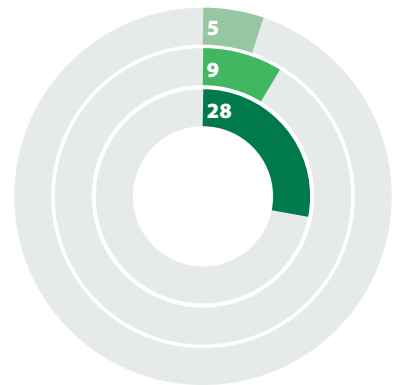
21% A 40%



41% A 60%



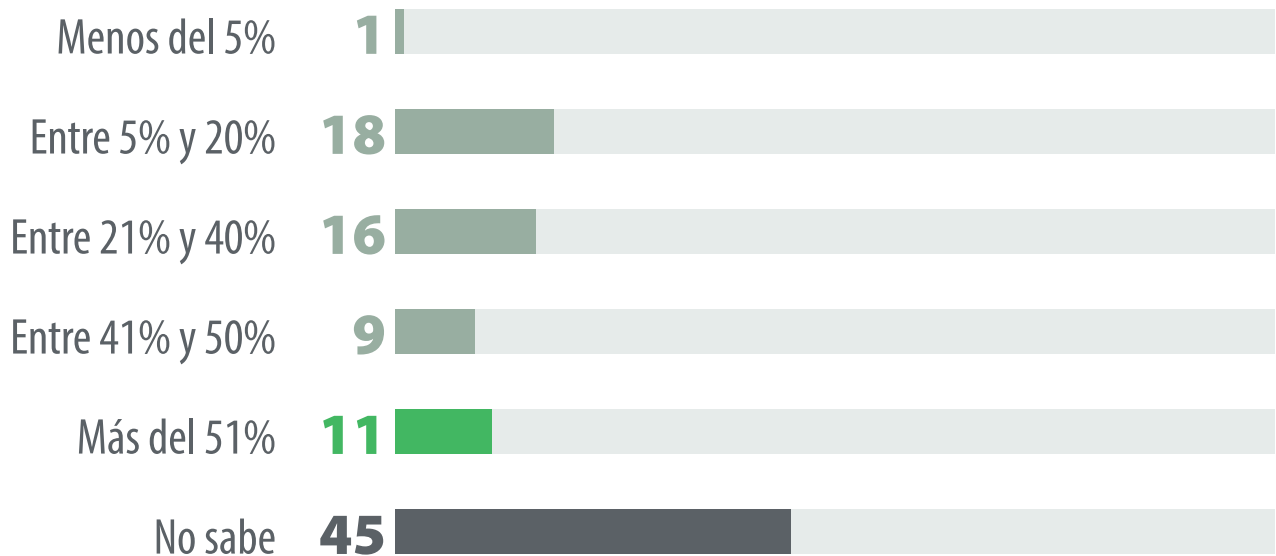
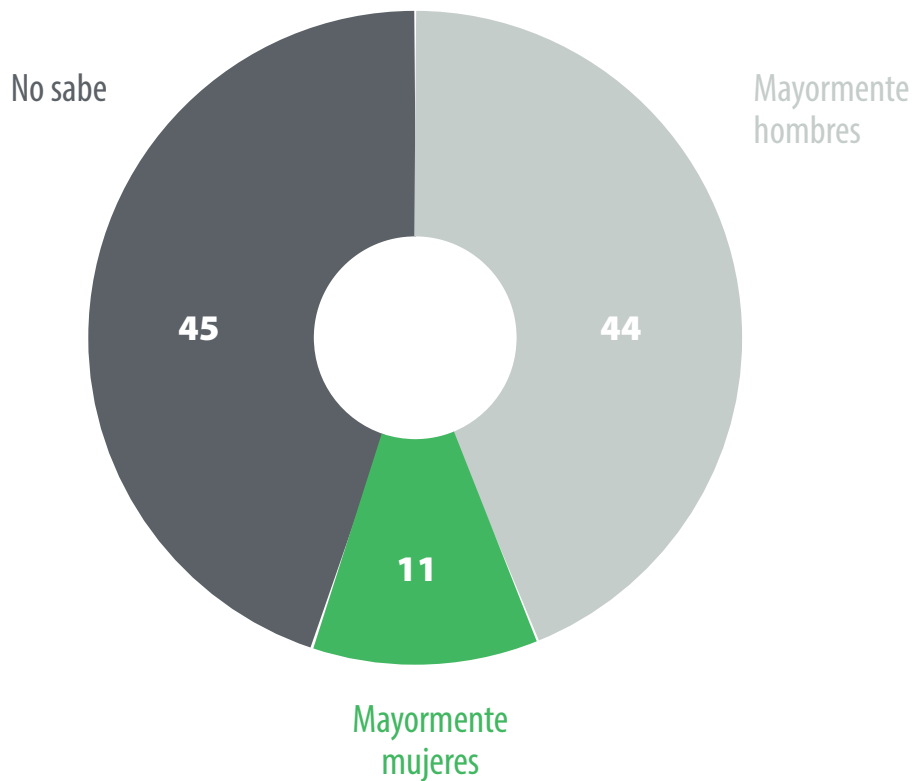
61% A 80%



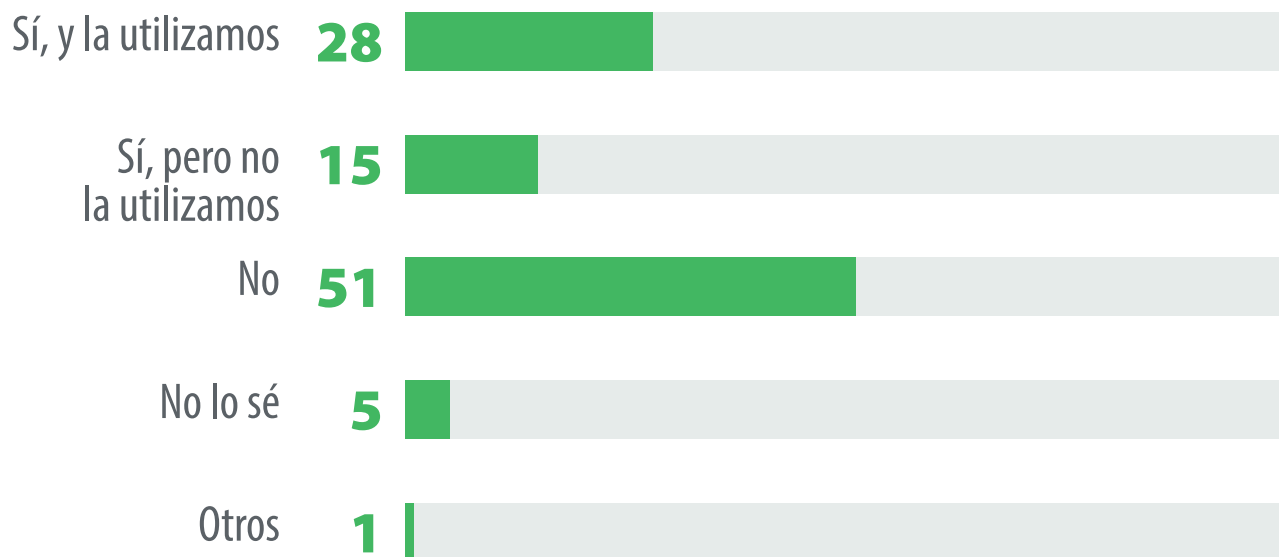
81% A 100%

¿CUÁL ES SU PERCEPCIÓN SOBRE LA PROPORCIÓN DE SU CARTERA PYME ADMINISTRADA/LIDERADA POR MUJERES?

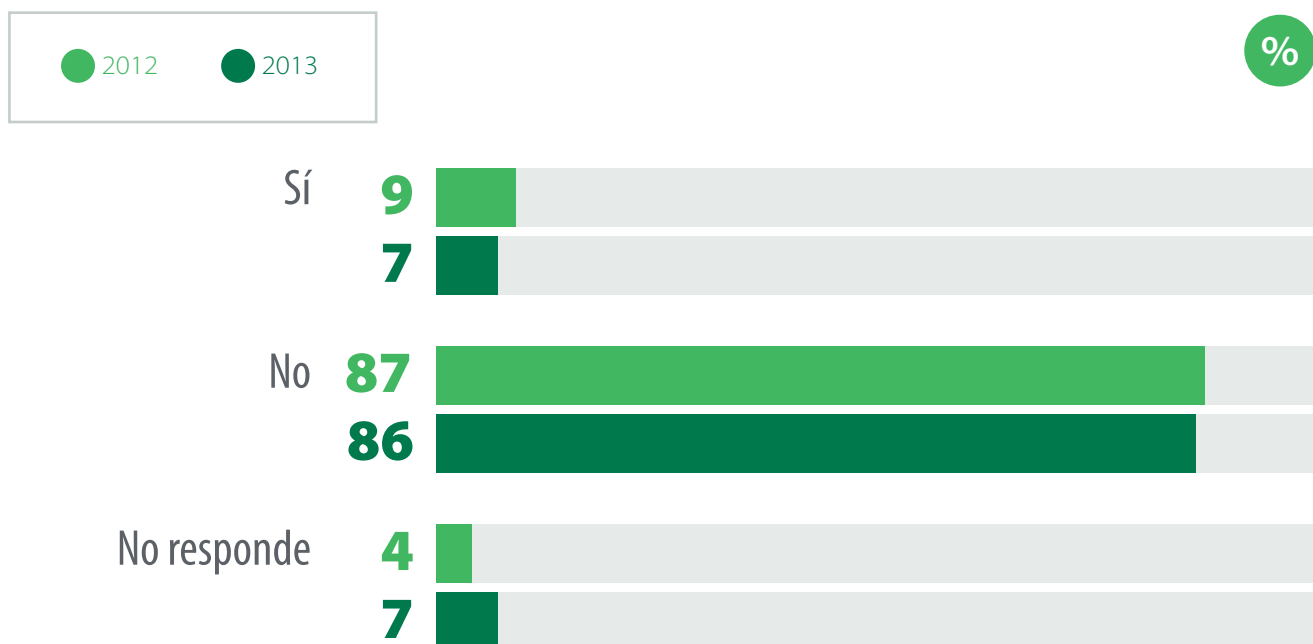
%



¿SU BANCO DISPONE DE INFORMACIÓN DESAGREGADA POR SEXO DE LA PERSONA QUE LIDERA O ES PROPIETARIA DE LA PYME?



¿EL MERCADO DE PYMES ADMINISTRADAS POR MUJERES ESTÁ SUB-ATENDIDO?



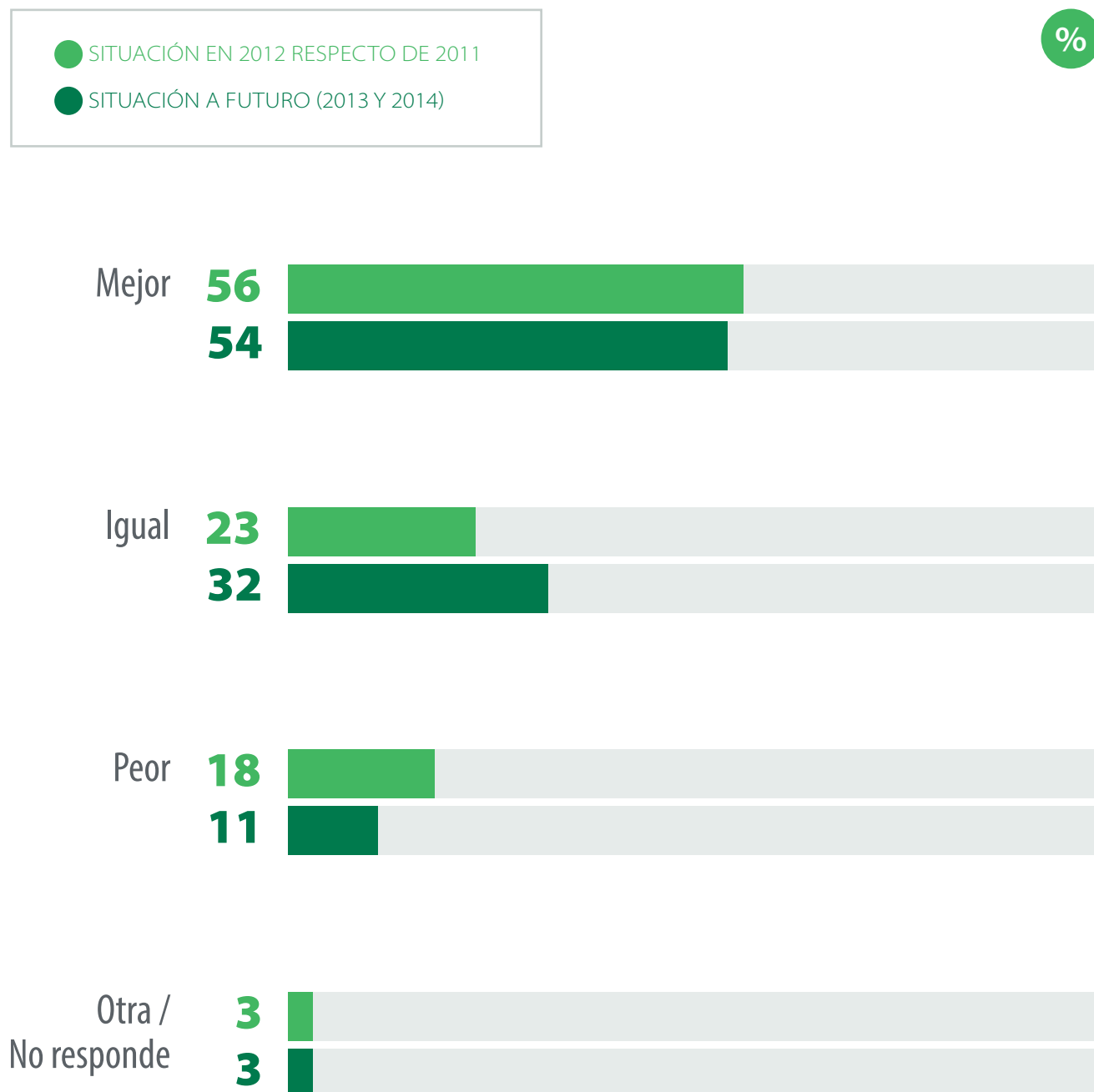


SEGUNDA
PARTE **2**



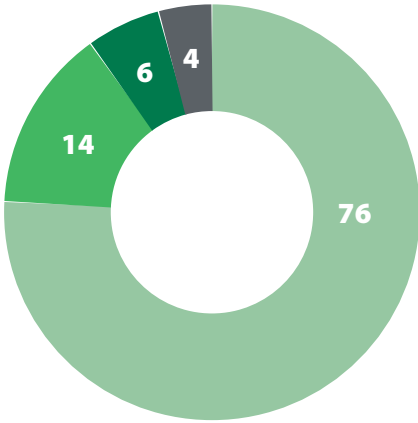
TENDENCIAS
EN EL
FINANCIAMIENTO
A PYMES

SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES DURANTE 2012 RESPECTO DE 2011; Y SITUACIÓN A FUTURO EN 2013 Y 2014

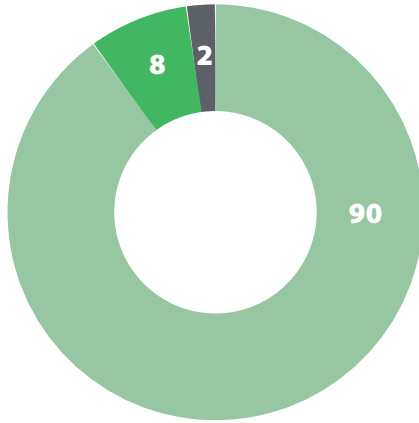


PERSPECTIVA A FUTURO SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES

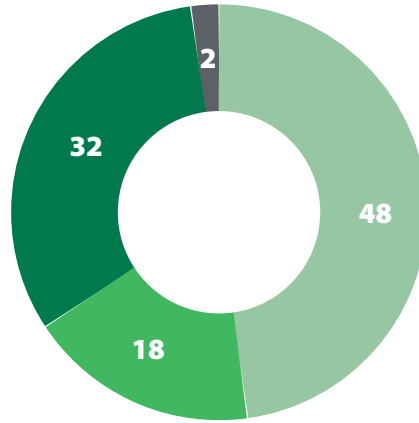
%



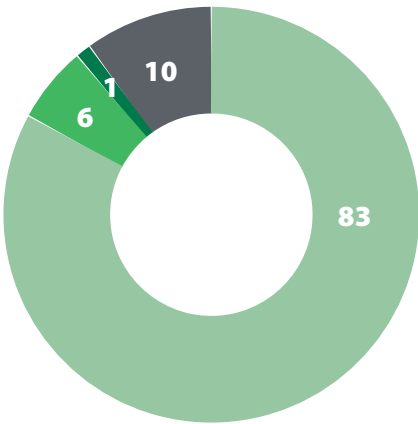
2004



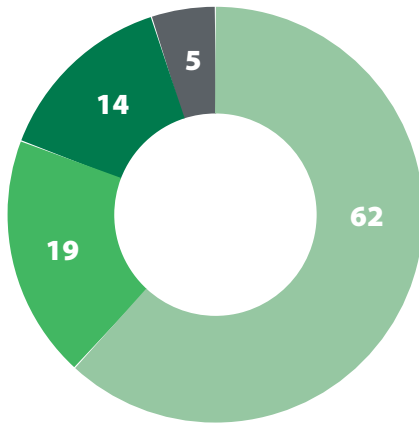
2006



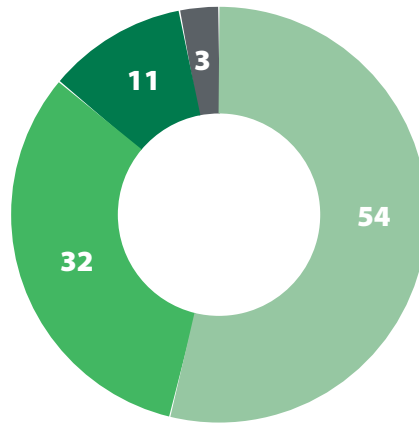
2008



2011



2012

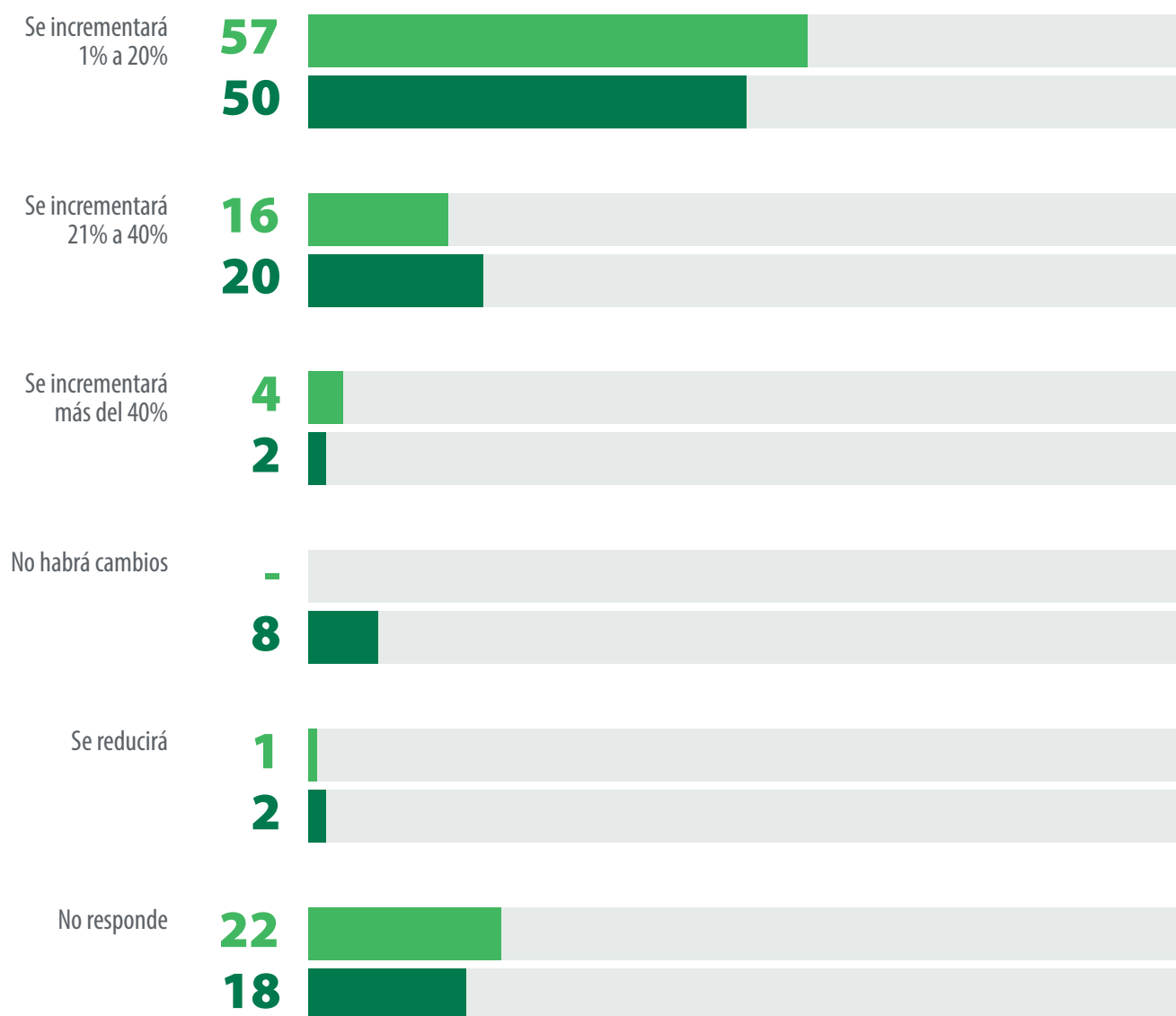


2013

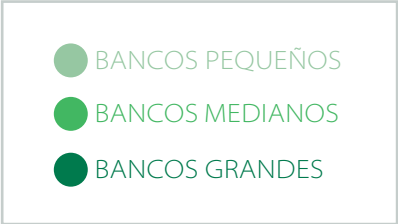
¿CUÁL ES EL CRECIMIENTO ESPERADO DE LA CARTERA DE PYMES?



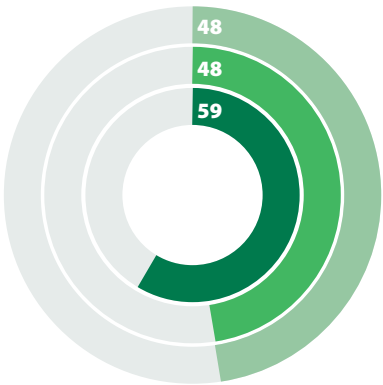
%



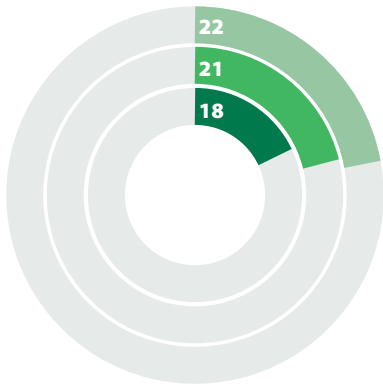
¿CUÁL ES EL CRECIMIENTO ESPERADO DE LA CARTERA DE PYMES PARA EL 2013?



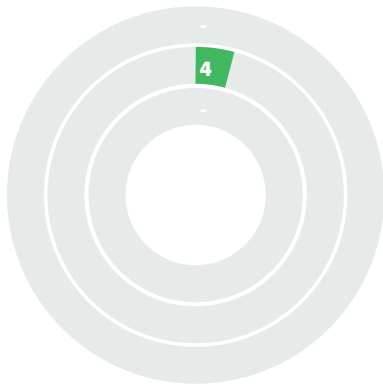
SEGÚN TAMAÑO %



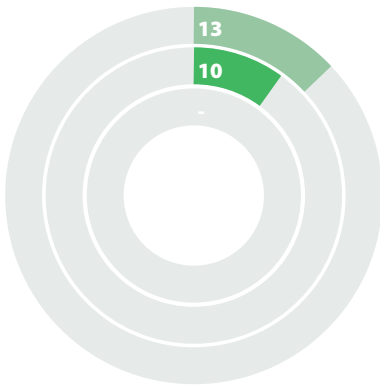
SE INCREMENTARÁ
1% A 20%



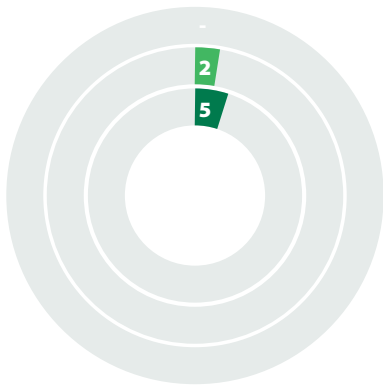
SE INCREMENTARÁ
21% A 40%



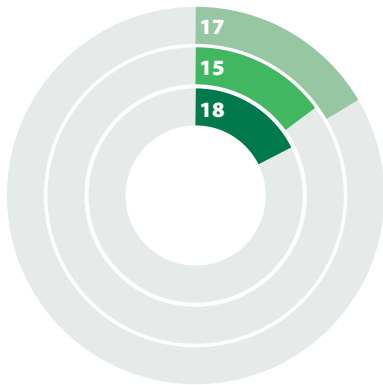
SE INCREMENTARÁ
MÁS DEL 40%



NO HABRÁ CAMBIOS

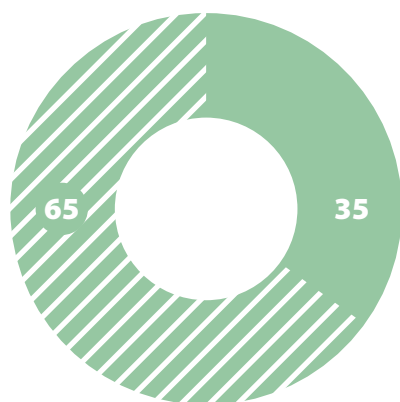
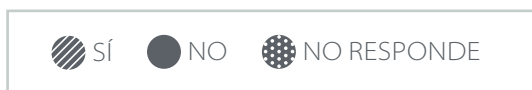
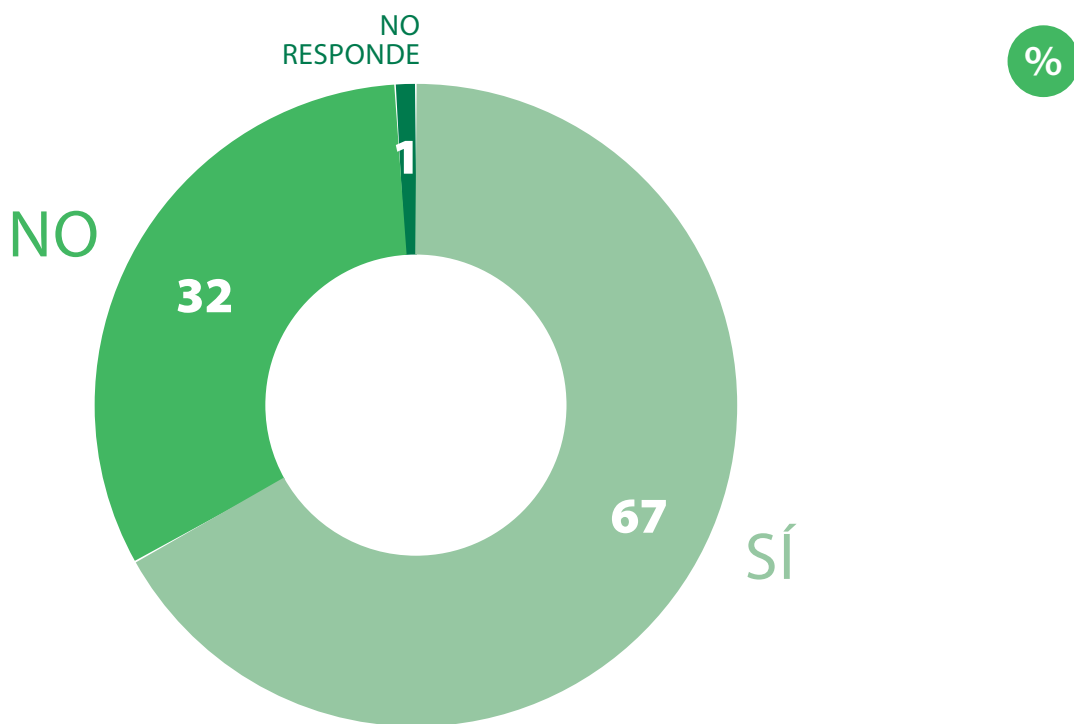


SE REDUCIRÁ

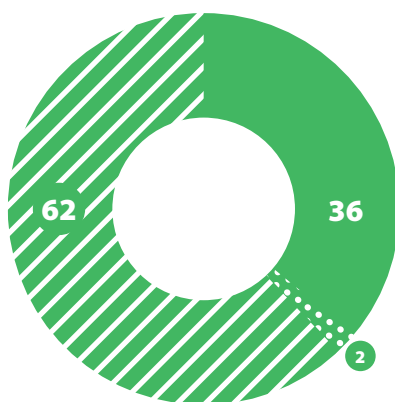


NO RESPONDE

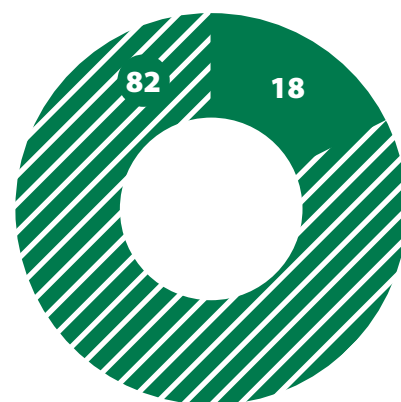
¿USTED IDENTIFICA A SU BANCO COMO ESPECIALIZADO EN FINANCIAMIENTO A PYMES?



BANCOS PEQUEÑOS

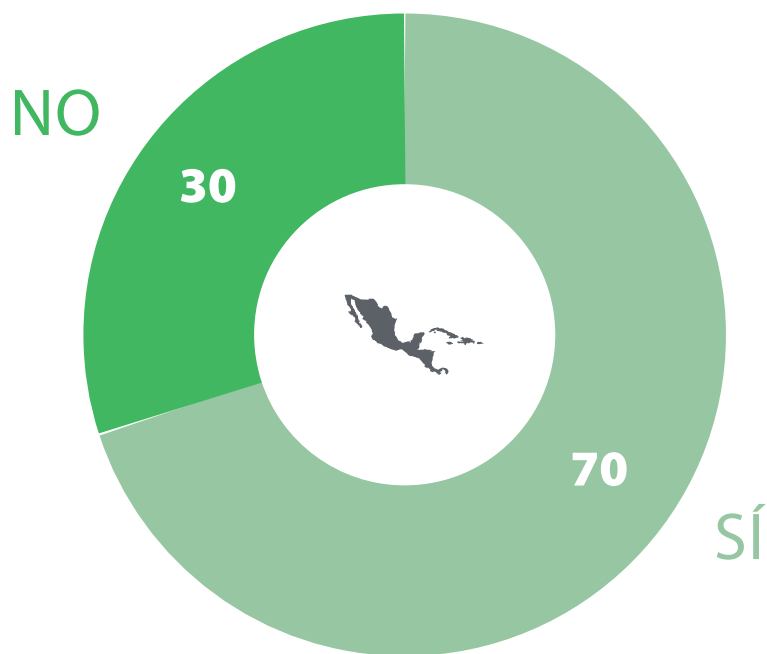


BANCOS MEDIANOS

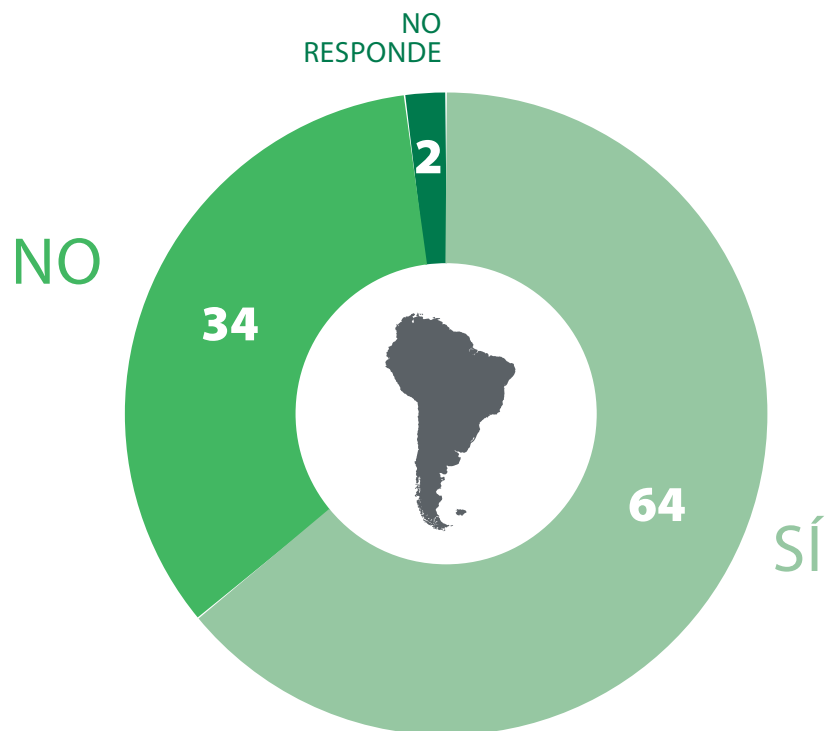


BANCOS GRANDES

México,
América Central
y el Caribe

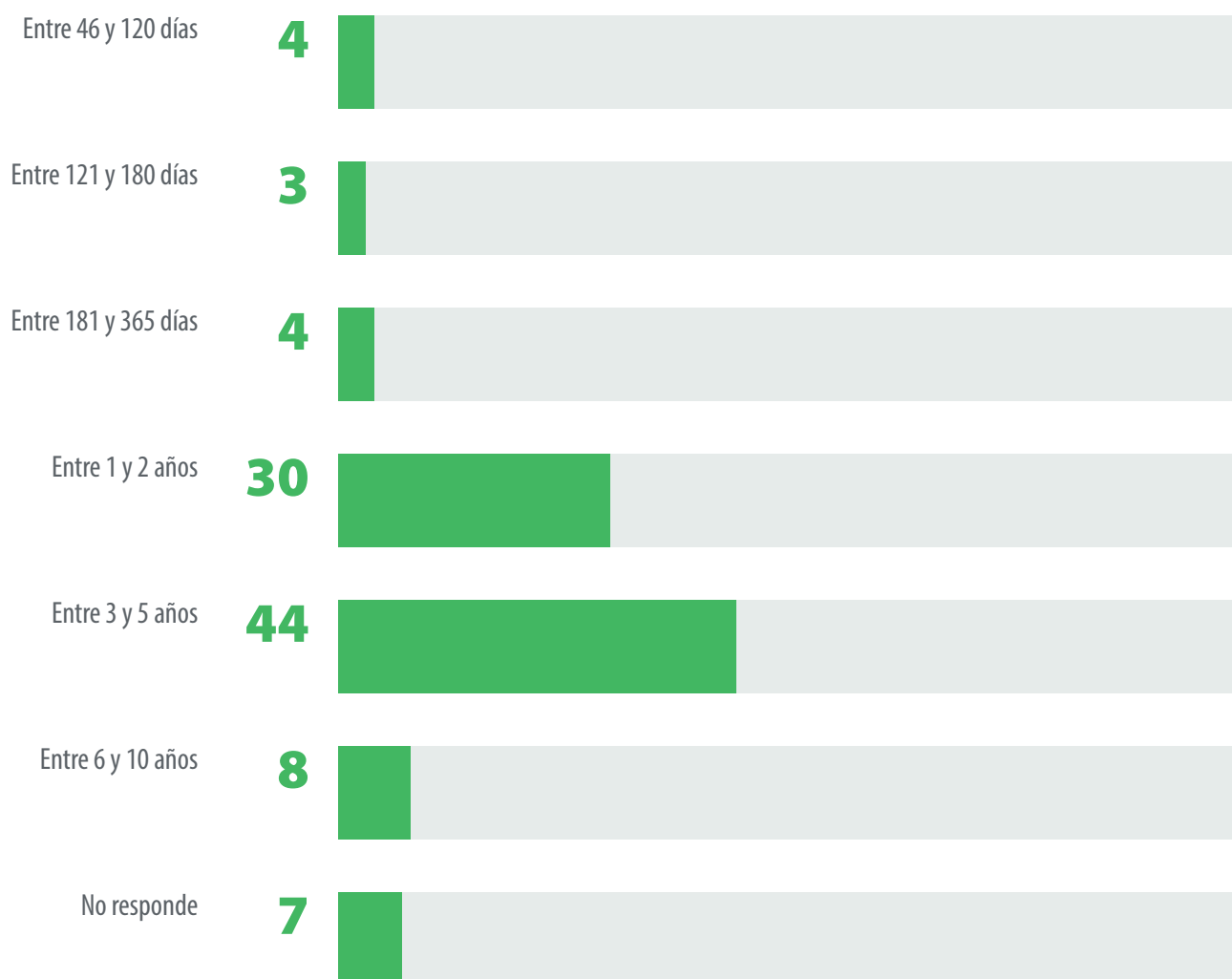


América
del Sur



¿CUÁL ES EL PLAZO PROMEDIO DEL PRODUCTO DE FINANCIAMIENTO A PYMES QUE TIENE SU BANCO?

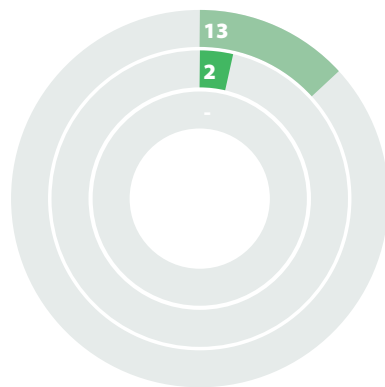
%



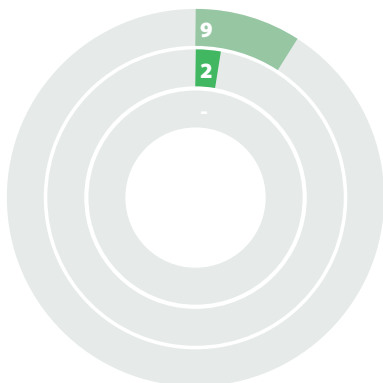
● BANCOS PEQUEÑOS
● BANCOS GRANDES

● BANCOS MEDIANOS

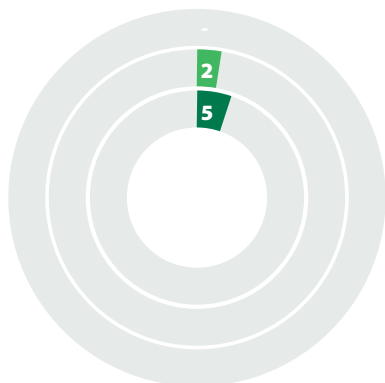
SEGÚN TAMAÑO %



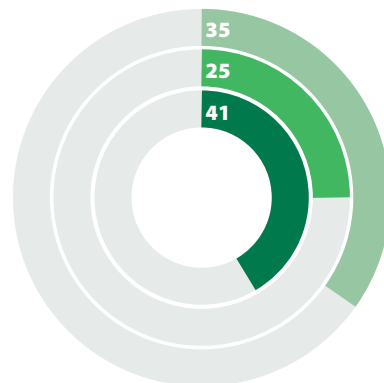
ENTRE 46 Y 120 DÍAS



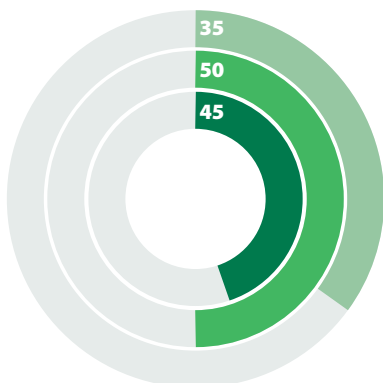
ENTRE 121 Y 180 DÍAS



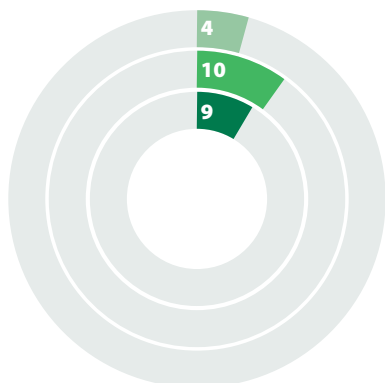
ENTRE 181 Y 365 DÍAS



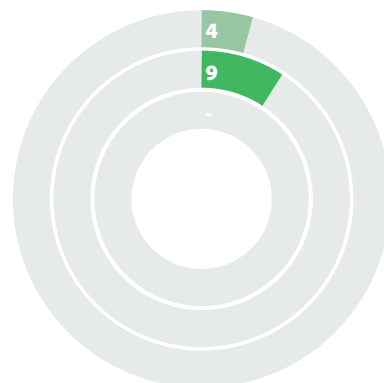
ENTRE 1 Y 2 AÑOS



ENTRE 3 Y 5 AÑOS



ENTRE 6 Y 10 AÑOS



NO RESPONDE



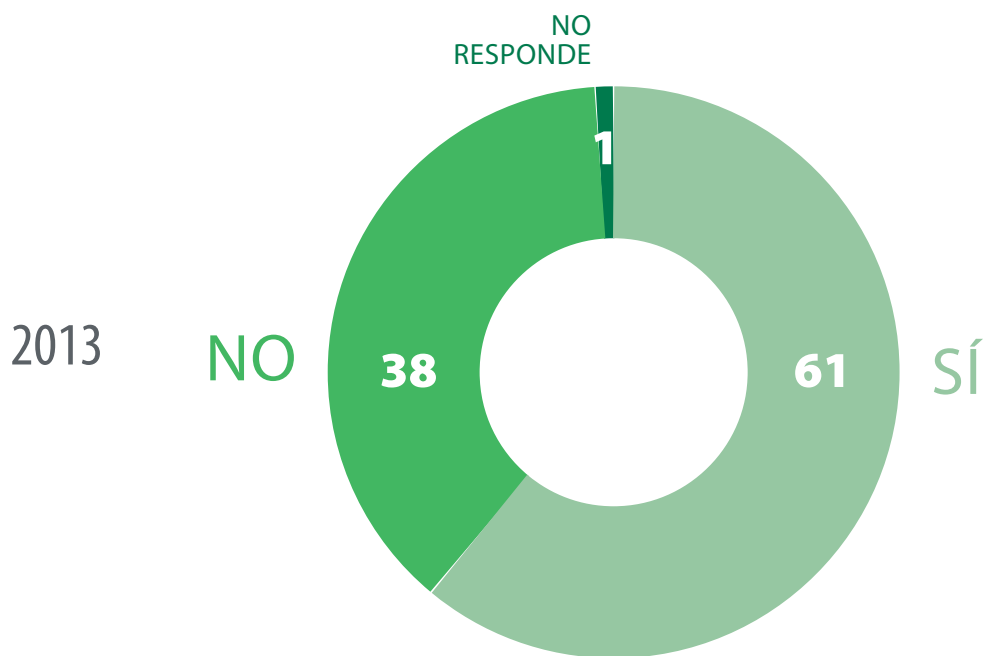
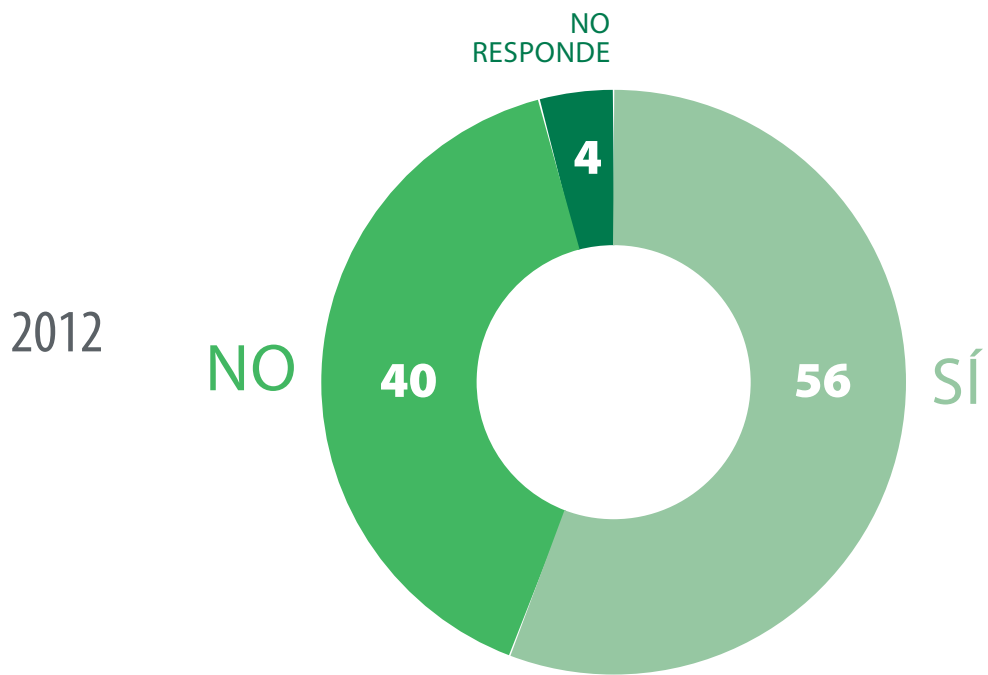
TERCERA
PARTE **3**



OBSTÁCULOS
PARA EL
FINANCIAMIENTO
DE LAS PYMES

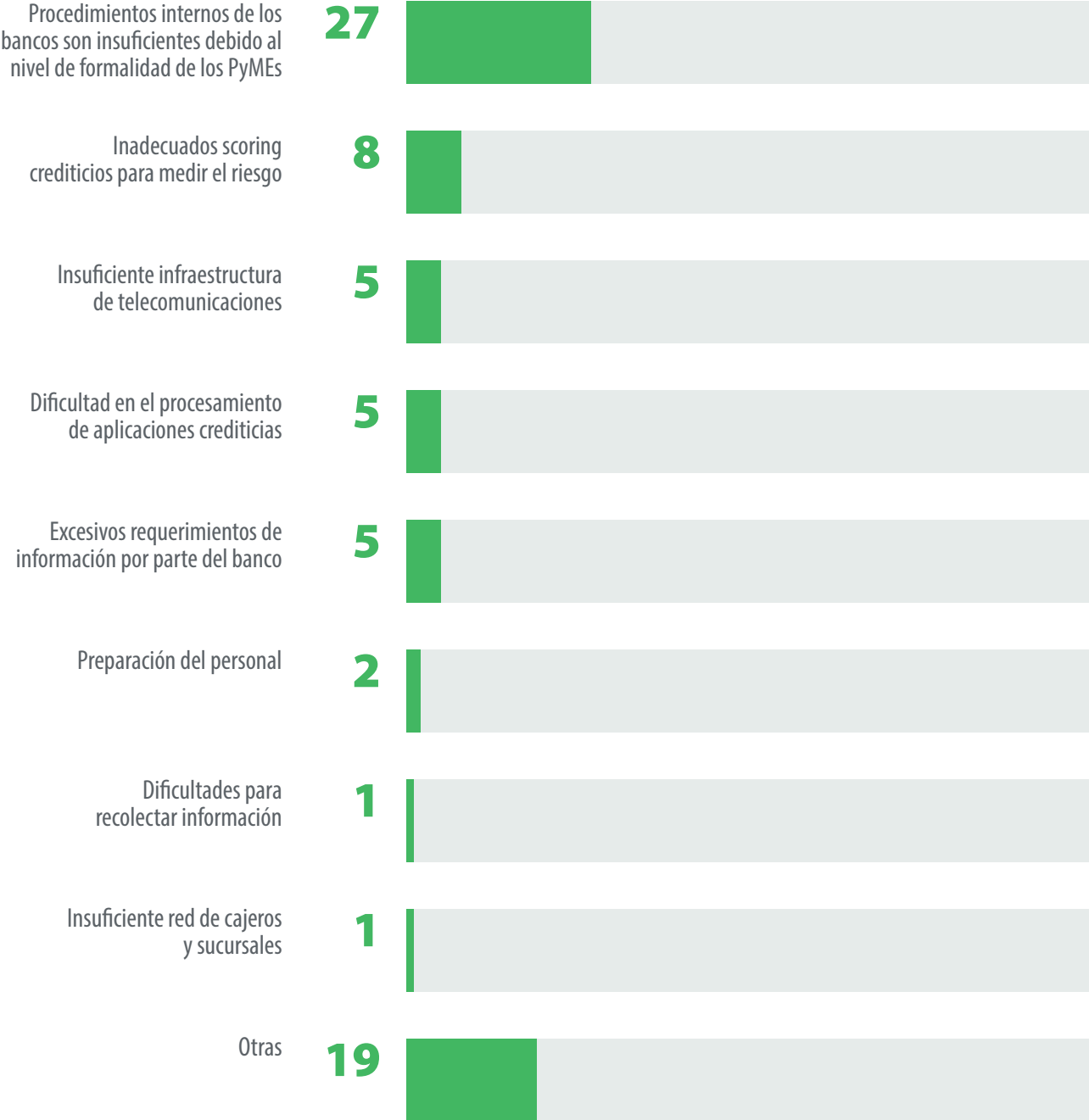
¿EXISTEN BARRERAS INTERNAS DE LOS BANCOS PARA FINANCIAR A LAS PYMES?

%



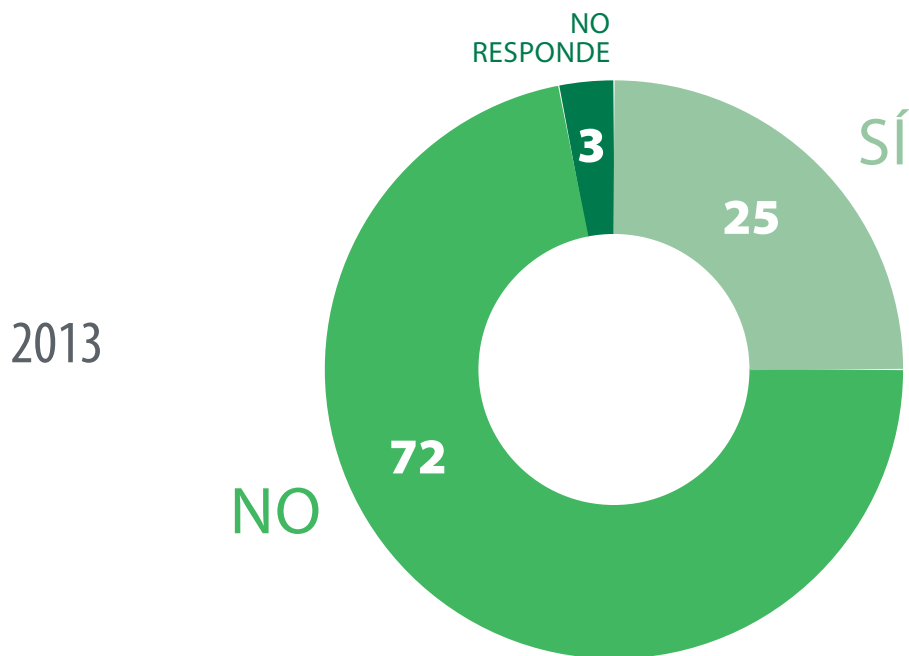
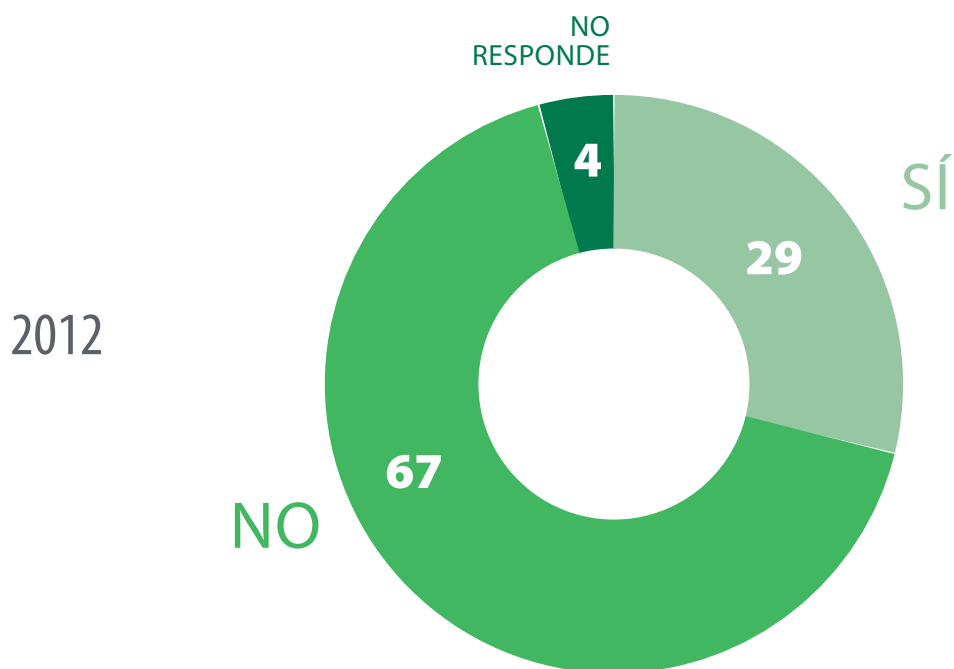
BARRERAS INTERNAS DE LOS BANCOS PARA FINANCIAR A LAS PYMES

RESPUESTAS MÚLTIPLES **%**



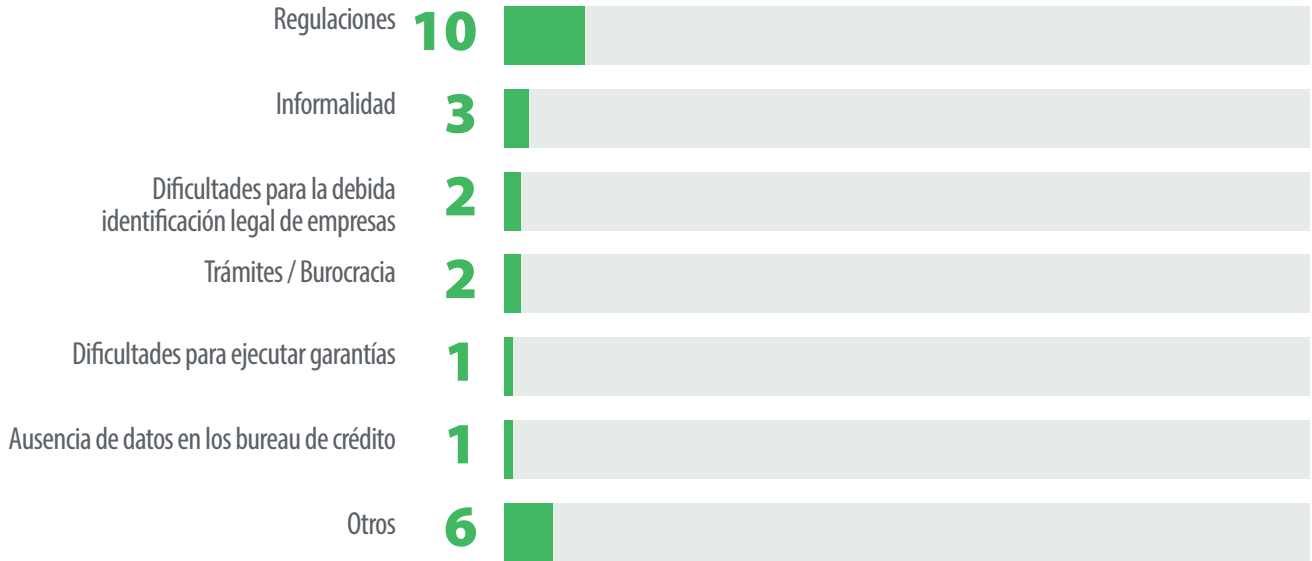
¿EXISTEN OBSTÁCULOS RELATIVOS AL CLIMA DE NEGOCIOS QUE DIFICULTAN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO?

%



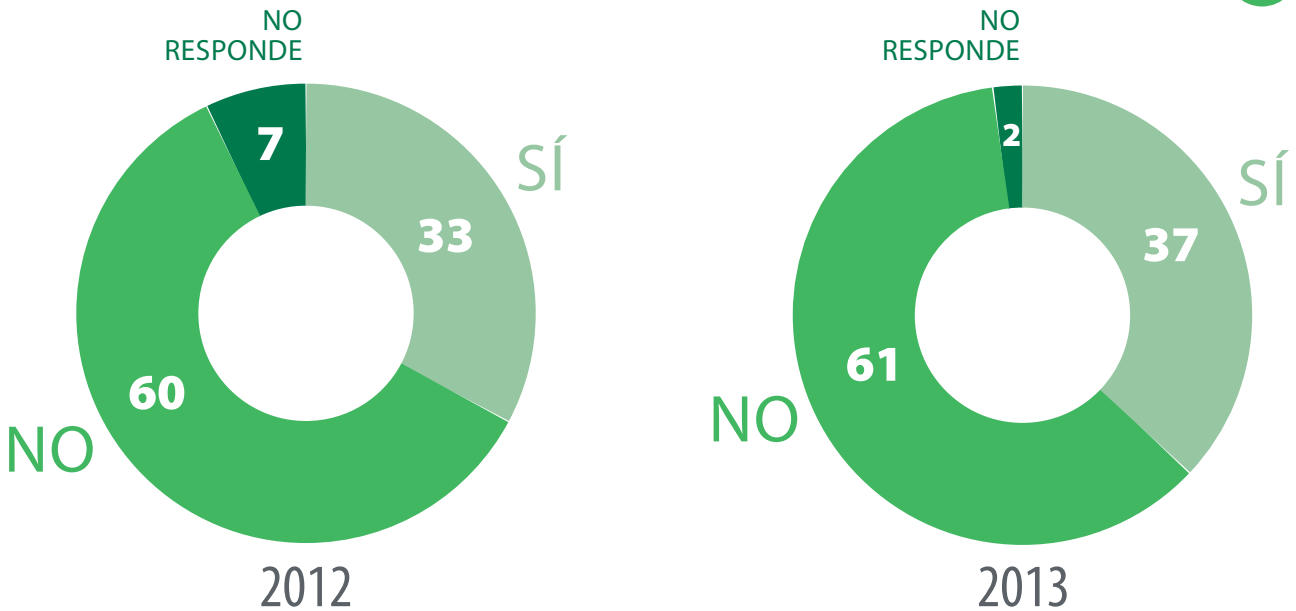
OBSTÁCULOS QUE DIFICULTAN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

RESPUESTAS MÚLTIPLES %



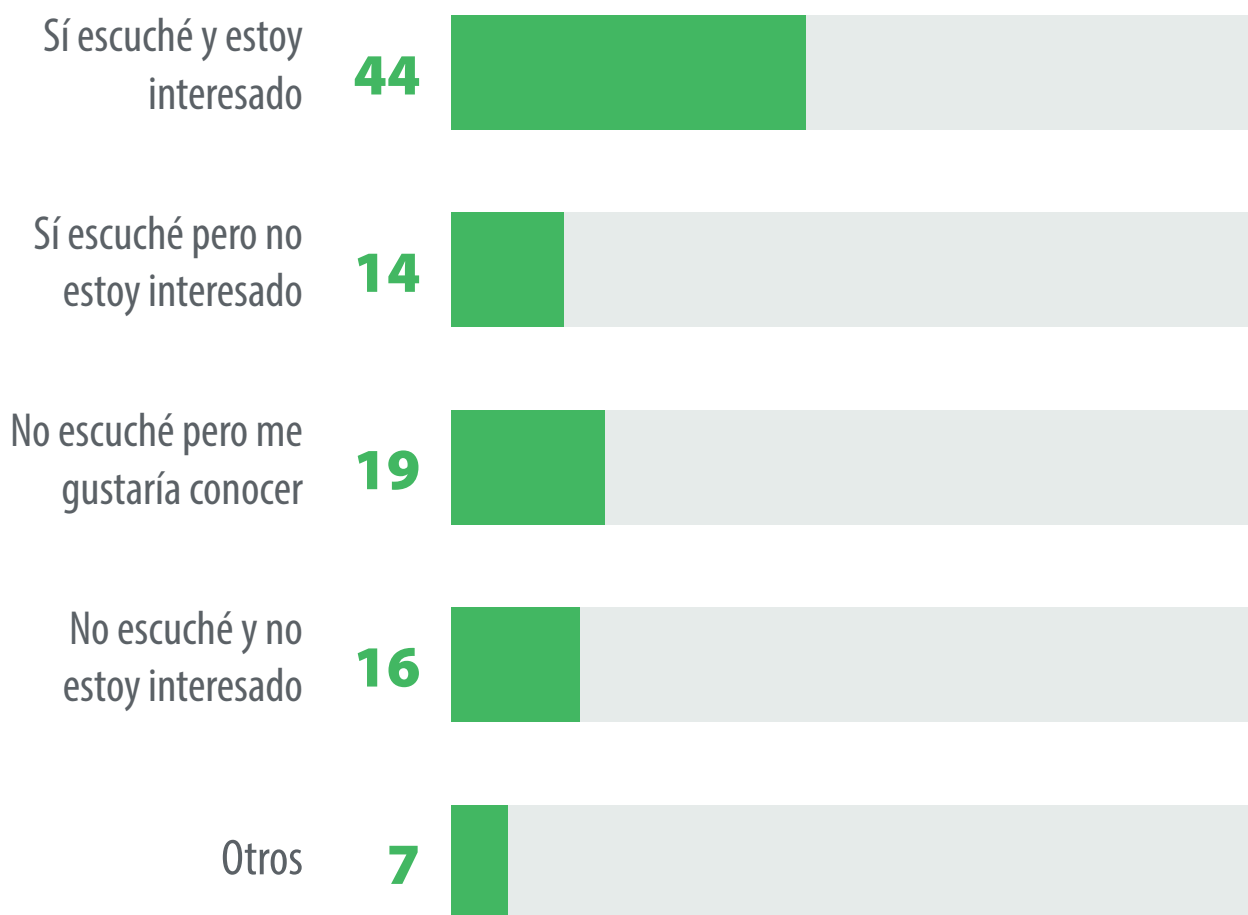
¿EXISTEN REGULACIONES FINANCIERAS QUE OBSTACULIZAN LA INCLUSIÓN FINANCIERA?

%



¿HA ESCUCHADO ALGUNA VEZ SOBRE MODELOS DE CREDIT SCORING BASADOS EN PARÁMETROS PSICOMÉTRICOS?

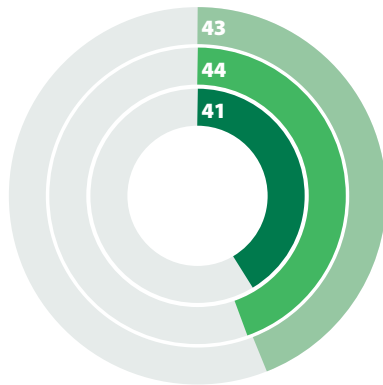
%



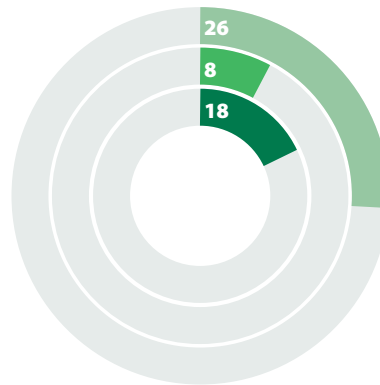
● BANCOS PEQUEÑOS
● BANCOS GRANDES

● BANCOS MEDIANOS

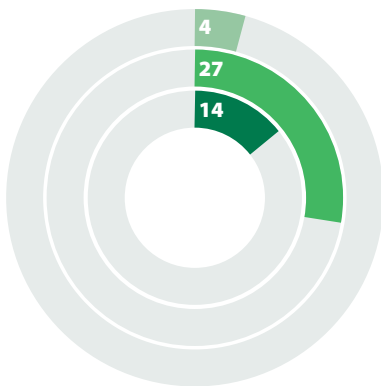
SEGÚN TAMAÑO %



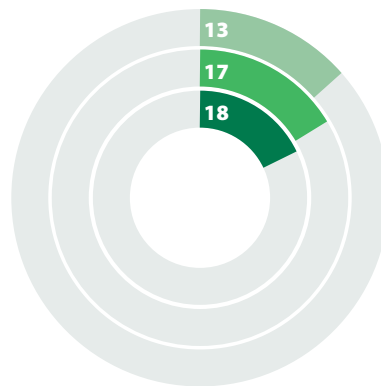
SÍ ESCUCHÉ Y ESTOY INTERESADO



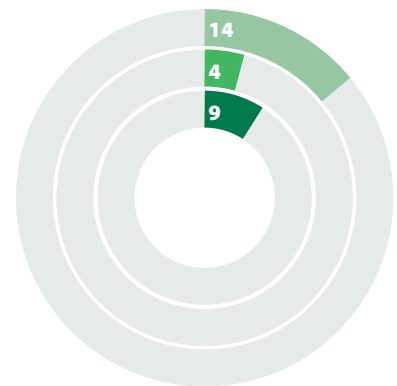
SÍ ESCUCHÉ PERO NO ESTOY INTERESADO



NO ESCUCHÉ PERO ME GUSTARÍA CONOCER

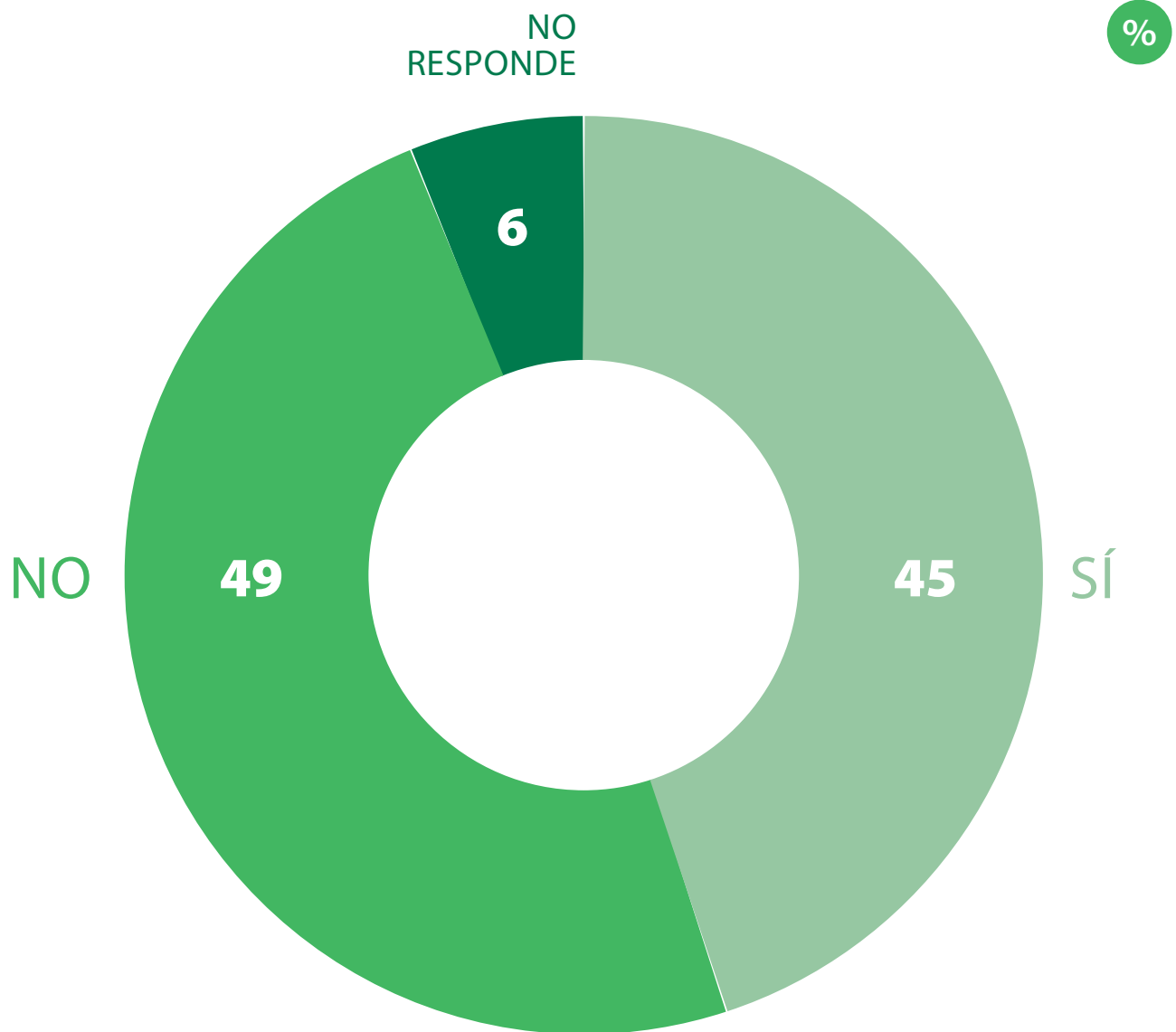


NO ESCUCHÉ Y NO ESTOY INTERESADO



OTROS

¿HAY MAYORES OBSTÁCULOS POR LOS QUE SU BANCO NO ATIENDE A UN SEGMENTO DE EMPRESAS MÁS PEQUEÑAS?



OBSTÁCULOS PARA ATENDER A LAS EMPRESAS MÁS PEQUEÑAS

RESPUESTAS MÚLTIPLES **%**

EMPRESAS

Informalidad / Falta de información **16**

Dificultades para la debida identificación legal de empresas **7**

BANCO

No es el foco del Banco **8**

Carencia de herramientas para analizar el riesgo **5**

Falta de herramientas de análisis de riesgo estandarizadas **3**

Falta de capacidad para ejecutar garantías ágilmente **2**

Altos costos de transacción **1**

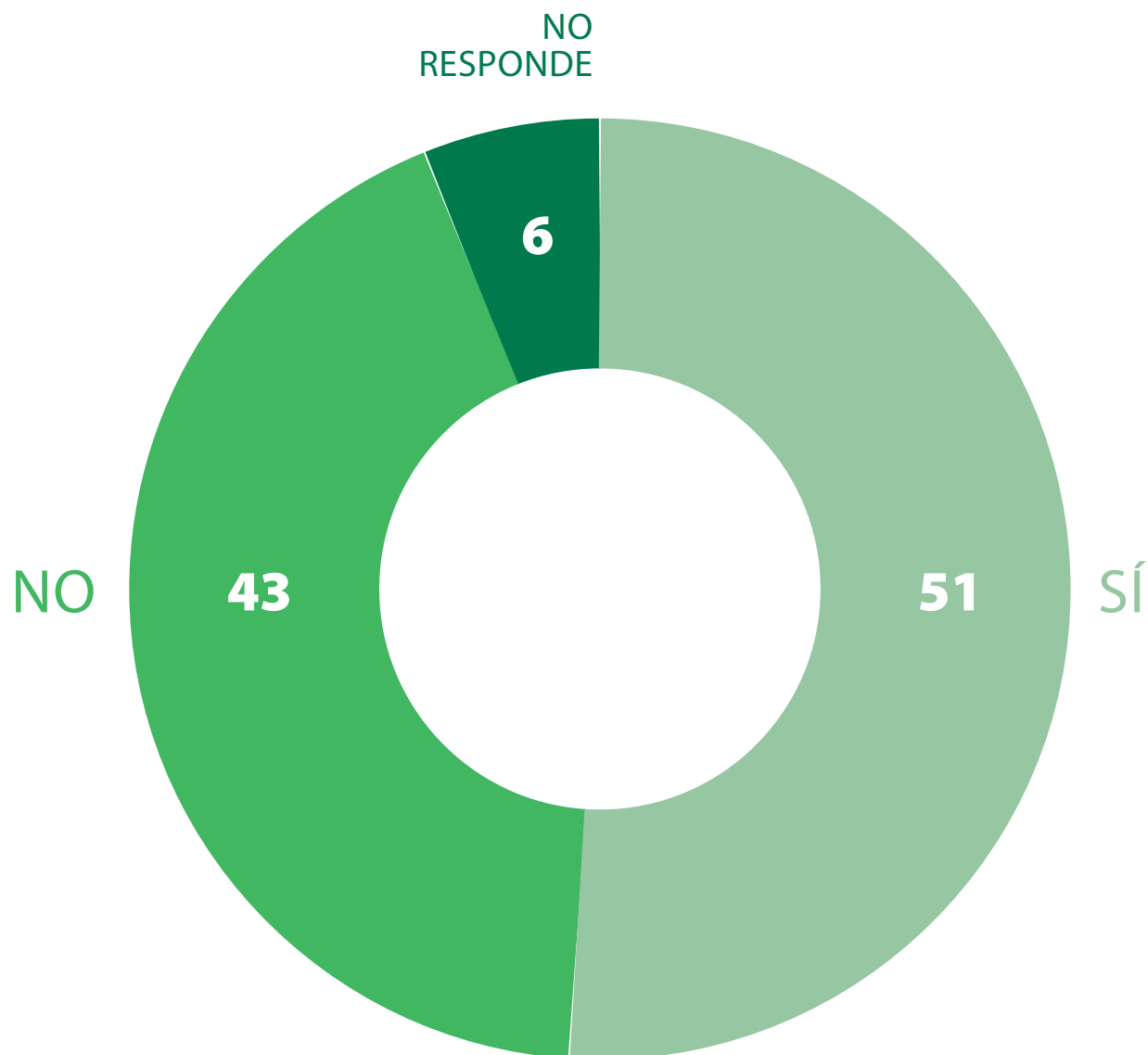
GOBIERNO

Barreras regulatorias **1**

Otros **9**

¿SU BANCO ATIENDE A PEQUEÑAS EMPRESAS INFORMALES?

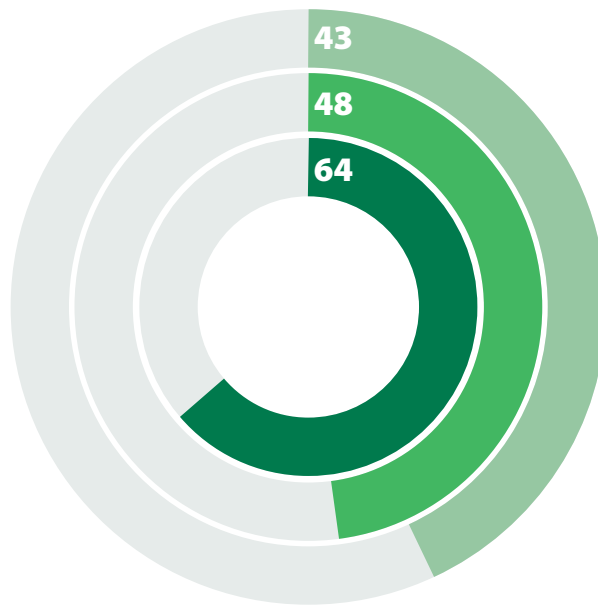
%



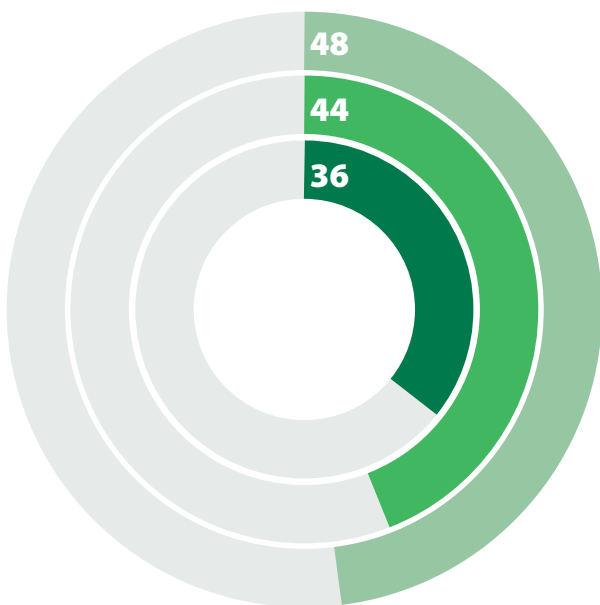
BANCOS PEQUEÑOS
BANCOS GRANDES

BANCOS MEDIANOS

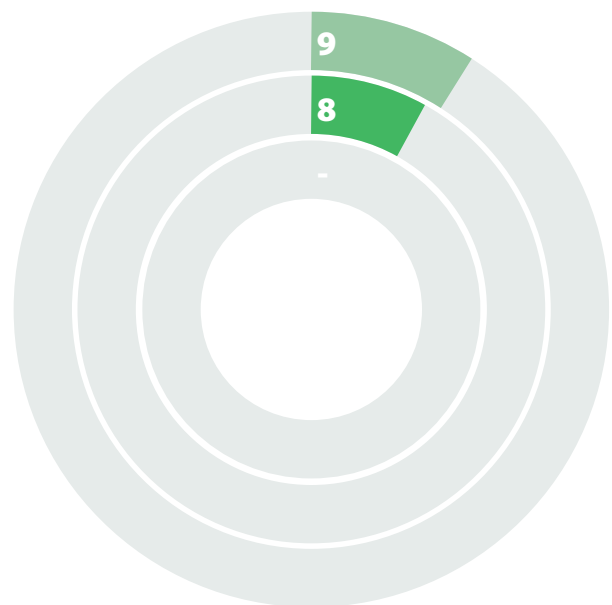
SEGÚN TAMAÑO %



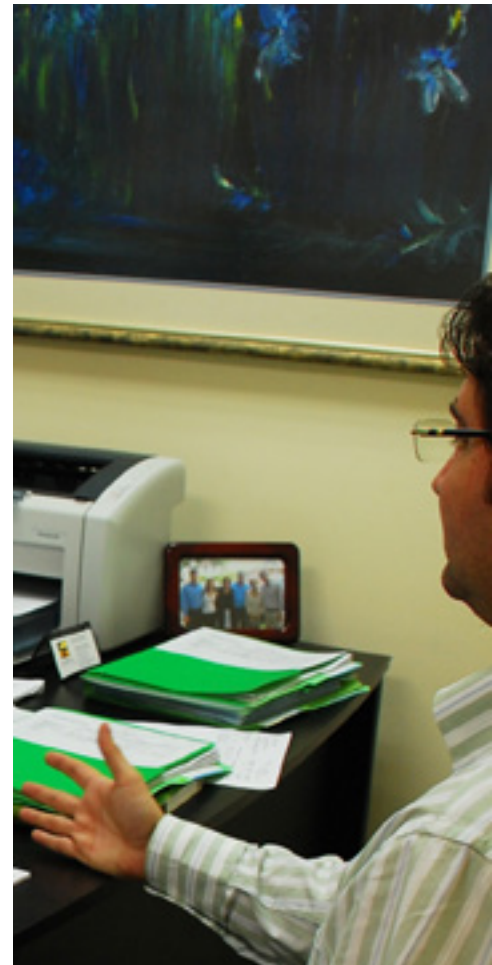
Sí



No



Otras respuestas



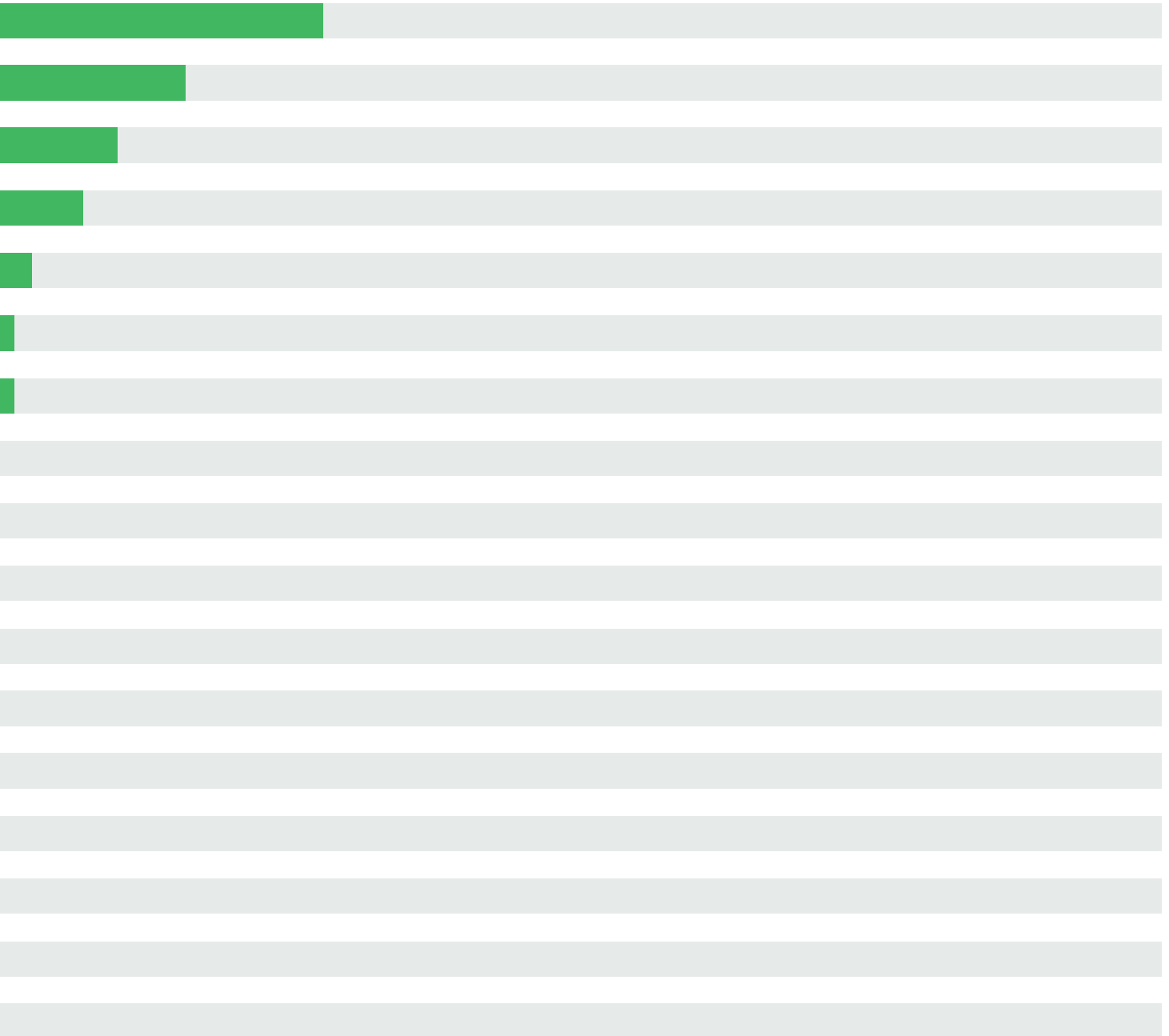
CUARTA
PARTE **4**



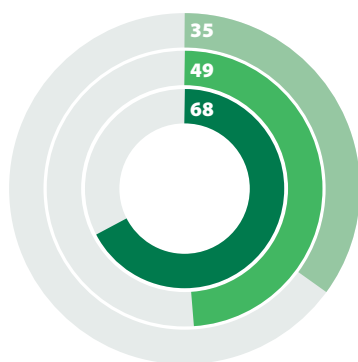
PRODUCTOS,
METODOLOGÍA
CREDITICIA,
Y FUENTES DE
FINANCIAMIENTO

¿QUÉ TIPO DE PRODUCTOS FINANCIEROS ESTÁ OFRECIENDO SU BANCO A LAS PYMES?

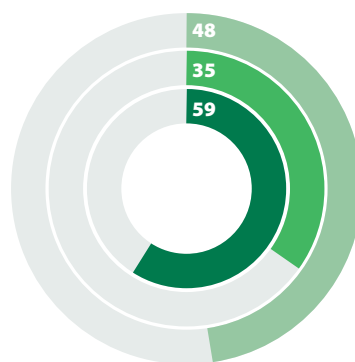




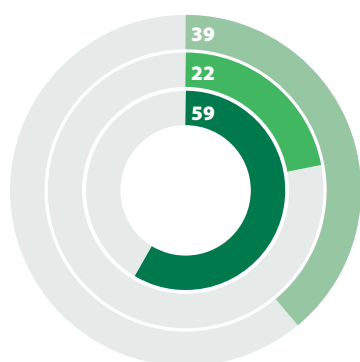
¿QUÉ TIPO DE PRODUCTOS FINANCIEROS ESTÁ OFRECIENDO SU BANCO A LAS PYMES?



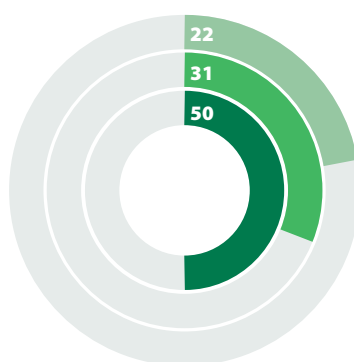
FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO CON GARANTÍA



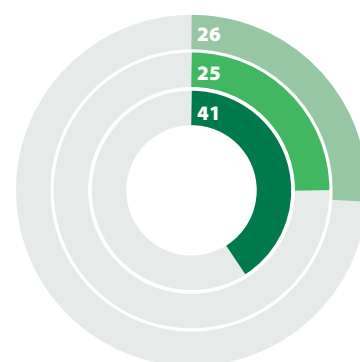
PRÉSTAMOS DE MEDIANO/LARGO PLAZO CON GARANTÍA HIPOTECARIA



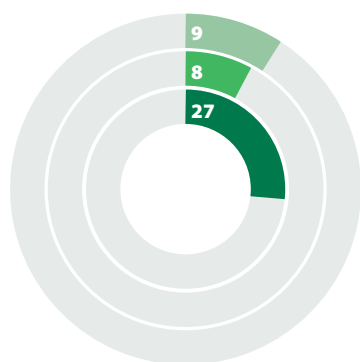
PRÉSTAMOS DE MEDIANO/LARGO PLAZO SIN GARANTÍA HIPOTECARIA



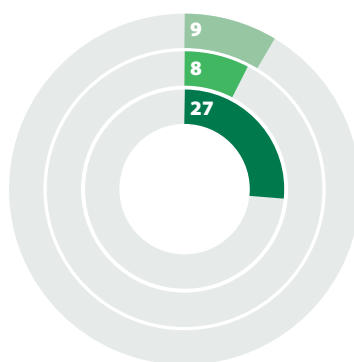
TARJETAS DE CRÉDITO



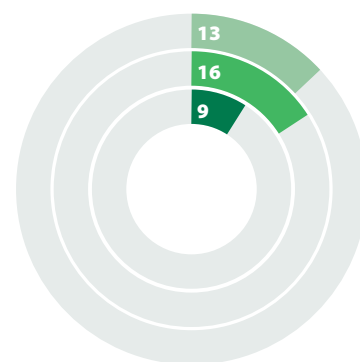
LEASING



CASH MANAGEMENT (ADMINISTRACIÓN DE PAGOS)



PRÉSTAMOS PRENDARIOS

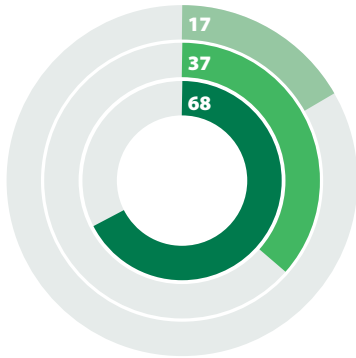


FINANCIAMIENTO DE LA IMPLANTACIÓN DE LA PYME EN EL EXTERIOR

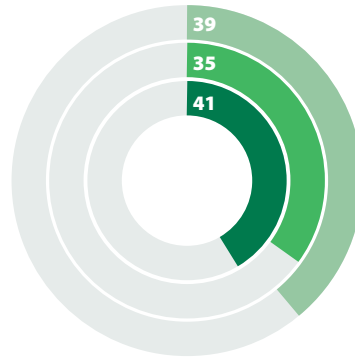
● BANCOS PEQUEÑOS
● BANCOS GRANDES

● BANCOS MEDIANOS

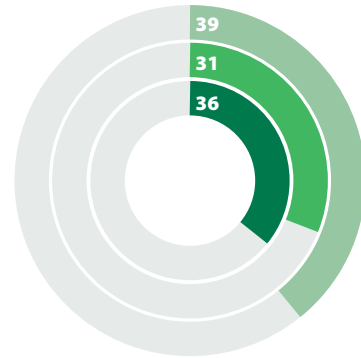
SEGÚN TAMAÑO %



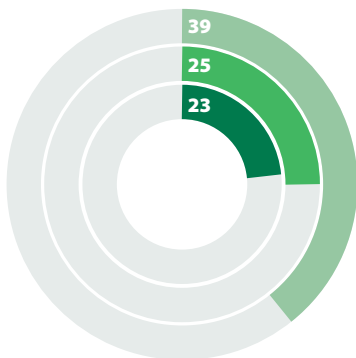
FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO SIN GARANTÍA



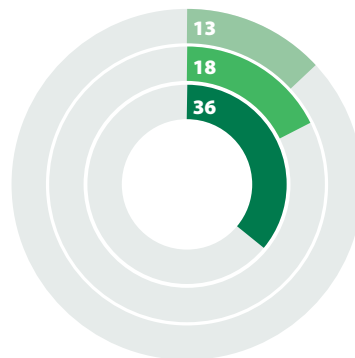
CUENTA CORRIENTE



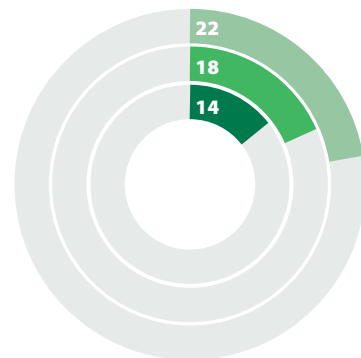
CUENTA DE AHORRO



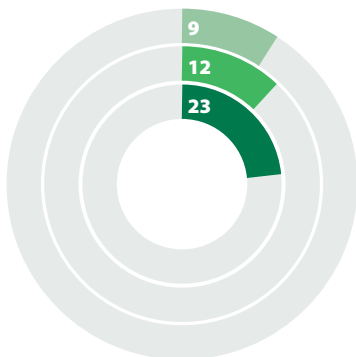
FACTORING (FACTURAS)



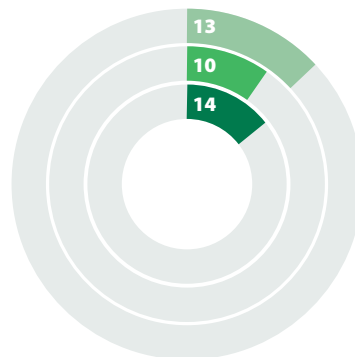
PRODUCTOS DE INVERSIÓN



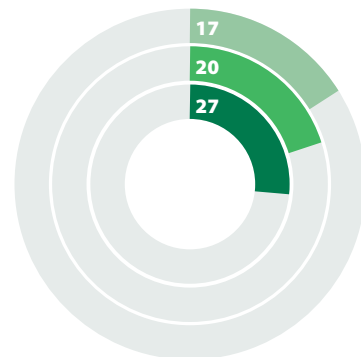
SEGUROS



COMERCIO EXTERIOR



FACTORING (OTROS DOCUMENTOS COMERCIALES DISTINTOS A FACTURAS)

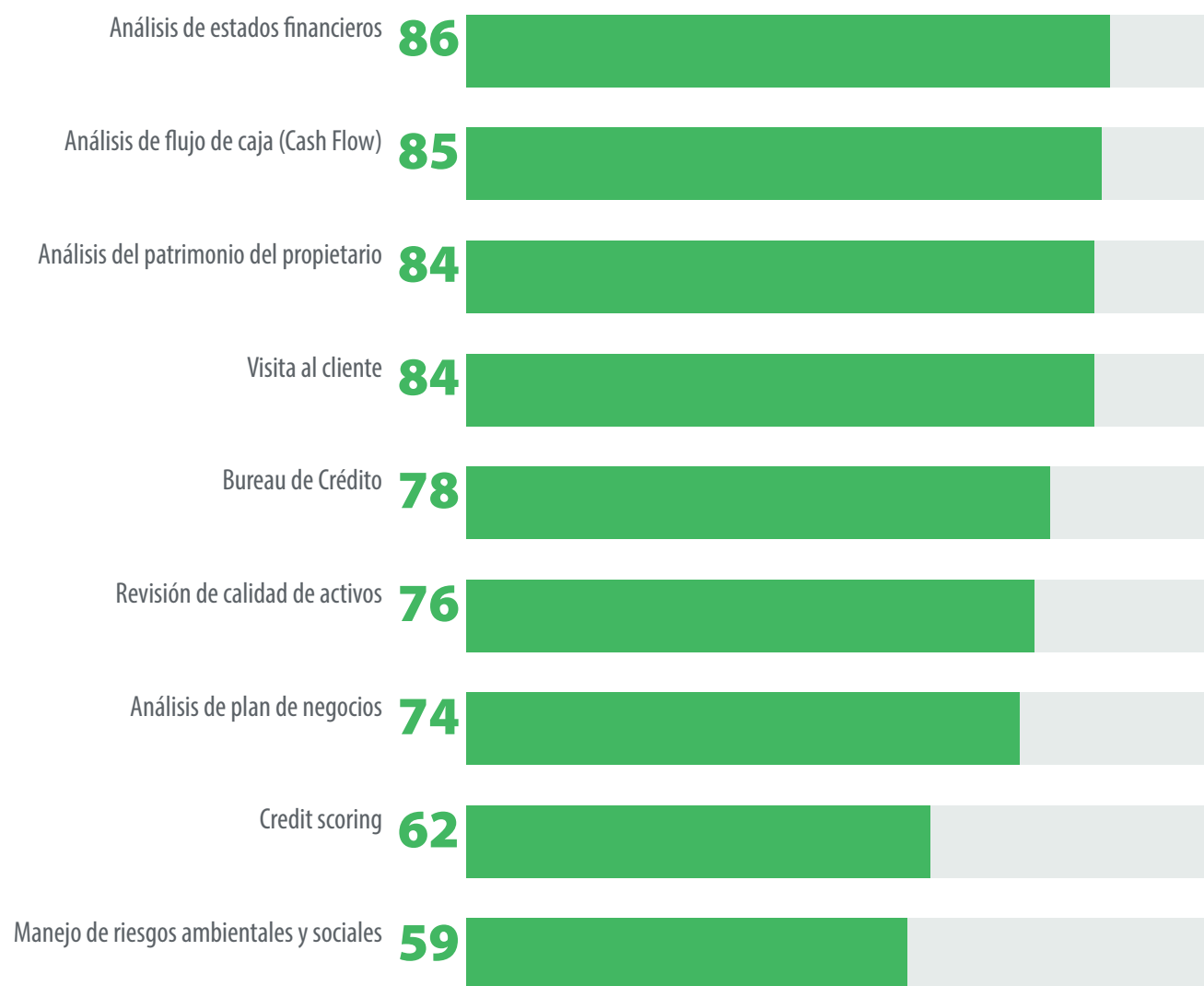


OTROS

¿CUÁLES DE LOS SIGUIENTES ASPECTOS FORMAN PARTE DEL ANÁLISIS DE RIESGO PARA PYMES QUE UTILIZA SU BANCO?

RESPUESTAS MÚLTIPLES

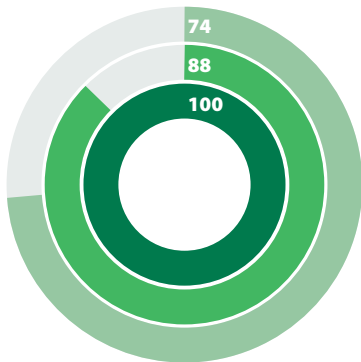
%



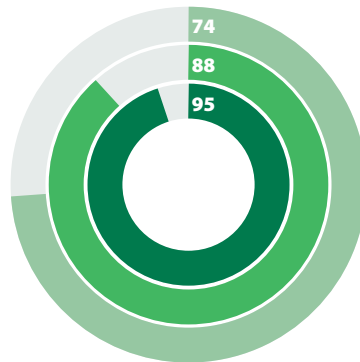
● BANCOS PEQUEÑOS
● BANCOS GRANDES

● BANCOS MEDIANOS

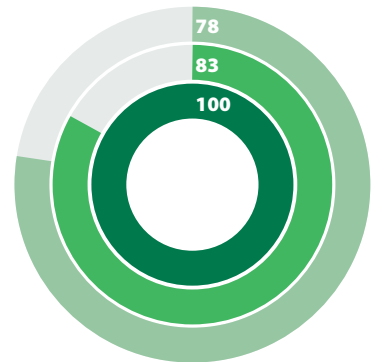
SEGÚN TAMAÑO -
RESPUESTAS MÚLTIPLES %



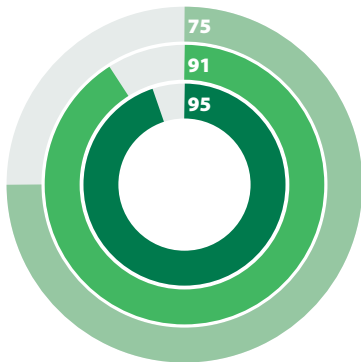
ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS



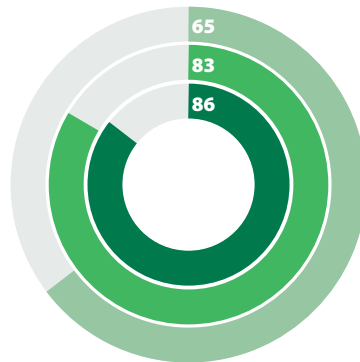
ANÁLISIS DE FLUJO DE CAJA (CASH FLOW)



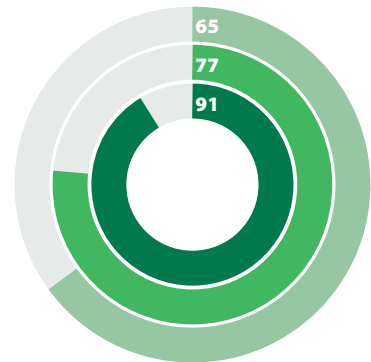
ANÁLISIS DEL PATRIMONIO DEL PROPIETARIO



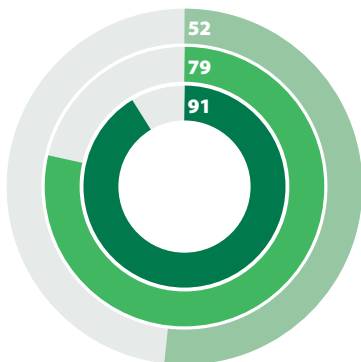
VISITA AL CLIENTE



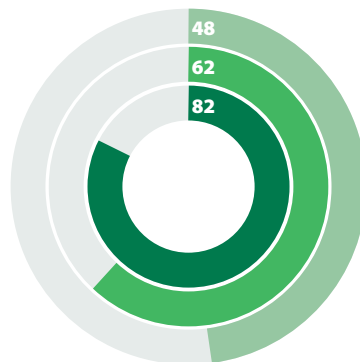
BUREAU DE CRÉDITO



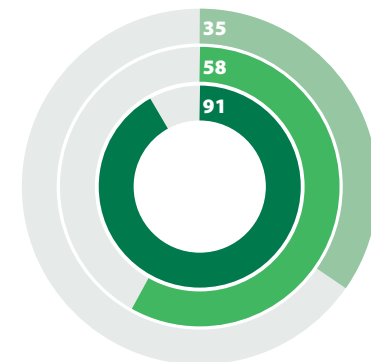
REVISIÓN DE CALIDAD DE ACTIVOS



ANÁLISIS DE PLAN DE NEGOCIOS

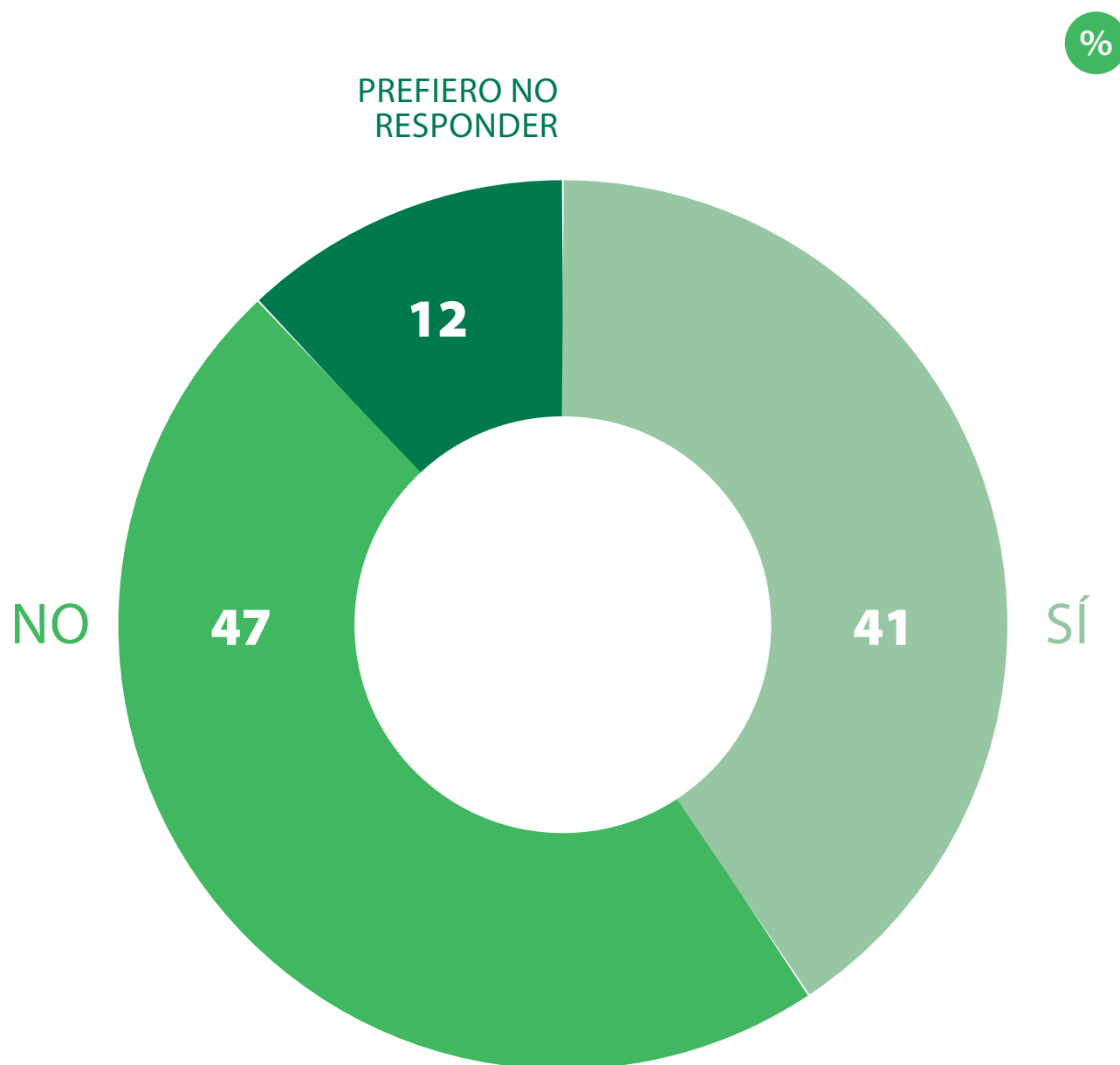


CREDIT SCORING



MANEJO DE RIESGOS AMBIENTALES Y SOCIALES

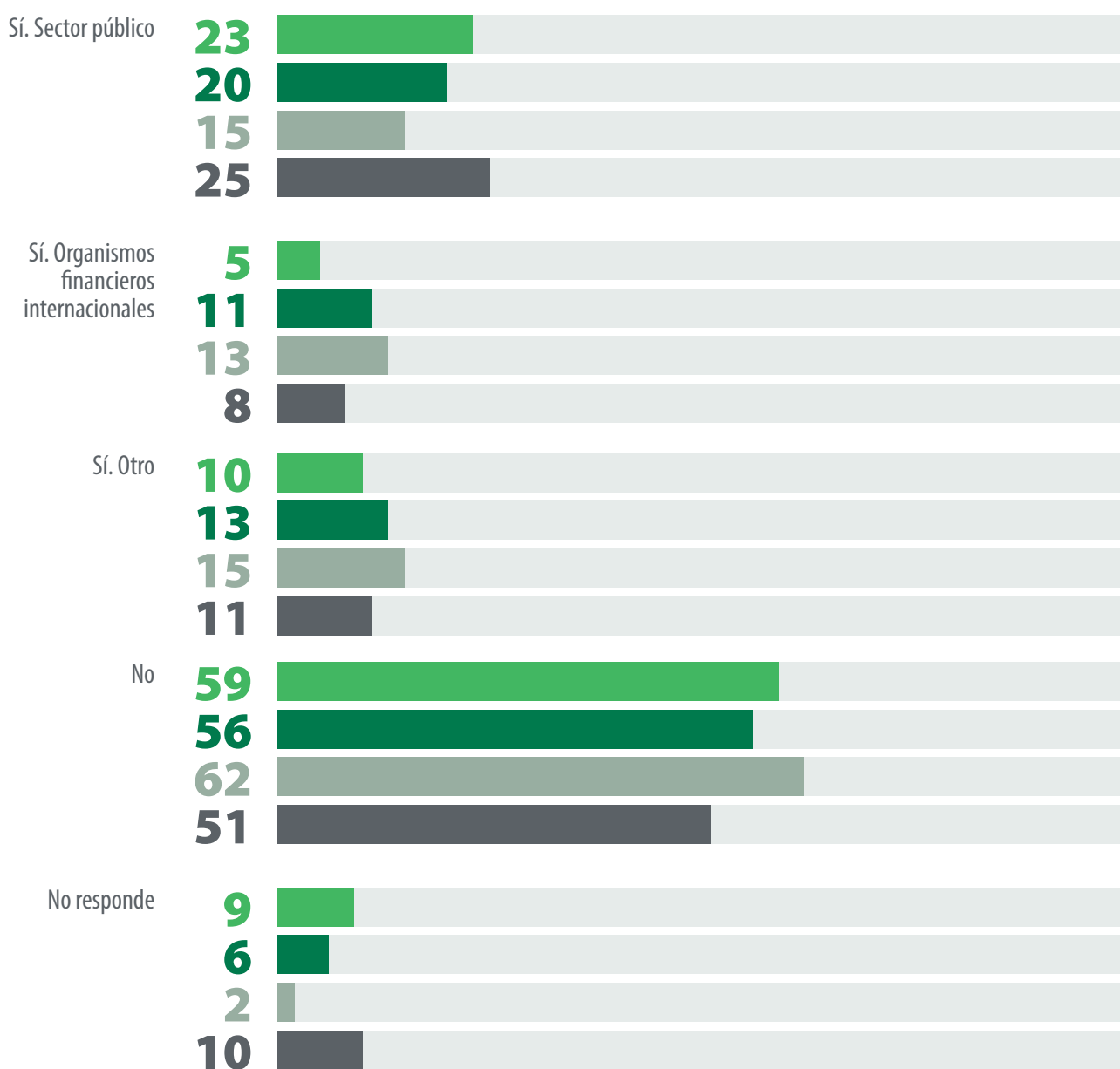
¿SU BANCO ESTÁ BUSCANDO FINANCIAMIENTO PARA AMPLIAR LA CARTERA PYME?



¿CUENTA SU BANCO CON ALGÚN PROGRAMA DE GARANTÍA PARCIAL DE CRÉDITO PARA LA CARTERA PYME?

● 2012 ● MÉXICO, AMÉRICA CENTRAL Y CARIBE
● 2013 ● AMÉRICA DEL SUR

RESPUESTAS MÚLTIPLES %





QUINTA
PARTE

5



CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

COMPOSICIÓN REGIONAL DE LA MUESTRA



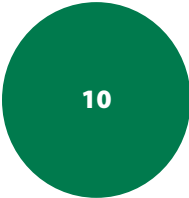
47
MÉXICO, AMÉRICA
CENTRAL Y EL CARIBE

53
AMÉRICA DEL SUR



COMPOSICIÓN POR PAÍSES

CASOS N°



ARGENTINA



BELICE



BOLIVIA



BRASIL



CHILE



COLOMBIA



COSTA RICA



ECUADOR



EL SALVADOR



GUATEMALA



HONDURAS



JAMAICA



MÉXICO



NICARAGUA



PANAMÁ



PARAGUAY



PERÚ



REPÚBLICA DOMINICANA



SURINAM

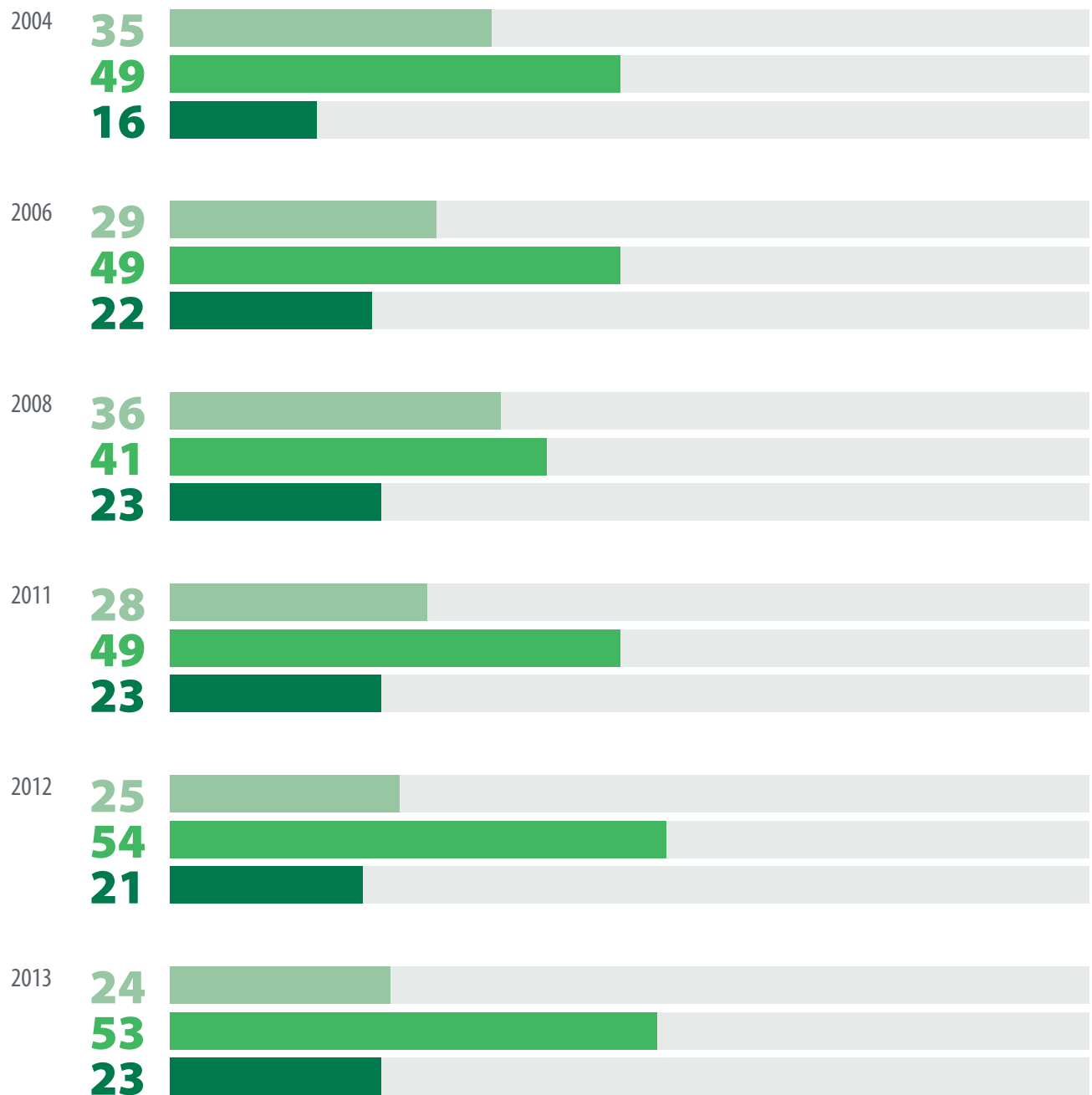


URUGUAY



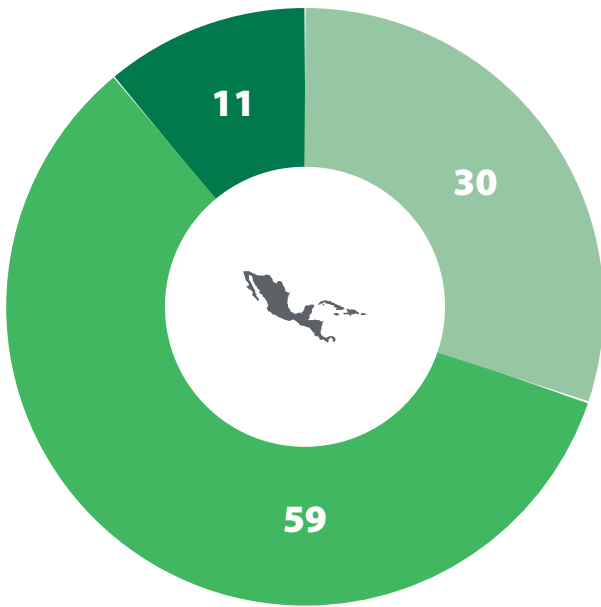
VENEZUELA

INDICADOR "TAMAÑO DEL BANCO" DE LA MUESTRA

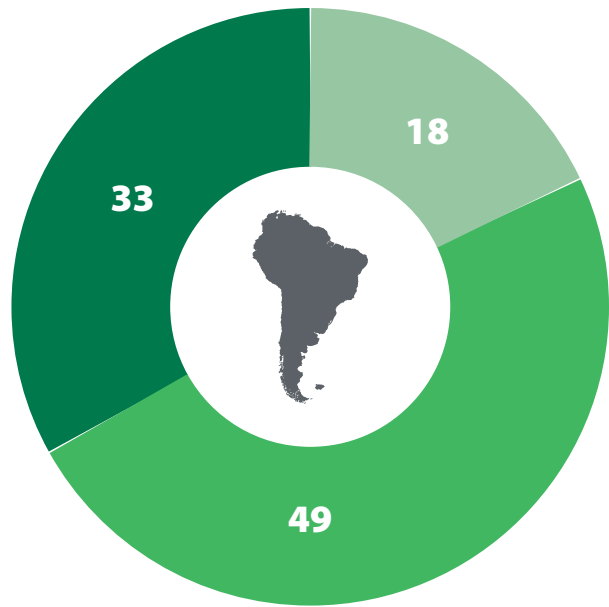


- BANCOS PEQUEÑOS
- BANCOS MEDIANOS
- BANCOS GRANDES

SEGÚN REGIÓN %



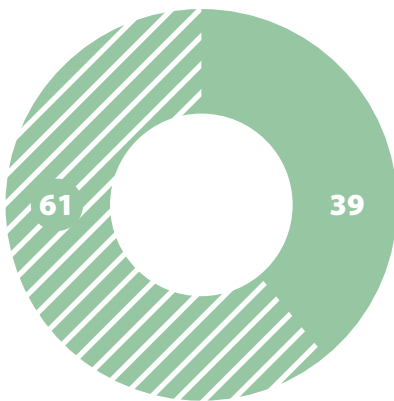
MÉXICO, AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE



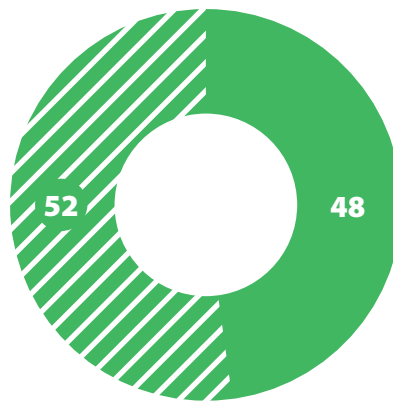
AMÉRICA DEL SUR

- MÉXICO, AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE
- AMÉRICA DEL SUR

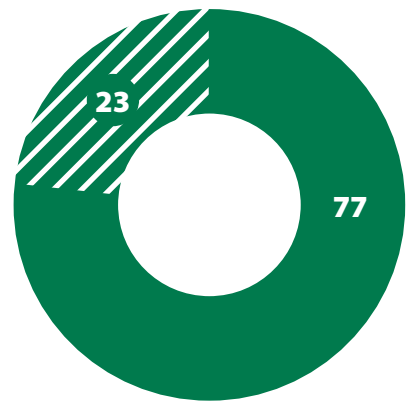
SEGÚN TAMAÑO %



BANCOS PEQUEÑOS



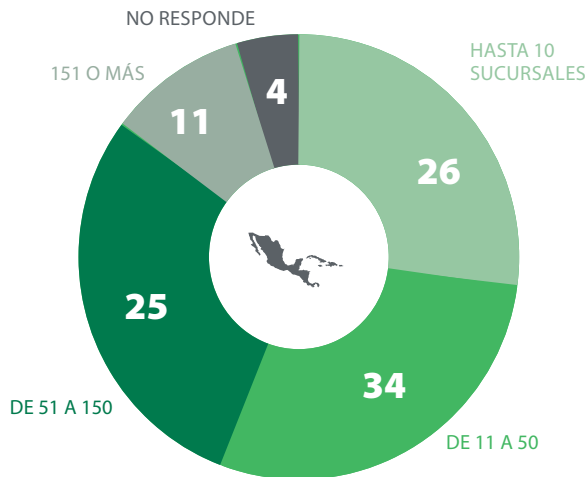
BANCOS MEDIANOS



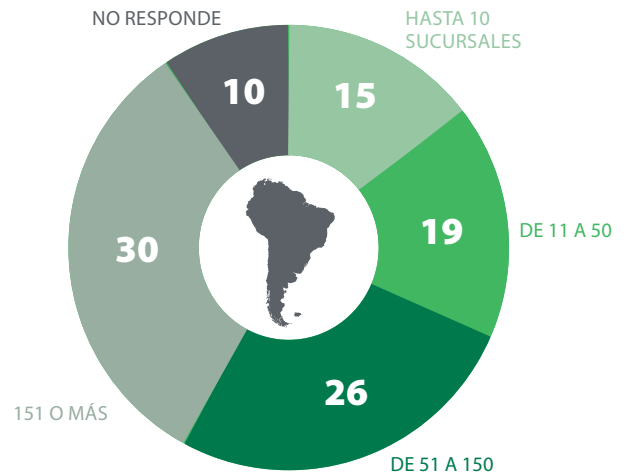
BANCOS GRANDES

DISTRIBUCIÓN DE LOS BANCOS SEGÚN RED DE SUCURSALES

SEGÚN REGIÓN **%**



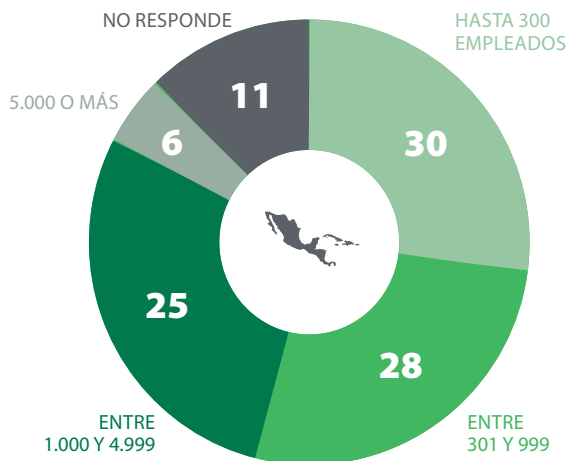
México, América Central y el Caribe



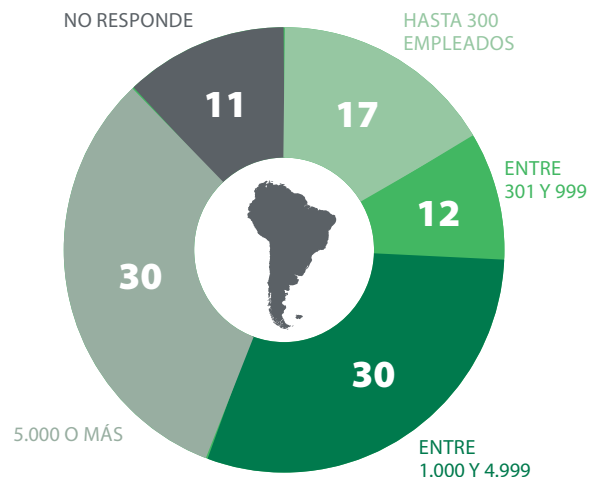
América del Sur

DISTRIBUCIÓN DE LOS BANCOS SEGÚN DOTACIÓN DE PERSONAL

SEGÚN REGIÓN **%**

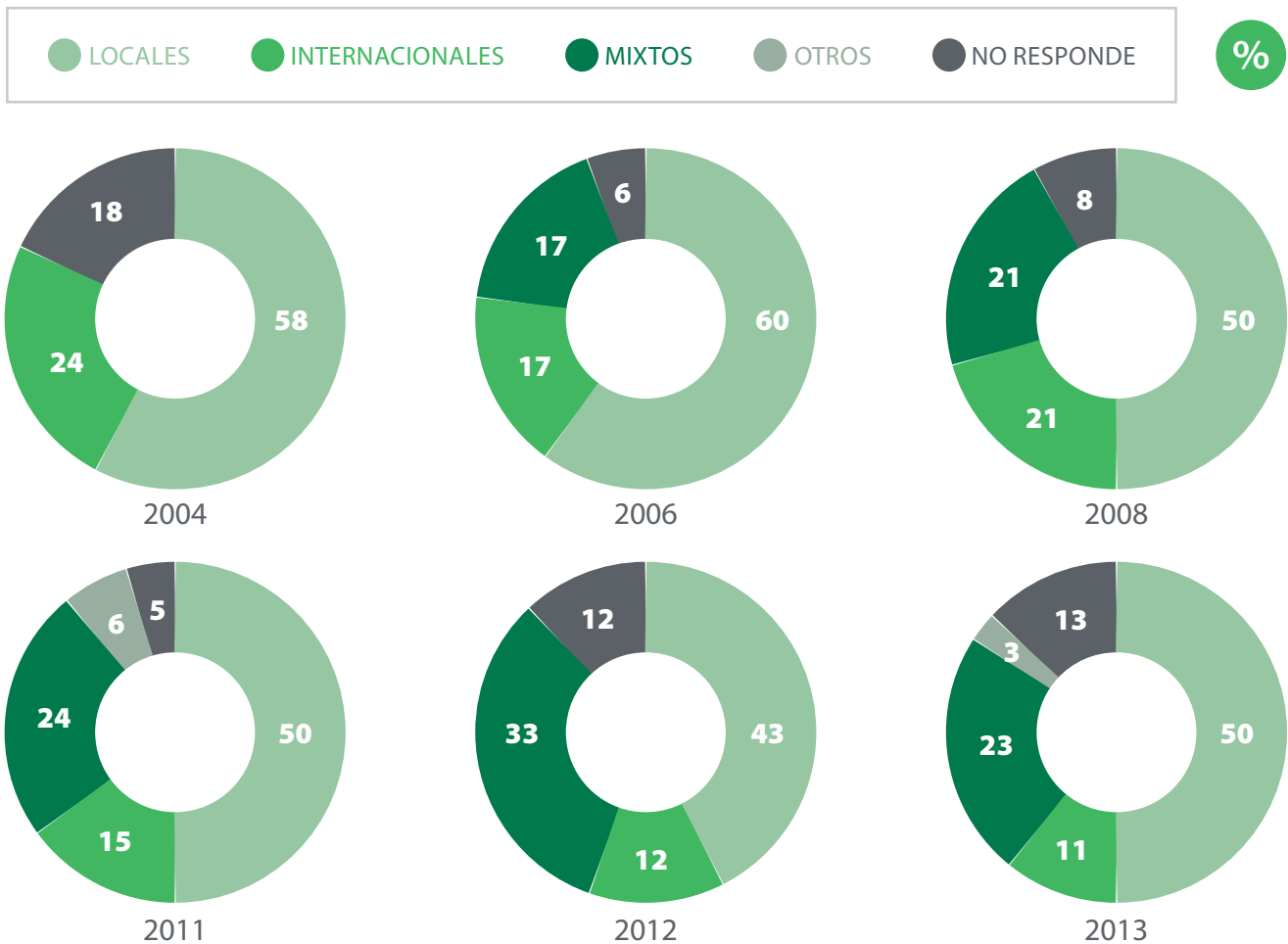


México, América Central y el Caribe



América del Sur

ORIGEN DE LOS CAPITALES



RELACIÓN ENTRE RED DE SUCURSALES Y PERSONAL OCUPADO

CASOS **Nº**

CANTIDAD DE EMPLEADOS	CANTIDAD SUCURSALES DEL BANCO				
	HASTA 10	DE 11 A 50	DE 51 A 150	151 O MÁS	NO RESPONDE
HASTA 300	17	3	-	-	3
ENTRE 301 Y 999	1	16	2	-	-
ENTRE 1.000 Y 4.999	-	5	19	4	-
5.000 O MÁS	-	-	1	17	1
NO RESPONDE	2	2	4	-	3

LISTA DE BANCOS

PAÍS	ENTIDAD
Argentina	Banco Credicoop Anónimo*
	Banco de la Nación Argentina
	Banco Julio
	Banco Macro
	ICBC
	Banco Comafi
	Banco Ciudad de Buenos Aires
	Banco Galicia
	Banco Industrial
Colombia	Coltefinanciera
	Bancolombia
	Bancóldex
	Banco Popular
	Banco CorpBanca
Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica
	Banco Popular
	Banco de Costa Rica
	Banco Improsa
	Banco Davivienda
	Banco Interfin
Belice	Belize Bank
Bolivia	Banco Nacional de Bolivia
	Banco Ganadero
	Banco Económico
	Banco Los Andes ProCredit
	Banco de Crédito BCP
	Banco Mercantil Santa Cruz
Brasil	Banco Santander Brasil
	Banco Itaú
	HSBC Bank Brasil
	Caixa Econômica Federal
	Banco Bradesco
Chile	Banco del Estado de Chile
	Banco de Chile
Ecuador	Banco del Pacífico
	Banco de Machala
	Banco Pichincha
	Banco General Rumiñahui
	Banco Central de Ecuador
	Banco Amazonas
	Banco Solidario
	El Salvador
Banco Agrícola	
Banco Hipotecario	
Banco Credomatic	
Banco G&T Continental	
Banco ProCredit	
Anónimo*	
Banco Davivienda	

*Estos bancos han preferido mantener su anonimato

Guatemala Banco de Antigua
Banco Reformador
InterBanco
Banco de la Producción - Banpro
G&T Continental

Honduras Banco Ficensa
Banhcafe
Banco Popular Covelco
Banco Atlántida
Banco Davivienda
Banpaís
Banco Centroamericano
de Integración Económica
Banco Ficohsa
Banco de América Central

Jamaica Anónimo*
Jamaica National Small Business
Loans
Micro Credit Limited

México Banca Mifel
Ve por Más
Banorte

Nicaragua Banco Lafise
Banco de Finanzas

Panamá Banco Panamá
Scotiabank

Paraguay Banco de la Nación Argentina
Banco Nacional de Fomento
BBVA Paraguay
Banco Continental
Visión Banco
Sudameris Bank
Banco Atlas

Perú Banco Interamericano de Finanzas
Caja Municipal de Ahorro y Crédito
Scotiabank
BBVA
Mibanco
Banco de Crédito del Perú

República Dominicana Banco Ademi
Banco de las Américas
de Ahorro y Crédito
Banco Vimenca
Banco Adopem
Banco BDI
Banco Santa Cruz
Banco Citi
Banco Caribe

Surinam Hakrinbank

Uruguay Banco República
Banco de la Nación Argentina
Lloyds TSB

Venezuela Bangente



www.felaban.com



[www.iadb.org/
beyondbanking](http://www.iadb.org/beyondbanking)



www.iic.org



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

www.fomin.org