**Survey Evidence on Lending to Small and Medium Enterprises (SME) in Argentina**

**Introduction**

Between December 2017 and February 2018, the IDB and the *Banco de Inversion y Comercio Exterior* (BICE) jointly carried out a survey among BICE’s top credit institutions within the network of intermediary financial institutions (FI) (those that concentrate the bulk of their second-tier operation), with a view to charting their perspectives on and prospects for SME lending. This survey was performed as part of the preparation activities for the program Promoting Risk Mitigation Instruments and Finance for Renewable Energy and Energy Efficiency Investments (AR-L1280). The seven largest FIs[[1]](#footnote-1) were provided with 16 questions (most of them multiple choice) on topics related to their current operation with SMEs, their views on the risks and benefits of working in this segment and their opinion on programs to promote SME financing. Following is a brief summary of the analysis of the responses received and the main resulting arguments.

**Tabulation and analysis of results**

The survey intends to provide insight on the scope of SME credit restrictions in Argentina, the need for better access of SME to sources of financing and the nature of the SME business operation for local FIs. Following is a summary of the main results obtained from the survey (a model of the Questionnaire can be found in Annex II).

All participating FIs report they have a special unit within the organization responsible for SME operations, which they all classify based on their volume of sales.[[2]](#footnote-2) All respondents offer both deposit and loan products. When looking into the standard conditions offered by these FIs to SMEs for investment loans, it is interesting to note the differences between financing in local currency and foreign currency: the average rate for local currency loans is 26.3% while the rate for foreign currency is well below, at 6.4%. No significant difference is found between tenors in local and foreign currency (US Dollars). It appears that, while there is not a particular focus on SMEs in specific sectors (6 out of 7 respondents), they do seem to take a significant share of their operation, with 2 having over 40% of their portfolio share in SMEs and other 2 having over 20% of their portfolio share. Moreover, they mostly find it “very important” to develop business lines related to SMEs based on reasons related to profitability, diversification and client reach.

Information regarding the main obstacles for their SME business growth, the two main elements considered as “very important” are macroeconomic conditions (including exchange rate risks) and competition in the sector (other actors such as public banks of specialized FIs). This is relevant as it may indicate respondents feel institutions capable of providing better conditions – due to their market focus or their preferential conditions from, for example, public programs –, may be contributing to them being left behind in this sector. This may be supported also by the fact that the element they consider “less important” is factors related to their own institution (organizational structure, lack of incentives or expertise, lack of management drive). In other words, they see obstacles to the growth of their SME business more as external (and not necessarily related to the SME itself) than internal.

All respondents coincide on their observation that the main reason for which SMEs request a loan is to expand business or invest in capital assets (such as vehicles, equipment or buildings). The survey shows that, on average, some 20% of loan applications by SMEs are rejected. FIs report that the most common reason for rejecting SMEs applications for loans is that they do not submit the regulatory documentation required, followed by the weak financial condition of the applicant.

All except for one FI declare they are able to evaluate and approve credits based not only on the collateral but also on the project cash flows and most of them (5 out of 7) report they do have an established mechanism to mitigate risks specific to SMEs, mainly consisting of guarantees (*sociedades de garantia reciproca*, SGR). However, when asked about their perception of SME in relation with other types of clients, the majority of respondents coincide on the idea that, while SMEs represent a more profitable business, the level of risks and administrative costs these entail is equal to that of other types of clients.

Lastly, the survey shows that FIs care strongly about public programs related to preferential financial conditions (rates or tenors) to support SME financing. This is in line with the idea that they find the competition with public financing as the main obstacle for the development of this sector within their organizations. Still, only 67% believe that FIs lending to SMEs can be encouraged by peers already working in the sector.

**Annex I**

**List of participating financial institutions**

1. Banco COMAFI
2. Banco Galicia
3. Banco Patagonia
4. Banco Supervielle
5. BBVA – Banco Continental
6. HSBC
7. ICBC

**Annex II**

**Questionnaire model**

*Como parte de la red de intermediarios financieros de BICE, le pedimos nos asista en generar una línea de base de información, especifica a la República Argentina, por medio de su atención a este cuestionario.[[3]](#footnote-3) Top of Form*

**

*Le agradeceremos nos envíe el cuestionario completo antes del 15 de febrero de 2018.*

**CUESTIONARIO PARA CONOCIMIENTO DE FINANCIAMIENTO DE PYMES EN ARGENTINA**

1. ¿Cuenta su institución con una unidad específicamente asignada para atender a PYMES?

Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

1. ¿Qué criterio utiliza su institución para definir Pequeña y Mediana empresa? Rellenar solo el o los criterios que apliquen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tamaño en términos de…** | **Pequeña empresa** | **Mediana empresa** |
| Ventas | Entre \_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_ $$ | Entre \_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_ $$ |
| Activos | Entre \_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_ $$ | Entre \_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_ $$ |
| Número de empleados | Entre \_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_ | Entre \_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_ |
| Otro criterio (especificar): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |

1. ¿Qué servicios brinda su institución a PYMES?

Depósitos y manejo de efectivo \_\_\_\_\_\_

Prestamos \_\_\_\_\_\_

Otros productos (especificar): \_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Con relación a los préstamos a PYMES, indique los términos y condiciones a los que su institución ofrece dichos productos (si no ofrece el producto, marque con una X la columna N/A)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Plazo promedio** | **Tasa de interés promedio** | **Monto promedio** | **N/A** |
| Préstamo de capital de trabajo – M.N. | \_\_\_\_\_\_ meses | \_\_\_\_\_\_\_ % | ARS \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
| Préstamo de capital de trabajo – M.E. | \_\_\_\_\_\_ meses | \_\_\_\_\_\_\_ % | USD \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
| Préstamo de inversión – M.N. | \_\_\_\_\_\_ meses | \_\_\_\_\_\_\_ % | ARS \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
| Préstamo de inversión – M.E. | \_\_\_\_\_\_ meses | \_\_\_\_\_\_\_ % | USD \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |

1. ¿Cuál es el tamaño relativo de las PYMES en su cartera total de préstamos?

|  |  |
| --- | --- |
| **Porcentaje en términos de…** | **Cartera PYMES/Cartera total** |
| Valor de la cartera ($$$) | \_\_\_\_\_\_\_ % |
| Numero de prestamos | \_\_\_\_\_\_\_ % |
| Otros productos (especificar): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |

1. Con relación a sus clientes PYMES, ¿se enfoca su institución en algún sector en particular?

Si \_\_\_\_\_, los sectores prioritarios son: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

No\_\_\_\_\_

1. ¿Qué tan importantes considera los siguientes factores en el desarrollo de sus líneas de negocio con PYMES? Marque con una X la columna que considere apropiada para cada factor.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **No significativo** | **Poco significativo** | **Muy significativo** |
| Rentabilidad del sector PYME |  |  |  |
| Diversificación (alta exposición a grandes empresas u otros negocios) |  |  |  |
| Facilidad de llegada a clientes a través de mis canales |  |  |  |
| Otros factores (especificar): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |

1. ¿Qué tan importantes considera los siguientes obstáculos para el crecimiento de su cartera de PYMES? Marque con una X la columna que considere apropiada para cada factor.

|  | **No significativo** | **Poco significativo** | **Muy significativo** |
| --- | --- | --- | --- |
| Macroeconómicos (inestabilidad económica, políticas de tasa de interés, riesgo de tipo de cambio) |  |  |  |
| Regulación (Basilea, anti lavado de dinero (AML), normativa local) |  |  |  |
| Ambiente legal y contractual (regímenes de garantías y bancarrota, aplicación de la ley (*enforcement*), eficiencia del poder judicial) |  |  |  |
| Factores específicos a mi institución (estructura organizacional, falta de incentivos, falta de *expertise*, desinterés por parte de alta dirección) |  |  |  |
| Factores específicos a las PYME (mala calidad de estados financieros, informalidad, falta de colateral) |  |  |  |
| Naturaleza del negocio PYME (altos costes de transacción, dificultad para estandarizar productos y procesos, falta de economías de escala) |  |  |  |
| Competencia en el sector (otros actores como bancos públicos o bancos especializados, bajos márgenes) |  |  |  |
| Otros obstáculos (especificar): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |

1. Del total de créditos solicitados por PYMES ¿Qué porcentaje aproximado es…?

Aprobado \_\_\_\_\_\_ % Rechazado \_\_\_\_\_\_\_ %

1. De las solicitudes de crédito rechazadas, ¿cuál es el motivo más común por el cual se rechazan?

Viabilidad del proyecto a financiar \_\_\_\_\_

Condición financiera del prestamista \_\_\_\_\_

No presenta la documentación regulatoria requerida \_\_\_\_\_

No cuentan con las garantías/colateral requeridos \_\_\_\_\_

No presentan estados financieros o plan de negocio aceptables \_\_\_\_\_

Falta de capacidad técnica para evaluar la aplicación \_\_\_\_\_

Otro motivo (especificar) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿Cuál es el motivo principal por el que las PYMES solicitan crédito a su institución?

Para expandir el negocio \_\_\_\_\_

Para invertir en capital (compra de vehículos, equipo e inmuebles) \_\_\_\_\_

Para pagar deudas/pago de compromisos financieros \_\_\_\_\_

En caso de ingresos insuficientes o pérdidas \_\_\_\_\_

Otro motivo (especificar) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Su institución está en condiciones de evaluar y aprobar créditos a PYMES con base en:

Solo colateral \_\_\_\_\_

Colateral y *cash flows* del proyecto \_\_\_\_\_

1. ¿Tiene su institución algún mecanismo establecido para mitigar los riesgos y costos incrementales de prestar a PYMES?

Si \_\_\_\_\_. Especificar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

No\_\_\_\_\_

1. ¿Cuál es su valoración del riesgo, rentabilidad y costo de financiar PYMES, con relación a otro tipo de clientes? Marque con una X la columna que considere apropiada para cada factor.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Menor para PYMES que resto de clientes** | **Igual para PYMES que resto de clientes** | **Mayor para PYMES que resto de clientes** |
| Rentabilidad |  |  |  |
| Riesgo (probabilidad de default) |  |  |  |
| Costo administrativo |  |  |  |

1. ¿Cuál es su percepción sobre el impacto que tienen los programas públicos de apoyo a financiamiento a PYMES sobre el negocio de su institución?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **No significativo** | **Poco significativo** | **Muy significativo** |
| Programas de financiamiento (condiciones preferenciales en tasas y/o plazos) |  |  |  |
| Programas de garantías |  |  |  |
| Líneas dedicadas a través de banca publica |  |  |  |
| Entrenamiento y capacitación |  |  |  |
| Creación/mejora de buros de crédito |  |  |  |
| Otros incentivos (especificar): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |

1. En su opinión, ¿más instituciones financieras prestarían más a clientes PYME si ven que otras instituciones o bancos también están prestando a PYMES?

Sí \_\_\_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_\_\_\_

*Gracias por apoyar las iniciativas de BICE y del BID. Su colaboración nos ayudará a finalizar los documentos que se usarán para la aplicación al uso de fondos concesionales y de donación del GCF.*

|  |  |
| --- | --- |
| *Nombre de la institución financiera:* |  |
| *Tipo de institución financiera*  *(banco comercial, cooperativa de ahorro y crédito, institución no bancaria (especificar)* |  |
| *Nombre de quien responde:* |  |
| *Cargo:* |  |
| *E-mail:* |  |

1. For a list of respondents, please refer to Annex I. [↑](#footnote-ref-1)
2. Although all of them use the same criteria, the ranges they use for this classification vary widely. Only one of the respondents specified they follow the same criteria of the BCRA. [↑](#footnote-ref-2)
3. El objetivo de este cuestionario es obtener información sobre las fuentes del financiamiento, el uso y las necesidades de servicios financieros por parte de las empresas, que sirva como elemento para la generación de indicadores relacionados con estos temas, para un mejor diseño de programas de apoyo a incrementar el financiamiento al sector privado. [↑](#footnote-ref-3)