
financiamiento del desarrollo

C

recimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero

Molly Pollack

Álvaro García



NACIONES UNIDAS



Unidad de Estudios Especiales

Secretaría Ejecutiva

Santiago de Chile, noviembre del 2004

Este documento fue preparado por Molly Pollack y Álvaro García, consultores del Proyecto Cuenta Especial de Naciones Unidas para el Desarrollo para “Aumentar la capacidad de las políticas de desarrollo económico y social de los gobiernos de América Latina y El Caribe”(ROA-16). Este es un proyecto que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) lleva a cabo en la Unidad de Estudios Especiales de la Secretaría Ejecutiva. Los autores agradecen los comentarios de Daniel Titelman, experto en Política Monetaria y Financiera de la Unidad mencionada, a una primera versión de este trabajo.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1564-4197

ISSN electrónico 1680-8819

ISBN: 92-1-322532-6

LC/L.2142-P

N° de venta: S.04.II.G.69

Copyright © Naciones Unidas, noviembre del 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
I. Antecedentes	9
1. Crecer con equidad: la promesa incumplida en América Latina.....	9
2. La competitividad y productividad, base del crecimiento en un mundo globalizado	11
3. El sector financiero: instrumento para el crecimiento con equidad	18
II. Desarrollo y competitividad del sector financiero latinoamericano	23
1. Indicadores de competitividad del sector financiero	24
2. El desarrollo empresarial como factor de competitividad	25
3. La estructura del sistema bancario.....	28
4. El desempeño del sistema bancario	31
III. El sector financiero y la equidad: acceso de la Pyme a la banca en América Latina	33
1. La Pyme en América Latina	33
IV. Instrumentos para reducir los mayores costos de transacción y riesgo que tiene la banca para atender a la Pyme	43
1. Sistemas de <i>credit scoring</i> para la Pyme	43
2. Créditos analizados con información sobre las relaciones financieras de la Pyme.....	45
3. El “factoraje” o <i>asset-based finance</i>	45
4. La securitización de créditos y activos	46

V. Acceso de la Pyme a la banca: Chile un estudio de caso	47
1. Empleo y productividad en la Pyme	47
2. La Pyme y el sistema financiero.	49
3. Percepción de la Pyme sobre la banca	55
3.2 Existen condiciones para contar con instrumentos que reduzcan el riesgo de crédito de la Pyme 56	
3.3 Existen condiciones para ampliar la gama de servicios que ofrece la banca: reduciendo sus costos y exposición al riesgo	57
VI. Conclusiones y recomendaciones	61
1. Cambios en el ámbito regulatorio	62
2. Modificaciones legales para ampliar el acceso de la pequeña empresa al crédito	63
3. Mejorar los sistemas de información crediticia	64
Bibliografía	65
Anexo	67
Anexo Metodológico.....	69
1. Metodología para cálculo de indicadores de competitividad del Instituto para la administración del desarrollo de Suiza (IMD).....	69
2. Reporte de competitividad global del World Economic Forum	70
3. Índice de crecimiento de la competitividad	70
4. Índice de competitividad microeconómica (ICM).....	70
5. Índice de libertad económica de la fundación Heritage.....	71
6. Algunos indicadores de competitividad del sector bancario.....	72
Serie financiamiento del desarrollo: números publicados	77

Índice de cuadros

Cuadro 1	Brechas en la productividad	11
Cuadro 2	Evolución <i>Ranking</i> de competitividad 1998 – 2002	16
Cuadro 3	<i>Ranking</i> de eficiencia empresarial.....	16
Cuadro 4	Puntaje actividad bancaria y financiera.....	18
Cuadro 5	<i>Ranking</i> indicadores de competitividad del sector financiero.....	24
Cuadro 6	Efectos brechas en infraestructura y desarrollo financiero sobre el tamaño de la empresa.....	27
Cuadro 7	Estructura del sistema bancario en el mundo	29
Cuadro 8	Desempeño del sistema bancario en el mundo.....	31
Cuadro 9	Número de trabajadores y facturación según tamaño empresa	34
Cuadro 10	Universo de PYME e importancia en la economía	35
Cuadro 11	Obstáculos financieros crecimiento de las empresas en América latina	38
Cuadro 12	Acceso de las PYMES al crédito bancario.....	38
Cuadro 13	Tasa de interés según país	39
Cuadro 14	Evolución empleo Pyme	48
Cuadro 15	Empleo por tamaño de empresa	48
Cuadro 16	Participación en las ventas por tamaño de empresa	49
Cuadro 17	Participación en las ventas por tamaño de empresa	49
Cuadro 18	Productividad por segmento productivo	49
Cuadro 19	Participación de las empresas con deuda en el sistema financiero en el total de empresas de su mismo tamaño (1994-2000)	51
Cuadro 20	Participación de las empresas con deuda en el sistema financiero en el total de empresas del país (1994-2000).....	51
Cuadro 21	Participación deuda vigente de los distintos tamaños de empresa en la deuda vigente total en el sistema financiero (1994-2000)	51

Cuadro	22	Participación deuda vencida de los distintos tamaños de empresa sobre la deuda total en el sistema financiero (1994-2000)	52
Cuadro	23	Porcentaje de deuda vencida en el sistema financiero nacional de los distintos estratos (1994-2000)	52
Cuadro	24	Participación deuda vigente por tramo en la deuda vigente total y participación deudores por tramo sobre el total de deudores del sistema financiero (1994-2000)	52
Cuadro	25	Principal fuente financiamiento operaciones empresa	55
Cuadro	26	Evaluación servicio del banco o institución financiera con que opera más frecuentemente la empresa	55
Cuadro	27	Evaluación aspectos relacionados al servicio que entrega el banco o institución financiera con que opera más frecuentemente la empresa	55
Cuadro	28	Evolución hasta 2001 de las 67.310 empresas creadas en Chile desde 1996	56
Cuadro	29	Servicios financieros que obtiene del banco para finanzas personales y de la empresa	57
Cuadro	30	Áreas de la empresa que requerirían de asesoría de un banco especialista en Pymes	57
Cuadro	31	Ventas de las empresas según canal	58
Cuadro	32	Ventas de las empresas según plazo	58
Cuadro	33	Áreas en las que la empresa ha considerado invertir en los próximos meses	58
Cuadro	34	Confianza en internet como medio para acceder productos y servicios que ofrecen los bancos e instituciones financieras	58
Cuadro	35	Frecuencia realiza trámites por internet	59
Cuadro	36	Disponibilidad a ser recomendado ante los bancos por organizaciones que representan a la Pyme	59

Índice de recuadros

Recuadro	1	Escala de la calificación de la actividad bancaria y financiera	17
Recuadro	2	Tamaño de empresas y productividad	20
Recuadro	3	Definiciones de los distintos estratos empresariales en varios países de Latinoamérica	34
Recuadro	4	Criterios de clasificación de empresas según tamaño	37

Índice de gráficos

Gráfico	1	Índice de competitividad	13
Gráfico	2	Crecimiento de la productividad en los años 90	13
Gráfico	3	Competitividad de países de América Latina	14
Gráfico	4	Competitividad y crecimiento promedio 1998-2001	14
Gráfico	5	<i>Ranking</i> total de competitividad 2002	15
Gráfico	6	Competitividad e ingreso <i>per cápita</i>	17
Gráfico	7	Obstáculos más importantes para el desarrollo empresarial en América Latina	25
Gráfico	8	Financiamiento como obstáculo para el crecimiento de la empresa	26
Gráfico	9	Gravedad de los obstáculos para el crecimiento de la empresa: comparación regional	26
Gráfico	10	El financiamiento como obstáculo para el crecimiento de la firma: comparación regional y por tamaño	27
Gráfico	11	Tasa del crédito según monto	53

Resumen

En el presente estudio se busca demostrar el crucial papel que le cabe al sector financiero latinoamericano en una estrategia de crecimiento con equidad. Se comienza demostrando que su actual contribución a este objetivo es claramente perfectible. Luego, se demuestra que el sector financiero presenta un claro rezago competitivo, lo que ayuda a entender por qué los empresarios de la región lo identifican como el principal obstáculo para su crecimiento. Por otra parte, la falta de acceso y el alto costo del financiamiento para las Pymes, es un obstáculo para el crecimiento de la productividad y los ingresos de este sector donde labora el 70% de los pobres, por lo que constituye una causal del lento ritmo de superación de la pobreza y la permanencia de la inequidad distributiva que caracteriza a la región.

Los análisis de países que se hace en el estudio ratifican las afirmaciones anteriores y también dan cuenta de una gran variedad de situaciones en la región. Las mejores prácticas regionales señalan las oportunidades que existen para superar las actuales deficiencias. A partir de ellas se hace una serie de sugerencias de política que cubren tres ámbitos: cambios en la institucionalidad y los marcos regulatorios; modificaciones legales que amplíen al acceso de la Pyme al crédito bancario; y mejoras en los sistemas de información crediticia. Estos cambios, particularmente el darle mayor transparencia al mercado, permitirá usar para la Pyme una serie de instrumentos que ya se utilizan con gran éxito en otros mercados: *credit scoring*, *factoraje*, *securitización* de créditos y activos. Lo que, sin duda, incrementará el flujo de financiamiento y reducirá su costo para la Pyme.

En este estudio se termina sugiriendo que el importante esfuerzo de modernización del sector financiero que vivió la región en la década de los noventa, debe ser complementado por una segunda ola de reformas que tenga como objetivo explícito profundizar el sistema financiero. La falta de profundidad de éste es el principal rezago competitivo de la región en este ámbito. A la vez el estudio da cuenta de una relación estadísticamente significativa entre profundidad financiera y distribución del ingreso. Por lo mismo, la segunda ola de reformas financieras que se propone contribuiría tanto al crecimiento como a la equidad.

I. Antecedentes

1. Crecer con equidad: la promesa incumplida en América Latina

Crecimiento, equidad y democratización fueron los objetivos declarados por la totalidad de los gobiernos de América Latina desde 1990 en adelante. Los resultados obtenidos demostraron que ésta no era una tarea fácil de lograr. De hecho, García (2002) demuestra que en los años noventas en esta región aumentó el ingreso *per cápita* en 1,4% por año (entre 1980 y 1990 había decrecido 0,1% al año). Además, entre 1980 y el 2000 la distribución del ingreso se hizo más regresiva, terminando el período con un coeficiente de Gini de 0,54, mayor que el de cualquier otra región en el mundo.

En las últimas dos décadas el 40% más pobre de los latinoamericanos mantuvo su ingreso prácticamente constante; mientras el decil más rico lo duplicaba. A la vez, la incidencia de la pobreza permaneció casi inalterada (según CEPAL esta era de 34,7% en 1980 y 35,3% en 1999). El estudio de LatinBarómetro (2002) señala que el 76% de los latinoamericanos está descontento con los resultados económicos y responsabiliza a los gobiernos de esta situación. El mismo estudio marca un deterioro en el apoyo a la democracia, con el consecuente debilitamiento de las instituciones de la región.

La búsqueda del crecimiento con equidad se correspondía con las necesidades de los países de América Latina, pero se ha mostrado difícil de lograr. La literatura económica tampoco ha sido capaz de

mostrar certezas sobre esta relación. La discusión sobre la existencia o no de conflictos entre crecimiento y distribución va a cumplir cincuenta años de historia. Kuznets (1955) fue el primero en señalar que, al menos en una etapa inicial, el crecimiento aumentaría la desigualdad. Veinte años después se postuló una causalidad inversa, Chenery y Ahluwalia (1974) señalaban que la pobreza y la regresividad distributiva constituían un obstáculo al crecimiento. De ahí en adelante, la discusión ha sido amplia, rica, pero inconclusa. La evidencia estadística (ver, por ejemplo, Bruno, Ravallion y Squire, 1998) señala que la relación entre crecimiento y distribución es indeterminada, éste y otros estudios también demuestran una alta estabilidad en la estructura distributiva (ver Li, Squire y Zou, 1998).

En esta dilatada discusión también han surgido importantes consensos. El primero, bastante obvio, es que a menores niveles de desigualdad, aumenta el impacto del crecimiento sobre la reducción de la pobreza. El segundo, es que el aumento en la productividad de los sectores rezagados mejora simultáneamente el ritmo de crecimiento y la equidad distributiva. El tercero, es que el crecimiento depende de más y más complejas variables que las que supusieron los modelos iniciales (capital físico y humano); remarcando la importancia de las variables institucionales o, lo que se ha denominado, capital social.

La incorporación de las variables institucionales, a su vez, hace más compleja la relación entre crecimiento y distribución. Rodrik (1999) demuestra que la lenta recuperación del crecimiento económico después de *shocks* externos en América Latina se debe a la precariedad de sus instituciones para lidiar con los conflictos distributivos que generan los mismos *shocks* externos. Algo similar señala García (2002) al demostrar una alta correlación entre equidad distributiva y apoyo a la democracia en América Latina. La estabilidad política tiene, por otra parte, una alta correlación con el crecimiento.

La tríada “crecimiento–equidad–fortalecimiento de las instituciones” buscada por los gobiernos de América Latina no sólo se corresponde con la realidad de la región, también es coherente con los últimos descubrimientos en términos de resultados exitosos en materia de desarrollo. El estudio de Elbadawi y Randa (2003) demuestra que aquellos países que buscan un desarrollo más integral, persiguiendo la tríada mencionada, obtienen mejores resultados en los tradicionales indicadores de desarrollo: crecimiento ingreso *per capita*, reducción de la pobreza o desarrollo humano. Remarca este estudio que buscar simultáneamente estos tres objetivos es más difícil, pero también más necesario para que crezcan los países con mayores diferencias sociales y mayor precariedad institucional, como es América Latina.

Los estudios hechos sobre el impacto de políticas estrictamente distributivas en América Latina tampoco señalan un camino claro para recorrer. Aquellas que distribuyen activos (típicamente la reforma agraria) no ha mostrado impactos significativos sobre la distribución del ingreso, ni sobre la reducción de la pobreza (ver Thiesenhusen, 1989). La explicación es que no han contado con los recursos fiscales –las más de las veces de gran significancia- requeridos para apoyar la producción eficiente y con orientación de mercado de campesinos pobres, hasta ese momento sin tierra. Por otra parte, la tributación como mecanismo distributivo tampoco se ha mostrado eficaz, fundamentalmente por la alta evasión en los impuestos a la renta de los grupos de altos ingresos (Alesina, 1998).

Ello subraya la importancia de buscar instrumentos que actúen simultáneamente sobre el crecimiento y la equidad. La literatura económica ha identificado al menos dos, además correlacionados entre sí. El más claro y consensado es el mejoramiento en la cobertura y calidad de la educación, pero sus impactos sólo se sienten en el largo plazo. El segundo, como ya se señalara, es el aumento en la productividad de los sectores rezagados.

La validez de estos instrumentos se constata al comparar la situación de América Latina con la de los países del sudeste asiático que han tenido éxito en materias de crecimiento y distribución. En los últimos 20 años los países asiáticos aumentaron la productividad total de factores a un ritmo promedio anual de 2,1%, mientras América Latina la redujo en 0,3% al año. Este es precisamente el período en

que América Latina se estancó en términos de crecimiento y distribución. Ello no ocurrió en las décadas anteriores donde los indicadores de productividad eran significativamente mejores.

Cuadro 1
BRECHAS EN LA PRODUCTIVIDAD
(Porcentajes)

PNB Promedio Ponderado	CRECIMIENTO ANUAL			
	Productividad Total de Factores			
	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999
Asia del Este y Pacífico	1,14	1,28	2,27	2,01
LAC	1,50	1,15	-0,93	0,45

Fuente: Doryan, Eduardo A., "La Agenda Global: Lecciones para la banca y el desarrollo". Presentación Asociación Bancaria Costarricense, Banco Mundial.

También se aprecia un déficit relativo en materia educacional (que ayuda a explicar la brecha de productividad, por las menores habilidades de los trabajadores). Los adultos de América Latina tienen 1,4 años menos de educación, y los adultos del este asiático 0,4 más años de educación que lo que se esperaría para su nivel de ingreso. También contribuye a explicar esta brecha de productividad la enorme diferencia tecnológica. Mientras América Latina destinó el año 2000 el 7,7% de su producto a importar bienes de capital, los países del sudeste asiático destinaron el 29,5%.

Aumentar la productividad, esto es la capacitación de los trabajadores y el acceso a las tecnologías más competitivas, es un requisito para crecer más rápido. Si este crecimiento en la productividad es más acelerado en los sectores rezagados, además se logrará que el crecimiento sea más equitativo.

2. La competitividad y productividad, base del crecimiento en un mundo globalizado

El esfuerzo por aumentar la productividad debe ser analizado en el contexto de la competitividad que exige la economía global en que se desenvuelve América Latina. El concepto de competitividad se relaciona estrechamente con la productividad, ambos son la fuente del crecimiento económico. La competitividad es hoy una preocupación central, tanto de los países desarrollados como de los en desarrollo. Sin embargo, a pesar de la tremenda preocupación por el tema, el concepto es a menudo mal interpretado.

El concepto de "**competitividad país**" es erróneamente entendido como la participación del país en el mercado mundial de sus productos. No obstante, muchos países con alta participación en las exportaciones continúan siendo pobres, y en muchos casos con una muy regresiva distribución de ingreso. También se da la situación inversa, países con baja participación en el comercio mundial tienen menores niveles de pobreza y una mejor distribución de ingreso. El verdadero reto del crecimiento económico es crear las condiciones para un rápido y sostenido crecimiento en la productividad, de las personas, de las empresas, y por ende, del país. Esto es competitividad.

La mayor parte de la discusión sobre competitividad se ha centrado en las condicionantes macroeconómicas, políticas y legales del comportamiento de las economías. Como se ha dicho, existe consenso en que la conjunción de políticas fiscales y monetarias sanas con instituciones políticas estables, un contexto legal confiable, y una sociedad integrada, contribuye significativamente al éxito de las economías. Si bien las condiciones macroeconómicas son necesarias, no son suficientes para lograr un buen comportamiento de la economía. El contexto macroeconómico proporciona oportunidades para la creación de riqueza, pero no crea directamente la riqueza. Esta se genera en los fundamentos microeconómicos de la economía, los cuales dependen de las estrategias y prácticas de gestión de las empresas, de la calidad de los insumos, de la infraestructura e instituciones existentes, de los marcos

regulatorios y de otras políticas que constituyen el entorno de negocios en el cual compiten las empresas. El mejoramiento a nivel microeconómico es una condición necesaria para que las reformas monetarias, fiscales, políticas y legales realmente den sus frutos (Porter, 2001).

Los fundamentos microeconómicos de la productividad se encuentran en dos áreas interrelacionadas: el grado de sofisticación de las empresas y la calidad del entorno de negocios, lo que quiere decir que el nivel de productividad de un país está determinado por la productividad de sus empresas. A su vez, la productividad de las empresas no sólo depende de sus estrategias, sino que para que estas estrategias sean exitosas, se requiere un entorno favorable: recurso humano calificado, información, infraestructura, instituciones que funcionen, etc.

Los indicadores de competitividad tienen como objetivo explicar la capacidad de un país para producir bienes y servicios con estándares internacionales de tecnología y calidad logrando altos niveles de productividad y de ingreso. En la actualidad existe una variedad de estos indicadores, algunos centrados en variables económicas, otros en variables que reflejan más directamente la calidad de vida de sus habitantes o las características de los factores productivos que influyen en la competitividad. Los dos indicadores más conocidos son los elaborados por el Foro Económico Mundial (WEF) y por el Instituto de Administración de Suiza (IMD). Además de estos dos indicadores globales de competitividad, existen otros, como el de transparencia (*Transparency International*), el de libertad económica (Heritage Foundation), el de trabajo decente (OIT), el de desarrollo humano (PNUD) y otros que abordan factores específicos que influyen en la competitividad de los países. Los indicadores muestran en forma global o parcial la situación relativa de los países en su capacidad competitiva. Las metodologías son distintas, pero en general, se basan en información cuantitativa y cualitativa.

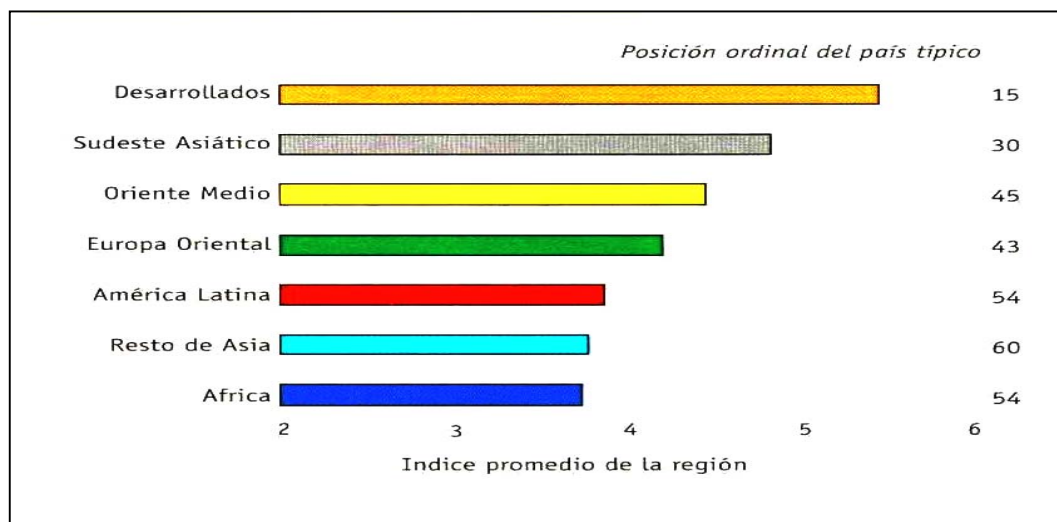
En esta sección se analiza la situación de competitividad de algunos países de América Latina, según tres indicadores: el del IMD, el del WEF y el de Libertad Económica. Se seleccionó a estos indicadores por incluir en sus componentes distintos aspectos del sector financiero que inciden en la competitividad del sector empresarial y, por ende, del país.¹

La región de América Latina logró durante la década pasada, avances importantes en áreas esenciales para la competitividad, en particular en el área macroeconómica, lo cual permitió que la región retomara la senda del crecimiento, manteniendo, sin embargo, su histórica inestabilidad. Lo anterior no ha sido suficiente para reducir las brechas de productividad e ingreso que separan a la región de los países desarrollados.

En el gráfico 1 se observa que la región latinoamericana se encuentra en una situación de bastante desventaja competitiva en relación con las otras regiones, exceptuando África y algunos países de Asia. El crecimiento promedio de los países de la región durante los 90 fue de apenas 3,3%, muy inferior al alcanzado por otros grupos de países en desarrollo, como los del Sudeste Asiático (5,1%), Oriente Medio (4,0%) o el resto de Asia (5,2%) (BID, 2001). En la década pasada se incrementó la brecha de productividad entre los países desarrollados y los en desarrollo. En América Latina sólo unos pocos países experimentaron aumentos de productividad: Chile, Argentina y Uruguay, como se observa en el gráfico 2. Retrocesos significativos en la productividad experimentan casi todos los países de la región en ese período, incluyendo Brasil y México.

¹ Para explicación sobre los indicadores, ver Anexo.

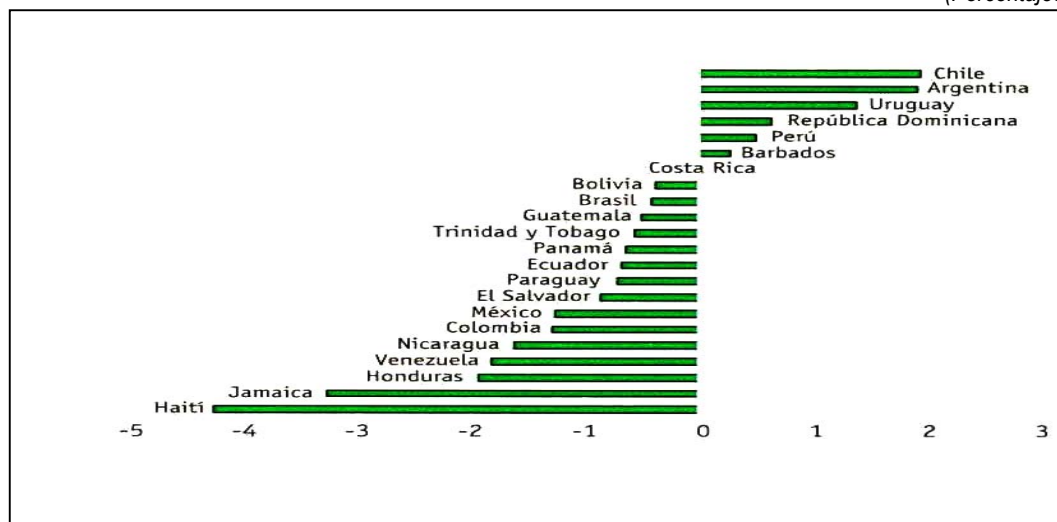
Gráfico 1
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD
(Posición ordinal entre 77 países)



Fuente: World Economic Forum (2001).

Nota: La posición del país típico es la mediana de los países incluidos en cada grupo.

Gráfico 2
CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LOS AÑOS 90
(Porcentajes)



Fuente: Cálculos del BID.

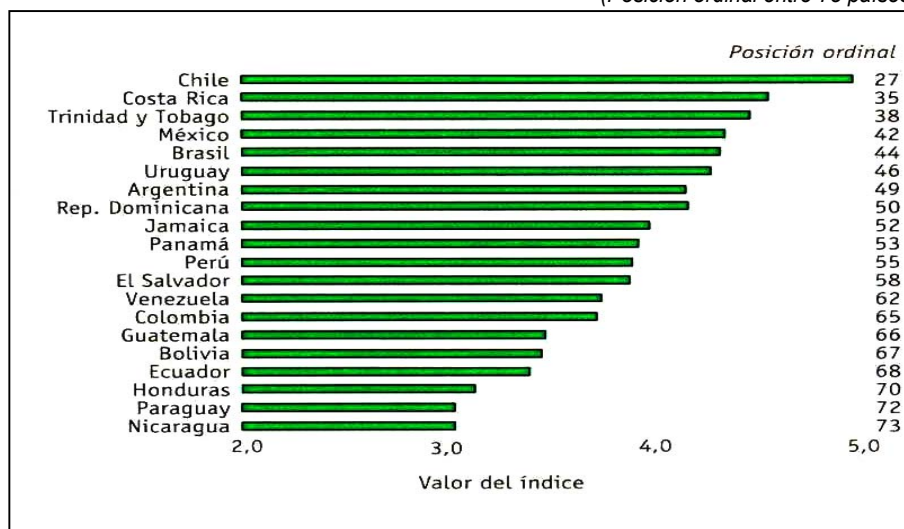
Nota: Crecimiento anual de la productividad total de los factores (promedio años 90).

Lo anterior se traduce en que la mayoría de los países se encuentran mal posicionados en los *ranking* de competitividad (gráfico 3). Entre 79 países, el índice de competitividad del WEF muestra que Chile es el país que se encuentra mejor en el *ranking*, en el lugar 27, seguido de Costa Rica (lugar 35).

Gráfico 3

COMPETITIVIDAD DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

(Posición ordinal entre 75 países)



Fuente: World Economic Forum (2001).

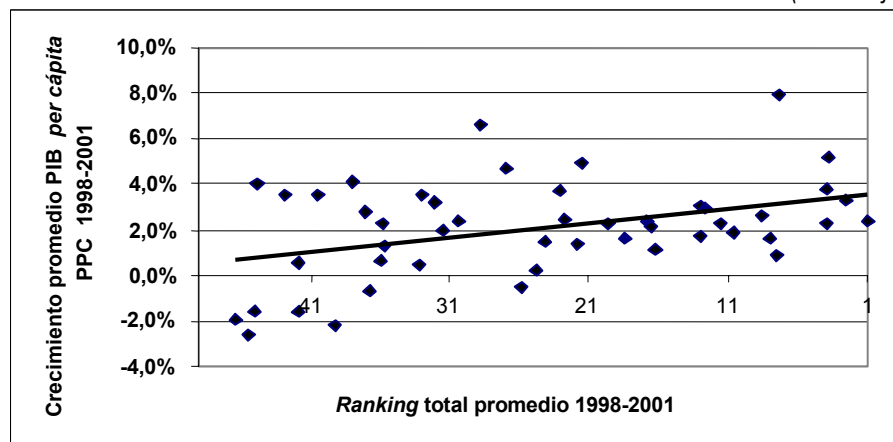
De acuerdo con el índice de competitividad del WEF, América Latina estaría enfrentando serios problemas de competitividad. Como consecuencia del mal desempeño de la productividad, las brechas de ingreso *per cápita* de América Latina respecto de los países desarrollados estarían aumentando. Lo anterior no es sorprendente dada la estrecha asociación entre estos índices y los niveles de ingreso de los países. Los países que tienden a crecer más son aquellos que ofrecen condiciones de competitividad mejores que las que corresponden a su nivel de ingreso. En el caso de América Latina, solamente Chile está en esta situación. Según este índice, las deficiencias se originan en las tres áreas incluidas en el índice: calidad del ambiente macroeconómico, calidad de las instituciones públicas y capacidad tecnológica, lo cual se traduce en que la región tiene un enorme desafío para aumentar el crecimiento de la productividad y del ingreso.

El siguiente gráfico muestra la relación existente entre la competitividad promedio de cada país (dada por el *ranking* total de competitividad) para el período comprendido entre los años 1998-2001 y el crecimiento promedio del PIB *per cápita* ajustado por PPC (poder de compra de paridad).

Gráfico 4

COMPETITIVIDAD Y CRECIMIENTO PROMEDIO 1998-2001

(Porcentaje)

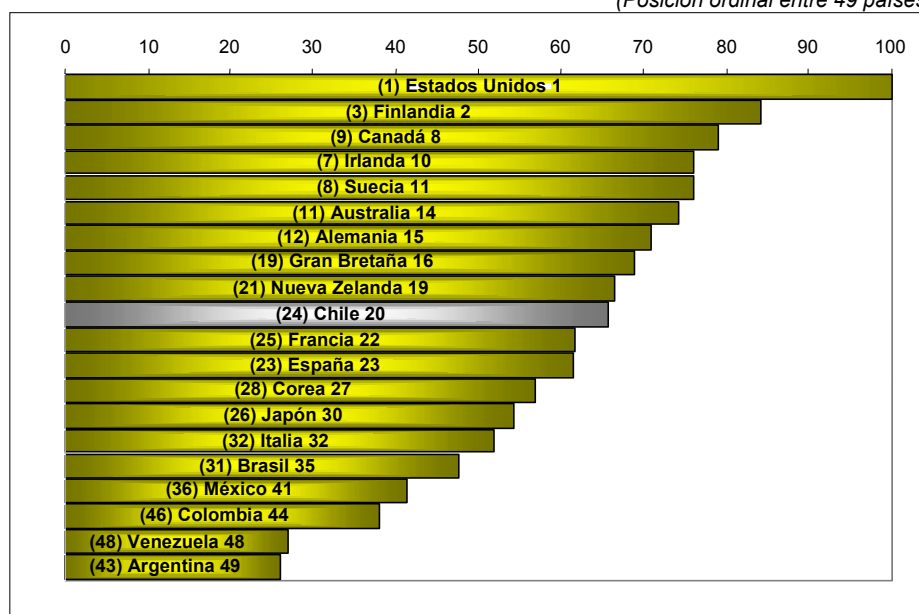


Fuente: IMD (2002).

La tendencia muestra que los países que en promedio estuvieron en las primeras posiciones del *ranking* total de competitividad durante los últimos cinco años presentaron tasas promedio de crecimiento del PIB *per cápita* más altas que los países que ocuparon posiciones posteriores. Este hecho muestra lo importante que es, en el proceso de generación de riqueza, contar con un ambiente que sostenga la competitividad de las empresas, que fomente la creación y adopción de nuevas tecnologías, la inversión en capital físico y el desarrollo del capital humano. Así, en un mundo en donde los países están cada día más integrados, la única forma de poder crear un mayor valor agregado en la producción es siendo más competitivos que el resto.

Los países de América Latina no sólo deben compararse entre ellos, sino con aquellos países con quienes tendremos el principal intercambio comercial y por ende, con quienes constituirán la verdadera competencia para nuestros productos. En esta sección se compara a los países de la región con una selección de países que cumplen con esas condiciones. Al realizar dicha comparación, el panorama se hace un poco desalentador, pues los países de la región se encuentran en lugares por debajo de la mayoría de los países pertenecientes a la Unión Europea y muy lejos de Estados Unidos (gráfico 5). Esto significa que de no existir un esfuerzo por implementar políticas que mejoren la competitividad regional, surgirán problemas para insertar productos en dichos mercados y para que la industria sustituidora de importaciones compita con los productos de otras regiones.

Gráfico 5
RANKING TOTAL DE COMPETITIVIDAD 2002
(Posición ordinal entre 49 países)



Fuente: Pollack, M. y otros (2003) en base a IMD (2002)

En el cuadro 2 se presenta la evolución del *ranking* de competitividad, según el IMD, el cual incluye 49 países. Los países de América Latina son los peor posicionados y, además, mantienen su posición durante los últimos cinco años. La única excepción la constituye Chile, país que se encuentra en el lugar 20 en el año 2002, subiendo desde el lugar 27 en el año 1998.

Cuadro 2

EVOLUCIÓN RANKING DE COMPETITIVIDAD 1998 – 2002*(Lugar en el ranking entre 49 países)*

	2002	2001	2000	1999	1998
Estados Unidos	1	1	1	1	1
Finlandia	2	3	4	5	6
Canadá	8	9	8	10	8
Irlanda	10	7	5	8	7
Suecia	11	8	14	14	16
Australia	14	11	10	11	12
Alemania	15	12	11	12	15
Gran Bretaña	16	19	16	19	13
Nueva Zelanda	19	21	18	17	17
Chile	20	24	25	25	27
Francia	22	25	22	23	22
España	23	23	23	20	26
Corea	27	28	28	41	36
Japón	30	26	24	24	20
Italia	32	32	32	30	31
Brasil	35	31	31	34	35
México	41	36	33	35	34
Colombia	44	46	45	45	45
Venezuela	48	48	46	44	46
Argentina	49	43	41	33	30

Fuente: Pollack, y otros (2003) en base a IMD (2002)

Uno de los componentes de la competitividad global es la eficiencia empresarial, la cual afecta la productividad y la competitividad de las empresas. Los países de la región también muestran una situación de desventaja (cuadro 3), con la excepción de Chile. Este país experimenta un significativo mejoramiento, subiendo desde el lugar 19 al 9 entre los 49 países incluidos en el informe del WEF. Brasil muestra una leve mejoría (lugar 36 al 33), Argentina cae fuertemente en el *ranking* (28 al 48) y el resto se mantiene en los últimos lugares.

Cuadro 3

RANKING DE EFICIENCIA EMPRESARIAL*(Lugar en el ranking entre 49 países)*

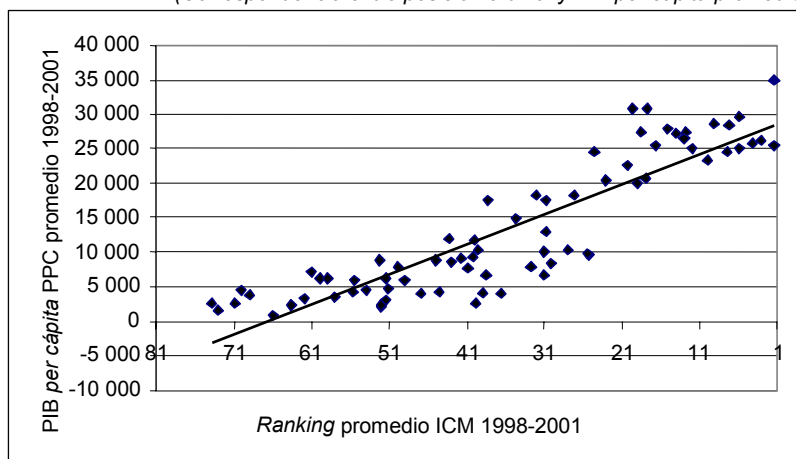
	2002	2001	2000	1999	1998
Estados Unidos	1	1	1	1	1
Finlandia	3	2	3	3	2
Canadá	5	11	9	11	7
Irlanda	8	7	4	9	6
Chile	9	17	21	19	19
Suecia	10	5	12	17	14
Australia	15	14	14	14	18
Gran Bretaña	17	21	19	21	15
Alemania	21	15	15	20	22
Nueva Zelanda	22	22	23	16	16
España	24	23	24	22	24
Francia	26	24	22	24	20
Corea	27	31	27	40	35
Italia	29	27	30	27	30
Brasil	33	28	28	37	36
Japón	35	30	26	32	29
México	39	38	33	35	39
Colombia	42	45	43	43	42
Venezuela	47	49	46	44	45
Argentina	48	42	40	28	28

Fuente: Pollack y otros (2003) en base a IMD (2002)

Como se explicitó antes, los fundamentos de la competitividad no son exclusivamente macroeconómicos. También se aprecia una relación entre el *ranking* de competitividad microeconómica y el PIB per cápita (ajustado por PPC) promedio, para el período 1998-2001 (gráfico 6).

Gráfico 6
COMPETITIVIDAD E INGRESO PER CÁPITA

(Correspondencia entre posición ordinal y PIB per cápita promedio)



Fuente: IMD (2002)

Se puede observar que países con una mejor ubicación en el *ranking* del ICM disfrutaron, en promedio, de un PIB per cápita ajustado por PPC más alto que el resto de los países. Así, el ICM explica un 81% de la variación del PIB per cápita entre los países incluidos. Este hecho confirma el importante rol que juegan las reformas microeconómicas en aumentar la productividad. La estrategia de las empresas y las prácticas operacionales, así como la influencia del entorno de negocios, son factores cruciales para el crecimiento.

Otro índice que indaga sobre la situación competitiva de la región es el Índice de Libertad Económica (ILE), el cual, como se explica en el Anexo Metodológico, también incluye entre sus componentes variables relacionadas al sector financiero. El componente que interesa en este trabajo es el factor de actividad bancaria y financiera, el cual evalúa la relativa apertura del sistema financiero y bancario de los países. De acuerdo con una escala de 1 a 5, en la cual el 1 significa la existencia de muy pocas restricciones al sistema financiero y el 5 un estado casi caótico de las entidades financieras (ver recuadro), la situación en el período 1998-2003 en los países latinoamericanos y en los otros seleccionados para la comparación es la que se presenta en el cuadro 4.

Recuadro 1

ESCALA DE LA CALIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD BANCARIA Y FINANCIERA

PTJE	RESTRICCIONES A LOS BANCOS	CRITERIOS
1	Muy baja	Participación gubernamental sector financiero insignificante; existen muy pocas restricciones sobre las instituciones financieras extranjeras. Los bancos pueden participar en todo tipo de servicios financieros.
2	Baja	La participación gubernamental en el sector financiero es mínima; existen pocos límites sobre los bancos extranjeros. Pueden existir alguna barreras para la apertura de bancos nacionales.
3	Moderada	La influencia gubernamental sobre los bancos es considerable. El gobierno es propietario o dirige algunos bancos y ejerce control sobre el crédito. Pueden existir barreras importantes para la apertura de bancos nacionales.
4	Alta	Existe gran participación gubernamental en el sector financiero. El sistema bancario se halla en transición. Los bancos son estrictamente controlados por el gobierno. Posible presencia de corrupción. La apertura de bancos nacionales es prácticamente inexistente.
5	Muy alta	Las entidades financieras se encuentran en estado caótico. Los bancos operan de manera rudimentaria. La mayor parte del crédito está controlado por el gobierno y se destina sólo a las empresas estatales. La corrupción es incontrolable.

Fuente: Heritage Foundation, Informe de Libertad Económica 2003

Cuadro 4

PUNTAJE ACTIVIDAD BANCARIA Y FINANCIERA*(Puntajes entre 1 y 5)*

País	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Australia	1	1	1	1	1	1
Irlanda	1	1	1	2	2	2
Nueva Zelanda	1	1	1	1	1	1
Suecia	1	1	2	2	2	2
Gran Bretaña	1	1	1	1	1	1
Estados Unidos	1	1	1	2	2	2
Canadá	2	2	2	2	2	2
Chile	2	2	3	3	3	3
Colombia	2	2	2	2	2	2
Finlandia	2	2	3	3	3	3
Italia	2	2	2	2	2	2
México	2	2	3	4	4	4
España	2	2	2	2	2	2
Brasil	3	3	3	3	3	3
Francia	3	3	3	3	3	3
Alemania	3	3	3	3	3	3
Japón	3	3	3	3	3	3
Corea	3	3	3	3	3	2
Venezuela	3	3	3	3	3	3
Argentina	4	2	2	2	2	2

Fuente: Heritage Foundation, Informe de Libertad Económica 2003

El valor de este índice es que se enfoca en la medición exclusiva de los factores institucionales que determinan si los agentes tienen o no incentivos correctos para alcanzar mayores tasas de crecimiento. A diferencia del ACM, no se centra en factores que son consecuencia de los incentivos existentes en la economía, sino en los factores que determinan la calidad de dichos incentivos como son: la corrupción, barreras al comercio, carga impositiva de gobierno, el estado de derecho, la carga regulatoria, restricciones a los bancos, regulaciones del mercado laboral, actividades del mercado negro, etc. Por lo tanto, este índice permite identificar los factores que debe abordar una política para corregir los incentivos de una economía en pro del crecimiento.

3. El sector financiero: instrumento para el crecimiento con equidad

La relación entre crecimiento y desarrollo del sector financiero, es clara. El desarrollo del sector financiero reduce el costo del capital y mejora la asignación de recursos (aumentando la cantidad y calidad de los proyectos de inversión), impulsando con ello el crecimiento económico. Se ha demostrado que el crecimiento aumenta más que proporcionalmente la demanda por servicios financieros, permitiendo una mayor profundización de este sector. Si bien la causalidad no es clara, sí hay consenso en que la relación entre crecimiento y profundización financiera es positiva y no son pocos los estudios que demuestran que el desarrollo financiero está positivamente correlacionado con las futuras tasas de crecimiento. (Ver King y Levine (1993) y De Gregorio y Guidotti, 1994).

Crecer en una economía globalizada, por otra parte, tiene una condición básica: aumentar la competitividad de la economía y sus sectores productivos. Ello es particularmente válido para el sector financiero cuya competitividad relativa tiene un directo impacto sobre el conjunto de la economía, al determinar el costo del capital. Por ello, todos los informes de competitividad a nivel mundial

contemplan al sector financiero como uno de los factores que determinan la “eficiencia de los negocios”.

Li, Squire y Zou (1998) han encontrado una relación negativa y estadísticamente significativa entre la profundidad del sistema financiero y la equidad distributiva, incluso después de incorporar gran cantidad de variables independientes para controlar por otros factores que pudieran explicar las diferencias en distribución del ingreso entre países. Westley (2001), por su parte, demuestra que un incremento en la profundidad del sistema financiero (medido como la razón M2/PGB) en 10 puntos porcentuales, está asociada a una reducción en el coeficiente de Gini de 1,15 puntos porcentuales. De ser así, la diferencia en la profundidad del sector financiero latinoamericano respecto del sudeste asiático (que es de 50% según el indicador M2/PGB) explicaría el 50% de la diferencia en los coeficientes de Gini de ambas regiones.

Este trabajo busca identificar las formas en que el sector financiero puede contribuir al crecimiento de la economía y a la equidad distributiva. A priori estas dos variables pueden ser excluyentes, ya que un sector financiero altamente competitivo, que induzca el crecimiento, puede excluir a los grupos de mayor riesgo –para incrementar su competitividad- y por esa vía fortalecer la regresividad distributiva. Por otra parte, un mercado financiero más profundo, induce tanto el crecimiento como a la equidad.

En América Latina parece haber una gran demanda por profundizar el sistema financiero. De hecho, los estudios de ambiente de negocios demuestran que el acceso al financiamiento es el principal obstáculo para el desarrollo empresarial en América Latina, duplicando en importancia relativa al que sigue (impuestos y regulaciones) (gráfico 7). Lo mismo concluye un estudio del BID y del Banco Mundial, llevado a cabo en 1999-2000, que señala que el 38% de los empresarios de la región –independiente de su tamaño– destacaron la falta de acceso al financiamiento como su principal obstáculo para crecer (ver Lora, Cortes y Herrera 2001). Si a lo anterior se suman las mayores restricciones que tienen las pequeñas empresas para acceder a la Banca, se deduce la importancia que incrementar este acceso puede tener.

Por otra parte, el acceso al financiamiento por parte de los grupos de menores ingresos ha sido visto como un excelente medio para incrementar la productividad y, con ello, la equidad, al tiempo que se estimula el crecimiento. El raciocinio es simple, el acceso al crédito le permitirá a las personas de bajos ingresos modificar sus patrones de gasto, invirtiendo más en educación (entre otras cosas) en los períodos de su ciclo vital en que ganan menos y así habilitar, al menos a sus hijos, para producir y ganar más. Lo mismo ocurre con las pequeñas empresas que, al disponer de capital para invertir, aumentan el empleo y la productividad de los grupos de menores ingresos que en ellas laboran. Mayor sería el éxito si estos dos esfuerzos están coordinados, esto es simultánea y coherentemente se estimula –por la vía de ampliar el acceso al crédito– la inversión en educación-capacitación y en modernización de la Pyme.

Se debe reconocer, sin embargo, que aumentar la productividad, especialmente de los sectores rezagados, no es una tarea simple, ni que pueda ser asumida por un sector en particular. Menos aun en estos tiempos de globalización, donde la competitividad es sistémica y, por lo mismo, deben concurrir muchos elementos para que una empresa, sector productivo o país logre crecer y competir en el concierto de una economía global. El sector financiero tiene la virtud de abrir puertas a muchas de estas condiciones (tecnología, educación/capacitación, infraestructura) de manera simultánea.

Si se trata de obtener resultados en el corto plazo, el incremento en el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas es un instrumento eficaz para reducir las brechas de productividad y generar crecimiento con equidad. Ello, porque estas empresas generan casi la totalidad de los empleos de baja productividad. Lo que desde ya señala que la exclusión de estos sectores productivos del sistema financiero es regresiva, ya que mantiene a la población pobre en las precarias condiciones de empleo (desempleo o empleo de baja productividad) que, en gran medida, explican su situación de pobreza.

En América Latina existen varias experiencias que validan esta hipótesis. Buena parte de ellas surgieron de organismos no gubernamentales sin fines de lucro que, las más de las veces con apoyo del Estado, iniciaron programas de microcrédito e incluso terminaron convirtiéndose en Bancos o sumando Bancos privados a su esfuerzo crediticio. Entre las experiencias más destacables se encuentra la de BancoSol y Caja de los Andes en Bolivia y la del Programa Micro Global en Paraguay. En estas experiencias no sólo se integró al financiamiento a pequeños empresarios, si no además, se hizo de manera rentable y sostenible para las instituciones financieras que los otorgaban (ver Tembergen, 2003).

También existen positivas experiencias en el ámbito de la educación y capacitación. Es el caso del Banco del Desarrollo en Chile que creó una atractiva área –en términos de crecimiento y rentabilidad– de “Servicio Integral para la Educación” que financia el esfuerzo de padres y apoderados, de los colegios y de los profesores por mejorar la calidad de la educación de los grupos de menores ingresos. Este mismo banco, como también otros en Chile, ha creado programas de crédito para la educación superior y, también, para que la Pyme reciba anticipadamente los subsidios que el Estado da para la capacitación de sus trabajadores (que por ser un crédito tributario, la empresa debe esperar hasta el período de devolución de impuestos para recuperar los recursos invertidos, con el consecuente costo financiero). Por lo tanto, existen en la región experiencias positivas, pero ciertamente éstas aun tienen una cobertura e, incluso conocimiento, limitado.

Recuadro 2

TAMAÑO DE EMPRESAS Y PRODUCTIVIDAD

Al respecto, recuérdese que la tasa de desempleo del decil más pobre en América Latina es en torno a diez veces superior a la del decil más rico y que el ingreso promedio de los trabajadores informales y de pequeñas empresas es un tercio inferior al de las empresas formales (con mayor productividad y acceso al crédito, ver García, 2002). Ello está directamente relacionado con que la productividad de la Pyme es aproximadamente la mitad de la de las grandes empresas. Las diferenciales de productividad entre estos distintos tamaños de empresa, por lo tanto, más que explican las diferenciales de salarios entre sus trabajadores y, consecuentemente, la regresividad distributiva que esto conlleva. El mismo estudio de García demuestra que prácticamente la totalidad de los empleos creados en América Latina en los últimos 12 años, fueron creados en estos sectores de baja productividad. Aumentar el acceso al crédito de los pequeños productores, por lo tanto, puede tener un alto impacto distributivo.

Fuente: García (2002)

Un mayor acceso al crédito por parte de las pequeñas empresas tiene un impacto distributivo (más empleo y salarios para los pobres) y sobre el crecimiento y la competitividad, al incrementar la productividad media de la economía. Incluso más, existen buenos argumentos para pensar que la productividad marginal del capital es superior en las pequeñas empresas que en las grandes. Una clara demostración de ello es que éstas están dispuestas –y de hecho lo hacen– a pagar tasas de interés que más que triplican las de las grandes empresas. Ello ocurre incluso en experiencias positivas como las antes mencionadas. El Programa Micro Global en Paraguay estimuló la participación de la banca en el otorgamiento de microcréditos con tasas efectivas de interés de 60% anual, en un momento en que la tasa de inflación no llegaba al 10%.

Partimos de la constatación de que el sector financiero, por razones económicas que más adelante se comprueban, discrimina en contra de la Pyme, cobrándole tasas más altas y ofreciéndole menores plazos. Nuestra hipótesis es que existen razones e instrumentos de mercado que pueden alterar esta situación. La razón es que el sistema financiero Latinoamericano, como parte de su esfuerzo de globalización e incremento en la competitividad, avanza hacia una mayor profundidad y competencia, por ende requiere de nuevos nichos. Los consumidores de ingresos medios-bajos y la Pyme son claros candidatos. El mercado de personas, en muchos países de América Latina, ya tiene o experimenta ahora una rápida expansión en su cobertura. La Pyme debe ser la siguiente frontera.

A la vez, en los países desarrollados se han creado nuevos instrumentos para la toma de decisiones crediticias, más adecuados a la realidad de la Pyme y que no conllevan los costos de transacción y riesgo que los anteriores sistemas implican. Sí requiere mayor información ambiental y sobre la empresa de la que han tenido los bancos hasta el momento.

Por otra parte, la Pyme está dispuesta a usar el financiamiento bancario en mayor proporción que la actual, como también a demandar otros servicios que podría proveer la banca. Ello aportaría más información a los sistemas de análisis crediticio (menor riesgo) y reduciría los costos de transacción de la banca. Lo anterior podría implicar un incremento en el plazo y una reducción en los costos del financiamiento para la Pyme, aumentando su competitividad y, por ende, crecimiento y solvencia. Haciéndolas así más atractivas para los bancos. Un círculo virtuoso que beneficia a los dos actores y que genera crecimiento con equidad.

Avanzar en la demostración de esta hipótesis y definir las acciones que podrían acelerar su aprovechamiento pleno es el objetivo de este trabajo.

II. Desarrollo y competitividad del sector financiero latinoamericano

América Latina desarrolló, durante la década de los noventa, un importante esfuerzo de modernización económica. Entre las reformas que emprendió destaca por su importancia y resultados la del sector financiero. Como lo demuestra CEPAL (2002), ésta es la reforma que más avanzó, con un indicador de 72 en 1990 (de un máximo de 100), llegó a uno de 92 el año 2000.

Prácticamente todos los países se movieron hacia regulaciones prudentes, pero más estrictas; como también redujeron los niveles de encaje (hasta un máximo de un 20%); eliminaron los controles a las tasas de interés, aunque mantuvieron la fijación de sus techos; desarmaron los mecanismos de inversiones forzosas y también los de créditos dirigidos. Adicionalmente, en varios países se reestructuraron las instituciones financieras, mejorando su solidez y solvencia y se privatizaron algunos bancos públicos. En general, el sistema bancario latinoamericano transitó al sistema de banca universal.

Aunque hubo progresos en la transparencia y eficacia del sistema financiero, está todavía pendiente reducir las brechas de acceso que las empresas de distinto tamaño enfrentan en la banca. En el pasado reciente, esta brecha se agudizó como resultado de las políticas monetarias restrictivas que se aplicaron para reducir la inflación y/o para atraer el ahorro externo requerido en el contexto de crisis financiera internacional que se vivió hacia fines de la década. Aun cuando el año 2000 se empezó a relajar la política monetaria, el sistema financiero mantuvo los volúmenes de crédito relativamente estables y no se experimentaron reducciones en los *spreads*.

A pesar de los esfuerzos realizados por los países de la región en la modernización de su sector financiero, aún se encuentra en situación de desventaja respecto de países desarrollados e incluso de otros en desarrollo, como se demuestra en la sección siguiente.

1. Indicadores de competitividad del sector financiero

Al comparar la situación relativa de una muestra de países latinoamericanos (aquellos que figuran en los informes de competitividad internacional), se constata que éstos mantienen claras desventajas respecto de otras regiones del mundo. Estos informes de competitividad consideran dos tipos de variables: cuantitativas y cualitativas. Las últimas provienen de encuestas a empresarios del respectivo país. (Ver Anexo 2).

Cuadro 5

RANKING INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR FINANCIERO

(Posición ordinal entre 49 países: cifras en paréntesis corresponden a posición ordinal el año anterior)

Indicador	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Venezuela
Activos sector bancario (% PIB) (2001) (1995)	48 (45)	43 (40)	20	45 (42)	47 (43)	49 (39)
Servicios bancarios ampliamente desarrollados (2002)	48	22	16	39	43	35
Mercados accionarios proveen adecuado financiamiento a empresas (2002)	47	42	26	45	40	49
Facilidad crédito fluye de los bancos a las empresas (2002)	49	35	14	39	48	37
Número de tarjetas de crédito emitidas (2000)	32	39	35	41	40	38
Capitalización del mercado accionario (US\$ mm) (2000)	21	17	33	44	22	45
Derechos y responsabilidades accionistas bien definidos (2002)	44	27	7	43	37	47
Flujo de caja suficiente para autofinanciamiento empresas (2002)	49	35	21	44	39	47
Confiabilidad de las transacciones financieras (2002)	47	21	6	40	39	42
Inst. financieras extranjeras acceso mercado doméstico (2002) (1997)	24 (13)	25 (35)	3 (34)	30 (39)	20 (33)	29 (12)
Regulación legal para las instituciones financieras adecuada para la estabilidad financiera (2002) (1997)	49 (27)	24 (31)	3 (21)	29 (28)	39 (40)	40 (44)
Transparencia de las instituciones financieras (2002)	49	30	2	27	38	34
Acceso al mercado de capital local no restringido para las compañías extranjeras (2002) (1997)	22 (10)	25 (31)	1 (11)	23 (33)	28 (37)	27 (22)
Plan de protección a la inversión disponible contra nacionalización, expropiación etc. (2002)	48	36	1	42	30	47
Montos transados mercado accionario (US\$ per cápita) (2000)	44	34	38	49	37	48
Regulación bancaria no impide competitividad país (2002)	49 (27)	27 (31)	17 (21)	35 (28)	44 (40)	39 (44)
Transacciones con tarjetas de crédito (US\$ per cápita) (2000)	***	7	36	***	***	37
Incentivos invertir atractivos inversionistas extranjeros (2002)	49	15	9	37	21	48
Capital riesgo fácil disposición desarrollo negocios (2002) (1997)	49 (19)	36 (32)	33 (20)	44 (41)	46 (38)	47 (34)

Fuente: Elaboración propia en base a IMD World Competitiveness Yearbook 2002.

Al analizar las variables cuantitativas (informe IMD) se constata que los países de América Latina, en general, se sitúan en los rangos inferiores de competitividad al nivel internacional (cuadro 1). Es el caso de la profundidad del sistema financiero (activos del sector bancario como porcentaje del PIB), donde sólo destaca Chile con un nivel cercano al promedio (106), todo el resto se sitúa al final de la muestra con un promedio simple para Brasil, Colombia, México, Argentina y Venezuela de 40. Lo mismo ocurre con el número de tarjetas de crédito per capita, donde todos los países se sitúan en los últimos lugares del *ranking*.

Al analizar las variables cualitativas la situación relativa de los países latinoamericanos mejora, aunque siguen situándose en la parte inferior del *ranking* de competitividad. Los empresarios chilenos y brasileños tienen una buena percepción del nivel de desarrollo de su sistema financiero (8,7 y 8,2 respectivamente de un máximo de 9,6), seguido de Venezuela (6,7) y Colombia (6,2), mientras México (5,6) y Argentina permanecen rezagados. Por lo mismo, chilenos y brasileños, muestran una alta confianza en las transacciones financieras (8,6 y 7,6 respectivamente de un máximo de 9,4), pero todo el resto se sitúa en los últimos lugares de competitividad con un promedio simple de 5,5. En lo que a facilidad de acceso al crédito sólo Chile muestra un buen indicador (7,3 de un máximo de 8,7) el resto presenta un promedio simple de 3,3. Tampoco se aprecia la existencia de capital de riesgo donde todos los países figuran en los últimos lugares del *ranking*.

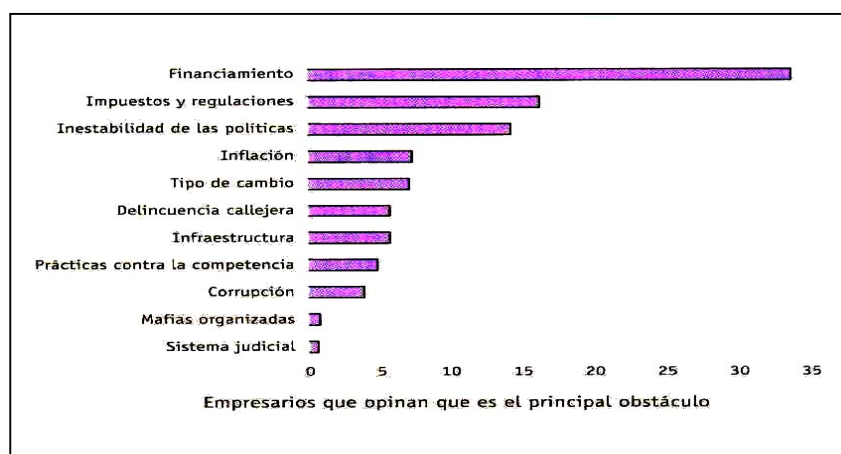
El avance logrado en las reformas emprendidas durante la década sí es más apreciado por los empresarios, como se explica en la sección siguiente.

2. El desarrollo empresarial como factor de competitividad

Es un hecho aceptado que la región en general, y la mayoría de los países que la forman, se encuentran en situación de desventaja en su competitividad respecto de los países más desarrollados. Una de las causas de este hecho es el tamaño de las empresas y su baja productividad.

De acuerdo con una encuesta realizada por el World Business Environment Survey a empresarios de la región, el financiamiento constituye uno de los obstáculos más importantes para el desarrollo de las empresas a través de aumentos de productividad. Esto se observa claramente en el gráfico 7, donde el financiamiento resulta lejos ser el factor que frena el crecimiento empresarial, seguido por impuestos, regulaciones e inestabilidad en las políticas. El 35% de los empresarios de la región considera que el financiamiento constituye el problema que más incide en el desarrollo de su empresa.

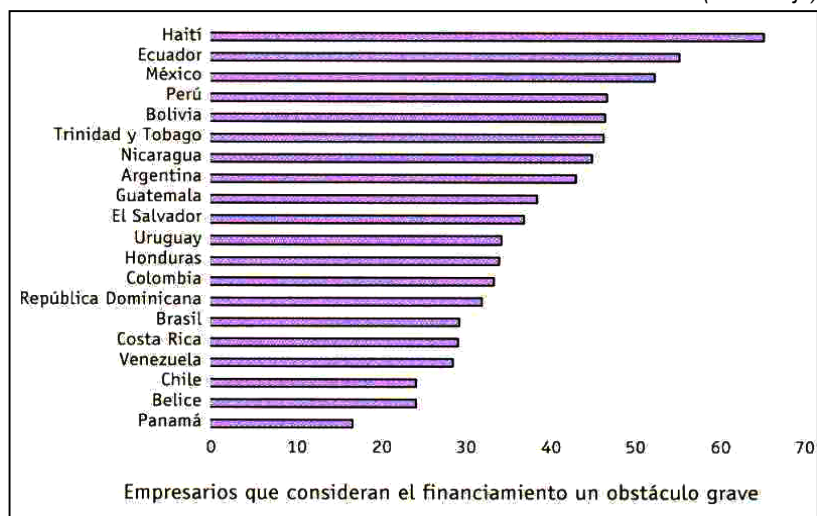
Gráfico 7
OBSTÁCULOS MÁS IMPORTANTES PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA
(Porcentaje)



Fuente: BID (2001)

Sin embargo, el problema no es percibido como de igual intensidad en todos los países (gráfico 8). Sólo el 25% de los empresarios de Chile, Belice y Panamá consideran a este factor como obstáculo al crecimiento de su empresa, mientras en Haití, Ecuador y México la proporción de empresarios que opina así aumenta a porcentajes que fluctúan entre 55% y 70% aproximadamente.

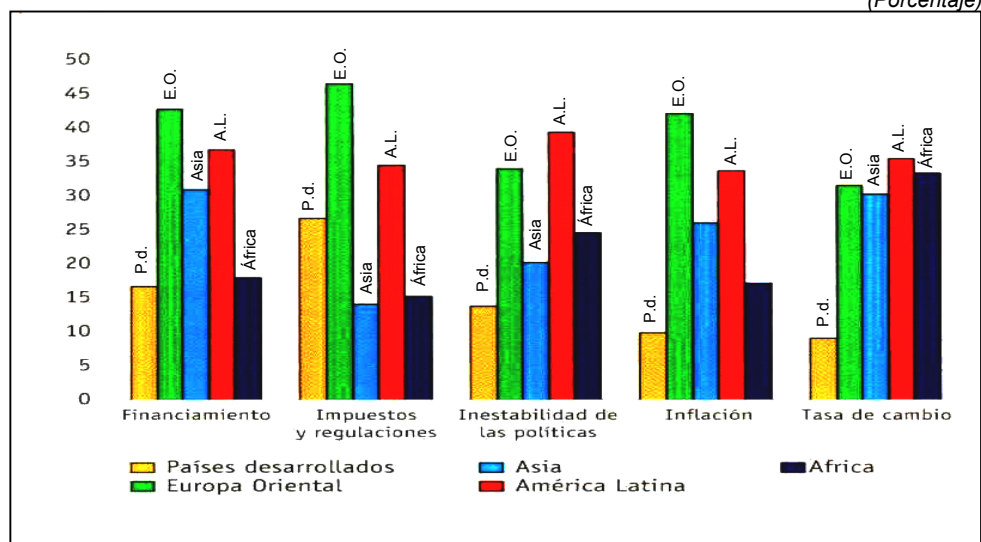
Gráfico 8
FINANCIAMIENTO COMO OBSTÁCULO PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA
(Porcentaje)



Fuente: BID (2001)

Una comparación entre regiones muestra que América Latina enfrenta más problemas que el resto de las regiones para el crecimiento de sus empresas (gráfico 9). En cuanto a la gravedad del problema de financiamiento la región es sólo superada por Europa Oriental. Los países desarrollados cuentan con un mejor ambiente para el desarrollo de los negocios. No sólo enfrentan menos problemas de financiamiento sino que de todos los otros factores como impuestos, inestabilidad de políticas y otros.

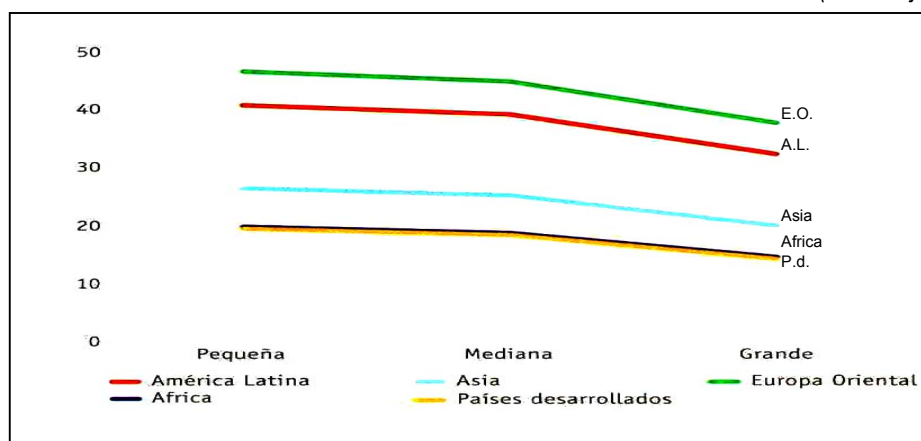
Gráfico 9
GRAVEDAD DE LOS OBSTÁCULOS PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA: COMPARACIÓN REGIONAL
(Porcentaje)



Fuente: BID (2001)

Además de las diferencias regionales y entre países, se observan diferencias según tamaño de empresas, lo que es válido en todas las regiones y en países de distinto nivel de desarrollo. En el gráfico 10 se observa que las empresas pequeñas tienen mayor dificultad para obtener financiamiento en todas las regiones y esta dificultad está inversamente relacionada con el tamaño de las empresas. Resulta notable, que el tamaño de las empresas sea un factor decisivo en el acceso al crédito en todos los países, independientemente del nivel de desarrollo. En todos los países las de mayor tamaño gozan de una situación preferencial en el acceso al crédito, lo que estaría mostrando una limitación al desarrollo de las pequeñas empresas.

Gráfico 10
EL FINANCIAMIENTO COMO OBSTÁCULO PARA EL CRECIMIENTO DE LA FIRMA: COMPARACIÓN REGIONAL Y POR TAMAÑO
(Porcentaje)



Fuente: BID (2001)

A su vez la brecha que existe en el desarrollo financiero entre los países desarrollados y los de América Latina tiene efectos significativos sobre el tamaño de las empresas. Un estudio realizado por el BID muestra el impacto que tendría el desarrollo financiero sobre el tamaño de las empresas en los países de la región. En el cuadro 6 se observa que este impacto oscila entre 15 y 36% del tamaño de las empresas de los distintos países.

Cuadro 6
EFFECTOS BRECHAS EN INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO FINANCIERO SOBRE EL TAMAÑO DE LA EMPRESA
(Porcentaje en que crecería el tamaño de las empresas si se cerrara la brecha en:)

País	Infraestructura	Desarrollo financiero
Argentina	0	29,1
Brasil	5,8	22,2
Chile	0	0
Colombia	55,6	17,7
Costa Rica	48,4	31,3
El Salvador	39,6	0
Guatemala	18,9	31,8
Honduras	52,9	21,1
México	0	30,3
Nicaragua	74,3	15
Panamá	19,4	0
Perú	24,4	28,9
Venezuela	6,6	35,5

Fuente: BID (2002)

El desarrollo del sistema bancario, como se explicó anteriormente, es crucial para el desarrollo de la economía y su competitividad. El sistema bancario es un componente importante del sistema financiero e incluso, en algunas economías como las de América Latina es el componente dominante.

En esta sección se presentan algunos indicadores para los países de la región, comparándolos con promedios de países de distintos niveles de ingreso. Por una parte, se muestran indicadores de la estructura del sistema bancario y por otra indicadores de desempeño del sistema bancario.

3. La estructura del sistema bancario

Durante la década recién pasada los estudios se han centrado en la importancia que tiene el desarrollo del sistema bancario, el grado de propiedad gubernamental y extranjera y la concentración del poder económico sobre la estructura bancaria. La mayoría ha concluido que existe una fuerte correlación entre estos aspectos de la industria bancaria con el crecimiento, el desarrollo económico y la estabilidad.

¿Cómo se relacionan estos factores con el desarrollo económico? Las principales conclusiones de los estudios al respecto se resumen en un estudio de Barth, Caprio y Nolle (2003):

- i) los sistemas financieros movilizan ahorros, ofreciendo a los ahorrantes una variedad de instrumentos de ahorro,
- ii) los sistemas financieros distribuyen los ahorros, utilizando experiencia que los ahorrantes individuales no tienen para evaluar a los prestatarios,
- iii) los sistemas financieros reducen el riesgo de los ahorrantes individuales a diversificar los activos entre distintas oportunidades de inversión,
- iv) los sistemas financieros generan liquidez, permitiendo a los ahorrantes acceder en forma oportuna a sus ahorros, mientras al mismo tiempo, los intermediarios financieros financian proyectos de largo plazo, y
- v) los intermediarios financieros contribuyen a la administración del riesgo, al monitorear a los prestatarios y a los administradores de las empresas a quienes el crédito se ha asignado.

Utilizando información de una serie de países, diversos estudios se han llevado a cabo con el fin de determinar la relación entre desarrollo del sector financiero y desarrollo económico, los cuales se han centrado en el sistema bancario. Uno de estos estudios, de King y Levine (1993) encuentra una relación positiva entre varias medidas de desarrollo financiero, incluyendo el total del crédito entregado por el sector bancario al sector privado y el crecimiento económico, utilizando datos para 80 países en el período 1960-1989.

En el cuadro 7 se presenta una serie de indicadores de estructura del sistema bancario para países de la región latinoamericana y para promedios de países de alto, mediano y bajo ingreso. En el cuadro se presentan cinco indicadores, todos ellos con una columna en la que se muestra el valor del indicador y una segunda columna en la que se presenta el lugar del *ranking* entre los 55 países incluidos en el estudio.

El primer indicador es una medida del tamaño del sistema bancario en relación con la economía (razón entre activos del sistema bancario y PIB). Se observa que las economías con alto nivel de ingreso tienen sistemas bancarios más desarrollados que las de menor nivel de ingreso. A medida que disminuye el nivel de ingreso, también disminuye el tamaño del sector bancario. Con la excepción de Panamá, que es un centro financiero, el resto de los países de la región presenta tamaños del sector bancario muy inferior al promedio de los países más desarrollados. Más aún, con la excepción de Chile y Panamá, el sector bancario del resto de los países es más pequeño que el promedio de los países con

un ingreso promedio medio bajo, e incluso en muchos casos, es inferior al promedio de los países de bajo ingreso. Respecto del lugar del *ranking* que los países de la región ocupan entre los 55 países del estudio la cifras confirman su mala situación relativa.

Cuadro 7
ESTRUCTURA DEL SISTEMA BANCARIO EN EL MUNDO
(Porcentajes y posición ordinal)

País	Activos Bancarios/ PIB (%)	Lugar	% Activos Bancarios de Propiedad Gubernamental	Lugar	% Activos Bancarios de Propiedad Extranjera	Lugar	% Activos Bancarios en los 3 Bancos Mayor Importancia	Lugar	Margen Neto de Interés como % del Total de Activos	Lugar
América Latina										
Argentina	54,24	45	30,00	14	49,00	9	29,80	46	4,90	43
Brasil	55,17	43	51,50	4	16,70	28	44,70	33	5,30	45
Chile	96,58	27	11,70	26	32,00	18	41,24	39	3,82	37
México	30,48	49	25,00	16	19,90	24	49,52	28	5,55	46
Panamá	385,68	4	11,56	27	38,33	14	28,30	47	2,30	23
Venezuela	6,03	55	4,87	34	33,72	16	44,27	34	13,20	53
Bolivia	65,61	39	0,00	41	42,30	12	49,00	30	5,60	47
El Salvador	62,39	40	7,00	31	12,50	30	58,20	18	4,89	42
Guatemala	27,65	51	7,61	29	4,93	46	25,67	48	6,12	48
Jamaica	74,34	35	56,00	3	44,00	11	89,90	4	6,90	51
Perú	36,35	47	2,50	36	40,40	13	59,90	15	4,80	41
Promedio América Latina (*)	48,28		15,58		27,94		44,70		6,02	
Promedio Alto Ingreso	343,66		11,20		18,95		49,60		1,85	
Promedio Ingreso Medio Alto	91,26		17,41		36,89		54,35		4,23	
Promedio Ingreso Medio Bajo	79,94		20,40		27,53		50,53		4,53	
Promedio Bajo Ingreso	52,34		36,33		20,95		49,86		5,36	

Fuente: Barth, James; Caprio Jr., Gerard and Nolle, Daniel (2003) "Comparative International Characteristics of Banking".

(*) El promedio no contempla los datos para Panamá y Jamaica, producto de la importante dispersión que muestran estos valores respecto a los presentados por los otros países.

El segundo y tercer indicador que se presentan en el cuadro 7, se refieren a la propiedad de los bancos: propiedad gubernamental y propiedad extranjera respectivamente. La hipótesis en que se basan estos indicadores es que mientras la participación de los gobiernos en la propiedad de los bancos es mayor, habrá más probabilidades de incidir en la reducción de presiones de mercado sobre los bancos para decisiones de inversión y de créditos basadas en evaluación económica del riesgo y retornos. La probabilidad de problemas de crédito y de rentabilidad sería mayor en los bancos de propiedad de los gobiernos, lo cual se traduciría en menor crecimiento económico.

En este indicador la situación es distinta, ya que se observa una gran diversidad en los países de la región, desde Bolivia, con un valor igual a cero (en cuyo caso no existen bancos de propiedad gubernamental) hasta Brasil y Jamaica, países en que más del 50% de los bancos son de propiedad estatal. Como promedio, la región se encuentra cercana a los países de ingreso medio alto. Los países de más alto ingreso se caracterizan por un sistema bancario con poca participación estatal. En este caso, sólo uno de cada diez bancos es de propiedad estatal.

Respecto de la propiedad extranjera o doméstica de los bancos, la literatura existente no llega a consensos respecto de la relación entre el nivel de ingreso del país y la participación extranjera en la propiedad de los activos bancarios. Los resultados de los estudios concluyen que el impacto global es incierto, siendo distinto según el nivel de ingreso de la economía.

Lo que sí muestran algunas investigaciones, es que la entrada de bancos extranjeros tiene efectos positivos sobre los países en los que se insertan, especialmente en las economías emergentes. Por una parte, estas instituciones estimulan la competencia, lo que se traduce en mayor eficiencia en los bancos nacionales; y por otra, aumenta el acceso a servicios financieros de empresas y personas del país. Adicionalmente, la entrada de bancos extranjeros puede contribuir a la transferencia de tecnología y capacidades a los bancos nacionales, y puede facilitar el acceso del país a capitales internacionales, e incluso puede incidir en mejoramientos en la supervisión y regulación bancaria.

Siguiendo con el análisis del cuadro 7, el indicador de propiedad extranjera de los activos bancarios se mueve en un amplio rango en los países de la región, entre 4,93 en Guatemala y 49 en Argentina. El promedio de la región supera en 50% al promedio de los países de alto ingreso y equivale al del promedio de los países de ingreso medio bajo. Lo que resulta notable es que este indicador es similar en el grupo de países de bajo ingreso y en el de altos ingresos, lo que lleva a concluir que no hay una correlación clara entre propiedad extranjera de activos bancarios y nivel de ingreso de los países.

Un cuarto indicador que se presenta en el cuadro 7 es el de la proporción que los activos bancarios de los tres bancos de mayor tamaño representan en el total de activos del sector. Este indicador se utiliza para mostrar el grado de competencia existente en el sistema.

De los estudios al respecto se puede concluir que la concentración puede jugar un papel importante sobre el crecimiento económico y el desarrollo. Un sistema bancario más concentrado puede conducir a menores préstamos a altas tasas a empresarios de las Pymes, lo cual, a su vez, tiene un impacto sobre el crecimiento y el desarrollo. Sin embargo, otros estudios (Rajan (1992), Cetorelli (2003), muestran que a mayor concentración, aumenta la probabilidad de que los bancos inviertan en recolectar información sobre las firmas, ya sea porque pueden asumir los mayores costos o porque pueden usufructuar de las rentas monopólicas provenientes de esta información. En otras palabras, una mayor concentración podría reflejarse en mayor acceso al crédito a las Pymes y por ende, en mayor crecimiento y desarrollo. Se puede concluir de lo anterior que la evidencia empírica no es concluyente: no se observahay una relación clara entre concentración y desarrollo económico.

En el cuadro 7 se presenta, además del indicador de concentración de activos de los tres bancos de mayor tamaño, un indicador del poder de los bancos, el cual se refiere a los márgenes netos de interés como proporción del total de activos. Al igual que la participación de los tres bancos de mayor tamaño varía bastante entre los países, el margen neto del interés cobrado por los bancos también tiene un comportamiento semejante. Sin embargo, en este caso sí se observa una correlación clara entre el margen neto de interés y el nivel de ingreso de los países. A mayor nivel de ingreso, menor es el poder de los bancos en el mercado.

4. El desempeño del sistema bancario

La eficiencia del sistema bancario difiere en los países, como se muestra en el cuadro 8. Allí se presenta a cuatro indicadores de desempeño, los que, al igual que los indicadores de estructura bancaria se estimaron para 55 países del mundo y para promedios de países por nivel de ingreso. En dicho cuadro se presentan estos indicadores para los países de América Latina y para los grupos de países por nivel de ingreso.

El indicador de rentabilidad de los activos bancarios muestra una enorme dispersión entre los países de la región. Se observa que existe una cierta correlación entre el valor de este indicador y el nivel de ingreso de los países. Los países de menor ingreso y los promedios de estos países son muy inferiores a los de los grupos de países con mayor ingreso. Esta relación es mucho más clara en el caso del segundo indicador, de rentabilidad de las acciones.

Cuadro 8
DESEMPEÑO DEL SISTEMA BANCARIO EN EL MUNDO
(Porcentajes y posición ordinal)

Pais	Rentabilidad de los Activos (%)	Lugar	Rentabilidad de las Acciones (%)	Lugar	Ingresos distintos de Interés / Total de Ingresos (%)	Lugar	Préstamos (Nonperforming) como % de los Préstamos Totales	Lugar
América Latina								
Argentina	0,30	48	1,80	48	30,70	25	8,10	31
Brasil	1,60	6	17,50	12	0,00	51	9,10	34
Chile	0,73	30	9,37	35	41,62	15	1,67	12
México	0,68	35	6,54	43	19,48	35	10,20	35
Panamá	1,40	11	15,90	16	12,90	41	2,40	14
Venezuela	1,92	5	15,89	17	-----		7,13	29
Bolivia	0,70	31	7,90	41	42,00	14	6,60	25
El Salvador	0,33	46	2,53	47	12,35	43	2,91	17
Guatemala	1,16	17	11,57	30	89,75	1	10,45	37
Jamaica	1,20	15	13,00	26	10,40	45	14,00	43
Perú	0,3	49	3,80	45	23,80	31	7,00	28
Promedio América Latina (*)	0,86		8,54		28,85		7,02	
Promedio Alto Ingreso	0,91		15,76		39,98		4,20	
Promedio Ingreso Medio Alto	1,21		12,88		19,37		9,45	
Promedio Ingreso Medio Bajo	0,19		-2,36		28,54		13,11	
Promedio Bajo Ingreso	-0,03		-4,94		31,44		25,53	

Fuente: Barth, James; Caprio Jr., Gerard and Nolle, Daniel (2003) "Comparative International Characteristics of Banking".

(*) El promedio no contempla los datos para Panamá y Jamaica, producto de la gran dispersión que muestran estos valores respecto a los presentados por los otros países.

El tercer indicador, de ingresos bancarios distintos a los provenientes del interés cobrado, también muestra una relación directa con el nivel de ingreso de los países. Este índice da una medida del grado en el cual el banco depende de ingresos distintos al interés cobrado. Es decir, muestra la diversificación bancaria hacia actividades no tradicionales. Este puede ser una variable proxy para medir el grado de innovación en que incurren los bancos y/ o una medida de su capacidad para diversificar riesgos.

De acuerdo con la interpretación anterior, los resultados estarían mostrando que los países de mayor ingreso cuentan con un sistema bancario más diversificado en sus actividades y más innovativos.

Un último indicador que se presenta en el cuadro 8 es el de préstamos no pagados como porcentaje del total de préstamos realizados por el sector. Este indicador muestra una correlación negativa con el nivel de ingreso de los países.

De los indicadores de estructura y de desempeño analizados antes se puede concluir que los países menos desarrollados cuentan con sistemas financieros más débiles y menos eficientes. Esto último se apoya además, en el indicador de márgenes netos de interés, el que estaría mostrando que los países de mayor ingreso tienen un sistema bancario en el que el *spread* entre intereses cobrados y pagados es menor, lo que implicaría una mayor eficiencia.

Todo lo anterior contribuye a la baja productividad, competitividad y menor crecimiento de los países de la región, lo cual afecta más que proporcionalmente a las pequeñas y medianas empresas. Este tema se aborda en la sección siguiente.

III. El sector financiero y la equidad: acceso de la Pyme a la banca en América Latina

1. La Pyme en América Latina

La información sobre Pymes en América Latina es heterogénea y poco actualizada. La definición de Pymes difiere entre los distintos países latinoamericanos. Todos los países cuentan con una definición, aunque no homogénea, basada en el número de trabajadores que tiene la empresa (ver cuadros 9 y 10). Algunos, además, las diferencian por el nivel de facturación o ventas que ellas presentan. La heterogeneidad de definiciones no permite hacer una comparación estricta. Sin embargo, sí se puede afirmar que éstas son agentes económicos de relevancia para la implementación de una estrategia de crecimiento con equidad.

La razón es clara: la mayoría de los pobres trabajan en pequeñas empresas. Estas empresas muestran bajos niveles de productividad (y, por ende, pagan salarios bajos), señalando que su principal obstáculo para crecer es la falta de recursos financieros. El acceso al financiamiento permitiría incrementar la inversión y la productividad, aumentando el ingreso de las familias pobres.

1.1 Producto, empleo y productividad en la Pyme

En prácticamente todos los países de América Latina más de la mitad de los empleos son generados en micro, pequeñas o medianas empresas. La Pyme genera en torno al 40% del empleo total (el promedio simple de la muestra analizada es de 43%), Ello, sin considerar los empleos creados por la microempresa, que fluctúa entre el 20 y el 40% del total (Colombia presenta una inusual cifra de 3,9% para la microempresa). Sólo en Venezuela la gran empresa genera más del 50% del empleo total, aunque en este país la definición de gran empresa es más amplia, ya que incluye a todas las empresas con más de 100 trabajadores.

Recuadro 3

DEFINICIONES DE LOS DISTINTOS ESTRATOS EMPRESARIALES EN VARIOS PAÍSES DE LATINOAMÉRICA

La mayoría de los países de la región definen a la microempresa como toda entidad con 1 a 10 trabajadores y a las Pymes como empresas con entre 11 y 200 trabajadores, aunque existen diferencias en la demarcación entre las pequeñas y las medianas empresas. No obstante, algunos países presentan diferencias. Brasil, por ejemplo, define a las microempresas como empresas con 1 a 9 trabajadores en lugar de 10 y a las medianas, al igual que México, como empresas con hasta 249 o 250 trabajadores. Ambos, Chile y Venezuela utilizan 4 trabajadores como límite para las microempresas. Si bien Chile sigue el mismo criterio que el resto de países para las otras categorías, Venezuela diferencia las medianas entre mediana superior y mediana inferior. Hay que destacar que para Venezuela, sólo se dispone de información sobre el sector industrial (manufacturero), no del comercial o de servicios. Los datos, por lo tanto, no son comparables con los otros países.

Fuente: Elaboración propia y Banco Interamericano de Desarrollo, Grupo DFC, "Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento"; Informe de Trabajo. Washington D.C. - Marzo 2002

Cuadro 9

NÚMERO DE TRABAJADORES Y FACTURACIÓN SEGÚN TAMAÑO EMPRESA

(Números y dólares)

	País	Trabajadores	Facturación
Argentina 1993	Micro	1 a 10	N.A.
	Pequeña	11 a 50	N.A.
	Media	51 a 200	N.A.
	Grande	Más de 200	N.A.
Brasil 1994	Micro	0 a 9	N.A.
	Pequeña	10 a 49	N.A.
	Media	50 a 249	N.A.
	Grande	250 y más	N.A.
Chile 1996*	Micro	1 a 4	< US\$ 74 400
	Pequeña	5 a 49	US\$ 4 431 a 775 000
	Media	50 a 199	US\$ 775 031 A 3 100 000
	Grande	Más de 200	> US\$ 3 100 031
Colombia 1991	Micro	1 a 9	< US\$ 30 000
	Pequeña	10 a 50	US\$ 30 000-US \$750 000
	Media	51 a 200	
	Grande	Más de 200	> US\$ 750 000
El Salvador	Micro	1 a 10	< US\$ 23 000
	Pequeña	11 a 50	US\$ 23 0001 – US\$ 170 000
	Media	51 a 99	US\$ 170 000 – US\$ 570 000
	Grande	> 99	> US\$ 570 000

Cuadro 9 (conclusión)

	País	Trabajadores	Facturación
México 1998**	Micro	1 a 15	<\$180 000
	Pequeña	16 a 100	\$181 000 - \$1 807 000
	Media	101 – 250	\$1 808 000 - \$4 096 000
	Grande	Más de 250	>\$4 097 000
Perú 1994	Micro	1 a 10	<\$40 000
	Pequeña	11 a 20	\$40 000 - \$750 000
	Media	Más de 20	>\$750 000
Venezuela 1995	Micro	Menos de 5	N.A.
	Pequeña	5 – 20	Hasta US \$3 000 000
	Mediana Inferior	21 – 50	\$3 000 000 – 10 000 000
	Mediana Superior	51 – 100	Más de \$10 000 000
Mercosur	Micro	Hasta 20	Hasta US\$ 400 000
	Pequeña	Hasta 100	Hasta US\$ 1 000 000
	Media	Hasta 300	Hasta US\$ 10 000 000
	Grande	> 300	>US\$ 10 000 000

Fuente: BID (2002): "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento", Grupo DFC, Washington D.C.

* Chile: Según valoración de la UF (Unidad de Fomento) A 31.12.98 IUF=31US\$

**México: Definición de NAFIN. Aunque esta definición varía por sector de la forma siguiente: microempresa (industria –1 a 30 empleados, comercio – 1 a 5 y servicios – 1 a 20); pequeña empresa (industria – 1 a 30 empleados, comercio – 1 a 5 y servicios –1 a 20); pequeña empresa (industria – 31 a 100, comercio – 6 a 20 y servicios –21 a 50); mediana empresa (industria – 101 a 500, comercio – 21 a 100 y servicios – 51 a 100) según presentación COINFIN, octubre 2000.

Cuadro 10

UNIVERSO DE PYME E IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA

(Números y porcentajes)

Argentina 1993	N° de empleados	Porcentaje	N° establecimientos	Porcentaje
Micro	1 614 365	46,60	852 791	95,79
Pequeña	731 069	21,10	36 209	4,07
Media	569 561	16,44	6 170	0,69
Grande	549 357	15,86	1 263	0,14
PYMES	1 300 630	37,54	42 379	4,76
Brasil 1994				
Micro	3 389 784	21,53	1 446 966	88,30
Pequeña	2 986 674	18,90	154 213	9,41
Media	3 039 827	19,31	30 096	1,84
Grande	6 329 662	40,20	7 361	0,45
PYMES	6 026 501	38,28	184 309	11,25
Chile 1996				
Micro	2 024 300	40,35	423 319	82
Pequeña	1 834 000	36,56	77 798	15,10
Media	653 000	13,02	10 721	2,10
Grande	505 000	10,07	4 670	0,90
PYMES	2 487 000	49,58	88 519	17,20
Colombia 1997				
Micro	n r	3,9%	657 952	95,99
Pequeña	n r	18,5%	n r	n r
Mediana	n r	31,2%	n r	n r
Grande	n r	46,4%	821	0,12
PYMES	n r	49,7%	26 694	3,89

Cuadro 10 (continuación)

El Salvador 1993	Nº de empleados	Porcentaje	Nº establecimientos	Porcentaje
Micro	n.r.	n.r.	109 955	91,0
Grande	n.r.	n.r.	936	0,8
PYMES	n.r.	n.r.	9 960	8,2
México 1993*				
Micro	657 142	20,10	246 403	92,74
Pequeña	649 668	19,87	16 974	6,39
Media	497 811	15,22	3 184	1,20
Grande	1 465 472	44,81	2 317	0,87
PYMES	1 147 479	35,09	20 158	7,59
Perú 1994				
1 a 10	175 144	17,95	226 497	95,79
11 a 200	487 107	49,92	9 471	4,01
> 200	313 533	32,13	485	0,21
MyPE	662 251	49,92	235 968	99,80
Venezuela** 1995				
Pequeña	71 316	16,14	5 751	64,88
Mediana Inferior	60 661	13,73	1 723	19,44
Mediana Superior	42 560	9,63	581	6,55
Grande	267 368	60,50	809	9,13
PYMES	103 221	37,54	2 304	25,99

Argentina 1993	Producción (Millones de dólares)	Porcentaje
Micro	37 935,90	24,79
Pequeña	32 374,56	21,16
Media	32 981,47	21,55
Grande	49 729,59	32,50
PYMES		42,71
Brasil 1994		
Micro	84 348,31	12,81
Pequeña	93 213,46	14,16
Media	123 164,19	18,71
Grande	357 505,90	54,31
PYMES		32,89
Chile 1996		
Micro	6 930,00	4,56
Pequeña	19 740,00	12,98
Media	17 640,00	11,60
Grande	107 765,00	70,86
PYMES		24,58
Colombia		
Micro	n.r.	2,4
Pequeña	n.r.	12,5
Media	n.r.	26,9
Grande	n.r.	58,3
PYMES	n.r.	39,4

Cuadro 10 (conclusión)

México* 1993	Producción (Millones de dólares)	Porcentaje
1 – 10 empleados	12 939,38	6,99
11 – 50 empleados	14 693,13	7,93
51 – 100 empleados	11 974,79	6,47
101 – 250 empleados	24 776,96	13,38
+ 250 empleados	120 784,97	65,23
PYMES		27,78
Perú 1994	Producción (Millones de dólares)	Porcentaje
1 a 10	N.A.	N.A.
11 a 200	N.A.	N.A.
> 200	N.A.	N.A.
Venezuela ** 1995	Producción (Millones de dólares)	Porcentaje
Pequeña	14 992,76	3,32
Mediana Inferior	24 180,73	5,36
Mediana Superior	166 633,93	36,90
Grande	245 737,48	54,42
PYMES		45,59

Fuentes: INDEC, Centro Nacional Económico, Argentina.
BGE, Censo Cadastro, Brasil.
CORFO, Chile.
DANE, Censo Económico Nacional, Colombia

Recuadro 4

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO

No suele utilizarse el criterio de facturación para clasificar a las empresas, por lo que no suele encontrarse este dato. En este caso tan solo se encontró para Chile, México y Perú. Algunos autores en la literatura revisada incluso sugieren utilizar el valor del capital o una combinación del número de asalariados, la facturación y el capital. No obstante podemos constatar que es probable que la categoría de microempresa en los países más grandes como Brasil y México abarca lo que se clasificaría como pequeña empresa en países mas pequeños como El Salvador, Ecuador y Bolivia.

Fuente: Elaboración propia

Al analizar la contribución de la Pyme a la producción, se observa que ésta fluctúa entre el 25 y el 45%, con un promedio simple de 36%. La microempresa, por su parte, genera entre el 2,5 y el 13% de la producción, con la sola excepción de Argentina, donde alcanza al 25%. En todos los casos, la participación en la producción es inferior a su contribución al empleo, dando cuenta de que su productividad es inferior al promedio de la economía.

Al analizar la productividad relativa de la Pyme respecto de la gran empresa en todos los países, nuevamente con la excepción de Venezuela, se comprueban diferencias bastante significativas, que -en promedio- implica que la productividad de la Pyme fluctúa en torno al 50% de la de la gran empresa. Sin embargo, la varianza en esta materia es muy amplia. Va desde una productividad entre tamaños de empresa relativamente parecida en Colombia a una gran brecha (7 veces entre la Pyme y la gran empresa) en Chile.

El estudio de Westley (2001) que cubre 15 países de la región para el período 1997-99, concluye que el 70% de los trabajadores de hogares pobres trabaja en microempresas (incluyendo trabajadores por cuenta propia) o en pequeñas empresas. De éstos, aproximadamente la mitad son trabajadores de pequeñas empresas y el resto trabajadores por cuenta propia.

Lo anterior corrobora lo ya señalado respecto del crucial rol que tiene la Pyme en una estrategia de crecimiento con equidad, ya que emplea a un amplio número de personas pobres con una baja productividad. Revertir esto último permitiría, simultáneamente, aumentar las remuneraciones de los trabajadores de menores ingresos y elevar el ritmo de crecimiento del producto.

1.2 Las pymes y el sistema financiero

Consultadas las Pymes sobre cuáles son sus principales obstáculos para crecer señalan que son las condiciones con que acceden al sistema financiero, particularmente: el elevado costo financiero, la exigencia de garantías y los cortos plazos de endeudamiento.

Cuadro 11
OBSTÁCULOS FINANCIEROS CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA
(Porcentajes)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	El Salvador	México	Perú	Venezuela	Total América Latina
Tasas de Interés Elevadas	50	55	40	49	46	42	40	64	43
Garantías	5	12	11	11	28	12	8	7	15
Otros Factores	20	14	35	16	11	10	19	19	20
Burocracia de la Banca	5	5	4	5	7	4	5	6	4
Plazos Demasiado Cortos	19	12	7	7	6	11	16	2	11
Falta Liquidez de la Banca	0	1	0	9	2	17	7	3	4
Falta Conexiones	1	1	3	3	1	5	5	0	3

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Grupo DFC, "Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento"; Informe de Trabajo. Washington D.C. - Marzo 2002.

Esta impresión de los empresarios Pyme es corroborada por la realidad. Aunque la información sobre el acceso de la Pyme a la banca es más escasa y heterogénea que la de empleo y producto, demuestra que alrededor de la mitad de las Pymes accederían a la banca. Esta cifra fluctúa entre un 31% en México a un 72% en Chile y no considera la labor que realizan las instituciones de microcrédito (cuadro 12).

Cuadro 12
ACCESO DE LAS PYMES AL CRÉDITO BANCARIO
(Porcentajes)

	Argentina (1999)	Chile (2000)	México (2000)	El Salvador (1999)	Colombia (1996)	Perú (1996)
Pequeñas	n.a.	68	25	44	n.a.	n.a.
Medianas	n.a.	76	36	69	n.a.	n.a.
PYMES	49	72	31	57	68	63

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Grupo DFC, "Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento"; Informe de Trabajo. Washington D.C. - Marzo 2002

Las instituciones –formales e informales– que otorgan microcrédito no tienen una importancia cuantitativa. El estudio de Westley (2001) concluye que sólo el 2,6% de las 59 millones de microempresas en América Latina han tenido acceso a estas instituciones. A la vez, el volumen global de recursos prestados por ellas en 1999 equivalió a medio punto porcentual de lo que el sistema financiero le prestó al sector privado.

Al analizar el costo del crédito se comprueba que éste al menos duplica el de las grandes empresas. Si bien no existen estudios homogéneos para varios países que analicen el costo del crédito, los estudios parciales demuestran que el del crédito informal es significativamente más caro. De acuerdo con un estudio de la CEPAL (2001), en Honduras los prestamistas informales cobraban 1% diario de interés, en Costa Rica entre 7% y 10% mensual, en El Salvador 10% diarios, y en Guatemala 10%

mensual, 5% diario y 36% anual con garantías hipotecarias. El estudio de Westley (2001) concluye que la tasa de interés real promedio para la pequeña empresa es de 34.

Cuadro 13
TASA DE INTERÉS SEGÚN PAÍS
(Porcentajes)

País	Institución Financiera	Tasa de Interés (%)
Bolivia	Banco Sol	25
Bolivia	Caja los Andes	25
Bolivia	FIE	28
Chile	Banco de Desarrollo	44
Colombia	Finamérica	32
República Dominicana	Banco Ademi	n.a.
Ecuador	Banco del Pacífico	27
El Salvador	Financiera Calpiá	30
Guatemala	Banrural	n.a.
Paraguay	Financiera Visión de Finanzas	37
Perú	Mibanco	61

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Grupo DFC, "Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento"; Informe de Trabajo. Washington D.C. - Marzo 2002.

Estudios de caso del BID (2002) señalaban que la banca formal prestaba al 18% a la pequeña y al 15% a la mediana empresa en El Salvador y al 30% a la pequeña y 24% a la mediana en Perú. El estudio de caso para Chile, que se presenta más adelante, demuestra que las pequeñas empresas se endeudan al 30% anual con la banca formal. En general, estas tasas son dos veces superiores a la que la banca cobra al sector corporativo.

Al analizar la información sobre acceso al crédito, se detecta una mayor similitud entre la situación de la pequeña y la microempresa que entre estas y las medianas empresas. De hecho, estas últimas se asimilan más a las condiciones en que accede la gran empresa al sistema financiero. Por cierto, en esta materia existen diferencias entre países –parte de ellas explicables por las distintas definiciones que existen de empresas-, pero es evidente que las mayores falencias de acceso y sus condiciones existen en las empresas mas pequeñas, como también de que en ellas labora la mayoría de los pobres.

Estos costos del crédito a la Pyme explican por qué ésta los considera como su principal obstáculo para crecer, ya que inviabilizan una gran cantidad de proyectos de inversión que son viables en las grandes empresas. Ello incrementa las brechas de productividad que ya se señalaran. A la vez, comprueba el alto retorno al capital que tienen las pequeñas empresas, ya que la gran mayoría logra financiar estas tasas de interés con el retorno a sus inversiones.

La revisión de la literatura sobre acceso de la pequeña empresa al financiamiento que hace Sebstad y Chen (1996), demuestra que los que en ellas laboran se benefician de importantes incrementos en sus ingresos, cuando la empresa accede al financiamiento. Comprueba también que con el acceso al crédito, éstas incrementan su contratación de mano de obra y su nivel de producción. Por último, este estudio señala que estos beneficios son crecientes en el tiempo, ya que la incorporación al crédito va creando historia bancaria de la empresa lo que, posteriormente, le facilita aun más y en mejores condiciones este acceso.

3. La Pyme enfrenta barreras económicas para acceder al financiamiento en igualdad de condiciones

Las pequeñas empresas normalmente recorren un camino financiero que dificulta su crecimiento. A medida que la empresa crece y gana historia financiera, acceden al sistema bancario. En sus inicios deben descansar fundamentalmente en el insuficiente financiamiento interno y, en menor medida, en el crédito de sus proveedores.

Mientras en América Latina aproximadamente el 50% de las Pymes accede a la Banca, esta cifra para Estados Unidos es de 92%. De hecho, en Chile, que presenta la mayor cobertura bancaria a la Pyme de Latinoamérica, las Pymes obtienen el 68% de su financiamiento del capital propio y en Argentina el 74%, mientras en Estados Unidos el 50% del financiamiento proviene de los bancos y sólo 20% de capital propio. Estas últimas cifras se repiten en otros países desarrollados. En Alemania los fondos propios sólo representan el 22,3% de los pasivos de las Pymes, en Japón el 26,7% y en Italia el 26%.

Ello ocurre porque atender a la Pyme importa mayores riesgos y costos para el sistema financiero, especialmente en los países de menor desarrollo. Ello porque mientras menor sea el tamaño de empresa, mayor es el costo de transacción en relación al tamaño del crédito y mayor es también la opacidad en la información que presenta, lo que dificulta la evaluación de riesgo por parte del banco. Adicionalmente, las legislaciones bancarias en América Latina normalmente exigen altas provisiones para los créditos a la Pyme (de acuerdo a su morosidad histórica) y, por lo mismo, limitan la masificación en su acceso al crédito. Esto explicaría las dificultades de acceso al crédito, que ya se demostró, enfrenta la Pyme.

Los mayores costos de transacción de atender a la Pyme no parecen ser un obstáculo significativo. De hecho, estudios de campo (BID 2001) señalan que en algunos países de la región estos mayores costos de transacción no son de un volumen significativo. En los casos de El Salvador y Perú estos mayores costos ascendían a 1 ó 2 puntos porcentuales, muy inferior a las brechas en tasas de interés que está pagando la Pyme (las pequeñas empresas en Perú sí mostraban una diferencia de costos significativa, 10 puntos porcentuales). Ello lleva a pensar que es la falta de información adecuada y el mayor riesgo que ello conlleva, la principal barrera económica para que la Pyme acceda a la banca.

La opacidad de información como fundamento al racionamiento en el acceso al crédito de la Pyme tiene buenas explicaciones en la teoría económica. La asimetría de información entre el empresario Pyme y el Banco, lleva a que los bancos racionen el crédito –en cambio de aumentar su precio– porque las mayores tasas ahuyentarán buenos proyectos de empresarios mas conservadores que son atractivos para la banca (selección adversa) o porque los mas arriesgados incrementarán su nivel de riesgo para esperar lograr financiar el mayor costo crediticio (riesgo moral).

Como ya se señalara, existen positivas experiencias en América Latina, de ONG y de instituciones financieras no tradicionales (*greenfield banks*), que se han orientado a atender este estrato de empresas. Sin embargo, éstas no son suficientes para afirmar con certeza de que ellas permitirán masificar el acceso de los más pobres a la Banca.

En la banca tradicional, especialmente en países con un mercado de capitales más profundo, ha surgido el interés por integrar a la Pyme en su cartera de clientes. Esta posibilidad, que en los países desarrollados ya es una realidad, es la que quisiéramos explorar en este documento.

La Banca utiliza diversos medios para superar los mayores riesgos y costos que conlleva atender a las Pymes. Los mayores costos que éstas implican, ya se vio, son compensados con altas tasas de interés; las que se correlacionan inversamente con el tamaño de la empresa.

A ello se suman otras condiciones, como son el casi exclusivo uso de garantías reales para atender a la pequeña empresa. El uso de garantías reduce el costo de transacción, ya que éstas son normalmente más fáciles de evaluar que el negocio de la empresa o el proyecto de inversión que esta pretende financiar. De hecho, en Chile, el 43% de las Pymes que acceden al crédito lo hacen con garantías reales, mientras que en las grandes empresas esa cifra alcanza al 22%. La exigencia de garantías reales para la Pyme es también frecuente en los países desarrollados. Sin embargo, el universo de garantías aceptadas como válidas es mayor; básicamente se utilizan mas las cuentas por cobrar e inventarios como garantías. A lo anterior se suma el hecho de que en América Latina, en general, la ejecución de garantías es un proceso difícil y caro por la lentitud de los procesos judiciales y en el cumplimiento de sus sentencias; como también por la falta de mercados secundarios que permitan

liquidar las garantías. Todo contribuye a explicar el restrictivo uso de garantías para atender financieramente a la pequeña empresa.

Otro instrumento utilizado para reducir los costos de atención a la Pyme por parte de la banca, es la elección del plazo de la deuda. La pequeña empresa tiende a recibir exclusivamente créditos de corto plazo porque ésto le permite al banco mantener un mayor control, reduciendo los costos de opacidad de la información que impide apreciar los posibles cambios en el perfil de riesgo a largo plazo de sus clientes Pyme. Una secuencia de créditos de corto plazo permite renegociar con mayor facilidad que lo que permiten los *covenants* de un crédito de largo plazo.

La Pyme, al ver limitado su acceso a los créditos de largo plazo, se ve forzada a financiar sus inversiones de largo plazo con estos créditos, lo que las lleva a un apalancamiento peligroso y debe contribuir a explicar los mayores niveles de morosidad que éstas presentan. A lo anterior se suma un mínimo nivel de diversificación en los instrumentos financieros a que puede acceder la Pyme, casi todos ellos son alguna forma de crédito de corto plazo (sobregiros, tarjetas de crédito o similares).

El cobro de mayores tasas de interés, la exigencia de garantías reales y la falta de créditos de largo plazo no sólo constituyen barreras de entrada para la Pyme al sistema financiero, sino además, las pone en una desventaja competitiva (mayores costos) respecto de las empresas de mayor tamaño con el consecuente impacto negativo sobre el empleo, la productividad y, consecuentemente, la equidad distributiva.

IV. Instrumentos para reducir los mayores costos de transacción y riesgo que tiene la banca para atender a la Pyme

Frente a esta realidad de acceso de la Pyme a la banca, han surgido nuevas modalidades de atenderla que buscan superar, al menos parcialmente, los mayores costos de hacerlo. El común denominador de estas propuestas es que exigen mas información sobre las Pymes. El punto que requiere ser demostrado es si existe o no una convergencia de intereses entre la Pyme y el Banco para crear estos sistemas de información. A continuación describiremos los instrumentos existentes, para posteriormente analizar la eventual convergencia de intereses en un caso específico, Chile, que cuenta con la información para hacerlo.

1. Sistemas de *credit scoring* para la Pyme

El instrumento más amplia y exitosamente utilizado para incrementar el acceso de la Pyme a la Banca y reducir sus costos financieros es el sistema de “*credit scoring*”. Este consiste en asignar un puntaje al potencial deudor que, a su vez, representa una estimación del desempeño del crédito para el banco. En Estados Unidos, este sistema se usa masivamente para otorgar tarjetas de crédito y otros créditos a las personas. También, crecientemente, para atender a las Pymes.

De hecho, una encuesta de 1995 que apareció en *American Banker* (mayo) demostró que el 8% de los bancos pequeños y el 23% de los grandes usaba este método para atender a la Pyme. Sólo dos años más tarde, una encuesta del Federal Reserve concluía que el 70% de los bancos ya usaba el *credit scoring* para atender a las pequeñas empresas. Este alto crecimiento, en parte, ocurrió porque a partir de 1995 estuvieron disponibles modelos de *credit scoring* que podían ser adquiridos, al no estar sólo alimentados con la información que tuviera el banco.

La implementación de este método exige conocer información histórica de la empresa y/o el empresario, complementada con información de carácter ambiental referida al medio –geográfico y/o sectorial– en que se desenvuelve la empresa (muy especialmente una base de datos con las características de los clientes que pagaron y las de los que no pagaron sus créditos). La dificultad de acceder a esta información –las más de las veces disponible, pero cuya sistematización tiene un alto costo– ha sido el principal cuello de botella para aplicarla. Ciertamente la calidad predictiva del modelo de *credit scoring* dependerá de la información con que éste se construya y su permanente actualización. Hay que tener conciencia que las características de los antiguos clientes pueden ser distintas de los que recién se incorporan (incluso el propio uso de este método motivará el ingreso de nuevos clientes al mercado). Como también de que los mismos clientes modifican su comportamiento en los distintos momentos del ciclo económico. Como consecuencia estos modelos sólo serán adecuados si incluyen información sobre períodos de auge y de recesión.

Por la misma razón, el Estado o las Asociaciones de Bancos podrían estimular la creación de mecanismos centralizados de *credit-scoring* que reduzcan el costo de evaluar el riesgo de las pequeñas empresas. Si además, esto se acompaña de una mayor flexibilidad en la política de provisiones –acorde con los nuevos mecanismos de evaluación de riesgo– más crecerían las posibilidades de las Pymes de acceder a financiamiento a costos razonables.

Las ventajas de aplicar el método de *credit scoring*, son muy significativas. Por una parte, reduce costos y riesgo y, por otra, aumenta la transparencia. Reduce costos, porque limita el contacto cara a cara entre el banco y el cliente. Las instituciones financieras pueden otorgar créditos sobre la base de datos ambientales o enviados por el cliente de manera electrónica. Un estudio del Business Bank Board para Estados Unidos, demostró que el tiempo promedio requerido para aprobar un crédito a la Pyme era de 12,5 horas (había tiempos máximos de hasta dos semanas), y que el método de *credit scoring* lo reducía a menos de una hora (ciertamente si se utilizaba sólo ese método para asignar el crédito), con un costo promedio por crédito de U\$ 1,5 a U\$ 10.

El *credit scoring* reduce radicalmente los tiempos de revisión de las solicitudes, incluso –de estar disponible la tecnología– se puede hacer en línea desde la empresa solicitante. Ello exige, sin embargo, incrementar el uso de tecnologías de la información en la Pyme. De ser así, se reducen los costos de personal para el banco y, por ende, los costos de transacción; haciendo más rentable el otorgamiento de créditos de menor tamaño relativo. Por ejemplo, Hibernia Corp. redujo de U\$ 200.000 a U\$ 50.000 el tamaño del crédito que le permitía cubrir sus costos sin modificar las tasas de interés. El Wells Fargo, que otorga todos sus créditos inferiores a U\$ 100.000 a través de un método centralizado (para todo Estados Unidos) de *credit scoring* (que incluso determina la tasa de interés) tiene un monto promedio de crédito para la pequeña empresa de U\$ 18.200. Si se logra automatizar el proceso de otorgamiento de créditos, se reducen aun más los costos y es posible aumentar el volumen de créditos otorgados.

Adicionalmente, el uso de información histórica y ambiental reduce notablemente la necesidad de requerir información sobre los estados financieros de la Pyme. Información que, en general, está poco disponible y no es muy confiable. Por lo mismo, introduce mayor objetividad y transparencia en la asignación de créditos, al exigir las mismas condiciones a cualquier cliente, independiente de su tamaño, género u otro factor que en el pasado haya discriminado a algunos. Si el sistema de información que alimenta el *credit scoring* es confiable, los bancos harán una mejor evaluación de riesgo, reduciendo sus pérdidas y creando espacio para reducir la tasa de interés que se le cobra a la Pyme.

2. Créditos analizados con información sobre las relaciones financieras de la Pyme

Este instrumento surge en los bancos de nicho de Estados Unidos con el nombre de “*relationship loans*”. La idea consiste en que el banco capta de manera continua información sobre sus clientes Pymes a través de la provisión de múltiples servicios financieros, lo que reduce los riesgos asociados al crédito. Ello, sin embargo, exige dos condiciones no siempre presentes en América Latina. La primera, es que las instituciones financieras y las pequeñas empresas mantengan relaciones de largo plazo (en Estados Unidos el promedio es de nueve años, en América Latina la mitad de las empresas no acceden al sistema financiero); la segunda, es que la banca ofrezca una variedad de servicios financieros que permita una relación más continua y diversificada con sus clientes.

Si bien en el mundo y, en menor medida, en América Latina se aprecia una tendencia hacia la conformación de conglomerados financieros que ofrecen múltiples servicios (bancarios, seguros y previsionales), en América Latina este proceso es más limitado y, en general, no se orienta hacia la Pyme. Aun más, los marcos regulatorios existentes las más de las veces prohíben la existencia de estos conglomerados o le impiden compartir información sobre el cliente entre las filiales que proveen los distintos servicios, limitando así la posibilidad de aplicar el concepto de “*relationship loans*”.

Las restricciones a la formación de conglomerados financieros tiene argumentos a favor y en contra. Por una parte, estos conglomerados son objetivamente más difíciles de regular –actividad que es aún incipiente en América Latina- a la vez que presentan mayores necesidades de regulación, porque aumentan los eventuales conflictos de interés. Adicionalmente, aumenta su poder de mercado y político, lo que dificulta aun más su disciplinamiento. Los aspectos positivos residen en la reducción de costos y riesgos que conlleva ofrecer múltiples servicios a un mismo cliente, como también en el incremento de ingresos que implica la diversificación de servicios. Ambos argumentos pueden implicar la posibilidad para la banca de atender a más clientes con menores costos, lo que indudablemente beneficiaría a la Pyme.

En general, la bibliografía (Barth, Caprio & Nolle 2003) coincide en valorar más los aspectos positivos de la formación de estos conglomerados. Así y todo para América Latina, que aun se encuentra en la etapa de consolidación de sus marcos regulatorios, la pregunta debiera ser qué actividades adicionales permitirle a la banca, más que si desregular este aspecto del todo o prohibirlo del todo. Para responder esta pregunta es útil conocer la opinión de los propios empresarios Pyme, en el sentido de identificar qué servicios estarían dispuestos a comprar de la banca.

3. El “factoraje” o *asset-based finance*

Otro instrumento, más masivamente utilizado en la región, es el “*asset-based finance*” que utiliza las cuentas por cobrar y/o los inventarios como colateral para garantizar las líneas de crédito. La modalidad más recurrentemente utilizada es el factoraje, que reduce el riesgo de crédito al hacerlo menos dependiente de los flujos de caja. Sin embargo, éste mantiene altas tasas de interés en la región porque el riesgo de crédito sigue vinculado a la Pyme proveedora y no a la normalmente gran empresa con menor nivel de riesgo, la cual adquirió los bienes o servicios y, consecuentemente, el compromiso de pago futuro.

La existencia de título ejecutivo para las facturas (documento válido de garantía) y la implementación, en algunos países, del factoraje electrónico y los descuentos automáticos, ha permitido aumentar el factoraje y trasladar la toma de riesgo por parte de la Banca, desde la Pyme proveedora al adquirente, sin mayores costos de transacción -todo se hace de manera informatizada- y con menor riesgo.

La permanencia en el tiempo del uso de este instrumento puede alimentar un sistema de información para el “*credit scoring*” o los “*relationship loans*”, facilitando así aun más el acceso de la Pyme al sistema financiero formal.

4. La securitización de créditos y activos

En los países desarrollados, desde los años setenta y más masivamente durante los ochenta, se ha implementado la securitización de créditos o activos. Ello puede ser una excelente manera de masificar el acceso de la Pyme al financiamiento. Ello exigiría que una entidad securitizadora –probablemente filial del Banco, ya que los marcos regulatorios normalmente exigen que las securitizadoras sean de giro exclusivo- agrupen diversificadamente, para reducir riesgo, los créditos Pyme del Banco, y emitan y vendan una obligación con el respaldo de esos activos. Ciertamente la securitizadora puede incorporar en su paquete activos adicionales a los créditos e incluso flujos futuros, aumentando la diversificación y consiguiendo un mejor balance de riesgo. La mayor liquidez de los instrumentos securitizados y los bajos costos de transacción que el proceso genera, simultáneamente reduce los costos de financiamiento para la Pyme e inyecta mayor liquidez en el Banco que la atiende. Este puede ser un buen instrumento para que, de manera indirecta, los cuantiosos recursos administrados por los Fondos de Pensiones lleguen a la Pyme, incrementando de paso las opciones de inversión que estos Fondos hoy tienen.

La actividad de securitización está permitida en todos los países de la región, aunque está restringida en México, Guatemala y Jamaica.

El uso de todos los instrumentos antes descritos permitiría incrementar muy significativamente el acceso de la Pyme al sistema financiero sin mediar apoyos públicos a este proceso. Evidentemente el Estado puede jugar un papel clave en facilitar este proceso. Desde luego, es el único que puede promover los cambios requeridos en los marcos regulatorios del sistema financiero para implementar estos instrumentos (facilitar la securitización, factoraje electrónico, flexibilizar las exigencias de provisiones, regulación de conglomerados financieros permitiendo el uso de información e infraestructura común para los distintos servicios, etc.). Adicionalmente, puede realizar acciones específicas que aumenten el interés de la Banca privada por atender a la Pyme (central de garantías, sistemas de información). Estas se comentarán más latamente en la sección final de este documento.

Lo atractivo de estos instrumentos es que son de mercado y, por lo tanto, no exigen la participación del Estado para su desarrollo, aunque pueden ser facilitados por éste. Sí exigen la disposición de los Bancos y de los clientes para adecuarse a ellos.

Los Bancos tienen crecientes incentivos para buscar integrar a la Pyme a su clientela. Como ya se señalara, la gran empresa avanza hacia la desintermediación financiera y/o la búsqueda de financiamiento más barato en el exterior. Simultáneamente, ha crecido de manera muy significativa la cobertura de la banca de personas. La Pyme es, por lo tanto, una nueva frontera natural para el sistema financiero.

Resta conocer en mayor detalle la percepción de los empresarios Pyme sobre el actual sistema financiero, sus demandas sobre él y su disposición a realizar los cambios que exige la implementación de estos nuevos instrumentos. Se trata de conocer asuntos como el uso de tecnologías de información, la compra de servicios adicionales a los crediticios a la banca, la provisión de la información requerida para evaluar sus proyectos o la disposición a premiar a los bancos que hacen estas innovaciones. Los usuarios Pyme son probablemente el área menos estudiada de aquellas que se requiere conocer para impulsar reformas que incrementen su acceso al crédito. En esta dirección se avanza en el siguiente estudio de caso para Chile.

V. Acceso de la Pyme a la banca: Chile un estudio de caso

La información disponible para Chile corrobora las afirmaciones hechas previamente sobre la relación de la Pyme con el sistema financiero y su importante rol en la consecución del objetivo de crecimiento con equidad. La Pyme en Chile es una importante generadora de empleo, pero con bajos niveles de productividad, siendo en la microempresa esta situación aun más aguda. También se constata que mientras más pequeña es la empresa, menos accede a la banca y lo hace a mayores costos. Por último, las encuestas de percepción de los empresarios Pyme sobre los obstáculos que ellos enfrentan para crecer, identifican al acceso y condiciones del crédito como uno de los principales de ellos.

A continuación presentamos los principales estudios y cifras que avalan lo anterior. Todas estas referencias se pueden encontrar en el estudio de García (2002b), por lo tanto, no se presentará un recuento pormenorizado de cada fuente.

1. Empleo y productividad en la Pyme

Los datos sobre generación de empleo de la Pyme en Chile, difieren dependiendo de la definición que de esta se haga: por número de trabajadores o por volumen de ventas. Con la primera definición (encuesta Casen) la Pyme el año 2000 en Chile representaba el 60% del empleo total, los empleados por cuenta propia el 19,4% y los que laboran en empresas de 50 y más trabajadores 20,5%. Al utilizar el

nivel de ventas para segmentar a las empresas (encuesta INE), se descubre que las microempresas (ventas inferiores a U\$ 58.000 al año) generan el 41% del empleo y las grandes empresas (ventas superiores a U\$ 2.420.000 al año) el 20,4% del empleo. Las Pymes, de acuerdo a la definición por volumen de ventas, generaron el 38% del empleo el año 2001.

Cuadro 14
EVOLUCIÓN EMPLEO PYME
(Números)

	1996		1998		2000	
	PYME	PYME/Total	PYME	PYME/Total	PYME	PYME/Total
Total	2 486 461	48	1 951 663	37	1 960 983	36

Fuente: García (2002a)

Cuadro 15
EMPLEO POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Porcentaje)

96	98	2000	96	98	2000	96	98	2000	96	98	2000	96	98	2000
1 persona			Micro			Pequeña			Mediana			Grande		
19,5	21,6	2,1	20,9	19,0	26,2	36,6	25,3	31,5	13,0	12,9	15,2	10,1	21,1	25,0

Fuente: García (2002a)

Ambos estudios demuestran una gran caída en la participación de la Pyme en el empleo total. Según Casen ésta cae 10 puntos porcentuales (70 a 60%) entre 1996 y 2000. Según INE cae en un punto porcentual (38 a 37%) en un período mas breve, 1999-2001. Ambos estudios también señalan un muy reducido nivel de generación de empleo del conjunto de la economía (1,5% según Casen y 1% según INE) para todo el período analizado.

Es evidente que la caída en los empleos generados por la Pyme en un período que, entre otras cosas, enfrentó una mayor restricción al acceso al crédito, contribuyó al importante aumento que se experimentó en las tasas de desempleo. De hecho, la tasa de desempleo aumentó de un promedio de 5,4% en 1996 y 1997 a un promedio de 8,6% en 1999 y 2000. Ello, a pesar de que en el mismo período se redujo la fuerza de trabajo. En el último trimestre de 1997, ésta era 1% superior a la de igual trimestre del año 2000.

La clasificación por niveles de venta permite también acercarse al tema de la productividad. La gran empresa tiene una participación del 77% en las ventas y 20,4% en el empleo; la Pyme participa con el 19,6% de las ventas y el 38% del empleo; las micro empresas con el 3,6% de las ventas y el 41% del empleo. Ello lleva a concluir que la microempresa tiene una productividad equivalente al 15% de la gran empresa, la pequeña 28% y la mediana 46%. Estas diferencias en productividad son mucho mayores que las que se encuentran en el nivel de remuneraciones. Según García (2002b) en el año 2000 las remuneraciones promedio de la pequeña empresa eran 74,8% y las de las medianas 93,5% de las equivalentes a las grandes empresas.² En el período analizado, a pesar de la expulsión de trabajadores de la Pyme, la productividad de ésta creció menos que la de la gran empresa. También las ventas de la Pyme crecieron a un ritmo bastante menor (1/3) que las de la gran empresa.

² La comparación de salarios y productividad es deficiente porque la información sobre remuneraciones proviene de una encuesta que considera a las grandes empresas como aquellas mayores de 50 trabajadores. Es probable por lo tanto que las brechas sean mayores que las detectadas.

Cuadro 16
PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Porcentajes)

Tamaño	1994	1995	1996	1997
Micro	4,9	4,6	4,6	4,4
Pequeña	13,8	13,2	13,0	12,5
Mediana	12,1	11,8	11,6	11,2
PYME	25,9	25,0	24,6	23,7
Grande	69,2	70,4	70,8	71,9
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: CORFO, sobre la base de información del SII

Cuadro 17
PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Porcentajes)

Tamaño	1994	1996	1998	1999	2000
Micro	4,11	3,72	3,50	3,96	3,69
Pequeña	11,85	10,66	10,56	10,93	10,17
Mediana	10,95	9,97	10,17	10,19	9,46
PYME	22,80	20,63	20,73	21,12	19,63
Grande	73,09	75,65	75,77	74,92	76,68
TOTAL	100	100	100	100	100

Fuente: SII, elaborado por "I&G"

Cuadro 18
PRODUCTIVIDAD POR SEGMENTO PRODUCTIVO
(Porcentajes)

	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
PROMEDIO	0,2523	0,48	0,776923	0,5685	1,696923	0,5954

Fuente: García (2002^a)

Para la determinación del tamaño de empresa se usó la siguiente clasificación:

- Micro = 2 a 5
- Pequeña = 6 a 49
- Mediana = 50 a 199
- Grande = + de 200

2. La Pyme y el sistema financiero

La relación de la Pyme con el sistema financiero en Chile ha ido creciendo en los últimos años pero, la falta de financiamiento es percibida como el mayor obstáculo para el desarrollo de la Pyme.

En Chile desde hace ya varios años la cobertura del sistema financiero a las Pymes ha tendido a aumentar de manera significativa. De hecho, en el período 1995-2000 que se caracteriza por una relativamente rápida expansión de la economía (6% anual) y del sistema financiero; el crecimiento en las colocaciones a la pequeñas empresas creció un 9,6% anual y a las medianas empresas -que ya presentaban mayores niveles de cobertura- en un 7,0% anual.

Así y todo, una encuesta a Pymes de al U de Chile en 1997 detectó que el 42% de las empresas consideraba que su principal obstáculo era la falta de financiamiento. Un estudio similar (Fundes) para el año 2001 concluía que las mayores restricciones para el desarrollo de la Pyme eran: la competencia

desleal, la lentitud de los trámites públicos, el lento crecimiento económico y el pobre acceso y condiciones del financiamiento. Particular mención tuvieron las garantías exigidas por la banca y el alto costo del crédito. De hecho, éstas presentan las más altas puntuaciones de todos los obstáculos identificados.

El mismo estudio de Fundes señala que el 65% de los empresarios Pyme usa como principal fuente de financiamiento el capital propio, el 17% lo obtiene de bancos y el 11% de proveedores. Estas proporciones cambian dependiendo de la zona geográfica. En general, en la región metropolitana es mayor el acceso a la banca y en el resto del país se aprecia un mayor acceso al crédito de proveedores. Se ratifica también el hecho de que a mayor escala de empresa, mayor es el acceso a todo tipo de crédito, como también lo hacen aquellas empresas que cuentan con balances y proyecciones financiera.

Al analizar la participación de la Pyme en el sistema financiero, para el período 1994-2000, también se corroboran las afirmaciones ya hechas. A mayor tamaño de empresa, mayor es su acceso al crédito. Mientras el 78% de las grandes empresas y el 72% de las medianas accede al crédito, sólo el 39% de las microempresas y el 62% de las pequeñas lo hace. Dichos porcentajes no cambian de manera significativa en el período analizado, salvo para las micro empresas, que aumenta de 32 a 39%. Solo este incremento explica el significativo aumento en la cobertura del sistema financiero del total de empresas que pasa de 37 a 52%.

Al analizar la participación de los distintos tamaños de empresas en las deudas vigentes del sistema financiero se constata que la microempresa y la gran empresa aumentan su participación entre 1994 y 2000. Las Pymes la mantienen estable en torno al 25% del total. Sin embargo, este promedio esconde una leve, pero persistente, alza en la participación de la Pyme hasta la crisis económica de 1997-98, cuando empieza a perder participación.

La participación de la Pyme en las deudas vigentes no difiere de manera significativa de la participación de estas en las ventas totales. Los dos estudios que existen sobre esta última materia señalan que las Pymes generan entre el 23 y el 25% de las ventas totales en el país y, como se señaló, reciben el 25% del crédito. La participación de las Pymes en las ventas totales ha ido disminuyendo de manera continua a favor de la gran empresa desde 1994 al 2000, caída que es más aguda a partir de 1997, lo que es coherente con lo que ocurre con el crédito bancario.

Al contrastar las cifras de participación en las ventas con las de participación en los créditos vigentes se encuentra una relación inversa a la esperada. Las microempresas que realizan en torno al 4% de las ventas (porcentaje que cae a través del tiempo) aumenta de manera continua su participación en el crédito, situándose al final del período, en torno al 9% de éste. La pequeña empresa, por su parte, reduce su participación en las ventas de 13 a 11% y mantiene estable su participación en el crédito en torno al 13%. Las medianas que también pierden participación en las ventas, situándose en torno al 11% del total, reducen de 12 a 11% su participación en el crédito. O sea, a menor tamaño de empresa, mayor es la relación entre la participación en el crédito y la participación en las ventas.

Lo anterior puede corroborar lo ya planteado respecto de que el mayor costo de transacción en relación al crédito otorgado a la pequeña empresa (lo que es efectivo, ya que la microempresa recibe el 33% del número de créditos otorgados, pero el 9% del volumen de los recursos prestados); no constituye un obstáculo de significancia. Sin embargo, las cifras corroboran que mientras menor es el tamaño de la empresa, mayor es la exposición al riesgo para el banco. De hecho, al analizar la participación de los distintos tamaños de empresa en la deuda vencida del sistema financiero, se comprueba que la microempresa tiene un porcentaje creciente (de 24% en 1994 a 30% en el año 2000), mientras las pequeñas decrecen en su participación de 37 a 27% en el mismo período. Como ya se viera, en el mismo período ocurre exactamente lo contrario con la participación de éstas en el crédito vigente del sistema bancario. La mediana empresa, por su parte, se comporta de acuerdo a lo que se debiera esperar, incrementa su participación en la deuda vencida (de 9 a 12%) y reduce su participación en la deuda vigente de 12 a 11%.

Lo anterior es corroborado por la información sobre el porcentaje de deuda vencida respecto de su deuda total que tienen los distintos tamaños de empresa. Este es mayor y creciente en la microempresa (5,6% el año 2000), para reducirse a 3,4% en la pequeña empresa, 2% en la mediana y 0,2% en la gran empresa.

Cuadro 19
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS CON DEUDA EN EL SISTEMA FINANCIERO
EN EL TOTAL DE EMPRESAS DE SU MISMO TAMAÑO (1994-2000)
(Porcentajes)

Estrato	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0	32,66	35,10	38,32	38,61	34,84	32,51	29,75
Micro	32,03	36,18	41,70	43,79	42,10	40,49	39,43
Pequeña	63,44	65,40	66,53	65,53	63,60	62,31	61,85
Mediana	75,08	77,26	77,55	74,87	73,83	72,47	72,13
Grande	84,14	83,91	84,26	81,22	79,64	78,75	78,32
Total	36,86	52,74	56,75	60,93	55,45	54,09	51,57

Fuente: SBIF, elaborado por "I&G"

Cuadro 20
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS CON DEUDA EN EL SISTEMA FINANCIERO
EN EL TOTAL DE EMPRESAS DEL PAÍS (1994-2000)
(Porcentajes)

ESTRATO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0	7,66	10,72	10,06	12,63	8,99	9,45	7,86
Micro	20,08	29,50	34,02	35,49	34,30	33,43	32,54
Pequeña	7,31	10,03	10,15	10,23	9,77	9,02	8,98
Mediana	1,21	1,67	1,68	1,71	1,60	1,47	1,47
Grande	0,60	0,82	0,83	0,86	0,80	0,73	0,73
Total	36,86	52,74	56,75	60,93	55,45	54,09	51,57

Fuente: SBIF, elaborado por "I&G"

Cuadro 21
PARTICIPACIÓN DEUDA VIGENTE DE LOS DISTINTOS TAMAÑOS DE EMPRESA
EN LA DEUDA VIGENTE TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO (1994-2000)
(Porcentajes)

ESTRATO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0	14,03	14,19	15,41	8,78	7,12	7,69	6,73
Micro	7,83	7,75	8,50	9,04	8,92	9,34	9,23
Pequeña	13,38	12,90	14,06	14,20	14,13	13,90	13,95
Mediana	11,75	10,87	11,56	11,64	12,03	11,44	10,74
Grande	53,01	54,29	50,47	56,34	57,80	57,63	59,35
Total Deuda	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: SBIF, elaborado por "I&G"

Cuadro 22

**PARTICIPACIÓN DEUDA VENCIDA DE LOS DISTINTOS TAMAÑOS DE EMPRESA
SOBRE LA DEUDA TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO (1994-2000)**
(Porcentajes)

ESTRATO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0	11,02	18,81	15,14	13,92	12,27	23,31	24,68
Micro	24,10	29,84	27,48	30,50	22,73	27,28	30,06
Pequeña	36,72	25,59	33,16	25,50	26,90	28,73	27,32
Mediana	9,08	8,31	11,76	8,95	14,72	13,46	12,20
Grande	19,08	17,45	12,46	21,13	23,38	7,22	5,74
Total Deuda	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: SBIF, elaborado por "I&G"

Cuadro 23

**PORCENTAJE DE DEUDA VENCIDA EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL
DE LOS DISTINTOS ESTRATOS (1994-2000)**
(Porcentajes)

ESTRATO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0	0,79	1,17	0,88	1,46	2,56	5,23	6,30
Micro	3,10	3,40	2,88	3,11	3,77	5,03	5,61
Pequeña	2,77	1,75	2,10	1,66	2,82	3,56	3,37
Mediana	0,78	0,67	0,91	0,71	1,81	2,03	1,96
Grande	0,36	0,28	0,22	0,35	0,60	0,22	0,17
Total	1,01	0,88	0,89	0,92	1,48	1,72	1,72

Fuente: SBIF, elaborado por "I&G"

Cuadro 24

**PARTICIPACIÓN DEUDA VIGENTE POR TRAMO EN LA DEUDA VIGENTE TOTAL Y PARTICIPACIÓN
DEUDORES POR TRAMO SOBRE EL TOTAL DE DEUDORES DEL SISTEMA FINANCIERO (1994-2000)**
(Porcentajes)

Estrato	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0							
Deuda Vigente sobre Total Deuda Vigente	14,03	14,19	15,41	8,78	7,12	7,69	6,73
Deudores sobre Total Deudores	20,77	20,33	17,74	20,73	16,20	17,45	15,23
Microempresas							
Deuda Vigente sobre Total Deuda Vigente	7,83	7,75	8,50	9,04	8,92	9,34	9,23
Deudores sobre Total Deudores	54,48	55,93	59,95	58,25	61,86	61,80	63,09
Pequeñas Empresas							
Deuda Vigente sobre Total Deuda Vigente	13,38	12,90	14,06	14,20	14,13	13,90	13,95
Deudores sobre Total Deudores	19,83	19,02	17,89	16,80	17,61	16,68	17,41
Medianas Empresas							
Deuda Vigente sobre Total Deuda Vigente	11,75	10,87	11,56	11,64	12,03	11,44	10,74
Deudores sobre Total Deudores	3,29	3,17	2,96	2,80	2,89	2,72	2,85
Grandes Empresas							
Deuda Vigente sobre Total Deuda Vigente	53,01	54,29	50,47	56,34	57,80	57,63	59,35
Deudores sobre Total Deudores	1,63	1,55	1,46	1,42	1,44	1,35	1,42

Fuente: SBIF, elaborado por "I&G"

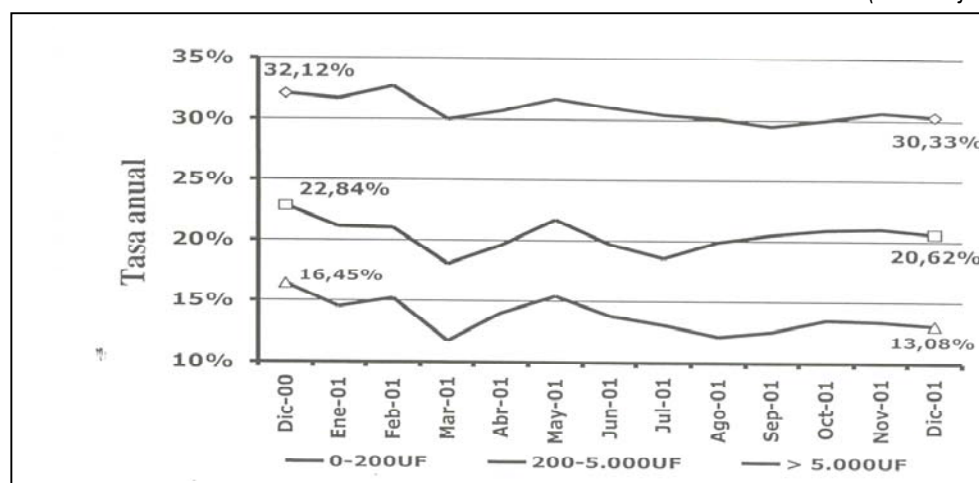
Existen varias posibles razones para explicar esta aparente contradicción. La primera, es que los datos de ventas, que provienen del servicio de impuestos internos, estén mas subvalorados para las micro y pequeñas empresas, que presentan mayores niveles de informalidad, que para las medianas y grandes. Sin embargo, esta explicación requeriría que los bancos estén informados sobre los reales

volúmenes de ventas de las microempresas; lo que es incoherente con el argumento de mayor opacidad en la información de las empresas más pequeñas.

Una segunda área de razones, con mayor racionalidad económica, es la necesidad que enfrentan los bancos de expandir las fronteras de sus clientes, hacia los de menor tamaño. Ello como resultado de la mayor desintermediación financiera que ocurre en las grandes empresas y la continua profundización del mercado de capitales. En este proceso los bancos podrían preferir a nuevos clientes de menor tamaño relativo porque su actual cobertura es mucho menor, como también los recursos comprometidos en cada operación y, por lo tanto, a pesar de tener una mayor morosidad promedio, la cuantía de recursos involucrados compromete menos al sistema y su diversificación es mayor. Lo anterior sería especialmente válido si los bancos pueden transferir sus mayores costos de transacción y riesgo con mayor facilidad a la micro y pequeña empresa que a la mediana.

Si bien no existe información global sobre el costo del crédito por tamaño de empresa, un buen proxy para ello es la tasa de interés cobrada para distintos tamaños de crédito. En el gráfico se distinguen tres tamaños de crédito 0-200 UF (hasta US\$ 5.000 aproximadamente), desde 200 UF hasta 5.000 UF (hasta US\$ 120.000) y mayores a 5.000 UF. Prácticamente todas las microempresas se endeudan en montos equivalentes a la primera categoría, las pequeñas fluctúan entre la primera y la segunda categoría, mientras las medianas empresas lo hacen en los montos contemplados en la segunda categoría o más baratos.

Gráfico 11
TASA DEL CRÉDITO SEGÚN MONTO
(Porcentajes)



Fuente: SBIF (2003)

Puede apreciarse que las tasas promedio pagadas por la micro y pequeña empresa más que duplican las tasas pagadas por las grandes empresas y son 10 puntos porcentuales superiores a la que pagan las medianas empresas. Estas diferencias ciertamente más que compensan la mayor exposición al riesgo de atender a las pequeñas empresas (estas eran 2 puntos porcentuales superior al de la mediana empresa y 4 puntos superior al de la gran empresa). Pareciera, por lo tanto, que con los actuales niveles de costo del crédito es atractivo para los bancos atender a las empresas de menor tamaño relativo.

Lo anterior es particularmente cierto en los últimos años analizados (2000-2001), ya que la brecha de tasas entre distintos tamaños de empresa tiende a crecer. Mientras mayor es el tamaño de la empresa, más rápido se benefician de las reducciones de costo de los bancos. En el período analizado caen, de manera significativa, las tasas de interés en venta de instrumentos financieros del Banco Central. Los pagarés reajustables a 90 días promediaron 7% en 1996/7, subieron a 9% en 1998, para posteriormente bajar hasta 5,4% el año 2000. En el mismo período también bajaron los índices de cartera vencida (2,55 a 2,37%); de riesgo (2,08 a 1,9%) y las provisiones requeridas a la banca. Las

provisiones de cartera sobre las colocaciones totales se reducen de 1,87 a 1,62%. No pareciera, por lo tanto, existir fundamentos técnicos que expliquen el persistentemente alto costo del crédito que enfrenta la Pyme y, en particular las empresas más pequeñas, como tampoco la lentitud con que se le transfieren las reducciones de costo que experimente la banca. Pero sí explica la mayor cobertura (en relación a su participación en las ventas) que presenta la microempresa.

Esta tendencia a incrementar el margen bruto que se les cobra a la pequeñas empresas, en parte puede deberse a regulaciones públicas que encarece el costo de los créditos de bajo monto: provisiones crecientemente exigentes, prohibición de cobrar comisiones, rigidizando la estructura tarifaria de los bancos, límites a los cobros por cobranza extrajudicial, definición de la tasa máxima convencional que pueden cobrar los bancos.

Una segunda causal, siempre presente en los casos de cobros excesivos, es la falta de competencia o transparencia en el mercado bancario. De hecho existen múltiples impedimentos a la competencia, algunos de ellos también nacen de la autoridad regulatoria. Entre estos últimos destaca los elevados requerimientos de capital para instalar un banco (son más altos que en Estados Unidos). El monto (US\$ 10 millones) puede ser un impedimento para un banco de nicho cuyo mercado objetivo sea la Pyme o segmentos de bajos ingresos.

Por otra parte, existen varias deficiencias en el mercado financiero: la información sobre tasas de interés es poco transparente. Las transferencias electrónicas, ya sea vía cajeros automáticos o entre bancos, son un monopolio con serias barreras de entrada y discriminación de precios.

Sin embargo, también se aprecian situaciones que pueden inducir cambios en esta situación. Particularmente importante es la enorme varianza que existe en las tasas de interés que cobran los distintos bancos para el mismo tamaño de crédito. Por ejemplo, en el tramo de 0-200 UF para operaciones reajustables de más de 90 días, que son las que reciben las empresas más pequeñas, las diferencias entre bancos fluctúa entre 20 y 40%. Incluso para pequeños rangos de diferencia en el volumen del crédito, 150 a 200 UF por ejemplo, los rangos son de 20 a 33%. La disposición y capacidad para cambiarse de banco que tenga la Pyme puede tener un gran efecto en reducir sus costos de financiamiento.

A la mayor competencia que conllevaría la mayor movilidad de los clientes Pyme se suma la mayor necesidad que tiene la banca de ellos. Esto por la ya alta cobertura del sistema financiero respecto de sus clientes tradicionales (grandes empresas y consumidores de altos ingresos), reforzado por la creciente desintermediación financiera que ha ocurrido con las grandes empresas. Estas crecientemente recurren a los inversionistas institucionales (Compañías de Seguro y Fondos de Pensiones) que disponen de recursos equivalentes al 86% de los del sistema bancario. Lo anterior ha sido reforzado por recientes reformas al mercado de capitales que facilita y abarata (al haberse eliminado los tributos a las transacciones) las emisiones de bonos de corto plazo y amplía las oportunidades de los inversionistas institucionales para invertir en ellos.

Por lo tanto, tanto factores de demanda como de oferta han permitido incrementar la cobertura bancaria de la Pyme a lo largo de la década de los noventas en Chile. El potencial de expansión de la banca en la micro y la pequeña empresa en Chile es todavía de gran significancia, alrededor de la mitad de estas empresas aun no están siendo atendidas. De allí que se perciba un creciente interés por atender a este sector, de hecho por primera vez empieza a desarrollarse la banca de nicho especializada en este sector.

3. Percepción de la Pyme sobre la banca

Con el propósito de conocer la viabilidad de implementar reformas que faciliten el acceso de la Pyme al sistema financiero, desde la perspectiva de los usuarios, se realizó una encuesta en noviembre del año 2002. Esta lleva a las siguientes conclusiones:

3.1 Los usuarios Pyme aprecian, pero piden más de su Banco

Al igual que en otros estudios ya mencionados, se comprueba la falta de acceso a ciertos servicios de la Banca. A pesar de que el 81% de los empresarios Pyme tiene cuenta corriente, el 67,9% financia sus inversiones con capital propio, el 13,3% lo hace con proveedores y sólo el 12,6% con la banca. Ello ocurre a pesar de que el 71,5% recurre a la banca cuando requiere crédito y el 32% ha tenido línea de crédito de largo plazo.

Cuadro 25
PRINCIPAL FUENTE FINANCIAMIENTO OPERACIONES EMPRESA
(Porcentaje)

	Capital del dueño empresa	Crédito de proveedores	Crédito de bancos comerciales	Crédito personal al dueño	Capital pequeños inversionistas	Capital de riesgo	Crédito del estado para apoyo de la empresa	Crédito instituciones no financieras	No sabe no responde
1°	67,9	13,3	12,6	2,7	1,9	1,0	0,7	0,0	0,0
2°	22,0	16,7	24,9	8,0	1,7	1,0	1,2	3,6	2,2

Fuente: García (2003a)

Así y todo los usuarios Pymes muestran un alto nivel de satisfacción con el servicio que le entrega la banca (alrededor del 70% lo estima bueno). La valoración es notoriamente mas positiva en el trato al cliente que en los servicios que ofrece el Banco. Los mayores reclamos a la banca se refieren a su lentitud (32,4%), la falta de apoyo en el diseño de proyectos (31,9%) y el alto costo del crédito (27,1%).

Cuadro 26
EVALUACIÓN SERVICIO DEL BANCO O INSTITUCIÓN FINANCIERA CON QUE OPERA MÁS FRECUENTEMENTE LA EMPRESA
(Porcentajes)

Bueno	57,7
Regular	25,0
Malo	11,0

Fuente: García (2003a)

Cuadro 27
EVALUACIÓN ASPECTOS RELACIONADOS AL SERVICIO QUE ENTREGA EL BANCO O INSTITUCIÓN FINANCIERA CON QUE OPERA MÁS FRECUENTEMENTE LA EMPRESA
(Porcentaje)

	Ubicación Sucursales	Trato a Clientes	Disponibilidad Ejecutivos	Entrega Información	Cantidad personal para atender	Servicio de atención telefónica	Rapidez para resolver problemas	Conveniencia de los Créditos	Funcionamiento sitio en Internet	Apoyo diseño financiero proyectos
Positiva	86,5	80,7	75,6	74,9	61,6	59,4	59,2	52,4	45,9	26,3
Negativa	7,7	11,6	15,9	15,5	29,2	22,7	32,4	27,1	5,1	31,9

Fuente: García (2003a)

La principal demanda Pyme hacia el sistema financiero es que los Bancos conozcan a sus clientes. Esto es, que los atiendan de acuerdo a su realidad y que se premie a los buenos clientes con mayores facilidades en términos de costo y acceso al crédito. La demanda porque se conozca a sus

clientes se relaciona con la esperanza de que el banco reaccione rápido, sea flexible y tenga productos a la medida del empresario. Además, a la Pyme le gustaría recibir asesoría de su banco para emprender nuevos negocios.

Ello implícitamente señala la muy buena disposición que tiene la Pyme a que los bancos mejoren sus sistemas de información, con la colaboración de la Pyme. Ello, sin duda, facilita la utilización de instrumentos tipo *credit scoring* o *relationship loans*. El empresario acepta que el banco discrimine entre los clientes Pymes según el riesgo que ellos implican. Esto, por supuesto, si la discriminación no sólo implica castigar a los malos deudores sino también premiar a los que cumplen. El conocer a los clientes es un atributo muy importante para la Pyme y una necesidad para la Banca. Ello también permite lograr lo que tanto los bancos, como los empresarios pymes desean: bancos confiables, seguros.

Para completar este análisis convendría encuestar empresas Pyme para conocer qué información está disponible, su confiabilidad y la disposición del empresario a compartirla con el banco o un asesor financiero.

3.2 Existen condiciones para contar con instrumentos que reduzcan el riesgo de crédito de la Pyme

No sólo existe buena disposición de los empresarios para que el banco conozca mejor su situación, sino también, la mayoría de las Pymes tienen historia como para alimentar los sistemas de información de la banca. El 14,2% de las empresas tienen menos de dos años, el 20,8% tienen entre 3 y 6 años, el 13,6% entre 7 y 10 años y el 51% más de 10 años. O sea, la gran mayoría ha superado el período de mayor mortandad en la vida de una empresa.

Cuadro 28
EVOLUCIÓN HASTA 2001 DE LAS 67.310 EMPRESAS CREADAS EN CHILE DESDE 1996
(Cifras porcentuales)

	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
Inactiva	35,40	14,69	3,41	0,55	0,27	45,61	100
Micro	14,70	40,75	4,02	0,18	0,04	40,31	100
Pequeña	10,56	21,68	39,22	4,60	0,61	23,33	100
Mediana	6,00	8,17	21,59	37,24	10,68	16,21	100
Grande	3,30	5,01	6,72	12,09	59,61	13,26	100
Nace	34,88	53,73	9,72	1,24	0,43	0,00	100
Total	27,13	36,89	8,52	1,40	0,67	25,40	100

Fuente: Investigación de Gustavo Crespi sobre la base de información del SII El Mercurio - Agosto 13, 2003.

Al respecto, es importante recordar que en Chile no existen apoyos públicos de importancia para la Pyme que pudieran alargar de manera artificial la vida de estas empresas. De hecho, en el año 2000 los dos principales programas de apoyo a la Pyme sumaron U\$ 24 millones, con 6.500 beneficiarios en el Fondo de Asistencia Técnica (FAT) y 3.600 en los Proyectos Asociativos de Fomento (Profos). Téngase presente que en ese año había 93.842 pequeñas y 13.159 medianas empresas en Chile. Por lo tanto, alrededor del 10% de las Pymes reciben algún tipo de apoyo fiscal.

Cuadro 29
SERVICIOS FINANCIEROS QUE OBTIENE DEL BANCO
PARA FINANZAS PERSONALES Y DE LA EMPRESA
(Porcentajes)

	Cuenta Corriente Bancaria	Tarjeta Débito (Red Compra)	Línea Crédito C/P	Línea Crédito L/P	Crédito para Vehículos	Garantía Hipotecaria	Tarjeta de Crédito	Crédito Consumo	Crédito Hipotecario	Leasing	Factorin g
Personas	77,8	37,7	40,8	25,4	10,9	16,4	53,9	28,5	28,5	4,6	1,7
Empresas	83,1	18,6	44,9	31,6	9,9	17,1	21,7	19,3	14,7	6,8	7,7

Fuente: García (2003a)

Por otra parte, la mayoría (80%) de las empresas tiene cuenta corriente bancaria. La mitad del total de empresas tiene su cuenta corriente hace más de 6 años. De ellos, el 64% tiene cuentas diferenciadas para la empresa y personal. Aunque estas cifras varían de banco a banco y aquellos que tienen una mayor relación con la Pyme tienen clientes más nuevos que el resto, todos tienen una alta proporción de su clientela con una larga historia bancaria. Los servicios bancarios más frecuentemente utilizados son la cuenta corriente (83,1%) y el crédito de corto plazo (44,9%). Sin embargo, un porcentaje no despreciable (31,6%) accede a créditos de largo plazo.

Conociendo estas cifras se aprecia con claridad que la información disponible debiera permitir contar con sistemas de información que permitan incrementar el 12,6% de participación que tiene la banca en el financiamiento de las inversiones de la Pyme con adecuados niveles de riesgo para ella y, deseablemente, mejores tasas para sus clientes.

3.3 Existen condiciones para ampliar la gama de servicios que ofrece la banca: reduciendo sus costos y exposición al riesgo

La gran mayoría de los empresarios Pyme no sólo acepta la posibilidad de que su banco ofrezca otros servicios, además del financiero, sino lo demanda. El 65% quiere que el banco le dé asesoría en inversiones. Donde las áreas preferidas son: asesoría en proyectos, en estrategia comercial y en análisis financiero. Adicionalmente aceptan, en orden decreciente de importancia, la participación en seguros (34%), previsión (29%) y salud (28%).

Cuadro 30
ÁREAS DE LA EMPRESA QUE REQUERIRÍAN DE ASESORÍA
DE UN BANCO ESPECIALISTA EN PYMES
(Porcentajes)

	Asesoría en Inversiones	Cotizaciones Previsionales (AFP)	Seguros Generales	Cotizaciones en Salud (Isapres)	Ninguna	No sabe no responde
Total	59,7	8,9	5,6	4,6	21,0	0,2

Fuente: García (2003 a)

Esta información da importantes luces respecto de cómo flexibilizar los marcos regulatorios para permitir que los bancos ofrezcan servicios adicionales. La asesoría en inversiones desarrollada por filiales del banco, en general, no constituye un problema para los actuales marcos regulatorios. La venta de seguros también ya es permitida en la mayoría de los países de la región, aunque en muchas ocasiones con restricciones. Estas dos actividades permitirían avanzar en la consecución de los frutos de los conglomerados financieros sin generar mayores dificultades desde el punto de vista regulatorio.

El factoraje, un servicio que ya ofrece la banca, es un instrumento importante, pero insuficiente. Sólo el 30% de las ventas de la Pyme se hacen a mayoristas, todo el resto directamente al público.

Además, el 61% de las ventas totales se hace al contado. Por lo tanto, es un instrumento con cobertura potencial limitada.

Cuadro 31
VENTAS DE LAS EMPRESAS SEGÚN CANAL
(Porcentaje)

	Venta directa a público	Venta a mayoristas	Exportaciones
Total	70,0	30,0	0,0

Fuente: García (2003a)

Cuadro 32
VENTAS DE LAS EMPRESAS SEGÚN PLAZO
(Porcentaje)

	Al Contado	A Plazo
Total	61,0	39,0

Fuente: García (2003a)

El *asset based finance* ofrece mayores oportunidades de expansión. La expectativa de la Pyme es que al menos la mitad de sus recursos para inversión provengan de créditos bancarios, ello implicaría triplicar los actuales niveles. Las principales razones para invertir son la compra de maquinarias y herramientas (15,4%), infraestructura (9,5%) e insumos (8,6%), todas áreas donde este tipo de financiamiento puede realizarse. El monto promedio de la inversión, por otra parte, es de \$24 millones (US\$ 34.000), monto perfectamente compatible con los costos administrativos de este tipo de operación.

Cuadro 33
ÁREAS EN LAS QUE LA EMPRESA HA CONSIDERADO INVERTIR EN LOS PRÓXIMOS MESES
(Porcentaje)

	Maquinarias, herramientas	Infraestructura, ampliación	Insumos, materias primas	Ampliación locales, nuevas sucursales	Ampliación del rubro	Bs. inmuebles, propiedades, terrenos	Ninguna
Total	15,4	9,5	8,6	5,6	5,3	5,0	34,1

Fuente: García (2003a)

Existe, por lo tanto, una buena oportunidad para desarrollar el esquema de conocimiento del cliente a través de los servicios relacionados (*relationship loans*), para reducir riesgos y, de paso, reducir los costos para la banca, ya que comparte sus costos fijos y comerciales con otros servicios.

A esta oportunidad de reducción de costos y mayor conocimiento del cliente se potencia con las tecnologías de la información (menores costos de transacción en el área comercial y en el área de crédito). El uso de internet como modalidad de acceso a la relación con la banca tiene una buena recepción. Sólo el 25,4% manifestó poca o ninguna confianza en ella. Aunque hay un 24,4% que requiere más información para opinar. El 54% de las pymes ya hace traspaso de fondos por internet y el 62,6% paga cuentas a través de ella.

Cuadro 34
CONFIANZA EN INTERNET COMO MEDIO PARA ACCEDER PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEN LOS BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS
(Porcentaje)

	Mucha confianza	Alguna confianza	Poca o ninguna confianza	No tiene suficiente información	No sabe no responde
Total	21,3	26,8	25,4	24,4	2,2

Fuente: García (2003a)

Cuadro 35
FRECUENCIA REALIZA TRÁMITES POR INTERNET
(Porcentaje)

	Consulta de SalDOS en Cta. Cte.	Traspaso de Fondos	Búsqueda de Información sobre Pymes	Pago de Cuentas
Siempre	29,2	10,1	8,5	4,6
A veces	14,3	11,8	17,6	9,4
Nunca	33,3	54,3	50,0	62,6
No tiene Internet	21,5	22,0	22,0	22,0

Fuente: García (2003a)

Ello se complementa con el rol de proveedores de información que pueden tener las asociaciones gremiales de la Pyme. Si bien éstas presentan como clara desventaja el que sólo agrupan al 15,5% del total, tienen un gran potencial ya que el 73,4% de la Pyme está dispuesta a que éstas jueguen un rol de recomendación frente a la Banca.

Cuadro 36
DISPONIBILIDAD A SER RECOMENDADO ANTE LOS BANCOS
POR ORGANIZACIONES QUE REPRESENTAN A LA PYME
(Porcentajes)

	Sí	No	No sabe no responde
Total	73,4	21,3	5,3

Fuente: García (2003a)

VI. Conclusiones y recomendaciones

El análisis previo conduce claramente a la conclusión de que el sector financiero puede y debe jugar un crucial rol en la consecución del objetivo de crecimiento con equidad. Ello, además, puede lograrse a través de instrumentos de mercado que estimulen simultáneamente ambas variables.

Se constató que América Latina presenta un claro rezago en materia de competitividad y productividad, lo que indudablemente deteriora sus perspectivas de crecimiento en el contexto de una economía globalizada. Dicho rezago competitivo tiene múltiples causas, pero, según la percepción de los empresarios, el principal obstáculo para el desarrollo empresarial es el escaso acceso al financiamiento. Este obstáculo más que duplica en importancia relativa al que lo sigue (impuestos y regulaciones) y es seis veces más importante que otras variables (inflación, tipo de cambio, infraestructura, delincuencia, corrupción) que tradicionalmente se han considerado cruciales.

El sistema financiero latinoamericano, a su vez, presenta un claro rezago competitivo. Todos los países analizados –con la sola excepción de Chile– se sitúan en las últimas posiciones del *ranking* internacional. Una clara desventaja relativa del sistema financiero latinoamericano es su falta de profundidad, como también su limitado número de instrumentos. Estas características, a la vez, son importantes barreras para que accedan las pequeñas empresas al endeudamiento, lo que a su vez deteriora la equidad distributiva.

Se ha descubierto una relación negativa y estadísticamente significativa entre profundidad del sistema financiero y distribución del ingreso.

Se concluye, por lo tanto, que la falta de acceso de las pequeñas empresas al sistema financiero es un importante obstáculo para avanzar en crecimiento y en equidad. Ello, por la importante contribución que estas empresas hacen al Producto Regional (en torno a un tercio) y porque en ellas labora el 70% de los pobres de América Latina.

Se constató también que en los últimos años América Latina ha hecho un importante esfuerzo de modernización de sus sectores financieros, aumentando su competencia al reducir las barreras de entrada (especialmente para bancos extranjeros), mejorando la regulación, eliminando distorsiones (tasas máximas, subsidios o asignaciones forzosas y reducciones en la política de reservas técnicas). Ello ha permitido –especialmente en los países que muestran mayores avances- aumentar significativamente la cobertura social y productiva del sistema financiero. No obstante, existe actualmente un importante desajuste entre la demanda y la oferta de financiamiento a las Pymes, el cual tuvo una tendencia a la baja en la primera mitad de los años noventa cuando la mayoría de los países experimentaron un auge en el crédito al sector privado acompañando reformas de liberalización de sus sectores financieros y un crecimiento macroeconómico sostenido en la mayoría.

Se concluye que el acceso al crédito de las Pymes varía de un país a otro en la región, pero en general las condiciones de acceso al crédito para las Pymes son poco competitivas internacionalmente en todos los países de la región, caracterizándose la oferta de crédito por altas tasas, plazos cortos y exigencias elevadas de garantías, lo cual, en teoría, se justificaría por la morosidad del sector. Sin embargo, la percepción de riesgo de la banca sería mayor a la que se podría justificar por la morosidad del sector.

Entre los obstáculos para acceder al financiamiento de las Pymes desde el punto de vista de la demanda se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Nuestra propuesta es avanzar en una segunda generación de reformas que tenga como explícito propósito seguir profundizando el sistema financiero e integrar a los grupos de menores recursos en él.

Entre las acciones públicas mejor probadas para lograr este propósito se pueden mencionar:

- Modificar los marcos regulatorios.
- Inyectar liquidez en la banca privada para atender a la Pyme, el Estado opera como banca de segundo piso.
- Crear una central de garantías que permita una mayor movilidad de los clientes Pyme entre bancos –estimulando así la competencia en este mercado–.
- Apoyar la creación de un sistema de información que alimente los métodos de *credit scoring* que utilizan los bancos privados y/o crear una central de riesgo que provea información sobre deudas comerciales y con las instituciones financieras supervisadas de los empresarios Pyme.

1. Cambios en el ámbito regulatorio

Las pequeñas empresas en la actualidad están siendo atendidas por la banca tradicional y por instituciones no bancarias (ONG, Cooperativas de Ahorro y Crédito o similares). En general, no existen bancos de nicho y aquellas instituciones no bancarias que atienden a la pequeña empresa no cuentan con adecuados marcos regulatorios, lo que limita su disponibilidad de recursos y aumenta su nivel de riesgo. Parece conveniente, por lo tanto, que los marcos regulatorios den mejor cuenta de esta situación.

Para hacer viable la existencia y, por ende, regulación de bancos nichos para la Pyme o de las actuales ONG, en general, es necesario reducir los requerimientos de capital mínimo para que operen. En general, a los bancos en América Latina se les exige un capital mínimo de entre \$5 y 10 millones de dólares. Pareciera que con un capital mínimo de no más de US\$ 1 millón (que es la exigencia en EEUU) sería posible permitir la existencia de Bancos de nicho o de ONG financieras y supervisadas. Ello permitiría aumentar la competencia en este sector, introduciendo una mayor igualdad de condiciones entre los oferentes de crédito (al permitirles tomar depósitos) y mayores oportunidades para los pequeños empresarios. Esto le sumaría profundidad a los sistemas financieros de la Región y extendería su cobertura a empresas y personas de menores recursos.

La reducción en los requerimientos de capital mínimo no debiera implicar, sin embargo, alterar las exigencias de la razón capital/riesgo de los activos. Incluso más, parece recomendable que esta razón sea superior para las instituciones financieras no tradicionales, ya que en general ellas enfrentan mayor riesgo por su menor diversificación (operan en ámbitos limitados del territorio con una cartera de clientes de similares características). Como también porque, hasta el momento, la mayoría de estas instituciones son de propiedad de organizaciones sin fines de lucro (al menos parcialmente) y por ende sus directorios tienen objetivos distintos o adicionales al de la rentabilidad, lo que aumenta su disposición a asumir riesgo.

En la mayoría de los casos también se requerirá disminuir los requerimientos de información sobre la empresa que actualmente se les exige a los bancos, sobretodo si se quiere impulsar el uso de metodologías de credit scoring u otras no tradicionales en la banca (uso de garantías grupales).

Diversos estudios han demostrado, ver Westley (2001), que la supervisión de estas nuevas instituciones financieras debiese recaer en la misma autoridad que hoy fiscaliza al sistema bancario. Sin duda sería mas caro crear una nueva institución que forzosamente tendría que duplicar muchos de los sistemas que ya dispone la autoridad regulatoria. Para impedir que esta nueva tarea ponga en peligro la eficacia que se requiere para fiscalizar al actual sistema financiero, podría cobrarse el costo de la regulación a las propias empresas demandantes de crédito. El estudio de Christen y Rosenberg (2000) demuestra que esto puede tener un costo adicional de tres a cuatro puntos en la tasa de interés, lo que es probablemente muy inferior a los beneficios de formalizar los sistemas de crédito a la pequeña empresa.

2. Modificaciones legales para ampliar el acceso de la pequeña empresa al crédito

Como ya se señalara a la pequeña empresa normalmente se le exigen más garantías reales y de un abanico de posibilidades mas restringido. En muchos países de la Región la ley limita el tipo de bienes que se pueden utilizar como garantía. Junto con ampliar y flexibilizar el tipo de bienes que se puede utilizar como garantía, sería conveniente contar con un registro central de garantías que le de mayor certeza al sistema financiero. Si este registro, además de contar con información sobre los bienes dados en garantía (para reducir riesgo), centralizara las garantías, podría permitir una mayor movilidad de los clientes entre instituciones financieras, aumentando la competencia entre ellas. En los estudios de países se constataron enormes diferencias en las tasas de interés pagadas por el mismo estrato de clientes en diferentes bancos. Más competencia y transparencia tendería a aplanar hacia abajo estas tasas en beneficio de la pequeña empresa.

En paralelo se deberá, además, mejorar la capacidad del acreedor de ejecutar las garantías si fuese necesario. En la actualidad la ley no sólo limita el tipo de garantías que se puede utilizar, también lo hace la dificultad que enfrenta el banco para tomar posesión de las garantías (especialmente de las inmuebles, que constituyen más de un tercio del capital de la pequeña empresa) y posteriormente para liquidarlas

(o ejecutar la sentencia judicial). Ello también constituye un desincentivo para que el banco tome garantías inmuebles aunque la ley se lo permita.

3. Mejorar los sistemas de información crediticia

La mayoría de los países de la Región cuentan en la actualidad con sistemas, muchas veces imperfectos, de registros de deudores. Estos son claves para reducir el riesgo de los bancos y para disciplinar a los que recién se incorporan al sistema financiero. El desafío en este terreno es asegurar la máxima cobertura y transparencia (accesibilidad) en estos sistemas de información, para que comprenda todas las posibles fuentes de endeudamiento y todos los eventuales acreedores puedan consultarlo. La disponibilidad de información ha demostrado ser importante para las decisiones de crédito. La información fidedigna tiene un poder predictivo mayor sobre el desempeño de las empresas que la información de sus estados financieros. Los prestamistas que cuentan con mayor información pueden proveer mejores servicios financieros a los prestatarios. Como se vio, en aquellos países en que la información crediticia está más desarrollada, las empresas enfrentan menos limitaciones en su crecimiento.

Bibliografía

- Alesina, A. (1998), "The Political Economy of Macroeconomic Stabilization and Income Inequality: Myths and Reality" en *Income Distribution and High-Quality Growth*, V Tanzi and K Chu (eds.), Cambridge, Mass: MIT Press.
- Barth, James; Caprio Jr., Gerard and Nolle, Daniel (2003), "Comparative International Characteristics of Banking".
- BID (2002), "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento", Grupo DFC, Informe de Trabajo, Washington DC.
- ___ (2001), "El Motor del Crecimiento. Progreso Económico y Social en América Latina", Informe 2001, Washington D.C.
- Bruno, M., Ravallion, M; Squire, L. (1998), "Equity and Growth in Developing Countries: Old and New Perspectives on the Policy Issues" en *Income Distribution and High Quality Growth*, op. cit.
- Cepal (2002) Informe económico.
- ___ (2001) "Elementos de la competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas del istmo centroamericano", LC/Mex/L.499.
- Cetorelli, N. (2003), "Real Effects of Bank Concentration and Competition in Europe", presentado en la Conferencia del banco mundial sobre Concentración bancaria y Competenci, Abril 3-4, Washington D.C.
- Chenery, H., M.S. Ahluwalia, C.L.G. Bell, J.H. Duly and R Jolly (1974), *Redistribution with Growth*, Oxford, Oxford University Press.
- De Gregorio y Guidotti (1995), "Financial Development and economic Growth", *World Development*, vol. 23 (Marzo).
- Dini, M y Stumpo, G.(2002), "Análisis de la Política de Fomento a las pequeñas y medianas Empresas en Chile", Serie Desarrollo productivo 136, Cepal, Santiago.
- Elbadabi, I. y Randa, J. (2003), "Assessing the development impact of CDF-like experiences", Discussion Draft, World Bank.

- García, A. (2002), "Agenda para un Crecimiento con Trabajo Decente" en Panorama Laboral 2002, OIT.
- ___ (2002a), "Atlas de la Pyme en Chile", Documento de Trabajo OIT, Santiago de Chile.
- ___ (2003a) "La PYME y la Banca en Chile: un Estudio de Campo " (no publicado).
- ___ (2003b), "Social Dimension of Globalization in Latin America, lessons from Bolivia and Chile", Working Paper, Social Dimension of Globalization Program, ILO, Ginebra.
- IMD (2002), IMD World Competitiveness Yearbook
- King y Levine (1993) "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right" en *Quarterly Journal of Economics*.
- Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Income Inequality", en *American Economic Review*, N°45.
- Li, H., Squire, L., y Zou, H. (1998), "Explaining the International and Intertemporal Variations in Income Inequality" en *The Economic Journal*, N°108.
- Lora, E., Cortés, P y Herrera, A.M. (2001), "Los Obstáculos al Desarrollo Empresarial y el Tamaño de las Firms en América Latina", Research Department Working Paper N°447, BID, Washington. D.C.
- Pollack, M., Ward, P. y Parro F. (2003), "La Competitividad de Chile: Desafíos en una Economía Globalizada" (Centro Nacional de la Productividad y la Calidad, mimeo), Santiago.
- Rajan, R. (1992), "Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's Length Debt" *Journal of Finance* N°47 (4).
- Sebstad, J. y Chen, G. (1996), "Overview of studies on the impact of Microenterprise credit". AIMS Project Working Paper. Washington D.C.: USAID Office of Microenterprise Development.
- Terberger, E. (2003), "The building of Microfinance Institutions – A Contribution to Financial Market Development" Draft, Department of Economics, University of Heidelberg.
- Thiesenhusen, W. H. (1989), *Searching for Agrarian Reform in Latin America*, Winchester, MA: Unwin Hyman.
- Westley, G. N. (2001), "Can Financial Market Policies Reduce Income Inequality". Interamerican Development Bank, Sustainable development Department Best Practice Series, MSM-112. Washington DC.

Anexo

Anexo Metodológico

1. Metodología para cálculo de indicadores de competitividad del Instituto para la Administración del Desarrollo de Suiza (IMD)

El Anuario de Competitividad Mundial del IMD (ACM), analiza y compara desde 1989 la habilidad de las naciones para proveer un ambiente que permita la competitividad de las empresas de modo sustentable. Cubre una muestra de 49 países, incluyendo a 30 miembros de la OECD y 19 economías emergentes y recientemente industrializadas. La calificación general se obtiene como resultado del análisis de cuatro aspectos fundamentales de la economía de cada país (factores de competitividad). Cada uno de esos factores ha sido dividido en 5 sub-factores que destacan diferentes facetas de la competitividad. A su vez, cada uno de esos sub-factores están divididos en categorías que definen diferentes temas de manera más explícita. En total son 314 criterios los criterios utilizados para el análisis y comparación agrupados según el cuadro 1.

Cuadro 1
FACTORES DE COMPETITIVIDAD SEGÚN EL IMD

<p>Desempeño Económico (74 criterios) Evaluación macroeconómica de la economía doméstica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Economía Doméstica • Comercio Internacional • Inversión Extranjera • Empleo • Precios 	<p>Eficiencia Empresarial (66 criterios) Grado en el cual las empresas se están desarrollando de modo innovativo, rentable y responsable</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productividad • Mercado del Trabajo • Mercado Financiero • Prácticas Empresariales • Impacto de la Globalización
<p>Eficiencia Gubernamental (84 criterios) Grado en que las políticas del gobierno incentivan la competitividad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas Públicas • Política Fiscal • Marco Institucional • Legislación Empresarial • Educación 	<p>Infraestructura (90 criterios) Grado en el cual los recursos básicos, tecnológicos, científicos y humanos satisfacen los requerimientos de las empresas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura Básica • Infraestructura Tecnológica • Infraestructura Científica • Salud y Medio Ambiente • Sistema de Valores

Fuente: IMD, 2002

El ACM utiliza de datos cuantitativos y cualitativos para medir distintas variables. Los indicadores estadísticos son recopilados de organizaciones nacionales, internacionales y regionales, instituciones privadas y de una red de 36 socios alrededor del mundo. Las estadísticas incluyen 128 criterios utilizados para determinar dos tercios del *ranking* total y 71 criterios presentados como información complementaria, pero que no es usada en el cálculo de los *rankings*. Los restantes 115 criterios, que determinan el tercio restante del *ranking* total, se obtienen de la Encuesta a Ejecutivos. Estas encuestas son enviadas a ejecutivos (3.532 durante el 2002) de todos los sectores empresariales y sólo incluyen preguntas acerca del país en donde el ejecutivo trabaja o ha residido en los últimos años. Las encuestas son diseñadas de manera de cuantificar temas que no son fácilmente medibles, como son

las prácticas gerenciales, relaciones laborales, corrupción, calidad de vida, etc. La escala de las respuestas va de 1 a 6, indicando este último valor la mejor percepción sobre el tema consultado. Se calcula el promedio para cada país, y luego, la escala es transformada de 1-6 a 0-10. Por último, se calculan los valores estandarizados.

2. Reporte de competitividad global del *World Economic Forum*

El Reporte de Competitividad Global fue creado en 1979 y, desde entonces, desarrolla dos enfoques diferentes, pero complementarios, para medir la competitividad de los países: el Índice de Crecimiento de la Competitividad (ICC) y el Índice de Competitividad Microeconómica (ICM). El reporte utiliza diferentes tipos de datos para medir de manera cuantitativa y cualitativa distintos temas. Los datos incluyen indicadores estadísticos recopilados de organizaciones nacionales, internacionales y regionales, instituciones privadas y de una red de socios alrededor del mundo. Además, se recopilan datos de la Encuesta a Ejecutivos que realiza el Foro Económico Mundial anualmente y que el año 2002 se realizó a 4700 altos ejecutivos de los 80 países que analiza el reporte. Las encuestas son diseñadas de manera de cuantificar temas que no son fácilmente medibles como son las prácticas gerenciales, relaciones laborales, corrupción, calidad de vida, etc. La escala de las respuestas va de 1 a 7, indicando este último valor la mejor percepción sobre el tema consultado. Por su parte, las estadísticas son convertidas a una escala 1-7 para poder agrupar dichos datos con la información recolectada de las encuestas

3. Índice de crecimiento de la competitividad

El índice de crecimiento de la competitividad mide la capacidad de una economía para lograr un crecimiento sostenido en el mediano plazo (5 años), controlando por el actual nivel de desarrollo. los factores que explican este índice son fundamentalmente de tipo macroeconómico. el índice vincula el crecimiento del PIB per cápita a estos factores y, a su vez, hace predicciones respecto de la habilidad de un país para aumentar su ingreso per cápita en el tiempo.

A diferencia de los reportes del año 2000 y anteriores que focalizaban el ICC en la creatividad económica (innovación económica y transferencia efectiva de tecnología), aspectos financieros (en particular, la eficiencia del sistema financiero) y la internacionalización (nivel de integración comercial y financieros de la economía con el resto del mundo), desde el año 2001 se consideran tres tipos de variables fundamentales para el crecimiento económico de mediano y largo plazo:

- Tecnología
- Instituciones públicas
- Entorno macroeconómico

4. Índice de competitividad microeconómica (ICM)

El Índice de competitividad microeconómica del WEF evalúa las condiciones que definen el nivel actual de productividad. Este índice, examina las bases microeconómicas del PIB per cápita de los distintos países. Es una medida agregada de la competitividad a nivel microeconómico que muestra si un país está creciendo sobre o bajo su potencial en el corto y mediano plazo. El ICM proporciona una visión respecto del grado de sustentabilidad del PIB per cápita actual en el largo plazo.

Se acepta que políticas macroeconómicas adecuadas, un sistema legal eficiente y la solidez de las instituciones contribuyen fuertemente al enriquecimiento de la economía. Sin embargo, tales factores son necesarios, pero no suficientes, pues generan la oportunidad para crear riqueza, pero no crean la

riqueza por sí mismos. La riqueza, hoy en día, es creada a nivel microeconómico y depende de la habilidad de las firmas para crear bienes y servicios de valor, usando procesos eficientes. Como se explicó anteriormente, la productividad nacional está determinada en última instancia por la productividad de las empresas de un país. Un país no puede ser competitivo a menos que las empresas que operan en él también lo sean. La prosperidad se basa en mejorar las capacidades de un país a nivel microeconómico, cuyas bases se encuentran en dos áreas que están claramente interconectadas: el grado de sofisticación con el que las empresas de un país compiten y la calidad microeconómica del entorno de negocios. La evidencia empírica indica que los factores microeconómicos explican el 81% de la diferencia en el nivel del PIB per cápita entre los países. Es por ello que para sostener aumentos de productividad, las empresas deben transformar la forma en que compiten, desde ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o recursos naturales) a ventajas competitivas (productos y procesos únicos). Las que fueron fortalezas en las primeras etapas del desarrollo serán debilidades en las etapas posteriores. La etapa de desarrollo en que se encuentra un país determinará los desafíos que debe enfrentar.

El ICM se construye a partir de mediciones de la competitividad micro, basadas principalmente en la Encuesta a Ejecutivos realizada por el Foro Económico Mundial. Utiliza como variable de productividad el PIB per cápita ajustado al poder de compra de paridad. Las variables se agrupan de acuerdo a dos criterios, con ponderación de 0,37 y 0,63 respectivamente³: el grado de sofisticación de las compañías (0,37) y la calidad del ambiente de negocio de la economía (0,63)

Las variables incluidas en el **grado de sofisticación de la operación y estrategia de las compañías**, incluye entre otras, a variables como: la sofisticación del proceso de producción, la capacitación del personal, la capacidad para innovar y el gasto en I&D. Por su parte, la **calidad del ambiente de negocio de la economía** incluye componentes relacionados con las condiciones de los factores de producción y factores de demanda: infraestructura física, administración tecnológica y ciencia y tecnología. Entre los factores considerados en infraestructura física se debe mencionar la calidad de la infraestructura total, de la infraestructura ferroviaria, portuaria, del transporte aéreo, del abastecimiento de electricidad y de la infraestructura telefónica. Entre los factores considerados en ciencia y tecnología se incluye a cuatro indicadores del mercado financiero: sofisticación del mercado financiero, disponibilidad de capital de riesgo, acceso fácil a préstamos, y acceso al mercado accionario local.

5. Índice de libertad económica de la fundación Heritage

El índice de libertad económica elaborado por Heritage Foundation realiza, desde 1995, una medición empírica y sistemática del nivel de libertad económica de los países del mundo, definiendo libertad económica como: “la ausencia de coerción o restricción gubernamental sobre la producción, la distribución o el consumo de bienes y servicios más allá de lo necesario para que los ciudadanos protejan y mantengan la libertad en sí misma”.

Para evaluar la libertad económica y calificar a cada uno de los 161 países que incluye el índice, se analizan 50 variables independientes que se subdividen en 10 categorías o factores de libertad económica, tales como política comercial, carga impositiva, intervención del gobierno en la economía, política monetaria, flujos de capital e inversión extranjera, actividad bancaria y financiera, salarios y precios, derechos de propiedad y regulaciones.

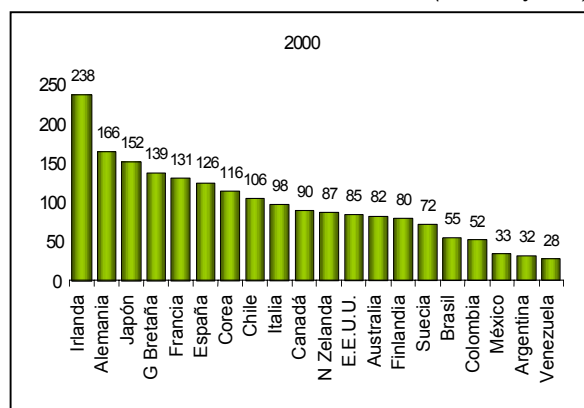
El factor de actividad bancaria y financiera evalúa la relativa apertura del sistema financiero y bancario de un país. Se califica este factor mediante la determinación de la apertura del sistema bancario y financiero de un país: específicamente, se evalúa si los bancos extranjeros y las firmas que

³ La ponderación para los dos subíndices está determinado por los coeficientes de una regresión múltiple entre el PIB per cápita y los subíndices.

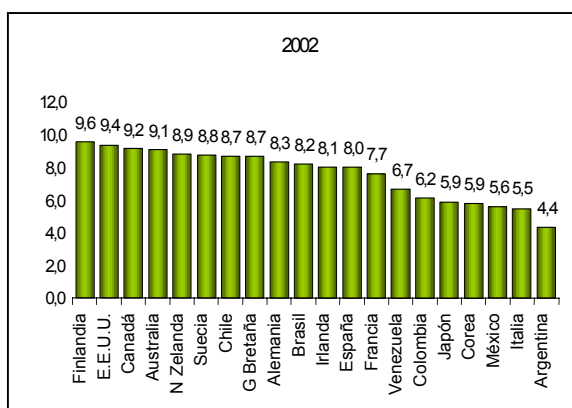
suministran servicios financieros pueden operar libremente, qué dificultad existe para abrir bancos locales y otras firmas que suministran servicios financieros, en qué medida está regulado el sistema financiero, la presencia de bancos estatales, si el gobierno ejerce influencia sobre la asignación de los créditos y si los bancos son libres de proveer seguros a sus clientes e invertir en valores y viceversa. Así, se consideran las siguientes variables dentro de este factor: posesión de bancos por parte del gobierno, restricciones a la capacidad de los bancos extranjeros para abrir sucursales y filiales, influencia gubernamental sobre la asignación de créditos, regulaciones gubernamentales y libertad para ofrecer todo tipo de servicios financieros, valores y pólizas de seguro.

6. Algunos indicadores de competitividad del sector bancario

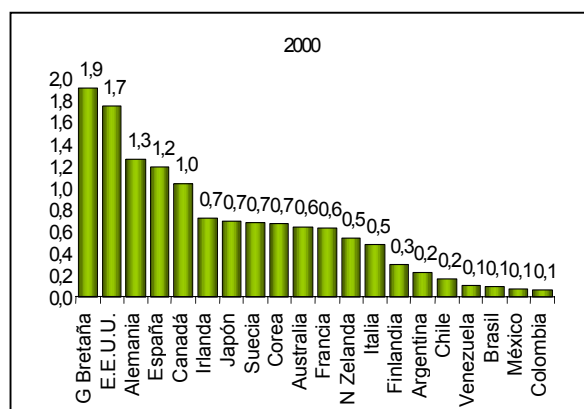
ACTIVOS DEL SECTOR BANCARIO
(Porcentaje PIB)



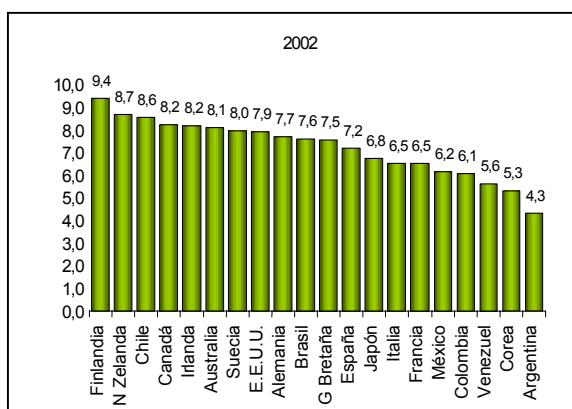
SERVICIOS BANCARIOS AMPLIAMENTE DESARROLLADOS EN EL PAÍS



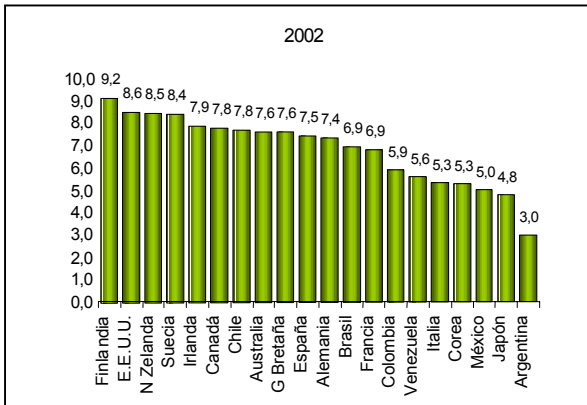
NÚMERO DE TARJETAS DE CRÉDITO EMITIDAS (P/CÁPITA)



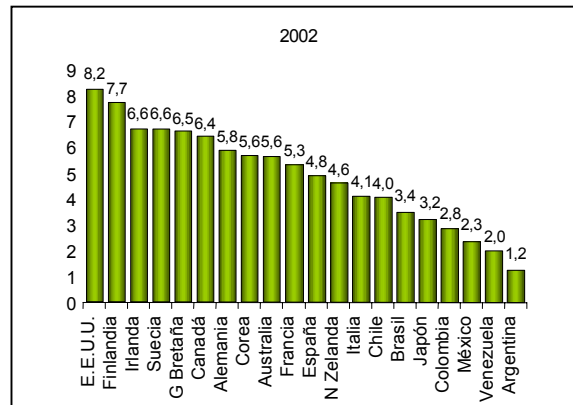
CONFIABILIDAD DE TRANSACCIONES FINANCIERAS



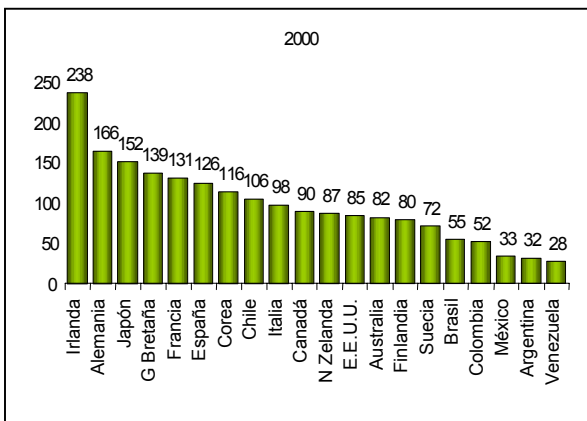
REGULACIÓN BANCARIA NO IMPIDE COMPETITIVIDAD EN EL PAÍS



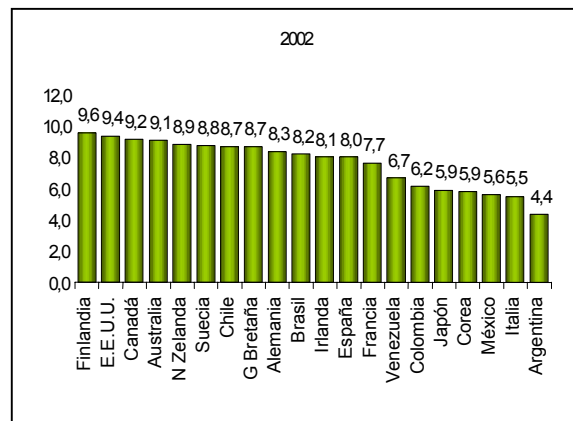
CAPITAL DE RIESGO DE FÁCIL DISPOSICIÓN PARA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS



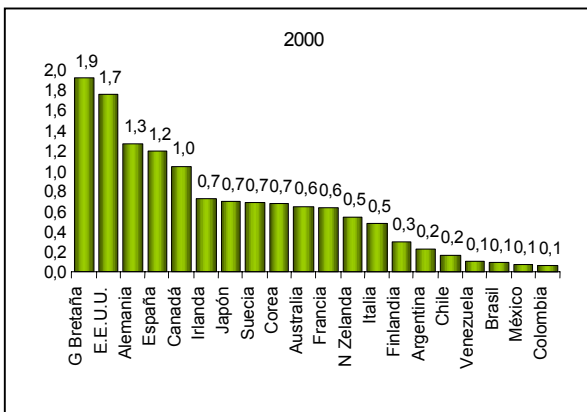
MERCADOS ACCIONARIOS PROVEEN DE ADECUADO FINANCIAMIENTO A LAS COMPAÑÍAS



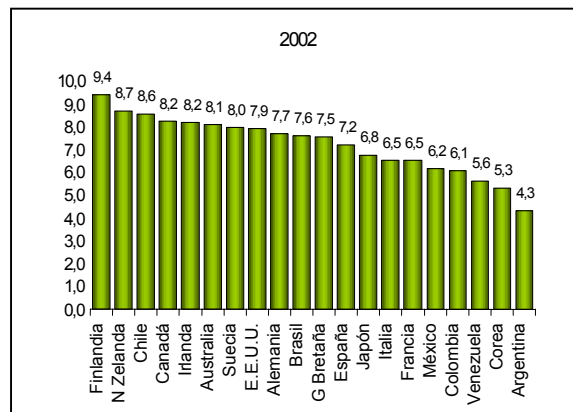
FACILIDAD CON QUE EL CRÉDITO FLUYE DE LOS BANCOS A LAS EMPRESAS



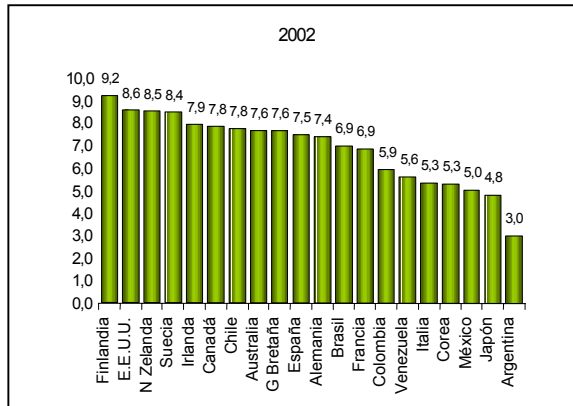
CAPITALIZACIÓN DEL MERCADO ACCIONARIO (2000)
(US\$ billones)



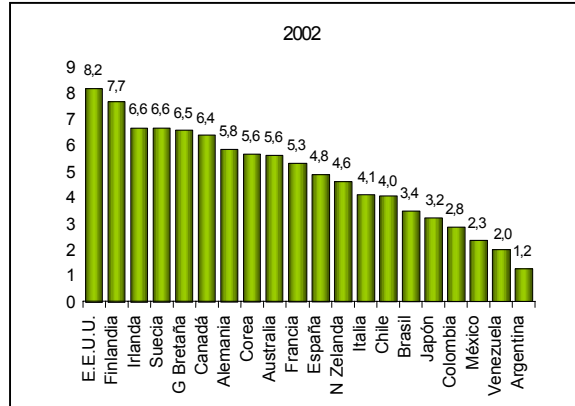
DERECHOS Y RESPONSABILIDADES DE LOS ACCIONISTAS ESTÁN BIEN DEFINIDOS



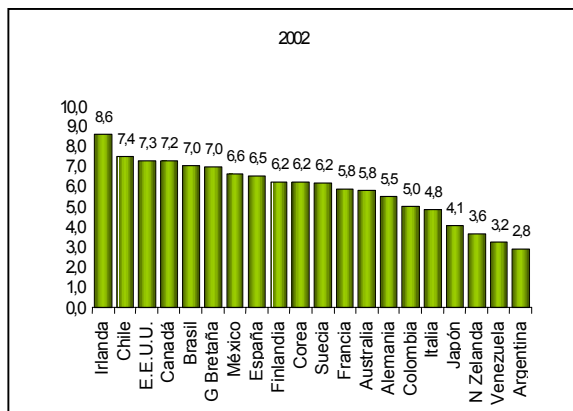
FLUJO DE CAJA SUFICIENTE PARA PERMITIR UN AUTO FINANCIAMIENTO DE LAS COMPAÑÍAS



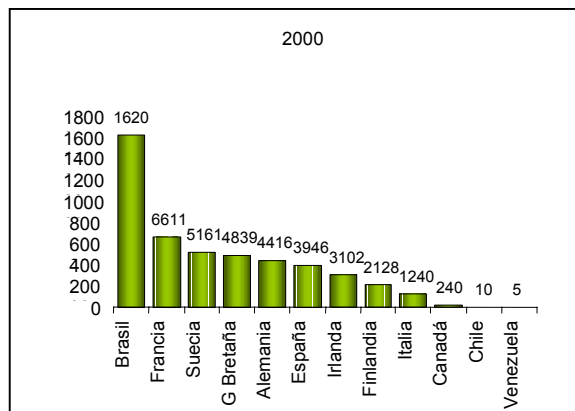
INSTITUCIONES FINANCIERAS EXTRANJERAS TIENEN ACCESO AL MERCADO DOMÉSTICO



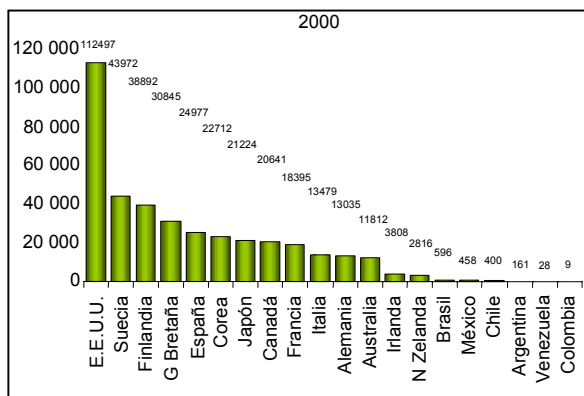
INCENTIVOS PARA INVERTIR ATRACTIVOS PARA LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS



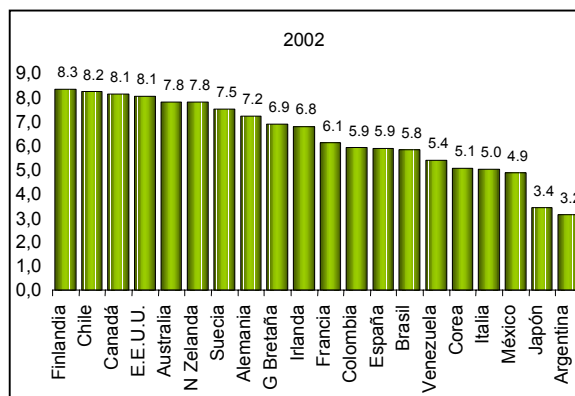
TRANSACCIONES CON TARJETAS DE CRÉDITO (per cápita US\$)



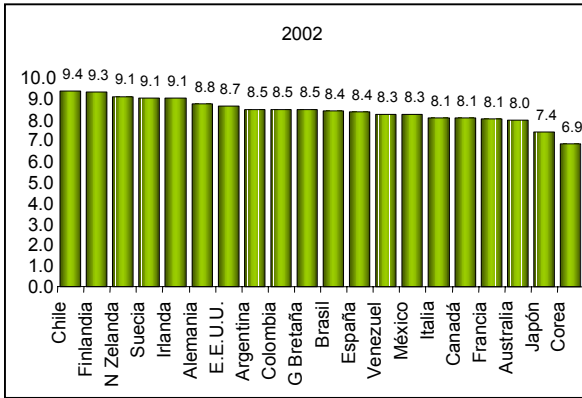
MONTOS TRANSADOS EN EL MERCADO ACCIONARIO (US\$ per cápita)



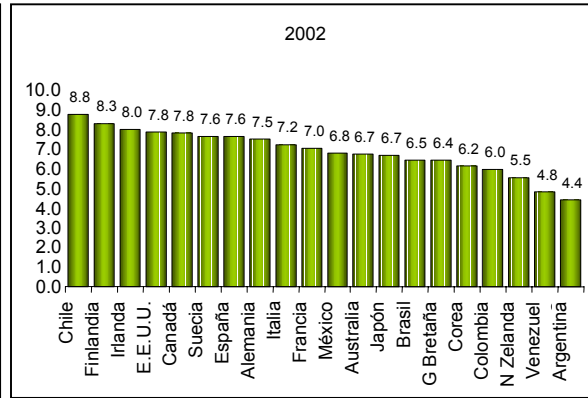
TRANSPARENCIA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS



ACCESO AL MERCADO DE CAPITAL LOCAL NO RESTRINGIDO PARA LAS COMPAÑÍAS EXTRANJERAS



PLAN DE PROTECCIÓN A LA INVERSIÓN DISPONIBLE CONTRA NACIONALIZACIÓN, EXPROPIACIÓN, ETC.





NACIONES UNIDAS

Serie**CEPAL****financiamiento del desarrollo****Números publicados:**

1. Regulación y supervisión de la banca en la experiencia de liberalización financiera en Chile (1974-1988), Günther Held y Raquel Szalachman (LC/L.522), 1989.
2. Ahorro e inversión bajo restricción externa y focal. El caso de Chile 1982-1987, Nicolás Eyzaguirre (LC/L.526), 1989.
3. Los determinantes del ahorro en México, Ariel Buira (LC/L.549), 1990.
4. Ahorro y sistemas financieros: experiencia de América Latina. Resumen y conclusiones, Seminario (LC/L.553), 1990.
5. La cooperación regional en los campos financiero y monetario, L. Felipe Jiménez (LC/L.603), 1990.
6. Regulación del sistema financiero y reforma del sistema de pensiones: experiencias de América Latina, Seminario (LC/L.609), 1991.
7. El Leasing como instrumento para facilitar el financiamiento de la inversión en la pequeña y mediana empresa de América Latina, José Antonio Rojas (LC/L.652), 1991.
8. Regulación y supervisión de la banca e instituciones financieras, Seminario (LC/L.655), 1991.
9. Sistemas de pensiones de América Latina. Diagnóstico y alternativas de reforma, Seminario (LC/L.656), 1991.
10. ¿Existe aún una crisis de deuda Latinoamericana?, Stephany Griffith-Jones (LC/L.664), 1991.
11. La influencia de las variables financieras sobre las exportaciones bajo un régimen de racionamiento de crédito: una aproximación teórica y su aplicación al caso chileno, Solange Bernstein y Jaime Campos (LC/L.721), 1992.
12. Las monedas comunes y la creación de liquidez regional, L. Felipe Jiménez y Raquel Szalachman (LC/L.724), 1992.
13. Análisis estadístico de los determinantes del ahorro en países de América Latina. Recomendaciones de política, Andras Uthoff (LC/L.755), 1993.
14. Regulación, supervisión y desarrollo del mercado de valores, Hugo Lavados y María Victoria Castillo (LC/L.768), 1993.
15. Empresas de menor tamaño relativo: algunas características del caso brasileño, Cezar Manoel de Medeiros (LC/L.833), 1994.
16. El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento y el programa nacional de apoyo a la PYME del Gobierno chileno: balance preliminar de una experiencia, Enrique Román González y José Antonio Rojas Bustos (LC/L.834), 1994.
17. La experiencia en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica, A.R. Camacho (LC/L.835), 1994.
18. Acceso a los mercados internacionales de capital y desarrollo de instrumentos financieros: el caso de México, Efraín Caro Razú (LC/L.843), 1994.
19. Fondos de pensiones y desarrollo del mercado de capitales en Chile: 1980-1993, Patricio Arrau Pons (LC/L.839), 1994.
20. Situación y perspectivas de desarrollo del mercado de valores del Ecuador, Edison Ortíz-Durán (LC/L.830), 1994.
21. Integración de las Bolsas de valores en Centroamérica, Edgar Balsells (LC/L.856), 1994.
22. La reanudación de las corrientes privadas de capital hacia América Latina: el papel de los inversionistas norteamericanos, Roy Culpeper (LC/L.853), 1994.
23. Movimientos de capitales, estrategia exportadora y estabilidad macroeconómica en Chile, Manuel Agosin y Ricardo Ffrench-Davis (LC/L.854), 1994.
24. Corrientes de fondos privados europeos hacia América Latina: hechos y planteamientos, Stephany Griffith-Jones (LC/L.855), 1994.
25. El movimiento de capitales en la Argentina, José María Fanelli y José Luis Machinea (LC/L.857), 1994.
26. Repunte de los flujos de capital y el desarrollo: implicaciones para las políticas económicas, Robert Devlin, Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith-Jones (LC/L.859), 1994.
27. Flujos de capital: el caso de México, José Angel Guirría Treviño (LC/L.861), 1994.
28. El financiamiento Latinoamericano en los mercados de capital de Japón, Punam Chuhan y Kwang W. Ju (LC/L.862), 1994.
29. Reforma a los sistemas de pensiones en América Latina y el Caribe, Andras Uthoff (LC/L.879), 1995.

30. Acumulación de reservas internacionales: sus causas efectos en el caso de Colombia, Roberto Steiner y Andrés Escobar (LC/L.901), 1995.
31. Financiamiento de las unidades económicas de pequeña escala en Ecuador, José Lanusse, Roberto Hidalgo y Soledad Córdova (LC/L.903), 1995.
32. Acceso de la pequeña y microempresa al sistema financiero en Bolivia: situación actual y perspectivas, Roberto Casanovas y Jorge Mc Lean (LC/L.907), 1995.
33. Private international capital flows to Brazil, Dionisio Dias Carneiro y Marcio G.P. Gracia (LC/L.909), 1995.
34. Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina, Günther Held (LC/L.911), 1995.
35. Flujos financieros internacionales privados de capital a Costa Rica, Juan Rafael Vargas (LC/L.914), 1995.
36. Distribución del ingreso, asignación de recursos y shocks macroeconómicos. Un modelo de equilibrio general computado para la Argentina en 1993, Omar Chisari y Carlos Romero (LC/L.940), 1996.
37. Operación de conglomerados financieros en Chile: una propuesta, Cristián Larraín (LC/L.949), 1996.
38. Efectos de los shocks macroeconómicos y de las políticas de ajuste sobre la distribución del ingreso en Colombia, Eduardo Lora y Cristina Fernández (LC/L.965), 1996.
39. Nota sobre el aumento del ahorro nacional en Chile, 1980-1994, Patricio Arrau Pons (LC/L.984), 1996.
40. Flujos de capital externo en América Latina y el Caribe: experiencias y políticas en los noventa, Günther Held y Raquel Szalachman (LC/L.1002), 1997.
41. Surgimiento y desarrollo de los grupos financieros en México, Angel Palomino Hasbach (LC/L.1003), 1997.
42. Costa Rica: una revisión de las políticas de vivienda aplicadas a partir de 1986, Miguel Gutiérrez Saxe y Ana Jimena Vargas Cullel (LC/L.1004), 1997.
43. Choques, respuestas de política económica e distribución de renta no Brasil, André Urani, Ajax Moreira y Luis Daniel Willcox (LC/L.1005), 1997.
44. Distribución del ingreso, shocks y políticas macroeconómicas, L. Felipe Jiménez (LC/L.1006), 1997.
45. Pension Reforms in Central and Eastern Europe: Necessity, approaches and open questions, Robert Holzmann (LC/L.1007), 1997.
46. Financiamiento de la vivienda de estratos de ingresos medios y bajos: la experiencia chilena, Sergio Almarza Alamos (LC/L.1008), 1997.
47. La reforma a la seguridad social en salud de Colombia y la teoría de la competencia regulada, Mauricio Restrepo Trujillo (LC/L.1009), 1997.
48. On Economic Benefits and Fiscal Requirements of Moving from Unfunded to Funded Pensions, Robert Holzmann (LC/L.1012), 1997.
49. Eficiencia y equidad en el sistema de salud chileno, Osvaldo Larrañaga (LC/L.1030), 1997. [www](#)
50. La competencia manejada y reformas para el sector salud de Chile, Cristián Aedo (LC/L.1031), 1997.
51. Mecanismos de pago/contratación del régimen contributivo dentro del marco de seguridad social en Colombia, Beatriz Plaza (LC/L.1032), 1997.
52. A Comparative study of Health Care Policy in United States and Canada: What Policymakers in Latin America Might and Might Not Learn From Their Neighbors to the North, Joseph White (LC/L.1033), 1997. [www](#)
53. Reforma al sector salud en Argentina, Roberto Tafani (LC/L.1035), 1997. [www](#)
54. Hacia una mayor equidad en la salud: el caso de Chile, Uri Wainer (LC/L.1036), 1997.
55. El financiamiento del sistema de seguridad social en salud en Colombia, Luis Gonzalo Morales (LC/L.1037), 1997. [www](#)
56. Las instituciones de salud previsional (ISAPRES) en Chile, Ricardo Bitrán y Francisco Xavier Almarza (LC/L.1038), 1997.
57. Gasto y financiamiento en salud en Argentina, María Cristina V. de Flood (LC/L.1040), 1997.
58. Mujer y salud, María Cristina V. de Flood (LC/L.1041), 1997.
59. Tendencias, escenarios y fenómenos emergentes en la configuración del sector salud en la Argentina, Hugo E. Arce (LC/L.1042), 1997.
60. Reformas al financiamiento del sistema de salud en Argentina, Silvia Montoya (LC/L.1043), 1997.
61. Logros y desafíos de la financiación a la vivienda para los grupos de ingresos medios y bajos en Colombia, Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda (LC/L.1039), 1997.
62. Acceso ao financiamento para moradia pelos extratos de média e baixa renda. A experiência brasileira recente, José Pereira Goncalves (LC/L.1044), 1997.
63. Acceso a la vivienda y subsidios directos a la demanda: análisis y lecciones de las experiencias latinoamericanas, Gerardo Gonzales Arrieta (LC/L.1045), 1997.

64. Crisis financiera y regulación de multibancos en Venezuela, Leopoldo Yáñez (LC/L.1046), 1997.
65. Reforma al sistema financiero y regulación de conglomerados financieros en Argentina, Carlos Rivas (LC/L.1047), 1997.
66. Regulación y supervisión de conglomerados financieros en Colombia, Luis A. Zuleta Jaramillo (LC/L.1049), 1997. [www](#)
67. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Argentina, 1980-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1055), 1997.
68. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Colombia, 1980-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1060), 1997.
69. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Chile, 1987-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1067), 1997.
70. Un análisis descriptivo de la distribución del ingreso en México, 1984-1992, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1068), 1997.
71. Un análisis descriptivo de factores que inciden en la distribución del ingreso en Brasil, 1979-1990, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1077 y Corr.1), 1997.
72. Rasgos estilizados de la distribución del ingreso en cinco países de América Latina y lineamientos generales para una política redistributiva, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1084), 1997.
73. Perspectiva de género en la reforma de la seguridad social en salud en Colombia, Amparo Hernández Bello (LC/L.1108), 1998.
74. Reformas a la institucionalidad del crédito y el financiamiento a empresas de menor tamaño: La experiencia chilena con sistemas de segundo piso 1990-1998, Juan Foxley (LC/L.1156), 1998. [www](#)
75. El factor institucional en reformas a las políticas de crédito y financiamiento de empresas de menor tamaño: la experiencia colombiana reciente, Luis Alberto Zuleta Jaramillo (LC/L.1163), 1999. [www](#)
76. Un perfil del déficit de vivienda en Uruguay, 1994, Raquel Szalachman (LC/L.1165), 1999. [www](#)
77. El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma, Francisco de Paula Gutiérrez y Rodrigo Bolaños Zamora (LC/L.1178), 1999.
78. El factor institucional en los resultados y desafíos de la política de vivienda de interés social en Chile, Alvaro Pérez-Iñigo González (LC/L.1194), 1999. [www](#)
79. Un perfil del déficit de vivienda en Bolivia, 1992, Raquel Szalachman (LC/L.1200), 1999. [www](#)
80. La política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa, María Luisa Chiappe de Villa (LC/L.1211-P), N° de venta: S.99.II.G.10 (US\$10.0), 1999. [www](#)
81. El factor institucional en reformas a la política de vivienda de interés social: la experiencia reciente de Costa Rica, Rebeca Grynspan y Dennis Meléndez (LC/L.1212-P), N° de venta: S.99.II.G.11 (US\$10.0), 1999. [www](#)
82. O financiamento do sistema público de saúde brasileiro, Rosa María Márques, (LC/L.1233-P), N° de venta: S.99.II.G.14 (US\$10.0), 1999. [www](#)
83. Un perfil del déficit de vivienda en Colombia, 1994, Raquel Szalachman, (LC/L.1234-P), N° de venta: S.99.II.G.15 (US\$10.0), 1999. [www](#)
84. Políticas de crédito para empresas de menor tamaño con bancos de segundo piso: experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica, Günther Held, (LC/L.1259-P), N° de venta: S.99.II.G.34 (US\$10.0), 1999. [www](#)
85. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso del Perú. Gerardo Gonzales Arrieta, (LC/L.1245-P), N° de venta: S.99.II.G.29 (US\$10.0), 1999. [www](#)
86. Políticas para la reducción de costos en los sistemas de pensiones: el caso de Chile. Jorge Mastrángelo, (LC/L.1246-P), N° de venta: S.99.II.G.36 (US\$10.0), 1999. [www](#)
87. Price-based capital account regulations: the Colombian experience. José Antonio Ocampo and Camilo Ernesto Tovar, (LC/L.1243-P), Sales Number: E.99.II.G.41 (US\$10.0), 1999. [www](#)
88. Transitional Fiscal Costs and Demographic Factors in Shifting from Unfunded to Funded Pension in Latin America. Jorge Bravo and Andras Uthoff (LC/L.1264-P), Sales Number: E.99.II.G.38 (US\$10.0), 1999. [www](#)
89. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de El Salvador. Francisco Angel Sorto, (LC/L.1265-P), N° de venta: S.99.II.G.46 (US\$10.0), 1999. [www](#)
90. Liberalización, crisis y reforma del sistema bancario chileno: 1974-1999, Günther Held y Luis Felipe Jiménez, (LC/L.1271-P), N° de venta: S.99.II.G.53 (US\$10.0), 1999. [www](#)
91. Evolución y reforma del sistema de salud en México, Enrique Dávila y Maite Guijarro, (LC/L.1314-P), N° de venta: S.00.II.G.7 (US\$10.0), 2000. [www](#)
92. Un perfil del déficit de vivienda en Chile, 1994. Raquel Szalachman (LC/L.1337-P), N° de venta: S.00.II.G.22 (US\$10.0), 2000. [www](#)

93. Estudio comparativo de los costos fiscales en la transición de ocho reformas de pensiones en América Latina. Carmelo Mesa-Lago, (LC/L.1344-P), N° de venta: S.00.II.G.29 (US\$10.0), 2000. [www](#)
94. Proyección de responsabilidades fiscales asociadas a la reforma previsional en Argentina, Walter Schulthess, Fabio Bertranou y Carlos Grushka, (LC/L.1345-P), N° de venta: S.00.II.G.30 (US\$10.0), 2000. [www](#)
95. Riesgo del aseguramiento en el sistema de salud en Colombia en 1997, Humberto Mora Alvarez, (LC/L.1372-P), N° de venta: S.00.II.G.51 (US\$10.0), 2000. [www](#)
96. Políticas de viviendas de interés social orientadas al mercado: experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia, Günther Held, (LC/L.1382-P), N° de venta: S.00.II.G.55 (US\$10.0), 2000. [www](#)
97. Reforma previsional en Brasil. La nueva regla para el cálculo de los beneficiarios, Vinicius Carvalho Pinheiro y Solange Paiva Vieira, (LC/L.1386-P), N° de venta: S.00.II.G.62 (US\$10.0), 2000. [www](#)
98. Costos e incentivos en la organización de un sistema de pensiones, Adolfo Rodríguez Herrera y Fabio Durán Valverde, (LC/L.1388-P), N° de venta: S.00.II.G.63 (US\$10.0), 2000. [www](#)
99. Políticas para canalizar mayores recursos de los fondos de pensiones hacia la inversión real en México, Luis N. Rubalcava y Octavio Gutiérrez (LC/L.1393-P), N° de venta: S.00.II.G.66 (US\$10.0), 2000. [www](#)
100. Los costos de la transición en un régimen de beneficio definido, Adolfo Rodríguez y Fabio Durán (LC/L.1405-P), N° de venta: S.00.II.G.74 (US\$10.0), 2000. [www](#)
101. Efectos fiscales de la reforma de la seguridad social en Uruguay, Nelson Noya y Silvia Laens, (LC/L.1408-P), N° de venta: S.00.II.G.78 (US\$10.0), 2000. [www](#)
102. Pension funds and the financing productive investment. An analysis based on Brazil's recent experience, Rogerio Studart, (LC/L.1409-P), Sales Number: E.00.II.G.83 (US\$10.0), 2000. [www](#)
103. Perfil de déficit y políticas de vivienda de interés social: situación de algunos países de la región en los noventa, Raquel Szalachman, (LC/L.1417-P), N° de venta: S.00.II.G.89 (US\$10.0), 2000. [www](#)
104. Reformas al sistema de salud en Chile: Desafíos pendientes, Daniel Titelman, (LC/L.1425-P), N° de venta: S.00.II.G.99 (US\$10.0), 2000. [www](#)
105. Cobertura previsional en Chile: Lecciones y desafíos del sistema de pensiones administrado por el sector privado, Alberto Arenas de Mesa (LC/L.1457-P), N° de venta: S.00.II.G.137 (US\$10.0), 2000. [www](#)
106. Resultados y rendimiento del gasto en el sector público de salud en Chile 1990-1999, Jorge Rodríguez C. y Marcelo Tokman R. (LC/L.1458-P), N° de venta: S.00.II.G.139 (US\$10.0), 2000. [www](#)
107. Políticas para promover una ampliación de la cobertura de los sistemas de pensiones, Gonzalo Hernández Licona (LC/L.1482-P), N° de venta: S.01.II.G.15 (US\$10.0), 2001. [www](#)
108. Evolución de la equidad en el sistema colombiano de salud, Ramón Abel Castaño, José J. Arbelaez, Ursula Giedion y Luis Gonzalo Morales (LC/L.1526-P), N° de venta: S.01.II.G.71 (US\$10.0), 2001. [www](#)
109. El sector privado en el sistema de salud de Costa Rica, Fernando Herrero y Fabio Durán (LC/L.1527-P), N° de venta: S.01.II.G.72 (US\$10.00), 2001. [www](#)
110. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de Uruguay, Fernando Lorenzo y Rosa Osimani (LC/L.1547-P), N° de venta: S.01.II.G.88 (US\$10.00), 2001. [www](#)
111. Reformas del sistema de salud en Venezuela (1987-1999): balance y perspectivas, Marino J. González R. (LC/L.1553-P), N° de venta: S.01.II.G.95 (US\$10.00), 2001. [www](#)
112. La reforma del sistema de pensiones en Chile: desafíos pendientes, Andras Uthoff (LC/L.1575-P), N° de venta: S.01.II.G.118 (US\$10.00), 2001.
113. International Finance and Caribbean Development, P. Desmond Brunton and S. Valerie Kelsick (LC/L.1609-P), Sales Number: E.01.II.G.151 (US\$10.00), 2001. [www](#)
114. Pension Reform in Europe in the 90s and Lessons for Latin America, Louise Fox and Edward Palmer (LC/L.1628-P), Sales Number: E.01.II.G.166 (US\$10.00), 2001. [www](#)
115. El ahorro familiar en Chile, Enrique Errázuriz L., Fernando Ochoa C., Eliana Olivares B. (LC/L.1629-P), N° de venta: S.01.II.G.174 (US\$10.00), 2001. [www](#)
116. Reformas pensionales y costos fiscales en Colombia, Olga Lucía Acosta y Ulpiano Ayala (LC/L.1630-P), N° de venta: S.01.II.G.167 (US\$10.00), 2001. [www](#)
117. La crisis de la deuda, el financiamiento internacional y la participación del sector privado, José Luis Machinea, (LC/L.1713-P), N° de venta: S.02.II.G.23 (US\$10.00), 2002. [www](#)
118. Políticas para promover una ampliación de la cobertura del sistema de pensiones en Colombia, Ulpiano Ayala y Olga Lucía Acosta, (LC/L.1724-P), N° de venta: S.02.II.G.39 (US\$10.00), 2002. [www](#)
119. La banca multilateral de desarrollo en América Latina, Francisco Sagasti, (LC/L.1731-P), N° de venta: S.02.II.G.42 (US\$10.00), 2002. [www](#)
120. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos en Bolivia, Juan Carlos Requena, (LC/L.1747-P), N° de venta: S.02.II.G.59 (US\$10.00), 2002. [www](#)

121. Multilateral Banking and Development Financing in a Context of Financial Volatility, Daniel Titelman, (LC/L.1746-P), Sales Number: E.02.II.G.58 (US\$10.00), 2002. [www](#)
122. El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina, Gerardo M. Gonzales Arrieta, (LC/L.1779-P), N° de venta S.02.II.G.94 (US\$10.00), 2002. [www](#)
123. Equidad de género en el sistema de salud chileno, Molly Pollack E., (LC/L.1784-P), N° de venta S.02.II.G.99 (US\$10.00), 2002. [www](#)
124. Alternativas de políticas para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de Costa Rica, Saúl Weisleder, (LC/L.1825-P), N° de venta S.02.II.G.132 (US\$10.00), 2002. [www](#)
125. From hard-peg to hard landing? Recent experiences of Argentina and Ecuador, Alfredo Calcagno, Sandra Manuelito, Daniel Titelman, (LC/L.1849-P), Sales Number: E.03.II.G.17 (US\$10.00), 2003. [www](#)
126. Un análisis de la regulación prudencial en el caso colombiano y propuestas para reducir sus efectos procíclicos, Néstor Humberto Martínez Neira y José Miguel Calderón López, (LC/L.1852-P), N° de venta S.03.II.G.20 (US\$10.00), 2003. [www](#)
127. Hacia una visión integrada para enfrentar la inestabilidad y el riesgo, Víctor E. Tokman, (LC/L.1877-P), N° de venta S.03.II.G.44 (US\$10.00), 2003. [www](#)
128. Promoviendo el ahorro de los grupos de menores ingresos: experiencias latinoamericanas., Raquel Szalachman, (LC/L.1878-P), N° de venta: S.03.II.G.45 (US\$10.00), 2003. [www](#)
129. Macroeconomic success and social vulnerability: lessons for Latin America from the celtic tiger, Peadar Kirby, (LC/L.1879-P), Sales Number E.03.II.G.46 (US\$10.00), 2003. [www](#)
130. Vulnerabilidad del empleo en Lima. Un enfoque a partir de encuestas a hogares, Javier Herrera y Nancy Hidalgo, (LC/L.1880-P), N° de venta S.03.II.G.49 (US\$10.00), 2003. [www](#)
131. Evaluación de las reformas a los sistemas de pensiones: cuatro aspectos críticos y sugerencias de políticas, Luis Felipe Jiménez y Jessica Cuadros (LC/L.1913-P), N° de venta S.03.II.G.71 (US\$10.00), 2003. [www](#)
132. Macroeconomic volatility and social vulnerability in Brazil: The Cardoso government (1995-2002) and perspectives, Roberto Macedo (LC/L.1914-P), Sales Number E.03.II.G.72 (US\$10.00), 2003. [www](#)
133. Seguros de desempleo, objetivos, características y situación en América Latina, Mario D. Velásquez Pinto, (LC/L.1917-P), N° de venta S.03.II.G.73 (US\$10.00), 2003. [www](#)
134. Incertidumbre económica, seguros sociales, solidaridad y responsabilidad fiscal, Daniel Titelman y Andras Uthoff (LC/L.1919-P), N° de venta S.03.II.G.74 (US\$10.00), 2003. [www](#)
135. Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa, Mario Damill, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio, (LC/L.1929-P), N° de venta S.03.II.G.84 (US\$10.00), 2003. [www](#)
136. Política fiscal y protección social: sus vínculos en la experiencia chilena, Alberto Arenas de Mesa y Julio Guzmán Cox, (LC/L.1930-P), N° de venta S.03.II.G.86 (US\$10.00), 2003. [www](#)
137. La banca de desarrollo y el financiamiento productivo, Daniel Titelman, (LC/L.1980-P), N° de venta S.03.II.G.139 (US\$10.00), 2003. [www](#)
138. Acceso al crédito bancario de las microempresas chilenas: lecciones de la década de los noventa, Enrique Román, (LC/L.1981-P), N° de venta S.03.II.G.140 (US\$10.00), 2003. [www](#)
139. Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos, Iris Villalobos, Arie Sanders y Marieke de Ruijter de Wildt, (LC/L.1982-P), N° de venta: S.03.II.G.141 (US\$10.00), 2003. [www](#)
140. Régime de croissance, vulnérabilité financière et protection sociale en Amérique latine. Les conditions «macro» de l'efficacité de la lutte contre la pauvreté, Bruno Lautier, Jaime Marques-Pereira, et Pierre Salama, (LC/L.2001-P) N° de vente: F.03.II.G.162 (US\$10.00), 2003. [www](#)
141. Las redes de protección social: modelo incompleto, Olga Lucía Acosta y Juan Carlos Ramírez, (LC/L.2067-P), N° de venta S.04.II.G.10 (US\$10.00), 2003. [www](#)
142. Inserción laboral desventajosa y desigualdades de cobertura previsional: la situación de las mujeres, Jessica Cuadros y Luis Felipe Jiménez, (LC/L.2070-P), N° de venta S.04.II.G.13 (US\$10.00), 2003. [www](#)
143. Macroeconomía y pobreza: lecciones desde latinoamérica, Luis Felipe López-Calva y Mabel Andalon López, (LC/L.2071-P), N° de venta S.04.II.G.14 (US\$10.00), 2003. [www](#)
144. Las reformas de pensiones en América Latina y su impacto en los principios de la seguridad social, Carmelo Mesa-Lago, (LC/L.2090-P), N° de venta S.04.II.G.29 (US\$10.00), 2003. [www](#)
145. Microfinanzas en Bolivia, Jorge MacLean, (LC/L. 2093-P) N° de venta: S.04.II.G.32 (US\$10.00), 2003. [www](#)
146. Asimetrías, comercio y financiamiento en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en América Latina y el Caribe, Héctor Assael, (LC/L.2094-P), N° de venta S.04.II.G.31 (US\$10.00), 2003. [www](#)
147. Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero, Molly Pollack y Alvaro García, (LC/L.2142-P) N° de venta: S.04.II.G.69 (US\$10.00), 2004. [www](#)

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl. Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: