
financiamiento del desarrollo

Acceso al crédito bancario de
las microempresas chilenas:
lecciones de la década de los
noventa

Enrique Román



NACIONES UNIDAS



Unidad de Estudios Especiales
Secretaría Ejecutiva

Santiago de Chile, octubre de 2003

Este documento fue preparado por Enrique Román, consultor del proyecto “Políticas financieras para incrementar el ahorro y promover la equidad”. 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, con el apoyo financiero del Gobierno de Holanda. El autor agradece los comentarios de la señora Raquel Szalachman, Oficial de Asuntos Económicos 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 del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1564-4197

ISSN electrónico 1680-8819

ISBN: 92-1-322252-1

LC/L.1981-P

N° de venta: S.03.II.G.140

Copyright © Naciones Unidas, octubre de 2003. 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	5
I. Caracterización de las microempresas chilenas	7
1. ¿Cuál es la definición chilena de microempresa?	8
2. Evolución del número de microempresas durante el período 1994-2000.	9
3. Tasas de crecimiento y participación relativa de cada estrato de tamaño en el número	11
4. Distribución sectorial de las microempresas: 1994-2000.....	12
5. Las microempresas chilenas y su distribución regional.....	15
6. Participación de las microempresas en las ventas totales.....	15
7. Ventas promedio según tamaño de empresa	17
8. Tasas de crecimiento de las ventas totales de la microempresa	18
9. Ingresos de los ocupados en las microempresas y condiciones de pobreza	19
10. El empleo generado en las micro y pequeñas empresas.....	21
Conclusiones del capítulo I.....	23
II. El financiamiento bancario hacia la microempresa: problemas y soluciones en el caso chileno	25
1. Problemas que dificultan el acceso al crédito de las microempresas chilenas.....	25
2. Acceso al crédito por estratos de empresas	29
3. Las microempresas chilenas y su dinámica de acceso al mercado de crédito durante la década de los noventa	32
4. Evolución de la deuda vigente de las microempresas	36
5. Evolución de la deuda vencida de las microempresas.....	37
6. Tendencias globales del endeudamiento según tamaño de empresas.....	38
7. La tasa máxima convencional	39

8.	El impacto sobre el crédito de las normas de calificación de deudores por categorías de riesgo	40
9.	Racionamiento de crédito y subsidio a los costos de transacción: modalidades operativas del programa IFIS.....	41
	Conclusiones del capítulo II.....	48
III.	Política comercial de instituciones bancarias chilenas hacia las microempresas.....	51
1.	El programa de microempresas del Banco del Desarrollo.....	52
2.	El programa de microempresas del Banco del Estado.....	55
3.	El programa de microempresas de Banefe-Bansander.....	59
	Conclusiones del capítulo 3.....	61
IV.	Conclusiones finales.....	63
	Bibliografía	65
	Serie financiamiento del desarrollo: números publicados	67

Índice de cuadros

Cuadro 1	Estratos de tamaño clasificados por nivel de ventas, clasificación oficial (1998-2000).....	9
Cuadro 2	Número de empresas nacionales y su distribución según tamaño (1994-2000)	9
Cuadro 3	Tasa de crecimiento del número de empresas según tamaño (1994-2000).....	11
Cuadro 4	Distribución de las empresas chilenas según tamaño y actividad económica (año 2002).....	13
Cuadro 5	Distribución regional de las microempresas (año 2000).....	15
Cuadro 6	Ventas nacionales por tamaño de empresa	16
Cuadro 7	Ventas anuales promedio, según tamaño de empresa	17
Cuadro 8	Tasa de crecimiento de las ventas totales, según tamaño de empresa.....	18
Cuadro 9	Índice de concentración de las ventas totales.....	18
Cuadro 10	Situación de pobreza en la microempresa según categoría ocupacional	19
Cuadro 11	Ingresos de los ocupados en la microempresa según categoría ocupacional	20
Cuadro 12	Años de antigüedad en la empresa de las personas ocupadas en la microempresa.....	21
Cuadro 13	Empleo por sectores. CASEN (1990 y 2000).....	22
Cuadro 14	Distribución de la cartera vencida por estratos	26
Cuadro 15	Colocaciones y ventas por estratos de empresas	29
Cuadro 16	Estimación nivel de cobertura endeudamiento de las microempresas.....	30
Cuadro 17	Participación de las empresas con deuda en el sistema financiero en el total de empresas de su mismo tamaño (1994-2000).....	33
Cuadro 18	Participación de las empresas con deuda en el sistema financiero en el total de empresas del país (1994-2000)	35
Cuadro 19	Número de deudores de la banca comercial por estrato.....	36
Cuadro 20	Participación de la deuda vigente de los distintos tamaños de empresa en la deuda vigente total en el sistema financiero (1994-2000)	36
Cuadro 21	Participación de la deuda vencida de los distintos tamaños de empresa sobre la deuda total en el sistema financiero (1994-2000).....	37
Cuadro 22	Porcentaje de deuda vencida en el sistema financiero según tamaño de empresas (1994-2000).....	38
Cuadro 23	Participación de la deuda vigente de cada tramo en la deuda vigente total y participación de los deudores por tramo sobre el total de deudores del sistema financiero (1994-2000).....	39
Cuadro 24	Actividades más representativas ejecutadas por los beneficiarios (total programa IFIS).....	47
Cuadro 25	Número de créditos y porcentaje de participación en el programa IFIS en las principales regiones de Chile	47
Cuadro 26	Promedios programa IFIS	48
Cuadro 27	Desempeño de bandes microempresas a marzo de 2003	55
Cuadro 28	Cartera de créditos de ME vigentes por años, al cierre del año.....	55
Cuadro 29	Operaciones cursadas por banestado microempresas 1997-2000	56

Resumen

En este documento se reseñan las características centrales de la experiencia chilena en materia de aplicación de instrumentos públicos orientados al objetivo de lograr una masiva incorporación y mantención de las microempresas en los circuitos de crédito bancario, sin por eso alterar los mecanismos de mercado en materia de asignación de recursos prevalecientes en la banca.

Del presente estudio resulta notorio el cómo, tras la aplicación de estas políticas, en el curso de tan sólo una década (1992-2001), las microempresas chilenas han avanzado aceleradamente hacia su constitución en sujetos de crédito de alto interés para la banca comercial.

Pese a que el escenario económico no les ha sido en absoluto favorable y a que las políticas macroeconómicas han discriminado abiertamente en su contra, las microempresas parecen haber mejorado claramente su calidad de sujeto de crédito para la banca, aumentando su participación absoluta y relativa en el crédito total concedido por esta al conjunto de las empresas chilenas.

Las políticas públicas chilenas se han concentrado en el otorgamiento de subsidios a los costos de transacción de las instituciones bancarias oferentes de crédito a microempresas, a la vez que han rechazado todas aquellas opciones que podrían haber “discriminado positivamente” a estas empresas manipulando la tasa de interés. Este enfoque de las autoridades económicas chilenas, parece haber ejercido un positivo impacto en términos de posibilitar que sean las propias fuerzas del mercado de capitales las que se hagan cargo de cumplir la tarea de bancarizar a este sector empresarial.

Durante la década de los noventa el sistema bancario chileno llegó prácticamente a los límites de lo posible en materia de bancarización de empresas, sin embargo esta situación sufre un fuerte proceso de regresión a partir de la crisis recesiva inaugurada en 1998. Pese a esto las microempresas chilenas, miradas a lo largo de una década han visto aumentar su bancarización, no obstante la presencia de un cierto deterioro de su posición económica en los últimos cuatro años. Esta situación augura el que el avance registrado, desde inicios de los años noventa a la fecha, se sostendrá a lo largo del tiempo, lo cual parece mostrar de un modo claro la adecuación de la estrategia seguida en Chile al efecto.

En este documento se analiza con cierto detalle tanto la operatoria de los programas chilenos de subsidio a la instalación de plataformas bancarias de atención a las microempresas, así como las estrategias comerciales seguidas por los tres principales bancos involucrados en dichos programas. Se analiza de ese modo el cómo la banca comercial chilena se ha comprometido de un modo relevante en la generación de crédito a este sector, desarrollando nuevas tecnologías, perfiles profesionales y plataformas comerciales de nuevo tipo.

Aun cuando, los temas de las altas tasas a las cuales se logra el acceso permanecen como un problema vigente, el hecho de que prácticamente un tercio de las microempresas chilenas hayan logrado acceder al crédito bancario en el curso de una década, puede considerarse un enorme logro, sin perjuicio del déficit de cobertura que aún persiste en los estratos más débiles de las microempresas.

I. Caracterización de las microempresas chilenas

Chile es uno de los países latinoamericanos en los cuales el proceso de apertura al comercio exterior y de liberalización de los mercados posee más larga data. Desde la primera y drástica rebaja de aranceles acaecida en 1976, a la firma de Tratados de Libre Comercio con la Unión Europea, Estados Unidos y Corea del Sur, mediante la cual los aranceles promedio de la economía chilena han caído por bajo el 3%, Chile ha acumulado un período de más de un cuarto de siglo de implementación de estrategias de desarrollo basadas en las fuerzas del mercado y la iniciativa mancomunada de la empresa privada y el Estado.

Sin embargo, pese a lo anterior, la masa empresarial chilena dista mucho de constituir un grupo homogéneo en términos de peso de mercado, ni tampoco en términos de la consolidación de sus operaciones en éste, coexistiendo en su interior una amplia gama de pequeñas, medianas y grandes empresas, acompañadas por una aún mayor masa de microempresas y trabajadores por cuenta propia, lo cual, dadas las enormes diferencias de productividad existentes entre los diversos estratos de empresas, parece ser una expresión de la persistencia de desiguales niveles de acceso a las oportunidades de negocios que ofrece la economía chilena.

Esta primera sección se centrará, entonces, en el análisis de la situación del estrato mayoritario de las firmas chilenas, las microempresas, focalizándonos particularmente en los temas vinculados a su acceso al crédito, variable clave para el despliegue de las iniciativas empresariales, cualquiera sea su tamaño.

1. ¿Cuál es la definición chilena de microempresa?

Aun cuando, existen diferentes metodologías o criterios para clasificar a las empresas según su tamaño, en este estudio hemos decidido seguir la definición de tamaños utilizada por el Ministerio de Economía y por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), por lo tanto, se ha priorizado la variable “ventas netas” como criterio de estratificación, ello considerando, entre otros aspectos, la disponibilidad de estadísticas actualizadas, completas y verificables de la referida variable, así como también basándonos en el hecho que este criterio entrega información bastante aproximada respecto al nivel de actividad de las empresas y sobre la real opción de éstas de lograr acceso a crédito, el cual se presenta generalmente asociado a dicha variable.¹

Ahora bien, no obstante en diversos estudios focalizados en la microempresa se utilizan metodologías de caracterización que, sin pretender representatividad en el ámbito nacional ni basarse en estadísticas que den cuenta del universo del sector, tipifican a estas empresas basándose en las características de sus propietarios,² o bien por la formalidad o informalidad³ de sus operaciones, en nuestra opinión, en Chile la opción de asociar ventas con tamaño constituye la única opción que posibilita tanto una adecuada estratificación de las empresas, como el obtener cifras referidas a dichos estratos que sean representativas del nivel nacional.

A partir de 1991, año en que un estudio del Ministerio de Economía identificó como la opción más apropiada de estratificación la utilización de las ventas netas como “*variable proxy*” del tamaño de las empresas,⁴ las “Micro-Empresas” fueron definidas como: “aquellas unidades económicas formales con menos de 2.400 UF (Unidades de Fomento)⁵ de ventas netas anuales”. De allí en adelante, no obstante las sucesivas redefiniciones de la frontera existente entre las medianas y grandes empresas, la definición oficial de la microempresa y las tasas de corte en las ventas que singularizan a este agregado estadístico, se ha mantenido inalterada a lo largo de los años.

¹ Es probable que en países con una menor factura tecnológica, la variable empleo adquiera más relevancia a la hora de estratificar a las empresas según su tamaño, pero ése no parece ser el caso de nuestro país. El que Chile haya sido el primero de los países latinoamericanos en comenzar a usar el criterio utilizado en este estudio, vale decir asociar tamaño de las empresas y nivel de ventas de ellas, se explica no sólo por la constatación empírica de su utilidad, sino que por otro hecho adicional: Chile es el único país latinoamericano que posee información tributaria de un nivel de detalle y representatividad tal que resulta posible otorgar a los datos sobre ventas del universo de empresas un alto nivel de confiabilidad y verosimilitud para amplios periodos de tiempo.

² Existen otras alternativas de caracterización de los distintos tamaños de empresas, los cuales se concentran en el análisis de la capacidad emprendedora, el uso de tecnología, o en el potencial innovador del empresario. Si bien los estudios que utilizan estos criterios pueden exhibir cierta utilidad en el ámbito microeconómico, o bien para la operación práctica de acciones de fomento, ellos no serán utilizados en este estudio en tanto carecen de representatividad y potencial de servir como insumo de una caracterización global de las empresas chilenas, particularmente en este caso, en que nuestro foco de atención son las microempresas.

³ La dicotomía formalidad-informalidad ha venido perdiendo fuerza en la literatura hace ya más de una década. En efecto, desde comienzos de los noventa y tras publicarse sucesivas investigaciones en América Latina, Asia y África que demostraban que al interior del llamado “sector informal” coexistían sectores pro-cíclicos y anti-cíclicos con relación al crecimiento económico, la idea de un sector único, válido como sujeto de políticas (o de análisis), comenzó a perder fuerza y prestigio.

⁴ Véase: E. Román: “Criterios para la estratificación de empresas”, MINECON 1991.

⁵ La Unidad de Fomento o UF, es una unidad monetaria de valor constante utilizada en Chile desde los años ochenta a fin de indexar valores nominales. Su valor es estimado diariamente por la autoridad a partir de la variación del Índice de Precios al Consumidor, IPC, y a inicios de 2003 era cercano a los 25 dólares.

Cuadro 1
ESTRATOS DE TAMAÑO CLASIFICADOS POR NIVEL DE VENTAS,
CLASIFICACIÓN OFICIAL (1998-2000)
(Unidad de Fomento)

Estrato	Desde UF	Hasta UF
1. Microempresa	0,1	2 400
2. Pequeña empresa	+2 400	25 000
3. Mediana empresa	+25 000	100 000
4. Gran empresa	+100 000	

Fuente: CORFO 1994

Dado lo anterior, en el curso de este estudio los diversos estratos de tamaño fueron definidos, de acuerdo a estos criterios, del modo descrito en el cuadro N°1. Por ende, a lo largo de esta sección presentaremos, las series completas, 1994-2000, utilizando dichos criterios de corte, actualmente vigentes, para los cuales, en definitiva, la microempresa se compone de todas aquellas empresas que venden, IVA excluido, desde 0,1 UF anuales hasta 2.400 UF anuales.

En este estudio se ha recurrido a las fuentes de información más extensivas que el Servicio de Impuestos Internos (SII) ha podido proporcionar, razón por la cual se ha ampliado las filas del universo de las microempresas, incluyendo en él a aquellas firmas que tributan vía renta presunta, como son, por ejemplo, los transportistas. Se ha incorporado también en este estudio a los talleres artesanales y obreros, a los feriantes y otros comerciantes minoristas, a los pescadores artesanales y a numerosos sectores de la microempresa que no habían sido incluidos en estudios anteriores, los que sólo habían tenido acceso a la base de empresas que tributaban en primera categoría, bajo el sistema de renta efectiva, según se desprendía del formulario N° 22, que constituye el pivote de la operación renta de cada año.

2. Evolución del número de microempresas durante el período 1994-2000

El período 1994-2000 marcó un hito en el desarrollo empresarial chileno: el número de empresas por cada mil habitantes se elevó, en dicho período, desde 32,6 empresas en 1990, a 41,04 en el año 2000, aproximándose así Chile al estándar europeo de 45 empresas por cada mil habitantes, posicionándose como el país latinoamericano con el mayor número de empresas formales en operación, en relación con su población total.

Cuadro 2
NÚMERO DE EMPRESAS NACIONALES Y SU DISTRIBUCIÓN
SEGÚN TAMAÑO (1994-2000)
(En número y porcentajes)

Año	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1994	435 852	81,91	80 099	15,05	11 217	2,11	4 950	0,93	532 118	100
1995	451 652	81,53	84 953	15,33	12 005	2,17	5 389	0,97	553 999	100
1996	474 778	81,59	88 776	15,26	12 621	2,17	5 726	0,98	581 901	100
1997	474 604	81,04	91 452	15,62	13 345	2,28	6 225	1,06	585 626	100
1998	511 045	81,48	96 322	15,36	13 590	2,17	6 271	1,00	627 228	100
1999	520 544	82,57	91 286	14,48	12 792	2,03	5 836	0,93	630 458	100
2000	533 479	82,51	93 842	14,51	13 159	2,04	6 065	0,94	646 545	100

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información del SII

Hacia fines del año 2000, el Servicio de Impuestos Internos (SII de Chile) registró la existencia de 646.545 unidades empresariales formales, con ventas mayores que cero y que tributaron ya sea impuesto al valor agregado (IVA) o bien impuestos de primera categoría en alguna de sus modalidades (según renta efectiva o renta presunta).

Este número de empresas formales en operación, de las cuales el 82,51% correspondían a microempresas, nunca había sido alcanzado con anterioridad y marca el punto más alto en cuanto a formalización de unidades económicas, puesto que, pese al importante número de empresas que aún se mantienen informales, el número y proporción de las empresas formalizadas no tiene precedente en la historia económica chilena.⁶

La participación de la microempresa en el número total de empresas aumentó a lo largo del período 1994-2000 de tal modo que si la microempresa se observa en el ámbito agregado, es posible constatar que, a lo largo del período bajo estudio, su participación numérica se eleva desde un 81,91% del total de empresas formales chilenas operando en 1994, a un 82,51% de dicho total, en operaciones el año 2000.

De acuerdo a la tendencia reseñada, las microempresas formales parecen incrementar su participación dentro del total de empresas chilenas como resultado de un proceso de serio deterioro del nivel de ventas de las empresas de menor tamaño relativo dentro del número total de empresas. Dada la definición de estratos utilizada, en la cual el tamaño de las empresas es función de sus ventas netas, la mayor participación numérica de las microempresas parece producirse como resultado de dos efectos simultáneos, vinculados ambos a la declinación de las empresas de tamaño menor:

- Una caída en las ventas de las pequeñas empresas (como resultado de una reducción de la participación de mercado de este estrato).
- Una desaparición de numerosas microempresas, lo que tiene como correlato no una renovación de firmas de similar tamaño, sino que el surgimiento de un número significativo de nuevas unidades, de tamaño aún más reducido que el de aquellas que desaparecen en el período anterior.

Esta modalidad de crecimiento en el número de microempresas, se ha traducido en un incremento de su participación relativa en el universo empresarial. La magnitud absoluta de dicho incremento es significativa, emergiendo en términos netos (vale decir como diferencia entre las empresas que se crean y aquellas que desaparecen), casi 100.000 microempresas formales adicionales, entre 1994 y el año 2000.⁷ Estas empresas son, como promedio, de un tamaño menor que las de períodos anteriores, pese a esto, el crecimiento de su participación relativa en el universo empresarial chileno es de una menor cuantía porcentual, pasando desde un 81,91% del total de empresas en 1994, a un 82,51% en el año 2000.

⁶ En esta cifra no se incluye a las microempresas informales, para las cuales no se posee información tributaria (sino tan sólo una estimación de su peso en la economía) ni tampoco a las microempresas (semi-informales) que tributan en segunda categoría. Como es bien sabido, el impuesto de primera categoría es aquel que grava los ingresos del capital, mientras que, en sus diversas modalidades, el impuesto de segunda categoría es un tributo que grava las rentas de las personas naturales, ya sea que provengan de una actividad independiente (los que emiten boletas de servicios) o provengan de un sueldo, remuneración o pensión. Por esta razón se asumirá que la masa de contribuyentes de segunda categoría, que tributan sobre ingresos del trabajo, se compone de empleados, trabajadores por cuenta propia o profesionales independientes, a quienes no corresponde definir dentro del concepto "empresas". En cambio aquellos trabajadores por cuenta propia, o profesionales independientes que tributan en primera categoría sobre sus ingresos de capital, sí serán considerados en este estudio como empresas.

⁷ La pequeña empresa por su parte, si bien aumenta su peso dentro del universo empresarial en poco menos de 14.000 unidades, no logra con este crecimiento absoluto frenar la caída de su tasa de aporte de nuevas empresas al número total de éstas.

3. Tasas de crecimiento y participación relativa de cada estrato de tamaño en el número

Total de empresas

El cuadro N° 3 nos muestra de un modo claro como, a medida que la década llega a su fin, de un modo conjunto a las políticas de ajuste y al cuadro recesivo de la economía posterior a 1998, la tasa de crecimiento numérico de la microempresa se ha ido erosionado significativamente a consecuencia de las dificultades crecientes de realizar nuevos emprendimientos en este tamaño de empresas y de las dificultades para defender cifras de negocios que les permitan a estos pequeños emprendimientos mantenerse como empresas viables, dentro de su respectivo estrato de origen.

Cuadro 3
TASA DE CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO (1994-2000)
(En porcentajes)

Años	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
1995-1994	3,63	6,06	7,03	8,87	4,11
1996-1995	5,12	4,50	5,13	6,25	5,04
1997-1996	-0,04	3,01	5,74	8,71	0,64
1998-1997	7,68	5,33	1,84	0,74	7,10
1999-1998	1,86	-5,23	-5,87	-6,94	0,51
2000-1999	2,48	2,80	2,87	3,92	2,55
2000-1994	22,40	17,16	17,31	22,53	21,50

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información del SII

La microempresa, cuyo incremento numérico acumulado a lo largo del período 1994-2000 asciende a un 22,40%, después del año 1996, exhibe porcentajes de crecimiento, en casi todos los años, superiores al promedio, incrementando de ese modo su presencia en el universo total de empresas.

Resulta interesante remarcar que, si bien la mayor tasa de crecimiento acumulada a lo largo del período la presentó la gran empresa, con un 22,53% de crecimiento, el crecimiento de las microempresas fue de un orden de magnitud similar. Esta similitud de tasas de crecimiento, de las micro y grandes empresas, es un fenómeno que requiere una explicación cuidadosa, que haga referencia simultánea a más de un fenómeno operando de un modo simultáneo.

De las cifras de este estudio parece desprenderse que, de no mediar la crisis recesiva que acompañó el último trienio de la década,⁸ la tasa de crecimiento numérico de las empresas de mayor tamaño relativo hubiese continuado su expansión numérica y de mercado a costa del resto de los estratos de menor tamaño relativo.⁹ Hasta el año 1997 la tasa promedio de crecimiento numérico de las grandes empresas se situaba por sobre el 7%, vale decir se sintonizaba estrechamente al crecimiento del PIB y sobrepasaba en mucho al crecimiento de las empresas de otros estratos particularmente el de las microempresas cuyo crecimiento numérico promedio era inferior al 3%.

Esta situación implicaba que hasta ese momento estaba creciendo el tamaño relativo de las empresas de tamaño menor y un número importante de ellas (seguramente de tamaño mediano) se convertían en grandes empresas, al aumentar sus ventas por sobre las 100.000 UF anuales. Sin

⁸ Este comportamiento de las empresas parece estar relacionado con las políticas de ajuste que a partir de 1997 y hasta 1999 aplicó la autoridad económica. La menor liquidez del sistema, el alza de las tasas de interés, el incipiente aumento del desempleo y la caída en la demanda agregada, sumado todo esto a una fuerte revaluación del tipo de cambio, mostraron su impacto en el conjunto de los estratos de empresas, pero especialmente en la microempresa.

⁹ La base de información que complementa los datos sobre evolución numérica y que permite sostener esta primera afirmación puede ser consultado en los cuadros N° 6, 7, 8 y 9, sobre el comportamiento de las ventas, los cuales serán presentados a continuación.

embargo, como producto de la crisis, cada estrato de empresas, incluyendo las más grandes, vieron disminuidas sus ventas, expulsando en un efecto cascada a sus empresas en el borde inferior, hacia el tamaño de operación inmediatamente menor. De esa manera, el número de empresas de cada estrato se vio afectado fuertemente por dicho fenómeno, reduciendo sus tasas de crecimiento numérico en función de su reducción de ventas.

Las microempresas, según se desprende de este análisis, aumentaron su participación en el universo empresarial chileno en función de un crecimiento numérico que, en cerca del 60%, proviene de este así denominado “efecto cascada”, a la vez que cerca de un 40% de su crecimiento, hacia fines de la década, se explica por la creación de nuevas microempresas.¹⁰

De algún modo el resultado de la crisis fue una caída general de las ventas para todas las empresas del país, lo cual dada la definición de tamaño utilizada terminó por redundar en un incremento de la participación numérica, en el universo empresarial chileno, de los estratos de menor nivel de ventas, especialmente el de las microempresas.

Dado lo anterior, el indicador: “Número de empresas”, parece mostrarnos, hacia fines del año 2000, una clara concentración de las posibilidades de emprender actividades empresariales viables, en el lado de las grandes empresas.¹¹ La explicación central de este fenómeno parece ser el que la modalidad de ajuste seleccionada por la autoridad no afectó de igual manera a todos los estratos, sino que descargó sus efectos negativos, de un modo mucho más intenso y permanente, sobre las microempresas que sobre las grandes empresas, esto debido a que, aun cuando las políticas de ajuste seleccionadas por la autoridad, pretendían reducir el exceso de gasto agregado de la economía (objetivo que sin duda se cumplió), los instrumentos utilizados en pro de ese objetivo, básicamente la defensa del tipo de cambio y el alza de las tasas de interés de corto plazo, terminaron dañando fuertemente a las empresas más débiles (mayoritariamente microempresas), las cuales sin embargo explicaban una fracción extremadamente menor del gasto agregado que se pretendía reducir.

4. Distribución sectorial de las microempresas: 1994-2000

A fin de visualizar e interpretar correctamente las cifras anteriores, es necesario separar, o identificar, los sectores económicos en los cuales están operando las empresas bajo análisis.

Las microempresas se encuentran presentes en todos los sectores económicos, no obstante lo cual su participación se concentra, como veremos a continuación, mayoritariamente en cinco sectores, la agricultura (sectores 1, 2, y 3), el comercio (sector 14), la industria (sectores 6, 7, 8, 9, 10 y 11), el transporte (sector 16) y la construcción (sector 13), los que agrupan al 73,6% de las microempresas chilenas en operación en 2000.

Como se desprende de las cifras que se reproducen en el cuadro N° 4, en el año 2000 más del 73% de las microempresas se localizó en los cinco referidos sectores. La referida distribución no parece descansar en ninguna suerte de ventaja estructural que alguna escala sectorial de tamaño pudiese exhibir, más bien se observa que: es la distribución sectorial del conjunto de las empresas la que condiciona el grueso de la distribución sectorial de las microempresas.

Las microempresas se concentran en estos sectores de un modo que sigue muy de cerca de la distribución del número global de empresas Sin embargo resulta necesario analizar como dicha

¹⁰ La base de datos que permite realizar dicha información forma parte de un estudio a la fecha inédito realizado por el autor en el cual se cruzaron los RUT de todas las empresas formales del país entre los años 1994-1999, de tal manera que año en año se compararon los crecimientos en el número de empresas nuevas pertenecientes a cada estrato, con las empresas que se incorporan al mismo, ya sea por disminución del nivel de ventas de empresas mayores, o por aumento del nivel de ventas de empresas menores.

¹¹ En la medida que el aumento numérico, aunado al incremento de su participación en las ventas, se da sólo en el estrato de grandes empresas, podemos afirmar que sólo para este grupo mejora su viabilidad empresarial. En las Microempresas, el incremento numérico aunado a una caída en la participación en las ventas, sólo permite afirmar que en dicho estrato aumenta el número de unidades empresariales de escasa viabilidad.

distribución sectorial de las empresas ha ido evolucionando a lo largo del período, de modo de poder establecer si la actual distribución sectorial, según se observa en las cifras del año 2000, obedece a un fenómeno puntual, o si por el contrario obedece a determinantes más estructurales y permanentes de la economía chilena.

Al analizar las cifras del cuadro N° 4 se observa que en nueve de los veintidós sectores económicos que comprenden este estudio existió una tendencia a la baja en el número de empresas.

Los sectores más afectados a lo largo del período 1994-2000, son la Agricultura, sector en el cual la participación numérica de las microempresas baja desde un 13,4% a un 11,1%; el subsector Alimentos, en el cual las microempresas bajan desde un 1,2% a un 1,0%; el subsector Textil y Cuero con una caída desde un 1,5% a un 1,2% de participación; el subsector Químico, Caucho y Metales, en el cual las microempresas decrecen desde un 1,5% a un 1,4% de participación; Servicios de diversión y esparcimiento que cae desde un 0,9% a un 0,8% y servicios personales cae de un 7,0% a un 6,4%.

En otros cinco sectores (8, 10, 11, 12 y 22) la participación numérica de las microempresas se mantiene constante, en tanto otros siete sectores (13, 14, 16, 17, 18 y 19) ellas presentan una tasa de crecimiento de su participación numérica, dentro del total de empresas en operación, bastante significativa.

Los sectores que más crecen en su participación son: construcción, comercio, transporte, servicios financieros, servicios técnicos y profesionales, y servicios sociales y comunales, lo cual muestra una cierta tendencia a la reestructuración sectorial de la presencia de las microempresas, desplazándose un importante número de unidades empresariales desde el sector productivo al sector servicios. En el sector comercio, las microempresas aumentan su participación en el número de empresas desde un 38,6% a un 39,4% del total nacional.

Cuadro 4
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS CHILENAS
SEGÚN TAMAÑO Y ACTIVIDAD ECONÓMICA (AÑO 2002)
(En número y porcentaje)

N°	Descripción	Código CIU		Número de empresas	Participación (%)
		Desde	Hasta		
1	Producción agropecuaria	11111	11192	55 075	10,3
2	Servicios agrícolas y caza	11201	11302	2 613	0,5
3	Selvicultura	12102	12201	2 947	0,6
4	Pesca	13011	13051	1 165	0,2
5	Minas, petróleo y canteras	21001	29090	1 219	0,2
6	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	31111	31402	4 471	0,8
7	Textil y cuero	32111	32402	5 874	1,1
8	Madera y papel	33111	34205	9 237	1,7
9	Químicos, petróleo, caucho y metales	35111	38197	6 536	1,2
10	Máquinas e instrumentos	38211	38531	2 441	0,5
11	Otras manufacturas	39011	39099	664	0,2
12	Electricidad, gas, agua	41011	42001	863	0,2

Cuadro 4 (continuación)

N°	Descripción	Código CIU		Número de empresas	Participación (%)
		Desde	Hasta		
13	Construcción	50011	50037	23 113	4,3
14	Comercio	61111	62570	216 014	40,5
15	Restaurantes y similares	63111	63212	26 466	5,0
16	Transporte	71111	72001	63 251	11,9
17	Servicios financieros	81011	83103	14 100	2,6
18	Servicios técnicos y profesionales	83211	83301	28 479	5,3
19	Servicios estatales sociales e institucionales	91001	93991	8 793	1,7
20	Servicios de diversión y esparcimiento	94111	94908	4 312	0,8
21	Servicios personales y del hogar	95111	95991	36 449	6,8
22	Otras actividades			6	0
23	Sin información			19 391	3,6
	TOTAL			533 479	100

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información del SII

Nota: CIU "Clasificación Industrial Uniforme (SIC)"

Llama la atención que las microempresas, de acuerdo a las cifras reseñadas con anterioridad (véase cuadro N° 4), representan el 82,5% de las empresas existentes en 2000 y están extremadamente concentradas sectorialmente. Sólo tres sectores económicos muestran una participación superior al 10% del número de empresas, de ellos, la máxima concentración de firmas la encontramos en el sector comercio, que agrupa al 40,5% del número total de las microempresas a escala nacional, le siguen la producción agropecuaria, con un 11,4% del total de microempresas y el sector transporte, que aglutina a un 11,9%, de tal modo que estos tres sectores concentran el 63,8% del total de microempresas.

En el período de estudio 1994-2000, al interior de las microempresas de veintidós subsectores en estudio, ocho sectores bajan su participación, siendo la más importante la baja de la participación numérica de las microempresas agropecuarias, que caen desde el 12,5% a un 10,3%; la participación de los servicios personales y del hogar, que cae desde un 7,6% a un 6,8% y por último en la participación del sector manufacturero, que baja desde el 5,6% a un 5,4%. Se mantuvo constante la participación numérica de las microempresas en seis sectores (3, 4, 8, 9, 11, 12), en tanto, otros ocho sectores (2, 10, 13, 14, 16, 17, 18, 19), presentan un crecimiento de su participación numérica, siendo nuevamente el comercio y los transportes los sectores al interior de los cuales las microempresas presentan un mayor crecimiento en su participación sectorial.

De estas cifras puede concluirse que las microempresas han tendido a agruparse en los sectores, agrícola y transporte, vale decir la dinámica económica tiende a agruparlas en sectores intensivos en recursos humanos de bajo nivel de calificación.

A consecuencia de la crisis recesiva de 1998 y de las políticas de ajuste que la sucedieron a partir de ese año, el segmento de la microempresa parece estar recibiendo en su interior ya sea a las pymes en declinación, o bien a personal expulsado de éstas, creciendo fuertemente en este segmento las pequeñísimas unidades agrícolas (probablemente trabajadores por cuenta propia y otros minifundistas), el pequeño comercio y el transporte de pasajeros (taxis), de tal manera que la microempresa parece agrupar crecientemente a los perdedores de la crisis.

5. Las microempresas chilenas y su distribución regional

La distribución regional de las microempresas se visualiza también como extremadamente concentrada, resultando notorio el cómo dicha concentración sigue muy de cerca los patrones nacionales de concentración territorial.

La región Metropolitana concentra el 36,56% de las microempresas nacionales, en tanto la V Región concentra el 10,26% y la octava Región por su parte agrupa al 10,88% de las microempresas. De este modo se observa que las tres principales regiones, que agrupan al grueso de las empresas chilenas, son precisamente quienes agrupan mayoritariamente a las microempresas, aun cuando la incidencia de éstas en el total de empresas es algo más reducida que la participación de las empresas regionales en el total de empresas en el nivel nacional.

De igual modo es posible visualizar que sólo en la séptima Región del Maule, donde la microempresa tiene un carácter eminentemente rural, ésta logra superar a la barrera del 7% de participación en el total nacional (7,50%), en tanto en el resto de las regiones, incluso en aquellas en las cuales el peso del total de sus empresas supera dicha cota de participación, las microempresas no llegan a agrupar cifras superiores al 7% del total nacional de microempresas.

Cuadro 5
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS MICROEMPRESAS (AÑO 2000)
(Número de empresas y porcentaje por región)

	Micro		Total	
	Número	%	Número	%
SI	16 211	3,03	16 733	2,59
1	18 767	3,52	21 657	3,35
2	15 736	2,95	18 565	2,87
3	8 694	1,63	10 032	1,55
4	21 453	4,02	24 534	3,79
5	54 733	10,26	64 766	10,02
6	29 320	5,50	33 855	5,24
7	39 990	7,50	45 086	6,97
8	58 025	10,88	68 000	10,52
9	28 788	5,40	32 928	5,09
10	36 808	6,90	43 304	6,70
11	3 750	0,70	4 309	0,67
12	6 145	1,15	7 455	1,15
13	195 059	36,56	255 321	39,49
Total Nacional	533 479	100	646 545	100

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información del SII

6. Participación de las microempresas en las ventas totales

En América Latina, como promedio, la microempresa genera un 27,4% del empleo, constituyendo el 77% del total de empresas,¹² existiendo una participación de éstas en el producto interno bruto (PIB) de cada país, que tiende a ser inversamente proporcional a su peso numérico.

De acuerdo a esta realidad, se constata que los países de menor nivel de desarrollo tienden a poseer una microempresa muy numerosa y por eso mismo altamente generadora de empleo. Sin embargo, ésta participa muy poco en las ventas totales¹³ y en la generación de producto, de tal

¹² Albuquerque, F.: *Desenvolvimento Economico Local: Caminhos e desafios para a construação de uma nova agenda política*. BNDES, Rio de Janeiro, 2001.

¹³ La baja participación de las Microempresas en las ventas totales tanto en los países en los cuales las estadísticas clasifican a las empresas en base a su nivel ventas como en los que lo hacen en base al número de trabajadores, es un fenómeno vinculado a la estructura económica de

manera que la precariedad de estas unidades resulta una consecuencia lógica de su escaso poder de mercado y de su baja productividad, otorgando por esa vía un carácter estructuralmente inestable al conjunto del tejido productivo.

Este parece ser el caso de la economía chilena, en la cual, si se observa la evolución de los montos absolutos y relativos de las ventas de los distintos estratos de empresas, tal como muestra el cuadro N°6, salta a la vista la extrema debilidad del tejido productivo chileno, así como el dualismo de la estructura empresarial del país.

Cuadro 6
VENTAS NACIONALES POR TAMAÑO DE EMPRESA
(En millones de UF y porcentajes)

Estrato		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	UF	200	210	224	220	242	237	244
	%	4,11	3,74	3,72	3,5	3,88	3,96	3,69
Pequeña	UF	577	613	642	664	694	654	673
	%	11,85	10,93	10,66	10,56	11,11	10,93	10,17
Mediana	UF	533	571	600	639	647	610	626
	%	10,95	10,18	9,97	10,17	10,36	10,19	9,46
Grande	UF	3.558	4.216	4.554	4.763	4.661	4.483	5.074
	%	73,09	75,15	75,65	75,77	74,65	74,92	76,68
Total	UF	4 868	5 610	6 020	6 286	6 244	5 984	6 617
	%	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información del SII

Un país como Chile, en el cual el 1% de las empresas, vale decir las de gran tamaño generan el 77% de las ventas totales de la economía, en tanto el 83% de las empresas, vale decir las de tamaño micro, sólo explican cerca del 4% de las ventas totales de la economía y en donde adicionalmente estas últimas generan sobre el 50% del empleo, no puede sino ser catalogado como una economía de estructura extremadamente dual.

Los aumentos coyunturales de la participación en el mercado (*market share*) de las microempresas parecen encontrar explicación, como veremos más adelante al analizar el comportamiento de las ventas medias por estrato, tan sólo en el aumento del número absoluto de microempresas en operación, puesto que las ventas medias en el ámbito de cada unidad decaen a lo largo del período, culminando hacia el año 2000 en ventas promedio, expresadas en UF, menores que las que poseían las microempresas a comienzos de 1994.

De ese modo la pérdida de competitividad, expresada en la citada caída de las ventas de las microempresas, parece haber redundado en el reforzamiento de un cuadro de limitaciones estructurales al crecimiento de éstas.

dichos países y no a la definición del tamaño de empresa. En el caso del número de trabajadores el tema salta a la vista, pero cuando se clasifica a las empresas según ventas no debe olvidarse que el crecimiento de las ventas dentro de un estrato y del número de empresas con ventas crecientes dentro del mismo estrato, bien pudiese llevar a una importante mejoría en la participación de las ventas de empresas que se definen como micro o pequeñas dado su bajo nivel de ventas, de tal modo que la presencia o no del fenómeno resulta independiente de la definición utilizada, pero altamente dependiente de la estructura de los mercados, especialmente de la distribución de las firmas por tamaño al interior de éstos.

7. Ventas promedio según tamaño de empresa

Como se observa en el cuadro N° 7, las microempresas se mueven desde ventas promedio de 458 UF anuales, en el año 1994, a ventas promedio de 456 UF el año 2000, montos extremadamente pequeños y que arrojan dudas sobre la sostenibilidad en el tiempo del peso de mercado de este estrato y sobre su capacidad para generar empleos estables a sus empleados y propietarios.

En efecto, es tan bajo el nivel de las ventas de las microempresas que si el total de dichos ingresos por ventas se usasen para pagar salarios, equivaldrían sólo a una capacidad de pago de cinco salarios mínimos mensuales. Como en estas pequeñas unidades el costo salarial generalmente supera el 50% de los costos totales, sólo se puede concluir que: o las microempresas son de un tamaño muy pequeño, o pagan salarios muy bajos, o bien exhiben una combinación de ambos efectos.

Cuadro 7
VENTAS ANUALES PROMEDIO, SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA

(Valores en UF)

Estrato	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	458	465	459	464	473	454	456
Pequeña	7 208	7 214	7 214	7 264	7 210	7 161	7 161
Mediana	47 538	47 576	47 555	47 878	47 611	47 650	47 548
Grande	718 859	782 262	794 889	765 163	743 217	768 185	836 395

Fuente: Elaboración el autor sobre la base de información del SII

Las cifras del cuadro N° 7 parecen reafirmar la caracterización de la microempresa entregada por las cifras procedentes de las encuestas de Caracterización Socio Económica Nacional (CASEN), las cuales muestran que el año 2000 el 50% de los trabajadores por cuenta propia percibieron ingresos superiores al mínimo, en tanto el 82% de los microempresarios estuvieron por sobre ese nivel. Ambas cifras parecen indicarnos que el grueso de la microempresa se compone en realidad de empresas unipersonales, de otro modo resultaría difícil explicar (aun cuando estas unidades maximizasen su evasión tributaria) el que sus ventas apenas permitan financiar en el promedio del sector (después de cubrir sus costos no salariales), la contratación de tres trabajadores.

Sin duda parece razonable asumir que existe una dispersión normal de las ventas en torno a la media, luego esto nos llevaría a conjeturar una situación en la cual, si bien un cierto número de microempresas podría contratar hasta cinco trabajadores, en el centro del estadígrafo se agruparían empresas de sólo dos o tres trabajadores y en el segmento inferior lo haría uno de tamaño similar al primero, compuesto de microempresas unipersonales. Sin embargo claramente esa no parece ser la distribución predominante, puesto que más del 75% de las microempresas facturan menos de 600 UF anuales y por lo tanto difícilmente pueden aspirar a contratar más de un trabajador. Eso significa que cerca del 80% de las microempresas formales son en realidad microempresas unipersonales, o trabajadores por cuenta propia, quienes no tributan en segunda categoría, sino en primera, dada la naturaleza empresarial (y no profesional) de sus actividades.¹⁴

¹⁴ De las cifras disponibles salta a la vista la enorme brecha existente entre las micro y las pequeñas empresas y la semejanza de estas últimas con las de tamaño mediano. En Chile el nivel de ventas promedio de una empresa mediana es 18 veces menor que el de una gran empresa promedio, en tanto el nivel de ventas de una microempresa es 16 veces menor que el de una pequeña empresa promedio, por ende la diferencia de tamaño (usando la variable ventas como *proxy* del tamaño), entre una gran empresa y una mediana empresa chilena, es muy similar al existente entre una microempresa y una pequeña empresa.

8. Tasas de crecimiento de las ventas totales de la microempresa

La participación en las ventas totales alcanzada por las microempresas, representaba en 1994 un 4,11% de las ventas totales, en tanto en el año 2000 esta participación había descendido hasta un mero 3,69% del volumen total. Se puede observar que, a lo largo del período analizado, existe una relación directa entre el tamaño de las empresas y el incremento de las ventas totales.

Esta conclusión, que se visualizaba ya en la información aportada anteriormente, se reafirma a partir del cuadro N° 8, el que expresa de un modo aún más claro el cómo la estructura dualística de la economía chilena ha tendido a reproducirse, e incluso a agravarse, con el correr de los años. Aún cuando la tasa de crecimiento de las ventas totales de la microempresa, disminuye sistemáticamente, se acumula un crecimiento de un 22,00% a lo largo del período, cifra bastante mayor a las tasas promedio de la pequeña empresa (16,63%) y mayor, por ende, que la de las medianas empresas (17,89%); mientras tanto, en igual período, las grandes empresas acumulan una tasa de crecimiento anual de sus ventas totales y por ende de su participación de mercado, más que el doble que las anteriores, vale decir, un 42,61%.

Cuadro 8
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS TOTALES, SEGÚN
TAMAÑO DE EMPRESA
(Porcentajes)

Estrato	1994-1995	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	1994-2000
Micro	5,00	6,67	-1,79	10,00	-2,07	2,95	22,00
Pequeña	6,24	4,73	3,43	4,52	-5,76	2,91	16,63
Mediana	7,13	5,08	6,50	1,25	-5,72	2,62	17,45
Grande	18,49	8,02	4,59	-2,14	-3,82	13,18	42,61
Total	15,20	7,30	4,40	-0,70	-4,20	10,60	35,90

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información del SII

Para observar con mayor detalle la evolución de la concentración de las ventas totales, por bajo la forma de un índice la participación de las ventas netas de cada estrato de tamaño sobre las ventas totales, en el año de inicio del estudio, 1994, que para estos efectos se considerará año base. Al referido año se le asignará un valor cien y se registrará la evolución de las ventas totales en UF del estrato, mostrando las referidas variaciones como oscilaciones en torno al valor cien original.

Cuadro 9
ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE LAS VENTAS TOTALES

Estrato	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	100 000	91 112	90 567	85 186	94 335	96 400	89 753
Pequeña	100 000	92 188	89 973	89 119	93 772	92 206	85 808
Mediana	100 000	92 960	91 029	92 843	94 638	93 103	86 405
Grande	100 000	102 821	103 500	103 669	102 132	102 500	104 914

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información del SII

Se nota en este indicador una fuerte tendencia a la pérdida de participación de las microempresas en las ventas totales.

Los montos no son menores a decir verdad. La pérdida de facturación equivale a casi el 11% de la facturación neta total del conjunto de la microempresa, vale decir, en el año 2000 el valor anual de la facturación pérdida por la microempresa, a manos de las grandes empresas, que son el único estrato cuya participación crece en el período, equivale a 44 millones de UF menos que en 1994 (1.039 millones de dólares). De ese modo, bien podríamos afirmar que la referida pérdida de facturación equivale a que cada una de las microempresas de Chile hubiese perdido 83 UF anuales de ventas, o dicho de otra manera, que para cada una de dichas microempresas, sus ventas se hubiesen reducido en el equivalente a un salario mínimo mensual. Mirado el tema desde otro

ángulo, podemos enfatizar que, dado que la deuda bancaria total de las empresas chilenas, ascendía en el año 2000 a 37.000 millones de dólares, la pérdida equivale de ventas equivale al 2,8% del valor de la cartera total de créditos de la Banca y a un 1,4% del PIB chileno.¹⁵

9. Ingresos de los ocupados en las microempresas y condiciones de pobreza

Las cifras de la CASEN-2000, reseñadas en el cuadro N° 10, nos muestran la posición en que se encuentran los ocupados en la microempresa, con relación a la línea de pobreza.

Contrariamente al sentido común de cierta literatura que visualiza a la pobreza y a las microempresas como un fenómeno único, la encuesta CASEN nos muestra que el 98,25% de los patrones o empleadores, el 88,37% de los trabajadores por cuenta propia, el 80,81% de los empleados y el 85,59% de los trabajadores familiares no remunerados, que laboran en microempresas, se encuentran posicionados por sobre la línea de pobreza, vale decir pueden ser definidos como “no pobres”.¹⁶

En general, la categoría “No pobres”, es decir, aquel grupo de personas que, conjuntamente a su grupo familiar, se sitúa por sobre la “línea de pobreza”, concentra el mayor porcentaje de personas ocupadas en microempresas. Esta información indica que si se intenta focalizar el gasto social, o incluso las políticas de fomento, en los sectores más pobres, al aplicar dichos recursos en las microempresas sus resultados en términos de focalización del gasto serán bastante reducidos.

Puede, entonces, afirmarse que: la vinculación existente entre la promoción de las microempresas y las políticas de superación de la pobreza no es en absoluto directa ni lineal.

Cuadro 10
SITUACIÓN DE POBREZA EN LA MICROEMPRESA SEGÚN
CATEGORÍA OCUPACIONAL
(Miles y porcentajes)

Situación de pobreza	Patrón o empleador		Trabajador cuenta propia		Empleado sector privado		Familiar no remunerado		Total	
	(miles)	(%)	(miles)	(%)	(miles)	(%)	(miles)	(%)	(miles)	(%)
Indigente	0,80	0,50	27,60	2,55	29,90	3,71	2,40	3,14	60,70	2,86
Pobre	2,00	1,25	98,20	9,08	124,70	15,48	8,60	11,27	233,50	11,00
No pobre	157,06	98,25	956,01	88,37	651,06	80,81	65,34	85,59	1.829,47	86,15
Total	159,9	100,0	1.081,8	100,0	805,70	100,0	76,30	100,0	2.123,7	100,00

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de CASEN-2000

La hipótesis que visualiza la focalización del gasto social en los microempresarios como una acertada herramienta de combate a la pobreza, no encuentra en estas cifras evidencia que permita respaldarla. Lo que sí parece tener mucho sentido es que, en aquellos casos en que el contexto macroeconómico es favorable a la consolidación de las microempresas y en que éstas son dotadas de herramientas de fortalecimiento de su potencial competitivo, la consolidación de estas unidades económicas permite soportar en ellas niveles de ingresos, para la casi totalidad de sus empleadores y

¹⁵ Las ventas, una vez ajustadas las variaciones de *stock*, equivales al valor bruto de la producción de las empresas, en tanto el PIB es a fin de cuentas la sumatoria del valor agregado generado por éstas, sin embargo, es razonable realizar esta comparación a fin de otorgar una cierta referencia al orden de magnitud de estas cifras.

¹⁶ Resulta destacable en esta situación que en todos los casos y para cada una de estas categorías de personas empleadas en Microempresas, entre las mujeres hay un número relativamente menor de pobres que entre los hombres. Patrones o empleadores no pobres, son el 98,9% de las mujeres y el 98,0% de los hombres. Entre los trabajadores por cuenta propia son no pobres el 90,1% de las mujeres y el 87,6% de los hombres. Entre los empleados de microempresas hay un 87,6% de mujeres no pobres y sólo un 77,7% de hombres, en tanto para los trabajadores familiares no remunerados se registra un 88,4% de mujeres no pobres contra un 81,5% de hombres.

para la mayoría de sus trabajadores, que los propulsan por sobre la línea de pobreza y tienden a mantenerlos sobre ella.

La consolidación de las actividades micro-empresariales parece haber sido un elemento clave, en la experiencia chilena, para mantener a este grupo social por sobre la línea de pobreza. De hecho la información recogida por las encuestas CASEN permite conjeturar que una parte importante de los saltos en términos de superación de la pobreza, registrados en Chile a lo largo de los años noventa, estuvieron estrechamente asociados a un mejoramiento de la posición de mercado de las empresas de menor tamaño relativo, particularmente de las microempresas.¹⁷

Un análisis de mayor detalle (véase cuadro N° 11) nos muestra que los ingresos de los ocupados pertenecientes al primer quintil, cuyo límite superior es muy cercano a la línea de pobreza, agrupan a una fracción minúscula de los microempresarios (3,23%), al 23,39% de los empresarios unipersonales y al 33,44% de los empleados en dichas unidades, vale decir casi no hay microempresarios pobres y sólo una fracción menor de los trabajadores de esas empresas es pobre.

Cuadro 11
INGRESOS DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA SEGUN
CATEGORÍA OCUPACIONAL

(Miles y porcentajes)

Quintil de ingreso (en miles de pesos chilenos)	Patrón o empleador		Trabajadores cuenta propia		Empleados y obreros		Total	
	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>
Primero (0 a 100)	5,17	2,23	253,04	23,39	269,45	33,44	527,66	25,77
Segundo (100 a 200)	18,13	11,34	328,52	30,37	284,62	35,33	631,27	30,83
Tercero (200 a 500)	39,66	24,81	292,66	27,05	72,03	8,94	404,35	19,75
Cuarto (500 a 2000)	72,73	45,50	112,42	10,39	13,04	1,62	198,19	9,68
Quinto (Más de 2000)	16,27	10,18	6,10	0,56	0,95	0,12	23,32	1,14
Sin información	7,90	4,94	89,07	8,24	165,57	20,55	262,54	12,83
Total	159,90	100,00	1.081,80	100,00	805,70	100,00	2.047,30	100,00

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de CASEN-2000

Sólo una fracción muy minoritaria de los ocupados en microempresas se encuentra por bajo la línea de pobreza. El 45,5% de patrones o empleadores de las microempresas pertenece al cuarto quintil de ingresos, muy por sobre la línea de pobreza, en tanto los trabajadores por cuenta propia más numerosos, 30,37%, pertenecen al segundo quintil, vale decir perciben ingresos entre 100 mil pesos a 200 mil pesos mensuales. En el mismo quintil se encuentra el 35,33% de los empleados u obreros de microempresas, cuya situación se observa algo más desmejorada en relación con sus patrones, pese a lo cual casi el 65% de estos empleados u obreros perciben ingresos que permiten definirlos como no pobres.

Sólo el 3,23% de los empleadores de microempresas de más de un trabajador perciben ingresos que debieran colocarlos por bajo la línea de pobreza, en tanto el 23,9% de los microempresarios individuales (trabajadores por cuenta propia) están en igual situación.

Ahora, la antigüedad en el trabajo, otro dato de interés aportado por la CASEN y que puede ser visualizado en el cuadro N° 12, nos muestra que, en términos de antigüedad, la situación de los

¹⁷ En una economía como la chilena, en la cual las grandes empresas del sector moderno exhiben una escasa capacidad de generación de empleo, la transición desde el trabajo dependiente al independiente parece maximizar las opciones de superación de las personas. El despliegue de instrumentos de fomento productivo y de facilitación del acceso al crédito orientados a este sector, pero sobre todo las altas tasas de crecimiento que generan ambientes de negocios favorables a las microempresas, sin duda ha ejercido un significativo impacto en la lucha contra la pobreza, al impedir que los sectores pobres que se desplazaron por sobre la línea de pobreza caigan nuevamente por bajo dicha línea. Este tema que excede el marco de este trabajo ha sido desarrollado en el estudio de Jorge Leiva, Alejandro Gutiérrez y Enrique Román: "Caracterización de las micro y pequeñas empresas chilenas 1994-2000", encargado por el gobierno chileno y actualmente inédito, en el cual se realiza un análisis de la evolución de la distribución del ingreso por quintiles asociados a estratos de tamaño de las empresas en que se generan dichos ingresos y que justifica plenamente la afirmación anterior.

patrones de microempresas de más de un trabajador es bastante diferente de la situación de los trabajadores por cuenta propia o microempresarios individuales.

Mientras estos últimos, en más de un 70% registran más de seis años de antigüedad en el trabajo, los trabajadores por cuenta propia se localizan mayoritariamente (42,36%) en el primer grupo (1 a 5 años),¹⁸ lo cual nos da una idea de la menor duración del empleo y de la mayor rotación en el empleo prevaleciente en el sector de microempresas unipersonales, información sobre la cual volveremos al momento de analizar las opciones para facilitar el acceso al crédito de este sector.

Cuadro 12
AÑOS DE ANTIGÜEDAD EN LA EMPRESA DE LAS PERSONAS OCUPADAS
EN LA MICROEMPRESA, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL

(Miles y porcentajes)

Antigüedad en el empleo	Patrón o empleador		Cuenta propia		Empleado sector privado		Familiar no remunerado		Total	
	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>	<i>(miles)</i>	<i>(%)</i>
1-5 años	45,58	28,51	458,23	42,36	534,80	66,38	34,99	45,83	1.073,6	50,55
6-10 años	28,65	17,92	154,21	14,25	118,66	14,73	13,04	17,08	314,56	14,81
11-20 años	38,21	23,90	213,68	19,75	98,92	12,28	15,66	20,51	366,47	17,26
21 años	45,31	28,34	239,79	22,17	50,57	6,28	11,09	14,53	346,76	16,33
No sabe	2,11	1,33	15,90	1,47	2,71	0,33	1,56	2,05	22,28	1,05
Total	159,90	100,00	1.081,8	100,00	805,70	100,00	76,30	100,00	2.123,7	100,00

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de CASEN-2000

10. El empleo generado en las micro y pequeñas empresas

Los datos recogidos por el SII no incluyen información sobre ocupación en el ámbito de “empresa-contribuyente”, de manera que, para tener una aproximación al empleo generado por las micro y pequeñas empresas, se han utilizado los datos recogidos por las encuestas CASEN.

Es preciso recordar las limitaciones que tiene recurrir a dicha fuente para este objeto. La CASEN es una encuesta de hogares, cuyo objetivo no es conocer las características de las empresas, sino la situación socioeconómica de la población, pese a lo cual hay en ella una pregunta al encuestado sobre el número de trabajadores de la empresa donde trabajan las personas ocupadas que pertenecen a ese hogar.

La información aportada por dicha pregunta es la única fuente disponible en Chile que permite clasificar el empleo de acuerdo al tamaño de las empresas que lo generan, estando definido dicho tamaño, en este caso, por el número de trabajadores que laboran en cada empresa reportados por esta encuesta a hogares.

El cuadro N° 13, a continuación, muestra las cifras obtenidas de esta encuesta en los años 1990 y 2000. Las cifras que se obtienen de esta forma, a partir de las encuestas CASEN, resultan de difícil interpretación cuando se trata de usarlas para analizar las tendencias del empleo por tamaño de empresa. Los conceptos utilizados para definir las distintas categorías de empleo no han sido homogéneos a través del tiempo, resultando particularmente desorientador el hecho de que no siempre la CASEN ha distinguido como categoría aparte el empleo en el sector público, salvo en los años 1996¹⁹ y 2000.

¹⁸ Los empleados y obreros que poseen dicha antigüedad en el trabajo ascienden al 65,38% y los Familiares no Remunerados (FNR) al 45,83%.

¹⁹ La CASEN 1996 presenta no sólo ése sino que numerosos otros problemas metodológicos que dificultan su uso. A modo de ejemplo: en ese año, a diferencia de los anteriores y posteriores, se preguntó por el tamaño del “establecimiento”, en lugar del tamaño de la “empresa”, haciendo de ese modo imposible la comparación entre períodos. La CASEN-2000 por su parte es la de mejor calidad de toda la serie, en ella se retoma la pregunta por la “empresa” y se distingue cuidadosamente el empleo generado en las empresas privadas, del generado por las empresas públicas y los servicios públicos.

Cuadro 13
EMPLEO POR SECTORES
(Miles de personas y porcentajes)

Categoría	1990		2000		2000
	Número empleados	%	Número empleados	%	Sólo empleo empresas privadas (%)
1. Trabajadores por cuenta propia (microempresas unipersonales)	980,31	22,24	1 081,81	19,86	25,63
2. Microempresas (de 2 a 9 trabajadores)	992,12	22,51	1 041,85	19,13	24,68
SUB TOTAL MICROEMPRESAS (1+2)	1 972,43	44,75	2 969,01	38,99	50,31
3. Empresas de 10 a 49 trabajadores	835,79	18,96	845,35	15,52	20,02
4. Empresas de 50 a 199 trabajadores	521,35	11,83	539,49	9,91	12,78
SUB TOTAL (1+2+3+4)	3 329,57	75,54	3 508,51	64,42	83,11
5. Empresas de más de 200 trabajadores	571,13	12,96	713,07	13,09	16,89
					100,00
6. Sector Público	0	0,00	551,05	10,12	
7. FF.AA	33,35	0,76	68,87	1,26	
8. Servicio Doméstico	263,59	5,98	316,68	5,81	
9. No sabe (d.i)	210,29	4,77	287,80	5,28	
SUB TOTAL (5+6+7+8+9)	1 078,36	24,46	1 937,46	35,58	
TOTAL	4 407,90	100,00	5 446,00	100,00	

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de CASEN 1990 y 2000

La falta de criterios constantes de definición de las categorías ocupacionales en las sucesivas encuestas CASEN torna difícil las comparaciones inter-temporales de las series de empleo por tamaño de establecimiento, lo cual a su vez ha llevado a interpretaciones erradas sobre la evolución de las capacidades de generación de empleo según el tamaño de empresas.

De ser cierta la hipótesis que afirma que en Chile, con posterioridad a 1996 las capacidades generadoras de empleo se han desplazado desde las pequeñas y microempresas hacia las grandes firmas, deteriorándose el rol de absorción de empleo históricamente jugado por las firmas de pequeño tamaño, ello habría requerido que se hubiesen producido desplazamientos masivos de la fuerza de trabajo ocupada desde las micro y pequeñas empresas hacia las grandes. Ello a su vez habría implicado que las grandes empresas debiesen haber implementado drásticos cambios en sus relaciones de uso de factores de producción, reemplazándolos por procesos más intensivos en trabajo, lo cual contraría lo observado en la realidad económica chilena, en la cual, en la última década, las grandes empresas han aumentado su dotación de capital por trabajador, elevando así la productividad del trabajo.

Las cifras de la CASEN muestran por el contrario, de un modo bastante inequívoco, que en el año 2000 fue la microempresa la que generó más del 50% del empleo del sector privado y el 39% del empleo nacional²⁰ y que la generación de empleo desde las microempresas no parece

²⁰ Parece existir en algunos analistas la impresión que, el margen de error incorporado en la CASEN del año 1990, debido al no registro del empleo público, no ha alterado en absoluto la medición del empleo de las microempresas. Nosotros por el contrario, estimamos que es en ese estrato donde se deben haber registrado las mayores distorsiones de la encuesta, de tal modo que buena parte del empleo público no registrado en 1990 fue imputado a empleo de micro y pequeñas empresas, de tal modo que las cifras de empleo de dichos estratos aparecen sobredimensionadas ese año.

haberse alterado de un modo significativo, en términos relativos ni absolutos, a lo largo de la década, sin embargo éste no parece ser un punto de vista compartido por todos los analistas.

Conclusiones del capítulo I

De la información reportada en este capítulo puede desprenderse que las microempresas chilenas constituyen el grueso del universo empresarial chileno, el cual se caracteriza por la preeminencia de unidades pequeñas y unipersonales con escaso peso de mercado.

Las microempresas chilenas poseen un pequeño nivel de ventas medias, el cual se ha venido deteriorando significativamente a lo largo de los años noventa, de ese modo la década pasada se ha caracterizado en esta área por una extremada concentración del peso de mercado de las grandes empresas, a la vez que tanto las empresas pequeñas, medianas como las microempresas, han deteriorado su nivel de ventas. Esta situación ha generado una disminución del tamaño de las empresas chilenas, de tal modo que, en un “efecto cascada”, cada segmento de tamaño ha visto reducido su importancia numérica, a excepción de las microempresas y las grandes empresas, que son los únicos segmentos que aumentan su participación numérica relativa.

Este aumento numérico de los dos estratos límite, el superior y el inferior, se ha caracterizado por la emergencia de un mayor número de grandes empresas que facturan muchísimo más que en cualquier otro período, a la vez que han aumentado también las microempresas, pero sobre la base de un aumento de la presencia de unidades muy precarias, las que facturan una proporción cada vez menor de las ventas totales.

En dicha dinámica las microempresas han visto deteriorada su posición de un modo adicional, a partir del año 1998, en el cual de algún modo las políticas macroeconómicas descargaron sobre sus espaldas los efectos más duros de las políticas de ajuste del gasto agregado. De ese año en adelante, cada variable utilizada en el análisis muestra una precarización adicional de las empresas de menor tamaño relativo.

Pese a lo anterior, a lo largo de la década, la profundización del dualismo de la economía chilena ha llevado a que, de un modo paralelo a la pérdida de peso de las microempresas en las ventas y el producto, se haya mantenido su peso en términos de generación de empleo.

Las microempresas parecen agrupar en su interior a los perdedores de la crisis de fines de los años noventa, sin embargo como predominan en su interior los trabajadores por cuenta propia, los cuales por definición se encuentran imposibilitados ante las crisis de generar desempleo, debiendo sólo ajustar a la baja de sus niveles de ingreso, las microempresas han mantenido su participación absoluta y relativa en términos de generación de empleo, sin embargo dichos empleos parecen ser cada vez más precarios y de menor calidad.

A lo largo de los años noventa, el impresionante desempeño de la economía chilena en términos de reducción de la pobreza, parece haberse apoyado, para una significativa proporción de la fuerza de trabajo, en la estabilización de empleos microempresariales, o en las microempresas, segmento que, capitalizando para sí los efectos de casi quince años de crecimiento del producto por sobre el 7%, consolidó, durante buena parte de la década, unidades económicas capaces de mantener a una gran parte de los ocupados en las microempresas con ingresos que los situaban por sobre la línea de pobreza.

Cuando las políticas macroeconómicas deciden, en 1998, ajustar en contra de este sector, se observa que la economía chilena aumenta sus niveles agregados de desempleo, sin que se altere significativamente ni el empleo ni el desempleo del sector moderno de gran escala.

Es dable esperar, entonces, que en un futuro próximo, nuevas mediciones muestren que importantes contingentes de la fuerza de trabajo expulsados de las microempresas de mayor tamaño

y de las pyme, vuelvan a caer por bajo la línea de pobreza, luego esta situación de contexto debe ser tomada en cuenta de un modo destacado a la hora de analizar las perspectivas de este sector, especialmente a la hora de analizar la evolución del acceso al crédito desde el sector financiero formal y las políticas públicas orientadas a compensar dichos efectos.

II. El financiamiento bancario hacia la microempresa: problemas y soluciones en el caso chileno

1. Problemas que dificultan el acceso al crédito de las microempresas chilenas

En el capítulo I analizamos con detalle las características de las microempresas chilenas, enfatizando tanto lo precario de su peso en el mercado, como lo importante que es su incidencia en el empleo, mencionándose las dificultades que ellas poseen en términos de su acceso a los recursos necesarios para su desarrollo.

En el presente capítulo, en cambio, nos concentraremos en el impacto de dichas dificultades sobre el acceso de las microempresas al financiamiento y sobre las relaciones que, basándose en ellas, establecen las microempresas con el sector financiero. De ese modo intentaremos evaluar de qué manera dichas relaciones se constituyen o no en una barrera insalvable al desarrollo de estas empresas. Sin embargo, analizar el comportamiento de la banca comercial no sólo requiere detenerse en el comportamiento real de sus carteras de crédito, desagregadas por tamaño de empresas, sino que intentar descubrir cuales son los condicionantes más profundos de su operación.

Por esta razón, tras analizar detalladamente la evolución de la posición de las microempresas en el crédito bancario, nos detendremos un poco más en el análisis de los eventuales condicionantes

de su desempeño a lo largo de los noventa. Se analizarán también en este capítulo las modalidades específicas de organización y operación del mercado de capitales con relación a la microempresa, enfatizando las fallas y distorsiones presentes en los mecanismos de asignación de recursos, centrándonos en los problemas del riesgo-crédito y los altos costos de transacción que rodean las operaciones crediticias a microempresas.

Se analizará adicionalmente el rol que las políticas públicas han jugado en esta área, enfatizándose los temas vinculados a la implementación, por parte del gobierno chileno de: subsidios a los costos de transacción de las instituciones financieras, de una tasa máxima convencional, fijada para operaciones de crédito y de normas dictadas por la Superintendencia de Instituciones Financieras (SBIF) con relación a la clasificación de cartera de las instituciones crediticias.

A) El tema del riesgo-crédito de las microempresas

Uno de los aspectos importantes a considerar por las instituciones bancarias al trabajar con la microempresa, es que el riesgo de cartera de este estrato parece ser efectivamente superior al de las empresas de mayor tamaño.

Un primer indicador de ello está en la distribución de la cartera vencida según estratos, que se señala en el cuadro N° 14. En él, para cada estrato de empresa se señala el porcentaje de cartera vencida dentro del total de créditos otorgados a dicho estrato. De este modo, se observa a partir de dicho cuadro que en el mercado chileno de crédito existe una relación directa entre el porcentaje de cartera vencida del estrato y el tamaño de empresa.

Por un lado vemos a la gran empresa, con un indicador, en el año 2000, de 0,17%, la mitad del promedio del mercado. En el otro extremo, vemos a la microempresa, cuyo indicador (5,61%) que triplica con creces el promedio del mercado (1,72%) y que empeora en términos absolutos de un modo muy significativo, con relación al año 1994 (3,10%).

Cuadro 14
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA VENCIDA POR ESTRATOS
(Porcentajes)

Estrato	1994	2000
Microempresas	3,10	5,61
Pequeñas	2,77	3,37
Medianas	0,78	1,96
Grandes	0,36	0,17
Total	1,01	1,72

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

Si este indicador (cuadro N° 14), que nos muestra la proporción de cartera vencida propia de cada estrato de tamaño, se complementa con un segundo indicador (cuadro N° 20), que nos muestre el “riesgo de la cartera vencida total explicado por cada estrato de empresas”, podríamos ver que la microempresa casi ha duplicado su participación en la cartera vencida global del sistema bancario a lo largo del período 1994-2000, agrupando, a fines del año 2000, al 30,06%²¹ de la cartera vencida del sistema financiero chileno, razones sobre la base de las cuales parecen justificarse ampliamente las aprehensiones de la banca en torno a este segmento.

B) Las asimetrías de información

²¹ Para un análisis más detallado véase cuadro N° 20 y análisis posterior.

Un elemento que caracteriza la operación de los mercados financieros, es que ellos poseen como función central la obtención y procesamiento de información. Como se sabe, la información es un bien público. Dado que existen dificultades para apropiarse de los retornos de la información (por la no-exclusión y no-rivalidad en el consumo), existe en ellos una tendencia natural a la sub-provisión de información.

Dos de las funciones más importantes de las instituciones financieras son el seleccionar entre proyectos alternativos y monitorear el uso de los fondos. La observación de que un prestamista está prestando a una determinada empresa, reafirma la evaluación de otro prestamista. Esto genera una externalidad, donde el beneficio de la misma no es tomado en cuenta cuando el primer prestamista evalúa el otorgamiento de un préstamo.

Esta situación tiende a generar un sesgo en contra de los préstamos a empresas nuevas, o empresas sin historia, tal como ocurre en el caso de las microempresas Chilenas, las que se caracterizan por una alta rotación y un ciclo de vida que exhibe tasas de mortalidad anual que oscilan en torno al 13% de las firmas (Román 2000, Crespi 2003).

Sin embargo, éste no es el único sesgo que presentan los mercados financieros y que operan en contra de un acceso fluido de las microempresas al crédito. La presencia de deudores deshonestos, junto con información imperfecta, provoca pérdidas para los deudores honestos y es un factor de ineficiencia en el mercado de capitales. La respuesta de las instituciones bancarias a este problema, es generalmente un sesgo en contra de créditos a largo plazo, lo que se traduce en tasas más elevadas y niveles de colocaciones socialmente sub-óptimos. Una vez más, esto atenta particularmente contra las microempresas, dado que la falta de información en deudores nuevos de pequeño tamaño hace que la banca les asigne a éstos una mayor probabilidad de deshonestidad.

En presencia de información imperfecta, es probable que los mercados no se equilibren. En los mercados de crédito quienes están dispuestos a pagar las tasas más elevadas, pueden no ser aquellos que ofrezcan un retorno más elevado al prestamista; incluso el retorno esperado puede disminuir en la medida que tasas muy elevadas aumentan la probabilidad de quiebra.

Como resultado, puede haber racionamiento; a pesar de que exista un exceso de demanda por créditos los prestamistas no subirán la tasa de interés. Este es típicamente el caso que enfrentan las microempresas: dadas las dificultades que representa para las instituciones bancarias evaluar sus créditos, muchas veces ellas optan por no prestar (Larraín C. y Román E., 2001).

C) El tema de los costos de transacción

La operación crediticia con microempresas implica, sin lugar a dudas, costos de transacción más elevados que en el caso de las empresas de mayor tamaño.

Por un lado existen, en las propias instituciones bancarias, mayores costos en el estudio de cada proyecto de crédito, lo cual obedecen a la carencia, por parte de los microempresarios, tanto de información estandarizada y confiable, como de proyectos bien formulados y en condiciones de ser evaluados. Esto genera, entonces, la existencia de altos costos derivados de la necesidad de compensar de algún modo la ausencia de aquella información que debiera de haber servido de parámetro de referencia para la evaluación de los créditos.

En segundo lugar, existen mayores costos de administración del proceso de crédito cuando se está en presencia de una cartera compuesta por numerosos clientes, cuyos montos de crédito concedido son, además, de un escaso monto. Adicionalmente, cuando se trata de proyectos de inversión, la banca debe sumar a dichos costos de administración los costos de monitoreo en la

ejecución del proyecto,²² lo cual significa que la banca, para una misma cifra de negocios, debe realizar un mayor número de operaciones a fin de obtener una rentabilidad positiva.

En consecuencia, tanto el mayor riesgo de la cartera como los elevados gastos de apoyo, hacen que una respuesta racional del sistema financiero sea operar hacia las microempresas con mayores márgenes (*spreads*) respecto de otros estratos de empresas. A consecuencia de esta situación las políticas públicas chilenas se han concentrado en el subsidio a los costos de transacción de las instituciones bancarias que atienden a las microempresas, de tal modo que por esta vía se generen incentivos a la ampliación de la cobertura crediticia brindada por la banca comercial a las empresas de muy pequeño tamaño.

D) La respuesta de las políticas públicas chilenas ante las fallas de mercado: el programa IFIS (instituciones financieras internacionales)

Los problemas anteriormente referidos no han manifestado signos de solución sobre la base de la fuerza espontánea y la evolución autónoma de los mercados de crédito, por ende la solución de estos problemas ha sido abordada por las políticas públicas chilenas mediante la implementación de un programa de subsidios a la oferta crediticia, denominado programa IFIS, cuyo objetivo es promover, en el sistema financiero formal, el acceso al crédito de las microempresas.

El subsidio estatal es otorgado a cada institución financiera participante en función del número de préstamos concedidos a las microempresas, entendiendo que, por esta vía, después de uno, dos, o tres créditos otorgados, el empresario se transformará en cliente regular de las entidades bancarias. De ese modo, la idea es que este subsidio al costo de transacción de los oferentes financieros se transforme en un subsidio al proceso de bancarización de las microempresas

El Programa IFIS se inició en términos prácticos en 1992, haciéndose cargo de la escasa relevancia otorgada en ese momento por la banca al área de crédito a las microempresas.

Este estrato era visualizado por la banca como un mercado desconocido, de alto riesgo y con elevados costos relativos de evaluación de las operaciones de crédito. Dado el bajo monto unitario de los créditos requeridos, la inexistencia o deficiencia de la información básica que las microempresas poseían acerca de su propia operación (ventas, producción, calidad, mercados, registros contables, etc.), así como debido a la carencia por parte de la banca chilena de metodologías de evaluación y análisis de riesgo aplicables a las empresas de este sector, hacia comienzos de la década de los noventa, el desinterés de la banca por el sector de microempresas era manifiesto.

A fin de remediar esta situación, el gobierno chileno decidió implementar el referido programa IFIS, al cual se le otorgó cobertura nacional, orientándolo a aquellas empresas que no accedían a la banca. A partir de ese momento el estado chileno comenzó a otorgar a la banca comercial un subsidio a la oferta de créditos para microempresas, licitándose periódicamente recursos de subsidio entre las instituciones bancarias interesadas.²³

²² Un crédito promedio a una gran empresa es treinta veces mayor que uno otorgado a una pequeña, y 6,5 veces superior a uno otorgado a una empresa mediana. En el caso de los gastos de apoyo o de administración, necesarios para solventar la operación del sistema, el promedio de la banca es del orden del 3% de los activos. En el caso de las microempresas, aunque no se dispone de estadísticas precisas, nuestros sondeos, realizados en el curso de este estudio, arrojaron una cifra del orden del 4,5% al 5%, vale decir fluctúan en torno al 50% de los costos de una plataforma de créditos de consumo, los que se sitúan en el orden del 10%.

²³ Los subsidios IFIS se sitúan en torno a los ochenta dólares americanos por operación de crédito y pueden ser ocupados para un máximo de tres créditos procesados por la banca a cada microempresa. El plazo de los créditos a ser subsidiados en su costo de transacción, puede ser desde 6 a 48 meses, no existiendo requisitos de antigüedad de las empresas beneficiarias. El destino de los créditos puede ser tanto para capital de trabajo y/o adquisición de activos fijos y el monto de cada crédito alcanza desde el equivalente de 8 UF a 250 UF, vale decir entre 200 y 6.000 dólares aproximadamente. El Programa IFIS es de carácter multi-sectorial y sólo se exceptúan de él las empresas agrícolas, las cuales no califican como receptoras de este subsidio. El programa se controla a través de una empresa supervisora externa y los créditos se otorgan bajo el absoluto y total riesgo de las instituciones financieras que participan en el Programa.

2. Acceso al crédito por estratos de empresas

En los párrafos precedentes explicamos con cierto detalle cuáles son los problemas que, de uno u otro modo, limitan el acceso de las microempresas al crédito bancario, así como las políticas públicas destinadas a enfrentarlos. Sin embargo, a fin de evaluar la pertinencia y eficiencia de dichas políticas se hace preciso incorporar en este estudio tanto una visión global acerca de la evolución del mercado de crédito a las microempresas, como los argumentos de las instituciones bancarias en torno a dicha evolución, a fin de analizar con mayor detención si efectivamente las medidas esgrimidas por la autoridad como remedio a las posibles "imperfecciones" de los mercados crediticios chilenos son las más adecuadas.

Analizaremos entonces, con mayor detalle cuál es la real posición de las microempresas chilenas, al cabo de una década de esfuerzos de política pública, con relación a su acceso al crédito, para, en un segundo momento, volver en torno a los argumentos de orden conceptual que explican ese desempeño, así como sobre las estrategias implementadas por las instituciones bancarias (o por algunas de ellas), para enfrentar estos problemas.

Para analizar el acceso al crédito, diferenciando por distintos estratos a las empresas, utilizaremos dos indicadores:

- Relación entre la participación de cada segmento en el crédito frente a su participación en las ventas.
- Cobertura, es decir, la relación porcentual entre el número de empresas con deuda de un sector y el total de empresas correspondientes a cada segmento. La utilidad de este indicador es efectuar comparaciones entre la cobertura de diferentes estratos.

A fin de no inducir apreciaciones erróneas, ambos indicadores deben ser analizados de manera conjunta. El hecho de que la participación de un segmento de empresas en las colocaciones de la banca comercial sea superior a su participación en las ventas, no indica necesariamente que no exista segmentación. Podría ocurrir que las colocaciones estén concentradas dentro de un subsegmento de empresas dentro del estrato y que paralelamente exista un amplio universo de empresas, dentro del mismo estrato, que no tiene acceso al crédito.

La información del cuadro N°15, nos muestra, paradójicamente, una relación inversa entre el indicador de participación en colocaciones a participación en ventas, frente al estrato de empresas de que se trata. En otras palabras, para 1997, el peso relativo de la microempresa en colocaciones supera en más de dos veces (2,66%) su participación en las ventas.

En el caso de la gran empresa, sin embargo, su participación en las colocaciones es inferior a su participación en las ventas (0,77%).

Cuadro 15
COLOCACIONES Y VENTAS POR ESTRATOS DE EMPRESAS
(Porcentajes)

Estrato	1994			2000		
	Participación en ventas (1)	Participación en colocaciones (2)	(2)/(1)	Participación en ventas (3)	Participación en colocaciones (4)	(4)/(3)
Microempresas	4,11	7,83	1,91	3,69	9,23	2,66
Pequeñas	11,85	13,38	1,13	10,17	13,95	1,37
Medianas	10,95	11,75	1,07	9,46	10,74	1,14
Grandes	73,09	53,01	0,73	76,68	59,35	0,77
Total	100,00	100,00	1,0	100,00	100,00	1,0

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF y el SII

Tal como se señaló antes, este indicador por separado es totalmente insuficiente para determinar el acceso al crédito de cada estrato de empresas. A continuación, entonces, mostraremos la participación de la deuda vigente de cada estrato en la deuda vigente total de todas las empresas chilenas. Una vez estimado ese indicador, se procederá a cotejarlo con el indicador de participación en las ventas, en el entendido que la banca debiera otorgar a las empresas una participación en el crédito que siguiera muy de cerca de su participación en las ventas.

Como se pudo apreciar en el cuadro N°15, entre 1994 y 2000 las microempresas han mejorado sustancialmente su participación en el crédito bancario. Mientras en 1994 ellas concentraban el 7,83% de la deuda vigente de las empresas chilenas, en 2000 concentraban el 9,23%, vale decir ellas exhiben en tan sólo una década, una participación que crece un 18%. En igual período, sin embargo, el peso de mercado de las microempresas se reduce sustantivamente, cayendo desde una participación de 4,11% a una de 3,69%, pese a lo cual su participación en el crédito bancario total se eleva desde 1,91 veces su participación en las ventas de 1994, hasta 2,66 veces las ventas del año 2000.

A lo largo del período bajo estudio, la cobertura crediticia, en valores absolutos y relativos, mejora sustancialmente para las microempresas, de ese modo, mientras en 1994 el 32,03% de las microempresas accedía a crédito, en el año 2000 es el 39,43% de éstas las que acceden a crédito en el sistema bancario.

Las cifras del cuadro N° 16 nos muestran que en Chile, en el año 2000, aún existía una cobertura de crédito muy desigual entre distintos estratos. La cobertura de la microempresa pese a su fuerte crecimiento, apenas llega a un 39,43%.

La pequeña empresa en cambio alcanzó hacia fines de 2000 una cobertura del 61,85%, lo cual ilustra de un modo palpable el déficit de acceso al crédito aún presente en las microempresas.

Cuadro 16
ESTIMACIÓN NIVEL DE COBERTURA ENDEUDAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS
(Números y porcentajes)

Estrato Empresas	1994			2000		
	N° de empresas	Deudoras	% Cobertura	N° de empresas	Deudoras	% Cobertura
Micro	435 852	139 621	32,03	533 479	210 354	39,43
Pequeña	80 099	50 815	63,44	93 842	58 041	61,85
Mediana	11 217	8 422	75,08	13 159	9 492	64,56
Grande	4 950	4 165	84,14	6 065	4 750	78,31

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

En ninguno de los otros segmentos, aún en aquellos en los que se observan carencias en la cobertura crediticia otorgada por la banca, ella es tan pronunciada como el déficit que exhiben las microempresas. Las débiles cifras de cobertura de las microempresas avalan la tesis de que en el año 2000 existían en Chile serias restricciones en el acceso al crédito por parte de estas empresas y subsistían problemas de racionamiento en el acceso al crédito de este estrato.

La evolución del mercado de capitales chileno debiera de haber llevado a una situación tal que, a medida que crecía la economía y se profundizaban los mercados, cada estrato o segmento de empresas, cuya viabilidad se vincula a su persistencia en el tiempo en tanto unidad económica, debería haber podido acceder a crédito desde el sector financiero de un modo estrechamente correlacionado a la bondad de los proyectos que dichas empresas deseaban implementar.

Sin embargo, dada la naturaleza de las microempresas chilenas, la mejora del acceso de éstas al crédito no se ha planteado desde la banca sobre la base de metodologías de análisis de proyectos empresariales, sino que más bien usando metodologías cercanas a las usadas en la banca de

personas, no obstante lo cual ha sido frecuente observar que el análisis del clientemicroempresario, por parte de la banca, se combina con una evaluación del nivel de ventas de su unidad económica.

Ahora, si en la realidad chilena se hubiese observado que, a lo largo de los años noventa el acceso se ha dado sólo en función del nivel de ventas exhibido por los eventuales clientes, se estaría en presencia de una evaluación “*ex ante*” por parte de la banca, en la cual se premiaría a las microempresas de mayor éxito y trayectoria y se castigaría a los emprendedores emergentes, en cuanto, independientemente de las potencialidades de sus proyectos, se clasificaría “*per-se*” a dichas empresas en niveles de mayor riesgo, excluyéndolos por ende de los circuitos formales de crédito precisamente por su carácter emergente.

Sin embargo, cuando los mercados financieros apuestan por el desarrollo de un segmento de clientes, lo hacen no en función de su consolidación en un momento dado, sino que en función de su potencial de consolidación a futuro, por ende cuando el volumen de crédito orientado a un segmento de clientes–empresa, supera la participación de dicho segmento en términos de ventas, ello implica la existencia de una apuesta a futuro realizada por la banca en relación con dicho segmento, situación que parece ser la prevaleciente en el caso chileno, en la cual, no obstante la baja cobertura de las microempresas, es patente el cómo el sector bancario ha expandido para ellas el acceso al crédito, mucho más allá de lo que el mero análisis de las cifras de ventas pudiese inducir.²⁴

En relación con dicha mejoría de acceso al crédito observada en el caso chileno, parece suceder que la existencia simultánea de un gran número de empresas aún no incorporadas al sistema, se vincula a la presencia de una apuesta de la banca sólo hacia el segmento más dinámico de la microempresa.

Más que quedar fuera de los circuitos de crédito, la microempresa parece en realidad estar incorporándose a dichos circuitos de un modo progresivo, vía prestamos de montos menores concentrados en las unidades más solventes, manteniéndose fuera de las cifras de cobertura sólo las unidades económicas más precarias, quienes conforman un estrato muy numeroso (especialmente los trabajadores por cuenta propia) y que no acceden ni siquiera a los créditos de la banca de montos más ínfimos.

En las cifras que muestran el acceso al crédito, en el Chile de los años noventa, podemos observar de un modo muy claro que, paralelamente a una participación en las colocaciones (7,83% en 1994 y 9,23% en 2000) muy superior a su participación en las ventas (4,11% en 1994 y 3,69% en 2000), la participación numérica de las microempresas en el mercado de crédito no ha logrado superar el 40%.

Las cifras del cuadro N°15, que correlacionan la participación de cada estrato en las colocaciones del sistema financiero con relación a los niveles de venta de cada estrato, muestran que las microempresas poseen 2,66 veces acceso al crédito con relación a su participación en las ventas, sin embargo, como sólo cerca del 40% de las microempresas acceden a crédito formal en tanto empresas, podríamos concluir que las cifras respaldan nuestra visión anterior y que ha sucedido que el mercado se ha estado orientando fuertemente al estrato de microempresas de mayor tamaño relativo y mayor potencial de mercado, y por ende, dado que son aquellas que inciden más significativamente en el cálculo de los volúmenes de crédito destinados al estrato, las cifras muestran simultáneamente una mayor cobertura y la persistencia de importantes niveles de racionamiento de crédito a las microempresas.

De este modo, es posible conjeturar que, a lo largo de los años noventa, el sistema financiero chileno se ha especializado en la atención del estrato más solvente y de mayores niveles de ventas,

²⁴ Sin embargo, ese indicador, antes de permitimos establecer conclusiones definitivas, requiere ser complementado por otro indicador de cobertura numérica y, además, recopilar información adicional que nos muestre si fueron las fuerzas espontáneas del mercado las que han inducido este aumento del acceso al crédito por parte de las microempresas, o si al contrario, han sido las políticas públicas las que han desempeñado un rol determinante en la generación y consolidación de dicha tendencia.

de las microempresas, de tal modo que la participación de este grupo en las colocaciones, dado su mayor “*leverage*”, ha permitido que el crédito global otorgado al estrato supere con mucho la participación en las ventas exhibida por el conjunto de las microempresas.

Sin embargo, cabe recordar que las cifras de este estudio se refieren exclusivamente a los créditos a empresas, por ende, dado que el estrato más débil de las microempresas son los trabajadores por cuenta propia (o microempresas individuales) es altamente posible que sean precisamente ellos quienes aparecen excluidos del crédito a empresas, explicando así la permanencia del déficit de cobertura de este estrato, pese a lo cual es altamente posible que ellos estén siendo atendidos por la banca bajo la modalidad de crédito a personas (imposible de estratificar como hemos hecho con las empresas), de tal modo que la cobertura real de crédito a las microempresas sea mucho mayor que lo que nuestras cifras muestran.²⁵

En el caso de la pequeña empresa, pese a que también es frecuente el hecho de que parte del crédito otorgado por el sector bancario se dirija al empresario en tanto persona, las cifras de este estudio muestran que el problema de acceso es de menor envergadura, ya que aparentemente, la tendencia del sistema bancario chileno apuntó durante la mayor parte de los años noventa, a dar mayor cobertura, dentro del crédito a empresas, a este segmento.

3. Las microempresas chilenas y su dinámica de acceso al mercado de crédito durante la década de los noventa

Como decíamos anteriormente, el acceso de las microempresas al financiamiento es una de las variables clave de su desarrollo.

Si éstas logran acceso al financiamiento de sus proyectos esa situación puede ser el inicio de un círculo virtuoso en su desarrollo. Por el contrario, la imposibilidad de obtener financiamiento para sus proyectos puede ser también el inicio de un círculo vicioso que termine por excluirlas del mercado.

Las cifras reseñadas anteriormente muestran que las microempresas presentan tanto un mayor riesgo crediticio, como un mayor costo del análisis de crédito por parte de las instituciones bancarias. Sin embargo, el acceso fluido al financiamiento puede mejorar la situación de riesgo de las empresas, a la vez que abarata el costo de análisis de dichas operaciones. Por el contrario, una situación de exclusión puede llevar a empeorar ambas variables, tornando crecientemente inviables a estas unidades económicas.

En torno a esta temática se centrará ahora nuestro análisis, intentando mejorar la caracterización del comportamiento del sector microempresarial y sus estratos, con relación a los mercados formales de crédito, basándonos en el comportamiento de estas empresas en relación con el mercado de capitales chileno y viceversa, a lo largo de la última década.

Las cifras reseñadas²⁶ en el cuadro N° 17, reflejan el porcentaje de empresas formales de cada estrato que registran deudas vigentes con el sistema financiero, con relación al número total de empresas formales operando en el país. Vale decir, dichas cifras nos muestran la evolución de la cobertura que otorga el sistema financiero a las demandas por crédito provenientes de los distintos tamaños de empresa.

²⁵ En el capítulo siguiente mostraremos cómo al menos una de las tres principales instituciones bancarias orientadas a la microempresa, se ha especializado en segmentos de borde entre el crédito a empresas y el crédito a personas, generando una mayor cobertura en el segmento de trabajadores por cuenta propia que por su naturaleza no alcanzan a ser captados por nuestros indicadores basados en información tributaria. Esta estrategia comercial basada en grandes volúmenes de colocación que permiten absorber un riesgo crédito que sería inmanejable a pequeña escala, también será analizado con mayor detención en el capítulo III siguiente.

²⁶ Las cifras utilizadas para este análisis fueron producidas por la Superintendencia de Instituciones Financieras (SBIF), basándose en información sobre el tamaño de las empresas que les fue proporcionada por el autor en el curso de este estudio.

Las microempresas que acceden a crédito en el sistema financiero en 1994, ascendían a un 32,03% del total de las microempresas del país y hacia fines del año 2000 ellas habían subido su participación hasta alcanzar un 39,43% de las microempresas del país.²⁷

De estas cifras puede concluirse que hacia fines de los años noventa Chile registró una significativa disminución de la participación en el sistema financiero de los deudores de cada uno de los estratos de tamaño (vale decir la gran empresa, la mediana y la pequeña empresa) a excepción de las microempresas, las cuales mejoran su participación a lo largo del período. Si se asume que adicionalmente a estas cifras hay una participación en el crédito de las empresas informales que acceden a éste como si se tratase de personas, es altamente posible que la participación de las microempresas en el crédito sea aún mayor que la mostrada por las cifras de la Superintendencia de servicios Financieros (SBIF).

Cuadro 17
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS CON DEUDA EN EL SISTEMA FINANCIERO²⁸
EN EL TOTAL DE EMPRESAS DE SU MISMO TAMAÑO (1994-2000)
(Porcentajes)

Estrato	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0 ²⁹	32,66	35,10	38,32	38,61	34,84	32,51	29,75
Microempresa	32,03	36,18	41,70	43,79	42,10	40,49	39,43
Pequeñas	63,44	65,40	66,53	65,53	63,60	62,31	61,85
Medianas	75,08	77,26	77,55	74,87	73,83	72,47	72,13
Grandes	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: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

La tendencia predominante a lo largo del período, para el conjunto de empresas existentes en el país, fue a la bancarización de una proporción creciente de ellas, lo cual llevó a que, mientras en 1994 el sistema otorgaba crédito sólo al 36,86% de las empresas existentes, el año 2000 la cobertura ascendió al 51,57% del total de dichas empresas. Sin embargo, la creciente bancarización de las microempresas genera un promedio de bancarización del sistema que esconde la combinación de efectos producida por dos fenómenos simultáneos: la des-intermediación voluntaria de las grandes empresas³⁰ y la marginación del sistema de una proporción creciente de pequeñas y medianas empresas.

Se desprende del cuadro N° 17 que el porcentaje total de empresas de todos los tamaños, que accedieron a crédito, fue en 1994 de 36,86%, en tanto para el año 1997 la proporción de la masa total de empresas que reciben créditos del sistema financiero, alcanzó a un 60,93% de las empresas, la más alta participación registrada en el período bajo estudio.

Dentro de esa tendencia, la incorporación de microempresas al sistema de crédito fue extremadamente vigorosa hasta 1997, año en el cual el 43,79% de las microempresas chilenas

²⁷ Por otro lado, las pequeñas empresas con crédito en el sistema que, en 1994, constituían un 63,44% del total de pequeñas empresas del país, habían reducido su participación a un 61,85% en el año 2000. Las medianas empresas reducen su participación desde un 75,08% a un 72,13% y las grandes empresas desde un 84,14% de cobertura a un 78,32% del total nacional de empresas de su estrato.

²⁸ Se considera empresa participante en el sistema a toda aquella que registre deudas vigentes o vencidas con la banca o instituciones bancarias reguladas por la SBIF. De igual modo las referencias a endeudamiento total se refieren a la suma de deudas vigentes y vencidas, de no mediar una separación explícita de ambos conceptos.

²⁹ De acuerdo a la información del cuadro N° 17 es posible distinguir, además de los cuatro estratos de tamaño un quinto estrato, o tramo 0, que agrupa a todas aquellas empresas que, no presentando actividad económica (ventas) el año de referencia, si presentan deuda vigente al interior del sistema financiero, por ende esta información se reportará con fines estadísticos, aún cuando no tengamos mayores antecedentes para proceder a un análisis del significado del comportamiento de dicho estrato.

³⁰ A lo largo de la década de los noventa las grandes empresas chilenas accedieron fluidamente a créditos de la banca internacional, de tal manera que, aprovechando los favorables diferenciales de tasas de interés externas, dólares en relación a las internas, comenzaron a endeudarse en el extranjero y a disminuir su participación en las operaciones de crédito de la banca nacional.

accede a crédito en el sistema financiero, solicitando dicho crédito en tanto empresas y no a título personal.

A partir de ese momento, se registra una sostenida tendencia a la baja en el acceso de las empresas al mercado de crédito, llegando en el año 2000 a registrarse tan sólo un 51,57% del número total de empresas chilenas que presentan deuda vigente o vencida en el sistema financiero. De este porcentaje un 39,43% de las microempresas presentan deuda vigente o vencida en el sistema financiero, número claramente inferior al promedio nacional y por supuesto a la participación del 43,79% que éstas alcanzaron en 1997.

Sin lugar a dudas, fue el ajuste recesivo vinculado a la crisis asiática y la política para enfrentarla definida por el Banco Central y el Ministerio de Hacienda chileno, la que determina el cambio de tendencia en el fuerte incremento en la bancarización de microempresas que se había registrado entre 1990 y 1997.

Hasta ese momento podía afirmarse que los temas de acceso al crédito de corto plazo, por parte de las microempresas, se encontraban solucionados en una importante proporción. Las cifras internacionales muestran que una economía en las que el 75% de las empresas realizan operaciones de crédito con el sistema financiero regulado, y en el que casi el 40% de las microempresas acceden a crédito bancario para empresas, es una que va camino de acercarse a los límites de lo posible en cuanto incorporación de las empresas de tamaño menor al sistema.

Las microempresas, al bordear en 1997 un 44% de bancarización, pese a poseer la frágil posición económica descrita en los capítulos precedentes, alcanzan sin duda una participación muy superior a lo que sería esperable en función de su mero peso económico, pudiendo concluirse por ende que, al menos hasta ese año, el intento de masificar el acceso de las microempresas al crédito en el sistema financiero chileno fue muy exitoso y llegó a compararse muy favorablemente en términos internacionales.

El cuadro N°18 nos muestra como, tanto dentro del escenario de expansión económica, predominante antes de 1997, como en el escenario de contracción y desaceleración posterior a ese año, fueron las microempresas las que lograron mayor acceso al crédito en el sistema financiero regulado.

Cuadro 18

**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
Microempresa	20,08	29,50	34,02	35,49	34,30	33,43	32,54
Pequeñas	7,31	10,03	10,15	10,23	9,77	9,02	8,98
Medianas	1,21	1,67	1,68	1,71	1,60	1,47	1,47
Grandes	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: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

Ellas pasaron de tener un 20,08% del total de deudores empresas en el ámbito nacional, en 1994, a tener en sus filas, en calidad de deudores del sistema, al 32,54% de los clientes bancarios empresas en el año 2000. Esto quiere decir que para la microempresa creció su participación porcentual en el número de deudores en el sistema financiero en un 56,4% en seis años, logrando su mayor participación en el año 1997, en que la microempresa llegó a agrupar un 35,49% del total de empresas deudoras del sistema financiero del país.

Si bien es cierto que todo el resto de los estratos han seguido hasta 1997 la misma tendencia, es decir, el número de empresas deudoras del sistema financiero aumentó su proporción dentro del total de empresas existentes en el país, para luego, disminuir sistemáticamente su participación, la magnitud de los aumentos de dicha proporción en el resto de los estratos resulta mínima al ser comparada con los de la microempresa. Al pasar éstas de una participación porcentual, en el número de deudores, de un 20,08% en 1994, a un 32,51% en el año 2000, mejoran su participación en ambos sentidos, vale decir aquellas que acceden a crédito son cada vez una mayor proporción del total nacional de empresas y a la vez que constituyen una mayor proporción del total de empresas con acceso a crédito.³¹

El que las microempresas no sólo aumenten su participación absoluta en el monto total de crédito otorgado por la banca a empresas, sino que también su posición relativa, con relación a otros estratos, sobre el total nacional de empresas que acceden a crédito, parece ser un hecho establecido. Esta situación, que ni siquiera la crisis parece alterar, da la impresión de generarse bajo el amparo de los programas de acceso al crédito impulsados por la autoridad, a la vez que en función del desarrollo de plataformas de atención específica para el sector, propulsadas por la banca al amparo de dichos programas.

Los programas de subsidio al costo de transacción del proceso de crédito a las microempresas (IFIS), parecen haber generado un acceso horizontal y no discriminatorio al crédito para numerosas microempresas, las cuales reciben pequeños créditos, generalmente a plazos que oscilan entre los 10 y 13 meses, a tasas fijas y en contextos de alta certidumbre.³²

A lo largo de diez años de operación del programa IFIS se han cursado 178.189 operaciones de crédito al amparo de este subsidio, de tal modo que los montos de colocaciones posibilitados por él han ascendido a 97.738,2 millones de pesos.³³ Los microempresarios que han obtenido créditos

³¹ Las pequeñas y medianas empresas por el contrario, a partir del inicio de la crisis, pierden presencia numérica con relación a las fuentes bancarias de financiamiento, aún cuando dicha pérdida no logra impedir la mejora de su participación, de tal modo que aún cuando, existe una mayor proporción de empresas con crédito en el sistema que son pequeñas empresas, la proporción de pequeñas empresas que acceden a crédito, con relación al número total de empresas con acceso a éste, empeora sustancialmente a lo largo del período 1997-2000. Vale decir, las pequeñas empresas que acceden a crédito son una fracción cada vez menor del total de empresas de dicho estrato.

³² En las pequeñas empresas por el contrario, las tasas son fluctuantes, las líneas de crédito son renovables cada 30, 60 o 90 días, por lo cual, ante la percepción de mayor riesgo generado por la crisis, la banca ajustó rápidamente en contra de estos sectores. Las cifras anteriores muestran que estas empresas, de indudable menor riesgo relativo que las microempresas, fueron quienes más disminuyeron su participación en el sistema financiero, en tanto las microempresas no parecieron verse tocadas de un modo sustantivo.

³³ Para más detalles acerca de las cifras del programa IFIS véase: Casanova 2002.

subsidiados por dicho programa ascienden a 123.481. Vale decir un 23% del total de las microempresas formales del país y un 59% de los clientes microempresas de la banca, lo cual es una cifra de cobertura impresionante para cualquier programa de subsidio a los costos de transacción y que explica sobradamente el por qué, aún en los momentos más fuertes de la crisis recesiva que enfrentó Chile, la banca continuara ampliando su cobertura de crédito en el segmento de microempresas.

Cuadro 19
NÚMERO DE DEUDORES DE LA BANCA COMERCIAL POR ESTRATO
(Números)

Tamaño	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estrato 0	53 272	59 399	63 640	73 990	56 372	59 548	50 808
Microempresa	139 621	163 408	197 980	207 845	215 131	210 748	210 354
Pequeñas	50 815	55 557	59 064	59 930	61 257	56 880	58 041
Medianas	8 422	9 275	9 788	9 992	10 034	9 270	9 492
Grandes	4 165	4 522	4 825	5 056	4 994	4 596	4 750
Total	256 295	381 398	424 474	473 566	437 504	440 139	421 522

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

4. Evolución de la deuda vigente de las microempresas

Si se analiza no sólo el número de firmas que acceden al crédito, sino que los montos de recursos que el sistema financiero prestó a los distintos estratos de tamaño, la situación es algo diferente a la anteriormente descrita, más aún si se separa la deuda total en sus dos componentes, vale decir deuda vigente y deuda vencida.

Las cifras del cuadro N° 20, nos muestran que, en el período 1994- 2000, la participación porcentual de la deuda vigente de las microempresas, sobre el total de deuda vigente de las empresas de todos los tamaños, pasó de un 7,83% en 1994, a un 9,23% en el año 2000.

Cuadro 20
PARTICIPACIÓN DE LA 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
Microempresa	7,83	7,75	8,50	9,04	8,92	9,34	9,23
Pequeñas	13,38	12,90	14,06	14,20	14,13	13,90	13,95
Medianas	11,75	10,87	11,56	11,64	12,03	11,44	10,74
Grandes	53,01	54,29	50,47	56,34	57,80	57,63	59,35
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

Este aumento en la participación relativa de las microempresas con deuda vigente dentro del total de la deuda vigente no ha sido del todo lineal. Dichas variaciones en la participación se han visto afectadas por retrocesos de su participación, en relación con el año precedente, en los años: 1995 (7,75%), 1998 (8,92%) y 2000 (9,23%). La participación más alta de la microempresa en el total de deuda vigente nacional fue en 1999 con un 9,34% del monto total de deudas vigentes registradas por el sistema financiero.

La tendencia que sigue este segmento de empresas es a la baja en 1995, luego aumenta la participación de este segmento en la deuda vigente nacional, durante dos años, hasta 1997, donde llega a su máxima participación en la deuda vigente en el sistema financiero. Luego cae levemente

en 1998 y aumenta su participación en 1999 y 2000, llegando a un 9,23% de las empresas con deudas vigentes ese último año.³⁴

5. Evolución de la deuda vencida de las microempresas

En el cuadro N° 20, podemos ver la variación de la participación porcentual de las empresas con deuda vencida de cada estrato de empresas, sobre el total de empresas con deuda vencida en el sistema, a lo largo del período 1994-2000.

Las deudas vencidas de las microempresas en el sistema financiero representaron un 24,10% del monto total de la deuda vencida en el sistema en 1994 y pasaron a representar 30,06% en el año 2000. La tendencia al aumento de la siniestralidad en este segmento sólo se ve interrumpida el año 1996 y 1998, cuando la participación de este segmento disminuye 27,48% y 27,73% respectivamente.³⁵

El aumento de mayor significación en el riesgo crédito se genera en las empresas del tramo cero, sin embargo el hecho que el incremento más fuerte de éste se observe en los años 1999 y 2000, en los cuales disminuye la cartera vencida de las grandes empresas en casi igual proporción, parece señalarnos que: más que aumentar el riesgo de las microempresas, a partir de 1998, se ha producido una depuración del crédito en la gran empresa, estrato del cual parecen provenir mayoritariamente las empresas del “tramo 0”, induciéndose una separación en función de la naturaleza de los deudores, proceso que ha terminado coincidiendo con una separación por tamaños, en la medida que la banca ha depurado de las filas de sus clientes a las grandes empresas de mayor riesgo, concentrándolas en el tramo cero de la deuda vencida.

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

Estrato	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0	11,02	18,81	15,14	13,92	12,27	23,31	24,68
Microempresa	24,10	29,84	27,48	30,50	22,73	27,28	30,06
Pequeñas	36,72	25,59	33,16	25,50	26,90	28,73	27,32
Medianas	9,08	8,31	11,76	8,95	14,72	13,46	12,20
Grandes	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: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

Detrás de estas cifras agregadas parecen estar las razones por las cuales la banca ha empeorado su percepción de riesgo agregado del sector empresarial, sin embargo resulta difícil a primera vista entender por qué razón la banca ha reaccionado tan fuertemente en contra de las medianas y pequeñas empresas y tan escasamente en contra de las microempresas, siendo que el real aumento del riesgo crédito parece concentrarse en estas últimas.

De las cifras del cuadro N° 22, puede observarse que, a escala agregada, la cartera vencida promedio del sistema (1,72%), está lejos de ser alta o de poner en riesgo la estabilidad o rentabilidad del sistema financiero nacional. Sin embargo, cuando las cifras se desagregan por

³⁴ Hay que tomar en cuenta que el llamado tramo 0 de la deuda vigente, pasa de un 14,03% en 1994 a un 6,7% en el año 2000, lo cual muestra que de algún modo la crisis de fines de la década contribuyó a limpiar el sistema de estas operaciones residuales.

³⁵ Las medianas empresas también aumentan su participación en la deuda vencida, desde un 9,08% en 1994 a un 12,20% en el año 2000. Por el contrario, las pequeñas empresas que en 1994 presentaban el 36,72% de la deuda vencida del sistema financiero, hacia el año 2000 habían reducido su participación en la deuda vencida del sistema a un 27,32%.

estrato, vemos que la deuda vencida de la microempresa (5,61) triplica con creces el nivel de cartera vencida del sistema.

Cuadro 22
PORCENTAJE DE DEUDA VENCIDA EN EL SISTEMA FINANCIERO
SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESAS (1994-2000)
(Porcentaje)

Estrato	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tramo 0	0,79	1,17	0,88	1,46	2,56	5,23	6,30
Microempresa	3,10	3,40	2,88	3,11	3,77	5,03	5,61
Pequeñas	2,77	1,75	2,10	1,66	2,82	3,56	3,37
Medianas	0,78	0,67	0,91	0,71	1,81	2,03	1,96
Grandes	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: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

Dado que el criterio que la banca utiliza para evaluar a sus clientes no es *ex-post*, sino *ex-ante*, si un cliente pertenece a un estrato con mayores posibilidades de caer en cartera vencida, la banca procede a racionar el crédito a dicho cliente, independientemente de si su estrato de tamaño pesa más o menos dentro de la cartera vencida total del sistema.

Sin embargo, pese a lo anterior, la evolución del acceso al crédito de ciertos estratos de empresas parece ser altamente independiente de la evaluación realizada por la banca del riesgo crédito asociado a ellos, puesto que de no ser así, no se explica el que el acceso de la microempresa al crédito haya aumentado a la par del aumento de su cartera vencida, en tanto estrato, de un modo que contradice la lógica anteriormente expuesta.

6. Tendencias globales del endeudamiento según tamaño de empresas

Si intentamos dar una mirada más global de las tendencias reseñadas, el cuadro N°23 puede resultarnos de gran utilidad.

Este cuadro nos muestra que en 1994 las microempresas agrupaban al 54,48% de los deudores del sistema financiero chileno, pero sólo mantenían el 7,83% de la deuda vigente en el sistema financiero. El año 2000, este mismo sector llegó a representar el 63,09% de los deudores, aumentando también la deuda vigente nacional a un 9,23%.

Estas cifras reflejan un aumento porcentual del número de microempresas con acceso al crédito; sin embargo, es claro que dichos créditos son de bajo monto. El crecimiento de la deuda vigente en el período fue de sólo un 1,4%, mientras el aumento en el número de deudores llegó a un 8,61%.³⁶

Del cuadro N°23 también se desprende que, mientras las microempresas ven aumentar su participación tanto en el número de deudores como en el monto de lo adeudado, las pequeñas y medianas empresas registran una tendencia al decrecimiento de su participación, llama, sin embargo, la atención el que esta evaluación de la banca no se haya hecho extensiva al estrato de microempresas, cabiendo entonces insistir en la hipótesis que son los programas públicos de soporte a la expansión del crédito a estas empresas los que han producido precisamente dicho efecto y que, de haber existido modalidades de acceso al crédito de largo plazo para las pequeñas y medianas

³⁶ Si se asume que adicionalmente a estas cifras hay una participación en el crédito de las microempresas informales que acceden cual se tratase de personas y de los propietarios de microempresas formales, que también acceden como personas, es altamente posible que la participación fuese aún mayor que la mostrada por las cifras de la SBIF.

empresas, las políticas de ajuste del gasto no hubiesen tenido efectos tan significativos en el desempeño de estas últimas y sobre la dinámica del conjunto de la economía.

Cuadro 23
PARTICIPACIÓN DE LA DEUDA VIGENTE DE CADA TRAMO EN LA DEUDA VIGENTE TOTAL Y PARTICIPACIÓN DE LOS 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
Microempresa							
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							
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							
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							
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: Elaboración del autor sobre la base de información de la SBIF

7. La tasa máxima convencional

En general, la microempresa se financia con créditos en cuotas fijas (en pesos) a más de 90 días. No ocurre lo mismo con la pequeña empresa, que suele financiarse con créditos reajustables en UF, normalmente con líneas de crédito renovables a menos de 90 días. Esto hace una diferencia importante, desde el punto de vista de las potenciales restricciones que puede imponer la tasa máxima convencional.

En efecto, hasta ahora existían tres tasa máxima convencional diferentes: no reajustables a menos de 90 días; no reajustables a más de 90 días; y reajustables. El hecho de que la autoridad no discrimine, para efectos de cálculo, entre operaciones de crédito de distinto monto, impone un castigo al financiamiento de todas aquellas operaciones que debido a su mayor costo de transacción involucrado y el mayor riesgo, requieren de una tasa de interés mayor para que sea rentable para la banca su bancarización.

Los préstamos de consumo y a microempresas requieren un servicio personalizado, cualquiera sea su magnitud. Es un hecho que para obtener un mismo monto de colocaciones se necesitan muchos más créditos de consumo y a microempresas que a grandes empresas o

hipotecarios. Esto explica que los gastos de personal, administración y ventas asociados a estos créditos, sean más elevados que en el caso de los créditos comerciales típicos.

De este modo, aunque originalmente la tasa máxima convencional fue diseñada para limitar la usura, en la práctica se ha ido convirtiendo en un factor crecientemente restrictivo para la operatoria del sistema financiero.

Muy especialmente, se ha convertido en un serio obstáculo para el acceso al crédito de las empresas de tamaño menor, constituyéndose en una tasa de interés que fija un valor por debajo del equilibrio del mercado.

En virtud de la última modificación de la ley de bancos, se facultó a la SBIF para discriminar entre operaciones de distinto tamaño para efectos del cálculo de la tasa máxima convencional. Para ello, se otorgó facultades a la SBIF para que definiera hasta tres tramos de tasa máxima convencional, basándose en dos puntos de corte.

Aplicando esta facultad, dicha norma apunta a resolver el problema para todas aquellas operaciones en pesos a más de 90 días. Esto debiera ayudar significativamente a resolverá las dificultades de acceso al crédito para los créditos de consumo y los créditos comerciales a microempresarios, que como se señaló, operan principalmente bajo esta modalidad de financiamiento.

De acuerdo con la información recopilada en entrevistas con ejecutivos del sistema bancario, la tasa máxima convencional para operaciones reajustables impone un sesgo negativo cuando se trata de prestar a microempresas a más de 90 días, donde naturalmente la tasa de interés involucrada debería ser mayor, mientras menor sea el tamaño de la empresa.³⁷

Cabe señalar sin embargo, que los niveles de tasas cobrados a las microempresas por la banca comercial a lo largo de los años noventa y particularmente después de la crisis recesiva iniciada en 1998, han subido de un modo tan contundente que la obtención de parte de estas firmas de rentabilidades que superen el 30% real anual se torna en una tarea casi imposible. Por ende, aun cuando la relajación de las normas vigentes acerca de la tasa máxima convencional ejerciera efectos positivos sobre el acceso al crédito de parte de ellas, no se ve en absoluto claro el cómo esta situación podrá saldar positivamente en la consolidación de unidades económicas cuya débil posición difícilmente les permitirá hacer frente a dichas obligaciones en un mediano y largo plazo.

8. El impacto sobre el crédito de las normas de calificación de deudores por categorías de riesgo

Parece estar a estas alturas del estudio, solidamente establecido el comportamiento progresivo que la banca chilena, al alero del programa IFIS, ha desarrollado con relación a las microempresas. Sin embargo no sería razonable pensar que dicho programa ha operado en medio de una actitud recelosa o poco sensible de la banca, los resultados obtenidos por el sistema crediticio a lo largo de los noventa difícilmente se explicarían en un escenario de dicha naturaleza. La explicación del impacto y a la vez de la necesidad de la existencia de dichos programas parece ensamblarse con dificultades estructurales de la banca chilena que van más allá de las asimetrías de información y de la alta siniestralidad del sector microempresarial.

Con posterioridad a la normalización de la situación de la banca chilena, severamente afectada por una crisis de solvencia en la primera mitad de los años ochenta la Superintendencia de Bancos dispuso criterios específicos para la constitución de resguardos por los créditos que

³⁷ Debido a que aún no disponemos de evidencia empírica que pueda sustentar esta hipótesis, es necesario efectuar un estudio destinado a evaluar qué montos de crédito se verían afectados por la modalidad de cálculo actual y cuáles podrían ser los tramos óptimos de cálculo.

conceden las entidades bancarias, las cuales a fin de evitar la colusión de intereses entre la banca y las grandes empresas relacionadas, terminó por afectar seriamente el acceso al crédito de las empresas de tamaño menor.

La revisión actualizada de normas definida por la SBIF y actualmente vigente, obliga a la banca a clasificar a los deudores por categoría de riesgo en función de determinadas características de los mismos, las que han sido definidas a partir de las lecciones aprendidas por la SBIF a lo largo de la crisis de los ochenta.

De dichas normas, que apuntan a súper vigilar estrechamente la posición de endeudamiento y el riesgo asociado a las sociedades de capital con pluralidad de socios, se desprende la apreciación de la SBIF con relación a que el principal riesgo de la banca recae en este tipo de empresas, las cuales son, sin embargo, en su inmensa mayoría las de menor tamaño.

En forma previa a la crisis del sistema financiero chileno de los años ochenta, se generó, en empresas de tamaño mayor, una compleja estructura societaria de las mismas, la cual facilitó la dilución de las capacidades reguladoras de la autoridad, de tal modo que, aun cuando no son las micro o pequeñas empresas el objeto de sus aprehensiones, la SBIF se ha preocupado de calificar como de mayor riesgo a este tipo de empresas, a fin de prevenir la utilización de estructuras legales de difícil supervisión por empresas de mayor tamaño relativo que pudieran amenazar la solidez del sistema financiero con operaciones crediticias relacionadas y de alto riesgo.

Por ello, el costo del crédito para las sociedades anónimas cerradas y las sociedades de responsabilidad limitada, formas predominantes de constitución jurídica de las micro y pequeñas empresas, resulta más elevado, en tanto la SBIF exige a la banca la constitución de provisiones para cautelar el mayor riesgo implícito en las operaciones de crédito a estas empresas, convirtiéndose estas medidas en uno de los principales escollos que enfrentan las empresas de menor tamaño relativo a fin de acceder a crédito bancario. Luego un contexto de requerimientos de fuerte regulación de los grandes conglomerados ha generado barreras estructurales al acceso de las empresas menores al crédito bancario, de tal modo que la presencia de los programas públicos chilenos de subsidio a los costos de transacción parece ser una cuidadosa medida que facilite sortear dichas dificultades estructurales sin erosionar la buena marcha del conjunto del sistema, fundado en la defensa de sólidas capacidades regulatorias de parte de la SBIF.

9. Racionamiento de crédito y subsidio a los costos de transacción: modalidades operativas del programa IFIS

Una empresa con capacidad de pago (proyectos rentables) e intenciones de pago (ausencia de “riesgo moral”) está sujeta a racionamiento crediticio cuando no logra realizar sus proyectos por falta de acceso al crédito. Como se verá a continuación, ese concepto tiene considerables matices cuando se desea aplicarlo a situaciones prácticas.

El racionamiento crediticio de las empresas de menor tamaño se origina principalmente en la falta de información sobre sus riesgos de crédito y en el elevado costo por establecerlos, en relación con los reducidos montos de crédito que demandan. Un determinado banco o institución financiera tiene pocos incentivos para evaluar la capacidad e intención de pago de las microempresas.

La información sobre “calidad crediticia” tiene un importante contenido de “bien público”, ya que otros bancos e instituciones pueden obtenerla sin incurrir en gastos similares. En consecuencia, los subsidios deberían dirigirse al establecimiento y a la limitación de los riesgos de crédito, esto a los costos de transacción de las operaciones de crédito de bajo monto, y no a las tasas de interés de esos créditos. La concesión de créditos a tasas subsidiadas o preferenciales de interés fue característica de políticas de fomento calificadas ahora como “tradicionales”.

El suministro de fondos a tasas de interés subsidiadas no tiene mayor justificación si es que se desea implementar políticas que potencien la asignación de recursos vía mercado. Las tasas subsidiadas generan una señal de mercado que incentiva a invertir en sectores de menor rentabilidad relativa, desplazando dichos recursos de áreas de mayor potencial. De ese modo la orientación de las inversiones no depende ya de las condiciones de mercado, sino que de la decisión de la autoridad de sostener ciertas actividades y de financiar vía recursos públicos la menor rentabilidad relativa de éstas.

Esas tasas de interés subsidiadas obstaculizan el desarrollo (“endógeno”) de los mercados de crédito y capital hacia el segmento de microempresas, ya que ese desarrollo no puede tener lugar con tasas de interés inferiores a las del mercado y que posibilitan el financiamiento de proyectos insuficientemente rentables como para generar clientes sustentables en el largo plazo. Por ello el acceso de las microempresas al crédito a esas tasas puede limitar su competitividad y su potencial de crecimiento en vez de apoyarlas.

Es por esta razón que las políticas públicas chilenas hacia la microempresa han sido enfáticas en rechazar la presencia de créditos con tasas subsidiadas, concentrando su esfuerzo en la cobertura de parte de los costos de transacción de las plataformas bancarias focalizadas en el sector de microempresas.

En esa línea el estado chileno ha centrado sus esfuerzos en la implementación del ya descrito programa IFIS, el cual ha otorgado subsidios de monto fijo a las instituciones bancarias por cada operación de crédito a las microempresas, incentivando de esa manera a la Banca para operar en mercados con costos diferenciales.

Este programa opera mediante subsidios transitorios a la banca para un máximo de tres créditos por empresa nueva incorporada al sistema, intentando evitar de ese modo que se distorsionen los mecanismos de asignación de recursos mediante manipulaciones de las tasas de interés. IFIS se inició durante el mes de febrero de 1992, asumiéndose que la banca no conocía adecuadamente el segmento, no poseía tecnología adecuada para la evaluación de riesgo del sector y se enfrentaba a costos de administración y riesgo de crédito desconocidos. En función de esta realidad y quizás debido a razones de inercia conceptual, el tema del crédito a microempresas se definió como uno vinculado al área de las políticas sociales y el combate a la pobreza, delegándose originalmente en el FOSIS³⁸ la conducción de este programa.

El FOSIS al momento de diseñar el programa IFIS definió para acceder a estos instrumentos las instituciones bancarias lo harían postulando mediante licitaciones públicas, compitiendo así por los recursos disponibles, indicando el número de subsidios y el monto de dinero a adjudicar, ya sea en parte o en el total de las regiones del país.

Han podido optar a créditos bajo este programa, aquellas personas naturales o jurídicas que reúnen las siguientes características:

- Participan activamente en la producción, comercialización o gestión general del negocio.
- Han sido responsables de una microempresa por lo menos desde doce meses antes de la solicitud crediticia, o han desarrollado su actividad por cuenta propia en forma independiente durante igual lapso.
- Desarrollan una actividad que, a juicio de la institución financiera, les permite reembolsar el crédito junto con generar ingresos adicionales para su continuidad y desarrollo.

³⁸ El Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) es un servicio público funcionalmente descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuya finalidad es financiar, en todo o parte, planes, programas, proyectos y actividades especiales de desarrollo social. El FOSIS está sometido a la supervigilancia del Presidente de la República de Chile, con quien se relaciona por intermedio del Ministerio de Planificación y Cooperación. El FOSIS se orienta centralmente a financiar planes, programas, proyectos y actividades especiales de desarrollo que contribuyen a la superación de la pobreza en el país en territorios focalizados por su alto grado de concentración de pobreza y/u otros índices de exclusión social.

- Tienen su domicilio, talleres o lugar de trabajo de la microempresa dentro de las áreas geográficas para las cuales se hayan adjudicado subsidios a alguna institución financiera.
- Poseen un volumen promedio mensual de ventas no superior a 200 Unidades de Fomento en los tres meses anteriores a la solicitud.
- Poseen activos fijos de producción que no exceden de 500 Unidades de Fomento para la unidad económica, excluyendo en el cómputo de tales activos fijos aquellos bienes raíces utilizados preferentemente como vivienda.
- Tienen una presencia previa de a lo menos doce meses en el domicilio o ubicación de talleres o lugar de trabajo.
- Poseen una dotación de personal inferior a diez personas, incluido el microempresario y sus parientes que participen directamente en la actividad.
- Ninguno de los solicitantes puede tener deudas, directas o indirectas, vigentes o vencidas, con el sistema financiero al momento de la solicitud de crédito, excepto deudas hipotecarias de vivienda.
- Ninguno de los solicitantes puede ser beneficiario IFIS si mantiene vigente asistencia financiera o crediticia en cualquiera de los otros programas de apoyo a microempresarios en que participe el FOSIS.

Los potenciales ejecutores del programa IFIS deben ser instituciones bancarias, fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, las que al momento del llamado a licitación deben poseer vigente, con el Fondo de Solidaridad e Inversión Social, un “convenio de participación”. Las instituciones que califican para firmar los referidos convenios deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Poseer los recursos de capital necesarios para el otorgamiento de los créditos.
- Poseer la capacidad para realizar, con personal propio o a través de contratación de servicio de terceros, la recopilación de antecedentes, el análisis y la evaluación de riesgo de los créditos.
- Poseer la capacidad para, en un plazo de ciento cincuenta días, efectuar la colocación de los créditos y hacer efectivo el cobro de los subsidios vinculados a la tramitación de éstos.
- Sujetarse a la periodicidad de las licitaciones convocadas por el FOSIS, las que se efectúan cada ciento cincuenta días, o en un plazo menor, según esta institución así lo disponga en su calidad de convocante.
- Aceptar las reglas establecidas en orden a que la adjudicación de los recursos de subsidio se realizará sobre la base del menor costo ofertado por unidad de subsidio a ser aplicado en el nivel regional al cual se postula.

El programa opera mediante la implementación de un mecanismo de licitación de recursos aportados por el Estado (subsidios IFIS) para cubrir parte de los costos de transacción vinculados a la incorporación de microempresarios a los circuitos bancarios de crédito. Pueden postular a dichos subsidios las instituciones financieras que hayan suscrito el referido convenio con el FOSIS, debiendo declarar adicionalmente su conformidad de los siguientes requisitos de las operaciones de crédito, para las cuales se asignaran recursos de subsidio mediante el referido proceso de licitación:

- El monto de cada crédito no podrá ser inferior a 10 UF ni superior a 200 UF.
- El plazo de devolución de los créditos no podrá ser menor de seis meses.
- Los subsidios adjudicados de las licitaciones poseen un plazo de vigencia de ciento cincuenta días a contar de la fecha de la licitación. De ese modo, vencido el plazo de vigencia, se declara no procedente la presentación a cobro de subsidios por parte de las instituciones financieras adjudicatarias por créditos desembolsados con posterioridad a dicho plazo.
- Una vez vencido el plazo de vigencia de los subsidios adjudicados, la institución financiera adjudicataria deberá pagar al Fondo de Solidaridad e Inversión Social, a título de

compensación por perjuicios, una cantidad equivalente al 2% del monto de los subsidios no utilizados.

- Se les solicita también a las instituciones financieras el que ellas deben exigir, al evaluar los créditos, un análisis del impacto ambiental de los mismos, por tanto, deben financiar proyectos que no tengan un impacto ambiental negativo. La clasificación la debe hacer la institución financiera utilizando como guía el listado de materiales contaminantes o peligrosos de las actividades de los microempresarios.
- Por cada microempresario participante de este programa, las Instituciones Financieras tendrán derecho a percibir tres subsidios, como máximo, por, en el entendido que una vez estos microempresarios han demostrado capacidad y disciplina de pago para enfrentar los tres eventos crediticios, ellos pueden ser evaluados como clientes confiables por la banca (se han bancarizado), pasando a convertirse en clientes del sistema bancario que no requieren de subsidios para volver a ser atendidos.³⁹

El programa IFIS comenzó sus operaciones con seis instituciones financieras, aun cuando se firmaron contratos con nueve, sin embargo desde sus inicios el grueso de la operación se ha concentrado en tan sólo tres instituciones bancarias privadas. De éstas, el Banco del Desarrollo y Banefe-Bansander son quienes han jugado un rol más relevante en el desarrollo del programa IFIS.⁴⁰

Si bien otras instituciones bancarias mostraron interés en el programa, ellas en general exhibieron bajas capacidades para adaptar parte de sus operaciones al segmento de microempresas, este evento resultó determinante en la decisión de dichas instituciones de no continuar participando en el programa IFIS, en tanto los subsidios a la conformación de plataformas de crédito no resultaban adecuados en un contexto en el cual la propia operatoria de dichos bancos era quien generaba las dificultades para la consolidación de dichas plataformas.

Las instituciones bancarias, actualmente participantes en IFIS, han realizado ingentes esfuerzos por dotarse de plataformas de crédito hacia la microempresa, entregando a esta labor un significativo peso dentro del esfuerzo y de la identidad corporativa de dichas instituciones, pero han generado tecnología *ad-hoc* al negocio que pretenden consolidar. Se observa en dichas instituciones la presencia de nuevos sistemas de evaluación de riesgo y la instalación de procedimientos operativos innovadores, aplicados por las nuevas plataformas comerciales especializadas, todo lo cual ha sido una base en torno a la que se han desplegado los resultados obtenidos en términos de expansión de la base de clientes y de la bancarización definitiva de los mismos, lo que como hemos dicho anteriormente, era uno de los objetivos declarados del programa.

Los microempresarios beneficiarios a los cuales alcanzó el programa, de acuerdo a un estudio realizado el año 2002 (Román E., J. Leiva y A. Gutiérrez), poseen un bajo nivel de escolaridad y de acuerdo a las propias cifras reportadas por FOSIS, el 65,5% no ha cursado la enseñanza media completa, más aún el 23,5% presenta enseñanza básica incompleta, sin embargo la tendencia predominante es que, en el ámbito de la microempresa, se está produciendo un importante cambio generacional aumentando la participación de personas jóvenes y con estudios técnicos.⁴¹

³⁹ El programa IFIS incorpora también modalidades de supervisión y seguimiento de la operatoria de éste, a fin de comprobar que los objetivos del mismo se estén cumpliendo, vale decir que el segmento de la microempresa tenga acceso en el corto plazo al mercado de crédito a través del programa, y que dicho acceso sea de carácter permanente, proyectándose al mediano y largo plazo. Esta supervisión externa fue realizada básicamente por dos empresas, durante la ejecución del Programa, en los primeros años por la consultora Price Waterhouse y en los años siguientes por C.G.P. Consultores S.A.

⁴⁰ Durante cuatro años (1997-2001) la financiera CORFINSA participó en el programa, discontinuando luego su participación. El Banco del Estado, ha compensado con creces el retiro de ésta, habiendo permanecido en el programa los últimos cinco años (1997-2002). A partir del año 2001 se incorpora además la Cooperativa de Ahorro y Crédito CREDICOOP.

⁴¹ Los información aportada por Fosis en relación a este programa, muestra que el 84% de los microempresarios consideran que el crédito influyó positivamente en su bienestar y en el de su familia. Asimismo, un 69% considera que el préstamo permitió un crecimiento en las ventas y utilidades. En relación a los niveles de formalización, según las cifras reportadas por Fosis, se observa que el 66,9% de los beneficiarios del programa han realizado iniciación de actividades y el 65,4% posee patente municipal. También de esa información se

Durante los años 1992 y 2001 en que se ha ejecutado el programa IFIS, el número de préstamos colocados por esta vía en microempresas asciende a 178.189 operaciones. Estos créditos tienen asociados un nivel de colocaciones del orden de los 97.738,2 millones de pesos (aproximadamente 140 millones de dólares. Los microempresarios beneficiarios del programa IFIS y que, por ende, han accedido a crédito asociado a la utilización de subsidios a los costos de transacción, ascienden a 123.481, de éstos 83.720 han recibido sólo un crédito desde la banca, mientras que 26.800 han obtenido dos préstamos y otros 12.961 han accedido a tres o más (Casanova 2002).

IFIS mostró entre 1992 y 1996 un crecimiento sostenido, el cuál se sustentaba en las colocaciones de tres instituciones: Banco del Desarrollo, Banefe y Corfinsa y luego de la salida de esta última el sistema se consolida con el ingreso del Banco del Estado y Credicoop. Sin embargo hacia fines de la década se observa un brusco freno en la utilización de los subsidios IFIS por parte de la banca. Dos de los más grandes bancos participantes en el programa (Banefe y Bandedesarrollo) exhiben severas caídas tanto en su demanda de subsidios IFIS como en sus colocaciones de crédito en microempresas. De hecho, en los años 1998 y 1999, el monto de recursos vinculado a créditos subsidiados por el programa IFIS cae hasta niveles que levemente superan la mitad del volumen de recursos registrados en 1997.

Pese a lo anterior, el nivel de colocaciones logradas a amparo del programa IFIS no registra una caída tan dramática puesto que junto al retiro de una institución y la desaceleración de las colocaciones por parte de Banded y Banefe, se produce el ingreso al programa del Banco del Estado, el cual rápidamente se posiciona como la institución más importante en operación dentro del mismo, alcanzando en 1999 un nivel de colocaciones que supera el 50% del total de préstamos a microempresas otorgados ese año en el marco del programa IFIS.

De las entrevistas realizadas en el curso de este estudio resulta claro que estos resultados no obedecieron en absoluto a alguna política deliberada desde el Estado orientada a sustituir iniciativa privada o a rescatar un programa en declive, todo apunta a reforzar la idea que la filial BancoEstado, moviéndose con altos niveles de autonomía dentro de cotas amplias de acción definidas por sus autoridades, logró agrupar un grupo dinámico de profesionales de alta motivación y solvencia técnica, de tal modo que, aún en medio de una situación compleja, éstos lograron convertir una crisis en oportunidad y otorgarle potencia a un programa que no se visualizaba dentro de las prioridades que en ese momento tenían las políticas públicas.⁴²

Este fortalecimiento del programa, logrado por la incorporación de Banestado, desempeñó un rol muy positivo en un momento complejo de su desarrollo, sin embargo, también generó un nivel de dependencia del programa, con relación a la participación del Estado, que la que era observable al inicio de las operaciones del programa IFIS.

Este problema se planteó sólo de un modo coyuntural, rápidamente las instituciones financieras privadas realizaron los cambios operativos y conceptuales requeridos para el relanzamiento de su esfuerzo en pro de estabilizar una plataforma comercial para microempresas y fundándose en el mayor conocimiento y experiencia adquirida por ellas con relación al comportamiento de pago de los microempresarios, ampliaron nuevamente sus operaciones, mejorando sus escalas de operación y eficiencia operativa, al punto que el monto del subsidio IFIS fue disminuyendo paulatinamente, en términos relativos.⁴³

desprende que un 62% de los Microempresarios que han obtenido tres o más créditos y que en consecuencia se consideran egresados del programa, continúan siendo clientes de las instituciones financieras a través de préstamos y otros productos.

⁴² Quizás una de las características más complejas de asimilar en el terreno de las políticas públicas en América Latina, es que la diferencia entre el éxito y el fracaso de los programas depende mucho más de la calidad y motivación de los equipos que las implementan y de las personas que las lideran, que de la eficiencia organizacional, o la acuciosidad de los diseños de dichos programas.

⁴³ Mientras a comienzos del programa en 1992, el monto de los subsidios IFIS equivalían al 13,5 % del monto promedio del crédito, en la última licitación del año 2002 dicho porcentaje se redujo hasta un 7,6% de dicho monto promedio.

El programa IFIS, de acuerdo a la información disponible desde sus inicios se ha convertido en un factor de incentivo a la consolidación de plataformas especializadas en la microempresa, en la banca comercial. El subsidio a los costos de transacción ha operado como un mecanismo que propende a la madurez del esfuerzo comercial de las instituciones financieras participantes, ayudándolas a acumular significativos niveles de conocimiento del sector, incentivándolas a desarrollar nuevas estrategias de captación de clientes, dotarse de ejecutivos especializados en el segmento, diseñar sistemas de evaluación de riesgo y operativos *ad-hoc* a la realidad del sector microempresarial.

De otro lado, los microempresarios beneficiarios finales del programa, han exhibido a lo largo del desarrollo de éste, una importante cultura de pago, una alta racionalidad en el uso de los créditos, asociando ellos mejoras sustanciales en su eficiencia operativa. En resumen, la implantación del programa IFIS, tal como lo demuestran las cifras y las apreciaciones de los principales actores, ha coadyuvado al desarrollo de un mercado de crédito para el estrato microempresarial.

La capacidad de colocación de los recursos demandados exhibida por las instituciones financieras participantes ha mostrado un nivel de eficiencia prácticamente inalterado, a excepción de la primera licitación, donde las instituciones que se adjudicaron los subsidios sólo lograron colocar el 24% de lo licitado. A partir de allí, en las siguientes licitaciones se observaron altos niveles de colocación de estos recursos.

Las instituciones financieras participantes mostraron un alto nivel de seriedad y focalización en su objetivo de estabilizar una plataforma comercial para el segmento de microempresas, esto no sólo se ha reflejado en la consistencia y calidad de sus estrategias, sino que también en el alto nivel de cumplimiento de los compromisos de colocación asumidos al momento de la licitación.

De ese modo el porcentaje de colocaciones respecto de lo licitado siempre ha tendido a mantenerse en niveles de alto cumplimiento no obstante los diagnósticos iniciales prevenían en contra de la posibilidad de avances espectaculares en la estabilización de carteras de clientes en un sector carente de historia crediticia y poseedor, por ende, de niveles de riesgo y rentabilidad con altos niveles de incertidumbre. En consecuencia, incentivados fuertemente por el programa IFIS, pero soportado por un esfuerzo empresarial de muy buen nivel, la banca comercial chilena logró en menos de una década uno de sus objetivos prioritarios definidos por las políticas públicas al momento de diseñar el programa IFIS, vale decir la de bancarizar más de 123.000 microempresarios, creando de ese modo una oferta crediticia de carácter permanente para el sector.

Cuadro 24
ACTIVIDADES MÁS REPRESENTATIVAS EJECUTADAS POR LOS BENEFICIARIOS
(TOTAL PROGRAMA IFIS)
(Porcentajes)

Sector	Productores	%	Servicios	%	Comercio	%	Otros	%
Actividad	Confección de ropa	31,1	Servicios personales	25,7	Almacenes	30,1	Pesca	36,0
	Fábricas de muebles	8,5	Transporte pasajeros	16,9	Otro comercio minorista	20,5	Agricultura	14,6
	Manufacturas varias	7,6	Peluquerías	8,9	Bazares	9,4	Acuicultura	9,9

Fuente: Casanova 2002

Como es sabido en Chile el 43,9% de las empresas formales en actividad se localizan en el sector comercial. En la microempresa por su parte el 45,5% de las empresas pertenecen al sector comercio y restaurantes, luego no debiera llamar mucho la atención que al interior del programa IFIS el sector comercio resultó ser el que concentró la mayor cantidad de créditos. Si bien el programa tomó medidas para revertir este proceso de concentración, que era esperable dada la extrema concentración sectorial de las microempresas, sólo hacia fines de la década de los noventa se lograron algunos resultados. Mientras en los primeros años el sector comercio agrupaba al 65% de las colocaciones efectuadas por los bancos participantes en el programa, hacia fines del año 2001 ese porcentaje se había reducido a un 54%, nivel que continuaba sobrepasando significativamente la concentración sectorial del conjunto de las microempresas chilenas.⁴⁴

Cuadro 25
NÚMERO DE CRÉDITOS Y PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA IFIS EN LAS
PRINCIPALES REGIONES DE CHILE
(Número y porcentaje)

Regiones	Metropolitana	Quinta	Octava	Undécima	Duodécima
Número	71 671	17 093	22 318	514	690
Porcentaje	40,2	9,6	12,5	0,3	0,4

Fuente: Casanova 2002

Con relación a la distribución regional de los créditos las estadísticas del programa IFIS muestran que los créditos a microempresas de regiones, al igual que en la región metropolitana se concentran en el sector comercio, aun cuando cabe desatar que mientras en la Región Metropolitana estos créditos agrupan al 63,4% del monto total de crédito concedido por la banca participante del programa, en el resto de las regiones dicho monto asciende sólo a un 53,4% de dicho crédito.

Si nos concentramos en la variable: “número de trabajadores por empresa beneficiaria”, la Región Metropolitana es la que exhibe mayores niveles de contratación promedio por empresa beneficiaria (1,78 personas por empresa), situación que parece obedecer principalmente a que en regiones el programa se ha concentrado en el segmento de microempresas unipersonales, alcanzando éstas al 61% de prestamos otorgados, mientras que dicho porcentaje en la metropolitana es de un 48%. Considerando que las variables activo fijo y número de trabajadores, son indicativas de microempresas más grandes y/o con más recursos, en consecuencia con una mayor capacidad de venta, son también ellas quienes obtienen un mayor nivel de créditos.

En consecuencia, si se asume que a menor número de trabajadores es más inestable y precaria la situación de estas unidades económicas y se constata adicionalmente que el 56% de los créditos fueron otorgados a microempresas con un sólo trabajador, con activos fijos del orden de los 800.000 pesos (1.100 dólares) y con ventas mensuales promedio que oscilan en torno de los

⁴⁴ En un análisis comparativo entre las microempresas beneficiarias de la región metropolitana y el resto de las regiones, se puede observar que aún cuando los activos de estas últimas son levemente inferiores, las ventas a nivel global son un 32% más bajas. Esta situación se explica en gran medida por la diferencia de diez puntos porcentuales que existen en el sector comercio, el cual requiere menos activos fijos y genera un mayor nivel de venta.

650.000 pesos (900 dólares) y por otro lado, se observa que sólo el 5% de los préstamos corresponden a microempresas que tienen más de tres trabajadores y con activos fijos que alcanzan o superan el 1.800.000 pesos (2.500 dólares) puede concluirse que el programa IFIS se ha focalizado mayoritariamente en los microempresarios con menores recursos.

Cuadro 26
PROMEDIOS PROGRAMA IFIS
(Miles de pesos, año 2002)

Ventas	Activo Fijo	Nº trabajadores	Crédito
964,1	1 231,4	1,65	614,2

Fuente: Casanova 2002

Las tasas de interés que en los comienzos del programa se situaron entre un 3,6% y 3,8% nominal mensual, exhibieron una baja sostenida a medida que el programa avanzaba en niveles de maduración. Dichas tasas alcanzaron, en el año 1998, un nivel del 2,48% nominal mensual, si bien esta tasa era aún bastante alta, no lo era tanto con relación a los niveles promedio cobrados por la banca a pequeñas empresas, siendo una de las más bajas observada para el programa en toda la década y de un nivel envidiable con relación a lo que podía acceder una microempresa en la banca al margen del programa IFIS.

En general las instituciones bancarias que se incorporaron al programa IFIS ofertaron y colocaron sus créditos a niveles de tasas muy cercanas a la máxima convencional, esta situación se ve atenuada de algún modo en los últimos años con el ingreso del Banco del Estado, el que se incorporó al sistema cobrando tasas por bajo el promedio vigente en ese momento, sin embargo una variable adicional que influyó en la baja de tasas fue la mayor competitividad sistémica inducida a este segmento de negocios de la banca, de un modo independiente a la acción de Banestado. En esa línea las restantes instituciones parecen haber comenzado a visualizar que la tasa de interés, una vez logrado niveles de acceso bastante masivos, comienza a convertirse en un factor que los microempresarios comienzan a distinguir como muy importante en su decisión de crédito.

Mientras el acceso se mantenía restringido lo central para ellos parecía ser el logro de acceso en forma independiente de las tasas a las cuales dicho acceso se lograba, sin embargo una vez las microempresas irrumpen como clientes permanentes del sistema de un modo masivo, al momento de determinar con qué institución operan, la tasa aparece como un elemento central, paralelamente a la evolución de un mercado que se vuelve crecientemente competitivo.

Conclusiones del capítulo II

No obstante la debilidad de las microempresas chilenas, a lo largo de la década de los noventa la banca comercial chilena desarrolló un enorme esfuerzo en pro de la incorporación de estas unidades económicas al crédito. El referido esfuerzo se enmarcó dentro de un proceso de bancarización del conjunto de las empresas nacionales, sin embargo la incorporación de una significativa proporción de microempresas merece ser destacada, en tanto el esfuerzo de la banca se dió a contrapelo de la evolución del peso comercial de estas firmas.

Durante los primeros dos tercios de la década, la bancarización de las empresas chilenas se asemejó estrechamente a los estándares propios de un país desarrollado, sin embargo, a partir de 1998, dicho esfuerzo se discontinúa en medio de un proceso de ajuste macroeconómico cuyo impacto más relevante recayó en las empresas de menor tamaño relativo. Estas empresas, las cuales habían alcanzado acceso fluido al crédito de corto plazo, fueron las que más duramente se vieron afectadas por la decisión de la autoridad de subir la tasa de interés de instancia a niveles inéditos para Chile.

Hacia fines de la década cae abruptamente la bancarización de empresas de todos los tamaños, aumentando la cartera vencida de las empresas de tamaño menor, particularmente la microempresa, sin embargo el impacto mayor de la restricción del crédito y la expulsión de empresas desde la banca, no recae en la microempresa, sino que se concentró en las pequeñas y medianas.

A partir de esa fecha, las grandes empresas chilenas parecen enfrentar un proceso de normalización de su cartera vencida, vale decir se separa definitivamente la cartera mala de la buena en este estrato y se tiende a consolidar la cartera buena con el regreso a la banca de muchas grandes empresas solventes que habían migrado al crédito externo en medio de un proceso sostenido de desintermediación presente desde inicios de los noventa. Paralelo a este proceso, la evaluación realizada por la banca comercial en relación con el mayor riesgo relativo del crédito a empresas, parece haberse concentrado en sólo algunos estratos, la pequeña y mediana empresa, o mejor dicho, aun cuando, se visualiza a la microempresa como un sector de mayor riesgo, a diferencia de los dos estratos anteriores, no observan mayores restricciones del flujo de créditos a la microempresa, a contrapelo de su evaluación de riesgo.

De este modo, aun cuando, la crisis recesiva empeora significativamente la calidad de la cartera de microempresas atendida por la banca comercial, esto no se traduce en una caída de participación de las microempresas en el crédito total, en la deuda vigente, ni en la disposición creciente, que muestra el mercado, como es el de incorporar este segmento de empresas en los negocios de la banca comercial. Son las pyme, que concentraban el crédito de corto plazo a tasas renovables a 30-60 y 90 días, las que afrontan el grueso del impacto del ajuste y el subsiguiente aumento del riesgo crédito.

Aun cuando, de las entrevistas a directivos de la banca comercial pareciera desprenderse que en ausencia de subsidios públicos al costo de transacción (programa IFIS) la banca continuaría operando hacia este segmento de clientes, cargando sí los costos diferenciales de atención a este segmento en las tasas de interés, la sola presencia de una considerable masa de deudores ingresados al sistema por esta vía y que, con anterioridad a la crisis de fines de los noventa accedieron a créditos pequeños, pero de tasa fija, logró consolidar e incluso expandir el crédito a microempresas en períodos en los cuales otros segmentos de empresas pequeñas, más fuertes pero a la vez más sujetos a las fluctuaciones del crédito revolvente, fueron masivamente marginados de aquellas operaciones de crédito que previamente a la crisis permanecían abiertas para ellos.

De acá entonces, parece desprenderse la existencia de una relación positiva entre instrumentos de fomento al crédito, operando desde el lado de la oferta y los positivos indicadores de incorporación de las microempresas en el sistema financiero. Resta entonces, sólo analizar con mayor nivel de detención las formas y modalidades específicas mediante las cuales la banca, al utilizar las facilidades del programa IFIS, ha intentado estabilizar plataformas de atención a las microempresas.

III. Política comercial de instituciones bancarias chilenas hacia las microempresas

Facilitar el acceso al crédito a las microempresas es una tarea que las distintas políticas públicas abordan mediante el uso de diferentes tipos de institucionalidad. En algunos países, quizás la mayoría de los países de la región, la institucionalidad que aplica dichas políticas se compone principalmente de organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras instituciones sin fines de lucro. En otros países el acceso al crédito se aborda desde la institucionalidad del sistema cooperativo, en países de mayor desarrollo, como Estados Unidos, la acción principal proviene de bancos de pequeña escala e inserción local, en tanto en un buen número de países europeos existen otros modelos institucionales que operan a través de grandes bancos comerciales.

Chile, a diferencia de otros países de la región, ha concentrado su esfuerzo institucional en pro de un mayor acceso al crédito de sus microempresas, en la intervención de la gran banca comercial en dicha tarea. Sin embargo, esa intervención ha sido realizada por la banca a través de empresas filiales, o plataformas especializadas, que poseen bastante independencia de sus casas matrices.

Un mercado que a comienzos de los años noventa estaba compuesto por cinco financieras y dos divisiones de crédito de consumo de bancos, llega en el año 1999 a un escenario en que las adquisiciones vía bancos se constituye en la manera habitual de operar, observándose la permanencia de sólo una financiera (Conosur)

y la participación activa de los bancos que han incorporado divisiones de consumo especializadas (Citibank, Corpbanca, Santiago, Chile, BHIF, Edwards y Santander).

Si bien el conjunto de la banca comercial chilena ha participado de algún modo en el esfuerzo de estabilizar plataformas de crédito hacia la microempresa, se observan tres grandes bancos comerciales que concentran el grueso del esfuerzo comercial hacia este segmento a través de sus filiales especializadas, a la par de ellas se observa la acción de un puñado de organizaciones no gubernamentales y cooperativas de ahorro y crédito las cuales, sin embargo, sólo explican una fracción muy pequeña del crédito total a las microempresas.

El grueso del esfuerzo en pro de la ampliación del acceso al crédito no ha correspondido en realidad a toda la banca, sino que se observa una clara diferenciación en el accionar de tres instituciones bancarias: el Banco del Desarrollo, el Banco del Estado de Chile y Banefe- Bansander, y el resto del sector Bancario el cual si bien participa del esfuerzo lo hace de un modo más bien tentativo y marginal con relación a sus grandes prioridades. De este modo son estos tres grandes bancos los que explican la mayor parte del esfuerzo institucional de la Banca hacia el segmento microempresarial chileno con desempeños bastante destacables, sin embargo se observan también ciertas diferencias que hacen necesario un análisis por separado de cada una de estas tres experiencias.

1. El programa de microempresas del Banco del Desarrollo

La experiencia del Banco del Desarrollo en el campo de la microempresa se inicia en el año 1986 con una serie de acciones esporádicas en Santiago y en provincias que se transforman luego en una realidad formal y estable a través del así denominado: “Programa de microempresas”.

A partir de ese momento las principales etapas del desarrollo comercial del Bades hacia este sector han sido las siguientes:

- 1989 Estudios y Diseño del Programa
- 1990 Proyecto Piloto
- 1991 Comienzo de etapa Comercial
- 1992 Inauguración del Primer Centro de la microempresa
- 1993 Consolidación del Programa
- 1994 Creación de la Filial Badesarrollo microempresas
- 1994-97 Etapa de Expansión a todo Chile.
- 1998 Creación de la Banca de microempresarios

Desde el año 1994 la gestión del área de microempresas del Banco del Desarrollo está radicada en una Filial llamada Badesarrollo microempresas: Asesoría Financiera de Interés Social S.A. La decisión de conformar en 1994 Badesarrollo microempresas estuvo determinada por la necesidad de poseer una plataforma especializada, con tecnología de procesos y personal entrenado en operaciones de factura muy distinta a las realizadas con la clientela tradicional del Banco. Lo anterior determinó necesidades de contratación de un tipo de personal ad-hoc, con altas capacidades, de comunicación con los clientes y compromiso con la actividad del banco en este segmento.

El Banco del Desarrollo ha optado por la contratación de profesionales con preparación técnica superior (carreras no universitarias de cuatro años máximo), para atender a los microempresarios.

Su apuesta ha sido por la contratación de personal distinto al tradicional de la banca, con una opción personal hacia el trabajo en este segmento de clientes, así como con conocimiento del ambiente de dichos clientes, de la marcha de sus negocios y con capacidades de tener una buena empatía con el cliente, sin embargo, el perfil del personal requerido es muy diferente al de los facilitadores utilizados en la experiencia crediticia de las ONG de la región, exigiéndosele al personal una formación de nivel superior y conocimientos importantes acerca del funcionamiento de la institucionalidad bancaria.

En cuanto a los créditos para microempresas que el BANDES otorga en alianza con diversas instituciones especializadas, se pueden distinguir diversos productos especializados según diversas líneas de requerimientos propios de las microempresas chilenas:

- **Crédito de capacitación**, en alianza con los Organismos Técnicos Intermedios de Capacitación, OTIC, que a su vez operan con los Organismos Técnicos Ejecutores de Capacitación, OTEC; y con algunas de las Universidades que operan con OTEC;⁴⁵
- **Crédito aire limpio** para financiar la conversión de vehículos de bencina a gas natural comprimido o gas licuado de petróleo, en alianza con la empresa METROGAS y las empresas de conversión autorizadas por el Ministerio del Transporte;
- **Crédito “pescador empeñoso”**, para la adquisición de motores o lanchas pesqueras, en alianza con las empresas distribuidoras de estos productos;
- **Crédito para microempresarios indígenas**, en alianza con la Corporación de microempresarios Indígenas de la Región Metropolitana, CORMI;
- **Crédito para microempresarios discapacitados**, en alianza con el Fondo Nacional de la Discapacidad, FONADIS;
- **Crédito de fomento para microempresas**, en alianza con el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC;
- **Crédito de fomento para pequeños productores agrícolas**, en alianza con el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario, INDAP;
- **Crédito para microempresarios emprendedores**, en alianza con Fondo Nacional de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS.
- **Programa de microcrédito para mujeres jefas del hogar**, el cual se otorga en alianza con las municipalidades, obispados y las juntas de vecinos.

Además, para apoyar a los microempresarios en su gestión comercial, el Banco del Desarrollo está participando en la generación de los Infocentros,⁴⁶ en alianza con las municipalidades, Fosis y/o Sercotec. A la fecha el banco apoya el funcionamiento de 11 infocentros.

Para dar un servicio de la mejor calidad posible, a las mujeres jefas de hogar y a los microempresarios, a costos operacionales y riesgo razonable, el Banco del Desarrollo ha diseñado tecnología bancaria *ad hoc* en las áreas de: procesos de evaluación y políticas de otorgamiento de créditos y en desarrollo de productos.

Dicha tecnología se orienta centralmente a:

⁴⁵ El sistema chileno de capacitación opera como un sistema de tres pisos, donde el piso tres, a cargo de la regulación y superintendencia del sistema lo ocupa el SENCE (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo) dependiente del Ministerio del trabajo, el segundo piso, privado, lo ocupan diversas entidades gremiales empresariales denominadas OTIC (Organismos Técnicos Intermediarios de Capacitación) los que operan como *Brokers* y ventanillas del sistema, en tanto el primer piso, a cargo de entregar los servicios, lo ocupan múltiples entidades privadas, acreditadas ante el Estado, denominadas OTEC (Organismo Técnico Ejecutor de Capacitación).

⁴⁶ Los INFOCENTROS son centros comunitarios instalados en distintos puntos del país, con la finalidad de dar acceso a Internet a los empresarios y empresarias que no cuentan con esta conexión.

- a) Permitir acceso a la banca a los que no tienen acceso
- b) Atención masiva de clientes
- c) Ofrecer productos de fácil acceso y manejo
- d) Lograr cruce de información acerca de activos y pasivos de las empresas a objeto de mejorar el análisis de riesgo
- e) Calidad y flexibilidad en la evaluación del nivel de actividad de la microempresa y de la situación patrimonial del cliente (evaluación de riesgo)
- f) Rapidez de atención y de otorgamiento de créditos y productos
- g) Asesoría financiera a microempresarios por parte del personal
- h) Fidelización y bancarización de los clientes (generación de clientes de largo plazo)

En el área comercial la política de garantías aplicada por el Bades a sus clientes diferencia varios tipos de garantías solicitadas en función de las características de sus clientes, a saber éstas son:

- En créditos grupales: Avaes solidarios
- En créditos individuales: Avaes calificados, aval del cónyuge o sin avales
- Créditos montos “mayores”: Garantías reales, prendas o hipotecas.

La política de monto de créditos aplicada por Badesarrollo microempresas, define que los montos a prestar variarán de acuerdo a la evaluación del microempresario y su empresa, pero que, a todo evento, estos serán al principio pequeño y luego escalonados, tomando en cuenta el destino y el comportamiento de pago.

En relación con el acceso a crédito la política del Bades hacia las microempresas define que:

- a) Se atienden a microempresas urbanas, tanto formales como informales
- b) Se exige que se trate de microempresas en funcionamiento desde al menos doce meses
- c) Se atiende sólo clientes con edad entre dieciocho y setenta años (tope máximo establecido por el seguro de desgravamen)
- d) Se atiende sólo clientes con domicilio particular estable y conocido, con teléfono particular o de recado
- e) Se atiende a clientes de todos los rubros: productivos, comercio y servicios
- f) Se atiende sólo a microempresarios con buen comportamiento en el sistema financiero y comercial
- g) Se prioriza a los clientes con capacidad emprendedora

La distribución de la cartera de Bades microempresas se conforma por un 28,5% de clientes del sector manufacturero, un 18,0% de clientes del sector servicios y un 53,5% provenientes del sector comercio.

Según se desprende del cuadro N°27 a la fecha Badesarrollo microempresas ha atendido a más de 84.000 clientes, con colocaciones promedio levemente superiores a 1.000 dólares cada una, acumulando a la fecha colocaciones por cerca de 157 millones de dólares.

Cuadro 27
DESEMPEÑO DE BANDES MICROEMPRESAS A MARZO DE 2003

(Dólares y pesos)

Total de créditos microempresas otorgados, incluyendo PDS	148 635		Créditos	
Monto total colocado	US\$	156.500 000	CH\$	111 898 000
Monto promedio crédito	US\$	1 052	CH\$	752 000
Total clientes atendidos-crédito	84 073		Microempresas	

Fuente: Bandesarrollo Microempresas

Según se muestra en el cuadro N° 28, las referidas colocaciones se distribuyen cada año del siguiente modo:

Cuadro 28
CARTERA DE CRÉDITOS DE MICROMEPRASAS VIGENTES POR AÑOS, AL CIERRE DEL AÑO

(Se indica la unidad de medida en cada columna)

Año	Centros	N° clientes	Capital (Millones de dólares)	Capital (Millones de pesos chilenos)
1994	04	5 240	5,12	2 026
1995	24	10 785	10,57	4 306
1996	34	16 869	19,09	7 635
1997	40	19 861	21,98	8 908
1998	37	15 013	14,18	7 687
1999	37	12 347	11,81	5 873
2000	40	15 068	11,71	6 696
2001	42	20 461	12,88	8 450
2002	44	33 704	17,98	12 806
2003	44	36 049	19,12	13 700

Fuente: Bandesarrollo Microempresas

De tal modo que la cartera de clientes del BANDES con créditos y/o productos de ME, al cierre del año 2003, fue de 36.049, cifra que triplica con creces los 10.785 clientes con los cuales finalizó el año 1995.

2. El programa de microempresas del Banco del Estado

El Banco del Estado de Chile es una institución creada en 1953 a partir de la fusión del conjunto de las instituciones bancarias del Estado chileno creadas entre 1884 y ese año.

En el año 1995 el BancoEstado inicia el estudio para determinar la factibilidad de atender al sector microempresarial, para lo cual en 1997 se creó una empresa filial denominada Banestado microempresas. Dentro de los objetivos de dicha filial destacaban como principales:

- Aportar al efectivo desarrollo productivo del país.
- Bancarizar a los sectores populares, particularmente los sectores económicos medio y bajo.
- Mejorar la cobertura del banco, respecto a clientes vigentes, en esos segmentos mejorando la calidad de atención a clientes.

La misión planteada para dicha filial fue centrarse en la “atención a trabajadores independientes normalmente no atendidos por el sistema financiero privado, promoviendo la equidad y la igualdad de oportunidades en el acceso al financiamiento”, al efecto Banestado se dotó de sistemas y tecnología especializada, la cual fue resumida tras el siguiente concepto: “El Banco en terreno”.

A partir de dichos recursos Banestado comenzó a introducir severos cambios en la modalidad de atención a clientes tradicionalmente usada por el Banco del Estado, de tal modo que en esta filial, desde sus orígenes todos los clientes comenzaron a ser evaluados en su lugar de trabajo.

A la fecha, la cartera vigente de Banestado es de poco más de 56.000 clientes, poseyendo un volumen de deuda de cerca de 50 millones de dólares, más de 124.000 créditos cursados, un riesgo promedio de 0,85%, 68 sucursales especializadas del BanEstado a escala nacional atendidas por 285 funcionarios en el ámbito nacional.

Banestado posee 68 sedes en regiones y otras tantas plataformas de atención especializada en la microempresa, sus principales productos para el sector son:

- Crédito a microempresas
- Créditos del Fondo de Garantías a la las Pequeñas Empresas (FOGAPE)
- Seguro de salud
- Chequera electrónica
- Crédito PC Internet
- Crédito capacitación
- Crédito vehículo de trabajo
- Crédito agrícola
- Seguro empresa protegida

Sus clientes son exclusivamente microempresas con ventas anuales inferiores a 2.400 Unidades de Fomento y a fines del año 2000 había cursado poco más de 69.000 operaciones de crédito.

Cuadro 29
OPERACIONES CURSADAS POR BANESTADO MICROEMPRESA (1997-2000)
(Varias unidades de medida)

Región	Operaciones	Colocaciones (miles de pesos)	Porcentajes
Región Metropolitana	35 919	25 635 952	52,7
I	2 629	2 204 109	4,5
II	767	517 141	1,1
III	400	266 608	0,5
IV	3 213	2 562 530	5,3
V	8 277	5 180 278	10,7
VI	2 023	1 708 359	3,5
VII	3 538	2 731 650	5,6
VIII	6 538	3 922 844	8,1
IX	2 891	1 850 253	3,8
X	1 972	1 186 096	2,4
XI	509	419 099	0,9
XII	555	419 116	0,9
Total	69 231	48 604 035	100,0

Fuente: BancoEstado, corresponde a las operaciones desde marzo de 1996 a 31 de diciembre de 2000.

El cliente microempresario es considerado por la gerencia mype del Banco del Estado,⁴⁷ como el centro de la gestión comercial que desarrolla, definiendo a partir de su opinión y necesidades los lineamientos comerciales hacia el conjunto del segmento de la microempresa. Este segmento de clientes del banco comprende a toda persona jurídica y natural con actividad comercial

⁴⁷ A partir del año 2000, el Banco del Estado procedió a concentrar a su filiar Banestado y a la gerencia Pyme del Banco, bajo un mando único denominado Gerencia Mype, sin perjuicio de lo cual Banestado no ha perdido su carácter de filial, más aún, su ex gerente general se desempeña actualmente como gerente mype, teniendo bajo su dependencia tanto a la filial microempresas como a la antigua subgerencia de pequeñas empresas.

independiente de los sectores productivo, comercio y servicios, así como a los profesionales, técnicos y oficios independientes (con ingresos variables). Dada esta definición el banco debe estar permanentemente monitoreando y evaluando directamente con el cliente la calidad de la atención que se le entrega, así como sus nuevas necesidades financieras y la evolución de sus características que, eventualmente, ameriten una segmentación especial y la definición de productos y servicios apropiados.

La principal subsegmentación para el diseño de políticas específicas se define en función del volumen de ventas o ingresos de tal modo que se define como microempresas a todas las unidades de economías con ventas netas de IVA anuales o ingresos anuales netos hasta 2.400 unidades de fomento, sin perjuicio de la aplicación de otros criterios de subsegmentación.

Los sectores preponderantes de los clientes de Banestado microempresas en este segmento son los siguientes: comercio, transporte, agropecuario, servicios personales, técnicos y profesionales.

Las sucursales de la filial del banco son seleccionadas en función de la situación del mercado (ubicación geográfica respecto de la competencia, concentración de la demanda, niveles de rentabilidad esperados). A objeto de asegurar un trabajo coordinado en la atención de ambos subsegmentos, estas plataformas deben estar emplazadas en un mismo espacio físico y en términos comerciales, deben diseñar y aplicar en conjunto los planes comerciales orientados al segmento.

Éstas operan con dedicación exclusiva y personal permanente y especializado en el desarrollo de sus funciones, con todo el universo de productos y servicios diseñados para el subsegmento y procurando desarrollar una relación comercial permanente con el cliente, con importante trabajo en terreno, particularmente en la atención a clientes microempresarios. Para la atención a este segmento, se define un sólo ejecutivo de relación.

Este modelo contempla también que, en las sucursales en las cuales no existen plataformas especializadas y por tanto operan con ejecutivos multisegmento, la atención a clientes del subsegmento se efectúa con sujeción a pautas estándares, en cuanto a la evaluación de los créditos, los montos a prestar, los plazos de los créditos y demás que aseguren niveles de riesgo acotados. El énfasis comercial de estas plataformas está en la derivación de clientes a las plataformas especializadas. Para la atención a través de estas plataformas se define un solo ejecutivo de relación.

Los objetivos que se privilegian son:

- a) Satisfacer integralmente las necesidades del cliente.
- b) Fidelizar a buenos clientes en una relación de largo plazo.
- c) Desarrollar productos masivos/especializados para grandes mercados.
- d) Complementar oferta de servicios no financieros, tales como asistencia técnica, capacitación, educación, salud, vivienda y otros.
- e) Desarrollar un adecuado balance de productos con y sin riesgo de crédito.

La filial Banestado microempresas ha definido su accionar hacia este segmento como uno concentrado en productos y servicios estandarizados y masivos, con bajo costo de transacción y alto volumen de venta. En particular ella ha tendido a desarrollar convenios como herramientas para la oferta masiva de servicios y productos con alternativas adecuadas a las particularidades de cada subsegmento.

Banestado se ha concentrado en el desarrollo de productos “Eje/Ancla”, en torno a los cuales se potencie y desarrolle la relación comercial de largo plazo. En el segmento de microempresas este producto ha sido la chequera electrónica, aún cuando, para cada segmento existen “familias de productos” de acuerdo a características particulares.

Al banco le interesa articular y complementar financieramente la oferta de servicios no financieros disponibles (red de fomento, por ejemplo), tales como asistencia técnica, capacitación, programas de fomento y demás, de manera de satisfacer integralmente las necesidades financieras y no financieras de sus clientes, de tal manera que ha comenzado lentamente a articularse con los referidos programas de demanda.

Los criterios definidos para la fijación de precios aplicables a los productos y servicios ofrecidos a los clientes que conforman este subsegmento, plantean que los precios (tasas) que se fijen deben ser competitivos y fijados considerando los precios de mercado, además de ser económicamente convenientes desde la perspectiva del cliente, especialmente en su relación “precio/calidad”, comparados con la competencia relevante y en la perspectiva de largo plazo.

Dichas características son definidas por Banestado en función de las siguientes variables:

- Plazo y volumen del financiamiento.
- Venta integrada de productos.
- Antigüedad, trayectoria y lealtad del cliente.
- Canales de venta.

La estructura de precios es definida de acuerdo a rentabilidades exigidas a cada subsegmento, asimismo se incentivan prácticas específicas de uso de productos y servicios.

Las principales preocupaciones estratégicas identificadas hoy por hoy por Banestado para el segmento de microempresa son:

- Mantener el nivel de crecimiento con el objeto de conservar el liderazgo en el sector.
- Mantener calidad de atención a clientes.
- Mantener los niveles de excelencia en la atención de los clientes, conservando los estándares de tiempo de respuesta promedio de 48 horas para cada solicitud de crédito y un nivel de satisfacción de un 80%

Banestado microempresas espera también defender el nivel de riesgo de la cartera que hoy exhibe esta filial, esperándose no sobrepasar el 1,3% de cartera riesgosa. Dentro de las acciones priorizadas por esta filial se incluyen:

- Aumentar el cruce de productos a clientes vigentes e intensificar el cruce de productos especializados para los clientes, a objeto de aumentar la rentabilidad.
- Disminuir la tasa de egreso de clientes.
- Enfatizar el trabajo de fidelización de clientes en el largo plazo para disminuir la tasa de clientes que terminando su crédito pierden relación con el banco.
- Continuar con el desarrollo y masificación de nuevos productos y servicios, que permitan consolidar una atención integral al sector. En lo que respecta a nuevos mercados, se dará atención a clientes de los sectores agrícolas y rurales más alejados de la ciudad, especializando 22 sucursales a lo largo de todo el país; y se reforzará el programa especializado en atención a la pesca artesanal, en cuatro regiones del país.

Finalmente, se contempla el desarrollo de un programa de financiamiento para nuevos emprendimientos.

Banestado microempresas ha tendido a tarifificar todo servicio separadamente, sin perjuicio que se definan precios distintos de acuerdo a condiciones de cruce o agrupaciones de productos (relación de precios global). En este segmento de microempresas la relación comercial de los clientes con el banco ha sido desarrollada principalmente a través de la banca telefónica, mientras que para pequeñas empresas ésta se efectúa privilegiando Internet.

En particular para el segmento de microempresas, se han estado desarrollando acciones formativas y estrategias de inducción de nuevas prácticas que en el mediano plazo hagan posible que un porcentaje significativo de los clientes del segmento se relacione con el banco a través de canales no presenciales. El uso de estos nuevos canales estará orientado a aumentar la presencia y cercanía del banco con sus clientes, aumentando su uso con un énfasis transaccional y exigentes estándares en tiempos de respuesta, orientándose también a la atención de preventa, venta y posventa, seguimiento y mantención de la relación comercial con los clientes.

Estos canales no presenciales apuntan a constituirse en un espacio de interacción entre clientes del Banco del Estado, de tal modo que su creciente uso por parte de los clientes debiera tender a aliviar a las plataformas comerciales de tareas rutinarias y automatizables que permitan destinar mayor tiempo a funciones netamente comerciales.

En este segmento de clientes este banco busca obtener una rentabilidad equivalente a la media ponderada de la rentabilidad de la competencia relevante. Se definen rentabilidades para cada unidad de negocio (ejecutivo, plataforma, región, zona, etc.) de tal modo que el nivel de rentabilidad de la cartera de clientes se constituye en uno de los principales indicadores por los cuales es medida la gestión de las distintas unidades de negocio, complementariamente a los indicadores de riesgo, de cartera vencida, tiempos de respuesta y tales. La política es optimizar también la relación “rentabilidad–costo” para productos de bajo riesgo de crédito (productos/servicios/operaciones), de acuerdo a los énfasis que la estrategia comercial define para clientes del segmento.

Es política del Banco del Estado, en el segmento de microempresas en particular, mantener riesgos de crédito similares a los de la competencia relevante, se busca mantener indicadores de riesgo a niveles mínimos que permitan sustentar la atención crediticia en el largo plazo.

3. El programa de microempresas de Banefe-Bansander

Banefe es una empresa división del Banco Santander Chile. Su administración y su gestión son independientes, aunque utiliza soportes de la estructura del banco para ciertas áreas específicas, tales como: recursos humanos, selección, capacitación, contabilidad, remuneraciones, operaciones y sistemas.

De cara al público aparece como una empresa autónoma. Su gestión comercial está orientada a satisfacer las necesidades financieras de los segmentos de ingresos medios y medios bajos de la población, centrando su acción en las personas y los microempresarios.

La empresa tiene sus orígenes en 1993, año en que el Banco Santander decidió adquirir Fincard, empresa emisora de tarjetas de crédito perteneciente, entonces, al *Holding Bancard*. Dos años más tarde, en marzo de 1995, compra la Financiera Fusa, institución con 20 años en el negocio de los créditos de consumo. Se genera entonces, la posibilidad de crear una nueva oferta asociada a una marca distinta, que permitiera apostar a un posicionamiento diferente. Una nueva categoría que diera mayor confianza al cliente y que basara la relación en las personas más que en los productos, con marcado énfasis en el servicio.

La proyección de estos postulados hizo posible que en el mes de noviembre de 1995 naciera Banefe: planteándose consolidar un nuevo estilo de banco donde la consigna central de su publicidad fue: “Nadie es más importante que usted”.

Los dos primeros años (período 1995-1997), la estrategia de Banefe fue ser un banco líder de personas, orientado a los segmentos de ingresos medios en Chile, con filiales en América Latina. El éxito de esta primera etapa fue indiscutible, por lo que antes de cumplir seis meses la marca Banefe era ampliamente conocida.

Para el segundo período (1998-2000), el enfoque estratégico central siguió siendo el mismo, comprometido básicamente con una nueva forma de hacer banca. Todas las estrategias apuntaron al establecimiento de relaciones integrales y permanentes con los clientes.

Al empezar esta etapa, las dificultades económicas por las que comenzó a atravesar el país, sumadas a los importantes cambios que sufre la industria de crédito de consumo –tanto en sus actores como en el marco normativo– determinó que muchas empresas vieran afectados sus resultados y optaran por transferir sus propiedades a Bancos.

Durante este difícil período los resultados de Banefe siguieron siendo buenos, cumpliendo siempre sus presupuestos y manteniendo la mejor posición en imagen y satisfacción de clientes. Al cierre del año 2000, las cifras de la empresa y sus resultados indicaron que el enfoque estratégico fue el acertado.

Sin perjuicio de lo anterior y siendo catalogados por el mercado como uno de los primeros en servicio y satisfacción de clientes, la crisis de confianza que sufre la industria en general, hace que Banefe afine su enfoque estratégico llegando al que actualmente rige a la empresa.

El objetivo central de esta institución se plantea entonces, liderar la banca en los segmentos de personas de ingresos medios y microempresarios consolidando relaciones integrales y permanentes con los clientes, basados en la confianza y el beneficio mutuo.

Banefe es una empresa de tamaño grande. Su casa matriz está buscando eficiencia en los procesos. Su principal área de operaciones está ubicada en Santiago, pero cuenta con una red de 74 puntos de contacto entre sucursales, cajas auxiliares y puntos de venta distribuidos para mostrar todos los productos asociados al cliente a lo largo de Chile.

Su mercado objetivo lo constituyen las personas de ingresos medios, pertenecientes a los segmentos C2, C3, y D, en su mayoría empleados y microempresarios, contando con una cartera que asciende a 650.000 clientes

El negocio de Banefe está constituido por 2.717 empleados, los cuales el 45% corresponde a personal renta fija y el 55% renta variable. En relación con la plataforma tecnológica, Banefe se ha caracterizado por el desarrollo de productos estándares de bajo costo operativo, buscando eficacia en los procesos. Cada cliente es individualizado en función a su RUT,⁴⁸ el que al ser ingresado al sistema permite mostrar todos los productos asociados al cliente. Los equipos se renuevan permanentemente y todas las sucursales cuentan con redes y enlaces con conexión a los sistemas centrales.

En el año 2000 Banefe comenzó a operar con un nuevo modelo de atención en sucursales utilizando máquinas que permiten recibir pagos y otorgar giros de crédito en el mismo puesto de trabajo, operaciones para las que también se incorporaron plataformas de autoservicio.

Banefe está interesado en entregar una asesoría integral de negocios a sus clientes, con capacitación y acceso a la tecnología, como una manera de impulsar su desarrollo.

Como decíamos anteriormente la historia de la empresa con los microempresarios, comienza en 1992 cuando Financiera Fusa ingresó al programa IFIS. Al nacer Banefe, se formaliza el proceso de orientación a la microempresa bancarizando a la fecha cerca de 38 mil microempresarios mediante los subsidios que entrega el Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS.⁴⁹

En conjunto con el FOSIS y las municipalidades, Banefe ha participado en la creación de centros productivos comunales, los que tienen por misión apoyar el desarrollo de los microempresarios en temas como capacitación, asesoría y financiamiento. El proyecto contempló

⁴⁸ El RUT, o Rol Único Tributario es un número fiscal único que se utiliza en toda la documentación que permite identificar a cada ciudadano chileno entre la emisión de su certificado de nacimiento y el de defunción.

⁴⁹ A partir de 2002 la administración de los subsidios IFIS fue transferida desde Fosis a Sercotec.

instalar 100 centros productivos en todo Chile durante el período 2001- 2002. Para cada uno de estos centros, Banefe donó los computadores necesarios para que los microempresarios puedan acceder a la red y a un número indeterminado de potenciales clientes, con la consecuente mejora de sus ventas.

El 2001 se dio un significativo impulso al uso de Internet, potenciando el sitio Web de Banefe con información de productos y servicios financieros.

Los productos y servicios ofertados por Banefe pueden dividirse en tres grupos: productos transaccionales, productos activos y productos pasivos:

Dentro del primer grupo se comprenden:

- Abono de remuneraciones (chequera electrónica)
- Tarjetas de crédito

Dentro de los productos activos se comprenden:

- Crédito de consumo en cuotas
- Línea de crédito
- Crédito automotor
- Línea de crédito en cuotas
- Crédito hipotecario (letras y mutuos)
- Fincrédito
- Microempresarios

Dentro de los productos pasivos se comprenden:

- Depósitos a plazo
- Cuentas de Ahorro
- Seguros

Como puede verse de lo anterior, no obstante el peso efectivo de la cartera de microempresarios atendidos por Banefe, su perfil está mucho más orientado al crédito de consumo y a las personas que los otros dos bancos. Su orientación apunta a generar una masa de clientes mucho mayor de la administrada por los dos bancos anteriormente analizados, de tal modo que mediante dicho volumen se pueda compensar la caída de rentabilidad implícita en la expansión de su cartera comercial hacia segmentos de mayor riesgo relativo.

En la medida que Banefe se ha orientado hacia la frontera de las personas y las microempresas, su perfil de clientes se ha desplazado hacia los cuenta-propistas, segmento que puede ser atendido bajo modalidades de servicio muy parecidas a la de los créditos de consumo, en esa medida Banefe ha podido expandir su cartera hacia segmentos no atendidos por la competencia y para los cuales los subsidios IFIS aparecen como una alternativa bastante interesante.

En nuestra opinión esta estrategia de Banefe ha permitido no sólo mejorar la cobertura de crédito hacia diversos segmentos de la microempresa, sino que también otorgar cobertura crediticia a empresas cuyo riesgo implícito haría imposible su cobertura de no existir un actor bancario que apueste a la expansión distribuyendo riesgo en altos volúmenes de clientes.

Conclusiones del capítulo III

De la información reportada en este capítulo se desprende que la gran banca comercial ha visualizado al sector de las microempresas como uno con grandes potencialidades comerciales desarrollando acciones de cierta envergadura a fin de incorporarlo al financiamiento.

Se observa a tres Bancos comerciales desarrollando plataformas específicas de atención a este tipo de clientes en una dinámica que difiere de la utilizada por las plataformas orientadas a los segmentos de mayor tamaño relativo, tanto en sus costos de operación como en sus procedimientos operativos.

Cada uno de estos bancos parece haber adaptado modalidades particulares de operación del área de crédito a personas a fin de dotarlas de potencialidad en cuanto herramienta de atención de microempresas.

Esto es particularmente claro en el caso de Banefe, cuya cartera se compone mayoritariamente de personas y no establece demasiados distinguos entre personas y empresas dentro de su operación. Para Banefe de algún modo el segmento de microempresas parece ser abordado en la medida que el segmento personas de bajos ingresos va arrojando las rentabilidades requeridas y la cartera se va ampliando, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Para Bandes y Banestado, por el contrario, el foco parece está claramente colocado en la microempresa, particularmente los segmentos más consolidados de este estrato de clientes. Sus plataformas poseen ese claro sesgo y mucha de la tecnología para atender al sector, si bien ha sido adaptada desde el área de créditos de consumo y a personas, posee innegables visos de originalidad y han desempeñado un rol destacado como herramientas de bancarización de microempresas.

Las carteras de las tres instituciones, en términos de microempresas, no difieren sustancialmente en cuanto a sus tamaños de clientes empresas, aun cuando, el número de clientes personas de Banefe lo torna líder en este segmento, a la vez que Banestado exhibe una cartera de un mayor tamaño relativo en empresas, seguido muy de cerca por Bandes. Luego, en términos absolutos las diferencias de tamaño a nivel de empresas parecen ser bastante menores y podemos hablar sin restricciones de un mercado que en lo general es atendido a partir de tres grandes competidores.

Cada uno de estos tres bancos afirma que los subsidios a los costos de transacción (programa IFIS) recibidos desde el Estado no se constituyen en un criterio de definición de su participación en el mercado, aun cuando sea una ayuda significativa, sin embargo, resulta razonable dudar de dicha declaración, en tanto, no se observa la emergencia de plataformas bancarias hacia el segmento de microempresas en otros bancos que no utilicen estas herramientas.

En segundo lugar, si la disminución de los costos de transacción fuese irrelevante y existiese la posibilidad de traspasar a tasas dichos costos, es probable que la afirmación de los tres bancos fuese verdadera, sin embargo nos parece que ni los costos de transacción son marginales, ni las tasas son lo suficientemente bajas como para resistir inelásticamente alzas en las mismas, más aún, cuando el Banco del Estado posee un peso de mercado suficientemente importante como para eventualmente regular dicha tendencia al alza.

En nuestra opinión lo que ocurre es que la escala de operaciones de estos bancos, en tanto se aproximan crecientemente a los 100.000 clientes empresas cada uno (sobre un total nacional de 535.000 microempresas formales) muestran un mercado que está tornándose maduro y aproximándose a niveles en los cuales el subsidio IFIS se torna redundante, conjuntamente al logro de economías de escala y tecnologías lo suficientemente maduras como para lograr economías de escala que compensa los elevados costos de transacción existentes a inicios de este programa.

IV. Conclusiones finales

La experiencia chilena parece ser bastante exitosa en términos de lograr la masiva incorporación de microempresas al crédito bancario.

En el curso de tan sólo una década las microempresas se movieron aceleradamente hacia su constitución en sujetos de crédito por parte de la banca comercial. Pese a que el escenario económico no les era en absoluto favorable y a que las políticas macroeconómicas han discriminado abiertamente en su contra, las microempresas parecen haber mantenido su calidad de sujeto de crédito por parte de la banca, aumentando su participación absoluta y relativa en el crédito total.

Las políticas de subsidio a los costos de transacción y de rechazo, de parte de la autoridad, a políticas que discriminaran positivamente hacia estas empresas manipulando la tasa de interés, parecen haber ejercido un positivo impacto en términos de posibilitar que las propias fuerzas del mercado sean las que se hagan cargo de cumplir la tarea de bancarizar a este sector empresarial.

Durante la década de los noventa se procedió a llegar prácticamente a los límites de la bancarización de empresas por parte del sistema bancario chileno, no obstante lo cual las microempresas permanecen como el único estrato en el cual subsiste una importante masa de empresas marginadas del crédito. Pese a esto la tendencia del sistema financiero a aumentar la bancarización de la microempresa pese al deterioro de su posición económica augura el que el avance registrado a la fecha se sostendrá a lo largo del tiempo, lo cual muestra de un modo claro la adecuación de la estrategia seguida en Chile al efecto.

Las estrategias comerciales de los tres bancos reseñados en este estudio muestran cómo la banca comercial chilena se ha comprometido de un modo relevante en la generación de crédito a este sector. Nuevas tecnologías, perfiles profesionales y plataformas comerciales de nuevo tipo han sido desarrollados por la banca a un nivel extraordinariamente alto. Más aún, la competencia existente entre estos tres bancos, sumados a los actores menores del sistema ha saldado en mejor atención, más velocidad de las operaciones y una creciente cobertura del sistema de crédito.

Bibliografía

- Agosin M., G. Crespo, y L. Letelier, (1997) “Análisis sobre el aumento del ahorro en Chile”, Documento de trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Bond S., y Jenkins T., (1996) “*The Assessment: Investment Performance and Policy*”, Oxford Review of Economic Policy, Vol.12 N°2, Oxford University Press, Oxford.
- Banco Central de Chile, (1999) “Informe Económico y Financiero”, 15 de agosto, Santiago de Chile.
- Casanova E., (2002) “El acceso al crédito formal de los microempresarios a través del programa de instituciones Financieras del Fondo de Solidaridad e Inversión Social”. Documento de Evaluación, FOSIS-GTZ, Santiago de Chile.
- Crespi G., (2003) “Estudio de Dinámica Empresarial, Entorno Chile 2002”, Fundes Chile, Santiago de Chile.
- Christen R. y S. Wrigth, (1993) Chile: “Financiamiento de la Microempresa. Viabilidad de la creación de un mecanismo financiero formal”, en: “Crédito Informal: Acceso al sistema financiero”, Jaime Mezzera, editor, PREALC-OIT, Santiago de Chile.
- De Paula F. y R. Bolaños, (1999) “El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma”, Serie financiamiento del desarrollo N° 77, CEPAL, Santiago de Chile.
- Foxley J., (1999) “Limitantes al financiamiento de las empresas de menor tamaño: un estudio en terreno con principales oferentes en Chile”, Informe, Ministerio de Economía, Santiago de Chile.
- Larraín C. y Román E., (2001) “Minuta al Ministerio de Hacienda sobre los problemas de acceso al financiamiento de las pequeñas empresas”, CONUPIA, Santiago de Chile.

- Román E., (2000) “Bases y antecedentes para la definición de una Política de Estado hacia las Pequeñas y Medianas Empresas”. OIT, Equipo Multidisciplinario para Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. N°128. Santiago de Chile.
- Román E., y J. Rojas, (1994) “El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento y el Programa Nacional de Apoyo a la ME del Gobierno Chileno”, Serie financiamiento del desarrollo N°34, CEPAL, Santiago de Chile.
- Román E, J. Leiva y A. Gutiérrez, (2002) “Caracterización de la micro y pequeñas empresas chilenas”, Estudio realizado para el Gobierno de Chile. Santiago de Chile.
- Rójas-Suares V., y S. Weisbrod, (1997) “*Financial Markets and the Behavior of Private Savings*”, en R. Hausmann y H. Reisen, (eds), IDB/OECD Development Centre, Paris.
- Sanhueza, G., (1999) “La crisis financiera de los ochenta: análisis de sus soluciones y su costo”, Economía Chilena, Vol.2 N°1, Banco Central de Chile, Santiago de Chile.
- Zuleta L.A., (1999) “El factor institucional en reformas a la política de crédito y financiamiento de empresas de menor tamaño: la experiencia colombiana reciente”, Serie financiamiento del desarrollo N°75, CEPAL, Santiago de Chile.



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, César 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, respostas de politica económica e distribucao de renda 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 previsual (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. Acesso 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 beneficios, 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\$10.00), 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](#)

- 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.

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: