

**Limitantes al financiamiento de las empresas de menor tamaño**

**Un estudio en terreno con los principales oferentes en Chile**

**Juan Foxley R\*.**

**([jfoxley@netup.cl](mailto:jfoxley@netup.cl))**

**Agosto de 1999**

\*El autor es consultor internacional en banca y finanzas, ex-gerente de la división internacional del Banco Central de Chile, asesor y director de empresas.

El trabajo se benefició de los comentarios recibidos desde el Ministerio de Economía y del Sr. Günther Held. El autor quiere agradecer a todos ellos, como también a los gerentes de las instituciones financieras por su colaboración en la realización del estudio. El único responsable del contenido del trabajo es el autor.

## RESUMEN

El artículo presenta los resultados y conclusiones de un estudio en terreno sobre las condiciones de acceso al financiamiento en Chile, con referencia especial al segmento de "pequeña empresa". El trabajo se basó en las respuestas escritas a un cuestionario estandarizado, distribuido a gerentes de instituciones financieras que representan el 41% de las colocaciones del sistema. Dicho material se complementó con 11 horas de entrevistas personales.

Un resultado central del estudio es la aparente confirmación de datos previos que sugerían la ausencia de barreras importantes al acceso para el financiamiento de pequeñas empresas formales. Dicha relativa facilidad de acceso, de acuerdo a la encuesta, se extendería a un número de empresas significativamente superior a las 89.675 que se suelen considerar como "pequeñas" en las definiciones oficiales más actualizadas. Esto indicaría que no solo pequeños, sino también una alta proporción de microempresarios componen el universo de clientes comerciales regulares de la banca.

Según lo declarado por los gerentes, no existe un límite mínimo de ventas que las instituciones financieras consideren como factor absoluto de rechazo en la decisión de financiar a una empresa específica. En consistencia con ello, algunos entrevistados declararon prestar a empresas, montos tan bajos como UF 10  
-( US\$ 350)- en el caso de bancos y UF 300 (US\$ 10.500) en el caso de una de las entidades de leasing.

Según los mismos entrevistados y exceptuando episodios de falta generalizada de liquidez en el sistema, empresas con RUT propio, domicilio conocido e historias de crédito limpias y sin problemas para servir sus deudas, no deberían enfrentar

mayores restricciones a financiar capital de trabajo o activo fijo, en moneda nacional y plazos de hasta 3 años.

No obstante, en algunas instituciones se reconoció la aplicación de políticas de financiamiento que tienden excluir a ciertos segmentos de empresarios. Tales exclusiones no obedecen directamente a razones de tamaño sino a factores tales como pertenencia a determinados sectores de actividad económica o bien, a características propias de los empresarios, tales como el estar operando en negocios con bajo margen de comercialización y con escasa diversificación de producto.

Por otra parte, el factor tamaño origina, según las respuestas recogidas, en un servicio menos personalizado y con márgenes de intermediación mayores para los empresarios menores. Así por ejemplo, los mayores costos de operación en préstamos pequeños otorgados a deudores pequeños, se ven reflejados en la encuesta en spreads brutos de hasta un máximo de 4.2 puntos por sobre los que se cargan a los clientes más grandes.

A su vez, en algunas entrevistas se reportaron casos de microempresarios con baja educación, operando empresas informales, periféricas al sistema financiero regulado, que enfrentarían problemas adicionales de alto costo de administración y riesgo comercial desconocido y difícil de calibrar.

Respecto de éstas últimas, el autor propone algunas acciones marginales, muy limitadas presupuestariamente, que podrían favorecer su bancarización ordenada y gradual. En particular, se sugieren: i) Un esquema piloto de promoción de apertura de cuenta corriente; ii) Relanzamiento de los Fondos de Garantías, para que su cobertura sea asignada vía competencia y con protección adecuada de su patrimonio;

Por último, en lo pertinente a aquellas empresas ya formalizadas, se sugiere revisar las funciones de

intermediación financiera actualmente realizadas por CORFO. En particular, y sin perjuicio de redefiniciones estratégicas más de fondo, se sugiere que CORFO promueva y se concentre solo en aquellas tareas que agreguen real valor al desarrollo del mercado de largo plazo, situación en la que estarían las líneas largas vigentes en US dólares. En cambio, para los bancos, no se observan problemas de fondeo a largo plazo en UF, y no se observan razones para la presencia de CORFO como proveedor del sistema. Los bancos comerciales, incluyendo el Banco del Estado, se abastecen sin mayores restricciones de los recursos provenientes de la emisión de letras hipotecarias con fines generales y de bonos ordinarios y subordinados a más de 8 años plazo, para los cuales existe demanda permanente de inversionistas institucionales.

En general, cuando corresponde abordar líneas de acción en materia de "pequeña empresa", el autor resalta la conveniencia de evitar la distracción de recursos públicos en programas masivos de financiamiento y/o subsidios, los que de acuerdo a su particular punto de vista, no parecerían necesarios dados los altos grados de penetración y competencia alcanzados por la banca en Chile.

## CONTENIDO

RESUMEN .....	2
INTRODUCCIÓN .....	6
A. METODOLOGÍA DE TRABAJO .....	9
B. TEMAS, DATOS E IMPRESIONES RESULTANTES DE LAS ENTREVISTAS PERSONALES A GERENTES .....	11
1. ¿En qué sentido se restringe el acceso a potenciales deudores o arrendatarios? .....	11
2. ¿Cuán importante es distinguir entre financiamiento bancario y vía <i>leasing</i> ? .....	14
C. RESULTADOS Y CONCLUSIONES DEL CUESTIONARIO REALIZADO A GERENTES. ....	17
1. Criterios de tamaño de empresa .....	17
2. Número de empresas de menor tamaño .....	18
3. Distribución de montos por operación .....	22
4. Plazo característico .....	23
5. Tasas de colocación y <i>spreads</i> brutos .....	25
6. Dificultades debidas a costo de transacción .....	25
7. Garantías .....	28
8. Disponibilidad de fondos captados en el mercado, excluyendo programas gubernamentales .....	29
9. Restricciones al acceso al financiamiento .....	27
10. Bancos y <i>leasing</i> usuarios de CORFO .....	28
11. Programas con recursos CORFO .....	33
12. Instrumentos del proceso crediticio para empresas de menor tamaño actualmente no disponibles	
13. Atractivo de los fondos CORFO. ....	39
14. Apreciación general del acceso de pequeñas empresas al financiamiento. ....	41
D. COMENTARIOS FINALES. ....	43
Anexo .....	52

## Introducción

El acceso de pequeñas empresas al crédito y financiamiento ha sido materia de política pública en numerosos países. Conceptualmente, se supone que las fallas de acceso y el racionamiento de crédito se originan en asimetrías de información y mayores costos de transacción en la relación comercial de los intermediarios financieros con las empresas de menor tamaño.

La preocupación por posibles discriminaciones en el acceso al crédito y por extensión, en el acceso a fondos de capital de riesgo, está presente incluso en los mercados financieros más desarrollados. La siguiente cita del Presidente de la Reserva Federal de los EEUU de Norteamérica puede ser ilustrativa:

-

***" Si los participantes en el mercado discriminan, .... a menudo inconscientemente, entonces el crédito no fluye hacia los usos más rentables y la distribución del producto se distorsiona "***

**(Alan Greenspan, Conferencia sobre 'El acceso a crédito y capital'; Arlington, Virginia, 8 de Abril de 1999);**

- (Fuente: [www.cnnfn.com](http://www.cnnfn.com))

Ciertamente la misma preocupación ha existido por décadas en Latinoamérica aunque lamentablemente la experiencia general ha sido que las políticas públicas, lejos de eliminar distorsiones, han terminado erosionando el patrimonio fiscal y transfiriendo riqueza a segmentos equivocados, inhibiendo también a veces el desarrollo de incipientes mercados de capitales.

Así por ejemplo, las pérdidas realizadas por CORFO<sup>1</sup> - agencia chilena de desarrollo de primer piso que actuaba como

---

<sup>1</sup> CORFO , Corporación de Fomento de la Producción.

prestamista *directo*- debidas a créditos irrecuperables y/o concedidos a tasas subsidiadas durante la década de los ochenta, se estimó en US 555 millones (J. Foxley 1998). La realidad reciente en otros países de la región es similar y ha afectado incluso a algunos *bancos de segundo piso* cuando el fomento del mercado de capitales se ha confundido con el rescate de bancos en problemas. En general, los bancos de desarrollo y los fondos de garantía, salvo que hayan operado a escala muy baja, han terminado con problemas patrimoniales graves.

La constatación anterior debería servir como nota de extrema cautela a la hora de proponer instrumentos dirigidos a las empresas de menor tamaño, sobre todo si éstos demandaran subsidios para su ejecución. Una buena política pública debería partir por dimensionar adecuadamente el problema y acotar tanto el segmento a beneficiar como los recursos presupuestarios volcados a determinado programa. Un requisito clave que debería cumplir cualquier programa es la **no-redundancia**, esto es, que la intervención estatal no 'compita-con' o inhiba, la iniciativa privada en la creación o perfeccionamiento de productos financieros.

Una pregunta relevante aquí es ¿cuán eficaz es un determinado sistema financiero para acoger por sí mismo, sin intervención estatal, a empresas pequeñas, emergentes o jóvenes?

El estudio que se presenta a continuación pretende ahondar en el tema del acceso al financiamiento desde el punto de vista de los oferentes privados de financiamiento. Se realizó un examen en terreno respecto de las diferentes prácticas de crédito, utilizando una encuesta estandarizada y entrevistando en profundidad a quienes toman las decisiones en los principales bancos y empresas de *leasing* chilenas.

La presentación de este trabajo se organiza en 4 secciones que siguen a esta introducción y un anexo:

En la primera se describe la **metodología** usada; En la segunda sección se plantean los temas destacados surgidos de **entrevistas** realizadas a los gerentes de las principales instituciones financieras involucradas en negocios con pequeña empresa; En la tercera se muestran los resultados tabulados del **cuestionario** escrito hecho a los mismos gerentes. La última sección presenta los **comentarios finales**.

## A. METODOLOGÍA DE TRABAJO

El estudio se dirigió al lado de la oferta de fondos, con especial atención a las políticas de crédito vigentes en las principales instituciones financieras que mantenían vinculación a la pequeña empresa como área particular de negocios.

Como parte esencial del proyecto se trabajó *en terreno*, distribuyendo entre los días 20 de Abril y 28 de Mayo de 1999, un cuestionario a 7 gerentes generales en 5 bancos comerciales y en una compañía de *leasing* filial bancaria<sup>2</sup>, instituciones que representaban en el mes de inicio del estudio, el 41 % de las colocaciones del sistema.

El criterio de elección de las instituciones fue, además de que en conjunto reunieran una participación de mercado importante, el que estuvieran o hubieran estado identificadas con el mercado de créditos a pequeñas empresas, ya fuera porque habían publicitado su interés en clientela de empresas pequeñas y/o porque habían participado en programas estatales de intermediación de fondos.

Los gerentes encuestados pertenecen a 3 de los 7 bancos más grandes del sistema, otros 2 de tamaño mediano, más una filial y una división de *leasing* dentro de uno de los bancos grandes. En todos los casos, las instituciones mantenían un vínculo privilegiado- (según propia declaración o participando en programas CORFO y otros)- con el segmento que en términos comerciales bancarios se denomina "pequeña empresa", el que como se verá, varía de institución en institución.

---

<sup>2</sup> Uno de los gerentes correspondió a una ex-filial de *leasing*, actualmente absorbida por su banco matriz. En este caso, y para efectos de este estudio, las respuestas de dicho gerente se consideraron como si se tratara de una institución diferente lo que no ofrece mayores inconvenientes si se trata de investigar las condiciones de acceso al 'producto *leasing*' más que a la 'compañía de *leasing*'.

Con posterioridad a la devolución del cuestionario, los gerentes generales designaron a el o los gerentes que se someterían a la entrevista en profundidad. En los casos de leasing, fueron los mismos gerentes generales los entrevistados.

Se garantizó a los entrevistados la más estricta reserva respecto a la individualización de instituciones o personas.

En la sección siguiente de este informe se presentan los resultados de 11 horas de entrevistas. Más adelante, se muestran los resultados del cuestionario.

## B. TEMAS, DATOS E IMPRESIONES RESULTANTES DE LAS ENTREVISTAS PERSONALES A GERENTES

Con el objeto de identificar los marcos de conducta de los gerentes al fijar y/o administrar políticas en cada una de las IF, se entrevistó a quienes tomaban las decisiones en cada institución. La idea fue identificar temas generales, datos e impresiones subjetivas de los gerentes que pudieran perderse en el detalle de las preguntas estandarizadas del cuestionario escrito que se reporta más adelante en este mismo trabajo.

### 1. ¿En qué sentido se restringe el acceso a potenciales deudores o arrendatarios?

Las entrevistas permitieron identificar un conjunto de situaciones en que los oferentes de financiamiento limitaban el acceso a determinados clientes.

Primero, se identificó el caso, aparentemente trivial de financiamiento rechazado para solicitudes de crédito de **deudores morosos**, con cheques y letras protestadas y en general, con un mal historial de repago en el sistema financiero y/o casas comerciales. La situación es trivial solo en apariencia porque muchas veces se tiende a confundir dicha dificultad de acceso con imperfecciones de mercado. Durante el semestre recesivo en que se realizó la encuesta, varios deudores pequeños en estado de morosidad postulaban a la reprogramación de sus obligaciones. La respuesta esperada de los acreedores ha sido la constitución de garantías reales. En estricto rigor, las IF no estarían en este caso negando el acceso sino simplemente aplicando el tratamiento usual a un deudor que ya tuvo acceso y que exhibe un historial de repago insatisfactorio.

Aunque diferente de la anterior, los gerentes resaltaron también la situación de falta de acceso de empresarios informales, que operan, sea por voluntad propia o por

carencias educativas, al margen del sistema financiero. Un gerente los llamaba los **"indigentes tributarios"**, típicamente dueños de pequeños talleres, o comerciantes de perecibles y abarrotes, que tienden a operar sin facturas y en casos más extremos, sin cuenta corriente.

Segundo, empresas que por su menor tamaño resultan relativamente más caras de operar para las IF. El resultado general en este caso es que los **márgenes de intermediación son algo mayores** (ver sección C. siguiente) y **la relación del cliente con la institución financiera (IF) es menos personalizada**. Los entrevistados coincidieron en señalar que aquí, la falta de acceso sería en realidad una sensación de frustración de deudores que quieren ser escuchados, aconsejados y visitados en sus empresas pero que, por razones de costo administrativo, son tratados de manera estandarizada. Por cierto, estos pequeños empresarios no tienen impedimento de acceso al financiamiento en alguna de las varias IF que compiten por clientes en el segmento de empresas con menores ventas, sin embargo, sus expectativas son otras. Como reportaba el gerente en uno de los bancos con mayor raigambre en el sector, " se trata de chicos que quieren ser tratados como grandes" cuando en realidad el único manejo comercial factible es el trato "al mayoreo" análogo al que se utiliza en la administración del crédito a consumo.

Tercero, en relación al mismo tema de costos de transacción, los gerentes entrevistados dan poca importancia al hecho que las IF no tengan especialización con giro exclusivo en pequeña empresa. Al contrario, ven **poco factible operar como 'banco de nicho'**, dedicado exclusivamente a las empresas más pequeñas, incluso si, como en el negocio de crédito de consumo, el riesgo de cartera pudiera bajarse simplemente por alta diversificación de clientes y 'ley de grandes números'.

La razón principal dada para mantener una banca multi-segmento es que los clientes grandes son también una valiosa fuente de información respecto al riesgo de nuevos clientes

chicos. Estos últimos son a veces industriales o comerciantes proveedores de insumos y partes, o subcontratistas de los grandes clientes de los bancos. En este sentido, siguiendo la analogía con el crédito de consumo, las grandes empresas cumplen el rol informativo que el empleador juega en el análisis de crédito a personas naturales.

Una cuarta situación de acceso limitado al financiamiento resulta de la aplicación de **políticas de crédito propias de cada IF**. Por ejemplo, la mayoría de los bancos y compañías de *leasing* declararon que excluían a pequeños deudores del sector agrícola no-frutícola por razones de riesgo histórico. En otros casos, algunas IF admiten pero otras todavía rechazan financiar determinados tipos de negocio. Por ejemplo, los empresarios gestores de colegios de educación subvencionada, simplemente por mayor o menor conocimiento del negocio.

En general, los gerentes no relacionaron este tipo de exclusiones con el tamaño de la empresa sino con el resultado de una evaluación estandarizada de riesgo. Así, se tendería a favorecer solicitudes de financiamiento que califiquen con puntajes mayores, sea porque sus negocios :

- i) tengan la mayor diversificación de productos y clientes  
y
- ii) exhiban los mejores márgenes sobre ventas.

Todos los entrevistados manifestaron su interés en expandir negocios hacia nuevos clientes, siempre que se tratara de empresas mínimamente formalizadas.

La ruta lógica hacia la formalización que sugieren algunos gerentes, proposición que se acoge en parte en la sección final de este trabajo, es partir con la apertura de una cuenta corriente. Eventualmente, ésta podría restringirse en número de cheques y talonarios utilizables en un cierto período. Incluso, como paso previo al uso de cheques, la cuenta corriente podría operar solo contra una tarjeta de débito y cajero automático. La idea, discutida en las

entrevistas, sería aprovechar la relación banco-cliente para ordenar y educar al pequeño empresario informal. Cuando éste no tiene contabilidad o ésta no es muy fiable, el apoyo en el manejo básico de caja y tesorería ofrece, según varios gerentes entrevistados, un gran potencial. Se trata de un proceso, en el que, sin saltarse etapas, el banco acompaña al cliente en su crecimiento y se gana su lealtad, en un negocio que para el banco puede ser rentable en el mediano y largo plazo. Por otro lado, el cliente, luego de que construya su propia identidad como deudor confiable, debería ser capaz de abrir naturalmente nuevas puertas, incluyendo por cierto el financiamiento vía *leasing* y otros productos bancarios.

## **2. ¿Cuán importante es distinguir entre financiamiento bancario y vía *leasing*?**

Una constatación interesante que fue analizada con varios de los entrevistados es la tendencia del *leasing* a perder competitividad como vehículo financiero.

Más allá de la declaración de los gerentes, sus propias acciones demuestran que lo aseverado no sería la simple verificación de dificultades cíclicas sino la consecuencia de un cambio estructural más permanente. De hecho, varios bancos que mantenían filiales de *leasing* las han absorbido para manejar el 'arriendo con opción de compra' como un producto crediticio mas dentro de los propios bancos. La única que no lo había hecho, correspondía a una filial con socios extranjeros de parte de quienes se requería un acuerdo de venta previo.

Definitivamente se puede decir que las IF han renunciado a perseguir una masa critica de pequeños clientes de *leasing*

tal que justificara mantener entidades con gestión y giro independiente<sup>3</sup>.

El cambio estructural principal según los gerentes estaría basado en la madurez alcanzada por la banca permitiéndole copar nuevos segmentos de plazo y tipo de deudores.

El *leasing* fue una alternativa relevante para el financiamiento de pequeña empresa entre los años 1989 y 1993, mientras los bancos no incursionaban con intensidad en dicho segmento y las posibilidades de fondeo equitativo del *leasing* se fortalecían con los programas de banca de segundo piso de CORFO. Sin embargo, a partir de 1993 el *leasing* crece principalmente asociado al auge inmobiliario.

Por otro lado, algunos bancos, enfrentados a fuerte competencia y aprovechando parte de la experiencia en crédito de consumo, comienzan a crear plataformas de pequeña empresa, extendiendo plazos y hasta antes de la recesión de 1998 y 1999, bajando *spreads*.

Según el gerente general de una de las dos mayores organizaciones de *leasing* en Chile, la presunta ventaja del *leasing* en términos de estar mejor garantizado al mantenerse como propietario del bien financiado, demostró ser espúrea. Salvo en los negocios con arrendadoras de automóviles, los bienes enfrentarían fallas serias de mantenimiento y obsolescencia, tales que su valor de liquidación puede en ser en muchos casos ínfimo comparado con el valor original. Según el mismo gerente, los seguros generales sobre los bienes son cargados a los usuarios finales y no son suficientes para resolver el problema.

Por otra parte y como se reporta también en los resultados de la encuesta de la sección siguiente, los seguros de crédito a

---

<sup>3</sup> 25.000 clientes es considerado en el ámbito de crédito a consumo como la masa crítica mínima para ser rentable, noción que explica los ciclos de carteras y entidades completas observada desde 1995.

pesar de haber incluido subsidios no han ganado la aceptación esperada en las IF<sup>4</sup>.

En resumen, la distinción entre *leasing* y crédito ha sido en los hechos superada, y podría ser irrelevante en el futuro cercano.

---

<sup>4</sup> Según el mismo gerente general, las presuntas ventajas tributarias del *leasing* tampoco son relevantes. A una empresa que es pagadora de IVA le conviene más un crédito bancario y para quienes operan con renta presunta les es indiferente. Solo existe ventaja tributaria en casos en que, vía *leasing*, se pueda aumentar los cargos que de otra manera se harían por depreciación contable.

Tampoco desde el punto de vista normativo sería tan ventajoso operar una compañía de *leasing* como filial bancaria. Si bien los requisitos de deuda capital son menores, el mercado castiga el costo de fondeo en relación directa a la lejanía respecto de los índices de Basilea.

## C. RESULTADOS Y CONCLUSIONES DEL CUESTIONARIO REALIZADO A GERENTES.

### 1. Criterios de tamaño de empresa

Todos los bancos y compañías de *leasing* considerados utilizaban las ventas anuales como criterio de segmentación comercial. En uno de los bancos, las operaciones de *leasing* se manejan como un producto de crédito más pero no se hace ninguna distinción por tamaño de pequeña empresa.

Entre las instituciones financieras que usan ventas anuales como criterio, la frontera entre pequeña y gran empresa se sitúa, en niveles muy dispares según la entidad que se trate, entre UF 10.000 y UF 121.000 anual (Cuadro 1).

A su vez, respecto a la definición de fuentes de gobierno para considerar pequeñas a empresas con ventas hasta un máximo de UF 25.000, coincide solo en 2 de las 7 instituciones encuestadas.

Es interesante notar que el límite superior de UF 10.000 está muy por debajo del máximo de ventas anuales utilizado por los propios programas públicos cuando separan pequeña-mediana respecto de gran empresa. Sólo 2 de las 7 entidades encuestadas, trabajan con una definición de pequeña empresa - (UF 50.000 y UF 121.000 de ventas anuales) -que caería en la categoría de empresas grandes según los programas públicos. En todas las demás instituciones, el universo comercial de bancos y empresas de *leasing* es equivalente al que hasta ahora han perseguido las políticas de intermediación de CORFO y otros programas como los fondos de garantías y los seguros de crédito<sup>5</sup>. Más aún, como se verá en la sección siguiente,

---

<sup>5</sup> La CORFO ha usado en general UF 30.000 y el Banco del Estado UF 25.000 como frontera de ventas entre gran y pequeña-mediana empresa. No obstante, la primera acaba de ampliar a UF 50.000 el límite máximo de ventas que hace elegible como PYME a una empresa que postule a reprogramar sus pasivos a través de IF con financiamiento CORFO. Por otro lado, las mismas definiciones usadas a nivel oficial distinguen a la microempresa (de la pequeña empresa) como aquella cuyas ventas anuales sean menores a UF 2.400.

la aparente ausencia de límites inferiores de venta como variable restrictiva, sugiere que un alto número de microempresas (ventas menores a UF 2.400 (US 84.000) anuales son clientes comerciales de la banca.

Por último, debe recordarse que existen programas públicos que apuntan a segmentos de microempresa y pequeña minería y agricultura, grupos que por causas más específicas, no tienen mayor relación con el mercado financiero. En esta situación están los programas de crédito y asistencia del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) y la Empresa nacional de Minería (ENAMI), además de los subsidios vía FOSIS (Ver nota a pie 10, posterior). Ninguno de éstos últimos es materia de éste trabajo.

**CUADRO 1**

<b>Calificación de pequeña según máximo de ventas anuales</b>	
<b>Instituciones Financieras *</b>	<b>Límite de ventas anuales máximas en UF)</b>
Banco g1	25,000
Banco g2	18,000
Banco g3	121,000
Banco m4	25,000
Banco m5	50,000
Leasing 1	10,000
Leasing 2	NA**

\*Banco gx=banco relativamente grande; Bancomx=banco mediano;Leasingx= compañía o división de leasing. Orden de mayor a menor según volúmen de colocaciones a Abril de 1999.  
\*\*NA=no se aplica

## **2. Número de empresas de menor tamaño**

Como se anotaba más arriba, el concepto comercial de "pequeña empresa" varía de acuerdo a la institución financiera que se trate. Esto hace algo más complejo analizar la cobertura global de cada IF y en particular, las comparaciones con los referentes usuales de 'micro', 'pequeña', 'mediana' y 'grande', que se usan a nivel de gobierno.

Con todo, y a falta de cifras públicas de la SBIF que desagreguen las colocaciones por tramos de tamaño de empresa, las líneas que siguen intentarán extrapolar los resultados obtenidos de los cuestionarios, al total del sistema.

De acuerdo a la propia definición que las IF dan a sus clientes, las colocaciones en pequeña empresa representan entre un 7% y un 28% del total.

Por otra parte, el conjunto de empresas calificadas como pequeñas por cada una de las IF alcanza a 108.207. Sin embargo, hay 2 bancos (g3 y m5 según Cuadros 1 y 2) cuyos límites de ventas excederían las UF 25.000 anuales que se convienen como máximo para calificar a la pequeña empresa. Estos 2 bancos representaban el 11% de las colocaciones totales del sistema.

Descontados aquellos 2 bancos, se llega a un total de 101.211 empresas deudoras con ventas de cada una, iguales o inferiores a UF 25.000. En otras palabras, y usando el lenguaje de los programas públicos, 101.211 serían las pequeñas o microempresas que son clientes comerciales de alguna IF. Sin embargo, un par de supuestos más es necesario realizar antes de arribar a un número global.

Si se asume, de acuerdo a lo declarado por los gerentes que, cerca de un tercio de esas 101.211 empresas mantienen financiamiento con 2 IF a la vez, el total de pequeñas empresas cubiertas alcanzaría a las 75.908 ( $101.211/1.333$ ). Recuérdese que este último número se refiere solo a los clientes atendidos por las entidades incluídas en la muestra y entre ellas, dejando fuera completamente a aquellas 2 IF cuya definición de pequeña empresa excedía los límites de UF 25.000, el más estricto dentro de los manejados por instituciones públicas (Ver nota a pie 5 anterior).

En consecuencia, para tener algún orden de magnitud aproximado al total de empresas con las características señaladas, se podría extrapolar al sistema, los resultados de la encuesta, tomando para ello la participación de mercado de las 5 instituciones restantes.

CUADRO 2

<b>Número y monto de colocaciones en empresas consideradas pequeñas</b>					
<b>Inst. Fin. *</b>	<b>Núm. Empras</b>	<b>Montos (mUF)</b>	<b>Promedio en peq.(UF)</b>	<b>Total coloc. (mUF)</b>	<b>% en peq.</b>
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>b/a</b>	<b>c</b>	<b>b/c%</b>
Banco g1	60,000	14,100	235	207,311	7%
Banco g2	35,155	20,094	572	185,783	11%
Banco g3	4,165	35,640	8,557	127,034	28%
Banco m4	3,056	4,635	1,517	58,431	8%
Banco m5	3,501	11,392	3,254	63,330	18%
Leasing 1	3,000	3,900	1,300	16,000	24%
Leasing 2	NA**	NA**	NA**	4,928	NA**
<b>Total</b>	<b>108,877</b>	<b>89,761</b>		<b>657,889</b>	
<b>Promedio</b>			<b>2,572</b>		<b>14%</b>

\*Banco gx=banco relativamente grande; Bancomx=banco mediano;Leasingx= compañía o división de leasing. Orden de mayor a menor según volúmen de colocaciones a Abril de 1999.  
\*\*NA=no disponible

Para hacerlo, se debe descontar del 41% de representación de la muestra original, el 11% de las 2 excluidas. Luego, la participación de las 5 entidades financieras incluidas llega al 30% de las colocaciones totales del sistema.

Por lo tanto, las 75.908 empresas detectadas en el cuestionario serían indicativas de la presencia de 253.027 clientes comerciales del sistema con ventas menores o iguales a UF 25.000.

La extrapolación anterior parece razonable para determinar órdenes de magnitud aproximados. Un sesgo importante de sobreestimación se daría si las IF excluidas estuvieran dedicadas preferentemente al segmento de grandes empresas. Sin embargo, dicho sesgo, de existir no sería importante por 3 motivos: a) Entre los bancos excluidos se cuentan 2 de los 3 más grandes del sistema; b) Los bancos dedicados solo a gran empresa corresponden a instituciones más pequeñas; c)

Las grandes empresas son pocas y tienden a desintermediar sus fuentes de financiamiento respecto de la banca local.

En conclusión, del orden de 250.000 empresas con ventas no mayores a UF 25.000 serían clientes comerciales de la banca en Chile.

Es importante notar que, de acuerdo a las cifras oficiales más actualizadas, difundidas por CORFO con base en información del Servicio de Impuestos Internos, el universo de empresas en Chile se compondría de la siguiente forma:

Grandes y medianas (Ventas anuales de UF 25.000 o más):	4.814
Pequeñas (Ventas anuales entre UF 25.000 y UF 2.400)	:89.675
Microempresas (Ventas anuales menores a UF 2.400):	432.431

De las cifras del recuadro se desprende que un total de 522.106 empresas serían, de acuerdo a la definición oficialmente aceptada, pequeñas o microempresas.

Vale decir que alrededor de la mitad de ellas, 250.000 según se estimó con los resultados de la encuesta, serían clientes del sistema financiero como sujetos de crédito comercial.

Respecto a la mitad restante, una parte no determinada de ellos corresponde a microempresas que no acceden a la banca pero que tienen financiamiento directo no-bancario, a través de otros programas públicos. INDAP en el área de microempresa agrícola y ENAMI en el segmento de pequeña minería son los principales.

Es posible, aunque la encuesta no permite aseverarlo, que aquellas empresas que no acceden a ningún tipo de financiamiento formal, sea éste bancario, de INDAP, ENAMI u otras instituciones, corresponda a microempresas y no a pequeñas empresas.

A una conclusión parecida respecto a órdenes de magnitud llegó un estudio anterior con datos de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Abril de 1998. Se encontró allí que el total de empresas que recibía crédito comercial-(esto es, excluyendo préstamos de consumo e hipotecarios para vivienda)- ascendía a 85.894. Todo ello, bajo un supuesto extremadamente exigente: que todo crédito menor a UF 400 correspondía a líneas de sobregiro, las que por su carácter de muy corto plazo no se incluían como ilustrativas de acceso (J. Foxley, 1998, pág. 34).

En realidad, a partir de la encuesta entre gerentes, el supuesto recién mencionado ha probado ser demasiado exigente si se considera que 3 entrevistados declararon la existencia de préstamos comerciales por montos tan bajos como UF 10 (Ver sección 3 siguiente).

En cambio, si se relaja el supuesto comentado, asumiendo que solo la mitad de la cartera comercial inferior a UF 400 corresponden a líneas de sobregiro, se agregarían del orden de 207.374 empresas. Sumadas a las 85.894 determinadas más arriba, las cifras publicadas por la SBIF indicarían la presencia de más de 293.000 clientes con préstamos comerciales inferiores a Uf 3.000.

### **3. Distribución de montos por operación**

Según los datos de la encuesta, los rangos de monto promedio financiados varían mucho entre IF al interior de cada segmento. Los rangos detectados son en cada nivel de préstamo (o arriendo) son los siguientes:

## CUADRO 3

Montos promedio por operación (en UF)

	MAX	MIN
Hasta 200	105	48
201 a 2.000	779	626
Más de 2.000	15.553	2.653

En el rango de operaciones hasta UF 200, las sumas más altas en promedio corresponden al negocio de *leasing* resultado consistente con el giro de financiar activos fijos y crecientemente, operaciones inmobiliarias.

En el otro extremo, siempre en el segmento de hasta UF 200, los montos más bajos financiados corresponden a operaciones de un banco privado mediano.

En general no existen montos mínimos de operación explícitos pero en 3 bancos se mencionó UF 10 como mínimo a atender dejando montos menores a las filiales de crédito de consumo. En el caso de *leasing* se mencionó UF 300 como mínimo pero debe considerarse que ciertos activos fijos como computadores se financian a través de intermediarios comerciales quienes refinancian montos menores al mencionado para grupos de pequeños clientes<sup>6</sup>.

**4. Plazo característico**

Entre 12 y 36 meses es el plazo típico de operaciones de crédito y *leasing*. No obstante, uno de los bancos realiza préstamos hasta 12 años a través de operaciones de 'crédito hipotecario con fines generales' con pequeñas empresas.

<sup>6</sup> Además, han surgido en la década muchas empresas de *leasing* vinculadas a proveedores de equipo, que se constituyen como sociedades anónimas cerradas no reguladas, que compiten en el financiamiento de la venta de sus propios equipos análogamente a lo que hace el crédito de casas comerciales respecto del crédito bancario de consumo.

Todas las IF hacen la distinción entre crédito para capital de trabajo y para inversión aunque obviamente en *leasing* no se financia el primero.

## 5. Tasas de colocación y *spreads* brutos

CUADRO 4

TRAMO (UF)	TASA REAL (UF+ x %)	SPREAD BRUTO
	MAX	MAX
	MIN	MIN
Hasta 200	16.1 11.5	8 4.5
201-2.000	14.1 11.3	6 3
Más de 2.000	12.3 10.8	3.8 2

No se encontró ninguna diferencia significativa de *spreads* entre los negocios de banca y *leasing*. En cambio, el monto financiado aparece como factor relevante, tal como se aprecia en el Cuadro 4, con brechas entre 0,8 y 4 puntos porcentuales extra para las tasas de los clientes más chicos en relación a las grandes empresas.

## 6. Dificultades debidas a costo de transacción

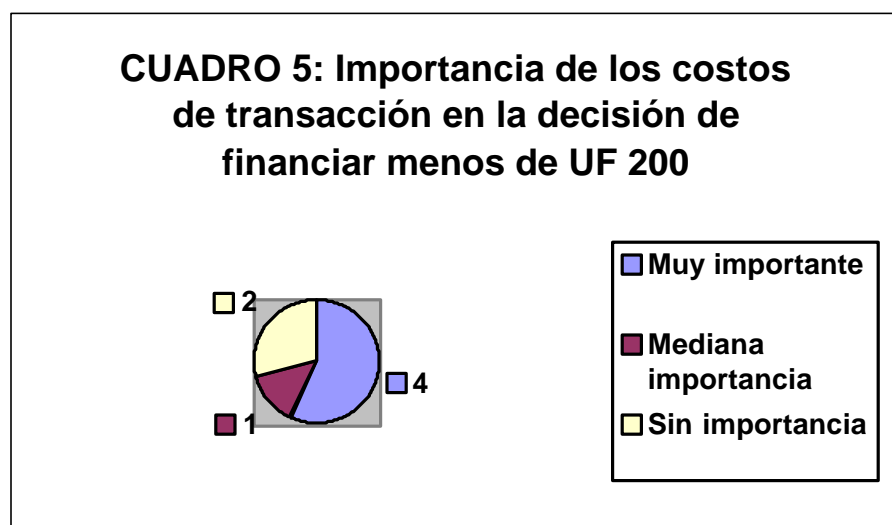
Se preguntó cuán difícil es colocar en distintos rangos de préstamo (o *leasing*) en UF, considerando los respectivos costos de transacción (**gastos de apoyo operacional y gastos de cartera**)\_de las respectivas operaciones:

Se pidió evaluar si:

- costos de transacción no son obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de *leasing*.

-costos de transacción hacen difícil prestar o arrendar en caso de *leasing*

-costos de transacción son un enorme obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de *leasing*.



Más de la mitad de los gerentes entrevistados asignó gran importancia al mayor costo de apoyo operacional y de cartera como factor restrictivo en los negocios con pequeña empresa. No obstante, 2 gerentes de bancos, uno mediano y otro grande, restaron toda relevancia al punto, respuesta consistente con la existencia en dichas entidades, de plataformas de negocio especializadas en la atención de empresas chicas. De hecho, el banco mediano donde los costos de transacción son percibidos como irrelevantes, es el mismo que mantiene los préstamos más bajos (UF 48) en el segmento de hasta UF 200 (cuadro 3 anterior).

Las plataformas de negocio especializadas parecen una adecuación natural a una administración con economías de escala para enfrentar los mayores costos de transacción. Sin embargo, en dos de las entrevistas se rechazó la idea de una especialización absoluta en empresas de menor tamaño, por dos razones: a) Para hacer rentable la operación independiente de una institución de nicho se requiere una masa crítica mínima

alta ( 25.000 empresas). b) Por razones de información, la coexistencia de empresas grandes en la cartera, aporta información a la IF sobre el riesgo de los pequeños deudores, a menudo proveedores o clientes de los grandes.

Por otra parte, en el tramo entre UF 200 y UF 2.000, ningún gerente consideró los costos de transacción como un enorme obstáculo aunque 3 de ellos le continúan asignando una importancia mediana. Como era de esperar, para operaciones de más de UF 2.000 se consideró el costo de transacción como un factor irrelevante por todos los encuestados.

## 7. Garantías

Calificación de importancia de la falta de **garantías reales** como factor restrictivo de acceso al crédito del banco o al *leasing* por pequeñas empresas.

Escala entre 1 y 3:

- a = falta de garantías reales no es obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de *leasing*
- b= falta de garantías reales no es mayor obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de *leasing*
- c= falta de garantías reales es un enorme obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de *leasing*

Se detectaron 3 interesantes resultados a partir de la pregunta.

En primer lugar, todos menos uno de los entrevistados respondió con la alternativa b- ("falta de garantías reales no es mayor obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de *leasing*")- para el caso de operaciones de hasta UF 200. La única respuesta que apuntó a la falta de garantías como una restricción severa en este tramo, provino de uno de los gerentes de *leasing*.

En segundo lugar, y no obstante lo anterior, las respuestas desde el ámbito del *leasing* no difieren mayormente respecto de las entregadas desde los bancos. Esto estaría indicando que, contrario a lo que se cree, la figura de arriendo con opción de compra, con conservación de la propiedad sobre el bien financiado, no es percibido como garantía suficiente por los gerentes de *leasing*. El resultado podría ser explicado no solo por los riesgos operativos propios de la mantención y obsolescencia de ciertos bienes arrendados, sino probablemente también, por trabas más generalizadas en la

recuperación de activos, en un mes de recesión y alta mora como el de Abril de 1999 en Chile.

En tercer lugar, vale destacar la distinción realizada por uno de los entrevistados entre préstamos para inversión y para capital de trabajo. En su percepción, la restricción podría ser severa en el primer caso pero para capital de trabajo, las garantías no tenían ninguna importancia en préstamos de bajo monto. En este caso, las garantías reales encontrarían sustitutos en los avales solidarios o en el amarre de la relación banco-cliente con líneas de crédito vinculadas a cuenta corriente. Con todo, la falta de garantías fue reconocida como crecientemente importante en la restricción a créditos mayores a UF 200.

#### **8. Disponibilidad de fondos captados en el mercado, excluyendo programas gubernamentales**

El cuestionario arroja coincidencia en cuanto a que la disponibilidad de fondos en UF es amplia o suficiente en plazos entre 1 y 3 años.

A más de 3 años, varios de los gerentes reportó escasez de fondos, sin que las respuestas tuviesen relación con el tamaño de la institución ni con la nacionalidad de sus accionistas.

Entre 3 y 5 años, 4 de los 7 entrevistados señalaron que existía escasez de fondos para la pequeña empresa. Aunque no se distinguía en el cuestionario, uno de los entrevistados destacó la escasez de fondos denominados en US dólares en todo plazo mayor a 3 años. Este resultado es de especial importancia por su efecto en la capacidad potencial exportadora de las empresas pequeñas y ofrece una justificación robusta para mantener esquemas de fondeo estatal tales como las líneas de recursos largos en US dólares que CORFO, como ente de segundo piso, ha ofrecido desde inicios de la década del noventa.

Respecto de la disponibilidad de fondos entre 5 y 7 años, 3 gerentes de bancos declararon que era suficiente y sólo 2 que eran escasos.

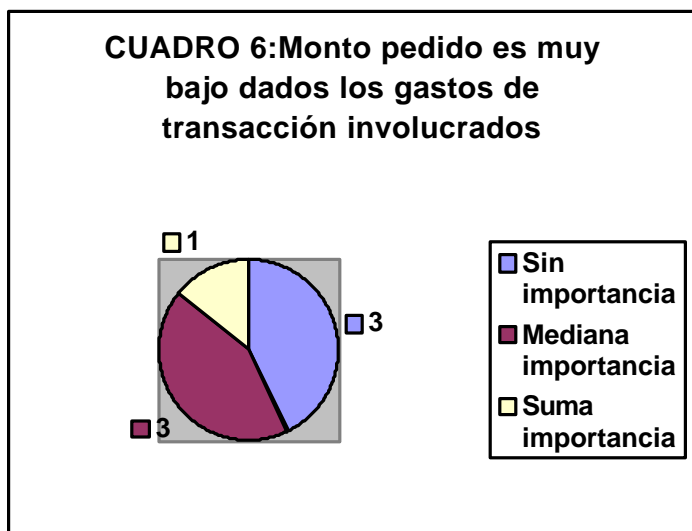
Es interesante destacar que el gerente de la compañía de *leasing* más grande percibe como amplia la disponibilidad de fondos en moneda local en todos los plazos y no sólo en el horizonte de 3 años como hace el resto. Esta respuesta es consistente con la existencia de un mercado de bonos con profundidad suficiente para acoger emisiones de compañías financieras, bancarias o no. En particular, el crecimiento del ahorro en fondos de pensiones y especialmente de las compañías de seguros de vida, sustentará en el caso chileno la suficiente disponibilidad de fondos de cualquier emisor medianamente solvente.

## **9. Restricciones al acceso al financiamiento**

Esta pregunta trató de identificar los factores eventualmente restrictivos que fuesen importantes en una matriz de evaluación de crédito o contrato de arriendo.

Los resultados principales se muestran en los gráficos siguientes.

El Cuadro 6 muestra que los **gastos operativos en relación con el monto pedido** son un factor de mediana o baja importancia para la gran mayoría. No obstante, para el gerente de *leasing* de la compañía más grande encuestada, éste es un factor de suma importancia. Esta respuesta se explica por las desventajas de costos que enfrentan compañías con giro exclusivo como lo han sido las filiales de *leasing* con relación a sus matrices bancarias. Al mismo tiempo, la respuesta señalada explica el interés de los bancos por absorber sus filiales de *leasing* para ganar economías de escala y competir más eficazmente en el mercado de pequeña empresa.



En otra pregunta, la **falta de otros colaterales** es señalada por todos los encuestados como un factor de importancia mediana. En cambio, el **tener copado el cupo de crédito** asignado es un factor en el que todos los bancos coincidieron es de suma importancia.

Si el cupo de crédito es el factor restrictivo esto indicaría que las limitantes en el acceso al crédito provendrían de cierta condición de los deudores y no de los bancos. En otras palabras, la usual hipótesis de racionamiento en la oferta crediticia no tendría validez en la situación actual del sistema financiero chileno.

En línea con lo anterior, la mala **conducta de pago**, otro factor propio del deudor y no del oferente de financiamiento, aparece como factor de gran importancia. 6 de los 7 gerentes encuestados señaló a este factor como de suma importancia restrictiva y el otro le asignó importancia mediana.

Por último, al evaluar la importancia de la **percepción de riesgo**, 5 de los 7 los gerentes consideró el riesgo de los negocios que realiza el empresario como un factor muy importante en el acceso a financiamiento y el resto lo consideró medianamente importante.

**10. Para bancos o compañías de leasing que hayan intermediado recursos CORFO:** calificación de los siguientes aspectos de los programas de esa institución:

- Ampliación del plazo de las operaciones de crédito y de *leasing* efectuadas, más allá del que habría sido posible con fondos captados del público

Dos tercios de los entrevistados califican de muy importante el factor plazo, confirmando lo que aparece como el mejor atributo de las líneas de intermediación financiera de CORFO. (Véase también comentario en 11.2)

- Extensión del crédito hacia el segmento de empresas pequeñas, más allá del que habría sido posible captando recursos del público (Incluye el programa de bonos subordinados de CORFO)

La mitad de los gerentes no asignó mayor importancia a este factor y el resto  una importancia solo mediana, sugiriéndose que no existiría un aporte  significativo en la penetración hacia la pequeña empresa. Este resultado es importante e indica que la disponibilidad de *fondeo* CORFO, incluso con mecanismos relativamente atractivos como la compra de bonos subordinados del propio banco, no hace mayor diferencia en la cobertura del segmento de clientes más chicos.

- Superación de la falta de garantías de las empresas de menor tamaño a través del programa de bonificación a los seguros de crédito (CUBOS): Solo uno de los encuestados asigna importancia a este factor y la mitad no le asigna ninguna.

Interesante resultó saber del interés por acceder al Fondo de Garantías - (Ver 12.1 en esta misma sección)- el que

relanzado en 1996, sigue un esquema de licitación análogo al de los CUBOS.

Acerca de los CUBOS, se le considera un esquema conceptualmente interesante pero difícil de aplicar cuando, como ha ocurrido, una sola compañía de seguros de crédito participa. Dos de los entrevistados, en declaración espontánea, reportaron malas experiencias de cobro por parte de las IF a la compañía aseguradora. No obstante, uno de los gerentes sugirió aplicar el sistema a los créditos de post-embarque donde existirían posibilidades de contratar/subsidiar las pólizas con compañías de seguro internacionales.

### **11. Programas con recursos CORFO**

Para diferentes programas de intermediación y subsidios administrados por CORFO, se pidió evaluar si:

- programa no aportaba nada; se cubrirían las mismas pequeñas empresas de todas maneras
- programa ayudaba parcialmente a cubrir el segmento de pequeña
- programa sería muy valioso; si no existiera, deberíamos restringir los préstamos a pequeñas empresas

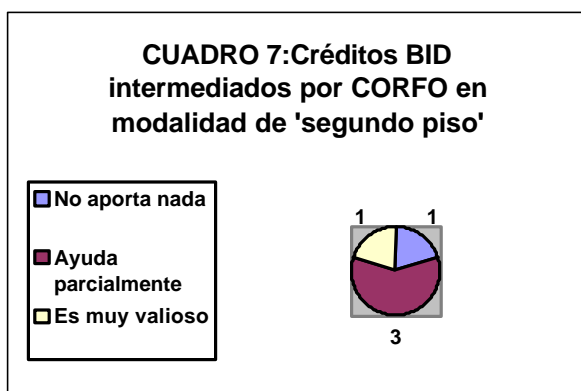
Los resultados fueron los siguientes:

#### 11.1 CORFO- *Leasing* para empresas pequeñas

Pertinente sólo para 3 entrevistados los que difieren en la utilidad del programa señalándolo uno como útil, otro como parcialmente útil y otro como inútil.

#### 11.2 Créditos-BID a más de tres años

La mayoría considera al programa como parcialmente útil. Su principal atributo reconocido es la posibilidad de calzar plazos en operaciones de tamaño mediano, muy especialmente cuando se trata de proyectos con flujos en US dólares donde el fondeo largo es prácticamente inexistente. No obstante, una sola de las respuestas califica los créditos BID como muy valiosos, porque para el resto de las instituciones: i) no existe demanda suficiente de crédito de largo plazo por parte de las empresas más pequeñas y; ii) en el caso de la empresa de *leasing* grande y tal como declaró en la consulta sobre disponibilidad de fondos (Ver 8), ésta cuenta con amplias fuentes de fondeo largo.



Por último, las entidades financieras estatales no pueden participar como usuarios del programa BID y no contestaron la pregunta.

### 11.3 Créditos-BID a más de cinco años

Idénticas respuestas respecto al anterior.

### 11.4 Programa de compra de Bonos subordinados dirigidos a la captación de recursos para créditos a empresas pequeñas

3 de 7 gerentes no conocían el programa. La mitad de quienes lo conocían respondieron que no aporta nada y la otra que es una ayuda parcial para cubrir el segmento pequeña empresa.

En general, las respuestas sugieren la necesidad de mayor difusión de los programas de intermediación de CORFO.

11.5 Subsidio a la contratación de seguros de créditos (CUBOS)<sup>7</sup>

Tres de los entrevistados consideraron que el programa no aportó nada y otros 3 que fue un aporte parcial. Un gerente lo señaló como de aporte solo parcial aunque muy valioso como idea y 2 no respondieron por desconocimiento del programa.

**12. Instrumentos del proceso crediticio para empresas de menor tamaño actualmente no disponibles,** o que están disponibles en forma limitada, y que podrían jugar un importante papel en un mayor o amplio acceso de esas empresas al crédito bancario.

En esta pregunta se pidió opinión según las alternativas siguientes:

-programa propuesto no aportaría nada importante con relación a las alternativas hoy ofrecidas en el mercado para empresas de menor tamaño;

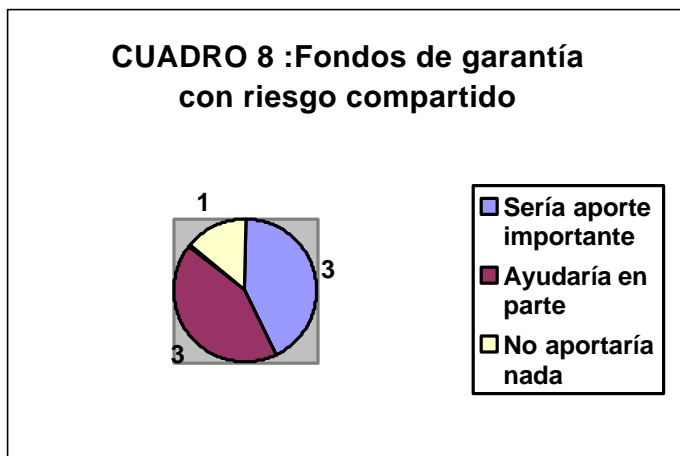
-programa propuesto complementaría parcialmente las alternativas hoy ofrecidas en el mercado para empresas de menor tamaño

-programa propuesto sería un aporte muy importante para ampliar las alternativas hoy ofrecidas en el mercado para empresas de menor tamaño:

---

<sup>7</sup> No se preguntó sobre sistemas complementarios de cauciones, ofrecidos también por CORFO, los que en general han tenido usos restringidos y menores en cuantía. Tampoco fueron mencionados espontáneamente por ninguno de los entrevistados.

### 12.1 Fondo de Garantía de amplia cobertura y de riesgo compartido (entre la institución financiera que otorga el



crédito y el Fondo)

En realidad este Fondo, administrado en el Banco del Estado está en operación bajo una modalidad de licitación, similar a la de los CUBOS, pero uno de los gerentes no lo conocían dada la escasa difusión y promoción realizada.

Este sistema ha sido ya utilizado con éxito por 2 de los bancos privados participantes en este propio estudio. El resto, o no conocía el sistema - (se enteró de su vigencia durante esta propia encuesta)- o bien, no podía acceder a 'él-(caso compañía de *leasing*)-.

La similitud con los CUBOS descansa en la idea de licitar según el máximo copago privado de los siniestros -idea original en la creación de los CUBOS -minimizando con ello el costo para el fisco. El actual Fondo de garantías admite un mínimo de 20 % de copago. Obviamente, la autosustentación del Fondo dependerá directamente de la gestión del mismo, siendo clave el fomento de la suficiente competencia entre instituciones para minimizar el copago fiscal, aumentando lo más que sea posible dicho 20%. Obviamente, el solo ingreso por comisiones (fijadas en 1%) será insuficiente si los filtros a la cartera asegurada son muy relajados y/o si la

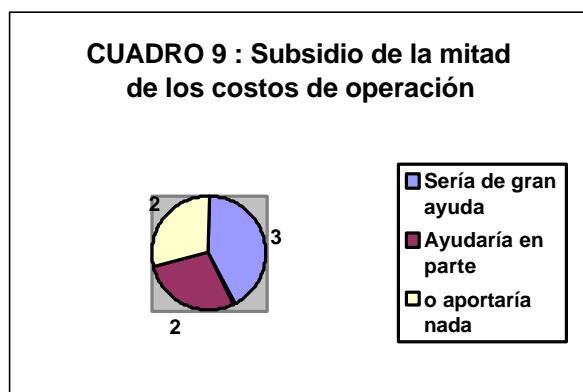
fracción de copago privado se mantiene en el piso de 20% mencionado.

La impresión del autor de este estudio, a partir de entrevistas laterales a los mismos gerentes y en la propia administración del Fondo es que no existe ni la difusión necesaria ni el interés apropiado por fomentar la antes dicha competencia. Tampoco el objetivo de autofinanciar al Fondo está presente.

Otras respuestas fueron:

12.2 Subsidio por la mitad de los costos de operación de los préstamos cuando se "incorporen" nuevas pequeñas empresas a la cartera:

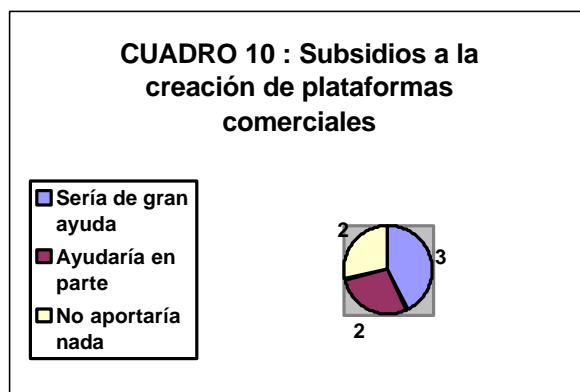
En este caso - (como en los anteriores 12.1, 12.2 y en el siguiente 12.4) - en que se plantea la posibilidad de obtener subsidios, la respuesta es favorable. Llama la atención sin embargo, que la aceptación no sea mayor. En efecto, 2 de los 7 encuestados los consideraron irrelevantes, lo que podría estar revelando un cierto grado de desinterés por interactuar con entidades públicas, como indirectamente se sugirió en otras respuestas (Ver por ejemplo 13, más abajo).



12.3 Líneas de crédito CORFO específicas dirigida a empresas muy pequeñas de determinados sectores de actividad y a plazos apropiados

Mayoría de gerentes rechazan su utilidad y 2 no responden. Esta aparente falta de interés es consistente con comentarios recogidos en la entrevistas, que sugerían un requerimiento de escala mínimo tal, que haga factible operar comercialmente con un determinado segmento de clientes. Una masa crítica mínima para hacer rentable la especialización exclusiva en empresas pequeñas sería de 25.000 clientes según uno de los entrevistados.

12.4 Subsidios por la creación de plataformas de atención especializada a micro y /o pequeñas empresas en las instituciones financieras



En este punto, y tal como se anticipó más arriba, vale el comentario ya hecho en el punto 12.2 anterior.

12.5 El cuestionario dio también la posibilidad de mencionar otro (s) instrumentos, subsidiados o no, que pudieren ser útiles para ayudar a cubrir mejor al segmento de pequeñas empresas.

Se recibieron las sugerencias siguientes:

-Subsidio destinado a que las pequeñas empresas paguen a la IF que ella elija, los servicios de cuenta corriente y tesorería durante los 2 primeros años de inicio de actividades (p. ej. UF 25 para 50 transacciones promedio mensuales);

-Dar a conocer experiencias de otros países;

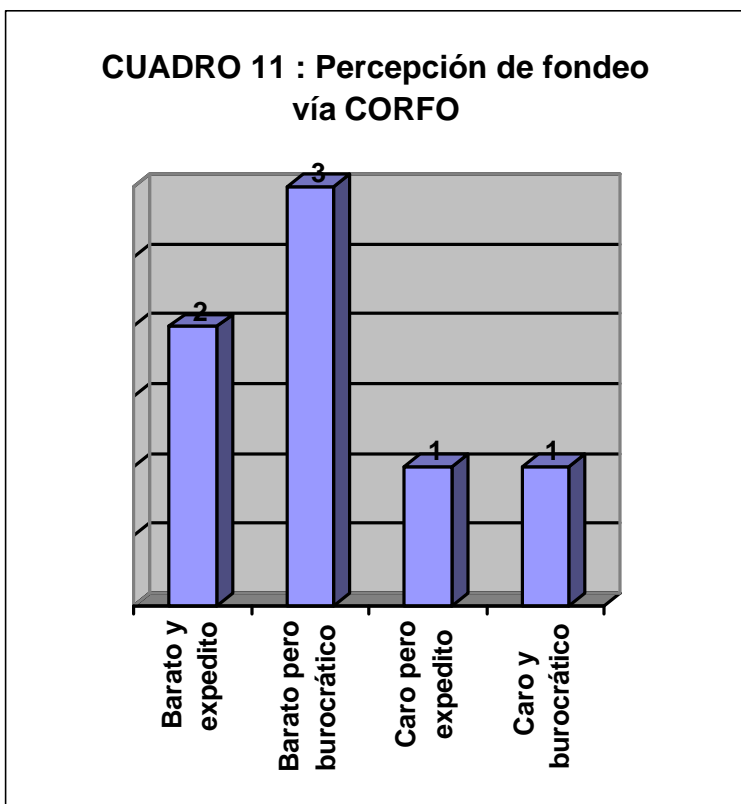
-Subsidiar capacitación para asociatividad de pequeñas empresas. Detrás está la idea de que mejorando la gestión global de las empresas puede mejorar también la administración financiera y de ese modo, mejorar la presentación antes las IF, haciendo bancable a más proyectos y a un costo menor. En realidad un programa de este tipo ya existe - (PROFOS, programa mediante el cual CORFO subsidia la contratación de gerentes generales para grupos de pequeñas empresas de un determinado sector económico)- y aunque su evaluación excedía el ámbito de este cuestionario, se percibió como positiva entre los entrevistados que lo conocían.

### **13. Atractivo de los fondos CORFO.**

Se pidió evaluar sobre la base de las siguientes alternativas, dejando de lado en el juicio, situaciones transitorias de iliquidez en el mercado, con tasas de interés mayores a las de un período normal.

- Los fondos CORFO tienen tasas de interés atractivas y acceso expedito
- Los fondos CORFO tienen tasas de interés atractivas pero falta agilidad operativa
- Los fondos CORFO tienen tasas de interés poco atractivas pero el acceso a ellos es expedito

- Los fondos CORFO son poco atractivos porque sus tasas de interés son elevadas y su acceso es poco expedito



Resalta la dispersión de las respuestas frente a las afirmaciones propuestas. En todo caso, la leve mayoría por calificar la operación vía CORFO como poco expedita podría deberse en parte a vestigios de imagen burocrática, originada posiblemente en las décadas del ochenta y anteriores en que dicha entidad actuaba como banco de fomento *de primer piso*. Por otro lado, es posible que los esfuerzos de simplificación administrativa de CORFO, especialmente al llevar muchos de sus programas a *ventanilla* en reemplazo de subastas, no hayan sido suficientes. Este último caso sería el de varios créditos de acreedores europeos que tienen varias restricciones de destino y calificación de los usuarios finales.

Por otro lado, es preocupante que 5 de los gerentes califiquen los créditos como baratos, en circunstancias que la lógica básica de la operación de una banca de *segundo piso* es no usar la tasa de interés como instrumento de subsidio.

De otro modo, la actuación de CORFO podría inhibir la aparición de financiamiento privado, distorsionando y frenando así las oportunidades de beneficiar con soluciones permanentes y de mercado a las empresas emergentes. Aparentemente, la percepción de 'baratura' tendría su origen en el rezago al alza de algunas tasas en programas *por ventanilla* durante los episodios de iliquidez vividos durante el año 1998 y parte de 1999.

#### **14. Apreciación general del acceso de pequeñas empresas al financiamiento.**

En esta pregunta, se pidió manifestar su acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones, excluyendo problemas transitorios de acceso que pueden derivarse de situaciones de mayor iliquidez en el mercado, en comparación con un período normal.

##### Afirmaciones:

> Las empresas pequeñas con buen historial de pago tienen, por regla general, acceso expedito al crédito bancario o al *leasing* para llevar adelante sus proyectos

> La puesta en marcha de pequeñas empresas sigue sujeta a importantes problemas de acceso al crédito o al *leasing*, por los altos riesgos de crédito, los elevados gastos de procesamiento u otros factores.

**> Los problemas de acceso a fondos externos por parte de empresas pequeñas se relacionan principalmente con falta de fondos de capital de riesgo**

Las respuestas dadas por los gerentes, apuntarían en la dirección de aspirar a obtener del Estado 2 tipos de apoyo:

i) un fondo de garantía de amplia cobertura y de riesgo compartido y eventualmente, esquemas de seguro de crédito a exportadores con subsidio a aseguradores internacionales.

ii) determinados subsidios a los costos de transacción.

Según los entrevistados, el problema más importante no sería la falta de fondos en el mercado, si bien se reconoce que el plazo de los fondos CORFO sigue jugando un papel importante, agregando valor a las capacidades de fondeo en US dólares.

La carencia de capital de riesgo se considera un problema importante pero esto tiene que ver sobre todo con la integración de capital patrimonial para la puesta en marcha de nuevas pequeñas empresas, más que con el acceso al crédito.

#### **D. COMENTARIOS FINALES.**

Si se examinan las prácticas de crédito en terreno, el resultado central tiende a confirmar datos previos que sugerían la ausencia de barreras importantes al acceso para el financiamiento de pequeñas empresas formales. Dicha relativa facilidad de acceso, de acuerdo a la encuesta, se extendería a un número de empresas significativamente superior a las 89.675 que se suelen considerar como "pequeñas" en las definiciones oficiales más actualizadas. Esto indicaría que no solo pequeños, sino también una alta proporción de microempresarios componen el universo de clientes comerciales que son actualmente sujetos de crédito comercial en la banca.

Con la sola interrupción durante los episodios de iliquidez vividos durante los años 1998 y 1999, la mayoría de las instituciones financieras han estado compitiendo intensamente por colocar en empresas pequeñas. De acuerdo a lo declarado por los gerentes, no es el tamaño de empresa un factor tremendamente decisivo a la hora de conceder financiamiento a las empresas. En general, si éstas tienen un RUT comercial, domicilio conocido, una cuenta corriente bancaria y no presentan morosidad propia ni de sus socios, lo normal es que puedan acceder a créditos para capital de trabajo o activo fijo. En particular, el acceso parece expedito para créditos en moneda local reajutable y a plazos de hasta 3 años. A plazos mayores, y especialmente en el financiamiento expresado en US dólares, la falta de fondeo podría actuar como restricción de acceso.

De ser así, las presuntas faltas de acceso al financiamiento se reducirían a un conjunto residual de "discriminaciones inconscientes", tal como las describía Alan Greenspan en la cita que se reprodujo en la introducción de este trabajo. Frente a ellas, es poco lo que puede hacer una política

financiera, si se entiende que detrás de ellas están los prejuicios culturales y educativos propios de toda sociedad.

No obstante, en algunas instituciones se reconoció la aplicación de políticas de financiamiento que tienden excluir a ciertos segmentos de empresarios. Tales exclusiones no obedecen directamente a razones de tamaño sino a factores tales como pertenencia a determinados sectores de actividad económica o bien, a características propias de los empresarios, tales como el estar operando en negocios con bajo margen de comercialización y con escasa diversificación de producto.

Por otra parte, el factor tamaño se tiende a reflejar, según las respuestas recogidas, en un servicio menos personalizado y con márgenes de intermediación mayores para los empresarios menores. Así por ejemplo, los mayores costos de operación en préstamos pequeños otorgados a deudores pequeños, se ven reflejados en la encuesta en spreads brutos de hasta un máximo de 4.2 puntos por sobre los que se cargan a los clientes más grandes.

A su turno, en algunas entrevistas se reportaron casos de empresarios con baja educación, operando empresas pequeñas e informales, periféricas al sistema financiero regulado, que enfrentarían problemas adicionales de alto costo de administración y riesgo comercial desconocido y difícil de calibrar. Se trataría de empresarios que, aunque no sean demasiado pequeños, se mantienen operando informalmente, sea que no tengan RUT o que sus declaraciones de impuesto sean incompletas, sea que no lleven contabilidad ordenada, etc. Las instituciones financieras se enfrentan en estos casos a la dificultad de medir la probabilidad de repago y es entonces cuando, el riesgo se transforma en incertidumbre, para usar la conocida distinción del profesor Knight.

A pesar de lo anterior, la formalización de los empresarios marginales, a partir de los mismos bancos, tiene posibilidad de abrirse camino a partir de los propios bancos comerciales.

Podría pensarse por ejemplo, en que de manera gradual, microempresas y empresas informales pudieran ordenar su manejo de caja, bajar costos de crédito y acceder, paulatinamente, a diferentes productos financieros. Para lograrlo, el paso fundamental previo estaría en la apertura de cuenta corriente.

Algunas sugerencias específicas:

i) Promoción de apertura de cuenta corriente para empresarios informales:

Aunque la apertura de cuenta corriente pudiera parecer ajena al objetivo de lograr mejorar las posibilidades de acceso de nuevas pequeñas y microempresas al financiamiento, en realidad puede ser muy importante. La cuenta corriente es el producto bancario básico y fundamental. Puede servir de canal educativo respecto al cliente en el proceso de formalización de su actividad empresarial, ayudando a ordenar el manejo de la tesorería en las pequeñas o micro-empresas. Por otro lado, la cuenta corriente sirve como vehículo de información al banco, antes de pasar a ulteriores etapas en que se tomen decisiones de crédito.

Si se reconociere la apertura de cuenta corriente como el paso inicial ineludible y previo en la ruta hacia la plena bancarización, los elevados costos de transacción involucrados, podrían subsidiarse de algún modo. Una forma de subsidio obvia y anterior, que escapa al ámbito de este estudio estaría en fortalecer la acción educativa, por ejemplo, la obligatoriedad para enseñar contabilidad básica y manejo de cuenta corriente desde los primeros años de enseñanza media en colegios subvencionados y fiscales.

Una alternativa posible de acción, de más corto plazo y dentro del propio sector financiero, sería realizar un plan piloto con uno o dos bancos comerciales, que consistiere en acordar contratos de calidad de servicio para la apertura y mantención de un número incremental anual de nuevas cuentas

corrientes a empresas muy pequeñas. Hoy día, la captación de nuevas cuentas corrientes se dirige preferentemente a segmentos de personas naturales, jóvenes, con nivel de educación relativamente alto, que ofrecen perspectivas de ser rentables para el banco. Un subsidio a la promoción de apertura de cuentas corrientes o a su mantención, cumpliría el mismo fin con clientes de empresas informales.

En el pasado, la intervención de terceros en un programa parecido<sup>8</sup> resultó en aparentes vicios y pagos redundantes. Parecería preferible que cualquier subsidio a la operación de cuenta corriente fuese pagado directamente a los bancos comprometidos contractualmente en el programa. Bien explicado y difundido, con transparencia en los gastos y exigencias medibles de calidad del servicio, un programa de estas características debería ser un incentivo correcto hacia la formalización de empresarios pequeños informales<sup>9</sup>.

ii) Fondos de Garantía con patrimonio protegido:

El actual esquema incipiente de licitar cupos de garantía entre los bancos según el mínimo co-seguro estatal que pidan los bancos al Fondo, apunta en la dirección correcta de compartir riesgos y hacer competir las ofertas de los intermediarios por compartir sus riesgos con el Estado.

Sin embargo, para consolidar un sistema serio, sería muy importante estatuir legal o reglamentariamente, que los fondos de garantía sean autosustentables en el tiempo y

---

<sup>8</sup> El programa SUAF, subsidio de asistencia financiera de CORFO aplicado entre 1992 y 1993, pagaba a consultores externos según el éxito que tuvieran en obtener créditos para ciertos pequeños empresarios.

<sup>9</sup> Un programa que apunta actualmente a subsidiar costos de transacción de microempresarios, es operado actualmente por el FOSIS (Fondo de Solidaridad Social), otorga US 80 dólares por cada crédito, bajo ciertas condiciones. La diferencia más importante del programa planteado sería el requerimiento de asistencia financiera, perfectamente expresable en un contrato con estrictos términos de referencia sobre calidad del servicio, del banco a los pequeños empresarios en vías de formalización.

administrados por ejecutivos y directores que respondan por la preservación del capital.

El autor de este estudio detectó, una predisposición de ciertos entrevistados a entender que los Fondos de garantía están allí para ser agotados, no para autosustentarse en el tiempo. Así planteado, un esquema de garantías estatal no sería muy distinto a tener una agencia de primer piso no regulada, que prestara sin mayor prolijidad y estuviera dispuesta a perder parte de su cartera, en forma análoga a como lo hizo CORFO en los ochenta.

La experiencia de varios países Latinoamericanos, incluido Chile a fines de los ochenta, es que los fondos de garantía pierden rápidamente su capital cuando acceden a presiones grupales de gremios u otros que consiguen desvirtuar la naturaleza del sistema, y utilizar los fondos para cubrir riesgos de proyectos mal evaluados y/o de empresarios sin vocación de tales.

En prevención de lo anterior, podría por ejemplo, establecerse un límite de siniestralidad máximo, más allá del cual los administradores del Fondo sufran cierto tipo de sanción pecuniaria. Al mismo tiempo, uno de los directores del fondo debería ser designado por la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda. Por cierto, la política de comisiones y los filtros de riesgo mínimos que el directorio fijare para aceptar tanto carteras como instituciones beneficiarias, serían claves para una gestión exitosa.

Adicionalmente, no hay razón para que un Fondo de Garantía así concebido, no pudiere atraer interés desde el sector privado, sea que correspondan a organizaciones con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras. El único cuidado aquí sería evitar el conflicto de interés que podrían presentar organizaciones gremiales que pudieren ser simultáneamente deudores potenciales del sistema y por tanto, beneficiarios eventuales del Fondo.

### iii) Intermediación de CORFO

Se sugiere que CORFO se concentre en aquellas líneas de intermediación que agreguen real valor al desarrollo del mercado de largo plazo, situación en la que estarían por ejemplo, las líneas largas vigentes en US dólares.

El fondeo CORFO vía programas de segundo piso, virtualmente sin riesgo comercial para el Estado, probó ser exitoso en impulsar la expansión de la industria de leasing y el aumento

de plazos en las colocaciones durante principios de los años noventa.

En la actualidad sin embargo, y quizás consecuencia de su propio éxito en ayudar a la maduración del mercado de largo plazo, la encuesta y entrevista a los gerentes mostró una valoración en general baja de los programas de intermediación de CORFO. Así, cuando se preguntó por el impacto en el potencial de crecimiento de colocaciones hacia empresas más pequeñas las respuestas acusaron una importancia mediana o baja, nunca alta.

Una notable excepción a lo anterior, es el conjunto de líneas a más de 3 años, y muy especialmente aquellas expresadas en US dólares. Aunque un solo gerente se preocupó de reportar una nota complementaria escrita al margen del cuestionario, otros 3 mencionaron en la entrevista una cierta valoración por el fondeo largo, aunque reconocieron que la demanda por proyectos a más de 3 años plazo en US dólares no era masiva. En todo caso, pareciera subsistir aquí un potencial para seguir supliendo el relativo vacío en el fondeo de créditos a exportadores, que no acceden a financiamiento en el exterior<sup>10</sup>. Es posible sin embargo, que la masa crítica de pequeños empresarios exportadores sea tan baja que haga poco atractiva para los bancos, la toma de fondos en US dólares para destinarlos a ese segmento.

Por último, respecto de los programas de intermediación de recursos largos en UF, éstos parecen conservar su importancia como aportes al fondeo para créditos a más de 3 años plazo, particularmente por atributos como los años de gracia para pago de capital. Sin perjuicio de lo anterior, la mayoría de las instituciones han colocado bonos, ordinarios o subordinados, y el mercado de letras hipotecarias con fines generales, tiene su consolidación asegurada con la presencia de inversionistas institucionales como son las administradoras de fondos de pensiones y, con importancia

---

<sup>10</sup> Complementariamente, al momento de escribir este informe, el Fondo de garantía para pequeños exportadores se aprontaba a su relanzamiento.

creciente, las compañías de seguros de vida . A mediano plazo, CORFO podría revisar su permanencia en el campo del *fondeo* en moneda local, manteniendo su operación solo si se verificare la ausencia de alternativas privadas.

En un asunto más de fondo, CORFO debería redefinir su rol estratégico para pasar la etapa de mero intermediador de fondos largos, cada vez menos requeridos, hacia la constitución de un banco de segundo piso en propiedad, con la debida regulación externa.

Como paso previo, parece necesario realizar un estudio específico de las imperfecciones y vacíos vigentes en el mercado, detectando en terreno, la posible obsolescencia de instrumentos y/o la eventual redundancia de los programas CORFO, tomando en cuenta que el Estado tiene ya un banco de primer piso, regulado como tal y en plena operación desde hace varias décadas.

El giro principal de CORFO como banco de segundo piso debería apuntar tanto a la captación como colocación de recursos a escala mayorista, financiándose con la emisión de bonos internos o externos, securitizando carteras de créditos de organismos públicos, colocando recursos largos en fondos de capital de riesgo e instrumentos de cuasi-capital. También podría ofrecer mecanismos de seguros de crédito de última instancia a intermediarios calificados, para cubrir riesgos que no sean diversificables como los riesgos políticos o macroeconómicos extremos. En lo inmediato CORFO podría realizar tareas intermedias en el camino a operar como un banco de segundo piso pleno. Por ejemplo, entrenarse para ser capaz de generar su propia liquidez a partir de la actual cartera; evaluar las alternativas de emisión de papeles con garantía de su propio capital, independiente del fisco y; desarrollar capacidades para la securitización de carteras, preferentemente aquellas de acreedores públicos no bancarios.

**Referencia.**

Foxley, Juan (1998): "Reformas a la institucionalidad del crédito y el financiamiento a empresas de menor tamaño: La experiencia chilena con sistemas de 'segundo piso' 1990-98" CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo N° 74

---

Anexo

UNITED NATIONS



NATIONS UNIES

ENCUESTA A GERENCIAS DE CRÉDITO  
DE LA BANCA Y COMPAÑÍAS DE LEASING

Santiago de Chile, 1999

Fecha de respuesta: .....de 1999

**1. Criterios de tamaño de empresa.**

¿Cuál es el criterio que usa su institución para calificar a un cliente como "pequeña empresa" ? (Por ejemplo, volumen de ventas anuales, patrimonio contable u otro)

Favor indicar:

Criterio :  
 y

monto de corte entre empresas pequeñas y empresas mayores :  
 .

**2. Número de empresas de menor tamaño:**

¿Cuál es el número, monto total y proporción aproximada sobre el total de colocaciones en operaciones dirigidas hacia "pequeña empresa" con RUT propio?

	<b>Saldo de colocaciones (UF)</b>	
	<b>(Peg. Empsa)</b>	<b>Total</b>

3. ¿ Cuáles son los montos promedio de las operaciones individuales de crédito del banco o de las operaciones individuales de leasing?

TRAMO (UF)	MONTO PROMEDIO (UF)	% SOBRE EL TOTAL
Hasta 200		
201 a 2.000		
Más de 2.000		

En relación con los montos de las operaciones, ¿hay un monto mínimo para préstamos o para contratos de leasing individuales de empresas?. Si su respuesta es afirmativa, por favor indique ese monto.

UF

4. ¿Cuál es el **plazo característico** o más frecuente de los préstamos o de los contratos de leasing extendidos a empresas pequeñas ?

Plazo típico en meses

¿ Se hace o no algún **distingo de plazos** entre créditos con destino a capital de trabajo respecto de aquellos que van a financiar activo fijo?

- SI

- NO

5. ¿A cuánto ascendieron la semana pasada las tasas reales de colocación y los spreads bruto-promedio en operaciones de préstamo o de leasing en los siguientes tramos en UF?

TRAMO (UF)	TASA REAL (UF+.....%)	SPREAD BRUTO
Hasta 200		
201-2.000		
Más de 2.000		

6. **Dificultades por costo de transacción**

¿ Cuán difícil es colocar en los siguientes rangos de préstamo (o leasing) en UF, considerando los respectivos costos de transacción (**gastos de apoyo operacional y gastos de cartera**)\_de las respectivas operaciones:

Por favor usar escala entre 1 y 3:

- 1 = costos de transacción no son obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de leasing.
- 2= costos de transacción hacen difícil prestar o arrendar en caso de leasing
- 3= costos de transacción son un enorme obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de leasing.

TRAMO (UF)	GRADO DE DIFICULTAD ( entre 1 y 3)
Menos de 200	
201-2.000	
Más de 2.000	

## 7. Garantías

Calificación de importancia de la falta de **garantías reales** como factor restrictivo de acceso al crédito del banco o al leasing por pequeñas empresas.

Por favor usar escala entre 1 y 3:

- 1 = falta de garantías reales no es obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de leasing
- 2= falta de garantías reales no es mayor obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de leasing
- 3= falta de garantías reales es un enorme obstáculo al momento de decidir prestar o arrendar en caso de leasing

TRAMO (UF)	Grado de importancia de falta de garantías reales=1,2,3
Menos de 200	
201-2.000	
Más de 2.000	

8. Disponibilidad de fondos captados en el mercado (excluye recursos CORFO) para financiar créditos o leasing dirigidos a proyectos de **pequeñas empresas**

Por favor marque una de las alternativas en cada plazo , calificando en :

"amplia " : (A)

"suficiente": (S)

"escasa": (E)

según la disponibilidad de fondos a plazos que se indican:

Uno a tres años: ---A ---S ---E

Tres a cinco años: ---A ---S ---E

Cinco a siete años: ---A ---S ---E

9. Identificación de los principales factores de la **"matriz" de análisis de crédito** que aplica el banco o la compañía de leasing al examinar **solicitudes de crédito de empresas pequeñas** y que restringen el acceso al crédito o al leasing de éstas últimas.

Por favor usar escala de puntos entre 1 a 3:

- 1= sin importancia  
 2= medianamente importante  
 3= muy importante

- Monto pedido es demasiado pequeño, dados los gastos de transacción involucrados (gastos operacionales y gastos de cartera) Puntaje =
- Debilidades formales en el prestatario: la constitución legal, la contabilidad y/o la situación tributaria de la empresa Puntaje =
- Falta de garantías reales Puntaje =
- Falta de otros colaterales Puntaje =
- Cupo crediticio copado Puntaje =
- Mala conducta de pago Puntaje =
- Empresa con un alto riesgo de crédito derivado de los negocios que realiza, de su posicionamiento en el mercado, o de otros factores Puntaje =
- Otro factor distinto que considera importante:.....  
 .....  
 ..... Puntaje =

**10. Para bancos o compañías de leasing que hayan intermediado recursos CORFO: calificación de los siguientes aspectos de los programas de esa institución:**

Por favor usar escala de puntos entre 1 a 3:

- 1= sin importancia  
 2= medianamente importante  
 3= muy importante

- Ampliación del plazo de las operaciones de crédito y de leasing efectuadas, más allá del que habría sido posible con fondos captados del público
- Extensión del crédito hacia el segmento de empresas pequeñas, más allá del que habría sido posible captando recursos del público (Incluye el programa de bonos subordinados de CORFO)
- Superación de la falta de garantías de las empresas de menor tamaño a través del programa de bonificación a los seguros de crédito (CUBOS)

**11. Programas con recursos CORFO que a su juicio mejoran las posibilidades** de su institución para cubrir adecuadamente el segmento de pequeñas empresas:

Por favor usar escala de puntos entre 1 a 3 para cada uno de los programas indicados más abajo:

1= programa no aporta nada; se cubrirían las mismas pequeñas empresas de todas maneras

2= programa ayuda parcialmente a cubrir el segmento de pequeña

3= programa es muy valioso; si no existiera, deberíamos restringir los préstamos a pequeñas empresas

- CORFO- Leasing para empresas pequeñas
- Créditos-BID a más de tres años
- Créditos-BID a más de cinco años

Programa de compra de Bonos subordinados dirigidos a la captación de recursos para créditos a empresas pequeñas

Puntaje =

Subsidio a la contratación de seguros de créditos (CUBOS)

Puntaje =

**12. Instrumentos del proceso crediticio para empresas de menor tamaño actualmente no disponibles, o que están disponibles en forma limitada, y que podrían jugar un importante papel en un mayor o amplio acceso de esas empresas al crédito bancario:**

**Por favor usar escala de puntos entre 1 y 3:**

1= programa propuesto no aportaría nada importante en relación a las alternativas hoy ofrecidas en el mercado para empresas de menor tamaño;

2= programa propuesto complementaría parcialmente las alternativas hoy ofrecidas en el mercado para empresas de menor tamaño

3= programa propuesto sería un aporte muy importante para ampliar las alternativas hoy ofrecidas en el mercado para empresas de menor tamaño:

Fondo de Garantía de amplia cobertura y de riesgo compartido (entre la institución financiera que otorga el crédito y el Fondo)

Puntaje =

Subsidio por la mitad de los costos de operación de los préstamos cuando se "incorporen" nuevas pequeñas empresas a la cartera

Puntaje =

Líneas de crédito CORFO específicas dirigida a empresas muy pequeñas de determinados sectores de actividad y a plazos apropiados

Puntaje =

Subsidios por la creación de plataformas de atención especializada a micro y /o pequeñas empresas en las instituciones financieras

Puntaje =

Por favor mencione otro (s) instrumentos, subsidiados o no, que podrían a su juicio ser útiles para ayudar a cubrir mejor al segmento de pequeñas empresas:

	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
--	---

### **13. Atractivo de los fondos CORFO.**

Por favor marque sólo una de las alternativas siguientes. Excluya situaciones transitorias de iliquidez en el mercado, con tasas de interés mayores a las de un período normal.

- Los fondos CORFO tienen tasas de interés atractivas y acceso expedito
- Los fondos CORFO tienen tasas de interés atractivas pero falta agilidad operativa
- Los fondos CORFO tienen tasas de interés poco atractivas pero el acceso a ellos es expedito
- Los fondos CORFO son poco atractivos porque sus tasas de interés son elevadas y su acceso es poco expedito

### **14. Apreciación general del acceso de empresas pequeñas al crédito bancario o al leasing según corresponda**

Cuál de las siguientes afirmaciones interpreta sus puntos de vista en relación con el acceso de pequeñas empresas al sistema bancario? Excluya problemas transitorios de acceso que pueden derivarse de situaciones de mayor iliquidez en el mercado, en comparación con un período normal.

**Por favor usar escala 1 ó 2:**

1= en desacuerdo

2= la afirmación es básicamente correcta

- Las empresas pequeñas con buen historial de pago tienen, por regla general, acceso expedito al crédito bancario o al leasing para llevar adelante sus proyectos

Puntaje =

La puesta en marcha de pequeñas empresas sigue sujeta a importantes problemas de acceso al crédito o al leasing, por los altos riesgos de crédito, los elevados gastos de procesamiento u otros factores.

Puntaje

=

Los problemas de acceso a fondos externos por parte de empresas pequeñas se relacionan principalmente con falta de fondos de capital de riesgo

Puntaje=

Otra afirmación que interprete sus puntos de vista y que estime básicamente correcta:

.....

.....

.....