

Financiamiento a la pequeña empresa

Gonzalo Jara

Subgerencia Pequeña Empresa, Banco de Estado

A. ANTECEDENTES GENERALES

En la economía actual, las pequeñas y medianas empresas se han constituido en una clave importante para el desarrollo del país. Por un lado, son capaces de aumentar sus ingresos, de generar empleos y de mejorar las condiciones de vida de las personas. Al mismo tiempo, contribuyen a la democratización y son sustento del desarrollo regional. Por otra parte, la gran flexibilidad de este sector le permite adaptarse con rapidez a las cambiantes condiciones del mercado, proceso que en las empresas de mayor tamaño es considerablemente más lento.

La pequeña y mediana empresa nace, en general, de un "saber hacer" específico, que puede manifestarse en nuevas y variadas formas de producción y orientación hacia el mercado. Esta experiencia —según los expertos— es en sí misma un gran recurso de creatividad y una potencial fuente de nuevas relaciones económicas.

En este sentido, algunos ejemplos de países altamente desarrollados nos muestran que en la economía de hoy, a diferencia de hace 20 años cuando se pensaba que lo importante era tener grandes industrias, el gran esfuerzo productivo lo realizan las pequeñas y medianas empresas, verdadero motor de la dinámica de los países desarrollados.

El programa de apoyo a la pequeña y mediana empresa apunta a ampliar y consolidar el núcleo empresarial del país, sobre la base de insertarlas en el proceso de modernización de la economía, a través de la creación de una cultura empresarial - laboral moderna, competitiva e innovadora, y generando, a su vez, las condiciones para ello, considerando que nuestro país enfrenta, en las puertas del siglo XXI, el desafío de situarse en un camino de desarrollo con grados crecientes de equidad social.

Con este objetivo, el Gobierno ha señalado —entre otras cosas— la necesidad de profundizar en los temas relativos al financiamiento y la capacitación. También se destaca el considerar que el desarrollo de una nueva cultura empresarial implica plantearse sobre los cambios en la mentalidad de las personas, no sólo en empresarios y trabajadores, sino en la totalidad de los actores involucrados en este proceso.

B. FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL BANCO DEL ESTADO DE CHILE

Hemos observado en los últimos años un fuerte interés en el país por el futuro y las posibilidades del sector de pequeñas y medianas empresas, inte-

rés que se manifiesta en la gran cantidad de seminarios, estudios y diversas otras iniciativas orientadas a contribuir a su desarrollo.

Podemos distinguir esencialmente 3 motivaciones:

1. La Modernización Productiva con Integración Social: asociado al impacto que tendría sobre el desarrollo económico y social del país, el contar con un sector de empresas pequeñas sólido, organizado, innovador, en permanente búsqueda de tecnologías, mercados y oportunidades.

Dada la importancia relativa del sector en términos de la economía nacional, avanzar en su desarrollo tendría un importante impacto económico y social : mayor número de empresas y empresarios, aumento absoluto y relativo del producto y empleo del sector, difusión del progreso técnico, mayor productividad y mejores remuneraciones.

2. La consolidación democrática: asociada a la ampliación de la base empresarial del país y a la diversificación de la propiedad de las empresas, son un elemento importante para asegurar la consolidación de dicho proceso.
3. El aspecto comercial: asociado al interés surgido en el sistema financiero en relación con el financiamiento a las pequeñas empresas, hacen que se busquen negocios alternativos, ante el proceso de desintermediación financiera que se vive en la actualidad.

Frente a esto, el sector de pequeñas empresas aparece para las instituciones financieras como un mercado que se puede profundizar.

La creación de nuevos servicios como el Leasing, el Factoring, el Capital de Riesgo, el financiamiento a microempresas, y otras a futuro, son también formas de aumentar el nivel de negocios con el sector.

En relación con el Banco del Estado de Chile, y como instrumento de políticas del Gobierno, las motivaciones están en los tres factores mencionados: el desarrollo económico y social del país, el desarrollo y consolidación de la democracia en Chile y la posibilidad de incrementar las operaciones con un sector que, a pesar de las dificultades que presenta, constituye un buen negocio para una

institución financiera.

Antes de seguir, es conveniente separar a este sector denominado PYME en dos subsectores claramente diferenciables y que, en términos comerciales, deben ser abordados separadamente. Me refiero a la realidad de las pequeñas empresas en comparación con lo que se denomina empresas medianas.

Medianas Empresas: constituido por empresas con niveles de ventas superiores a 25.000 U.F. al año. En general, estas empresas están organizadas en forma muy similar a las grandes empresas, con diferenciación y especialización de las labores y tareas de trabajo, con cierto nivel de activos fijos, equipo gerencial, etc.

Estimamos que este sector está, en general, bien atendido a través de los diversos servicios financieros existentes en el mercado nacional.

Pequeñas Empresas: constituidas por Empresas de hasta 25.000 U.F. de venta anual, en general presentan estructuras organizativas mas simples, habitualmente de tipo familiar, sin gran diferenciación de labores y, frecuentemente, con importante y principal participación del dueño en la gestión del negocio.

- Este sector tiene un acceso mas restringido al sistema financiero formal y, por lo tanto, recurre con frecuencia al crédito de proveedores, a los cheques a fecha y, en casos de urgencia, a prestamistas.
- La pequeña empresa, debe ser objeto principal de nuestros análisis, y finalmente, beneficiarios de los nuevos servicios que el sistema financiero pueda ofrecer.
- El gran obstáculo que presenta dicho sector se refiere al alto costo de operación y al riesgo crediticio asociado. Efectivamente, las características esenciales de estas empresas, podemos resumirlas de la siguiente manera:
- En general, sus sistemas de información son poco confiables; esto dificulta realizar un análisis de la empresa basado en los antecedentes que el cliente presenta. Asumir la labor de recopilar los antecedentes por parte de la institución financiera, constituye un costo muy alto.

- En algunos casos las ventas no las registran en su totalidad, lo que crea un problema difícil de resolver cuando deben comprobar ingresos, ya que el banco trabaja en sus estudios sobre ingresos verificados a través de I.V.A., balances, Impuesto a la Renta, etc.
- Muchos pequeños empresarios no están calificados para una buena administración de la empresa. Esto dificulta la relación banco - cliente, ya que no es posible un diálogo fluido y conducente. Hay empresarios que no tienen clara la situación financiera de la empresa, sus fortalezas y debilidades, el efecto de determinada composición de sus activos, las alternativas de financiamiento más convenientes, la situación de comercialización de su producto o servicio, la competencia, las posibilidades tecnológicas más adecuadas, etc.
- Cabría detenerse aquí para resaltar el hecho que ser un empresario pequeño obliga a un dominio básico de una gran diversidad de materias relacionadas con la administración de empresas. Efectivamente, se debe conocer el proceso productivo y, ojalá, estar al tanto de las posibilidades de desarrollo tecnológico; debe conocer el mercado de su producto o servicio y ser capaz de detectar nuevas posibilidades; asimismo, conocer el mercado de sus proveedores y las condiciones de crédito; cuando al contratar trabajadores debe saber lo esencial sobre la legislación laboral y previsional; si tiene relación con alguna institución financiera, debe saber acerca de cheques y operaciones de crédito; debiera ser capaz de trabajar en base a un flujo de caja y una proyección anual del negocio; debiera conocer ciertos aspectos contables y tributarios, es decir, debe conocer los más variados aspectos relacionados con su empresa y tomar decisiones diariamente en relación con ellos.

En nuestra opinión, éste es un aspecto crucial para el desarrollo del sector, y hay muchísimo por avanzar a través de la capacitación y formación de empresarios.

En resumen, todo lo antes descrito nos permite

caracterizar al pequeño empresario como un cliente cuya atención es muy cara y riesgosa para las instituciones financieras. Si a esto le agregamos el hecho de que la mayoría de estas empresas no posee activos fijos suficientes para respaldar los créditos, resulta entonces un riesgo aún mayor para los bancos.

En este marco, se inició en el Banco del Estado de Chile el diseño e implementación del Programa de Financiamiento a la PYME, una ardua labor encaminada a dotar a la Institución de lo necesario para emprender esta ambiciosa tarea, esto es, infraestructura física, personal capacitado, una nueva política comercial y nuevos procedimientos de operación.

C. PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL BANCO DEL ESTADO DE CHILE

Cuando asumió la nueva Administración del Banco, se encontró con una Institución que estuvo dormida muchos años. Se abocó desde entonces a un proceso de modernización, conjuntamente con el desarrollo de nuevas tareas de servicios y negocios. Una de las tareas prioritarias de trabajo ha sido la definición de la nueva Política de Financiamiento a las Pequeñas Empresas, y la creación de la infraestructura comercial correspondiente.

Nuestros esfuerzos se han desarrollado en los siguientes sentidos:

1. Creación de la Gerencia de Pequeña y Mediana Empresa, destina plataformas comerciales exclusivamente a atender a los clientes del sector. Esta Gerencia es la responsable de impulsar y coordinar el Programa de financiamiento a la PYME a lo largo de todo el país y de atender a los clientes en la Oficina Principal.
2. Nueva Política Comercial, aprobada por el Comité Ejecutivo del Banco y orientada a las pequeñas empresas, su objetivo es permitirles mayores posibilidades de acceso al crédito a empresas que tradicionalmente estaban marginadas por falta de garantías. En la nueva política comercial se reemplaza

la metodología tradicional de evaluación de créditos que definía la capacidad crediticia de los clientes en base a las garantías disponibles para caucionarlos.

Esta nueva política establece como criterios de evaluación los siguientes:

- una evaluación cualitativa del empresario, con el objeto de medir su capacidad de administración;
- un análisis cuantitativo de la situación financiera y de capacidad de pago de la empresa y del proyecto.

El resultado positivo de estos factores permitir, cuando el empresario no cuente con garantías reales para respaldar el crédito, rebajar el porcentaje de exigencia. En lo óptimo de una evaluación, el Banco podrá otorgar el crédito solicitado con la exigencia mínima de garantías, que es del 40 por ciento del monto del crédito.

Es importante aclarar que se mantienen los requisitos básicos para ser considerado sujeto de crédito, esto es, estar formalmente constituido, cumplir con las obligaciones tributarias y previsionales, no registrar antecedentes comerciales pendientes (protestos sin aclarar en el Boletín de Informaciones Comerciales), ni deudas vencidas en el sistema financiero.

Hasta abril de 1993 se aprobaron créditos por \$5.721.753.000.- (US\$13.820.659) en base a este nuevo mecanismo, con garantías reales que cubren en promedio en empresas nuevas el 79,3 por ciento y en empresas con historia el 70,5 por ciento. En total se flexibilizaron garantías hasta abril pasado a 258 clientes.

El Banco dispone en general de 2 modalidades de créditos:

- a. Capital de Trabajo: en pesos o en U.F., hasta 2 años plazo, con servicio mensual, trimestral o anual.
Interés créditos en pesos 22,09 por ciento anual.
Interés créditos en U.F. 9 por ciento anual.
- b. Créditos para inversiones: en U.F. a plazos entre 3 y 10 años, servicio mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, interés del 9 por ciento anual.

3. Nuevos Productos y clientes

- En el mes de agosto de 1991 se creó un nuevo producto con las características de un crédito personal, que permite a las pequeñas empresas un fácil acceso al crédito de corto y mediano plazo. Asimismo, se resuelve una distorsión tradicional en la Banca, por la cual los pequeños empresarios solicitan créditos en forma personal para conseguir recursos para sus empresas. Este "Crédito de Fomento a Pequeñas Empresas" tiene un monto máximo de 500 U.F. y se sirve en cuotas fijas en pesos, con un plazo máximo de hasta 4 años y período de gracia si es necesario de hasta 6 meses, con sólo pago de intereses mensuales, con interés del 1.75 por ciento mensual y que permanece vigente por el plazo de 1 año.

Hasta el mes de marzo de 1993, se otorgaron 9.892 créditos de este nuevo producto, por un total de \$17.065.047.000.- equivalente a US\$41.220.000.- La morosidad de estos créditos alcanza sólo al 1,54 por ciento, \$249.212.000.-

- En marzo de 1991 inició sus operaciones la empresa filial BANESTADO LEASING, en cuyos negocios tienen una importante participación las empresas pequeñas.
- Por cierto, el Banco del Estado dispone de toda la gama de productos y servicios financieros tradicionales existentes en la banca. Esto incluye cuentas corrientes, cobranzas, financiamiento del comercio exterior, créditos para capital de trabajo, equipamiento e inversión.

4. Registro de Empresas Consultoras

Este registro, compuesto por 150 empresas a lo largo del país, tiene por objeto ofrecer a nuestros clientes, una nómina de consultores calificados que trabajan de acuerdo a las pautas definidas por el Banco para atender sus necesidades de preparación de proyectos. Estos servicios son de cargo del cliente, lo que dificulta una utilización masiva de ellos. Sin embargo, con la entrada en operación de la subvención a la Asistencia Financiera (SUAF) de Corfo, estimamos que se producirá una mayor demanda, con lo que mejorarán las posibilidades de acceder a créditos.

En nuestra opinión, pese a las dificultades que hemos encontrado en este proceso, los resultados obtenidos hasta la fecha son satisfactorios y, mejor aún, promisorios. Efectivamente, al comprobar la tendencia observada en las colocaciones a pequeñas y medianas empresas, el Banco del Estado está ampliamente satisfecho por cuanto ha excedido con creces su meta anual de colocaciones de US\$40.000.000. para 1992, toda vez que durante ese año se colocaron \$88.112.280.000 lo que equivale a US\$218.100.000.

Para nadie debiera ya ser un misterio el grado de abandono que sufrió el Banco del Estado. Ello ha significado volcar todos los esfuerzos hacia la recuperación del sitio que realmente le corresponde, como un Banco moderno, eficiente y rentable, que entregue una expedita y completa oferta

de servicios financieros a sus clientes, que son mayoritariamente aquellos sectores marginados del sistema bancario.

Estimamos que una institución como el Banco del Estado de Chile puede lograr un gran impacto en una iniciativa de esta naturaleza, y las cifras así lo demuestran; para ello, día a día se trabaja en mejorar servicios, métodos de evaluación de créditos, se estudian nuevos productos, se capacita al personal. Estimamos que a finales del año en curso se habrán realizado avances significativos en la labor comercial, de forma que, además de seguir siendo el banco del financiamiento a la vivienda y la agricultura, será también el banco de la pequeña y mediana empresa de todos los habitantes de esta Nación.