

SERIE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO

16

**EL ACCESO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AL
FINANCIAMIENTO Y EL PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A LA
PYME DEL GOBIERNO CHILENO:**

BALANCE PRELIMINAR DE UNA EXPERIENCIA

**Enrique Román González
José Antonio Rojas Bustos**



**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
PROYECTO REGIONAL CONJUNTO CEPAL/PNUD
POLITICAS FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO**

SERIE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO

EL ACCESO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AL FINANCIAMIENTO Y EL PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A LA PYME DEL GOBIERNO CHILENO: BALANCE PRELIMINAR DE UNA EXPERIENCIA

**Enrique Román González
José Antonio Rojas Bustos**



NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
PROYECTO REGIONAL CONJUNTO CEPAL/PNUD
POLITICAS FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO**

Santiago de Chile, mayo de 1994

LC/L.834
Mayo de 1994

Este trabajo fue preparado por el Consultor señor Enrique Román González y como Coautor el señor José Antonio Rojas Bustos. La edición técnica estuvo a cargo del señor Felipe Jiménez, Experto en Política Monetaria de la Unidad de Financiamiento y del Proyecto CEPAL/PNUD "Políticas Financieras en la Transformación Productiva con Equidad".

Los puntos de vista expresados en este estudio, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con los de la Organización.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Prefacio	5
INTRODUCCIÓN	7
I. LAS PYMEs CHILENAS Y SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA ...	9
1. Cantidad de empresas en Chile	10
2. La importancia de la PYME en el empleo	11
II. POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO A LA PYME EN EL ACCESO AL CRÉDITO	13
1. Importancia de la PYME en una economía de mercado	13
2. Causas de los problemas de acceso al mercado crediticio	14
3. El impacto de las nuevas estrategias comerciales de la banca ...	15
4. Diagnóstico y nuevos programas de apoyo a la PYME en Chile, después de 1990	16
III. EVALUACIÓN DE LOS MECANISMOS PROPUESTOS PARA MEJORAR EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LA PYME	19
1. Los subsidios a la asistencia financiera (SUAF)	19
2. Seguros de crédito privados	22
3. Programa de intermediación financiera	23
4. Créditos directos del Banco del Estado	24
5. La tarjeta de crédito para la producción	25
IV. BALANCE GLOBAL DEL PROGRAMA	27
1. El marco institucional	27
2. Resultados en el acceso de las PYME a los mercados crediticios	28
3. Nuevos instrumentos propuestos	29
4. Síntesis y conclusiones	30
Notas	31
BIBLIOGRAFÍA	33
Anexo 1: CUADROS ESTADÍSTICOS	35
Anexo 2: LISTA DE INSTITUCIONES PÚBLICAS O SEMIPÚBLICAS PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA PYME	51

Prefacio

La promoción de pequeñas y medianas empresas es parte integral de una política orientada a lograr mayores ritmos de crecimiento y equidad en la distribución de sus beneficios, por cuanto poseen un conjunto de características las hacen particularmente adaptadas a una estrategia orientada a estos fines.

Cabe mencionar, en primer lugar, que son estas empresas un importante vehículo para canalizar esfuerzos de ahorro familiar e iniciativas empresariales innovadoras. En efecto, cuando los sistemas financieros presentan un insuficiente grado de desarrollo, se observa la coincidencia de constituir estas empresas un importante destino de los ahorros familiares, al tiempo que para la empresa, considerada como un ente separado, los recursos financieros de que dispone son mayoritariamente aquellos que genera internamente. Cuando el desarrollo de medianas y pequeñas empresas se ve entrabado, se frustra esta capacidad de ahorro e inversión, deteriorándose con ello las posibilidades de crecimiento de las economías en que se encuentran insertas. También se frustra, si no encuentran el ambiente favorable para su desarrollo, la capacidad innovativa proveniente de nuevas iniciativas empresariales. Merced a su flexibilidad organizativa, las empresas de menor tamaño están bien adaptadas para ofrecer un entorno propicio a la aplicación de nuevos procedimientos y técnicas conducentes al desarrollo de nuevos productos y la formación de capacidad empresarial. Estos dos aspectos, que contribuyen a aumentar los recursos disponibles para el crecimiento, cobran especial relevancia en contextos en los cuales se observan carencias en la formación de capital y escasez de capacidad empresarial. Potenciar el surgimiento y desarrollo de empresas de menor tamaño relativo contribuye entonces significativamente a superar barreras que tradicionalmente se han interpuesto al desarrollo de la región.

Exhiben estas empresas una alta participación tanto en el número de establecimientos como en la generación de empleo en buena parte de las economías de la región. Incluyendo a las microempresas, pequeñas y medianas empresas, representan por lo general más del 90% de los establecimientos productivos, en tanto cerca del 60% del empleo es generado por este segmento. Al mismo tiempo, la actividad de estas empresas se encuentra ampliamente distribuida dentro de los países; su naturaleza más flexible les permite en forma más eficiente cubrir necesidades locales. En suma, el desarrollo de empresas de menor tamaño relativo favorece una mejor distribución del ingreso, por cuanto poseen un amplio efecto sobre el empleo, permiten desconcentrar geográficamente la actividad económica y posibilitan moderar flujos migratorios hacia los grandes centros urbanos.

Con el objetivo de cooperar en la formulación de políticas conducentes a la elevación de los ritmos de crecimiento y a una mayor equidad en la distribución de sus beneficios, el Proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD Políticas Financieras para el Desarrollo, ha encargado el examen de experiencias nacionales en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa a consultores especializados en esta área. El propósito de estos análisis es, sobre la base de lo señalado por la experiencia, arribar a conclusiones de política que puedan ser útiles a los responsables de su diseño en los países de la región.

En esta ocasión se presenta la experiencia de Chile en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa, estudio que fue elaborado por los señores Enrique Román, Gerente de Fomento de la Corporación de Fomento de la Producción y José A. Rojas, consultor de empresas. Una versión preliminar de este estudio fue presentada en el curso de un seminario técnico realizado en la sede de CEPAL en Santiago. La edición estuvo a cargo de la Sra. Elsa Valladares. Las opiniones aquí vertidas son de responsabilidad de sus autores y no comprometen a las instituciones en las que éstos se desempeñan ni a la CEPAL o el PNUD.

INTRODUCCIÓN

A partir de los años setenta en Chile, y generalizadamente desde los años ochenta en América Latina, se observa un cambio del tradicional modelo de crecimiento vía sustitución de importaciones, por un modelo de crecimiento basado en la apertura comercial y financiera, la promoción de las exportaciones y la incorporación de las economías de la región a la competencia directa de los mercados mundiales globalizados.

Este es un proceso complejo, que ha estado asociado generalmente a urgentes políticas de estabilización de precios, y que ha llevado a una creciente participación del sector privado en la generación del producto. La disminución de los aranceles, la apertura a la competencia externa, el control del déficit fiscal, la disminución del rol empresarial del Estado, la mantención de un tipo de cambio realista, constituyen un paquete coherente de medidas —que con más fuerza después de la crisis de la deuda externa de inicios de los años ochenta— ha sido promovido y aceptado en la generalidad de los países de la región.

El término de la política tradicional del Estado asistencial, requiere de una ampliación de la base empresarial de los países que adoptan este modelo. Razones de eficiencia y equidad replantean en este nuevo contexto la discusión del rol de la pequeña y mediana empresa (PYME), y del apoyo que corresponde que le brinde el Estado.

El objetivo del presente documento es el análisis y evaluación de las políticas gubernamentales aplicadas en Chile entre los años 1990 y 1993, mediante las cuales se ha intentado enfrentar las limitaciones que tienen las empresas de menor tamaño relativo para acceder al mercado crediticio.

En el capítulo I se realiza una descripción y cuantificación de la PYME en Chile, de modo de conocer su importancia para la economía en términos de ventas, empleo y sector de actividad económica.

En el capítulo II se presenta un análisis teórico de los problemas que tiene la PYME para acceder al mercado financiero formal, los que justifican una intervención por parte del Estado con políticas específicas. También se incluye el diagnóstico realizado por el gobierno chileno.

El capítulo III corresponde a una descripción y evaluación crítica de la experiencia chilena reciente en los programas de apoyo al financiamiento de la PYME.

Por último, en el capítulo IV se presenta un balance de la efectividad de estos programas y las conclusiones y recomendaciones que se desprenden de nuestra evaluación, incluyendo una propuesta de nuevos instrumentos.

En el anexo 1 se presenta el respaldo estadístico utilizado y al que se hace frecuente referencia en este texto. El anexo 2 corresponde a una lista de las instituciones participantes en estos programas en Chile.

I. LAS PYMEs CHILENAS Y SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA

Para caracterizar el peso de este segmento de empresas es necesario optar por una de las múltiples definiciones existentes en torno a lo que es una PYME.

Como es conocido, no obstante su deficiencia conceptual, la disponibilidad de datos estadísticos y facilidad de uso ha llevado generalmente a priorizar la variable "empleo" en la definición de lo que es una pequeña o mediana empresa.

Las clasificaciones tradicionales se basaban entonces en la cantidad de trabajadores. Se trata, empero, de clasificaciones poco adecuadas, toda vez que los adelantos tecnológicos actuales permiten que pocos trabajadores puedan generar importantes niveles de producto, en unidades económicas altamente intensivas en capital.

Por lo mismo, la mayor parte de los últimos estudios chilenos sobre la PYME, ha comenzado a utilizar criterios de clasificación que definen el tamaño de las empresas según su volumen de ventas.

De hecho, y a modo de primera fase del Programa de Apoyo a la PYME implementado en Chile a inicios de 1991, el Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción de este país realizó, con financiamiento del Banco Mundial, un estudio entre cuyos objetivos estuvo el de producir un criterio uniforme de individualización de las PYMEs.¹

De acuerdo a ese primer estudio, la segmentación de tamaños se realizó en montos de ventas anuales. Los rangos se definieron en unidades de fomento (UF), que corresponde a un valor indexado según la inflación interna del país. Al 31 de octubre de 1993 la equivalencia era 1 UF = US\$25:

- Microempresas: aquellas cuyas ventas anuales se ubican entre 0 y 2 400 UF (0-US\$60 000).
- Pequeñas empresas: aquellas cuyas ventas anuales se ubican entre 2 401 y 15 000 UF (US\$60 000-US\$375 000).
- Medianas empresas: aquellas cuyas ventas anuales se ubican entre los 15 001 y las 50 000 UF (US\$375 000-US\$1 250 000).
- Grandes empresas: aquellas cuyas ventas anuales son superiores a las 50 001 UF (US\$1 250 000).²

Con esta modalidad de clasificación, el espectro de las pequeñas y medianas empresas chilenas se mostró extremadamente amplio. De las 442 974 empresas formales existentes en Chile en aquel momento,³ más de un 98% correspondían a pequeñas empresas, incluyendo PYME y microempresas.⁴

El análisis de estas cifras condujo a que, por razones de eficiencia, asociadas a la importancia de la expansión de la base empresarial, y por razones de equidad, vinculadas a los beneficios sociales de la difusión de oportunidades empresariales en amplios estratos de la población, se decidiera la elaboración de un programa de apoyo a la PYME, que permitiera incorporar a las señales que generaba el nuevo modelo económico un universo de agentes económicos superior al de las empresas de mayor tamaño. Ello aparecía más recomendable si se consideraba la competitividad emergente entre un grupo significativo de estas empresas de menor tamaño relativo.⁵

Los ajustes posteriores, como se indicó en la nota 2, llevaron a adoptar convencionalmente el siguiente criterio de clasificación basado en ventas anuales, que es el que será utilizado en este estudio:

- Microempresas: Unidades productivas cuyas ventas anuales se ubican entre 0 y 2 400 UF (US\$60 000).
- Pequeñas empresas: Unidades productivas cuyas ventas anuales se ubican entre 2 401 y 25 000 UF (US\$625 000).
- Medianas empresas: Unidades productivas cuyas ventas anuales se ubican entre 25 001 y 50 000 UF (US\$1 250 000).
- Grandes empresas: Unidades productivas cuyas ventas anuales se elevan sobre las 50 000 UF.

1. Cantidad de empresas en Chile

En 1992 operaron en Chile 465 262 empresas formales,⁶ de acuerdo al registro del Servicio de Impuestos Internos correspondiente a la última declaración de impuestos. Adicionalmente, se estima que en el país existen unas 100 000 microempresas informales.

La PYME representa el 15.4% del total de empresas formales en comparación con el 1.5% de empresas grandes. Sin embargo, si incluimos el 83.2% de microempresas tenemos que, en general, 98.5% de la base empresarial del país está compuesta por pequeñas unidades.

En términos absolutos, en Chile existen aproximadamente 7 000 empresas grandes, 70 000 PYMEs, 390 000 microempresas y 100 000 microempresas informales. (Véase anexo 1, cuadro 1.)

Con la misma fuente de información, se puede observar que del total de ventas registrado en la economía, el 75.3% fue realizado por el 1.5% del total de empresas, que corresponde a la actividad de la gran empresa. La PYME realizó el 19.8% de las ventas (en comparación al 15.4% que representa en cantidad de empresas) y la microempresa, mayoritaria en cantidad, realizó un aporte al total de ventas de sólo un 5%.

Los datos expuestos anteriormente permiten destacar la elevada concentración de la producción, y el impacto en el producto que eventualmente tendrían esfuerzos de apoyo a los segmentos de PYME y microempresa.

Llama la atención el enorme universo de microempresas, el que no está incorporado al Programa de Apoyo a la PYME, y del cual no se conoce exactamente su potencialidad productiva. Hasta aquí, su incorporación en los programas del Ministerio de Planificación, a través del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), corresponde a la evaluación de entidades asociadas más bien a estrategias de sobrevivencia de los estratos más pobres de la población, a los cuales se atiende con programas de gasto social, sin que al parecer exista una investigación mayor de su significación estrictamente económica.

Es destacable que, entre 1990 y 1992, la cantidad total de empresas en Chile aumentó de 426 mil a 465 mil, lo que equivale a una creación neta de 39 mil empresas en dos años.

En conclusión, se puede afirmar que en Chile existe una amplia base empresarial, la cual está, además, en una continua y rápida expansión. La tasa de creación neta de empresas más que duplica el ritmo de crecimiento de la población en edad de trabajar, lo que demuestra que cada vez más la gente busca la resolución de sus problemas económicos a través de su participación activa en iniciativas empresariales. A su vez, hay que considerar también que el registro de creación de nuevas empresas refleja una

tendencia creciente hacia la "formalización y legalización" de las actividades económicas en el país.

2. La importancia de la PYME en el empleo

Adicionalmente al análisis realizado anteriormente sobre la base de la información de ventas, resulta interesante considerar y analizar un criterio de clasificación basándose en el empleo:

En este caso se analizará la siguiente clasificación convencional:

- Microempresas: Unidades productivas que ocupan de 1 a 9 trabajadores.
- Pequeñas Empresas: Unidades productivas que ocupan entre 10 y 49 trabajadores.
- Medianas Empresas: Unidades productivas que ocupan 50 o más trabajadores y menos de 200.
- Grandes Empresas: Unidades productivas que ocupan más de 200 trabajadores.

La información estadística chilena relativa al empleo generado por las diversas escalas productivas no se elabora con relación a las ventas anuales, sino que basándose en el tamaño del establecimiento, medido por la cantidad de trabajadores.

Para estimar el empleo de acuerdo a la clasificación señalada, se utilizó la composición porcentual de la ocupación según rama de actividad económica, elaborada por el Ministerio de Planificación en la llamada encuesta CASEN del año 1990. Esta composición porcentual se aplicó a las cifras oficiales de empleo total en el país que publica regularmente el Banco Central. Las cifras así obtenidas permiten tener una aproximación a la estructura del empleo en el interior de cada rama de actividad económica y para cada tamaño de empresa⁷ que definimos.

Las cifras obtenidas a través de esta estimación destacan la importancia de la PYME y la microempresa en la generación de empleo del país. En conjunto, ambos sectores generan el 79.8% del empleo, en comparación a la generación en conjunto del 24.8% de las ventas, constituyendo el 98.5% de las unidades productivas del país.

Empleo, ventas y cantidad de empresas 1992 (estructura porcentual estimada)

TRAMO DE EMPRESA	EMPLEO %	VENTAS %	NUMERO %
MICROEMPRESAS	43.3	5.0	83.2
PYMEs	36.5	19.8	15.4
GRAN EMPRESA	20.2	75.2	1.5
TOTAL DE EMPRESAS	100.0	100.0	100.0

Del análisis de la información proporcionada en el anexo 1, cuadro 4 C, es importante destacar que la PYME es la principal fuente de empleo —superando incluso a la microempresa— en cuatro ramas de actividad económica del país, las que generan el 25.4% del empleo nacional. Esto sucede en el sector industrial, construcción, servicios comunales y servicios financieros, en los cuales la PYME representa el 45.6% del empleo.

En las ramas de Agricultura y Pesca, Comercio y Transporte, la PYME es la segunda fuente de empleo, siendo superada por la microempresa en importancia. Por el contrario, en el sector minero es la gran empresa la principal fuente de empleo, correspondiéndole a la PYME el segundo lugar.

II. POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO A LA PYME EN EL ACCESO AL CRÉDITO

1. Importancia de la PYME en una economía de mercado

El desarrollo vigoroso de toda economía de mercado se realiza con la participación de una gran cantidad de unidades económicas pequeñas. Las PYMEs no solo constituyen un área de negocios potencialmente interesante para la banca en ciertas condiciones, sino que se destacan por desempeñar una variada e importante cantidad de roles, que las hace figuras imprescindibles de las economías de mercado.

Existen cinco características principales de las PYMEs que permiten destacar su importancia en la economía:

i) En primer lugar, muchas de estas empresas representan servicios especializados para el consumidor final, que complementan y perfeccionan los métodos de producción y distribución de los grandes negocios.

ii) Existe un vínculo de cooperación entre PYME y gran empresa, cuando las grandes empresas demandan partes y piezas para los montajes a escala en que se han especializado. Lo mismo sucede cuando las PYMEs se encargan de procesos industriales o de servicios de tipo secundario, que son externalizados por las grandes compañías.

iii) En otros casos existen posibilidades ventajosas de competir entre ambos tipos de empresas, en nichos específicos, como el transporte, servicios a las personas y nuevas tecnologías de informática.

iv) La PYME cumple un rol tradicional como sustento a una parte considerable de la población.

v) Por último, hay que destacar que el pequeño comercio todavía es, en muchas regiones y países, el único medio de lograr una amplia distribución de productos e insumos a través de todo el sistema económico.

La PYME es también la escuela de formación de los nuevos empresarios y su actividad realizada a través del elevado número de unidades, el que se cuantificó en el capítulo anterior para el caso chileno, representa un proceso de exploración de nuevas oportunidades de mercado, de creación de nuevas empresas, de fracaso de negocios no aptos, de liquidación ordenada y voluntaria de otros, todo lo cual expresa la necesaria movilidad de recursos que una economía de mercado requiere para funcionar.

La PYME es particularmente ventajosa en áreas de negocios donde las economías de escala no son relevantes, posee mayor flexibilidad asociada a la participación del propietario en el control y gestión directa del negocio y está sujeta a menores regulaciones estatales, en comparación a la gran empresa.

De modo tal que, aunque existen barreras de acceso a ciertos mercados, lo que genera inequidades e ineficiencias que hay que superar, si se desea lograr un aporte mayor de la PYME al crecimiento y una mayor participación de ella en los frutos del crecimiento, existen también restricciones provenientes de la lógica del mercado, en relación al tipo de medidas de apoyo que se le brinde, ya que éstas deben ser coherentes con el modelo económico global que se ha adoptado.

Del análisis anterior se desprende la necesidad de promover medidas estatales de tipo transitorio que, por una parte, signifiquen soluciones coherentes con el perfeccionamiento de los mecanismos de mercado de la economía y que, por otra parte, permitan afianzar la incorporación más eficiente y competitiva de las PYMEs a estos mercados.

2. Causas de los problemas de acceso al mercado crediticio

Las restricciones que originan racionamiento crediticio a empresas pequeñas, nuevas o sin historia, se derivan fundamentalmente de la incertidumbre generada por las diferencias de información entre demandante y oferente de créditos, lo que se conoce como asimetría de información.

Por una parte, se detectan problemas de *moral hazard* que obligan a la banca a protegerse de los deudores deshonestos, ya que por su tamaño pequeño y ausencia de reputación consolidada en el mercado, es muy difícil identificar la moral de pagos de este tipo de deudores. Hay que destacar que el problema de riesgo moral no consiste en la ausencia de información financiera, de proyecto o de la capacidad técnica de la administración, ya que corresponde al riesgo derivado de los factores de índole moral en un negocio, que se relacionan con la disposición y voluntad de la contraparte para cumplir sus compromisos, en este caso, del deudor para afrontar el pago del préstamo. Para superar este problema, los bancos se protegen solamente con una información que surge de la relación personal del banquero con su cliente, lo que es muy difícil de profundizar en el caso de múltiples clientes de tamaño pequeño.

Por otro lado, existe un problema de selección adversa que se relaciona con la ausencia o mala calidad de la información financiera y técnica que da cuenta de la capacidad de pago del cliente potencial. La ausencia de esa información impide evaluar el riesgo, el cual se convierte en incertidumbre. Una posible salida es la selección vía tasas de interés, lo que no es una práctica bancaria recomendable, pues los proyectos que son más insensibles a la negociación de precio, serán probablemente los de mayor riesgo (asociado a una posible mayor rentabilidad), o incluso los de aquéllos provenientes de clientes que ya presentan dificultades financieras. La selección vía tasas de interés realizada a clientes PYMEs mal evaluados en su primera fuente de pago (los flujos futuros del negocio) es lo que explica la mayor morosidad potencial de este segmento y la reticencia de la banca para operar con estos deudores.

La modernización de la banca, las oportunidades que brinda la nueva tecnología de informática y la mayor calificación del personal bancario hacen posible que la solución a estas dificultades se logre a través de una labor de investigación y desarrollo de los bancos sobre aquellos clientes que les son desconocidos.

Sin embargo, la no rivalidad en el "consumo" de los antecedentes financieros del deudor genera "externalidades positivas" que inhiben estas actividades. Esto sucede porque el solo hecho de cursar un determinado tipo de crédito a un cliente, es ya una señal para el mercado financiero de que es "buen deudor". Ninguna institución deseará incurrir en los costos de una investigación que beneficiará también a otros. El carácter de "bien público", que posee la información de riesgo crédito, es un argumento importante para considerar la necesidad de políticas de apoyo al acceso al mercado de crédito que la PYME necesita de parte del Estado.

De ahí que las nuevas políticas públicas de apoyo a la PYME, que procuran incorporar a estas empresas en la competencia por recursos de crédito, deberían incorporar acciones que logren reducir los problemas de asimetría de información, aumentando el flujo de información, a la vez que se promueve la competencia en los sistemas financie-

ros, sobre todo estimulando el desarrollo de nuevos productos e intermediarios privados como *leasing*, *factoring*, seguros de crédito, etc.

La superación de los problemas de acceso al crédito que presenta la PYME se solucionan incentivando una adecuada toma de riesgo por parte del sector financiero privado y estimulando el desarrollo y profundización del mercado financiero. En este sentido, una presencia masiva del estado en el financiamiento directo a la PYME o su apoyo con tasas preferenciales, inhibirá la solución de fondo, que es perfeccionar la relación de mercado entre PYME y fuentes de financiamiento.

Por lo mismo, eliminar el financiamiento directo del Estado a la PYME y reducir la oferta ilimitada de garantías estatales es un prerrequisito para impedir una presencia errada del Estado que impida el desarrollo de instrumentos y oferentes privados de nuevos servicios financieros.

Existe suficiente evidencia empírica que indica que la modalidad actual de operación de la banca comercial en relación a la PYME se realiza con un costo total de financiamiento crediticio mayor que el que obtienen las empresas de mayor tamaño relativo.

Las razones de la existencia de estos costos diferenciales no radican en una voluntad discriminatoria por parte de la banca, ya que se originan en los problemas de imperfecciones de mercado analizados.

En síntesis ellas son:

i) Incertidumbre acerca de la moral de pagos del deudor PYME, debido a la debilidad de la relación banquero-cliente.

ii) Mayores costos derivados de la carencia de capacidad de análisis y de síntesis en la PYME, que le permitan entregar proyectos y/o solicitudes de crédito del modo requerido por la banca.

iii) Mayores costos para la institución financiera al operar con empresas pequeñas, ya que para lograr un mismo volumen de negocio deben realizar un mayor número de operaciones. Los problemas mencionados se han derivado tradicionalmente en la exigencia de garantías reales mayores para los deudores más pequeños o en su exclusión como mercado meta por parte de muchos bancos.

Es necesario recalcar que, si bien la carencia de garantías reales es un hecho en la PYME, la incorporación de éstas no soluciona las causas del problema. Por el contrario, en algunos casos como ocurre con las garantías otorgadas por el Estado, se tiende a profundizar la distorsión en la asignación de recursos financieros, en tanto que la institución acreedora pierde los incentivos para prestar contra la primera fuente de pagos (los flujos del proyecto presentado por la empresa).

3. El impacto de las nuevas estrategias comerciales de la banca

A partir de los años ochenta, y con más fuerza en la década actual, el negocio bancario mundial se ha visto afectado por una creciente disminución de sus márgenes y por una reducción de sus mercados, afectados por el fenómeno de la desintermediación. La banca ha perdido el monopolio de la intermediación de los ahorros y el mercado de capitales ha tenido un desarrollo y diversificación crecientes.

Ante esa situación, que ha tenido como protagonistas a las nuevas instituciones financieras por una parte, y a la gran empresa por otra, las nuevas estrategias competitivas de la banca la han reorientado hacia el mercado de la PYME.

A diferencia de la disminución de los *spreads* en los préstamos a las grandes empresas, con acceso fluido a los mercados de capitales locales e internacionales, las

PYMEs tienen menos poder de negociación, no tienen acceso directo al mercado de capitales y, por lo tanto, ofrecen posibilidades de sostener márgenes mayores.

Además, estas empresas son más leales a sus bancos, ya que tienen menos posibilidades de acreditación ante muchos bancos. En todo caso, para penetrar y desarrollar estas cuentas, los bancos han tenido que aumentar el nivel de compromiso de su personal y rediseñar y mejorar sus servicios, adaptándose a las necesidades de la PYME.

En todo caso, el problema principal ha sido que las estructuras de costos de los bancos sufren presiones al alza si se adopta esta estrategia comercial, ya que mantener los volúmenes de negocios anteriores deben formalizar un mayor número de préstamos pequeños. La solución ha sido la incorporación masiva de nueva tecnología de informática y un fuerte énfasis en la reingeniería de sus tradicionales procesos operativos.

De este modo, se puede concluir que existen tendencias en el mercado bancario que indican una potencial reorientación de las instituciones financieras a la PYME, cuyo avance en los distintos países estará muy asociado a la presencia de tres hechos específicos:

- i) El incremento de la desintermediación financiera por parte de la gran empresa y el desarrollo del mercado de capitales como alternativa de fuente de fondos para ésta.

- ii) El aumento de la productividad en las operaciones mediante la incorporación de nueva tecnología, de modo de permitirle a la banca absorber los costos incrementales del mayor número de clientes.

- iii) El desarrollo de prácticas crediticias modernas, con sistemas de otorgamiento de préstamos que den prioridad al análisis de los flujos futuros, frente a los préstamos basados en el respaldo de garantías reales.

4. Diagnóstico y nuevos programas de apoyo a la PYME en Chile, después de 1990

Tradicionalmente las políticas oficiales para las pequeñas y medianas empresas eran concebidas al interior de un esquema asistencial, que buscaba mantener a estas empresas en un cierto nivel de actividad, debido a su alta incidencia en el empleo, sin lograr superar sus reducidos niveles de productividad, bajas remuneraciones, precarias condiciones de trabajo y escasa eficiencia económica.

Las políticas utilizadas en ese esquema fueron principalmente políticas de subsidios directos, líneas de crédito con tasas de interés privilegiadas, las que, en general, no lograron superar las dificultades de estas empresas para acceder competitiva y fluidamente a los mercados, en especial el mercado crediticio.

El diagnóstico actual en Chile destaca que las dificultades de la PYME para su crecimiento están radicadas principalmente en su desigual acceso a los recursos financieros, a la información comercial relevante y al *know-how* tecnológico y de gestión necesarios para su modernización.

De este modo, el argumento que ha permitido superar las tradicionales políticas asistencialistas, sostiene que la limitación al interior de la PYME a sólo un pequeño segmento (alrededor del 10%) en rápido proceso de modernización, en comparación a una gran masa de empresas rezagadas (90%), radica principalmente en las imperfecciones del mercado de capitales, el cual excluye a este gran segmento de la PYME del acceso al financiamiento de sus operaciones.⁸

El actual Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa diseñado por el gobierno chileno, fue puesto en marcha el 4 de julio de 1991 con el objetivo de impulsar la modernización productiva de estas empresas, mejorar sus niveles de competitividad,

y permitir después de un período transitorio de apoyo estatal, su actuación autónoma en el mercado.

El programa busca elevar la eficiencia empresarial mediante instrumentos de tipo horizontal, accesibles para cualquier empresario pequeño o mediano, sin importar rubro económico o localización geográfica. Se intenta así eliminar las desventajas que su tamaño les ocasiona frente a los mercados de materias primas, de productos terminados y, principalmente, del mercado financiero.

En su versión inicial, la propuesta incluyó nueve medidas, que se desprendieron del análisis que se hizo de las dificultades que, tanto al nivel de operación interno de las unidades productivas como en lo referido a la inserción de éstas en los mercados, afectan al funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas.

Estas nueve medidas fueron:

1. Financiamiento directo del Banco del Estado, de modo que permitiera disminuir la dificultad de acceso a recursos enfrentados por el sector.
2. Programa de intermediación financiera de CORFO, para canalizar recursos de largo plazo hacia proyectos productivos.
3. Innovación y desarrollo tecnológico, para asegurar la incorporación de procesos y productos más avanzados.
4. Capacitación laboral, para incorporar a los trabajadores al proceso de innovación.
5. Proyectos de Fomento (PROFOS) para canalizar el esfuerzo del sector público en el fomento productivo de las pequeñas y medianas empresas.
6. Perfeccionamiento del acceso de la PYME al financiamiento para asegurar su desarrollo sustentable.
7. Asistencia técnica y transferencia tecnológica para fortalecer el proceso de modernización.
8. Sistemas de información para la PYME que facilitaran el acceso a conocimientos imprescindibles.
9. Desarrollo de exportaciones para fortalecer nuestra inserción internacional.

El balance del primer año de gestión permitió focalizar con más precisión estos instrumentos y se les agrupó en cinco áreas de trabajo: Financiamiento, Asistencia técnica, Desarrollo tecnológico, Capacitación y Fomento de exportaciones.

De éstas, el área de mejoramiento del acceso al financiamiento constituye el objetivo de este documento.

III. EVALUACIÓN DE LOS MECANISMOS PROPUESTOS PARA MEJORAR EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LA PYME

En el presente capítulo nos referiremos a los programas de Perfeccionamiento del Acceso al Sistema Financiero. Los mecanismos utilizados por este programa son los subsidios a la asistencia financiera (SUAF), los cupones de bonificación de seguros de crédito (CUBOS), el programa de intermediación financiera, la acción crediticia del Banco del Estado y la tarjeta de crédito de la producción.

Lo que se busca con estas iniciativas es que el sector privado sea quien evalúe y otorgue los préstamos a la PYME, teniendo en cuenta exclusivos elementos de mercado. El rol que desempeña el sector público en estos nuevos mecanismos es solamente incentivar la fluidez de las transacciones entre agentes privados, de modo de perfeccionar el acceso de la PYME al sistema financiero formal.

1. Los subsidios a la asistencia financiera (SUAF)

a) *Principales definiciones*

Con objeto de reducir las barreras al ingreso de la PYME al mercado financiero formal, se implementó en CORFO el programa Subsidio a la Asistencia Financiera (SUAF), cuyo principal objetivo ha sido reducir los costos de transacción que enfrentan empresarios e instituciones financieras, incentivando mecanismos de evaluación de la información.

Los SUAF tienen por objetivo eliminar la discriminación que sufren los pequeños y medianos empresarios al solicitar un crédito y no contar con la información contable organizada o con la presentación de un adecuado proyecto de inversión.

En términos generales, el programa consiste en que aquellos empresarios con características "bancables" (sin protestos vigentes ni deudas morosas con el Estado), que pertenezcan a la PYME y que efectivamente no tengan un acceso adecuado al crédito o que no lo tengan en absoluto, opten a un subsidio destinado a la contratación de consultores financieros, especializados en la PYME, que apoyen la obtención de créditos y que actúen de nexo entre el sistema financiero y los empresarios.

Para estos efectos, la CORFO estructuró un banco de consultores privados, certificando que éstos posean las capacidades y experiencias profesionales suficientes para atender tales demandas.

Estos consultores tienen como misión primordial reunir la información necesaria para elaborar las solicitudes de crédito de bancos o de operaciones de *leasing*, debiendo presentar los antecedentes en informes estandarizados. Para créditos de corto plazo y operaciones de *leasing*, el consultor debe elaborar Balances, Estados de Resultados y Presupuestos de Caja, mientras que para el financiamiento de proyectos de inversión se requiere, además, realizar una evaluación del proyecto marginal.

Junto con lo anterior, se espera que los consultores colaboren con el empresario en la negociación con el acreedor y en la gestión de la empresa, en lo que respecta al seguimiento de la inversión, cuando corresponda.

La importancia de presentar la información en informes estandarizados radica en que se espera que éstos sean aceptados por el sistema financiero y se evite así volver a construir los estados financieros del probable deudor. Resulta entonces decisivo para este instrumento la generación de una capacidad real de inducir la aceptación de sus recomendaciones por parte de la banca.⁹

Los honorarios de estos consultores son pagados en una parte minoritaria (25%) por el interesado y el resto (75%) por la misma CORFO, sobre la base de la existencia de un contrato entre las partes, que estipule las condiciones en las cuales serán prestados los servicios de consultoría, así como las formas y plazos en los cuales se procederá al pago de dichos servicios adecuadamente identificados.

b) *Evolución de su normativa*

La Resolución N°415 de CORFO que dio vida a los SUAF fue emitida el 8 de noviembre de 1991, pero su reglamento de operación resultó ser tan restrictivo que en junio de 1992 sólo se habían cursado tres operaciones. En este primer período de operación rigió un máximo de 30 UF para créditos de corto plazo (seis meses a un año), y de 50 UF para operaciones de más de un año de plazo y para operaciones de *leasing*. En el primer caso, se otorgaban 10 UF a la firma del contrato y 20 UF al momento de obtención del crédito. Para los créditos de largo plazo, se mantuvo el subsidio de 10 UF a la firma del contrato, se aumentó a 30 UF el subsidio al obtener el crédito y se otorgaron 10 UF adicionales para el seguimiento de la inversión.

La escasa penetración del programa llevó a que el 17 de julio de 1992 se procediera a realizar una primera flexibilización de ese reglamento, con lo cual la cantidad de operaciones comenzó a aumentar. No obstante ello, en marzo de 1993 se aplicó una segunda flexibilización que comenzó a regir en junio recién pasado con el objeto de aumentar la cobertura entre las pequeñas y medianas empresas y agilizar los procedimientos para otorgar las subvenciones.

Las modificaciones realizadas al SUAF fueron las siguientes:

- Se aumentó el nivel de ventas para las empresas elegibles, de 15 000 UF a 25 000 UF de ventas netas anuales.
- Se aumentó el monto de las subvenciones hasta 75 UF para los créditos de largo plazo y 50 UF para los de corto plazo.
- Se agregan como fuentes de financiamiento aceptables para el programa a las Cooperativas de Ahorro y Crédito y el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC).
- Se delega en las direcciones regionales de CORFO la facultad de otorgar las Subvenciones, sin necesidad de intervención de la Gerencia de Fomento de Inversiones, la cual sólo se reserva la operación directa de la Región Metropolitana.
- Se elimina la exclusión de los créditos de corto plazo para capital de trabajo (créditos de menos de 6 meses), norma que expresaba un cierto desconocimiento de cómo opera el sistema financiero con sus clientes nuevos y de cuáles son las reales necesidades de la PYME.¹⁰

Entre las acciones complementarias realizadas a partir de ese momento se incluyó la suscripción de un convenio de CORFO con el Banco del Estado, con el objetivo de

promover el uso del instrumento entre sus clientes, asegurando a la vez a los consultores plazos específicos de tramitación de las solicitudes de crédito y plazos de comunicación a los usuarios de la decisión final de crédito.

c) Evaluación de su desempeño

Durante 1992 se aprobaron solicitudes a 173 empresas con un monto comprometido de 7 439 UF. (Véase el cuadro 5.) De este total, el 48% de las solicitudes y el 47.5% de los recursos se otorgaron en la Región Metropolitana. Las regiones usan este instrumento en una magnitud mucho menor: las regiones con mayor número de solicitudes aprobadas son la VI Región, con 15 (8.7%) y la V Región con 13 (7.5%).

Desde el punto de vista de los sectores económicos beneficiados se observa que la industria se adjudicó el 41%, el comercio, transporte, construcciones y comunicaciones el 29%, y las empresas clasificadas como servicios varios el 20%.

La agricultura y pesca, actividades con numerosas PYME, sólo tuvieron un 9% mientras la minería alcanzó el 1%, situación que tal vez se explique por la menor participación de los empresarios PYME en el giro minero.

Las principales observaciones críticas a este programa son las siguientes:

- * La obtención del crédito por parte de la PYME no es un fin en sí mismo, sino que se espera sea el resultado de un trabajo de consultoría financiera que permita demostrar al acreedor que el empresario pagará los compromisos de la deuda. En consecuencia, el subsidio debería estar ligado principalmente al trabajo de recopilación y estandarización de la información que haga bancable a la PYME en el largo plazo, producto de la reducción en los costos de transacción y no a la obtención del préstamo. Para reforzar este objetivo, las modificaciones introducidas en el primer semestre de 1993 han aumentado hasta casi un 50% el monto que percibirá el consultor con anterioridad a que se dé curso el crédito. Esta medida sumada al aumento del monto del subsidio pretende asegurar un mejoramiento de la calidad de los servicios de consultoría.

- * Un segundo elemento crítico se relaciona con los controles realizados por CORFO sobre el trabajo de consultoría. Mayores y mejores controles *ex post*, permitirán proteger los recursos fiscales y velar por el buen desempeño de los consultores. Hasta el momento éste es quizás el mayor problema que enfrenta CORFO en la implementación, sin que haya sido posible lograr una intervención regulatoria *ex post*, que detecte y sancione infracciones, pero que no desaliente la formación y consolidación de un significativo mercado de servicios en esta área.

- * Un tercer elemento crítico es que parece difícil que las instituciones financieras consideren "delegable" la evaluación de riesgo de sus colocaciones en consultores que no sean de su confianza. Además, el hecho de que un proyecto sea presentado como bancable en sus orígenes, no asegura a la institución financiera del riesgo de disponer de información adecuada para el seguimiento del crédito, lo que sólo se logra si el consultor hace que la empresa internalice estos métodos de procesar y entregar la información, más allá del período diseñado para su acción. Ello es más importante si se considera la obligación de contar con información financiera relevante durante toda la vigencia del crédito, ya que normas de supervisión bancaria así lo exigen y su ausencia origina un costo en provisiones exigidas.

2. Seguros de crédito privados

a) Aspectos generales

A través del mercado de seguros de crédito privados las instituciones financieras podrían reducir la exigencia de garantías sin que ello signifique dejar de evaluar la primera fuente de pagos. Así, en la medida que agentes especializados privados coparticipen en la evaluación de riesgo de la PYME, se logrará un incentivo para que la banca privada aumente sus colocaciones en este sector.

El apoyo que le compete al Estado en este ámbito es crear las condiciones que permitan el desarrollo de este mercado aún incipiente en nuestro país. Una forma de hacerlo es a través del otorgamiento temporal de un subsidio a la prima del seguro.

Si el objetivo fuera sólo permitir el acceso hoy al financiamiento de la PYME sería preferible un subsidio al costo de operar con el sector. Pero ello significaría que una vez que se termine el subsidio no habrá quedado nada que permita a la banca continuar operando con este sector (como ejecutivos especializados en atender a la PYME, plataforma comercial específica, etc.).

La iniciativa de subsidio al seguro de crédito es ejecutada por CORFO, institución que diseñó para tal efecto el denominado Programa Cupones de Bonificación (CUBOS), que se describen en el punto siguiente.

Otros dos mecanismos adicionales para permitir a la PYME financiar sus necesidades crediticias de corto plazo, que se describen más adelante, también podrían requerir seguros de crédito: Tarjeta de Crédito y Factoraje.

Algunas características destacables de los seguros de crédito son:

Riesgo fiscal limitado: el sistema de seguro de crédito no compromete la garantía estatal y disminuye el riesgo fiscal ya que los recursos que el Estado compromete pueden ser dimensionados *ex ante*.

Atención más rápida: la reducida intervención del Estado requiere de pocos controles directos lo cual disminuye la burocracia. La atención al pequeño empresario será más rápida que en las iniciativas tradicionales.

Evaluación de la primera fuente de pagos: la cobertura parcial del seguro mantiene los incentivos de la institución financiera para otorgar créditos evaluando la primera fuente de pagos, lo cual es fundamental para asegurar que la asignación de recursos sea eficiente.

Impacto en el corto plazo: respecto de otras propuestas de apoyo al sector, como el SUAF, se esperaba que presentaran una mayor facilidad de implementación y un potencial de impacto mayor.

b) Los cupones de bonificación (CUBOS)

En el problema de restricción de acceso al financiamiento bancario de la PYME, y considerando que las características generales del sector inhiben a la banca a participar en él, una vía de salida importante tiene que ver con las oferta de garantías reales, que otorguen el adecuado respaldo a la institución que otorga los recursos financieros.

Los CUBOS apoyan una solución de este tipo mediante la contratación de un Seguro de Crédito que reemplaza parte de las garantías solicitadas y responde ante el banco otorgante en caso de insolvencia. En rigor, los CUBOS son las primas de ese seguro y son pagadas por la CORFO.

Los CUBOS se instituyeron legalmente con la Resolución N° 351 del 25 de octubre de 1991. La primera licitación se realizó el 5 de diciembre de ese año y en esa oportunidad se adjudicaron un total de 4 359 CUBOS. La segunda licitación fue el 26 de junio de 1992 con un total de 6 300 CUBOS, la tercera el 15 de diciembre del mismo año con 4 800 CUBOS adjudicados. La cuarta licitación ocurrió el pasado 1 de junio con un total de 6 250 CUBOS.

Hasta la tercera licitación participaban sólo compañías de *leasing*, pero a partir de la cuarta licitación se incorporó por primera vez un banco comercial, que se adjudicó 1 000 CUBOS. Los restantes CUBOS han sido adjudicados por instituciones de *leasing*.

Durante 1992 (véase el cuadro 6), se aprobaron solicitudes de 214 empresas con un monto pagado en primas de 9 247 UF. De estas empresas, el 59.4% son establecimientos de la Región Metropolitana y sus solicitudes representaron el 47.8% de los recursos. Las empresas de la VIII Región sumaron el 15% y la V Región registra el 4.7% de las empresas.

Estas tres regiones pusieron el 79.1% de todas las empresas y aprovecharon el 79.7% de los CUBOS, situación que ilustra sobre la poca difusión de estos instrumentos entre los empresarios de las regiones.

En el primer semestre de 1993 se aprobaron operaciones CUBO con 147 empresas, con una inversión del programa de 5 170 UF. El impacto del programa CUBO todavía es bajo, y a modo de referencia, puede considerarse que en el primer semestre el mercado de *leasing* cursó 4 997 operaciones, esto es, sólo un 3% se acogió al sistema CUBOS.

c) Aspectos críticos

Llama la atención la escasa recepción de este instrumento por parte de la banca comercial privada. Es necesario aumentar la participación en las licitaciones de los bancos, a fin de cubrir operaciones que no necesariamente involucren la compra de un bien de capital, que es el caso del *leasing*. Si esto se lograra el potencial de financiamiento para la PYME crecería, especialmente si se abren diferentes líneas en las que podría operar el seguro de crédito: financiamiento de proyectos de inversión y de capital de trabajo.

El bajo monto de operaciones CUBO puede originarse en aspectos de diseño, ya que previo a la obtención de la garantía del seguro, la institución financiera debe invertir en información para evaluar si el cliente califica para el seguro, pues es la institución financiera la titular del seguro, originándose un círculo vicioso de incapacidad de análisis y desinterés por el subsidio a la prima. De hecho, operar con seguro supone una capacidad de análisis de riesgo más sofisticada por parte de la institución financiera. Esta dificultad debe ser enfrentada a través de una mayor coordinación con las instituciones canalizadoras del instrumento, que permitan eventuales mejoras al instrumento y/o limiten las expectativas de su impacto.

3. Programa de intermediación financiera

La CORFO busca ampliar los plazos de operación del sistema financiero mediante la licitación de fondos obtenidos en el extranjero, principalmente créditos de largo plazo del Banco Interamericano de Desarrollo.

Durante 1992 se introdujeron al mercado de *leasing* recursos por 6 032 830 UF. (Véase cuadros 7 a y b.) De este monto, el 66.75% fue absorbido por la gran empresa, el 8.26% por la mediana, el 16.77% por la pequeña y el 2.8% por la microempresa,

restando un 5.42% no clasificado. Estos recursos fueron distribuidos entre 1 134 empresas, de las que 538 (47.5%) corresponden a grandes empresas, 144 (12.7%) a empresas medianas, 279 (24.6%) a empresas pequeñas y 81 (7.1%) a microempresas. Restan 92 empresas (8.1%) sin clasificar.

Durante el mismo año, a su vez, se proporcionaron al sistema bancario 3 291 318 UF que en forma de créditos, fueron en 63.6% a la gran empresa, 1.6% a la mediana empresa, 19.4% a la pequeña empresa y 1.7% a la microempresa, existiendo un 13.8% de recursos asignados a empresas sin clasificar. En el caso bancario, fueron 69 las empresas beneficiadas por estos créditos, de las cuales 30 (43.5%) son grandes empresas, 6 (8.7%) son medianas, 17 (24.6%) son pequeñas, 6 (8.7%) son microempresas y 10 (15%) no fueron clasificadas.

Aunque la clasificación indica una fuerte participación de la gran empresa en estos programas, por tratarse de fondos en dinero, la clasificación es sólo referencial. Lo importante es que, en condiciones de escasez de fondos de largo plazo, se ha apoyado con provisión de fondos a tasas de mercado, a una industria financiera nueva como es el *leasing*, con marcada orientación al segmento PYME como mercado meta, la cual financia el 15% de sus activos con estos programas.

4. Créditos directos del Banco del Estado

El Banco del Estado es la principal institución estatal que otorga crédito directo a los productores de la pequeña y mediana empresa. Se trata de una línea preferencial caracterizada por la flexibilidad en la exigencia de garantías, al priorizar como criterio de evaluación la calidad de los proyectos presentados.

Durante los dos años que lleva funcionando el Programa de Apoyo a la PYME, el Banco del Estado ha sobrepasado las metas que se le fijaron originalmente, de 20 millones de dólares en 1991, 40 millones en 1992 y el mismo monto en 1993.

En el primer trimestre de 1992, los créditos PYME del Banco del Estado totalizaron 17 042 584 dólares, en el segundo 59 155 379, en el tercero 80 841 042 y en el cuarto 83 787 756 que en total suman 240 826 761 dólares, algo más de seis veces la meta para el año. En el primer trimestre de 1993 se colocaron 70 360 780 dólares y en el segundo 98 945 226 dólares, suma que ya en la mitad del año superó en cuatro veces la meta anual. (Véase cuadro 8a, b y c.)

La distribución regional de estas colocaciones sitúa a la Región Metropolitana como principal adjudicataria de créditos, con un 32.2% del total, seguida de la X Región con un 13%, la VIII Región con un 10.2%, la V Región con un 9.7% y la IX con 9.3%, sumando en conjunto el 74.4% (tres cuartas partes) del total. Esta distribución reconoce algunas variaciones estacionales por el impacto de la demanda agrícola en ciertos meses del año, pero en general refleja la estructura de distribución regional de los créditos. En el cuadro 8a se observa que en el segundo semestre del año pasado se concentró el 70% de las colocaciones del año, proporción que se repitió en términos generales en las regiones.

En los seis primeros meses del presente año, esta tendencia se mantiene en lo general.

Si se observan en el cuadro 8c los créditos del Banco del Estado por sector productivo de destino, es posible notar la importancia de la agricultura: a partir del segundo trimestre de 1992 obtuvo —trimestralmente— el 40% o más de los recursos asignados, seguida por el comercio y la industria.

Aunque las cifras de colocaciones PYME, del banco estatal, son las más significativas en la evaluación de apoyo efectivo al sector, cabe destacar, como consideraciones críticas, que observaciones preliminares indican que muchas de estas operaciones corresponden a clientes antiguos del banco estatal, los cuales han sido rotulados al amparo del nuevo programa, sin que exista una efectiva incorporación de nuevos empresarios de la magnitud que sugieren las cifras. Además, el uso del banco estatal, debiera ser un mecanismo transitorio, en relación a las soluciones más de fondo y la filosofía general que busca imponer el conjunto de los otros programas.

5. La tarjeta de crédito para la producción

La Tarjeta de Crédito para la Producción nació como una iniciativa impulsada por una agencia estatal, el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC y un banco privado de Chile, el Banco de Concepción. Consiste en un crédito rotatorio que el Banco otorga al empresario beneficiado después de la evaluación que le hace como a cualquier otro cliente. El empresario puede usar indefinidamente el crédito pagando sus mensualidades, evitando repetir la tramitación de cada nueva solicitud.

En abril de 1993 contaba con 2 786 usuarios de los cuales 1 828 (65.6%) se encontraban en la Región Metropolitana (R.M.); los proveedores que trabajaban con la tarjeta eran 1 530 de los que 615 (40.2%) radicaban en la Región Metropolitana. Los cupos de créditos en promedio para la R.M. son de 586 mil pesos y en regiones un poco mayores, alcanzando 970 mil pesos, por lo que se deduce el carácter de microempresarios de los beneficiarios.

Aunque no se cuenta con cifras exactas todavía, en opinión del Banco los usuarios pertenecerían mayoritariamente al sector industrial, seguido por la pequeña minería —especialmente en la II y III Regiones— y comercio.

La Tarjeta de crédito se lanzó al mercado en mayo de 1992, creciendo lentamente hasta septiembre del mismo año. Entre ese mes y diciembre experimentó un fuerte crecimiento llegando a casi 2 000 tarjetas a fines de año. Durante ese período se intensificaron acciones de promoción, especialmente en regiones, donde SERCOTEC, junto al Banco, realizó actividades de lanzamiento en varias ciudades (Puerto Montt, Concepción, Iquique, Viña del Mar, Temuco).

Los primeros meses de este año muestran un crecimiento menor que el último trimestre de 1992, emitiéndose poco más de 800 tarjetas en relación a las casi 2 000 del período septiembre-diciembre 1992. Se han establecido contactos con otros Bancos (BHIF, Crédito) esperando que se incorporen en la utilización de este instrumento, así como también nuevos proveedores para consolidar la utilidad de esta tarjeta de crédito.

IV. BALANCE GLOBAL DEL PROGRAMA

1. El marco institucional

El Programa Nacional de Apoyo a la PYME a partir de 1992 fue colocado bajo la coordinación de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), institución que a partir de ese momento ha asumido bajo su responsabilidad, tanto el perfeccionamiento de su diseño como la operación del mismo.¹¹

Actualmente el programa de apoyo a la PYME se encuentra en su tercera fase de aplicación, denominada de "eficiencia e impacto" lo cual se intenta lograr con una coordinación más activa de CORFO de todas las agencias estatales que deberían operar los instrumentos previamente diseñados.¹²

En esta fase se ha colocado bajo la responsabilidad de la CORFO, la coordinación de un total de 22 instituciones. (Véase el anexo 2.)

Los principales obstáculos identificados son:

- Una capacidad institucional muy modesta de los organismos del Estado encargados de apoyar este segmento.
- Carencia de una institucionalidad que permita coordinar el trabajo de apoyo a la PYME, lo que se traduce en ineficiencias, dada la falta de coordinación entre las diversas instituciones ligadas al sector.
- Falta de mecanismos institucionales que incentiven a las agencias ejecutoras a orientar adecuadamente sus recursos, de modo que asuman plenamente el espíritu y contenido de las políticas de apoyo a la PYME.
- Falta de circuitos de información fáciles de utilizar, formularios simples, mayor apoyo para las postulaciones y tramitaciones, y otras medidas tendientes a descongestionar la operación de estas agencias.
- No existen aún mecanismos claros y transparentes de seguimiento y evaluación de la ejecución de programas por parte de las agencias.

La complejidad de la coordinación de las distintas agencias estatales explica que el nuevo rol del Estado en las políticas de fomento haya alcanzado un cierto nivel de predominio sólo al interior de las instituciones públicas vinculadas al sector industrial, dependientes directas de CORFO, en tanto en el sector Agrícola y Minero, que corresponden a otros ministerios y en los cuales se concentra más del 70% de los fondos públicos orientados al apoyo a la PYME, se continúa con una política en la que predominan la provisión de asistencia técnica otorgada directamente por el Estado, y líneas de crédito directo de éste a los pequeños empresarios.

Los argumentos que refuerzan esa situación van desde aquellos que otorgan mayor relevancia a la especificidad de los citados sectores económicos hasta aquellos que visualizan sus acciones como parte de una política social (y no de fomento productivo) que no requeriría ni aspiraría a utilizar o fortalecer mercados para cumplir sus objetivos.¹³

En todo caso, el Programa de Apoyo a la PYME, de CORFO, no pretende asumir que una vez obtenido un acceso más igualitario a los flujos de fondos del sistema bancario,

logre que toda otra distorsión sea también eliminada y, por lo tanto, el conjunto de la PYME modernizada.

En realidad es necesario, adicionalmente, promover una provisión de Asistencia Técnica y Tecnológica que, por la vía de la generación de mercados de servicios, refuerce la modernización y genere una posibilidad ulterior de incorporación al progreso de aquellas empresas más rezagadas, pero que posean un claro potencial de desarrollo.

De allí, el énfasis puesto por el gobierno chileno en vincular el apoyo a la PYME en el área financiera con instrumentos que signifiquen un apoyo adicional en el área de asistencia técnica y capacitación de los trabajadores y empresarios de las pequeñas y medianas empresas.

Este es el caso de los Proyectos de Fomento, PROFOS. La importancia asignada a la Asistencia Técnica, se concretó en la creación de un fondo administrado por la Gerencia de Fomento de Inversiones de CORFO, cuyo objetivo fue apoyar el desarrollo de Proyectos de Fomento (PROFOS)¹⁴ y la provisión multisectorial de Asistencia Técnica a la PYME.

2. Resultados en el acceso de las PYME a los mercados crediticios

El volumen de crédito proporcionado por el sistema financiero a las empresas se ha incrementado entre 1990 y 1992. En 1990 el 26.1% del total de empresas obtuvo algún tipo de financiamiento, mientras en 1992 ese porcentaje se elevó a 36.1%.

En el nivel de las microempresas, que son las con mayores dificultades para obtener financiamiento bancario, el acceso se incrementa desde el 20.1% de este grupo de empresas en 1990 al 29.8% del grupo en 1992.

En el caso de la PYME, el acceso al financiamiento formal cubrió el 59.3% de este segmento de empresas en 1990, elevándose al 65.8% de ellas en 1992.

Este incremento de la cobertura de empresas con acceso al crédito se produce en un período en que la cantidad de empresas también crece significativamente. En 1991 el total de empresas aumentó un 3.9%, en tanto el número de empresas con deuda formal aumentó en un 26.6%. En 1992, la cantidad de empresas totales creció un 5% y las empresas con deuda se incrementaron en un 19.3%.

Esta situación de acceso al endeudamiento es particularmente marcado en las microempresas, que en los dos años señalados crecen a un ritmo de 3.1% promedio anual, en comparación con un aumento de las microempresas con deuda de 25.6% promedio anual. En el caso de la PYME la relación es de 11.9% en crecimiento del número total anual de PYME y de 17.8% en el aumento de las que están endeudadas formalmente.

Sin duda, el mayor nivel de financiamiento que obtienen las empresas está más influido con los resultados macroeconómicos globales que con los incipientes programas en que se ha empeñado el Estado, ya que aun cuando éstos son coherentes con el modelo económico general, su impacto todavía es muy bajo para explicar el mayor acceso al financiamiento de las empresas en general, y de las pequeñas empresas en particular.

En el período 1990-1993 la economía crece a un tasa anual promedio de 6.2%, sosteniendo la economía del país este ritmo de crecimiento promedio desde 1985. En 1992, la economía creció a la notable tasa de 10.3%, la más alta en los últimos 25 años.

A diferencia de años anteriores, el incremento del empleo ha bajado notablemente las tasas de desocupación. Entre 1986 y 1989, la desocupación promedio fue de 9.5% y en el período 1990-1992 es de sólo 5.8%.

La formación bruta de capital fijo crece a una tasa anual promedio de 9.8% en los años 1990 y 1993. Este fuerte crecimiento de la inversión ha llevado la tasa de

inversión en capital fijo al récord de 24.5% del PIB promedio para el período señalado, y se proyecta alcanzar 27.3% en 1993. Sin duda, este desempeño económico general, y la buena capacidad de respuesta del sistema financiero es la principal explicación en los resultados de mayor nivel de financiamiento requerido y obtenido por las empresas.

3. Nuevos instrumentos propuestos

Los instrumentos reseñados a la fecha se concentran esencialmente en el lado de la demanda crediticia.

Existe la proposición de conformar un fondo para el fortalecimiento de la oferta crediticia a la PYME.

El objetivo de este Fondo sería estimular el desarrollo de nuevas instituciones financieras privadas cuyo giro exclusivo sea facilitar el financiamiento de nuevas o pequeñas empresas mediante préstamos, aportes de capital, avales o seguros de crédito.

Este Fondo corresponde al componente de estímulo a la oferta que constituye un complemento necesario para los instrumentos de estímulo a la demanda que ya están operando.

El mecanismo fundamental que se utilizaría es el otorgamiento de préstamos condicionados a los resultados de cada entidad financiera (cuasi capital). Una breve descripción de las instituciones financieras a las que se les podría otorgar financiamiento condicionado se proporciona más adelante.

Adicionalmente, se destinarán recursos del Fondo para otorgar asistencia técnica a las instituciones financieras que operarían con el programa, la que además será un requisito para la entrada a éste.

Esta asistencia técnica estará destinada a apoyar las falencias y limitaciones para atender eficientemente a las empresas de menor tamaño relativo, poniéndose énfasis en generar las condiciones para que estas instituciones continúen operando con la PYME, sin que medie la acción del Estado.

A diferencia del financiamiento condicionado, el costo de la asistencia técnica será de cargo del programa, no superando el 10% de los recursos totales asignados.

Las instituciones destinadas a financiar las empresas pequeñas y medianas, y empresas emergentes, estarían reguladas por las instituciones de supervisión y regulación de sociedades anónimas e instituciones financieras que existen en el país, según corresponda.

El Fondo contempla el apoyo a las siguientes instituciones:

a) *Fondos de Inversión de Desarrollo de Empresas*

Los Fondos de Desarrollo de Empresas recibirán un impulso significativo con la reforma al mercado de capitales, la cual ha sido presentada a discusión parlamentaria en el segundo semestre de 1993. En la actualidad existen cinco Fondos de Inversión, los que tienen como propósito fundamental realizar inversión mediante participaciones en el capital de las sociedades anónimas cerradas.

El otorgamiento de préstamos condicionados a estas empresas financieras permitiría aumentar el interés de accionistas, tanto particulares como institucionales, por participar en esta área de negocios.

b) *Sociedades de capital de riesgo*

Las sociedades de capital de riesgo han tenido un desarrollo incipiente en Chile. En la actualidad existen tres empresas en operación que han realizado unos pocos contratos de aporte de capital de riesgo, las que se han visto especialmente limitadas por la falta de recursos para operar.

c) *Empresas de avales y garantías o de seguro de crédito*

En el área de avales y seguros de crédito para la PYME, existen dos instituciones privadas que están operando desde 1991, más una en formación en la actualidad.

Esta actividad se debería desarrollar más rápidamente con los estímulos a la demanda establecidos en el programa CUBO de CORFO, siendo aún necesario promover el desarrollo de nuevas instituciones que operen en este ámbito.

El apoyo del Fondo a las empresas de avales y seguros de crédito puede provenir de préstamos condicionados o garantías que se hacen efectivas sólo en caso de insolvencia de la institución aseguradora. Esto permite minimizar las distorsiones de la garantías otorgadas por el Fondo y, a su vez, aumenta la credibilidad de la compañía en el mercado.

d) *Sociedades financieras de giro exclusivo y especializadas en el financiamiento de la PYME y de la microempresa*

En Chile se han desarrollado unas pocas instituciones financieras de crédito orientadas al financiamiento de la microempresa y de la PYME. Esto implica que el sector financiero tradicional no tiene plataformas comerciales adaptadas para servir a este segmento empresarial, lo que repercute en un impacto limitado de los instrumentos de asistencia técnica y crediticia orientados a facilitar el acceso de estas empresa al mercado financiero formal.

Es por ello que se considera necesario estimular el desarrollo de una oferta especializada para atender a este sector, en donde el esfuerzo del Estado en esta materia sea de carácter transitorio y sólo hasta que se desarrolle una oferta significativa de recursos hacia las empresas que se desean favorecer.

El mecanismo de apoyo del Fondo sería un préstamo condicionado, diseñado de tal forma que, en el margen, la entidad financiera mantenga todo el incentivo para realizar una buena gestión de crédito.

4. Síntesis y conclusiones

Desde 1990 el nuevo gobierno chileno inició el diseño de un Programa de Apoyo a la PYME, en particular en el área de acceso al crédito, el cual pretende lograr dos objetivos simultáneos: aumentar la equidad en relación a la incorporación de la PYME a los frutos del crecimiento y mantener la eficiencia, desarrollando medidas de perfeccionamiento de los mercados, antes que su sustitución con ayuda estatal directa.

Los instrumentos diseñados e implementados desde 1991 son evaluados en el presente documento y la conclusión general es que constituyen una experiencia interesante para las nuevas políticas de fomento de los demás países de la región, los que han adoptado un modelo económico de incentivo a los mercados, pero que

a la vez están preocupados por la promoción de la equidad en sus sistemas económicos.

Actualmente, los datos indican que la dinámica de cambio en los mercados, que se deseaba que indujera el nuevo programa, ha sido lenta y/o débil en relación con la necesidad de las 70 000 empresas de la PYME potencialmente beneficiarias.

Si bien no es posible disponer de antecedentes más precisos acerca de la eficacia del programa, dada su corta vida, se debe destacar que el mayor logro es haber avanzado en la definición de una nueva política para el sector, probándose los instrumentos y corrigiendo sus deficiencias. Una mayor vinculación de CORFO con las instituciones financieras privadas, facilitaría el ajuste y el rediseño de estos instrumentos y permitiría precisar las metas de política y la eficacia deseada.

Asimismo, parece indispensable reforzar estas definiciones de política con un respaldo institucional y presupuestario a la CORFO, impidiendo que programas con filosofías distintas, realizados por otras agencias estatales, compitan por los mismos recursos, dificultando la búsqueda de la eficiencia e impacto en que está empeñado el programa.

Por último, hay que destacar que la potencialidad de la experiencia aparece más interesante, si se consideran los nuevos instrumentos propuestos, lo que demuestra que una política de fomento a la PYME es posible mediante el fortalecimiento de los mercados, pero su diseño final requerirá de un mayor tiempo antes que estos nuevos instrumentos, u otros que se diseñen en esta misma línea, alcancen su plena efectividad.

Notas

¹ Este estudio se refiere al universo de empresas productivas y de servicios y no tan solo al sector industrial, como había sido típico hasta ese momento. Véase, E. Román, *PYMEs, Nuevos Criterios de Estratificación*, Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción, MINECON, Santiago de Chile, marzo de 1991.

² El estudio original, realizado por el Ministerio de Economía, proponía fijar como límite divisorio entre las pequeñas y las grandes empresas la cantidad de 20 000 UF. Este estudio no hacía referencia alguna a las medianas empresas, las cuales implícitamente se incluían entre las "grandes". Como resultado de la discusión parlamentaria de 1991, para el presupuesto de 1992, dicho criterio fue modificado sin mayores argumentaciones, definiéndose como pequeña empresa toda aquella cuyas ventas netas anuales no superaran las 15 000 UF. Dado que, en la discusión del presupuesto 1993, las observaciones anteriores fueron levantadas quedando a criterio de la Corporación de Fomento (CORFO) la definición de los límites, la Gerencia de Fomento de Inversiones de esta institución procedió a ajustar el límite de las "pequeñas empresas" hasta las 25 000 UF, explicitando que se entendería por "mediana empresa" a toda aquella que superara esta cifra pero permaneciera inferior a las 50 000 UF. Por motivos operativos CORFO ha delimitado el universo PYME a aquellas empresas con ventas netas anuales superiores a las 2 400 UF. Empresas con ventas menores pueden optar a programas específicos para microempresarios del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS).

³ Nos referimos a todas aquellas empresas que de acuerdo a la información proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos (SII) tributaron por concepto de Impuesto al Valor Agregado, IVA, en 1991, o, en su defecto, tributaron en primera categoría, aun cuando no pagaron IVA.

⁴ A partir de ese momento, la creación/formalización de empresas se ha mantenido en rangos superiores a las 20 000 nuevas empresas anuales (netas), la cifra más alta de creación de empresas de que se tenga registro en el país.

⁵ Véase, E. Román, *La pequeña industria ante el reto de la modernización. Reestructuración industrial chilena: 1975-1989*. Santiago de Chile. Las Ediciones del Ornitorrinco, 1991.

⁶ Se trata de empresas que por la naturaleza de su operación deben presentar declaraciones de IVA, independientemente de su obligación de cancelar efectivamente impuestos por este concepto. Se excluyen de este registro las personas, las empresas que tributan en segunda categoría y las empresas que si bien están afectas al impuesto de primera categoría, no registraron movimiento comercial a lo largo del año 1992.

⁷ Véase: Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción, Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa. Evaluación Anual 1992-1993.

⁸ Con el correr del tiempo, y en la medida que el acceso de las pequeñas y medianas empresas tienden al financiamiento, ellas encuentran un curso de solución de un modo más rápido que el que se esperaba originalmente; el discurso gubernamental comenzó a enfatizar la necesidad de actuar en otros mercados, tales como los de capacitación, asistencia técnica y/o tecnología.

⁹ Este programa estuvo pensado en sus inicios para empresas que pertenecieran al sector industrial y/o a algunas actividades dedicadas al apoyo de la industria, de tal modo que se facilitara el control de sus recursos por parte de CORFO, para que éstos no se desviaran del objetivo de hacer "bancables" a pequeños y medianos empresarios que hoy no lo son.

¹⁰ Esta norma excluía cualquier tipo de financiamiento de desfase de caja, el cual corresponde al tipo de operaciones más común entre instituciones bancarias y clientes PYME. Esto es un defecto ya que limita el acceso de la PYME al capital de trabajo.

¹¹ La aplicación del Programa presentó en su origen algunas dificultades. La principal de ellas fue la imposibilidad de coordinar las instituciones integradas al esfuerzo (Banco del Estado, CORFO, SERCOTEC, ProChile, etc.) desde una Secretaría Ejecutiva institucionalmente desvinculada de ellas. El resultado fue una instancia superestructural, sin recursos propios y sin mayor incidencia en las actividades directas de aquellas instituciones. Esta situación mostró la conveniencia de radicar tal Secretaría Ejecutiva en una institución con las capacidades operativas suficientes para garantizar una implementación a nivel nacional del Programa, por lo que, tras la evaluación del primer año de trabajo, se designó a la Gerencia General de la CORFO como Secretaría Ejecutiva por Decreto Presidencial del 5 de junio de 1992.

¹² La primera fase del programa (diseño de instrumentos) se inició a mediados de 1990 en el Ministerio de Economía y se dio por finalizada hacia mediados de 1991, pocos días antes del lanzamiento oficial del Programa por el Presidente de la República (julio 1991). Entre julio de 1991 y julio de 1992 se desarrolló una etapa que pese a carecer de denominación oficial puede ser designada como de "puesta en marcha" y/o "ajuste institucional". A partir de dicho momento, y con más fuerza aún después de procederse a la nominación de nuevas autoridades de CORFO a cargo de las operaciones de línea en esta área (octubre 1992), se considera que el Programa ha entrado en una fase denominada de "eficiencia e impacto".

¹³ En el sector agrícola, INDAP otorga crédito directo a los pequeños campesinos y opera como segundo piso en el área de asistencia técnica, en tanto ENAMI opera como primer piso en ambos mercados, además de actuar como poder comprador de la producción de la pequeña minería. Sin cuestionar la racionalidad implícita en estas argumentaciones cabe destacar que no se han hecho públicas las evaluaciones en relación a la factibilidad (o consecuencias) de alterar estos criterios operativos y que cada vez que las máximas autoridades han definido como prioridad política el apoyo a pequeños empresarios mineros o agricultores que superen las líneas de pobreza, dichas operaciones han sido encausadas a través de la Gerencia de Fomento de Inversiones de CORFO, operando como segundo o tercer piso, según sea el caso.

¹⁴ Estos Proyectos de Fomento tuvieron como objetivo apoyar la modernización productiva de grupos de empresas de giro y localización común, a través de la organización coherente del conjunto de instrumentos de política horizontal y vertical que el Estado entrega para dichos fines, apoyando la propia capacidad de iniciativa de ese grupo de empresarios.

BIBLIOGRAFÍA

- Channon, Derek F. (1991), *Estrategia Global Bancaria*, Ediciones Díaz Santos, Madrid.
- Foulke, Roy A. (1973), *Análisis Práctico de los Estados Financieros*, Editorial UTHEA, México.
- Instituto de Estudios Bancarios Guillermo Subercaseaux (1992), *La Banca ante nuevos negocios y mercados*, Colección Economía y Finanzas, vol. XVI, Editorial Idem., Santiago.
- Instituto de Estudios Bancarios Guillermo Subercaseaux (1991), *La banca en la década de los noventa*, Colección Economía y Finanzas, vol. XV, Editorial Idem., Santiago.
- Ministerio de Economía de Chile (1993), *Evaluación del Programa de Apoyo a La Pyme 1992-1993*, documento interno, Santiago.
- Rojas B., José Antonio (1991), *El leasing como instrumento para facilitar el financiamiento de la inversión en la PYME de América Latina*, CEPAL/PNUD.
- Román G., Enrique (1991), *PYMEs, Nuevos Criterios de Estratificación*, Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción, MINECON, Santiago de Chile, marzo de 1991.
- Román G., Enrique (1991), *La pequeña industria ante el reto de la modernización. Reestructuración industrial chilena: 1975-1989*. Santiago de Chile. Las Ediciones del Ornitorrinco, 1991.
- Schulz, Hans U. (1993), *El financiamiento de la pequeña y mediana empresa*, documento de trabajo, BID, Washington.

Anexo 1
CUADROS ESTADISTICOS¹

¹ Las estadísticas aquí contenidas fueron elaboradas en la Gerencia de Fomento de Inversiones de la Corporación de Fomento de la Producción, en base a información base suministrada por la fuente específica que se señale en cada cuadro.

Cuadro 1 A

Total empresas del país

Segmento de empresas	1990	1991	1992
Microempresas	364,110	372,311	387,016
Pequeñas	52,473	59,249	65,611
Medianas	4,598	5,327	5,797
Grandes	5,160	6,087	6,838
Total	426,341	442,974	465,262

Cuadro 1 B

Distribucion segun tamaños
(porcentajes)

Segmento de empresas	1990	1991	1992
Microempresas	85.4	84.0	83.2
Pequeñas	12.3	13.4	14.1
Medianas	1.1	1.2	1.2
Grandes	1.2	1.4	1.5
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Servicio de Impuestos Internos

Cuadro 2 A

Ventas por segmento
(Miles de UF)

Segmento de empresas	1990	1991	1992
Microempresas	144,862	155,140	168,280
Pequeñas	375,302	425,848	471,066
Medianas	161,112	185,928	202,405
Grandes	1,975,167	2,429,512	2,558,689
Total	2,656,444	3,196,428	3,400,440

Cuadro 2 B

Ventas por segmento

Segmento de empresas	1990	1991	1992
Microempresas	5.5	4.9	4.9
Pequeñas	14.1	13.3	13.9
Medianas	6.1	5.8	6.0
Grandes	74.4	76.0	75.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaborado empleando datos del Servicio de Impuestos Internos

Cuadro 3 A
Número de empresas según ramas de actividad económica

COD. CIIU	Descripción	Microempresas				Pequeñas empresas				Medianas empresas				Grandes Empresas			
		1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1992
1100-1120	Producción Agropecuaria	54,438	53,829	52,752	6,712	7,675	8,222	295	375	344	168	213	221	168	213	221	221
1120-1130	Servicios Agrícolas	1,037	1,037	989	235	288	317	22	25	21	20	24	28	20	24	24	28
1130-1200	Caza	7	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1200-1300	Silvicultura	1,847	1,949	1,770	650	730	793	37	51	57	54	63	69	54	63	63	69
1300-2000	Pesca	1,021	1,033	1,017	512	512	418	56	57	41	83	100	99	83	100	100	99
2000-3000	Minas, Petróleo y Canteras	1,057	1,130	957	405	417	378	42	50	46	103	109	110	103	109	109	110
3000-4000	Industria Manufacturera	21,778	21,929	19,945	7,455	7,980	8,276	887	1,006	1,081	1,339	1,529	1,634	1,339	1,529	1,529	1,634
4000-5000	Electricidad, Gas y Agua	546	599	585	88	92	90	9	8	10	68	68	68	68	68	68	68
5000-6000	Construcción	7,099	7,539	6,916	2,510	2,782	3,051	357	415	467	411	481	568	411	481	481	568
6000	Comercio	157,743	158,906	144,545	20,269	22,338	23,064	2,003	2,235	2,338	2,106	2,468	2,712	2,106	2,468	2,468	2,712
6300-7000	Restaurantes y similares	22,269	21,897	19,970	1,860	2,144	2,264	101	136	160	48	67	80	48	67	67	80
7000-8000	Transporte	26,183	27,307	26,142	4,374	4,912	5,438	267	305	354	235	288	318	235	288	288	318
8320-9000	Serv. Técnicos y Profesionales	12,698	14,004	14,383	2,658	3,263	3,810	205	247	299	210	258	295	210	258	258	295
9411	Producción Cinematográfica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9412-9450	Serv. Diversión, Esparcimiento	2,176	2,175	1,946	114	129	147	11	13	11	4	6	9	4	6	6	9
9415-9420	Periodistas y Agencias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9500-9600	Ser. Personales y del Hogar	26,019	27,448	27,349	1,716	2,163	2,628	58	86	102	41	53	76	41	53	53	76
	Otros no considerados	28,185	31,517	67,737	2,915	3,824	6,715	248	318	466	270	360	551	270	360	360	551
Total		364,103	372,303	387,007	52,473	59,249	65,611	4,598	5,327	5,797	5,160	6,087	6,838	5,160	6,087	6,087	6,838

Cuadro 3 B
Distribución de las empresas según rama de actividad económica
(porcentajes)

COD. CIIU	Descripción	Microempresas			Pequeñas empresas			Medianas empresas			Grandes Empresas		
		1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
1100-1120	Producción Agropecuaria	15.0	14.5	13.6	12.8	13.0	12.5	6.4	7.0	5.9	3.3	3.5	3.2
1120-1130	Servicios Agrícolas	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
1130-1200	Caza	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1200-1300	Silvicultura	0.5	0.5	0.5	1.2	1.2	1.2	0.8	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
1300-2000	Pesca	0.3	0.3	0.3	1.0	0.9	0.6	1.2	1.1	0.7	1.6	1.6	1.4
2000-3000	Minas, Petróleo y Canteras	0.3	0.3	0.2	0.8	0.7	0.6	0.9	0.9	0.8	2.0	1.8	1.6
3000-4000	Industria Manufacturera	6.0	5.9	5.2	14.2	13.5	12.6	19.3	18.9	18.6	25.9	25.1	23.9
4000-5000	Electricidad, Gas y Agua	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	1.3	1.1	1.0
5000-6000	Construcción	1.9	2.0	1.8	4.8	4.7	4.7	7.8	7.8	8.1	8.0	7.9	8.3
6000	Comercio	43.3	42.7	37.3	38.6	37.7	35.2	43.6	42.0	40.3	40.8	40.5	39.7
6300-7000	Restaurantes y similares	6.1	5.9	5.2	3.5	3.6	3.5	2.2	2.6	2.8	0.9	1.1	1.2
7000-8000	Transporte	7.2	7.3	6.8	8.3	8.3	8.3	5.8	5.7	6.1	4.6	4.7	4.7
8320-9000	Serv. Técnicos y Profesionales	3.5	3.8	3.7	5.1	5.5	5.8	4.5	4.6	5.2	4.1	4.2	4.3
9411	Producción Cinematográfica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9412-9450	Serv. Diversión, Esparcimiento	0.6	0.6	0.5	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
9415-9420	Periodistas y Agencias	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9500-9600	Ser. Personales y del Hogar	7.1	7.4	7.1	3.3	3.7	4.0	1.3	1.6	1.8	0.8	0.9	1.1
	Otros no considerados	7.7	8.5	17.5	5.6	6.5	10.2	5.4	6.0	8.0	5.2	5.9	8.1
Total		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaborado empleando datos del Servicio de Impuestos Internos

Cuadro 3 C

Variación porcentual del número de empresas según ramas de actividad

COD. CIU	Descripción	Microempresas		Pequeñas empresas		Medianas empresas		Grandes Empresas	
		91/90	92/91	91/90	92/91	91/90	92/91	91/90	92/91
1100-1120	Producción Agropecuaria	-1.1	-2.0	14.3	7.1	27.1	-8.3	26.8	3.8
1120-1130	Servicios Agrícolas	0.0	-4.6	22.6	10.1	13.6	-16.0	20.0	16.7
1130-1200	Caza	-42.9	0.0						
1200-1300	Silvicultura	5.5	-9.2	12.3	8.6	37.8	11.8	16.7	9.5
1300-2000	Pesca	1.2	-1.5	0.0	-18.4	1.8	-28.1	20.5	-1.0
2000-3000	Minas, Petróleo y Canteras	6.9	-15.3	3.0	-9.4	19.0	-8.0	5.8	0.9
3000-4000	Industria Manufacturera	0.7	-9.0	7.0	3.7	13.4	7.5	14.2	6.9
4000-5000	Electricidad, Gas y Agua	9.7	-2.3	4.5	-2.2	-11.1	25.0	0.0	0.0
5000-6000	Construcción	6.2	-8.3	10.8	9.7	16.2	12.5	17.0	18.1
6000	Comercio	0.7	-9.0	10.2	3.3	11.6	4.6	17.2	9.9
6300-7000	Restaurantes y similares	-1.7	-8.8	15.3	5.6	34.7	17.6	39.6	19.4
7000-8000	Transporte	4.3	-4.3	12.3	10.7	14.2	16.1	22.6	10.4
8320-9000	Serv. Técnicos y Profesionales	10.3	2.7	22.8	16.8	20.5	21.1	22.9	14.3
9411	Producción Cinematográfica								
9412-9450	Serv. Diversión, Esparcimiento	-0.0	-10.5	13.2	14.0	18.2	-15.4	50.0	50.0
9415-9420	Periodistas y Agencias	5.5	-0.4	26.0	21.5	48.3	18.6	29.3	43.4
9500-9600	Ser. Personales y del Hogar	11.8	114.9	31.2	75.6	28.2	46.5	33.3	53.1
	Otros no considerados								
Total		2.3	3.9	12.9	10.7	15.9	8.8	18.0	12.3

Cuadro 3 D
Empleo según tamaño de las empresas por rama de actividad
(Número y porcentajes)

Empresas	1990	1991	1992	Total	País
Servicios Comunes	289,300	632,300	299,100	1,220,700	12.8
	23.7	51.8	24.5	100.0	
Construcción	135,400	144,200	84,200	363,800	3.6
	39.4	41.9	18.7	100.0	
Servicios Financieros	61,200	97,700	85,500	244,400	2.6
	25.0	40.0	35.0	100.0	
Industria Manufacturera	296,800	321,200	195,200	813,200	8.6
	36.5	39.5	24.0	100.0	
Subtotal	782,700	1,195,400	644,000	2,622,100	27.6
	29.9	45.6	24.6	100.0	
Transporte	151,500	101,900	81,800	335,200	3.5
	45.2	30.4	24.4	100.0	
Agricultura y Pesca	529,000	219,400	111,800	860,200	9.0
	61.5	25.5	13.0	100.0	
Comercio	578,300	197,000	73,870	849,170	8.9
	68.1	23.2	8.7	100.0	
Minas y Canteras	16,600	19,800	50,500	86,900	0.9
	19.1	22.8	58.1	100.0	
Subtotal	1,275,400	538,100	317,970	2,131,470	22.4
	59.8	25.2	14.9	100.0	
Total	2,058,100	1,733,500	961,970	4,753,570	9,507,140

Cuadro 4 A

EMPRESAS DE 1990 QUE PRESENTABAN DEUDAS AL 31 DE ABRIL DE 1991							
Empresas	Deuda Vigente			Deuda Vencida		Deuda Total	
	Reg.Proc.	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	426,341	98,822	4,005,496,845	12,543	111,583,996	111,365	4,117,080,841
Grandes	5,160	4,136	2,598,005,931	124	18,231,341	4,280	2,616,237,272
Medianas	4,598	3,229	275,893,196	159	9,589,652	3,388	285,292,848
Pequeñas	52,473	27,925	726,131,855	2,527	42,678,697	30,452	768,810,552
Microempresas	364,110	63,532	405,665,863	9,733	41,074,306	73,265	446,740,169
EMPRESAS DE 1991 QUE PRESENTABAN DEUDAS AL 31 DE ABRIL DE 1992							
Empresas	Deuda Vigente			Deuda Vencida		Deuda Total	
	Reg.Proc.	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	442,974	129,699	5,103,853,231	11,317	92,283,189	141,016	5,196,136,420
Grandes	6,087	4,996	3,472,726,842	80	9,346,236	5,076	3,482,073,078
Medianas	5,327	3,938	355,523,634	142	13,224,414	4,080	368,748,048
Pequeñas	59,249	34,345	782,393,630	2,086	37,048,223	36,431	819,441,853
Microempresas	372,311	86,420	493,209,125	9,009	32,664,316	95,429	525,873,441
EMPRESAS DE 1992 QUE PRESENTABAN DEUDAS AL 31 DE ABRIL DE 1993							
Empresas	Deuda Vigente			Deuda Vencida		Deuda Total	
	Reg.Proc.	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	465,262	157,295	7,169,715,083	10,881	77,029,813	168,175	7,246,744,896
Grandes	6,836	5,592	4,889,382,965	106	19,722,116	5,698	4,909,105,081
Medianas	5,797	4,347	431,484,961	121	4,050,085	4,468	435,515,046
Pequeñas	65,611	40,460	1,155,636,384	2,040	28,885,502	42,500	1,184,521,886
Microempresas	387,018	106,896	693,230,773	8,614	24,372,110	115,510	717,602,883

Fuente: Servicio de Impuestos Internos y Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

Cuadro 4 B
EVOLUCION DEL COMPORTAMIENTO DEUDOR
(variaciones porcentuales)

	Empresas	Deuda vigente	Deuda vencida	Total de deudas
Total	3,9	31,2	-9,8	26,6
Grandes	18,0	20,8	-35,5	19,2
Medianas	15,9	22,0	-10,7	20,4
Pequeñas	12,9	23,0	-17,5	19,6
Evolución del comportamiento deudor Empresas según tamaño 1992-1991 (variaciones porcentuales)				
	Empresas	Deuda vigente	Deuda vencida	Total de deudas
Total	5,0	21,3	-3,9	19,3
Grandes	12,3	11,9	32,5	12,3
Microempresas	3,9	23,7	-4,4	21,0

Fuente: Servicio de Impuestos Internos y Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

Cuadro 4 C
Comportamiento deudor según tamaño de empresas, 1990

	Deuda Vigente		Deuda Vencida	
	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	88,7	97,3	11,3	2,7
Grandes	97,1	99,3	2,9	0,7
Medianas	95,3	96,6	4,7	3,4
Pequeñas	91,7	94,4	8,3	5,6
Comportamiento deudor según tamaño de empresas, 1991 (porcentajes)				
	Deuda Vigente		Deuda Vencida	
	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	92,0	98,2	8,0	1,8
Grandes	98,4	99,7	1,6	0,3
Medianas	96,5	96,4	3,5	3,6
Comportamiento deudor según tamaño de empresas 1992 (porcentajes)				
	Deuda Vigente		Deuda Vencida	
	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	93,5	98,9	6,5	1,1
Grandes	98,1	99,6	1,9	0,4
Medianas	97,3	99,1	2,7	0,9
Pequeñas	95,2	97,6	4,8	2,4
Microempresas	92,5	96,6	7,5	3,4

Fuente: Servicio de Impuestos Internos y Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

Cuadro 4 D

Participación en el endeudamiento bancario según tamaño de empresas, 1990
(porcentaje)

	Deuda Vigente			Deuda Vencida		Deuda Total	
	Reg.Proc.	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grandes	1,2	4,2	64,9	1,0	16,3	3,8	63,5
Medianas	1,1	3,3	6,9	1,3	8,6	3,0	6,9
Pequeñas	12,3	28,3	18,1	20,1	38,2	27,3	18,7
Microempresa	85,4	64,3	10,1	77,6	36,8	65,8	10,9

Participación en el endeudamiento bancario según tamaño de empresas, 1991
(porcentajes)

	Deuda Vigente			Deuda Vencida		Deuda Total	
	Reg.Proc.	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grandes	1,4	3,9	68,0	0,7	10,1	3,6	67,0
Medianas	1,2	3,0	7,0	1,3	14,3	2,9	7,1
Pequeñas	13,4	26,5	15,3	18,4	40,1	25,8	15,8
Microempresa	84,0	66,6	9,7	79,6	35,4	67,7	10,1

Participación en el endeudamiento bancario según tamaño de empresas, 1992
(porcentajes)

	Deuda Vigente			Deud Vencida		Deuda Total	
	Reg.Proc.	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)	Número	Monto (M\$)
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grandes	1,5	3,6	68,2	1,0	25,6	3,4	67,7
Medianas	1,2	2,8	6,0	1,1	5,3	2,7	6,0
Pequeñas	14,1	25,7	16,1	18,7	37,5	25,3	16,3
Microempresa	83,2	68,0	9,7	79,2	31,6	68,7	9,9

Fuente: Servicio de Impuestos Internos y Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

Cuadro 5

Operaciones SUAF

	1992				1993			
	Empresas	%	Monto Comprometido UF	%	Empresas	%	Monto Comprometido UF	%
No definido					55	38.2	2,518.71	39.6
Microempresas	64	37.0	2,567	34.5	43	29.9	1,767.09	27.8
Pequeñas	109	63.0	4,872	65.5	46	31.9	2,082.00	32.7
Total	173	100.0	7,439	100.0	144	100.0	6,367.80	100.0

Distribución Regional								
Región	1992				1993			
	Empresas	%	Monto Comprometido UF	%	Empresas	%	Monto Comprometido UF	%
I	6	3.5	280	3.8	6	4.2	290.00	4.6
II	5	2.9	227	3.1	9	6.3	430.00	6.8
III	3	1.7	150	2.0	2	1.4	100.00	1.6
IV								
V	13	7.5	577	7.8	14	9.7	669.00	10.5
VI	15	8.7	715	9.6	12	8.3	600.00	9.4
VII	12	6.9	504	6.8	10	6.9	474.40	7.5
VIII	8	4.6	192	2.6	16	11.1	512.80	8.1
IX	12	6.9	518	7.0	7	4.9	264.80	4.2
X	14	8.1	645	8.7	8	5.6	362.60	5.7
XI					2	1.4	64.00	1.0
XII	2	1.2	100	1.3	3	2.1	175.00	2.7
Metropolitana	83	48.0	3,531	47.5	55	38.2	2,425.00	38.1
Total	173	100.0	7,439	100.0	144	100.0	6,367.60	100.0

Fuente: CORFO, Gerencia de Fomento de Inversiones

Cuadro 6

Operaciones con CUBOS

	1991				1992				1993			
	Empresa	%	Monto UF	%	Empresa	%	Monto UF	%	Empresa	%	Monto UF	%
Microempresa	1	10.0	87.32	15.3	41	19.2	1,488	16.1	26	17.7	780.34	15.1
Pequeña	8	80.0	461.80	80.9	173	80.8	7,757	83.9	98	66.7	3605.83	69.7
Mediana	1	10.0	21.74	3.8		0.0		0.0	2	1.4	51.49	1.0
No clasificado									21		733.15	
Total	10	100.0	570.86	100.0	214	100.0	9,245	100.0	147	100.0	5170.81	100.0

Distribución regional												
Región	1991				1992				1993			
	Empresa	%	Monto UF	%	Empresa	%	Monto UF	%	Empresa	%	Monto UF	%
No definidas					16	7.5	485.54	5.3	5	3.4	135.32	2.6
I									2	1.4	84.42	1.6
II					6	2.8	385.31	4.2	14	9.5	320.59	6.2
III					1	0.5	128.57	1.4	1	0.7	65.68	1.3
IV					5	2.3	321.58	3.5	7	4.8	233.43	4.5
V					10	4.7	468.76	5.1	13	8.8	610.85	11.8
VI	1	10.0	32.60	5.7	2	0.9	80.53	0.9	4	2.7	256.55	5.0
VII					2	0.9	91.18	1.0	5	3.4	172.80	3.3
VIII	3	30.0	267.51	46.9	32	15.0	2294.43	24.8	32	21.8	1132.61	21.9
IX					6	2.8	260.18	2.8	2	1.4	67.13	1.3
X					7	3.3	314.16	3.4	6	4.1	238.06	4.6
XI												
XII												
XIII	6	60.0	270.75	47.4	127	59.3	4415.94	47.8	56	38.1	1853.37	35.8
Total	10	100.0	570.86	100.0	214	100.0	9246.18	100.0	147	100.0	5170.81	100.0

Fuente: CORFO, Gerencia de Intermediación Financiera

Cuadro 7 A
Intermediación Financiera
(Bancos 1992)

Segmento de ventas	Número de Empresas		Aporte	
		%	UF	%
No clasificado	10	14.49	454,482	13.81
Microempresas	6	8.70	54,594	1.66
Pequeñas	17	24.64	637,862	19.38
Medianas	6	8.70	51,178	1.55
Grandes	30	43.48	2,093,202	63.60
Total	69	*100,01	3,291,318	100

Cuadro 7 B
Intermediación Financiera
(Leasing 1992)

Segmento de ventas	Número de Empresas		Aporte	
		%	UF	%
No clasificado	92	8.11	327,176	5.42
Microempresas	81	7.14	168,681	2.80
Pequeñas	279	24.60	1,011,643	16.77
Medianas	144	12.70	498,492	8.26
Grandes	538	47.44	4,026,838	66.75
Total	1,134	* 99,99	6,032,830	100

* Discrepancia debido a redondeo

Fuente: CORFO, Gerencia de Intermediación Financiera

Cuadro 8 A

Banco del Estado: Distribución regional del crédito PYME
1992 - 1º Semestre 1993 (M\$)

Regiones	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Total	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Metropolitana	3,210,042	6,214,274	9,135,520	9,836,114	28,395,950	10,793,256	13,971,055
Región I	32,130	218,844	249,924	180,860	681,758	244,768	279,192
Región II	15,060	143,621	343,827	441,944	944,452	353,713	431,636
Región III	80,430	341,104	724,082	718,740	1,864,356	796,703	1,111,058
Región IV	60,713	533,918	1,252,881	1,657,281	3,504,793	1,568,030	1,567,887
Región V	649,043	1,833,064	3,118,462	2,954,325	8,554,894	3,115,996	3,158,788
Región VI	307,612	1,209,860	2,277,505	2,535,988	6,330,965	1,522,113	2,444,938
Región VII	202,659	992,373	1,849,712	2,050,278	5,095,022	1,438,234	2,559,916
Región VIII	527,773	2,443,708	2,873,542	3,115,326	8,960,349	2,600,614	3,163,172
Región IX	286,512	2,467,768	2,924,555	2,508,424	8,187,259	1,339,768	4,672,427
Región X	574,512	3,056,402	3,764,636	4,039,348	11,434,898	2,892,962	5,318,617
Región XI	55,609	524,872	496,577	1,131,263	2,208,321	322,142	630,640
Región XII	53,135	683,166	794,869	418,093	1,949,263	431,297	585,389
Total	6,055,230	20,662,974	29,806,092	31,587,984	88,112,280	27,419,596	39,894,715
Banco del Estado: Distribución según regiones del crédito PYME 1992-1993							
Regiones	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Total	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Metropolitana	53.0	30.1	30.6	31.1	32.2	39.4	35.0
Región I	0.5	1.1	0.8	0.6	0.8	0.9	0.7
Región II	0.2	0.7	1.2	1.4	1.1	1.3	1.1
Región III	1.3	1.7	2.4	2.3	2.1	2.9	2.8
Región IV	1.0	2.6	4.2	5.2	4.0	5.7	3.9
Región V	10.7	8.9	10.5	9.4	9.7	11.4	7.9
Región VI	5.1	5.9	7.6	8.0	7.2	5.6	6.1
Región VII	3.3	4.8	6.2	6.5	5.8	5.2	6.4
Región VIII	8.7	11.8	9.6	9.9	10.2	9.5	7.9
Región IX	4.7	11.9	9.8	7.9	9.3	4.9	11.7
Región X	9.5	14.8	12.6	12.8	13.0	10.6	13.3
Región XI	0.9	2.5	1.7	3.6	2.5	1.2	1.6
Región XII	0.9	3.3	2.7	1.3	2.2	1.6	1.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco del Estado, Gerencia de Pequeña y Mediana Empresa

Cuadro 8 B

Banco del Estado: Desagregación sectorial de créditos PYME 1992 - 1993

Créditos otorgados a Pequeñas Empresas						
Sector	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Agrícola	702,478	7,854,403	11,838,787	11,538,358	8,126,140	13,948,101
Industrial	1,031,492	683,127	2,883,048	3,014,734	2,483,976	2,893,114
Comercio y Servicios	474,839	2,579,501	4,216,246	5,245,674	4,474,284	5,456,067
Transporte	428,277	1,311,083	1,911,011	2,466,011	1,889,654	2,330,350
Otros	1,627,577	692,442	3,948,414	3,608,672	4,372,872	5,316,555
Total	4,264,663	13,120,556	24,797,506	25,873,449	21,346,926	29,944,187
Créditos otorgados a Medianas Empresas						
Sector	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Agrícola	164,710	1,349,675	1,575,211	1,105,972	612,242	1,538,573
Industrial	994,286	2,112,727	1,034,826	1,626,413	1,988,900	4,445,397
Comercio y Servicios	114,463	1,260,062	984,710	1,642,522	1,390,831	1,723,127
Transporte	39,624	361,611	29,923	109,311	188,519	90,218
Otros	477,494	2,459,343	1,383,916	1,230,317	1,892,178	2,153,493
Total	1,790,577	7,543,418	5,008,586	5,714,535	6,072,670	9,950,808
Crédito Total concedido a Pequeñas y Medianas empresas						
Sector	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Agrícola	867,188	9,204,078	13,413,998	12,644,330	8,738,382	15,486,674
Industrial	2,025,778	2,795,854	3,917,874	4,641,147	4,472,876	7,338,511
Comercio y Servicios	589,302	3,839,563	5,200,956	6,888,196	5,865,115	7,179,194
Transporte	467,901	1,672,694	1,940,934	2,575,322	2,078,173	2,420,568
Otros	2,105,071	3,151,785	5,332,330	4,838,989	6,265,050	7,470,048
Total	6,055,240	20,663,974	29,806,092	31,587,984	27,419,596	39,894,995

Fuente: Banco del Estado, Gerencia de Pequeña y Mediana Empresa

Cuadro 8 C

Banco del Estado: Distribución relativa de créditos a la Pequeña Empresa
(porcentajes)

Sector	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Agrícola	16.5	59.9	47.7	44.6	38.1	46.6
Industrial	24.2	5.2	11.6	11.7	11.6	9.7
Comercio y Servicios	11.1	19.7	17.0	20.3	21.0	18.2
Transporte	10.0	10.0	7.7	9.5	8.9	7.8
Otros	38.2	5.3	15.9	13.9	20.5	17.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Banco del Estado: Distribución relativa de créditos a la Mediana Empresa
(porcentajes)

Sector	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Agrícola	9.2	17.9	31.5	19.4	10.1	15.5
Industrial	55.5	28.0	20.7	28.5	32.8	44.7
Comercio y Servicios	6.4	16.7	19.7	28.7	22.9	17.3
Transporte	2.2	4.8	0.6	1.9	3.1	0.9
Otros	26.7	32.6	27.6	21.5	31.2	21.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Banco del Estado: Distribución relativa total de créditos a la Mediana y Pequeña Empresa
(porcentajes)

Sector	Ene/Mar	Abr/Jun	Jul/Sept	Oct/Dic	Ene/Mar 93	Abr/Jun 93
Agrícola	14.3	44.5	45.0	40.0	31.9	38.8
Industrial	33.5	13.5	13.1	14.7	16.3	18.4
Comercio y Servicios	9.7	18.6	17.4	21.8	21.4	18.0
Transporte	7.7	8.1	6.5	8.2	7.6	6.1
Otros	34.8	15.3	17.9	15.3	22.8	18.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco del Estado, Gerencia de Pequeña y Mediana Empresa

Anexo 2

**LISTA DE INSTITUCIONES PÚBLICAS O SEMIPÚBLICAS PARTICIPANTES
EN EL PROGRAMA PYME**

MINISTERIO DE ECONOMÍA - DEPARTAMENTO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL - DEPARTAMENTO DE COOPERATIVAS - FUNCAP - PROGRAMA NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA - PROGRAMA NACIONAL DE CALIDAD - COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS MINISTERIO SECRETARIA GENERAL DE GOBIERNO	MINISTERIO DEL TRABAJO - SENCE - PROGRAMA DE CAPACITACIÓN DE JÓVENES MINISTERIO DE AGRICULTURA - INDAP - INIA - ODEPA MINISTERIO DE MINERÍA - ENAMI - CIMM MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES - PROCHILE	CORFO - SERCOTEC - INTEC - INN - INFOR - CIREN - IFOP - FONTEC - GERENCIA DE FOMENTO DE INVERSIONES - GERENCIA DE INTERMEDIACION FINANCIERA - GERENCIA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO - CPI BANCO DEL ESTADO - GERENCIA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - BANESTADO LEASING
MIDEPLAN - FOSIS - SERNAM - INI	CONICYT - FONDEF - FONDECYT	FUNDACIÓN CHILE EUROPA