



CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**APOYO FINANCIERO A LA MICROEMPRESA: LOS CASOS DEL FONDO
ESPERANZA Y BANCOESTADO**

**Tesis para optar al título de Ingeniero Comercial, y al grado académico de
Licenciado en Ciencias en Administración de Empresas**

Profesor Guía: Arno Klenner Meixner

Profesor Informante: Luis Valencia Rivera

Alumno: Rodrigo Iván Bastías Munita

Santiago, enero 2015

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

- Objetivo General
- Objetivos Específicos
- Contenido del Trabajo
- Principales Hallazgos de la Investigación
- Limitaciones de los Objetivos

CAPÍTULO I

Presentación teórica y metodológica

- 1.- Definición de Microempresa en Chile.
 - 1.-1.- Definición Específica de Microempresa para los Casos y organizaciones que serán investigadas en la tesis
 - 1.- 2.- Definición General de Apoyo Financiero
 - 1.- 3.- Preguntas y Opiniones Personales que Respaldan la Realización de la Investigación

CAPÍTULO II

El Apoyo Financiero a la Microempresa en el Mundo Contextualizada en el caso: “El Banco de los Pobres”

- 1.-Posición Actual de la Microempresa en el Mundo
 - 1.-1.- Ámbito Económico
 - 1.-2.-Ámbito Político
 - 1.-3.- Ámbito Cultural
 - 1.-4.- La Microempresa en el Mundo
- 2.-Experiencia Internacional de Apoyo Financiero a la Microempresa en el Mundo: El Banco de los Pobres.
 - 2.-1.-Concepto

- 2.-2.- Muhammad Yunus
- 2.-3.- El Grameen Bank
- 2.-4.- Principales Réplicas del Banco de los Pobres en el Mundo
- 2.-5.- El Banco de los Pobres en Chile

CAPÍTULO III

Apoyo Financiero a la Microempresa en Chile

- 1.- Políticas Públicas de Apoyo Financiero a la Microempresa en Chile
- 2.- Acceso al Financiamiento de la Microempresa en Chile, año 2013
- 3.- Perfil de las Microempresas que se Encuentran Endeudadas en el Año 2013

CAPÍTULO IV

Una Experiencia de Apoyo Financiero a la Microempresa de una Institución Sin Fines de Lucro: El Fondo Esperanza.

- 1.- Definición
- 2.- Métodos Operacionales
- 3.- Resultados e Impacto Social
- 4.- Financiamiento del Proyecto
- 5.- Aportes del Fondo Esperanza en la Extensión de los Servicios Financieros de la Microempresa.

CAPÍTULO V

Alternativas de Acceso al Crédito que Ofrece el BancoEstado a las Micro y Pequeñas Empresas

- 1.- Políticas del BancoEstado Hacia la Micro y Pequeña Empresa
- 2.- Plataforma de Acción del BancoEstado Hacia la Microempresa, año 2014

2.-1.-Programa de Crédito a la Microempresa

2.-2.- Crédito de Familia

2.-3.- Otras Líneas de Crédito

3.- Programas de Fomento

3.-1.- Programa de Emprendimiento

3.-2.- Capital Semilla

3.-3.- Otros Programas de Apoyo a la Microempresa Gestionados por Sercotec y Materializados con la Intermediación Financiera del BancoEstado.

4.- FOGAPAPE, Fondo de Garantías a la Pequeña Empresa.

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

1.- Anexo 1:

Cuadros estadísticos, tercera encuesta de emprendimiento.

INTRODUCCIÓN

Objetivo General:

El objetivo general de esta investigación es:

-reseñar las características que informan (modelan) el fenómeno del acceso de la microempresa al crédito en Chile durante los últimos veinte años y los registros cuantitativos alcanzados.

-Indagar las iniciativas que desde las instituciones pertinentes, que conforman el sistema financiero, han asumido para incorporar a las microempresas como sujeto de crédito en el marco configurado por las políticas públicas aplicadas.

-Examinar cómo las microempresas han respondido a estas iniciativas y las razones que explican tal comportamiento.

Objetivos Específicos:

Los objetivos específicos de esta investigación son:

-Describir el contexto económico y político en cual la micro empresa se desenvuelve durante el período de la investigación.

-Auscultar (sondear) cómo el fenómeno de acceso al crédito de la microempresa se presenta en el mundo, profundizando una experiencia emblemática; El Banco de los Pobres.

-Describir las políticas públicas de apoyo financiero implementadas a la microempresa en Chile durante el período examinado y cuantificar el efecto que en ese contexto alcanzó el esfuerzo de las instituciones del sistema financiero por incorporar a las microempresas como sujeto de crédito

-Explorar en profundidad cómo el fenómeno del acceso al crédito de la microempresa durante el período examinado se manifestó en dos instituciones del sistema financiero, pertinentes para las microempresas; el Fondo Esperanza (institución sin fines de lucro) y el BancoEstado.

Contenido del Trabajo:

La implementación del modelo de desarrollo asociado al neoliberalismo generó un escenario en extremo difícil para el desarrollo de la microempresa.

Desde el Estado y vía políticas públicas se hizo poco o nada para aminorar los efectos que en términos de relaciones de competitividad enfrentaban las empresas de menor tamaño en el escenario económico.

A partir del año 1990 las instituciones del sistema bancario (que habían alcanzado techo en materia de bancarización de la gran, mediana y pequeña empresa) diseñan y aplican planes y programas para iniciar el proceso de bancarización de las empresas de menor tamaño. Planes y programas que en algunos casos incluso tenían rasgos de agresividad.

Esta acción que surtió algún efecto durante los primeros años al poco andar se agota por cuanto las políticas bancarias adoptadas sólo desde y con recursos dispuestos por las instituciones del sistema financiero no pueden resolver dos problemas.

Por un lado, el alto costo relativo del producto ofrecido, que sólo puede trabajarse a baja escala (préstamos pequeños) y con las altas tasas de riesgo que significa trabajar con empresas que operan en un escenario económico que les es desfavorable. Y por otro, la desconfianza de los gestores de las unidades productivas que analizan en el día a día la viabilidad económica de sus negocios y los predispone a pensar dos veces el asumir compromisos que posiblemente no podrán responder, o simplemente a rechazar de plano la posibilidad, cuando ésta les es presentada u ofrecida.

El acceso al crédito de la microempresa no se juega en el marco y la dinámica de las políticas financieras implementadas, ya sea desde los bancos o desde el Estado.

En otras palabras la bancarización o el acceso al crédito de la microempresa, en el actual modelo económico es inviable, porque la microempresa lo es.

La microempresa no es viable tal como es concebida en el capitalismo, es decir un agente económico que no sólo es capaz de generar ingresos para reproducirse como tal, sino incorporarse en una dinámica de reproducción ampliada del capital, o sea de crecimiento y desarrollo.

La afirmación hecha parece incomprensible cuando los registros estadísticos señalan por un lado que el 80% de las empresas existentes en el país reúnen los requisitos para ser catalogadas con el apelativo de MIPIME (micro y pequeña empresa) y absorben en conjunto el 60% del empleo generado en el país.

Pero la misma afirmación deja de serlo cuando el fenómeno lo examinamos en el marco de una lógica social, antes que económica, ya que al ser incapaz la mediana y gran empresa de incorporar a la economía y mantener en ella sostenidamente en el tiempo al conjunto de la población económicamente activa del país, hace necesaria la existencia de áreas funcionando al interior del sistema que cumplan la función de “colchón”, y de “esponja” , es decir que reciba a las personas cuando se caen del sistema y las absorba cuando permanecen en el tiempo en su condición de excluidos.

Se trata por cierto de unidades productivas de carácter precarias, muchas veces creadas por sus propietarios como estrategia de supervivencia, vía autogeneración de empleo, en sectores de fácil entrada, principalmente comercio y en menor medida servicios.

De esta forma, si bien un sector de la microempresa ha logrado acceder al crédito, se trata de aquellas que por diversos motivos han logrado superar las condiciones que las coloca en situación desmedrada en materia de competitividad, por ejemplo, asumir asociativamente algunas tareas que forman parte de los procesos productivos, de comercialización e incluso administrativos, que les permite soslayar su principal desventaja como es el tamaño y escala de operación.

La ocupación de nichos configurados por sectores productivos o geográficos donde empresas de mayor tamaño no pueden ingresar, es otro factor importante a considerar, así como la presencia de propietarios y gestores con conocimientos y destrezas asociadas a los procesos productivos, comerciales y administrativos, pertinentes a la microempresa en cuestión.

El problema de la desconfianza y temor por parte de los microempresarios de asumir compromisos financieros, ha sido mejor abordado por las instituciones sin fines de lucro, usando herramientas como los microcréditos y las garantías solidarias; y en menor medida por instituciones del sistema financiero mediante el uso de otras herramientas como el FOGAPE.

Parece ser que, no obstante, la bancarización de microempresa está lejos de tocar techo, la posibilidad de lograr hoy, avances significativos en la materia, está determinada por la necesidad de aplicar medidas que están “al filo” de lo que el modelo neoliberal admite.

Si echamos una breve mirada a países que se han propuesto aplicar políticas con objetivos similares, vemos que las medidas escogidas que han arrojado resultados exitosos, son las que condicionan el otorgamiento de crédito a estrategias de asociatividad y créditos subsidiados. subsidios que están asociados a fenómenos relacionados con compromisos de cubrir nichos vacíos, que la empresa de mayor tamaño no quiere o no puede cubrir y capacidad de generar puestos de trabajo.

Los subsidios por su parte adoptan diferentes formas; como tasas de interés preferenciales, garantías financiadas con fondos públicos, asistencia técnica e integral de alto nivel y sostenida en el tiempo.

Medidas de política financiera como las aquí señaladas pueden implementarse con mayor propiedad en la medida de que las propias instituciones públicas encargadas de apoyar a la microempresa ejerzan en forma directa el rol de intermediación financiera, terminando con la mediación de las instituciones del sistema bancario que operan con lógica de empresa privada, como es hoy.

Principales Hallazgos de la Investigación:

Los hallazgos que dicen relación con las características que informan el fenómeno del acceso de la microempresa al crédito en Chile durante los últimos veinte años se refieren al esclarecimiento de la intencionalidad de las medidas aplicadas en materia de política financiera al respecto. De esta forma el estudio enfatiza con meridiana claridad, cómo los esfuerzos del Estado estuvieron concentrados en el otorgamiento de apoyos vía subsidio que contribuyan a bajar los costos que les significa a la banca trabajar a baja escala y con empresas que operan en condiciones desfavorables en materia de competitividad, antes que adoptar medidas (en materia de tasa de interés, por ejemplo) que las discriminen positivamente.

De esta forma el estudio también ilustra cómo el gran peso de la tarea de bancarizar la microempresa quedó en manos de las propias instituciones del mercado de capitales, las que actuaron preferentemente creando, muchas veces con recursos propios, instrumentos ad hoc operacionalizados vía plataformas específicas o sucursales especializadas.

Respecto de las conductas adoptadas por los microempresarios, frente a los esfuerzos realizados por la banca por convertirlos en sujeto de crédito, podemos decir que en general y considerando la información cuantitativa disponible, el estudio da cuenta de que las medidas y acciones resultaron insuficientes para seducirlos y lograr la pretendida bancarización de la microempresa en un nivel sustantivo.

Las conductas de los microempresarios más bien refractarias a constituirse en sujeto de crédito dice relación preferentemente con factores de carácter cultural antes que económico, como el temor a no responder a los compromisos contraídos, y la desconfianza que provoca el hecho de enfrentarse a situaciones desconocidas cuyas consecuencias le son difíciles de comprender, asimilar y asumir.

También el estudio esclarece que cuando estos factores se soslayan, logro que de alguna manera consigue el Fondo Esperanza, utilizando instrumentos asociados a la metodología vinculada al “banco de los pobres” como el trabajar con microcréditos, “garantías solidarias” y creación de “bancos comunitarios” donde los socios son los propios beneficiarios, el temor y la desconfianza se puede aminorar

El hallazgo relacionado con el hecho de que los microempresarios también financian necesidades de la empresa preferentemente acudiendo al crédito de consumo antes que al crédito comercial y a las instituciones financieras asociadas al “retail”, o las cajas de compensación, antes que a la banca tradicional, dice relación también con la confianza y seguridad que les da el usar un instrumento al cual han acudido y conocen previamente, despreciando o desconociendo el sobreprecio del servicio solicitado .

Limitaciones de los Objetivos:

Las principales limitaciones del estudio dicen relación en primer lugar con las fuentes consultadas. Al respecto cabe consignar que en materia de información cuantitativa se trabaja sólo con fuentes secundarias elaboradas originalmente con otros propósitos y cubriendo períodos de tiempo que no siempre coinciden con el pertinente al proyecto. La información cualitativa utilizada, en tanto se recoge de Internet tratándose de bibliografía y documentos técnicos digitalizados así como de la información contenida en los portales de las instituciones del sistema financiero examinadas y elaboradas con propósitos de información y difusión. Sólo para cubrir vacíos evidentes se realizan algunas entrevistas a informantes claves, tratándose en este caso de personas involucradas a las instituciones financieras examinadas, ya sea como operadores del servicio o demandantes del mismo.

Otra limitación dice relación con la no inclusión en el análisis en profundidad de un banco privado, esta limitación en tanto se relativiza por cuanto la lógica de funcionamiento del BancoEstado no difiere de la utilizada por la banca privada, por lo cual la especificidad sólo se manifiesta a nivel de instrumentos específicos utilizados y gradualidad de resultados.

La tercera limitación dice relación con la no consideración y marginación (involuntaria) del estudio de las tradicionales Cooperativas de Ahorro y Préstamo, limitación que consigna un informante clave, funcionario de la Superintendencia de Bancos, indicando su vigencia institucional relacionada con otras asociaciones y presencia en ellas tanto de consumidores como de empresarios de diferente tamaño y operando bajo el control y supervisión de la Superintendencia.

CAPITULO I :

PRESENTACIÓN TEÓRICA Y METODOLÓGICA

1.- Definición de la microempresa en Chile

Resulta extremadamente complejo establecer un solo criterio para categorizar a las unidades productivas con respecto al tamaño, dada la heterogeneidad de las industrias, las diferencias en los procesos tecnológicos y en la calificación del capital humano.

En Chile la legislación no pretende establecer una definición única con respecto al tamaño de las organizaciones productivas. Los parámetros están dados por las respectivas entidades que se relacionan de algún modo con la creación, fomento, apoyo y regulación de las empresas.

El criterio más usado es el nivel de ventas anuales medido en UF, y en menor medida, el número de trabajadores.

El Servicio de impuestos internos define microempresa como toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular, ya sea artesanal u otra, a título individual o familiar o como sociedad, y cuyas ventas anuales son inferiores a 2.400 UF.

Un tratamiento especial reside en la microempresa familiar que nació como concepto con la promulgación de la Ley N°19.749, que pretendía beneficiar a aquellos empresarios que no habían podido formalizar su actividad por limitaciones en las normas de zonificación industrial o comercial, y por tanto, no poseían Patente Municipal y/o no habían Iniciado Actividades en el SII.

Esta organización estatal considera a las unidades productivas, como microempresa familiar, cuando pertenecen a una o más personas naturales que realizan sus labores profesionales, oficios, comercio, pequeñas industrias o talleres, artesanía o cualquier otra actividad lícita; en su lugar de residencia. Sin embargo, la ley excluye aquellas actividades consideradas peligrosas, contaminantes y molestas.

En consecuencia, deben cumplir los siguientes requisitos: que la actividad económica que constituye su giro se ejerza en la casa habitación; que quien desarrolle la actividad sea legítimo ocupante de la casa habitación familiar (casa propia, arrendada, cedida); Que en ella no trabajen más de cinco trabajadores extraños a la familia. Que sus activos productivos (capital inicial efectivo), sin considerar el valor del inmueble en que funciona, no excedan las 1.000 UF.

El Ministerio de Economía también establece como criterio de definición el valor de las ventas anuales (inferiores a 2400 UF)

Por su parte el Instituto Nacional de Estadística (INE), en su Encuesta industrial anual (ENIA) utiliza como criterio de clasificación la cantidad de trabajadores ocupados. Considera como microempresa aquellas que cuentan con un número igual o menor a 9 trabajadores.

El Ministerio de Planificación y Cooperación, MIDEPLAN también utiliza como criterio de clasificación la cantidad de trabajadores ocupados para definir las distintas clases de empresas, pero estableciendo otros rangos. De este modo, define como microempresas a las empresas que ocupan entre 1 y 4 personas.

1.1-Definición específica de microempresa para los casos y organizaciones que serán investigadas en la tesis

Para efectos de la investigación se definirá la microempresa según el criterio de el Servicio de Impuestos Internos, es decir aquella organización, familiar o no, que facture al año no más de 2400 UF.

1.2- Definición general del apoyo financiero

Para llegar a una definición de apoyo financiero, es preciso entender qué es el recurso financiero. Un recurso es un medio para obtener algo. Las finanzas por otra parte hacen referencia a los caudales, los bienes y la circulación del dinero. Esto nos permite afirmar que los recursos financieros son los bienes que tienen algún grado de liquidez disponible en el tiempo.

Los sujetos económicos deben elegir entre consumo actual o consumo futuro. Para ello, se basan en la “Ley de subestimación de las necesidades futuras” que dice que la apreciación de los bienes económicos disminuye a medida que el momento de su disponibilidad se aleja en el tiempo. Por ello, el dinero tiene una doble dimensión: su cuantía y el momento al que va referido; es decir, una dimensión cuantitativa y otra dimensión temporal que lleva a hablar de Capital Financiero, es decir, de un capital situado en un determinado momento del tiempo.

Según lo anterior, se puede explicar el capital financiero como la medida de un activo, sin importar que por su naturaleza se considere real o financiero, definida por su cuantía y por su vencimiento o momento de disponibilidad.

Una operación financiera, por tanto, es un intercambio de capitales por otros de distinto vencimiento. Toda operación financiera tiene tres componentes:

- El capital financiero (el importe de dinero y el tiempo en que está referido)
- El tipo de interés de la operación
- El tiempo que transcurre entre el momento inicial del recibimiento del

capital y de la devolución del mismo.

Las empresas, en su génesis y en su desarrollo requieren de recursos que garanticen su continuidad en el tiempo (en el corto, mediano y largo plazo). Estos recursos pueden ser naturales (llamados también tierra); humanos y aquellos producidos por el hombre (llamados capital). Se denomina capital al elemento necesario para la producción de bienes de consumo y que consiste en maquinarias, inmuebles u otro tipo de instalaciones. Así, los llamados bienes de capital son aquellos bienes destinados a la producción de bienes de consumo. Estos tienen que tener el suficiente grado de efectividad para satisfacer necesidades y generar rédito económico.

Existen distintos tipos de capital: el capital circulante, que es aquel que se agota en la producción y debe ser repuesto; el capital fijo, que tiene un desgaste a largo plazo y no se agota en la producción; el capital variable, que es aquel que se intercambia por una labor, es decir, el salario que se paga a los empleados; y finalmente, el capital constante, que corresponde a la inversión hecha en maquinarias, materias primas, etc.

La labor del administrador, por tanto es organizar estos recursos para generar el mejor rendimiento posible. Pero, previo a la creación de la unidad productiva se necesita contar con una fuente de recursos, hasta el momento en que la organización se pueda autoproveer de estos; o en tiempos en que la organización supere los plazos de vencimiento de sus obligaciones (en niveles razonables) o en períodos en que exista una oportunidad de mejorar la tecnología, ampliar la producción o diversificar la oferta. Los medios para financiar los factores de producción se definen como recursos financieros.

Existen diversas fuentes de recursos financieros, podríamos hacer la distinción entre fuentes de carácter interno y externo. Las primeras son aquellas financiadas por los réditos generados por la acción productiva de la propia empresa o el aporte de dueños, socios o accionistas, que si bien es cierto, son recursos externos ya que no son generados por la organización, mantienen un tratamiento distinto, por ejemplo a un crédito, ya que su rendimiento genera una obligación con el propio patrimonio de la empresa, como lo generan también los aportes de personas naturales o jurídicas.

La fuente de recursos financieros netamente externa es la que constituye una entidad de carácter bancario. Ya que financia los requerimientos de la organización con el compromiso de ser devuelto a una tasa de interés y a un plazo determinado. Por lo que resulta menos ventajosa (para la empresa prestataria) que las fuentes anteriores, ya que la banca no hace una inversión a la empresa que otorga el crédito, por tanto, no se beneficia si esta aumenta su patrimonio, crece o aumenta su rendimiento; en el largo plazo, a diferencia de un accionista u otro inversor. Por tanto la tasa de interés; que es el precio del financiamiento, no está en función de la tasa de rentabilidad de la organización, sino en el riesgo asociado al crédito. Por lo que si la empresa pudiera optar por

una fuente financiera, no lo haría por un crédito bancario. Resulta extremadamente importante este punto, ya que las empresas de menor tamaño no están en posición de elegir, si actúan de forma individual, ya que son evaluadas con un mayor riesgo en el mercado financiero. Situación que se acentúa en tiempos de crisis ya que aumenta la demanda por créditos, por tanto los bancos suben sus tasas. Y las empresas de menor tamaño entran en un círculo vicioso que provoca su desaparición.

La teoría marxista establece una distinción entre el capital comercial y dinerario; el primero es usado para transacciones de carácter comercial, operaciones productivas, movimiento de cuentas, etc. Es decir cuando su uso es comercial o productivo. En cambio el capital dinerario es el que se utiliza para créditos, es decir préstamos a una tasa de interés con plazo de devolución determinado. Y en la dinámica del libre mercado ambos elementos entran en una lucha contraria de fuerzas, ya que entre más alta es la tasa de interés con la que le conceden el crédito al empresario, menor será la tasa de ganancia del mismo. Si bien es cierto, ambos buscan aumentar su plusvalía, el aumento de una implica la disminución de la otra (manteniendo los factores, como impuestos o valor de la tierra inalterables).

Esta relación contradictoria entre la ganancia empresarial y la tasa de interés (siguiendo con la teoría marxista), no implica que la tasa de ganancia de los bancos tenga una relación negativa con la del resto de las empresas, dado que la ganancia de los bancos no está relacionada directamente con las variaciones de la tasa de interés ya que los bancos realizan inversiones en diferentes mercados y obtienen ganancias a través de comisiones, etc. Por lo que la tasa de Ganancia de los bancos está sometida a la dinámica económica de cualquier industria.

Es necesario aclarar que Marx no estableció una prevalencia del mercado financiero por sobre el mercado productivo, es decir la subordinación de uno por sobre el otro de manera sistemática en el tiempo. Ocurriendo esto sólo en momentos de crisis.

Sin embargo, pese a lo anterior; existen teóricos marxistas más contemporáneos que sostienen la subordinación de la producción de bienes y servicios ante el capital financiero, la llamada “financiarización” de la economía, que para explicarla de mejor manera es necesario hacer una reseña histórica de los diferentes paradigmas que han envuelto el tema.

Después de un avance del capitalismo liberal, sobre todo en occidente por más de dos siglos, surge la crisis en los años treinta del siglo pasado afectando principalmente a Estados Unidos. Esto lleva a repensar los modelos económicos que imperaban y surge como respuesta a esto la teoría keynesiana como la más fuerte. Esta no proponía sustituir el capitalismo por otro sistema, pero sí involucrar al Estado en políticas sociales tendientes a

insertar a la dinámica económica a grupos rezagados por la mera acción del mercado. Para ello, este debía contar con un gran contingente financiero, obteniéndolo principalmente por vía impositiva.

Después de las dos grandes guerras y una crisis feroz, se establece este paradigma en gran parte de occidente. En Europa nace el Estado de Bienestar y en Latinoamérica se crean políticas tendientes a desarrollar las industrias nacionales a través de subvenciones o impuestos a las importaciones, el llamado modelo de sustitución de importaciones o modelo de crecimiento hacia adentro, también impuesto en Chile. Luego de un auge económico por cerca de dos décadas, la economía empieza a experimentar una desaceleración del crecimiento y un aumento en la inflación, lo que se conoce como estanflación. Todo esto lleva a la devaluación del dólar en 1971, y una crisis financiera a nivel mundial. Dada la imposibilidad que tenían las masas de dinero de volcarse a la producción de bienes y servicios, o sea a la generación de riqueza real, se empiezan a mover solo financieramente y comienza un flujo de carácter especulativo sin que haya generación de riqueza real que lo respalde. A raíz de esta gran masa de circulante los bancos empiezan a conceder créditos indiscriminadamente y los países (principalmente de Latinoamérica) se declaran insolventes elevando su deuda externa a niveles críticos.

Nuevamente comienza el cuestionamiento, esta vez a la teoría keynesiana, y se mira a los autores clásicos liberales. Que manifestaban que el mercado debía ser el único agente regulador de la economía.

Con la constatación de que la riqueza real no avanzó al mismo nivel que la financiera, debido a las restricciones para aumentar la inversión en parques industriales; investigación en nuevas tecnologías y globalización de los mercados industriales y comerciales; impuesta por el modelo keynesiano; sumado al fracaso del socialismo real, nace el neoliberalismo, cuya lógica era disminuir casi a cero la acción del Estado en la economía y proponer al mercado como único ente regulador. Disminuyendo impuestos, barreras y restricciones, lo mas posible para asegurar la libertad de acción de los agentes y la libre movilidad de los factores de producción, manteniendo al Estado reducido a un ente garante del funcionamiento del sistema y a la autoridad económica solo preocupada de la inflación, incluso sobre el empleo. La Escuela de Chicago con sus teóricos, llamados "chicago boys", liderados principalmente por el economista Milton Friedman, trabajaron el modelo, implementándolo en Chile a modo experimental, dado el contexto histórico que vivía.

La libertad indiscriminada del capital financiero; su movimiento sin restricciones, regulaciones o barreras. La aparición de operaciones especulativas y mercados inflados solo por movimientos financieros, la

concesión de créditos abusivos y arbitrarios generan las mayores críticas al modelo.

Es en este contexto histórico, de mediados de los setenta, es que las empresas de menor tamaño y grupos marginados deben desarrollarse al libre arbitrio del mercado, existiendo escasas políticas sociales, que llevan a crear bolsones de pobreza y marginalidad, promoviendo la desigualdad de la riqueza y concentración de la misma; intentando ser mitigadas por algunos esfuerzos de países como Canadá o Comunidad Económica Europea que a través de ONGS inyectaban capitales a estos sectores; esto sumado a colaboraciones de grupos sin fines de lucro que funcionaban desde los años sesenta, representaron el único apoyo a estos grupos en Chile.

La dictadura chilena con el apoyo de las autoridades norteamericanas y británicas sientan las bases institucionales, políticas y culturales para el desarrollo del sistema neoliberal dada la escasa participación política de grupos disidentes, la intervención de todo medio de expresión y la cruda represión.

En Chile, entre mediados de los setenta y principios de los ochenta se crea, artificialmente un boom económico, el llamado milagro chileno que genera un entusiasmo generalizado por consumir a través de créditos, ayudado también por el bajo precio del dólar, debilitando así la industria nacional y aumentando las importaciones. Los bancos se endeudan en el extranjero y entran en una política de concesión de créditos sin restricciones avalados por la escasa regulación que otorgaba el modelo generando una crisis financiera sin precedentes que ocasiona tasas de desempleo cerca del 50% y una inflación de un 300% en los peores momentos. Dado que casi todos los agentes económicos se declararon insolventes para responsabilizarse de sus acreencias el Estado intervino a través del Banco Central y asumió el control de las principales entidades financieras, negociando la deuda con el exterior y administrando el capital accionario con el fin de dinamizar la inversión en la producción nacional.

En este contexto histórico asume el primer gobierno democrático después de la dictadura, a fines de los años ochenta. Y se considera como único paradigma mundial el neoliberalismo. En efecto, con la caída del muro y el derrumbe de los estados socialistas detrás de la cortina de hierro, más lo ya mencionado, determinan lo que Fukuyama, autor del libro que pronostica el fin de la historia (1992), señala como el término de las utopías, negando la filosofía marxista que concibe la historia como un ente autónomo de la acción individual del hombre, y obedece al desarrollo de las fuerzas productivas regidas por leyes científicas que irremediablemente llevarán a un Estado socialista.

En este contexto político ideológico el gobierno debe desarrollar las primeras políticas de apoyo a las pequeñas producciones, limitadas a la prevalencia del sistema neoliberal en el ámbito nacional e internacional.

1.3.- Preguntas y opiniones personales que respaldan la realización de la investigación

Con lo dicho hasta ahora podemos ver que no tiene mucho sentido preguntarnos ¿cuáles son las oportunidades que plantea la globalización a las microempresas?, porque más que una oportunidad, la globalización parece constituir la mayor amenaza que han enfrentado jamás las microempresas. La razón es que no podría ser más antagónica la naturaleza de ambos fenómenos. Por eso, parece que nuestra primera pregunta, más bien debería plantear si es que las microempresas pueden seguir existiendo en un entorno globalizado.

Después de lo que hemos venido diciendo en este documento, parecería que una respuesta rápida nos llevaría a decir que no; sin embargo, esto sería un grave error, porque decir que las microempresas no tienen cabida en los círculos de la globalización no significa que no puedan construir y operar en su propio espacio. No olvidemos que, por más que los promotores de la globalización se afanen en querernos convencer de que eventualmente todos quedaremos atrapados en ella y estaremos obligados a movernos bajo sus reglas, en realidad siempre quedan los espacios que no necesariamente se rigen por las mismas normas.

Como ejemplo basta decir que, dado que una de las características fundamentales de la globalización implica el uso intensivo de las telecomunicaciones y la informática, es claro que, aquellas personas y empresas que no cuenten con esta tecnología, sencillamente están fuera de la globalización; pero eso no significa que dejen de existir. Solo significa, que quedan excluidos de la globalización. Pero el fenómeno de la exclusión no es nuevo ni exclusivo de la globalización, como bien saben buena parte de los pobladores de América Latina, en todo caso, lo que la globalización hace es ahondar las asimetrías propias de la sociedad capitalista, profundizando la brecha entre pobres y ricos, así como entre países desarrollados y no desarrollados y, por supuesto, entre empresas competitivas y empresas no competitivas.

Una vez aclarado que la globalización no es un espacio para las microempresas, nos preguntamos ¿cuál será entonces su espacio?

La respuesta viene de la mano de las propias características de las microempresas, que las excluyen del proceso globalizador. Es decir, el espacio natural de las microempresas se sitúa en aquellos mercados y población que no son absorbidos por la globalización o que, aun cuando puedan desarrollar algunas de sus actividades bajo los patrones globalizados, todavía queda una parte de su vida y dinámica económica exenta de la globalización. Ese es el espacio de las microempresas.

Nos situamos entonces en los mercados locales, incluso de barrio o vecinales; aunque eso significa que se trata de mercados reducidos, muchas veces con limitada capacidad adquisitiva, pero con la virtud de que, por más que la globalización siga avanzando por todo el mundo, nunca dejarán de existir. La cuestión entonces no es si pueden o no existir las microempresas en un entorno globalizado, sino ¿cómo mejorar sus condiciones de desempeño y aminoran los continuos embates que reciben por parte de los mercados globalizados?.

El capitalismo global se basa en el individualismo, otorgando la supremacía del interés individual sobre el colectivo. Pero no tenemos por qué aceptar esto simplemente como inevitable. Podemos y debemos buscar un enfoque alternativo, que predique una relación más sana del hombre con su entorno, orientado más hacia el desarrollo integral. El camino, desde mi punto de vista, es la organización, para trabajar, producir y comercializar de manera asociativa. Estamos hablando, específicamente, de la conformación de asociaciones o redes socio-empresariales que en principio pueden ser de supervivencia, pero que perfectamente se pueden constituir en redes de colaboración para lograr el éxito económico.

En el sector de la microempresa las redes son vitales y su afán no es solo económico, sino que intervienen valores como la solidaridad, la conformación de capital social.¹ Las redes sirven para la transferencia de tecnología, el acceso a materias primas, traspaso de información, acciones productivas conjuntas, contratación de fuerza de trabajo y comercialización. Por estos vasos comunicantes transita información respecto de maquinaria, herramientas, equipos, formas de producción y diseño de modelos. También comunican sobre instituciones que dan crédito, programas de asistencia del Estado, comercios donde colocar sus productos y otros intereses. Comparten datos acerca de calidad de materias primas, lugares para obtenerla cuando hay escasez, precios y facilidades. En algunos casos se prestan insumos, para que sus colegas puedan hacer frente a un pedido cuando no tienen dinero. El ámbito más notorio del papel de las redes es el de la comercialización, la clave de la comercialización, en todos los casos, es la red de clientes que va constituyéndose.

¹ El capital social adopta cuatro formas fundamentales: La consideración de valores, que hace referencia a una serie de elementos compartidos que pueden constituir un recurso para los miembros de una comunidad. La segunda fuente del capital social es la reciprocidad, relacionada con “acciones donde se persiguen fines personales, pero no involucran mercancías” Las otras dos formas de capital social son la solidaridad confinada, que expresa “la reacción de una comunidad ante un hostigamiento externo”; y la confianza exigible, la cual remite a “la subordinación de los deseos individuales a las expectativas colectivas” (Cordero, 1994: 27).

Frente a la competencia perversa y el individualismo de la globalización, parece que fomentar la solidaridad, la ayuda mutua y la acción colectiva puede resultar una excelente alternativa de defensa de las microempresas. Como aseguran Dávalos y Espinel (s/a), “la agremiación en cooperativas, cámaras y círculos de gestión, producción o comercialización conjunta han sido las respuestas más efectivas para compensar las deficiencias de escala de estas empresas. La asociatividad que ha jugado un importante papel de apoyo es aquella que va dirigida no al intercambio social o a constituirse en un grupo de reclamo de subsidios o atenciones especiales, sino la que se utiliza como un vehículo para alcanzar económicamente los servicios empresariales requeridos por las empresas”.

En concreto, mi propuesta es que las microempresas busquen asociarse en redes de colaboración empresarial, que pueden variar desde las cooperativas, agrupaciones autogestionarias, cámaras, etcétera, con el fin de sacar fortaleza de sus propias debilidades. Parece difícil que la globalización pueda llevarlas a la extinción; pero si se mantienen aisladas y con un afán puramente mercantil y de competencia, sus posibilidades de supervivencia, individual, son francamente limitadas.

CAPÍTULO II

EL APOYO FINANCIERO A LA MICROEMPRESA EN EL MUNDO CONTEXTUALIZADO EN EL CASO: "EL BANCO DE LOS POBRES"

1.- Posición actual de la microempresa en la economía mundial

Antes de establecer la posición de las microempresas en la economía mundial debemos referirnos a la dinámica en la que ésta se encuentra.

El comienzo de la década del noventa, marcó también el principio de la hegemonía del sistema neoliberal en el mundo, que se caracterizó por un fenómeno nuevo hasta esa época, la llamada globalización, que a grandes rasgos es la propensión a la apertura de las fronteras nacionales y establecimiento de un espacio libre y único a nivel planetario para la producción, comercialización e inversión.

Según el Banco Monetario Internacional (FMI), "La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales y difusión acelerada y generalizada de tecnología".

No cabe duda que la globalización genera grandes impactos a nivel mundial, pero podemos reconocer tres ámbitos en los que estos se generan, el económico, el político y el cultural.

1.1- Ámbito económico

La globalización genera aumento de los flujos de bienes y servicios entre los países. Por tanto, las naciones dejan de producir aquellos bienes que tienen menos ventajas comparativas y optan por importarlos, alcanzando un mejor precio y calidad. En aquellos en que si las tienen refuerzan la industria debido a la ampliación de los mercados y obtienen mayores réditos. En los países ricos o desarrollados, la proporción del comercio internacional respecto del producto

total (exportaciones más importaciones de mercancías en relación con el PIB) aumentó de 32,9% a 37,9% entre 1990 y 2001. En los países en desarrollo (países de ingresos bajos y medianos), la proporción aumentó de 33,8% a 48,9% en ese mismo período. (Tomado de: Indicadores de Desarrollo Mundial 2003 del Banco mundial)

Además de adquirir bienes de mejor precio y calidad, la oferta se amplía y diversifica, por lo que el consumidor accede a una mayor cantidad.

Pero este mismo fenómeno genera aspectos negativos, ya que debilita las industrias locales hasta incluso hacerlas desaparecer y aquellos sectores que se desarrollan en torno a ésta, directa o indirectamente como fuente de subsistencia, presentan total aversión a su salida y significan un costo social, ya que obstaculizan el proceso natural de cambio que propone el modelo y durante el proceso que implica la reinserción de estos grupos a la dinámica económica, que a veces no se produce, puede generar aumento en la tasa de desempleo.

Los que defienden el modelo sostienen que el empleo de todas maneras se ve favorecido debido al aumento de la inversión extranjera directa. Es decir creación de riqueza real en territorio nacional con fondos extranjeros, pero con factores productivos nacionales como el recurso humano, maquinaria, edificios, insumos, etc.

Pero esta ocupación de los recursos en la mayoría de los casos es flexible, es decir su contratación está establecida para períodos cortos. En el caso del recurso humano es lo que se conoce como flexibilidad del capital trabajo, es decir una permisibilidad de la ley para adecuar las condiciones laborales del trabajador a los requerimientos empresariales, que en el mayor de los casos están fundamentados en la reducción de los costos. Por lo que a mi juicio genera incertidumbre e inestabilidad en el trabajador que impacta de manera negativa en la productividad. Además no incentiva a la capacitación por parte del empresario, ni por parte del trabajador; no contribuye a la especialización y perjudica la identidad de la cultura organizacional.

Además este tipo de inversiones están sometidas a las decisiones de los propietarios de los fondos, por tanto, hay un riesgo latente de que éstos los retiren, debiliten la inversión o la extingan, ya que se someten al libre arbitrio del mercado que a través de la reasignación del capital financiero, que está en continua búsqueda de la maximización de las ganancias. En algunos casos puede que el retiro de los fondos poco tenga que ver con la dinámica de la economía local, sino que obedezca a antecedentes nacidos fuera de las fronteras, por tanto inmanejables para la acción de los agentes privados y estatales nacionales. Si bien es cierto el retiro o debilitamiento de la inversión

extranjera directa no impacta en el corto plazo, por lo costoso que resulta al inversor liquidar edificios, maquinarias u otro tipo de activo fijo o incumplir contratos con trabajadores, proveedores o clientes; si se produce a mediano y largo plazo. Por lo tanto las barreras a la salida de la inversión extranjera no están dadas por la legislación local, sino están dadas de manera natural.

A pesar de esto, la inversión extranjera directa genera más estabilidad, porque produce riqueza real, y no la riqueza artificial que puede generar el capital especulativo o golondrina.

Sin duda, el aspecto más polémico y criticado de la globalización, es este tipo de capital. Que se genera debido a la libertad de entrada y salida de capital financiero, generando en muchos casos, una estadía corta en la economía local provocando inestabilidad.

El capital volátil muchas veces tiene un origen especulativo y está motivado solo por el valor de la tasa de interés. El exceso de este tipo de capitales puede muchas veces generar un aumento en el déficit de la balanza comercial, por un crecimiento exagerado de las importaciones que hace subir el consumo sin un proceso de generación de riqueza real, por lo que tiene que ser financiado a través de crédito. El riesgo está dado por la posibilidad de una huída masiva de capitales que hacen imposible sostener el nivel de endeudamiento que se había alcanzado.

Otro fenómeno causado por el capital especulativo es la aparición de burbujas financieras, que consiste en la llegada indiscriminada de fondos monetarios a una determinada industria, alentados por la ilusión de un crecimiento temporal del sector, esto hace que lleguen más y más capitales con la certeza de que los activos de esa industria se revalorizarán. Por otra parte los consumidores, advierten que el precio del bien va a subir y aumentan su demanda lo que trasunta efectivamente en la subida del precio, ya que las empresas no alcanzan a absorber esta demanda con un aumento en la producción y la industria no aumentó su riqueza de manera real. Esta dinámica artificial es netamente temporal y el precio del bien alcanza su nivel más alto, con esto los especuladores emprenden una retirada masiva de fondos y la información del precio a la baja de la industria causa el debilitamiento y desplome de la misma. Dependiendo del tamaño de la industria, esto puede derivar en una crisis, ya que aumenta el desempleo, el nivel de endeudamiento y la escasez de fondos.

Ejemplos emblemáticos de la falta de regulación para la llegada de capitales financieros, el endeudamiento, la insolvencia y la posterior crisis es: Chile 1982, México 1994 y Argentina 2001.

Otro fenómeno económico de la globalización es la aparición de las llamadas empresas multinacionales. Que son organizaciones cuyos procesos de inversión, producción y comercialización se desarrollan más allá de las

fronteras de un país o continente. Estas organizaciones nacen debido a que mantienen una ventaja competitiva que les permite aislarse de los demás competidores y aprovechan la apertura de las fronteras internacionales para maximizar su rentabilidad y ofertar un bien de menor precio y mejor calidad, debido a la gran inversión en investigación y desarrollo para generar nuevas tecnologías.

Actualmente las empresas multinacionales concentran una producción equivalente al 40% del PIB mundial y representan las dos terceras partes del comercio mundial.

Para que las empresas multinacionales se desarrollen deben existir las condiciones legislativas, económicas y comerciales. Que permitan el libre desplazamiento de los factores productivos.

Los acuerdos comerciales son un elemento importante en el proceso de globalización. Aunque se podría pensar que van en contra, ya que cuando un país suscribe un acuerdo comercial establece condiciones de intercambio mejoradas con una o más naciones o región, con respecto a las demás. Pero para establecer el primer acuerdo comercial es necesario cumplir con una serie de requisitos que les permita atraer a la inversión extranjera, pero estos mismos requisitos los hace generar las condiciones para establecer acuerdos con el resto del mundo.

Estos acuerdos por lo general tienen el objetivo de aumentar el flujo de intercambio comercial, exportaciones e importaciones, de los países suscritos al acuerdo. Eliminando aranceles, barreras, impuestos, permitiendo el libre flujo de los factores productivos. Además se generan las condiciones estructurales para el funcionamiento de las multinacionales como carreteras, puertos, parques productivos, etc.

Este escenario mundial les permite a las empresas organizar la producción y la comercialización en aquellas regiones en que se garantice mejor su eficiencia. Por ejemplo aquellos procesos productivos intensivos en mano de obra se realizan en países cuyo capital humano es relativamente más barato como Vietnam, Indonesia, China, etc. o se instala la producción en el lugar que se extrae la materia prima para abaratar los costos de transporte.

Este carácter altamente competitivo de las empresas multinacionales es lo que daña los mercados locales, ya que su inversión enorme en nuevas tecnologías genera productos de alta calidad y bajo costo que impide competir de igual a igual a las unidades productivas locales. A las empresas pequeñas o medianas sólo les permite existir, pero no crecer ni desarrollar riqueza y a las microempresas su destino inexorable es su desaparición, a menos que entren en una dinámica diferente de la globalización.

1.2.- Ámbito Político

En el proceso de globalización los gobiernos, sobre todo de los países en desarrollo, deben optar por incorporarse de lleno a este nuevo orden o introducirse de manera parcial para mantener cierta autonomía. Entonces surge la siguiente pregunta, cuánto ganan los países en desarrollo por entrar en la dinámica de la globalización y cuánto pierden. La respuesta es difícil, pero sí se puede responder que es imposible aislarse un cien por ciento si se quiere crecer a la par de los demás países y alcanzar el desarrollo.

Entonces el desafío de los estados es decidir cuál es el grado de interdependencia con el resto del mundo en el marco de la globalización. Y en este contexto el vehículo para incorporarse son los tratados internacionales, acuerdos comerciales, tratados de libre comercio, etc. Si bien es cierto los gobiernos a través de este tipo de contratos buscan aumentar el flujo de comercio con el resto del mundo, la inversión extranjera directa y ampliar los mercados. También es cierto que pierden autonomía para tomar decisiones de carácter económico, ya que la estabilidad está supeditada a fenómenos ocurridos fuera de las fronteras.

Por todo esto la política de los respectivos gobiernos ya no tiene una visión netamente local, sino que debe ser ya, de carácter global, es decir nuestra suerte ya no está en función sólo de nuestras acciones, sino de las acciones de un mundo globalizado.

En esta visión política mundial juegan un papel preponderante las organizaciones internacionales tendientes a desarrollar políticas conjuntas en una región, continente o el mismo planeta, cuyo objetivo es aunar criterios con el fin de avanzar en una dirección común.

Este tipo de organizaciones nacen después de la Segunda Guerra Mundial, con el fin de reconstruir y recomponer las relaciones entre países y establecer un equilibrio político entre los dos grandes ejes hegemónicos nacidos en ese período. Pero con posterioridad a este hecho y con el derrumbe del Muro de Berlín se establecen como pilares de la constitución política, económica y social del nuevo orden mundial, el neoliberalismo globalizado.

El caso más paradigmático, es la creación de la Comunidad Económica Europea en 1957, que ahora se ha convertido en un Estado propio con parlamento, moneda, fronteras liberadas y políticas comunes.

En este marco político, las microempresas, sin duda son el pariente pobre ya que las políticas globales por lo general están enfocadas a pavimentar el camino a las empresas multinacionales que son las que concentran, en su gran parte el capital y el mercado mundial. Manteniéndose solo políticas que

mantienen la sola subsistencia de los sectores productivos más rezagados y no un verdadero desarrollo.

1.3 Ámbito cultural

Sin lugar a duda la globalización trae consigo, no solo la movilidad transfronteriza de elementos tangibles como bienes materiales o personas, sino también elementos intangibles como ideas, costumbres, normas, valores morales, etc. Estos elementos se transmiten principalmente por vía telecomunicacional o informática que a través del alto avance de la tecnología han permitido su eficiencia y masividad.

Para el proceso de globalización resulta clave homogenizar culturalmente a la mayor parte de la población mundial o mejor dicho a aquellos sectores que se necesita de su integración para mantener el desarrollo del modelo.

Este traspaso cultural lo lidera aquel estado que mantiene la hegemonía económica en el mundo o en gran parte de él, con el fin de mantener o formar los paradigmas que permitan aceptar de manera natural las bases ideológicas que sostienen el modelo económico, en este caso el sistema neoliberal globalizado, que impone como “valores” motores del comportamiento humano el consumo, la competencia, el individualismo, el exitismo, etc. Y forja en el imaginario colectivo un ideal de “estilo de vida” basado en elementos netamente materiales capaces sólo de conseguir por la vía del consumo.

Esto facilita a las transnacionales abrir nuevos mercados y seguir desarrollando los ya existentes.

Como aspecto positivo podemos decir que el nuevo hombre emerge como ciudadano del mundo capaz de tener una visión del planeta en su conjunto en cuanto a los hechos que ahí ocurren y estrechez en las rutas físicas y comunicacionales, pero en la medida en que se monopolicen los medios de comunicación esta visión global estará sesgada y canalizada hacia fines económicos y políticos.

Otro aspecto predominante de la globalización en el aspecto cultural es la pérdida de arraigo y de elementos de identificación con el lugar donde se habita. Este factor resulta particularmente negativo para las microempresas. Ya que su nula capacidad competitiva en materia tecnológica, financiera y comercial en relación con las empresas multinacionales, hacen del aspecto cultural el único activo que les permite diferenciarse de la competencia.

Este debe ser un elemento clave en la sobrevivencia de las microempresas en un mundo globalizado. La identificación con el barrio, el empleo de códigos propios, las vivencias comunes, la empatía entre empresario y cliente. Son aspectos que cualquier política de apoyo al microempresario no debe pasar por

alto, ya que todo esfuerzo por reforzar la cultura de barrio va a propender a afianzar más la relación entre cliente y microempresario.

1.4 La microempresa en el mundo

No existe una definición única de microempresa, la definición varía de un país a otro en función, primero de las características del entorno económico, social e incluso cultural local, y después de las especificidades que adopta el propio sector de la microempresa.

Tomando en cuenta lo anterior, podemos acercarnos a una definición de microempresa que puede ser válida para todos los países de América Latina, aunque eso significa perder precisión.

Las microempresas tienen las siguientes características²:

- Establecimientos con un máximo de 15 trabajadores, aunque la inmensa mayoría no rebasa los cinco trabajadores³;
- Operaciones poco intensivas en capital, casi no utilizan la tecnología y cuando lo hacen ésta no es avanzada, por lo que dependen en gran medida del factor trabajo;
- Su principal recurso es la mano de obra;
- La gran mayoría pertenece a un solo propietario o dueño y en muchos casos se trata de un negocio familiar, por lo que es frecuente que no exista una separación entre el presupuesto familiar y el de la microempresa;
- En muchas de ellas no hay empleados asalariados y quienes trabajan son los miembros de la familia;
- Existe un alto porcentaje de mujeres propietarias del negocio;
- Su volumen de operaciones es sumamente reducido;
- Escasos o nulos conocimientos de gestión;
- Limitado o nulo acceso al sector financiero formal;
- Una buena parte de ellas pertenece al sector informal;

² Algunas de estas características han sido tomadas de las definiciones de otros autores, entre ellos el BID (1997); Carpintero (1998), Murguía (2000) y Ubernel (1997).

³ La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) de INEGI (muestra que, en México, en 1992, 1994 y 1996 alrededor del 60% de las microempresas tenían un trabajador; otro 30% de dos a cuatro y solo el restante 10% tenía entre 5 y 16 trabajadores. Mientras que en la encuesta de 2002 se observó que ya el 75% tenía un trabajador; un 22% entre 2 y 4 trabajadores y el restante 3% entre 5 y 16 trabajadores.

Derivado de las características antes enumeradas, podemos decir que el rasgo fundamental de las microempresas es la precariedad y que de hecho, existe un alto porcentaje de casos en los que la unidad económica es más una estrategia de supervivencia familiar que una verdadera fuente de acumulación de capital. No obstante, hay que reconocer que sí existen algunos casos minoritarios de microempresas que podríamos denominar “consolidadas” que logran superar el nivel de supervivencia, permitiendo a sus propietarios lograr unas condiciones de ingreso que les garantizan un nivel de vida digno. Sin embargo, de ahí a que se pueda asegurar, como lo hace Carpintero, que en América Latina existe un porcentaje de entre 30 y 40% de microempresas que se convierten en un medio de acumulación, nos parece sumamente exagerado y podríamos decir que, como mucho el porcentaje de microempresas de acumulación no iría más allá del 10% del total.

A partir de la caracterización recién presentada, podemos decir que la mayoría de las microempresas existentes constituye un vasto sector de subsistencia⁴, en el que encontramos unidades que “...se dedican a actividades de comercio, producción o servicios relativamente pequeñas y usualmente con menos de tres trabajadores, incluyendo al dueño. Normalmente se dedican al sector comercial, mantienen bajas cuentas de resultados que se aplican al sostenimiento de la unidad familiar, casi nunca llevan un registro de sus actividades, operan con bajísimos niveles de tecnología y activos fijos, se concentran en los centros urbanos, y presentan un nivel de escolaridad media que no supera el nivel primario. La presencia de mujeres es especialmente importante en las empresas de subsistencia. Estas empresas suelen presentar escasísimos eslabonamientos hacia atrás y virtualmente ninguno hacia adelante, sirviendo sus productos y servicios preponderantemente a los vecindarios donde se radican”. (Dávalos y Espinel).

La importancia de las empresas de subsistencia, a pesar de que no son grandes generadoras de empleo remunerado, es que mejoran los niveles de vida de la población y representan una alternativa a la pobreza extrema.

⁴ esta opinión parece coincidir con la CENAP de Costa Rica quien identifica a las Microempresas de subsistencia (o TCP) como “unidades económicas con pocas posibilidades de sostenibilidad, maquinarias y equipos muy rudimentarios, productos de baja calidad y malos sujetos de crédito. Tienen carácter unipersonal, aunque ocasionalmente incluyen fuerza de trabajo familiar. Sus cualidades se aproximan a las de *trabajadores por cuenta propia*”; y a las Microempresas potencialmente sostenibles, como unidades que “cuentan con maquinaria y equipo en mejor estado que las anteriores, suelen tener hasta cinco empleados(as). Tienen un mercado más fijo, normalmente el nexo comercial promueve una relación de amistad entre productores(as) e intermediarios. Por lo regular han operado por más de cinco años.” (Beluche, 1998: 2-3).

Incluso las microempresas que van más allá del nivel de supervivencia, las que suelen ser identificadas como “microempresas consolidadas”, constituyen también una importante fuente de ocupación para amplios sectores de población, joven y veterana, que no cuentan con los niveles de calificación exigidos por los mercados laborales más modernos.

Hasta aquí, todo lo que hemos podido identificar de las microempresas, nos muestra un panorama tan diferente de lo que constituye la globalización y sus principales actores, las EMN's, que constituye una brecha que se antoja imposible de superar. El caso es que, por las características que hemos identificado, las microempresas no tienen la capacidad financiera como para moverse en mercados que exigen el uso intensivo de la tecnología o las telecomunicaciones; por supuesto, no realizan Investigación y Desarrollo y, por lo tanto, son incapaces de generar una ventaja competitiva basada en la innovación. La gran mayoría no cuenta con conocimientos de gestión, así que tampoco pueden competir con formas organizacionales o de comercialización novedosas. En pocas palabras, las microempresas no son competitivas, lo que significa que no cubren uno de los requisitos básicos para participar en mercados globalizados.

Eso por el lado de las propias microempresas, pero es que tanto la globalización como sus aliados, los acuerdos comerciales, constituyen un proceso que ha sido creado por y para las empresas multinacionales. Como hemos podido constatar, la búsqueda de acuerdos comerciales ha llevado a todos los gobiernos de América Latina a impulsar programas para incentivar que ciertas grandes empresas se incorporen exitosamente al proceso de globalización. Pero, ¿cuál de esas políticas ha involucrado a las microempresas?, en realidad ninguna.

Los acuerdos comerciales que los países firman responden a las necesidades y exigencias de las EMN's, pero esto no significa que esté cancelado el camino a unidades económicas que no sean multinacionales; en todo caso, lo que sí está claro es que, dado que las microempresas son incapaces de ser competitivas, automáticamente quedan excluidas de los circuitos empresariales que se mueven en el entorno de la globalización.

Al respecto, estaríamos de acuerdo con Ubernel cuando asegura que “las microempresas ejercen la función de ocupar espacios sociales y económicos que deja la gran empresa, reemplazan los objetivos empresariales que el sector moderno es incapaz de cumplir y sirven como puente del flujo migratorio de un gran torrente de mano de obra compuesta por jóvenes desocupados que se capacitan empíricamente con potencial de vincularse a la gran industria y por mano de obra veterana que es expulsada o retirada de la gran industria.” (Ubernel, 1997)

En este sentido podemos decir que la globalización contiene un modelo de acumulación específico que establece claramente una jerarquización para el acceso a sus beneficios; en la parte central estarán las multinacionales, un poco hacia el exterior otras empresas de tipo nacional, que pueden ser grandes, medianas y eventualmente hasta pequeñas, que solo logran beneficios secundarios de la globalización; finalmente, en la periferia, estarían los excluidos, allí es donde localizamos a la inmensa mayoría de las microempresas, sean estas formales o informales.

Existen esfuerzos para incorporar a la microempresa en una dinámica alternativa a la de la globalización. Como el llamado: “Banco de los Pobres”

2.- Experiencia internacional de apoyo financiero a la microempresa en el mundo: El Banco de los Pobres

2.1.-Concepto.

El Banco de los Pobres es un tipo de institución financiera que se propone estimular el ahorro en las familias que viven en situación de pobreza y proporcionarles microcréditos en condiciones más favorables respecto de las que podrían disponer en la banca comercial, con el propósito de apoyarlas para la puesta en marcha de microempresas, financiar pequeños proyectos de negocios o la satisfacción de necesidades básicas de alto costo que dicen relación especialmente con el acceso o mejoramiento de la vivienda.

Existe hoy en el mundo un número importante de instituciones de este tipo, que, aunque funcionan encapsuladas y respetando las normas que rigen la actividad financiera en cada país, con algunos matices, tienen las siguientes características:

Realizan un acompañamiento cercano a los prestatarios, delimitando los tipos de actividad en los que se pueden emplear los créditos, asesorándolos respecto de la toma de decisiones en materia de las inversiones para las cuales se va a hacer uso del crédito; acompañamiento que frecuentemente se prolonga durante el intervalo que dura el plazo de cancelación y se proyecta a una asesoría técnica más integral.

Promueven la asociatividad de los usuarios del servicio mediante la creación de grupos de prestatarios, propósito que apunta al logro de diversos objetivos como, soslayar las desventajas relacionadas con la incapacidad de aprovechar economías de escala, pero principalmente afianzar la responsabilidad colectiva con el propósito de comprometer al grupo con el cumplimiento de obligaciones y garantizar por esta vía las devoluciones.

Recomponer los fondos devueltos con el propósito de conceder nuevos préstamos

Complementar la concesión de créditos con otras actividades de apoyo como asesoramiento técnico a la cual ya se ha hecho mención, capacitación técnica, fomento de la asociatividad, así como creación y fomento de redes.

La idea fuerza que da origen de este tipo de instrumento es del doctor pakistaní Akher Hameed Khan pero fue desarrollada prácticamente por el economista Bangladés Muhammad Yunus.

El concepto es relativamente nuevo considerando que en los años inmediatamente posteriores a 1970, Hameed inicia una iniciativa de desarrollo rural comunitario que incluía algunos programas de financiamiento orientados a la provisión de microcréditos otorgados para resolver problemas relacionados al acceso a la vivienda y planificación familiar que consideraban algunas de las características que informan el instrumento desarrollado posteriormente por Muhammad Yunus aplicado preferentemente a financiar la puesta en marcha de pequeñas unidades económicas.

2.2.- Muhammad Yunus

Banquero y economista nacido Chittagong el 28 de Junio de 1940, durante su juventud viajó a Estados Unidos donde, tras obtener una beca de la Fundación Fulbright cursó un doctorado en la Universidad Vanderbilt después de lo cual fue profesor en Tennessee

El año 1972 regresó a Bangladés, país que se había independizado recién el año anterior, para ejercer la profesión docente en la Universidad de Chittagong ocupando el cargo de Director de Economía Rural, en el que permaneció hasta el año 1989.

Dos años después de su regreso propuso a las autoridades pertinentes de su país una forma de organización social para promover el desarrollo de las aldeas rurales (Gram Sarker) que fue adoptada por el Gobierno Bangladés el año 1980 y consideraba, entre sus componentes, el otorgamiento de microcréditos solidarios sin garantía a una población que habitaba una de las zonas más pobres del mundo, para realizar una actividad creativa de manera independiente.

La tarea no fue fácil pues antes (año 1976) para superar la resistencia y el rechazo que recibió de entidades oficiales, con recursos propios creó el Banco Grameen, operando de manera informal ya que sólo el año 1983 obtuvo la calidad de banco autónomo.

El año 1996 la UNESCO le concede el Premio Simón Bolívar. El año 1998 en tanto, recibe el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia, por su colaboración a la multitud de personas que, producto de su acción tuvieron la oportunidad superar su situación de pobreza

En el marco del Año Internacional del Microcrédito (2005) la Fundación por la Justicia le concedió un premio al reconocimiento de su labor en favor de la superación de la pobreza y trascendencia para una efectiva defensa de los derechos humanos asociada al proyecto reconocido como el Banco de los Pobres

Finalmente el 13 de Octubre de 2006 Muhammad Yunus y su Banco Grameen reciben el Premio Nobel de la Paz de ese año por su acción en favor de una economía justa en beneficio de los sectores más necesitados.

En la actualidad el BancoEstado de Chile le hace honor a su persona usando su nombre para identificar un premio que otorga a emprendedores destacados.

2.3.- El Grameen Bank.

Como se señaló anteriormente el Grameen Bank surge el año 1973 de manera informal como una iniciativa personal de Muhammad Yunus, el cual con recursos propios apoya a un pequeño grupo de beneficiarios del proyecto de desarrollo rural que se aplicaba en las aldeas de su país afectas por condiciones de pobreza. Esta iniciativa la asume con el objeto de soslayar la acción de los usureros, única alternativa disponible que los aldeanos tenían para financiar los emprendimientos que el proyecto consideraba como requisito para superar su condición de pobreza.

Con la materialización de la primera experiencia, y aún no sabiendo si los dineros prestados iban a ser devueltos, reafirma su convicción de crear la primera Organización No Gubernamental, tipo Banco, paralela al gobierno, capaz de asegurar a gran escala la educación, salud, pensión de las personas más pobres, autofinanciable, libre de impuestos, subsidios, y gestionado por los mismos prestatarios

La decisión la toma no sin antes realizar una larga e infructuosa travesía recorriendo los Bancos e instituciones financieras privadas y estatales en orden a lograr que los beneficiarios de su proyecto de desarrollo rural fueran considerados sujeto de crédito, incluso comprometiendo patrimonio propio o del proyecto en calidad de aval.

El proyecto desde el año 1972, transita con la expresión práctica de la idea de un Banco de los Pobres, cuando su gestor otorga con recursos propios un préstamo a 42 beneficiarios del proyecto Gram Sarker. Hasta que en el año 1983 El Grameen Bank logra el reconocimiento para funcionar como banco autónomo, y es relatado por Muhammad Yunus en el siguiente artículo que lleva como título "El Banco de Los Pobres".

“Con el tiempo, y gracias en parte al apoyo de organizaciones internacionales, como el Banco Mundial, se ha convertido en la mayor institución financiera de Bangladesh, donde cuenta con millones de prestatarios, de los cuales el 94% son mujeres, estando presente en unos 37.000 pueblos localizados en más de la mitad del país. El 90% del banco es propiedad de los propios usuarios, mientras que el 10% restante pertenece al gobierno. Sus préstamos tienen una cuantía media de 160 dólares, y, gracias a la alta rentabilidad que suelen tener las inversiones realizadas, su tasa de devolución es del 95%, superior incluso a la de los bancos normales” (Nestor Zabala “El Banco de los Pobres” <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/22>).

De esta forma, apoyado por el Gobierno desde 1983 El Grameen Bank se convirtió en empresa privada, y al año 2006 logra tener 2.200 sucursales y 19.000 empleados. Sólo en Bangladés el Banco de los Pobres ha beneficiado a siete millones y medio de personas, propietarias ellas mismas del banco, en su gran mayoría mujeres, que reunidas en grupos de cinco o más, solidarias y responsables, consiguen reembolsar 9 de cada 10 de sus pequeños préstamos en contra de lo esperado.

2.4.- Principales réplicas del Banco de los Pobres en el mundo.

Gracias a su éxito, el Banco Grameen, cuyo modelo es seguido en todos los continentes, el mundo dispone hoy de un instrumento financiero que es utilizado como un modelo eficiente para abrir una vertiente que permita facilitar el acceso del crédito a los sectores más postergados y contribuir con ello al mejoramiento de las condiciones de vida de los pobres.

Al logro de aquello ha contribuido la fundación Grameen Trust (programa de replicación) creado por el propio Banco Gramen, la que durante su primera década de funcionamiento permitió que la “metodología grameen” pudiera replicarse en 58 países mediante la aplicación de 233 programas.

Entre los proyectos más interesantes desarrollados en América Latina destacan el programa aplicado en Argentina por la Fundación Grameen (Aldeas), en Bolivia por la Fundación Pro-Mujer, en Brasil por Microbank y en México por Grameen Trust Chiapas y Al Sol Chiapas.

Por otro lado, actuando de manera más independiente y con fondos propios surgen también en América Latina Bancos de este tipo e, incluso, otros que operando con esquemas operacionales más tradicionales, diferentes sistemas de trabajo y condiciones, han adoptado lo esencial de la “metodología grameen”. Entre los más conocidos figuran el Banco Sol, de Bolivia y el Banco Mundial de la Mujer (Women’s World Banking), que trabaja sobre todo en América Latina; fuera del continente latinoamericano se destaca el SEWA de la India y, sobre todo, el Grameen Bank de Bangladesh que continúa ininterrumpidamente su proceso de crecimiento y desarrollo.

2.5.- El Banco de los Pobres en Chile.

El 23 de Julio del año 2003 El Mercurio de Antofagasta publicaba la siguiente información:

"Luego de la venida de Yunus a Chile en 2001, Luis Acuña, estudiante de ingeniería comercial de la Universidad Técnica Federico Santa María, se propuso instaurar el sistema en el país como parte de su tesis de grado.

Para ello contactó la Fundación Grameen en Argentina, cuya única condición fue el respaldo de una sociedad no gubernamental: la universidad.

Con un préstamo inicial de \$1,5 millones, la idea es dar en el primer año 100 microcréditos de entre \$ 100 mil y \$ 150 mil, y buscar un mayor financiamiento entre los empresarios.

Luego de un proceso de capacitación, que durará una semana, los seis jóvenes que trabajan en el proyecto -Trinidad Bascuñán, Marcelo Yáñez, Josué Ruiz, Luis Alvear y Santiago Mackay, junto a Acuña- saldrán a terreno para llamar a convocatoria y de ahí evaluar los distintos proyectos presentados, proceso cercano a los tres meses.

"No queremos ser la competencia de las otras instituciones si no otra alternativa y mientras más hayan, mejor para todos. Hay más de 1 millón y medio de personas que necesitan esta ayuda", sostiene Acuña.

"Los proyectos deben ser económicamente sustentables y deben generar lo suficiente como para poder devolver la cuota y quedar con algo más para seguir invirtiendo en él", explica Horacio Lamoro, director de Grameen Argentina, de visita en nuestro país."

<http://www.mercurioantofagasta.cl/site/edic/20030723035725/pags/20030723042645.html>.

El suceso tiene un carácter sólo anecdótico considerando que el esfuerzo por lograr el mismo propósito realizado por el propio Yunus producto de su visita a Chile el año 2001 resultó frustrado.

Información que tampoco se ha podido confirmar, y difundida sólo a nivel de trascendido por las personas que vivieron de cerca el suceso, da cuenta que en las conversaciones sostenidas por Yunus con autoridades del Ministerio de Economía de la época,(durante su visita a Chile el año 2001), para obtener apoyo y recursos provenientes de Instituciones del Estado, que permitieran instalar una sucursal del Grameen Bank en Chile, se frustraron debido a la inconveniencia de crear en nuestro país un "banco de los pobres" habida cuenta que el discurso oficial que "vendía" la "imagen de Chile" en el exterior, a 12 años del ascenso al Gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia, perfilaba un país que, entre sus logros, contaba el haber conseguido la anhelada superación de la pobreza.

Sin embargo también en Chile han aumentado durante los últimos años las instituciones configuradas ya sea como Bancos, Fundaciones e incluso Organizaciones no Gubernamentales, que otorgan microcréditos a personas de bajos recursos para poner en marcha un proyecto productivo, respetando las características que informa el Banco creado por Yunus y considerándolo el modelo a seguir. La que ha tenido un desarrollo más interesante es sin duda El Fondo Esperanza.

En el estudio publicado en Internet sobre esta Institución que data del año 2003. "MICRO FINANCE AT DE UNIVERSITY Caso: FONDO ESPERANZA, UN BANCO PARA LOS MÁS POBRES" elaborado por Ana María Zunino Raverra. Se señala allí que la institución, un año después de la adopción del método Grameen Bank, se encuentra apoyando a 700 grupos y proyecta en

número de personas atendidas e incorporadas a los grupos hacia el año 2010 a 300 mil con el apoyo de recursos otorgados por la Fundación Ford.
<http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.36262/Caso%20Fondo%20Esperanza%20un%20banco%20pa>

“ Desde 1966 hasta el año 2000, Fondo Esperanza entregó sus aportes principalmente bajo la forma de donaciones en capitales de trabajo, tanto en insumos como en bienes de capital, llegando a realizar 36.000 operaciones de esa índole. A través de este financiamiento se logra potenciar unidades productivas en aquellos sectores que aún subsisten con economías precarias, aumentando así los ingresos del grupo familiar y mejorando sus condiciones de vida”. Sin embargo a partir del año 1998 los gestores de la iniciativa comienzan a mirar con atención la experiencia de Yurus implementada en Bangladés, y el año 2002 reemplazan las donaciones por préstamos adoptando como técnica de gestión la “metodología Grameen” y se vinculan al “Hogar de Cristo”.

CAPÍTULO III

APOYO FINANCIERO A LA MICROEMPRESA EN CHILE

1.- Políticas públicas de apoyo a la microempresa en Chile .

A partir del año 1990 y más particularmente desde el ascenso al poder político de la democracia, desde el gobierno y más específicamente vía políticas públicas, se aplicaron un conjunto de instrumentos orientados al objetivo de lograr una masiva incorporación y mantención de las microempresas en los circuitos de crédito bancario, objetivo que se persiguió sin alterar ni restringir los mecanismos de mercado en materia de asignación de recursos prevalecientes en la banca.

Tras la aplicación de este paquete de medidas, (para una descripción detallada de las políticas en cuestión ver al respecto el estudio de Enrique Román “Acceso al crédito de la microempresas chilenas: lecciones de la década de los noventa” encargado por la CEPAL) en el curso de tan sólo una década (1992-2001), las microempresas chilenas avanzaron aceleradamente hacia su constitución en sujetos de crédito de un relativo interés para la banca comercial.

Durante este período la microempresa aumenta su participación absoluta y relativa en el crédito total concedido al conjunto de las empresas chilenas

El paquete de políticas públicas al que se ha hecho referencia se concentró en la aplicación de instrumentos enmarcados con el respeto a los siguientes fundamentos:

Otorgamiento de subsidios a los costos de transacción de las instituciones bancarias oferentes de crédito a microempresas

Rechazo de todas aquellas opciones que podrían haber “discriminado positivamente” a estas empresas en especial vía manipulación de la tasa de interés, permitiendo con ello la aparición de tasas de interés preferenciales.

Creación de condiciones que faciliten y posibiliten que sean la propias fuerzas del mercado las que se hagan cargo de “bancarizar” este sector empresarial.

Implementación de plataformas de medidas al interior de la propia unidad financiera en el marco de políticas diseñadas y aplicadas desde la propia banca y en un grado importante, con recursos propios.

El impacto más importante de la aplicación de este paquete de medidas, en términos cualitativos, fue la creación al interior de la banca comercial de potentes herramientas que tenían como propósito específico instrumentalizar la pretendida bancarización de la microempresa, herramientas que adoptaron en algunos casos la forma de “plataforma” (bancos Del Desarrollo y Santiago) y sucursales especializadas localizadas en zonas habitadas preferentemente por sectores medios bajos (BancoEstado).

En términos cuantitativos cabe destacar, como lo expone el propio E. Román en su estudio que mientras el año 1994, estaban endeudadas con el sistema bancario el 32% del total de microempresas existentes en el país, el año 2000 lo estaba el 39%; en tanto que el número de deudores que tenían la condición de microempresarios durante el mismo lapso pasó de 139.621 a 210.134; ello significó que la participación de la deuda de los microempresarios en relación a la deuda de todas las empresas aumentara del 7,83 (año 1994) al 9,23 (año 2000).

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

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

Esta tendencia se empantana con el inicio del nuevo siglo, en parte por los efectos de la crisis de fines de los noventa, ya que, no obstante los instrumentos creados por la banca privada se mantuvieron operativos, consolidándose y en algunos casos enriquecidos y vigentes, hasta hoy, primó el temor de los microempresarios a asumir compromisos actuando en escenarios económicos desfavorables y que la autoridad económica nunca tuvo la voluntad política de modificar.

Al respecto cabe destacar que el año 2007, la CEPAL respondiendo a una sugerencia del gobierno, realiza un nuevo estudio orientado a examinar las políticas públicas implementadas en cuatro países donde la microempresa constituye un eslabón importante en el funcionamiento del sistema económico, como lo son Japón, España, Italia y Corea del Sur con el objeto de reconocer enseñanzas y experiencias aplicables en Chile: Andrés Solimano, Molly Pollack, Uri Wainer, Jose Wurgaft “Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional”

Los resultados del estudio fueron concluyentes: Las medidas de política económica que habían provocado un mayor efecto en el esfuerzo por hacer jugar a la microempresa un rol importante en el funcionamiento del sistema económico en los países analizados, eran en Chile impracticables si no se abandonaba la premisa fundamental del modelo neoliberal de desarrollo que dice relación con la rotunda negación a interferir con medidas de carácter administrativas en el funcionamiento del mercado como instrumento regulador de la asignación de recursos, bienes y factores.

A modo de ejemplo podemos mencionar algunas de las “prácticas y arreglos institucionales, que, a la luz de la experiencia internacional de políticas de apoyo a las PYMES, preferentemente en países más desarrollados, pueden entregar claves útiles de aplicar en el caso chileno a juicio de los autores del estudio referido: Creación de instrumentos de apoyo financiero directo evitando la mediatización de la banca comercial con manejo de tasas subsidiadas, creación de centros de apoyo tecnológico estatales de alto nivel especializados en el apoyo a la microempresa, programas de apoyo a la formación de recursos humanos financiados por el Estado, creación de centros de acopio y poderes compradores, etc.

No todas las sugerencias arrojadas como conclusión por el estudio eran inviables y por lo tanto desechables, la variedad de instituciones, a través de las cuales pueden ser instrumentalizadas las políticas públicas de apoyo a la microempresa en Chile, ya sea con propósitos de información, apoyo al emprendimiento, innovación y acceso a tecnología, asociatividad, acceso a mercados, financiamiento y capacitación de capital humano (CORFO, SERCOTEC, FOSIS, INDAP, CNR, CONAF, SENCE, ENAMI, PRO-CHILE, Banco del Estado, entre otras) llevó a los autores del estudio a sugerir la creación de una “Ventanilla Única” donde el microempresario reciba información para tramitar su demanda al interior del “enjambre” de instituciones públicas; sugerencia que una vez aplicada fue profusamente difundida durante la primera mitad de la primera década del presente siglo. Sus efectos sin embargo no fueron tan promisorios puesto que la experiencia demostró que lo que se requería era más bien una “Puerta Única”, donde el microempresario entre con su problema y salga con la solución.

El bajo perfil que representaba la microempresa en el modelo de desarrollo en aplicación, se transparentó con la ausencia de medidas de políticas públicas, llamadas a provocar efectos contundentes al respecto (incluida por cierto el área financiera); que en los últimos dos gobiernos de la concertación y el siguiente liderado por Sebastián Piñera, con el propósito de actualizar y modernizar áreas y sectores productivos, se introducen transformaciones que perjudican o hacen inviables la presencia en ellos de las empresas de menor tamaño. Ejemplos ilustrativos de esta afirmación constituyen la aplicación del Transantiago durante los gobiernos de Lagos y Bachelet, y las modificaciones a la Ley de Pesca implementada por Piñera.

En especial durante el Gobierno del Presidente Piñera se termina de perfilar el rol de la microempresa como estrategia de supervivencia con la decisión de

relajar las medidas, especialmente administrativas, que norman el comercio callejero informal; puesto que la autogeneración de empleos unido a la modificación de la metodología para medir la ocupación y desocupación crearían la condiciones para visibilizar una de sus promesas emblemáticas, la creación del millón de empleos.

Si bien el actual Gobierno ha tomado distancia frente al modelo neoliberal de desarrollo, sus prioridades claramente son otras, es por ello que en el Mensaje del Primero de Mayo de la presidenta rotulado como la “carta de navegación de su gobierno”, se refiere en sólo tres párrafos al tema del financiamiento de la microempresa donde informa su decisión de abordar sendos problemas específicos y sectoriales de carácter puntuales:

“La Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento, pone en el centro de la estrategia de desarrollo la diversificación de la matriz productiva, la inclusión de más personas al mercado del trabajo; la incorporación de nuevos sectores económicos en nuestra canasta exportadora; el fomento de nuestras áreas estratégicas; y la creación de infraestructura pública de calidad. Destinaremos a esta Agenda de Productividad, mil 500 millones de dólares entre el año 2014 y 2018. Y nuestra agenda apuesta por la innovación y la cooperación público-privada, para aumentar la productividad y ofrecer respuestas a los problemas sociales. En esta agenda, las Pymes tendrán un lugar fundamental. Ellas generan en torno al 66 por ciento del empleo en nuestro país, y debemos fortalecer su contribución al crecimiento. Por eso crearemos 50 Centros de Desarrollo Empresarial, para apoyar con mayor efectividad a los emprendedores con sus planes de negocios, con presencia en todas las regiones del país. Estos Centros brindarán asistencia especializada y gratuita, en colaboración con universidades, gremios y entidades. Además diseñaremos una Agenda Digital para masificar las tecnologías de la información en las micro, pequeñas y medianas empresas”.

... “mejoraremos el acceso al financiamiento con garantías crediticias para acceder a fondos y nuevos instrumentos financieros. Capitalizaremos BancoEstado con 450 millones de dólares, para expandir el crédito que ofrece a las Pymes. Implementaremos un programa destinado a mejorar las condiciones de acceso y financiamiento para mujeres empresarias a través de BancoEstado, y aumentaremos en 50 millones de dólares el capital del Fondo de Garantía para los Pequeños Empresarios, conocido como FOGAPE. Estas medidas del BancoEstado, permitirán aumentar los créditos a las Pymes en el orden de mil 500 millones de dólares, además de ofrecer en torno a dos mil millones de dólares en créditos para la vivienda. Entregaremos mayores atribuciones a la Fiscalía Nacional Económica, y diseñaremos el Estatuto PYME 2.0, para facilitar la inclusión de empresas de menor tamaño al sistema de Compras Públicas, junto con monitorear los sistemas regulatorios que las afectan, convencida que muchas normas que aplican bien para las grandes y medianas empresas, no lo son para las pequeñas. Adicionalmente, crearemos en cada una de las 15 regiones del país, Centros Pyme Exporta, a cargo de coordinar acciones y herramientas de apoyo al esfuerzo exportador de este sector de nuestra economía. Con esto también estamos contribuyendo a la descentralización del emprendimiento. Crearemos un Fondo de Inversiones Estratégicas y programas de encadenamiento productivo, desarrollo productivo,

innovación y emprendimiento. Estas acciones nos permitirán financiar bienes públicos que den impulso a proyectos de inversión significativos, con un foco en sectores de alto potencial de crecimiento y creación de empleo, y facilitará retomar la implementación de políticas que en su conjunto apuntan a la diversificación productiva de nuestra economía”.

“Pero además de asegurar la disponibilidad de recursos hídricos, otra de nuestras prioridades en el sector será la Agricultura Familiar Campesina. Y para ello, hemos partido por un acto de justicia histórico: hemos iniciado la solución del problema del endeudamiento campesino de 27.313 pequeños agricultores que se encontraban “castigados” en el sistema INDAP y que no podían acceder a los programas y beneficios que otorga esta institución. Ahora estos pequeños agricultores podrán reincorporarse a los programas de INDAP, optar a financiamiento y promover su desarrollo económico, social y tecnológico. Además, estamos asesorando a más de 7.000 pequeños productores agrícolas que tienen problemas para pagar sus deudas recientes. También se está implementando un mejoramiento de condiciones de crédito para agricultores con morosidad más reciente (menor a 5 años). Adicionalmente, se crearán mecanismos de incentivo para favorecer a todos los pequeños agricultores que muestren un muy buen comportamiento en sus responsabilidades financieras” (Mensaje Presidencial 2014).

2.- Acceso a financiamiento de la microempresa en Chile. Año 2013

Para examinar el acceso al financiamiento de la microempresa en Chile se considerará preferentemente la información contenida en el documento elaborado por el Departamento de Estudios del Ministerio de Economía el año 2013 y publicado en Internet el mes de Enero de 2014 “Acceso a financiamiento de los emprendimientos. Análisis en base a la tercera encuesta de micro emprendimientos”. Por ello cualquier información cuya fuente no se especifique debe entenderse que corresponde a información publicada en este documento. Los registros más significativos para los efectos de este estudio se muestran en el anexo estadístico presentado al final de la investigación.

(Al respecto cabe mencionar que la información contenida en el documento mencionado no se puede comparar con los contenidos en las dos encuestas anteriores por cuanto no hay publicación alguna referida a la primera encuesta, y respecto de la segunda encuesta el documento publicado, año 2002, focaliza el examen de otras temáticas).

El año 2013 un 22,4% de los encuestados reconoce mantener una deuda, esto equivale a que 393.262 emprendedores tienen algún préstamo formal, mientras que 1.360.242 no reportan deudas.

Consultados sobre las instituciones respecto de las cuales son acreedores señalan, además del banco otras entidades financieras como alguna

cooperativa o una casa comercial, algún programa de gobierno, o bien, alguna institución sin fines de lucro de financiamiento al emprendimiento. Al respecto sólo un 11,1% de los empresarios que recibieron apoyo financiero para iniciar su negocio recurrieron a un programa de gobierno y el 6,9% lo hicieron con alguna institución sin fines de lucro, el resto lo hizo con instituciones bancarias.

Si tomamos los 519.480 que han solicitado un préstamo formal alguna vez y los comparamos con 393.262 que permanecen endeudados en la actualidad, constatamos que el acceso a crédito de los emprendedores en Chile es una práctica relativamente reciente, y a la cual han acudido y vivido como experiencia comercial menos de un tercio de los emprendedores.

De los 1.753.504 emprendedores que permanecen en actividad el año 2013 en el país, 519.480 han solicitado un préstamo formal. Ello se deduce, por cuanto el estudio concluye que sólo un 29,3% de los emprendedores chilenos han solicitado un préstamo formal alguna vez, siendo éste su principal hallazgo.

Esta información corresponde complementarla con aquella que registra que un importante 95,6% de los microempresarios, que solicitaron crédito realmente lo obtuvieron.

La principal razón aludida por las instituciones financieras para rechazar los préstamos solicitados al 4,4% que lo solicitaron son la falta de garantías (36,9%), e incapacidad de pago (27,5%). Otras causas dicen relación con la poca antigüedad de la empresa (7,1%), el elevado riesgo del negocio (7,7%) y problemas con historial crediticio (6,5%)

Interrogados los emprendedores que configuran el importante 77,9% de los empresarios vigentes el año 2013 en Chile, que nunca han solicitado crédito, sobre las razones por qué no lo han hecho, un 32,6% responde “no necesitarlo” y un 21% alude como razón la “incredulidad que les sea otorgado”, lo que por cierto apunta a la desconfianza en el funcionamiento del sistema, habida cuenta que otro 4% alude como razón derechamente “la desconfianza en el sistema”; sólo un 4,1% alude como razón el desconocimiento, ya sea de “donde acudir para solicitarlo o de los procedimientos a seguir”. El resto dá como razones argumentos que dicen relación con la auto percepción de la solvencia de su propio negocio, incluyendo un 20% que expresa el temor a “no poder hacer frente a los pagos” y un 18% que señala que simplemente “no le gusta trabajar con recursos prestados”.

La información arriba registrada es compatible respecto de la que indica que la principal fuente de financiamiento inicial de los negocios identificados como emprendimientos son los ahorros propios (75,8%), seguido de “los apoyos de familiares y amigos” (10,5%). Aunque el estudio no lo explicita, de lo anterior se deduce que los préstamos solicitados por los emprendedores son utilizados

preferentemente para financiar programa de expansión de la unidad económica

Tampoco el financiamiento de capital de operaciones resulta ser significativo a la hora de explicar el uso del crédito por cuanto el propio estudio constata que éste se financia mayoritariamente con recursos del negocio: “un 61,5% financia el día a día con ganancias del negocio y 33,7% con ahorros propios”.

Del total de emprendedores con préstamos, un 80,2% lo solicitó a título personal y sólo un 19,8% lo hizo a nombre de la empresa. Es decir, pese a tener acceso al financiamiento, éstos emprendedores se presentan preferentemente al sistema financiero como personas y no son sus empresas los sujetos del crédito.

Para dar luces sobre si la solicitud y acceso a crédito de los emprendedores a título personal antes que a nombre de la empresa, responde a su condición de informalidad que registra que, del total de emprendedores que señalan haber obtenido un préstamo a título personal, un 73,1% son formales y un 26,9% informales, y las tasas de aprobación del crédito son 96,2% y 93,3% respectivamente.

Otra conclusión interesante resulta ser el hecho que el producto más usado por los emprendedores es el crédito de consumo “un 40,8% de los emprendedores con préstamo vigente tiene un crédito de consumo y un 21,3% tiene un préstamo comercial”. De lo cual se deduce que su condición de microempresarios no fue lo relevante para obtener el crédito por cuanto para alcanzar la condición de sujeto de crédito primó su estado de situación como persona, antes que como empresa.

También el estudio focaliza el análisis de otras variables menos relevantes a nuestros propósitos, como edad, sexo y escolaridad, de los solicitantes de crédito formal identificados como emprendedores. Al respecto se concluye que los hombres tienen más deudas asociadas al negocio: Un 24,5% de los emprendedores hombres tiene deudas del negocio, mientras que en las mujeres esta cifra alcanza un 19,0%. Por otro lado el grupo más joven es el que tiene deudas en un menor porcentaje, con solo un 6,9%, mientras que el grupo con mayor cantidad de préstamos es aquel entre 45 y 54 años de edad y la proporción de emprendedores endeudados decae cuando el registro considera a los de mayor edad, alcanzando un 16,9% entre los mayores de 65 años. Y finalmente respecto del nivel educacional la propensión a endeudarse de los emprendedores aumenta a medida que aumenta su nivel de educación.

Más interesante resulta ser el examen de la información que el estudio registra respecto de las actividades económicas de las unidades beneficiadas como sujeto de crédito y su condición de formalización como empresa.

2.1.- Perfil de las microempresas que se encuentran endeudadas el año 2013

Respecto de la actividad económica a la cual pertenecen las empresas que solicitaron y les otorgaron préstamos el año 2013 o los años inmediatamente anteriores el estudio registra en primer lugar, el “Sector Primario”, que comprende Pesca, Minería y Electricidad, Gas y Agua, y los “Servicios”, que comprende Hoteles y Restaurantes, Intermediación Financiera, Administración Pública, Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud y Servicios Domésticos con porcentajes que superan el 23 y 22 por ciento respectivamente. Entre las con menor número de endeudados destaca Construcción con un 15,7%, Agricultura con un 17,9% y Manufactura con un 18,8%.(ver en anexo estadístico)

En relación al nivel de endeudamiento según el empleo que generan las microempresas, el estudio concluye que un 30,6% de los emprendimientos existentes en el país generan empleo y, de ellos, un 39,6% tiene deudas. En contrapartida, de los emprendedores que no generan empleo (el 69,4% restante), sólo un 14,8% registran deudas.

Del universo de microempresas que contratan trabajadores el 39,7 ha solicitado crédito y se lo han otorgado, en tanto que el 60,4 % no lo ha hecho, en circunstancias que, considerando las empresas que no generan empleo sólo un 14,8% registran deudas con el sistema financiero, en tanto que un importante 85,2 no registra endeudamiento alguno. Esta información es reforzada con aquella que registra el hecho que mientras más trabajadores contrata la microempresa mayor es su propensión a endeudarse; del total de microempresas que emplea un trabajador sólo un 27,4% tiene deudas, en tanto que la proporción de empresas endeudadas que emplean 2 trabajadores supera el 40% y las que emplean 50 ó más trabajadores supera el 80%.

Proyectando los datos de la encuesta al país, se concluye que 849.097 emprendedores son informales, lo que corresponde a un 48,4% del total. Por su parte, 904.171 son formales, representando a un 51,6%.

La influencia de la condición de formalidad/informalidad en el acceso a crédito de la microempresa se expresa en que, en el caso de los emprendedores informales, solo un 12,0% reporta tener deudas, mientras que en los formales la cifra es casi tres veces mayor, considerando que un 32,2% reporta algún préstamo para su emprendimiento.

Este comportamiento de los préstamos según condición de formalidad del negocio se relaciona directamente con la posibilidad de acceder al sistema financiero, considerando que un emprendedor informal no puede solicitar un préstamo comercial ni algún producto financiero a nombre de la empresa, puesto que no puede acreditar la existencia de ésta y sólo puede hacerlo a título individual bajo la fórmula de préstamo de consumo.

Esta restricción en el acceso al financiamiento de los informales es una condición propia de sus emprendimientos y el camino de solución pasa por la regularización de la actividad económica y la formalización de ésta.

El producto más usado por los emprendedores es el crédito de consumo, instrumento que es usado por el 40,8% de los emprendedores con préstamo y sólo un 21,3% tiene préstamo comercial. El préstamo de consumo está asociado exclusivamente a personas, y puede ser utilizado, entre otras alternativas, en su negocio.

Estos resultados parecen indicar que existe una importante inconsistencia del sistema financiero en relación al uso de los productos puestos en el mercado, ya que no es lógico que las necesidades de los negocios se financien principalmente a través de un producto destinado al consumo.

El segundo producto financiero más usado por los emprendedores es la línea de crédito (21,7%), este instrumento puede ser personal o comercial. El tercer instrumento de mayor uso por los empresarios para financiar necesidades de su negocio es el crédito comercial propiamente tal (21,3%). Adicionalmente, la tarjeta de crédito bancaria es utilizada por un 16,0% y la tarjeta de casa comercial por un 12,0% de los encuestados. Tampoco estos productos financieros han sido elaborados con fines comerciales, sino como un medio de acceso al financiamiento principalmente para personas.

Esta distorsión del sistema financiero puede explicarse por desconocimiento de los microempresarios de todos los instrumentos a los cuales pueden recurrir o una preferencia de las propias instituciones financieras de transferir los riesgos a las personas antes que a sus negocios. Ello no obstante tampoco resulta racional ya que al solicitar crédito comercial el microempresario puede recurrir al uso de garantías públicas que ofrecen diversos organismos estatales como SERCOTEC (FOGAPE)

Respecto de quienes han obtenido un crédito a nombre de la empresa un 31,8% lo hace con garantía estatal.

Las microempresas que acceden al sistema financiero frecuentemente lo consiguen, sin embargo sólo un tercio de ellas lo hace. Se trata de las de mayor tamaño (en especial si contratan 50 o más trabajadores), pertenecen al sector primario o prestan servicios y son preferentemente formales. El crédito solicitado es utilizado frecuentemente para financiar proyectos de expansión de los negocios. En materia de instrumento utilizado los microempresarios prefieren crédito de consumo y los pocos que optan por solicitar préstamo comercial utilizan garantías estatales.

El acceso a crédito de la microempresa es un fenómeno relativamente nuevo en la economía chilena.

Sólo un 4,4% de las microempresas que se mantienen vigentes el año 2013 que solicitaron crédito al sistema financiero, les fueron rechazadas su solicitud.

Esta afirmación se relativiza si constatamos que sólo un tercio de las microempresas acudieron al sistema financiero a solicitar apoyo.

Las razones por las cuales las microempresas no acuden al sistema a solicitar apoyo financiero son preferentemente de carácter cultural y dicen relación especialmente con la desconfianza. Desconfianza respecto del sistema financiero por un lado y desconfianza respecto a la solvencia de sus propios negocios para responder a los compromisos que significa el pago del crédito.

Entre las empresas que han accedido al crédito predominan las, que en el marco de los parámetros que las califican de microempresas, son de mayor tamaño. Más del 80% de las empresas que contratan a 50 o más trabajadores se encuentran endeudadas el año 2013.

Además de la característica arriba señalada se destaca el nivel educacional de sus propietarios.

Entre los instrumentos utilizados por los microempresarios destaca el préstamo de consumo gestionado por él o los propietarios del negocio, utilizando como garantía bienes incorporados a los patrimonios personales.

El gran déficit que adolece el instrumento utilizado para realizar el estudio dice relación con información respecto de las condiciones que configuran los créditos canalizados hacia la microempresa v/s los créditos canalizados a unidades productivas de mayor tamaño. Y relacionado con ello el efecto positivo (desarrollo) o negativo (dificultades económicas y quiebra) asociado a la consecución y devolución del crédito.

La información al respecto es importante por cuanto puede explicar la desconfianza y temor de los microempresarios para solicitar crédito. Este problema se intentará resolver abordando el tema en los capítulos siguientes, mediante análisis más finos, a los instrumentos financieros usados, preferentemente por los microempresarios y entrevistas en profundidad a los solicitantes.

CAPÍTULO IV

UNA EXPERIENCIA DE APOYO FINANCIERO A LA MICROEMPRESA DE UNA INSTITUCIÓN SIN FINES DE LUCRO: EL FONDO ESPERANZA

1.- Definición.

El Fondo Esperanza se autodefine como “una institución de desarrollo social, que tiene como misión apoyar el emprendimiento de mujeres y hombres de sectores vulnerables a través de servicios de microcréditos productivos, capacitación y redes, con el objetivo de aportar al mejoramiento de sus condiciones de vida, la de sus familiares y comunidades” (página oficial: www.fondoesperanza.cl).

Para indagar en los orígenes del Fondo Esperanza hay que remontarse a una institución de iglesia con personalidad jurídica de fundación sin fines de lucro y propósitos de “beneficencia, ayuda y esperanza” creada el 3 de Junio de 1966, por un grupo de curas jesuitas (Jossé Van des Rest y Luis Borremans entre otros) con vocación de servicio y abocados a la realización de tareas y labores sociales

El padre de la iniciativa es el también sacerdote jesuita Roger Vekemans ideólogo de la llamada “promoción popular” nombre genérico con el que se conoció el cuerpo teórico de la estrategia de políticas sociales implementada por el Gobierno de Eduardo Frei Montalva (1964-1970) que tenía como medida nuclear la creación de la ley de juntas de vecinos y como propósito principal incorporar a la sociedad, la economía y la cultura a los migrantes que el campo expulsaba y la industria no acogía en la ciudad, por lo que configuraban los bolsones de pobreza y miseria que se instalaban en la periferia de las grandes urbes.

Desde su creación hasta el año 2002, la Fundación de Beneficencia, Ayuda y Esperanza, desarrolló una vasta acción de ayuda a los más necesitados mediante servicios en los ámbitos de salud, educación y microempresas de subsistencia, producto de la acción desarrollada en sus oficinas instaladas, además de Santiago; en Concepción, Temuco y Valparaíso.

La acción ejecutada en el ámbito de microempresas adoptaba la forma de donaciones, llegando a realizar 36.000 operaciones entre 1966 y el año 2002

(www.fondoesperanza.cl), con aportes de la beneficencia en un comienzo y a partir de 1998 con la colaboración de la Fundación Ford.

Desde el año 2000 la fundación se vincula al Hogar de Cristo, lo que permitió que los servicios en los ámbitos de salud y educación se asimilaran a los programas que el propio Hogar de Cristo realiza en esas áreas, los cuales continúan operando de forma autónoma y con personalidad jurídica propia, sólo en el ámbito del apoyo a la microempresa.

Cuando el año 2002 la Fundación cierra sus programas de salud y educación y concentra su atención en la microempresa de subsistencia, no se registraban experiencias en Chile de microcréditos de este tipo. Es el momento en que sus directivos adoptan la decisión de dejar de actuar mediante entrega de donaciones y operar a través de un programa de microcréditos que denominaron Fondo Esperanza.

La falta de experiencias en Chile al respecto llevó a los gestores de la experiencia a concentrarse en la búsqueda y diseño de la metodología más adecuada para abordar sus propósitos. Eran los años en que la experiencia del llamado Banco de los Pobres, ideada y gestionada por Muhammad Yunus traspasaba las fronteras de Banglades y se replicaba en el mundo. Los gestores del Fondo Esperanza con alguna timidez al comienzo y mayor compromiso posteriormente adoptan los aspectos fundamentales del método creado por Yunus y mediante la creación de pequeños “bancos comunitarios” operacionalizan la acción del naciente Fondo Esperanza.

A partir del año 2002 y con más de 11 años de trayectoria en el país el Fondo Esperanza “actualmente se encuentra trabajando por apoyar los sueños de 100.000 emprendedoras y emprendedores de 241 comunas desde Arica a Chiloé, y está presente en más de 54 oficinas a lo largo del país. Los préstamos otorgados registran una tasa de devolución cercana al 99%” (www.fondoesperanza.cl).

2.-Métodos operacionales

En lo que respecta a los aspectos metodológicos, la acción del Fondo Esperanza se caracteriza por concentrar su acción en localidades habitadas preferentemente por sectores vulnerables.

Esta acción es identificada como un servicio integral a todos los emprendedores a ella vinculados que consiste en complementar la entrega de microcréditos productivos con el servicio de capacitación y redes.

Este servicio se entrega mediante un Banco Comunal, nombre que adopta el grupo de entre 20 a 25 personas que cumplen el requisito de habitar en el mismo sector en condiciones de vulnerabilidad y que voluntariamente se han organizado para solicitar el crédito, recibir la capacitación y ampliar sus redes.

En lo fundamental la metodología utilizada se propone fomentar la organización y solidaridad de las personas incorporadas a los bancos comunales

estableciendo garantías solidarias y asumiendo el grupo la condición de aval de cada beneficiario de microcrédito. En otras palabras, si bien los integrantes del grupo desarrollan sus emprendimientos de manera individual, el compromiso de cancelar el crédito lo asumen grupalmente.

En términos operativos el proceso se inicia con la conformación del grupo de personas vulnerables que habitan en la localidad que la institución ha decidido intervenir, y son propietarios de un emprendimiento o poseen la “idea” de un pequeño negocio que desean poner en práctica. La iniciativa puede provenir indistintamente de los potenciales beneficiarios o de la propia institución.

Una vez constituido el grupo, la institución le asigna un funcionario que los acompañará, asesorará y se hará cargo del seguimiento. Este asesor, al cabo de dos o tres reuniones, en las cuales informa sobre metodologías y formas de funcionamiento, chequea el cumplimiento de requisitos de los potenciales beneficiarios y aprueba la entrega del primer crédito individual a cada uno de los socios, con lo cual se oficializa la creación del banco comunal.

El primer crédito al cual acceden los beneficiarios incorporados al grupo se denomina crédito del banco comunal que, de acuerdo a la necesidad generada por el emprendimiento y a la capacidad de pago asociada al propio negocio, fluctúa entre los 70.000 y 150.000 pesos (datos del año 2013), que debe ser devuelta en pagos semanales en un lapso que fluctúa entre las 14 y 24 semanas.

Una vez cancelado el primer crédito el beneficiario puede ser sujeto de planes de créditos continuos cuyo monto máximo accede a los 900.000 pesos y los socios del banco comunal pueden acceder a él, sólo después de haber permanecido dos años incorporados a la institución.

Cada año el grupo acompañado del asesor evalúa la permanencia en él de los socios y salen los que no cumplieron los compromisos adquiridos, tanto financieros como en materia de capacitación y redes. Para aquellos que en desarrollo del negocio no requieran del apoyo financiero, factible de otorgar por la institución, sus puestos son ocupados por otros microemprendedores, sugeridos por los propios socios, que cumplan los requisitos.

El crédito del banco comunal, es la columna vertebral de la institución, además de él existen otras alternativas de apoyo a las que los beneficiarios pueden acudir, como lo son el crédito de oportunidad y el crédito de desarrollo, aunque cada uno de ellos tiene características propias, ambos respetan los rasgos que modelan el perfil que da forma a la matriz de trabajo del Fondo Esperanza: créditos continuos, de fácil acceso, con montos que aumentan en cada solicitud y plazos cortos de cancelación

Respecto del crédito de desarrollo, su principal característica es que se trata de un crédito individual otorgado con garantías individuales a un plazo de entre 6 a 24 meses, su monto asciende desde 1.000.000 a 2.500.000 pesos, el primer crédito solicitado y 5.000.000 el segundo y final. Se otorga a los

emprendedores incorporados como socios a la institución, que requieren de un mayor financiamiento para seguir creciendo.

El crédito de oportunidad, por su parte, se trata de un crédito al cual pueden acceder los socios de los bancos comunales y está orientado a otorgar capital extra para aprovechar una oportunidad (día de la madre, fiestas patrias, navidad, ciclos económicos positivos, etc.). El plazo es variable y los pagos pueden acordarse de forma semanal o quincenal.

El servicio de capacitación se instrumentaliza a través de un programa básico que es ofrecido a los emprendedores favorecidos con el apoyo crediticio. Este programa tiene una duración de dos años y para su implementación la institución dispone desde el año 2007 de una Escuela de Emprendimiento.

La creación de la Escuela de Emprendimiento, permitió a la institución construir e implementar una propuesta educativa sistemática, integral y de calidad, acorde a las necesidades y expectativas de los emprendedores en ella involucrados y apuntando a lograr su empoderamiento y desarrollo del negocio.

De esta forma a los microemprendedores incorporados como socios a los bancos comunales, en forma paralela a la vinculación a un plan de apoyo crediticio, se les ofrece la oportunidad de vincularse a un plan de educación que apunta a entregarles un espacio continuo de aprendizaje, donde se complementa la formación requerida para desarrollar la empresa, con la requerida para su crecimiento, formación y desarrollo personal.

La concepción metodológica del apoyo integral que entrega a los beneficiarios la acción crediticia del Fondo Esperanza, como se ha señalado, incorpora un servicio de redes que apunta a la generación y fortalecimiento de vínculos de apoyo y colaboración entre los emprendedores integrados a la institución, y los vincula además, a otros sectores sociales, públicos y privados. Estas redes privilegian las áreas de aprendizaje, comercio y protección social, y en materia de acciones, fomentan los encuentros entre emprendedores, y amplían el acceso a capacitaciones de niveles avanzados, impartidos por entidades externas, como también programas públicos y privados de emprendimiento y protección social, así como beneficios o descuentos en servicios de empresas e instituciones estatales y particulares.

La información presentada en este acápite es obtenida del estudio antes citado de Ana María Zunino Raverra "MICRO FINANCE AT DE UNIVERSITY Caso: FONDO ESPERANZA, UN BANCO PARA LOS MÁS POBRES" donde se describen con mayor detalle los procedimientos asociados a los rasgos metodológicos que informan el proceso de acceso y gestión del crédito propiamente tal. Las cifras por tanto también corresponden al año en que el estudio se realiza (2003).

Cumpliendo con los propósitos perseguidos por sus fundadores, el Fondo Esperanza considera como población objetivo (sujeto de crédito) a aquellas personas que viven en situación de pobreza por lo cual no tienen acceso al

sistema crediticio formal. Da prioridad a familias con mujeres jefas de hogar y/o que cumplan el rol de proveedoras, con niños en edad escolar, viviendo en asentamientos precarios o como allegados, con ingresos per cápita inferiores a US\$ 57,144, que tienen una iniciativa generadora de autoempleo sustentable, acorde a sus capacidades y características emprendedoras.

Creatividad, rentabilidad, competencia, costos y ganancias son algunos de los factores que los microempresarios, orientados por sus asesores, analizan y evalúan antes de decidir cuál será la actividad elegida.

Las principales actividades financiadas por este sistema son: Compra-venta de confites, artesanías, ropa nueva, plantas, etc., ya sea en la modalidad de puerta a puerta, kioscos, ferias libres o en el propio domicilio. Producción y venta, especialmente de alimentos. En materia de confección y reciclaje de ropa el Fondo puede financiar tanto la materia prima como las maquinarias que se requieren para trabajar. También se apoya la prestación de servicios como peluquería, carpintería, gasfitería o jardinería, al respecto se financian las maquinarias y herramientas necesarias para la realización de la actividad.

Con el propósito de explicitar aún más los detalles que perfilan la metodología operativa del Fondo Esperanza la autora del estudio citado señala que el trabajo comienza con la selección de los beneficiarios para lo cual los gestores del proyecto se vinculan con los dirigentes de las organizaciones vecinales de las localidades elegidas para intervenir, los que se encargan de informar a la comunidad y convocar a los interesados. Los convocados se reúnen con un asesor de crédito del Fondo

Después de dos o tres reuniones de focalización y de orientación se constituyen los grupos, cada uno con un total de 20 integrantes divididos en sub-grupos de 5 personas que se avalan solidariamente entre sí.

A cada persona se le ofrece un programa de tres créditos progresivos y se informa que sólo puede acceder al crédito siguiente si cada miembro del sub-grupo cumplió con el pago oportuno del crédito anterior.

También se le explica que el éxito depende, en gran medida de la conformación del grupo, por lo cual, los integrantes se deben conocer y residir en el mismo sector o zona de influencia, no obstante ello, no puede participar más de una persona que viva en un mismo hogar. Los interesados deben seleccionar sus propios compañeros de grupo obedeciendo a criterios como: conocimiento, confianza mutua, oportunidad y necesidad de crédito, ya que si bien los créditos son personalizados, los integrantes de cada grupo adquieren un compromiso solidario de cancelación de cada uno de los créditos, lo que implica que tendrán como tarea, incentivarse mutuamente en la cancelación de las cuotas y en el desarrollo de las actividades productivas

Las actividades a desarrollar deben generar ingresos en forma rápida y constante ya que se precisa pagar cuotas semanales. Los plazos de reembolso son similares para todos. Cada integrante del grupo debe manifestar, en forma personal su interés por el crédito y todos deben conocer y aceptar las

condiciones que deben cumplir para obtenerlo. Cada grupo elige, entre sí mismos una persona que los representará desde el inicio del proyecto hasta el término del tercer año.

Los montos se determinan de acuerdo a las características de las personas, los proyectos y los plazos, según las posibilidades del segmento atendido. Los pagos son semanales en reunión de seguimiento, con un plazo máximo de 16 semanas y la tasa de interés es del 15% anual (1,25% mensual). Como garantía todos los integrantes de un grupo deben firmar un compromiso de pago grupal.

El primer crédito asciende a un monto requerido que fluctúa entre los 57,14 y los 85,70 dólares que se cancelará en 10 semanas con cuotas entre 5,81 y 8,72 dólares respectivamente. Por su parte el segundo crédito fluctúa entre los 85,70 y 128,57 dólares que se cancela en cuotas de entre 7,29 y 10,93 dólares respectivamente en 12 semanas. Finalmente el tercer crédito que se otorga al mismo usuario del servicio se sitúa entre los 128,57 dólares y 214,28 que se paga en cuotas de entre 8,25 y 13,39 dólares en un lapso de 16 semanas.

La tasa de devolución supera el 90%.

3.- Resultados e impacto social.

En materia de resultados en la página web de la institución podemos leer que el número de clientes activos el año 2013 asciende a 80.275 personas vinculadas a la institución a través de las 47 oficinas que dispone a lo largo del país, registrando en el año un total de 128.184 créditos otorgados, con lo cual la cartera vigente asciende a un total de 21.583 miles de millones de pesos, cifra que corresponde a un tercio del monto total desembolsado.

En materia de capacitación, algunos de los logros alcanzados dicen relación con la primera certificación de la Escuela de Emprendimiento en el año 2008 de más de 500 emprendedores.

Al año 2013, al interior de la Escuela de Emprendimiento, se capacitan en forma permanente 79.000 emprendedores y otras 6.291 participan en actividades educativas en red con otras instituciones

También, el año 2013 el Fondo Esperanza informa en su página web que “trabaja en red con más de 150 instituciones generando alianzas colaborativas para generar una gran comunidad de emprendimiento solidario”.

Para evaluar el impacto social provocado por la acción del Fondo Esperanza, la propia institución en conjunto con Adimark-Gft realizó el “Primer Estudio de Percepción de Impacto Social de FE”, el cual demostró entre otros logros que los usuarios del servicio prestado habían incrementado en un 20% sus ganancias y en un 28% sus ventas luego de 2 años de permanencia en el FE.

Otro estudio, elaborado en este caso por la Universidad Alberto Hurtado el año 2008 demostró que luego de recibir 6 créditos, durante un lapso de permanencia en el FE, los ingresos de las familias de los emprendedores aumentan en un 50%.

4.- Financiamiento del Proyecto.

Hay dos preguntas que la revisión de la documentación disponible en Internet no dispone de información para responderlas:

¿Cuál es el costo del crédito otorgado a los emprendedores?

¿Cómo se financia el proyecto?

Respecto de la primera, consultados algunos beneficiarios al respecto, en forma espontánea han señalado que no tienen la respuesta y otros que “por lo que se les ha informado ellos tienen entendido que no pagan intereses”.

Esta última afirmación es incompatible con la información aparecida en la página web de la institución, que señala que la gestión en terreno se cubre con trabajo voluntario de profesionales y técnicos vinculados al proyecto y la gestión de oficina se cubre con personal contratado con fondos generados por comisiones e intereses cobrados por los créditos otorgados.

En el estudio repetidamente citado en este trabajo “MICRO FINANCE AT DE UNIVERSITY Caso: FONDO ESPERANZA, UN BANCO PARA LOS MÁS POBRES” elaborado por Ana María Zunino Raverra se indica que la tasa de interés al cual se otorgan los préstamos es del 15% anual (1,25% mensual)

La alta tasa de recuperación de los créditos permite concluir que se dispone de un fondo rotatorio para financiar nuevos créditos que tiene un efecto de erosión casi nulo.

Respecto de los recursos, que dan origen al fondo, también en la página oficial de la institución se menciona el aporte en materia de recursos resultantes de algunas alianzas estratégicas con organizaciones vinculadas a la cooperación internacional como la ONG estadounidense KIVA, empresas nacionales como Anglo América y SENCOSUD, (aprovechando el uso de instrumentos de exenciones tributarias)

Por otra parte existen instituciones públicas que generan programas de apoyo financiero a la microempresa que son operacionalizados a través del sistema bancario, como FOSIS, SERCOTEC y PRODEMU, y el Fondo Esperanza se configura como un canal opcional para implementar dichos programas, cuando apuntan a objetivos comunes y pueden ser asimilables a la metodología usada por el Fondo. De hecho cuando el emprendedor es favorecido con su primer crédito, firma un poder que permite al fondo estudiar si reúne las condiciones y requisitos para ser sujeto de algún programa de apoyo del Estado, y gestionar su consecución, si es el caso.

5.- Aportes del Fondo Esperanza en la extensión de los servicios financieros a la microempresas.

El Fondo Esperanza es, sin lugar a dudas, la principal institución sin fines de lucro que otorga crédito al emprendimiento y a la microempresa en Chile.

Nace en el año 1962 y hasta el año 2002 opera a través de sus oficinas instaladas en Santiago, Valparaíso, Concepción y Temuco mediante entrega de donaciones. A partir de ese mismo año, su acción se operacionaliza mediante otorgamiento de créditos; y hacia el año 2013 aumenta sus oficinas a 48, con lo cual su acción se proyecta a lo largo de la geografía del país.

Es tal vez la única institución sin fines de lucro que manifiesta su presencia en prácticamente todas las localidades habitadas preferentemente por sectores vulnerables aunque su presencia también es visible en localidades pobladas por sectores medios bajos.

Cada año se vincula con más de 120.000 socios atendiendo sus necesidades en materia de crédito, capacitación y redes.

El Fondo Esperanza es la institución que ha aplicado con mayor éxito y por un mayor número de años la “metodología Grameen” en Chile con la creación de pequeños “bancos comunitarios” y garantías solidarias. Característica que no es menor considerando que otras instituciones fracasaron en su intento, no obstante contando con el apoyo de Universidades, en algunos casos (Tarapacá año 2001 grupo de tesistas de la Universidad Técnica Federico Santa María) y de organizaciones políticas en otros (Fundación “La Vaca” creada por Joaquín Lavín).

Con el uso de esta metodología se ha logrado superar las dos más importantes razones que impiden a la microempresa calificar como sujeto de crédito para el sistema bancario, el no tener deudas impagas (estar en DICOM) y no disponer de patrimonio posible, de usar como garantía. El iniciar la relación con la entrega de un microcrédito a través de la autocreación de un banco comunitario, contribuye también a superar la desconfianza y el temor a no responder a los compromisos, que es la principal causa que los propios emprendedores aluden para no solicitar crédito.

CAPÍTULO V

ALTERNATIVAS DE ACCESO AL CRÉDITO QUE OFRECE EL BANCO ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1.- Política del Banco estado hacia la micro y pequeña empresa.

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

El inicio de una acción sistemática hacia la micro y pequeña empresa data, sin embargo, desde la mitad de la década de 1990. En efecto, el año 1995 el BancoEstado ordena la realización de un estudio para determinar la factibilidad de atender al sector microempresarial, y posteriormente el año 1997 crea una empresa filial denominada Banestado microempresas. Dentro de los objetivos de dicha filial destacan: Aportar al efectivo desarrollo productivo del país, bancarizar a los sectores populares, particularmente los sectores económicos medio y bajo y finalmente mejorar la cobertura del banco, respecto a clientes vigentes en esos segmentos, incrementando la calidad de atención a clientes.

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

Haciendo uso de los recursos dispuestos, Banestado comenzó a introducir sugerentes cambios en la modalidad de atención a clientes, tradicionalmente usada por el Banco del Estado, a modo de ejemplo se puede mencionar que, desde sus orígenes todos los clientes comenzaron a ser evaluados en su lugar de trabajo.

Hacia finales de la década, que marca el fin del siglo pasado la cartera vigente de Banestado era de poco más de 56.000 clientes, poseyendo un volumen de deuda de cerca de 50 millones de dólares, más de 124.000 créditos cursados, un riesgo promedio de 0,85%, 68 sucursales especializadas del BanEstado a escala nacional atendidas por 285 funcionarios en el ámbito nacional.

Es así como el inicio del nuevo siglo encuentra a Banestado poseyendo 68 sedes en regiones y otras tantas plataformas de atención especializada en la

microempresa, donde se ofrece una batería especializada de productos destacándose entre ellos

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

En el curso de la siguiente década la política del Banco Estado hacia la micro y pequeña empresa continuó desarrollándose, con lo cual se crean las condiciones para que los productos se adecúen a los nuevos requerimientos de los demandantes y surjan otros que modelan al año 2014 una plataforma como la que se describe a continuación.

2.- Plataforma de acción del Banco Estado hacia la microempresa . Año 2014

2.1.- Programa de crédito de la microempresa

El Banco Estado dispone de un programa orientado especialmente a favorecer a la microempresa. Los microempresarios pueden acceder a él para financiar capital de trabajo (adquisición de mercaderías, materias primas, y/o materiales, y cualquier gasto relacionado con procesos de fabricación, prestación del servicio o comercialización del giro de la microempresa); o inversiones en activos fijos (financiamiento total o parcial para adquirir maquinaria y equipos, en general que sean considerados para el funcionamiento de la empresa).

A este programa los microempresarios pueden acceder solicitando crédito ya sea como persona natural (si desarrolla una actividad independiente) o jurídica.

Los requisitos para tener acceso a este instrumento son, tener entre 18 y 75 años, poseer antecedentes comerciales favorables (sin cartera vencida, castigada o morosa) y, lo más importante, ser sujeto de crédito de acuerdo con la política del Banco.

El monto máximo ofrecido asciende a U.F. 1.200 y el límite al cual cada microempresario se puede endeudar asciende a U.F. 1.600.

Respecto del costo del crédito, aunque no es la única, la variable más importante a considerar es la tasa de interés. Al respecto en la página oficial del Banco durante el mes de Mayo de 2014 se informaba que, "la tasa de interés mínima asociada a este tipo de crédito para montos inferiores a 800.000 pesos asciende a un 3,10 % mensual y un 37 % anual, mientras que para

créditos de entre 800.000 y 3.000.000 de pesos asciende al 2.5 mensual y 26% anual, en tanto que la tasa de interés máxima se sitúa entre un 3,7% y un 44,0 % mensual, cualquiera sea el monto solicitado”

2.2.- Crédito de familia.

Como se recordará en el capítulo III del presente estudio se estableció que el producto más usado por los emprendedores no es el crédito comercial, sino el crédito de consumo al constatarse que “un 40,8% de los emprendedores con préstamo vigente tiene un crédito de consumo y un 21,3% tiene un préstamo comercial”. De lo cual se deduce que la condición de microempresarios no es lo relevante para obtener el crédito, por cuanto para alcanzar la condición de sujeto de crédito prima su estado de situación como persona, antes que como empresa.

En el caso del BancoEstado, la alternativa está abierta al identificar como potencial sujeto de esta línea de crédito, específicamente a microempresarios y como objetivo, el financiamiento de proyectos productivos.

Esta línea de financiamiento, (asimilable al crédito de consumo para el caso de la persona que percibe ingresos vía salarios, u honorarios si es trabajador independiente), para el caso de los microempresarios tiene como requisitos para acceder a él, acreditar un año de funcionamiento como microempresario a cargo de una entidad formal o informal, y ser sujeto de evaluación según política del banco, lo que tiene que ver con acreditar tenencia de ingresos compatibles con el pago de los compromisos, asociados al crédito solicitado, los que pueden ser generados al interior de la microempresas o por vías alternativas como pensiones, rentas etc.

El costo del crédito asociado a este instrumento, considerando sólo la variable tasa de interés, es el mismo del examinado en el acápite anterior. La predilección de los solicitantes y oferentes por esta variante, parece ser la facilidad que ofrece el hecho que en este caso la solicitud no requiere de la elaboración de proyectos de negocios que serán sometidos a la obtención de retornos “compatibles con las políticas del banco”, puesto que al solicitante se le ofrece el crédito para financiar necesidades y proyectos familiares, como enfrentar gastos de salud, educación, recreación u otros (y alternativamente proyectos productivos) y para obtenerlo requiere demostrar, como se dijo, solvencia e ingresos familiares por vías alternativas y/o complementarias a su condición de microempresario

2.3.- Otras líneas de crédito

Al margen de estos dos instrumentos que configuran la matriz de la oferta de acceso al crédito que propone el BancoEstado a microempresarios, hay que considerar otros instrumentos de menor cobertura y alcance que benefician a sectores acotados, ya sea por rubros o potencial uso específico que se dará a los dineros obtenidos con los créditos solicitados.

Los costos, requisitos y procedimientos de solicitud y evaluación de la calidad de sujeto de crédito en estos casos no cambian sustancialmente de las vertientes examinadas anteriormente, sino más bien varían los montos solicitados y los plazos, los que se adecúan a condiciones específicas asociadas a fenómenos como estacionalidad, extensión de los ciclos de maduración de las inversiones o uso específico que se le dará al crédito solicitado (obtención de certificación de calidad, por ejemplo).

Al respecto cabe mencionar aquí los programas de crédito, canalizados a pequeños agricultores, pescadores artesanales, feriantes y microempresarios vinculados al turismo.

También cabe mencionar aquí el potencial uso de la línea de crédito hipotecario para financiar ampliaciones y construcción de obras civiles e infraestructura; y los convenios establecidos entre las grandes empresas como PICHARA, que les permite a propietarias de pequeños salones de belleza surtirse de materias primas con créditos cancelados a 30 y 60 días.

3.- Programas de fomento

La principal labor de apoyo financiero a la microempresa en el caso del Banco Estado no está en la labor asociada al otorgamiento de créditos con recursos propios; sino a la labor que realiza como intermediador financiero de los programas de fomento del Estado.

Los programas de fomento del Estado hacia la microempresa se instrumentalizan a través de tres instituciones: CORFO, SERCOTEC Y FOSIS. Por su parte los programas de CORFO en cuya implementación ejerce un rol de intermediación el BancoEstado son: el Programa de Emprendimientos Locales (PEL), y el Bono Empresa Negocio, en cuanto a SERCOTEC el Banco Estado ejerce una función similar en la implementación de una batería importante de programas de fomento que tienen como destinatarios la micro y pequeña empresa, destacándose entre ellos los programas conocidos como "Capital Abeja", "Capital Semilla" y el Programa de Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de PIMES y Apoyo a Gremios con Cobertura Nacional que tiene diversas variantes, interviene además, en otros de menor envergadura generados como producto de movilizaciones de sectores puntuales (subsidios

a la pesca artesanal, ferias libres, transportistas, etc.). Finalmente corresponde señalar que también el BancoEstado ejerce roles de intermediación financiera en el Programa “Yo emprendo” que en sus diversas variantes ejecuta el FOSIS.

3.1.- Programa de emprendimiento local

Se trata de un programa CORFO en el cual el Banco Estado oficia de intermediario y apoya a micro y pequeñas empresas mediante el financiamiento de capacitaciones, consultorías, asistencia técnica, y el cofinanciamiento de un plan de inversiones.

Este programa tiene como objetivo apoyar a los emprendedores de una localidad para que mejoren su gestión, desarrollen sus competencias y capacidades y puedan acceder a nuevas oportunidades de negocios. Para ello, se trabaja con grupos de entre 10 y 20 emprendedores. Contempla una fase de diagnóstico elaboración de un plan de negocios y el diseño e implementación de un plan de trabajo, que incluye capacitaciones, consultorías, asistencia técnica e inversiones.

3.2.- Capital Semilla.

El “Capital Semilla” es un programa SERCOTEC que funciona con la lógica de fondo concursable, y al cual se puede acceder con una “idea de negocio” solicitando los recursos para ponerla en marcha, o alternativamente, con planes de negocio y proyectos orientados a hacer crecer y/o consolidar micro o pequeñas empresas en diferentes estado de desarrollo, que pueden estar o no formalizadas.

Los proyectos favorecidos con la adjudicación del recurso, reciben un subsidio o transferencia no retornable, que fluctúa entre \$.1.000.000 y 6.000.000. Para materializar la transferencia, el postulante debe cofinanciar el 20% del subsidio de SERCOTEC, trámites que se realizan mediante la intermediación del Banco Estado.

Las empresas ganadoras del concurso reciben además un acompañamiento técnico financiado por SERCOTEC para capacitar los gestores y asesorar la correcta implementación del proyecto.

Por su parte “Capital Abeja” es una versión más modesta de “Capital Semilla” donde se repiten los procedimientos, pero orientados más bien a apoyar la transformación de mujeres desempleadas en emprendedoras, los montos transferidos son menores y los aportes de cofinanciamiento más asequibles a las potenciales beneficiadas. Además de SERCOTEC, alternativamente gestionan este programa, otras instituciones del Estado como FOSIS Y PODEMU.

3.3.- Otros programas menores de apoyo a la microempresa gestionados por SERCOTEC y materializados con la intermediación financiera del BancoEstado

Subsidio al seguro (AP) pesca artesanal: Seguro que cubre los principales riesgos de las personas que trabajan en el mar, reembolsa al pescador el 70% del valor

Fortalecimiento de gremios nacionales: Subsidio no reembolsable del 80% del proyecto de desarrollo y fortalecimiento de la capacidad de acción y gestión de organizaciones gremiales de carácter nacional, con lo cual la organización postula como beneficiario del programa

Creación y fortalecimiento de asociaciones de Mipes: Fondo regional concursable, al cual las organizaciones gremiales de microempresarios postulan mediante la presentación de un proyecto. Las asociaciones que presentaron los proyectos ganadores perciben recursos no reembolsables ascendientes al 80% del valor máximo adjudicable (10.000.000 de pesos)

Programa de asistencia técnica y promoción: SERCOTEC financia el 70% de los servicios de asistencia técnica orientados a pequeñas empresas que buscan mejorar sus procesos productivos y/o gestión, a través de la asesoría prestada por un consultor externo.

En los programas descritos en este acápite, la participación del Banco Estado es marginal ya que su participación se reduce a operar como “caja receptora y de entrega” de los recursos financieros comprometidos en la implementación de cada programa.

No ocurre lo mismo en el programa que analizaremos en el acápite siguiente, el FOGAPE (fondo de garantía a la pequeña empresa) ya que en la implementación de este programa el Banco Estado concurre con recursos propios, asociándose con la CORFO que asume el rol de aval de los créditos otorgados a través de este instrumento.

4.- FOGAPE. (fondo de garantías a la pequeña empresa).

El FOGAPE es un instrumento estatal ejecutoriado a través del Banco Estado que permite acceder a financiamiento productivo (capital de trabajo o inversión) sin avales ni garantías, ya que para cumplir este requisito definido en la política del Banco se recurre al Estado, que lo hace con fondos públicos. Para acceder a él se requiere acreditar el uso correcto de los recursos, de acuerdo al fin productivo especificado en un proyecto de negocios.

El monto máximo de financiamiento asciende a UF 1.600 y el plazo máximo de cancelación a 120 meses.

Puesto que este instrumento es una garantía para el Banco, el uso de éste aumenta, ya que permite ampliar sustantivamente los potenciales que cumplen los requisitos para ser sujeto de crédito y pueden acceder a financiamiento vía crédito, para cubrir capital de trabajo (gastos en materias primas, mercaderías, pago de sueldos, gastos de cultivo, etc.) o financiar proyectos de inversión

como compra de maquinarias, vehículos de trabajo, equipos, herramientas, instalaciones, inmuebles con fines productivos, etc.)

Para acceder a esta herramienta de financiamiento se requiere, además de ser sujeto de evaluación según la política crediticia del Banco, estar clasificado en categoría A o B de riesgo, según la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, estar formalizado en Impuestos internos y registrar ventas anuales de hasta UF 3.600.

No obstante y a pesar, de que el riesgo que asume el Banco al trabajar este instrumento es mínimo, las tarifas y costo del crédito es el mismo, cobrado por todos los instrumentos que han sido descritos y analizados en este capítulo dedicado al BancoEstado.

Finalmente hay que considerar una variante de este instrumento que en la matriz de oferta crediticia difundida por el Banco, se identifica como Crédito CORFO Inversión y Capital de trabajo, que permite refinanciar los créditos adquiridos por microempresarios en el marco de cualquier instrumento, adquiridos ya sea con el BancoEstado u otra institución financiera, con garantía CORFO. La diferencia con el FOGAPE es que en este caso se relativizan los montos, plazos y garantías.

CONCLUSIONES

En los inicios de la década de 1990, el Estado (vía políticas pública) y las instituciones que conforman el sistema financiero emprenden en forma mancomunada una acción tendiente a bancarizar las unidades productivas de menor tamaño.

La característica determinante de esta estrategia, consistió en subsidiar a las instituciones que forman parte del sistema financiero, para que ellas mismas diseñaran sus propios programas de acceso al crédito de empresas de menor tamaño, que en esencia eran financiados con sus propios recursos complementados con los subsidios del Estado, a los cuales accedían vía licitaciones.

En esta “aventura” se comprometen en mayor o menor medida el conjunto de instituciones que conforman el sistema financiero, destacando entre ellas el Banco del Desarrollo, el Banco de Santiago, y por su puesto el BancoEstado. Compromiso que se tradujo en algunos casos, en creación de “plataformas específicas” o incluso sucursales especializadas, como el caso del BancoEstado.

El subsidio por su parte apuntó principalmente en dos direcciones, aminorar el costo de trabajar a baja escala (préstamos pequeños) y cubrir con fondos públicos parte o la totalidad de las garantías.

Esta acción, si bien arroja resultados interesantes durante los primeros años, rápidamente se agota, y las cifras disponibles 20 años después expresan resultados poco significativos, por no decir magros.

El año 2013, de acuerdo a una encuesta realizada por el Ministerio de Economía, (analizada en el estudio), se concluye que un 22,4% de los encuestados reconoce mantener una deuda, lo cual indica que 393.262 emprendedores tienen algún préstamo formal, mientras que 1.360.242 no reportan deudas.

A través de conversaciones con informantes claves se pudo concluir que las pequeñas empresas que “se atreven” a solicitar crédito a la banca lo hacen porque abordan, en forma asociativa con otras unidades productivas de tamaño similar, alguna actividad que forma parte de su proceso productivo, comercial o incluso administrativo, en otras palabras, de esa forma soslayan su condición de pequeña empresa y pueden competir en mejores condiciones con sus pares de mayor tamaño. Este requisito, por otro lado, y en algunos casos, es condición para acceder al instrumento financiero que utilizan.

En otras experiencias, se trata de propietarios y gestores de pequeños negocios con estudios y conocimientos técnicos avanzados en materias vinculadas con sus emprendimientos (lo que por cierto le da una importante ventaja comparativa) o, incluso, en negocios que se han logrado introducirse con éxito, en algún “nicho” sectorial o geográfico.

Lo señalado en los párrafos precedentes permiten concluir que las condiciones de competitividad desfavorables con que opera la microempresa durante el período examinado resulta ser el factor clave para explicar porqué el esfuerzo por “bancarizar” este tipo de unidades productivas y transformar a los propietarios en sujeto de crédito, “no llega a buen puerto”.

Explorando el mismo fenómeno desde la óptica de los demandantes del crédito, es decir los microempresarios, se confirma la misma conclusión.

Ello se deduce, al constatar que al ser consultados el 77,6 % de microempresarios que no han solicitado deudas sobre el por qué no lo han hecho, las razones entregadas aluden al “temor a no responder a los compromisos contraídos”, o la “desconfianza en el sistema”.

Ello se complementa con la constatación que transparenta el estudio y dice relación con el hecho de que las instituciones financieras que trabajan con instrumentos que soslayan la desconfianza y el temor, utilizando herramientas asociadas a la metodología vinculada al “banco de los pobres,” como el trabajar con microcréditos, “garantías solidarias” y creación de “bancos comunitarios”, se presentan ante los microempresarios en mejores condiciones que la banca tradicional para “seducirlos” a la hora de querer transformarlos en sujeto de crédito

Las características que identifican la llamada “metodología del banco de los pobres” son, entre otras, el trabajar con microcréditos (que en algunos casos no pasan los cien mil pesos), creación de pequeños bancos comunitarios (que en algunos casos no sobrepasan las diez personas), establecimiento de relaciones de cooperación con sus pares, (que también en algunos casos se convierten en potentes redes solidarias), establecimiento de garantías solidarias, no consideración como requisito para ser sujeto de crédito el poseer deudas impagas en el sistema (estar en dicóm), etc.

Estas características son por cierto imposibles de adoptar en su conjunto por la banca comercial, quedando limitado su uso a las instituciones sin fines de lucro, y en Chile ha sido adoptada por El Fondo Esperanza que ha extendido su acción a prácticamente toda la geografía del país y acusado presencia en cada localidad habitada por sectores de ingresos bajos y medios-bajos.

Además de las características que forman parte de la metodología del banco de los pobres, el Fondo Esperanza ha trabajado un formato de acción, que

incluye, apoyo en capacitación y trabajo en redes, y rutinas de trabajo organizacional, como algunas de las utilizadas por las tradicionales cooperativas de ahorro y préstamos, e incluso, otras nutridas con elementos de nuestra propia idiosincrasia, como por ejemplo, el indagar de manera permanente, el llamado “dicóm comunitario” , observación que realiza cada socio para impedir que otro de sus pares realice una mala práctica con clientes, socios, o el entorno de su negocio.

El hallazgo relacionado con el hecho de que los microempresarios también financian necesidades de la empresa preferentemente acudiendo al crédito de consumo antes que al crédito comercial y a las instituciones financieras asociadas al “retail”, o las cajas de compensación, antes que a la banca tradicional, refuerza y confirma la misma conclusión. O sea, para soslayar el temor y desconfianza acuden a un instrumento que conocen y han utilizado previamente depreciando el mayor costo que trae aparejado.

El que en Chile, se haya logrado una bancarización de las personas a un nivel significativo, y con las empresas de menor tamaño, ni de lejos, se haya logrado refuerza una afirmación hecha reiteradamente en el estudio, la viabilidad económica de la microempresa en el actual modelo es limitada.

Finalmente a la hora de querer resumir las enseñanzas que las conclusiones del estudio deja, para implementar en el futuro una estrategia que aborde de manera agresiva la pretendida bancarización de la microempresa, se puede decir que mientras no se rebase las limitaciones que impone el modelo, las posibilidades son reducidas.

Al margen de la medidas requeridas, para garantizar que la microempresa entre en una dinámica de reproducción ampliada del capital, se requiere aplicar, en el ámbito de políticas financieras, medidas que rebasen una acción concentrada preferentemente en las instituciones del sistema financiero y privilegien un apoyo estatal que tenga como destinatarias a ellas mismas, subsidiando sus instrumentos, plataformas y estrategias de acción.

La contrapartida de aquello debiera ser, por supuesto, una acción de parte del Estado que se canalice directamente a la microempresa y acabe con la acción mediadora de las instituciones del sistema financiero; en otras palabras que instituciones del Estado dejen de operar como “Bancos de Segundo Piso”, terminando con la acción intermedia de la banca comercial, lo que se traduce en establecer una acción y relación directa con los destinatarios del apoyo; es decir CORFO - empresa o SERCOTEC – empresa; (por ejemplo).

Ello, por supuesto abarataría el costo del crédito, no sólo por el efecto que significa “baipasear” el lucro, los gastos de administración y las comisiones; sino por la posibilidad de manipular en forma directa las tasas de interés preferenciales, y otorgar subsidios directos asociados al financiamiento de

actividades intensivas en contratación de mano de obra o coberturas de nichos en áreas en que las empresas de mayor tamaño no le interesa cubrir. Éstas, por otra parte, son las medidas que predominan en países donde el acceso al crédito ha jugado un rol importante en el desarrollo de la microempresa como Italia, Escocia, España y Corea del Sur.

BIBLIOGRAFÍA

- Alberdi, Jakin y Pérez de Armiño, Karlos

“Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”

(www.diccionariodeacciónhumanitaria.htm)

- Biblioteca Congreso Nacional

Portal: “Ley Fácil”

- Ferraro, Carlo Y Stumpo, Giovanni

Políticas de apoyo a las pymes en América Latina

NACIONES UNIDAS Santiago de Chile Julio de 2010.

(www.socinfo.eclac.org/ddpe/publicaciones)

- French-Davis, Ricardo

“Capitales Golondrinas, Estabilidad y Desarrollo”

Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile

Volumen 29, Número 115

Santiago de Chile, 1996

- Garzón Espinoza, Alberto

Artículo: “ El Neoliberalismo, Características y Efectos”

Blog: Pijus economicus

- Kay, Cristobal

“Estructuralismo y Teoría de la Dependencia en el Período Neoliberal, Una perspectiva Latinoamericana”

Nueva Sociedad Número 150, noviembre- diciembre 1998, páginas 100- 119.

-Kotz, David M.

Artículo:“Financiarización y Neoliberalismo”

Blog: “En un Tren en Marcha”

(www.enuntrenmarcha.googlepages.com)

- Román, Enrique

Acceso al Crédito Bancario de las Microempresas Chilenas:
Lecciones De La Década de Los Noventa

CEPAL .Unidad de Estudios Especiales
NACIONES UNIDAS Santiago de Chile, Octubre de 2003.

(www.cepal.org)

- Solimano, Andrés; Pollack, Molly; Wainer, Uri Y Wurgaft; Jose

Micro Empresas, Pymes y Desarrollo Económico.

Chile y la Experiencia Internacional

Centro Internacional de Globalización y Desarrollo

(www.ciglob.org)

-Tujano, Gerardo

Ponencia: “ La Microempresa en el Contexto de la Globalización: Una Propuesta Alternativa”

Seminario: “La globalización Como Oportunidad de Desarrollo de las Microempresas, Mejorando las Capacidades del Empresario”

UNIVERSIDAD ANÁHUAC DEL SUR

México, DF, 18 al 20 de julio 2005

- Varios autores

“Diccionario Económico”

Diario Expansión.com

(www. Expansión.com/diccionarioeconómico)

- Villarán, Fernando

“El Mundo de la Pequeña Empresa”

COPEME, CONFIEP, MINCETUR

Perú, junio de 2007.

- Yunus, Muhammad

Director y Fundador del Grameen Bank de Bangladesh
Conferencia Magistral del Profesor Muhammad Yunus

(www.eumed.net/cursecon)

- Zabala, Nestor

“El Banco de los Pobres”

www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar.

- Zunino Raverra, Ana María

“MICRO FINANCE AT DE UNIVERSITY Caso: FONDO ESPERANZA, UN BANCO PARA LOS MÁS POBRES

(<http://www.portalmicrofinanzas.org>)

ANEXO 1

TERCERA ENCUESTA DE MICROEMPRESARIOS, DIVISIÓN DE ESTUDIOS MINISTERIO DE ECONOMÍA

Cuadro 1: Razones para no solicitar préstamo bancario.

| Razones | Porcentaje |
|--|-------------------|
| No lo necesita | 32,7% |
| No sabe dónde acudir | 1,8% |
| Desconoce el procedimiento para solicitarlo | 2,3% |
| No le gusta pedir préstamos/créditos | 20,0% |
| No podría hacer frente a los pagos | 18,0% |
| No se lo otorgarían (no cree cumplir con requisitos) | 21,0% |
| No confía en las instituciones financieras | 2,8% |
| Otra | 1,2% |
| Total | 100% |

Cuadro 2: Resultados de la solicitud de préstamo. Razones del rechazo.

| Razones | Porcentaje |
|--|-------------------|
| Falta de garantía | 36,9% |
| Insuficiente capacidad de pago | 27,5% |
| Poca antigüedad de su empresa | 7,1% |
| Problemas con historial crediticio | 6,5% |
| Proyecto considerado como riesgoso | 7,7% |
| Problemas comerciales de sus relacionados (cónyuges o hijos) | 5,8% |
| Otra razón | 7,0% |
| No sabe / No responde | 1,4% |
| Total | 100,0% |

Cuadro 3: Fuente de financiamiento del capital trabajo

| Fuente | Porcentaje |
|---|-------------------|
| Ahorros o recursos propios | 33,7% |
| Ganancias del negocio | 61,5% |
| Programa de gobierno | 1,6% |
| Tarjeta de crédito bancaria | 1,0% |
| Línea de crédito bancaria | 2,4% |
| Préstamo de consumo | 3,0% |
| Préstamo comercial | 1,7% |
| Crédito de proveedores | 3,7% |
| Crédito de instituciones sin fines de lucro | 0,8% |
| Préstamo de parientes o amigos | 4,0% |
| Otro | 0,5% |
| Total | 100,0% |

Cuadro 4: Fuente de financiamiento inicial.

| Fuente | Porcentaje |
|---------------------------------|-------------------|
| Ahorros propios | 75,5% |
| Préstamos bancarios | 9,0% |
| Programa de gobierno | 2,9% |
| Préstamos de amigos o parientes | 10,8% |
| otro | 1,8% |
| total | 100% |

Cuadro 5: Deuda según nivel educacional de los emprendedores

| Nivel educacional | Porcentaje | |
|---------------------------------|--------------|--------------|
| | No tiene | Tiene |
| Sin educación formal | 90,7% | 9,3% |
| Pre escolar | 100% | 0,0% |
| básica | 84,9% | 15,1% |
| media | 74,6% | 25,4% |
| Superior técnica | 72,4% | 27,6% |
| Superior universitaria | 73,7% | 26,3% |
| Postítulo, magister o doctorado | 69,0% | 31,0% |
| total | 77,6% | 22,4% |

Cuadro 6: Deudas según rubro de actividad económica

| Rubro | porcentaje | |
|---|--------------|--------------|
| | No tiene | Tiene |
| Agricultura | 82,1% | 17,9% |
| Manufactura | 81,2% | 18,8% |
| Construcción | 84,3% | 15,7% |
| Comercio | 76,6% | 23,4% |
| Transporte, telecomunicación y logística | 58,2% | 41,8% |
| Actividades inmobiliarias y empresariales | 75,1% | 24,9% |
| Otras actividades | 80,1% | 19,9% |
| Sector primario | 77,7% | 23,3% |
| servicios | 80,2% | 19,8% |
| total | 77,4% | 22,6% |

Cuadro 7: Deudas según número de empleados.

| Deudas según cantidad de empleados | No tiene | Tiene |
|---|-----------------|--------------|
| 1 | 72,6% | 27,4% |
| 2 | 58,4% | 41,6% |
| 3 | 53,8% | 46,2% |
| 4 | 60,8% | 39,2% |
| 5 a 9 | 54,4% | 45,6% |
| 10 a 25 | 28,8% | 71,2% |
| 26 a 50 | 30,9% | 69,1% |
| 51 a 100 | 13,5% | 86,5% |
| Más de 100 | 15,2% | 84,8% |
| Total | 60,4% | 39,6% |

Toda la información presentada en este anexo estadístico tiene como fuente la Tercera Encuesta de Microemprendimiento realizada entre mayo y julio del año 2013 elaborada por la División de Estudios del Ministerio de Economía.

