

**UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO**  
**ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA Y ADMINISTRACIÓN**  
**CARRERA DE INGENIERÍA DE EJECUCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA**

**EL MICROCRÉDITO Y SU IMPORTANCIA EN LA  
ERRADICACIÓN DE LA POBREZA**

**PROFESOR GUÍA: SR. HÉCTOR CHAMACA PÉREZ**  
**PROFESOR INFORMANTE: SR. PABLO BÜTIKOFER ROBLES**  
**ALUMNAS: MARÍA S. GALÁZ PEÑALOZA**  
**OLGA M. VALDÉS AMPUERO**

**SEMINARIO DE TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO DE  
EJECUCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA**

**SANTA CRUZ**  
**DICIEMBRE 2002**

## **AGRADECIMIENTOS:**

*A nuestro Padre Celestial por darnos la oportunidad de haber existido como espíritus y por la maravillosa bendición de enviarnos a esta tierra a progresar.*

*A nuestros padres por habernos traído a este mundo y por enseñarnos las grandes responsabilidades de esta vida. Por el amor y dedicación que ellos siempre han puesto en nosotras.*

*A nuestro Profesor Guía Sr. Héctor Chamaca Pérez, por su paciencia y oportunos consejos, por su alegría, por su amistad, por sus aportes tendientes a llevar a feliz término este Seminario de Tesis.*

*A nuestro Coordinador de la Carrera Sr. Pablo Bütikofer Robles, quién con su dedicación, talento, esfuerzo y sacrificio nos alentó en momentos difíciles al finalizar nuestra profesión.*

## **DEDICATORIA:**

*A Sebastián Alonso, hijo de Olga María, y Gabriel y Georgina, padres de María Soledad,, por su amor, comprensión, por las palabras de aliento, por su apoyo incondicional, por su tiempo de niñez y tiempo de vejez que han sacrificado en la preparación profesional de su madre e hija respectivamente.*

**“UNA VILLA SE FORMA DONDEQUIERA QUE SE  
ENCUENTREN UN RÍO, UN SACERDOTE Y UN  
PRESTAMISTA”.**

**Antiguo Proverbio Indio**

## ÍNDICE

I INTRODUCCIÓN.....	6
1.1 JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS:.....	7
1.2 OBJETIVO GENERAL:.....	8
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	8
1.4 MARCO METODOLÓGICO .....	9
1.5 MARCO CONCEPTUAL.....	10
II TEORÍAS Y ANÁLISIS SOBRE LA POBREZA:.....	12
2.1 TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO:.....	14
2.2 TEORÍAS ESTRUCTURALISTAS:.....	18
2.3 TEORÍAS NEOMARXISTAS .....	21
2.4 LA POBREZA EN CHILE: .....	25
2.5 EVALUACIÓN DE LA POBREZA E INDIGENCIA 1990 – 2000:.....	26
2.6 POBREZA E INDIGENCIA:.....	27
2.7 POBLACIÓN E INDIGENCIA POR ZONA URBANO-RURAL .....	30
2.8 POBREZA E INDIGENCIA POR REGIÓN:.....	30
2.9 IMPACTO DEL GASTO SOCIAL EN LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HOGARES POBRES:.....	32
2.10 LA POBREZA EN LOS PUEBLOS INDIGENAS: .....	37
2.11 ENCUESTA CASEN (2000).....	38
2.12 METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA:.....	41
2.13 ESTRATEGIAS PARA ENFRENTAR LA POBREZA EN CHILE, PERÍODO 1970-2000.....	45
III ASPECTOS RELEVANTES RESPECTO AL CRÉDITO:.....	56

3.1 EL CRÉDITO Y EL SISTEMA FINANCIERO EN CHILE HACIA 1990.....	56
3.2 EL CONTEXTO MACROECONÓMICO DEL PERÍODO 1991-2001.....	61
3.3 LOS CONCEPTOS DE MICROEMPRESA Y MICROCRÉDITO.....	66
3.3.1 LA MICROEMPRESA:.....	66
3.3.2 EL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN CHILE:.....	72
3.3.3 LOS MICROEMPRESARIOS Y EL CRÉDITO:.....	73
3.3.4 EL MICROCRÉDITO:.....	75
3.4 LA BANCA CHILENA Y EL CRÉDITO A LAS MICROEMPRESAS: .....	79
3.5 EL CRÉDITO BANCARIO A LA MICROEMPRESA:.....	88
IV LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL CON EL MICROCRÉDITO:.....	97
4.1 THE GRAMEEN BANK:.....	97
4.1.1 LA HISTORIA .....	97
4.1.2 SUS PRINCIPIOS: .....	114
V LA EXPERIENCIA NACIONAL CON EL MICROCRÉDITO:.....	124
5.1 LA FUNDACIÓN CONTIGO .....	124
5.2 BANCO DEL DESARROLLO .....	127
5.2.1 PROGRAMAS DE DESARROLLO SOLIDARIO:.....	131
5.2.1.1 PROGRAMAS DE DESARROLLO SOLIDARIO EN LA OFICINA DE SAN VICENTE DE TAGUA TAGUA EN LA SEXTA REGIÓN. ....	134
VI CONCLUSIÓN FINAL: .....	141
VII PROPUESTA:.....	149
BIBLIOGRAFÍA: .....	152
ANEXOS:.....	156

# I INTRODUCCIÓN

Sofiar un Chile y un mundo sin pobreza y abocarnos a este sueño, es lo que puede llevarnos a trabajar sobre lo que nos une y acercarnos en lo que nos distancia. Sólo en la visión de un país soñado, más que en la especulación de limitadas ideologías que se confrontan, construiremos un país de unidad y esperanza.

Muhammad Yunus, fundador The Grameen Bank, es de esas personas inquietas, que conjugan en sí esa cuota importante de sueños y realidad, de confianza y audacia, de pasión por el ser humano y compasión por su pobreza. Es por ello que se ha convertido, y esto nadie lo duda, en un modelo de persona que encarna una esperanza, no sólo para los más desposeídos, sino también para los que aspiramos a una humanidad más equilibrada.

En su visita a Chile, con la autoridad de su experiencia, nos invita a levantar la mirada y nos anima en la esperanza de la posibilidad de derrotar la pobreza.

Yunus nos señala: “No es de caridad de lo que se trata, pues de esta forma no se resuelve nada. Sólo se perpetúa la pobreza quitando a los pobres toda iniciativa. La verdadera solución consiste en permitir que todos luchen con armas iguales, asegurando una verdadera igualdad de oportunidades”

Dentro de este contexto y analizando cuántas veces en el curso de nuestra historia hemos soñado con un mundo más equitativo, fraterno, solidario, donde los que nada tienen puedan descubrir un país de oportunidades, hemos desarrollado el Seminario de Tesis: “EL

## MICROCRÉDITO Y SU IMPORTANCIA EN LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA”.

En este documento se efectúa una descripción del comportamiento de la banca y su relación con el microcrédito en los últimos diez años; qué entendemos por pobreza, a la vez que se analiza la experiencia internacional de Muhammad Yunus y su sueño de un mundo sin pobreza y la experiencia chilena de la Fundación Contigo y del Banco del Desarrollo y su trabajo con mujeres de escasos recursos en la comuna de San Vicente de Tagua Tagua de la VI Región.

El producto de este Seminario de Tesis, esperamos nos permita descubrir que es posible a través del microcrédito ayudar a los pobres en nuestro país, por lo que se hace interesante mostrar las experiencias exitosas que rompen el paradigma que los pobres sin respaldo no cumplen sus compromisos; al contrario, tienen una tasa de retorno superior a aquellos que cuentan con respaldo económico. Sólo falta abrirles la puerta, la puerta de acceso al crédito, pero también la puerta de acceso a la esperanza y dignidad.

### **1.1 JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS:**

La pobreza está creciendo en todo el mundo. Chile no es una excepción, frente a esta situación indiscutible tenemos dos opciones: creer que los pobres seguirán siendo eternamente una carga para la sociedad o mirarlos como una oportunidad, una oportunidad de desarrollo, de crecimiento, incluso de riqueza. La clave está en saber qué sociedad es la que queremos construir y cuál es el mundo en el que nos gustaría vivir.

Los subsidios, el asistencialismo y la caridad no resuelven el problema. Día a día, los gobiernos comprueban que además de aumentar el número de pobres, se hace más patente la fractura social entre los que más tienen y los que menos poseen. Faltan nuevas ideas para resolver un viejo problema. En este contexto, el microcrédito ha resultado ser una alternativa innovadora, convirtiéndose en un instrumento de mercado, pero aplicado a fines sociales. Sin embargo, el silencio y el desarrollo discreto de las instituciones de microcrédito en nuestro país no ha permitido el conocimiento de su función, por lo tanto pocos saben de su existencia, de sus logros y de sus orígenes.

A fin de ayudar a su conocimiento y demostrar que los pobres pueden tener acceso al microcrédito se desarrolla el presente Seminario de Tesis.

## **1.2 OBJETIVO GENERAL:**

- Analizar los resultados que está obteniendo el microcrédito en Chile, período 1991-2001, y su relación con la superación de la pobreza.

## **1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Realizar un análisis general de la pobreza en Chile.
- Analizar la banca y conocer el desarrollo del microcrédito en Chile.
- Sintetizar la experiencia de Muhammad Yunus y The Grameen Bank.
- Analizar el trabajo que efectúa la Fundación Contigo.

- Describir la experiencia del Programa de Desarrollo Solidario (P.D.S.) del Banco del Desarrollo, sucursal San Vicente de Tagua Tagua, en la VI Región.

#### **1.4 MARCO METODOLÓGICO:**

La exposición resumida de la metodología utilizada en el Seminario de Tesis “EL MICROCRÉDITO Y SU IMPORTANCIA EN LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA”, se realiza con el fin de analizar el enfoque, las técnicas y los procedimientos utilizados para el logro de los objetivos del estudio.

La pregunta central y orientadora del estudio fue: ¿Cuáles son los resultados que está obteniendo el microcrédito en Chile, período 1991-2001, y su relación con la superación de la pobreza? Esta pregunta se respondió a través del procesamiento de información cualitativa y cuantitativa, generada especialmente para el estudio, de la experiencia de estas instituciones durante la última década.

La aproximación general que se tuvo para el cumplimiento del conjunto de los objetivos antes señalados se estructura en dos planos: el primero se refiere a su carácter cualitativo, enfatizándose y relevando los diferentes juicios de las personas entrevistadas en el transcurso de esta investigación. Este constituyó el principal fundamento y referente para el desarrollo del tema. El segundo, es que utiliza información tanto de carácter primario como de carácter secundario, cualitativa y cuantitativamente. Así también, fue importante la revisión bibliográfica y de seminarios, tanto del país como del extranjero, que permitieron conocer aquellos antecedentes relevantes en función del objetivo general del estudio.

Entendemos por información cualitativa aquella que se expresa en palabras y sus formas de expresión, relacionadas con el tema del estudio en su globalidad o a uno o más de sus componentes. Dicha información puede utilizarse para describir y/o explicar los distintos elementos identificados.

En el presente estudio se han utilizado dos técnicas para la recolección de información primaria: la entrevista en profundidad semi-estructurada, esto es, una pauta con preguntas abiertas; y entrevistas grupales apoyadas con pautas de discusión.

Si bien el estudio tuvo su centro en la información primaria, el trabajo también integró información secundaria, en sus dimensiones cuantitativa y cualitativa, siendo proporcionada por las propias instituciones entrevistadas, así como las distintas entidades no gubernamentales, privadas y públicas, sujetas al mismo instrumento de recopilación de antecedentes. Además, se recogieron antecedentes bibliográficos como documentación de seminarios realizados sobre el tema crediticio en general. Ello supuso el análisis de informes, evaluaciones y planes relativos al tema del estudio.

## ***1.5 MARCO CONCEPTUAL:***

Como inicio de la investigación analizaremos qué se entiende por pobreza y las principales teorías que existen al respecto. Antes de abordar la experiencia internacional y nacional respecto del crédito, realizaremos un análisis del microcrédito en la pasada década, creemos necesario esbozar, a grandes trazos, un marco histórico y teórico donde se inscribe esta temática. Tres elementos nos han parecido ineludibles a este respecto.

En primer lugar, nos referiremos al crédito y a la evolución del sistema financiero hasta el año 1990.

En segundo lugar, abordamos, también sucintamente, el contexto económico general de la década en estudio y, en particular, la evolución del crédito a lo largo de ella.

En tercer término, nos referimos a los conceptos de microempresa, microcrédito y microfinanzas. El intenso debate respecto del concepto de microempresa revela, a nuestro juicio, una realidad, y es que bajo esta denominación, se pretende abordar un complejo y heterogéneo universo social y económico, cuya cabal caracterización no termina de hacerse en Chile. La importancia de arribar a una definición más precisa de este sujeto económico-social está en la base para alcanzar una mayor eficacia práctica en las políticas públicas y privadas, que lo tienen como población objetivo.

Microcrédito y microfinanzas son conceptos surgidos de una experiencia nacional e internacional relativamente reciente. El presente estudio se centra en la actividad del crédito para los microempresarios, actividad que, como se verá, ha revestido, esporádicamente, características de microcrédito. El concepto de microfinanzas es más amplio y asoma más bien en la experiencia chilena como un horizonte deseable de diversificación de los instrumentos financieros que se pudieran poner al alcance de este sector económico.

## II TEORÍAS Y ANÁLISIS SOBRE LA POBREZA:

La indigencia y la pobreza extrema son situaciones de desequilibrio entre las necesidades de una familia y los medios y recursos para satisfacer dichas necesidades, en donde la responsabilidad del Estado es crear e implementar políticas que consideren correcciones a ese desequilibrio.

La pobreza forma parte de procesos de exclusión social más amplios que la generan. Los pobres quedan fuera del progreso social y económico, lo que exige buscar las vías más efectivas para su integración al desarrollo. El desafío consiste en enfrentar las múltiples dimensiones de la pobreza y la exclusión social.

Desde la década de los cincuenta se han formulado una gran diversidad de planes y programas de desarrollo que reflejan los cambios en las posiciones teóricas, en los enfoques sobre la política social y en los indicadores macroeconómicos en lo referente al tema de la pobreza.

Durante las décadas de los cincuenta y los sesenta predominó una visión de desarrollo neoclásica que enfatizaba la importancia de acumular capital físico, mediante la inversión y el ahorro interno, como fuente de crecimiento de los países. La relevancia otorgada a este tipo de acumulación radica en que se postulaba que ésta tendería a “derramarse” y extenderse entre los pobres.

A comienzos de los setenta, pruebas concluyentes de que el crecimiento económico del PIB podía combinarse con desempleo, subempleo y pobreza crecientes desafiaron las bases de las políticas modernistas inspiradas en la acumulación de capital físico. Numerosos estudios concluyeron que el aumento de la inversión y el ahorro interno no

resultó en un aprovechamiento de la latente mano de obra excedente, sino más bien en una distribución cada vez más desigual del ingreso y un estrangulamiento del sector agrícola. De hecho, en 1972, el Banco Mundial cambia oficialmente su preocupación por el crecimiento económico a un interés más amplio por la erradicación de la pobreza absoluta y la promoción de la “redistribución con crecimiento”.

En la década de los ochenta, el marcado deterioro de la economía mundial, especialmente en América Latina y África, el programa de ajuste estructural y reasignación de recursos para mantener los equilibrios macroeconómicos, desviaron la atención hacia el arreglo de la deuda, la estabilización y la liberalización progresiva de los mercados. Este viraje se vinculó con el ascenso de la ideología neoliberal y con un cambio que restó capacidad de decisión al Banco Mundial, tradicionalmente inclinado por el desarrollo, para dársela al Fondo Monetario Internacional (FMI), tradicionalmente a favor de la estabilización.

En los años noventa, el discurso sobre modernidad y crecimiento trae nuevamente al foro a la teoría neoclásica, generando a su vez cambios en las concepciones del Estado y el rol de las políticas públicas. Esto significó un énfasis mayor en programas que incrementaran la productividad y la eficiencia, dos de los principales objetivos de las políticas de ajuste estructural, y una priorización sobre aquellos sectores de la economía que dinamizan el crecimiento agregado.

Los debates sobre mujer y desarrollo o género y desarrollo no han sido ajenos a este devenir. Durante las décadas de los cincuenta y los setenta, las propuestas para el desarrollo con mujeres son un correlato de las propuestas suscritas por las agencias extranjeras. Es a partir de la década de los ochenta cuando las corrientes feministas explicitan una propuesta más autónoma que enriquece y critica la estrategia de desarrollo con sectores

pobres del Tercer Mundo. En forma paralela, y a nivel investigativo, surge a mediados de la década el enfoque de género poniendo de relieve aspectos importantes referidos a la relación trabajo productivo-reproductivo y a las diferencias de intereses, posiciones y necesidades por sexo.

En términos conceptuales, los cambios en las prioridades políticas que reflejan los decenios analizados se sustentan en tres grandes paradigmas teóricos: la teoría del capital humano, las teorías estructuralistas y las teorías neomarxistas.

Del mismo modo, las soluciones y prioridades que se establecen para enfrentar la pobreza responden a estos tres cuerpos teóricos: la teoría del capital humano se centra en las características individuales de los pobres; la teoría estructuralista lo hace en las condiciones estructurales, es decir el sistema económico y el funcionamiento imperfecto de los mercados que afectan: el tipo de empleo, disparidades salariales, desigualdades en la distribución de la propiedad; la teoría neomarxista enfatiza las variables sociopolíticas vinculadas con el sistema económico como el libre mercado y las políticas públicas que inciden en la pobreza.

## ***2.1 TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO:***

La teoría del capital humano, y su análogo en la sociología, el funcionalismo, han desarrollado una serie de explicaciones sobre la pobreza, sustentando una asociación entre las características de los sujetos y los ingresos que obtienen, e identificando el desempleo y la pobreza como un hecho voluntario del individuo, más que un problema estructural y asociado específicamente con la necesidad de tener tiempo libre, falta de inversión en sí mismo y/o preferencias del consumo presente en desmedro del ahorro.

Central en este cuerpo teórico es la idea de que la inversión que cada sujeto realiza en educarse y capacitarse se traduce en stocks de capital acumulado que tienen un efecto directo sobre el tipo de puesto de trabajo e ingresos que se obtienen. Por tanto, las diferencias de ingresos se explican por el nivel de inversión en capital humano que cada individuo ha realizado.

Diversos estudios internacionales corroboran la tesis sostenida por esta vertiente teórica. En Latinoamérica, el estudio de siete países que realizan Fiszbein y Psacharopoulos (1993) sobre variables que determinan pobreza, valida la educación como la variable que muestra el mayor impacto sobre el ingreso y los niveles de pobreza. Es decir, a mayor educación mayores ingresos y menor pobreza. Similarmente, en Chile el estudio de López (1995) "Determinantes de la pobreza rural: Un análisis cuantitativo de Chile" resalta la importancia de la educación sobre los niveles de pobreza. El estudio de López utiliza diversos modelos estadísticos y controles, encontrando que un año adicional de escolaridad reduce las probabilidades de ser pobre entre tres y cuatro puntos porcentuales.

Otras asociaciones establecidas por esta vertiente de pensamiento sugieren que la elevada tasa de natalidad o el mayor tamaño de la familia agrava la condición de pobreza. De manera similar se establece una asociación clara entre la tasa de dependencia y la pobreza. Para López, a mayor número de población mayor de quince años en un hogar, menor es el nivel de pobreza. Por su parte, Moser (1998), explica que mayores tasas de dependencia (relación entre tamaño de la familia y número de asalariados) sobre 3.0, se corresponden con mayores niveles de pobreza.

Consecuente con lo anterior, las soluciones que establece la teoría del capital humano para aliviar la pobreza se vinculan con el aumento en infraestructura y tecnología educacional, la disminución progresiva del gasto

social, particularmente programas y subsidios para los pobres, y con la desregulación del mercado de trabajo para eliminar interferencias. Las políticas que se proponen desde la teoría del capital humano tienen un carácter eminentemente individualista en tanto depositan en cada persona el deber y la responsabilidad de elevar sus stocks de capital a través de la educación y la capacitación. Por lo mismo, justifican que el Estado invierta en establecimientos educacionales y aumente la calidad de la educación, pero no que focalice su inversión en otros programas sociales para el segmento más pobre de la población.

Las críticas a las explicaciones sostenidas por capital humano son numerosas. Básicamente se pueden agrupar en dos posiciones:

- a) Aquellos que analizan variables específicas y reinterpretan resultados.
- b) Aquellos que desafían las recomendaciones que se priorizan desde este enfoque.

Existe una importante crítica a la asociación que se establece entre educación y pobreza. Behrman (1990) en sus tres estudios establece la necesidad de incorporar al análisis otras variables de control (nivel de habilidad y la motivación) que intermedien dicha relación con un efecto neto directo. De otro modo, según el autor, la contribución de la educación en el alivio de la pobreza está sobrestimada.

Por su parte, Strober y Arnold (1987) demuestran en su estudio que en aquellos casos donde las mujeres reciben salarios inferiores respecto de sus stocks de capital acumulado, las variables que explican tal patrón están asociadas tanto a las prácticas discriminatorias por parte de los empleadores como a la depreciación del nivel de calificación para el trabajo.

Al respecto, un factor interesante abordado en el estudio de Fiszbein y Psacharopoulos (1995) es el rol que juega la discriminación por etnia y género en la determinación de quién es pobre. Los autores encuentran que manteniendo todas las variables constantes (educación, edad, sector económico) las trabajadoras mujeres tienen un 34% de probabilidades de pertenecer al 20% más pobre, versus un 14% de los hombres en similares condiciones. Citan otro estudio en Bolivia y Guatemala donde la población indígena tiene más de un 80% de probabilidades de pertenecer al quintil inferior al igual que los mulatos y negros en Brasil.

En esta línea ya Huff-Stevenson (1988-89) había llamado la atención sobre la complejidad de estos argumentos de la teoría del capital humano. En su estudio se constata que aún cuando exista una asociación estadística entre salarios inferiores de las mujeres y participación esporádica en el mercado del trabajo, es extremadamente difícil separar la causa del efecto. La autora denomina “simultaneidad” a este problema, lo que en términos estadísticos significa causalidad recíproca.

Críticas importantes a las soluciones propuestas por esta vertiente, plantean que el mercado por sí mismo no logra provocar el equilibrio o balance esperado, ya que no es capaz de regular los procesos de oferta y demanda. Para Huff-Stevenson uno de los problemas de este marco interpretativo es que presume el funcionamiento eficiente de un mercado no segmentado, con plena información, sin regulaciones, donde a cada trabajador se le paga lo que vale su productividad. El desequilibrio se produce por el efecto de variables tales como relaciones de poder, posición de clase, etnia y desinformación laboral, entre otras, sobre el tipo de trabajo al que se accede y el monto de salario que se gana. Este hecho es confirmado en los estudios de Figueiredo y Rogers (1994) al analizar la conformación del mercado de trabajo, donde establecen una asociación causal y central entre pobreza y empleos irregulares, inseguros y mal pagados.

Respecto de la reducción del gasto social, la crítica a este modelo plantea que transforma un problema estructural en uno individual y deja en manos del pobre la solución a su pobreza, no considerando las restricciones de acceso a recursos, activos y las dinámicas de exclusión social que los caracteriza. Por ejemplo respecto a la educación, varios estudios consideran que aunque el segmento más pobre quiera capacitarse, no tiene recursos para acceder a los niveles de calificación deseados y, en segundo término, que la educación no entrega un seguro suficiente para mantener a las personas fuera de la pobreza.

## **2.2 TEORÍAS ESTRUCTURALISTAS:**

A pesar de las distintas vertientes contenidas en este marco teórico los estructuralistas concuerdan en que su análisis debe centrarse en aquellas variables estructurales o del sistema, que son las que explican diferencias entre hogares, entre tipos de pobreza, entre formas de empleo y disparidades salariales. En oposición a la tesis de la teoría del capital humano, los estructuralistas concluyen que las diferencias entre hogares pobres, entre trabajadores, no son atribuibles a sus características individuales (etnia, género, educación) porque son un efecto del contexto en que se insertan y, en este sentido, son creadas. Esta vertiente enfatiza un análisis sobre la estructura económica y la organización social que constriñe y afecta directamente el tipo de opciones de trabajo.

VARIABLES IMPORTANTES DE ESTE ENFOQUE, QUE PREDICEN DESIGUALDADES EN SALARIOS Y PUESTOS DE TRABAJO, SON AQUELLAS ASOCIADAS A FACTORES ESTRUCTURALES QUE OPERAN POR EL LADO DE LA DEMANDA Y VINCULADOS CON: a) la economía informal (Hodson, 1978; Hodson y Kauman, 1982; Horan, 1978); b) el tamaño de las empresas o industrias y el nivel de burocracia (Bielby y

Baron, 1986; Hodson y England, 1986), y c) la organización interna del lugar de trabajo (división del trabajo por sexo y tipo de trabajo) (Coverman, 1988; Glenn y Feldberg, 1977; Kanter, 1977).

Desde este enfoque, son los empleadores quienes determinan cómo se organiza el trabajo, cómo opera la división del trabajo y los mecanismos de control a través de los cuales los trabajadores son evaluados, dirigidos, recompensados y promovidos. Las diferencias, por tanto, radican en los arreglos estructurales que operan por el lado de la demanda (empleos irregulares, inseguros, mal pagados) y no pueden ser comprendidas cabalmente en referencia a las características individuales de los sujetos trabajadores.

Dos conclusiones importantes se pueden extraer al respecto:

- a) Las diferencias por sexo se explican básicamente por el sistema de estratificación predominante y que se expresa en oportunidades de empleo.
- b) La demanda por trabajos específicos (por ejemplo, empleo netamente femenino o infantil) y el grado en que oportunidades similares se abren a hombres y mujeres son el resultado de las características y formas de organización de la economía y de las preferencias por ciertos grupos de trabajadores.

En esta línea, varios estudios sobre políticas para enfrentar la pobreza y el desempleo señalan que como resultado del desarrollo desigual de la producción y los cambios en el proceso productivo, se ha incrementado la demanda por trabajo en ciertos estratos de la población. La desregulación del mercado del trabajo, y las consecuentes flexibilizaciones, informalización y subcontratación, ha hecho que los niños, por ejemplo sean más atractivos para los empleadores. Ellos representan una mano de obra más barata y

menos conflictiva que la mano de obra adulta. Los salarios bajos en grupos particulares por sexo, edad o etnia son un ejemplo de las desigualdades que genera el modelo económico.

En Chile, estudios sobre el impacto del empleo en los niveles de pobreza, señalan que un aumento en el número de familiares ocupados hace más probable que los hogares pobres e indigentes salgan de la pobreza, y en tal sentido sugieren la necesidad de priorizar políticas de crecimiento del empleo.

Sin embargo, estos y otros estudios permiten concluir, como lo hacen Kalleberg y Sorensen (1979), que la discusión más importante para analizar la economía se da entre salarios y trabajos buenos y malos, más que entre trabajos calificados o no. Se indica que la alta rotación en el empleo es resultado de las restricciones institucionales y de las escasas opciones ocupacionales.

Por lo tanto, cualquier política que pretenda resolver el problema del empleo en sectores de pobreza debe centrarse en la creación de empleos buenos con salarios equitativos, más que en la capacitación laboral.

Por su parte, en el sector rural, señalan que la falta de acceso al crédito, junto con la existencia de mercados de tierra imperfectos y la falta de tierra que afecta a los pequeños productores campesinos, constituyen factores determinantes para sus posibilidades de prosperar. Se argumenta que la carencia de títulos de dominio impacta negativamente su acceso al crédito y desalienta la inversión y el crecimiento productivo del predio. Por ejemplo, López (1995) señala que los agricultores sin título de dominio tienen un 15% menos de ingreso comparados con los que sí lo tienen, porque estos últimos pueden acceder a servicios como el crédito, posibilitando, a su vez, una mayor productividad de los factores de producción.

Complementariamente, los enfoques sobre condicionantes estructurales sugieren que la pobreza rural está asociada con un desarrollo inadecuado de la infraestructura regional, incluyendo la falta de caminos, sistema de mercadeo inadecuados y la falta de diversificación económica.

Las políticas señaladas prescriben la entrega de mayores recursos para expandir los servicios de asistencia tecnológica y de extensión, a la vez que se recomienda la intervención del Estado en el mercado del crédito para aumentar la posibilidad de acceso a éste por parte de los sectores rurales pobres, así como el desarrollo de programas de título de dominio y, en general, asegurar la propiedad de la tierra. En cuanto a la infraestructura, se insiste en la necesidad de elevar los gastos del Estado en infraestructura rural para áreas pobres e impulsar programas de desarrollo orientado a las regiones pobres con incentivos públicos que atraigan industrias y promuevan la diversificación económica.

No obstante los estructuralistas logran plantear una crítica seria a los cimientos de la teoría del capital humano, sobre enfatizan la importancia de las características del entorno para explicar la inequidad y la pobreza. De alguna manera, se subestima la influencia de aspectos internos, tales como la motivación y la percepción de los pobres respecto de su situación de pobreza, y aspectos más ideológicos tales como la influencia de ciertas formaciones sociales en la definición de prioridades políticas y modos de acumulación.

### **2.3 TEORÍAS NEOMARXISTAS:**

Al abordar el tema de la pobreza, las teorías neomarxistas analizan la relación entre variables sociopolíticas y la distribución del empleo.

Investigadores de esta vertiente centran sus estudios en la segmentación del mercado del trabajo, respondiendo fundamentalmente cómo y por qué la actividad productiva está organizada así. Estudios de Braverman (1974), Edwards (1979), Phillips y Taylor (1980) reformulan explicaciones sobre el desarrollo del modelo económico capitalista, los procesos de modernización y las dinámicas de la globalización de la economía. La hipótesis central de tales estudios es que la división o segmentación de los mercados de trabajo persiste porque facilita la dinámica operativa y el proceso de acumulación de las empresas e instituciones.

Investigadores de este enfoque contradicen aquellas explicaciones que plantean un mercado regulado por la libre competencia y el juego de la oferta y la demanda. Por lo mismo, una variable central de sus análisis es la “estructura social de acumulación”, concepto que se refiere básicamente a aquellos arreglos sociales, políticos y de mercado necesarios para sostener el proceso de acumulación. De acuerdo con esta corriente, la creciente desigualdad en el ingreso y la marcada polarización entre segmentos pobres y ricos son resultado directo de las políticas de liberalismo económico, cuyos efectos sobre el empleo son:

- a) Desregulación del mercado de trabajo.
- b) Desprotección del mercado laboral.
- c) Creciente feminización de la mano de obra para bajar costos.
- d) Uso intensivo de las relaciones familiares y comunitarias.

Con respecto a esto último, se señala que las mujeres se asalarizan no para expandir consumo ni acumular recursos, sino para mantener el nivel de subsistencia básica, transformando el salario de todos los integrantes del grupo familiar en algo suplementario. En este contexto, las presiones sobre las redes familiares son mayores en tanto necesitan mancomunar los recursos.

Desde este cuerpo teórico, el Estado es definido como un actor central que afecta y regula, por un lado, la organización del trabajo, actuando a través de mecanismos tales como el código laboral, leyes de compensación laboral, política de contrataciones, etc., y, por otro, la organización de la producción, a través de las políticas de precios (bandas, medidas de protección, tasas preferenciales, acuerdos de intercambio, etc.).

Desde la perspectiva neomarxista se critican también aquellos planteamientos que reducen el análisis sobre el mercado de trabajo a las prácticas discriminatorias por parte de los empleadores.

No obstante lo anterior, se requiere que el impacto de los factores sociopolíticos sobre las diferencias en el empleo, salario y pobreza sea complementado con un análisis de la oferta y la demanda. De otro modo se puede caer en el error de usar argumentos tales como el de la reserva industrial de fuerza de trabajo o el de la población relativamente sobrante para explicar tanto la distribución desigual del ingreso y la pobreza como procesos de cambio tecnológico y atraso.

Tampoco se puede sostener livianamente que “la elevada tasa de natalidad o el mayor tamaño de la familia agrava la condición de pobreza”, como lo sugieren los estudios de López (1995) y Mideplan (1995).

El problema básico es la distribución y acceso a los recursos. De hecho, como ha ocurrido en Chile, el número promedio de hijos por hogares pobres ha disminuido en los últimos diez años, y la producción de alimentos ha aumentado tanto como ha bajado el nivel de desempleo, y, sin embargo, la gran mayoría de los pobres sigue sin tener poder adquisitivo para pagar por su consumo o los medios necesarios para cubrir la brecha salario-consumo.

En este sentido, las políticas que se desprenden de estas afirmaciones han sido extensamente discutidas y refutadas.

Crecientemente los modelos económicos vigentes no regulan ni garantizan el derecho social básico de acceso a bienes y servicios sociales (Homes, 1995). De acuerdo con Infante (1995), el grueso de los ingresos de los pobres (79%) proviene del mercado de trabajo, mientras que el resto está aportado por los recursos del gasto social. En esencia, la condición de pobreza e indigencia de los hogares está estrechamente relacionado tanto a la posición vulnerable de grupos marginales en el mercado de trabajo como a la falta de acceso de los integrantes del hogar a los recursos del gasto social. De allí que estos grupos de pobres han tenido que desarrollar iniciativas propias en términos de estrategias de sobrevivencia familiar y de organización comunitaria para evitar un deterioro más profundo de su situación económica. Por su parte, Raczynski y Romanguera (1995) señalan que los cortes en educación y salud representan una reducción de la inversión y, sobre todo, una caída en los ingresos de estos sectores.

En este sentido, diversos estudios plantean que el efecto del gasto social (expresado en servicios e infraestructura básica) sobre la distribución del ingreso es significativo.

En el largo plazo, una mayor asignación de recursos hacia los sectores de salud, educación y vivienda posibilita una mejor distribución del capital humano que, a su vez, incide directamente sobre algunos factores estructurales de la distribución del ingreso. Una adecuada satisfacción de necesidades básicas y acceso a servicios públicos son condiciones críticas para la productividad económica de los pobres en tanto permite incrementar la eficiencia y la flexibilidad de sus estrategias así como disminuir los niveles de inseguridad y pobreza.

## **2.4 LA POBREZA EN CHILE:**

En Chile el Ministerio de Planificación y Cooperación es responsable de evaluar la situación socioeconómica así como el impacto de los programas sociales en las condiciones de vida de la sociedad, contribuyendo así a mejorar la eficacia y la eficiencia de la política social.

Para ello, el Ministerio de Planificación y Cooperación desarrolla un programa de estudios cuyos objetivos son:

- Conocer periódicamente la situación de los hogares y de la población, especialmente de aquella en situación de pobreza y de aquellos grupos definidos como prioritarios por la política social, con relación a aspectos demográficos, de educación, salud, vivienda, ocupación e ingresos.
- Evaluar la cobertura y la distribución del gasto fiscal de los principales programas sociales de alcance nacional entre los hogares según su nivel de ingreso, así como el impacto de este gasto en el ingreso de los hogares y en la distribución del mismo.

A fin de disponer de la información necesaria para estos fines, el Ministerio de Planificación y Cooperación diseñó y ha realizado periódicamente la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), durante los años 1985, 1987 y bianualmente a contar de 1990, correspondiendo su última aplicación a Noviembre del 2000.

En este informe, se presentan las estimaciones de la incidencia de la pobreza e indigencia a fines del 2000, a nivel nacional, regional y por zona

urbano-rural. Estas son comparadas con aquéllas realizadas para los años 1990, 1992, 1994, 1996 y 1998.

Asimismo, se entregan las estimaciones del impacto de una parte del gasto fiscal social en la calidad de vida de los hogares pobres e indigentes, cuantificando su aporte en términos de equivalencia de ingreso.

## **2.5 EVALUACIÓN DE LA POBREZA E INDIGENCIA 1990 – 2000:**

Chile logró una significativa reducción de la pobreza e indigencia durante los noventa, desde un 38.6% en 1990 a un 20.6% en 2000. Asimismo, la población en situación de indigencia disminuyó durante el período considerado desde un 12.9% a un 5.7%. Esta reducción se verificó tanto en las zonas urbanas como en las rurales y en todas las regiones del país.

Entre 1998 y 2000, se mantuvo la tendencia a la reducción de la población en situación de pobreza, sin revertirse el significativo avance logrado por el país durante la década. Durante el bienio se observa una atenuación del ritmo de disminución de la pobreza y una estabilización de la situación en materia de reducción de la indigencia, que responde principalmente a la situación del empleo en el país.

Al momento de ser aplicada la encuesta CASEN 2000, la economía se encontraba en un proceso de recuperación gradual después del duro efecto de la crisis externa que la afectó, particularmente en los niveles de empleo, presentando una tasa de crecimiento de 4.5% con respecto a igual período

del año anterior. Este proceso representó la fase de recuperación del período recesivo entre el cuarto trimestre de 1998 y el tercer trimestre de 1999.

No obstante la recuperación anteriormente señalada, los niveles de desempleo existentes en 2000 se mantuvieron similares a los de 1998, por encima de los prevalecientes en el período 1992-1996.

La solidez de la política social es el factor que atenuó los efectos negativos del desempleo sobre la calidad de vida de los hogares más pobres. Durante el período, el país fue capaz de mantener y fortalecer un amplio conjunto de programas sociales orientados a mejorar la calidad de vida de los hogares. Ello se expresa en el aumento del gasto fiscal social que alcanzó un 18.6% entre 1998 y 2000.

Lo anterior fue posible por la capacidad que el país tuvo de mantener una economía sana y por eso mismo ahorrar en los momentos de crecimiento, para enfrentar en buen pie el momento en que se produjo una contracción de la economía. Este es un hecho relevante, pues son muy pocos los países que son capaces de contar con esta capacidad de reserva para mantener sus políticas sociales en condiciones adversas.

## **2.6 POBREZA E INDIGENCIA:**

A fines del 2000, la población en situación de pobreza en el país bordeaba los 3 millones 80 mil personas, lo que equivale al 20.6% de la población total. Esta cifra correspondía a alrededor de 643 mil hogares pobres (16.6% del total).

La población en situación de indigencia alcanzaba cerca de 850 mil personas (5.7% del total), en tanto que los hogares indigentes ascendían a cerca de 178 mil (4.6% del total).

**Cuadro N° 1**  
**Magnitud de la pobreza y de la indigencia**  
**2000**  
 (Personas y hogares)\*

	Indigentes		Pobres no indigentes		Total pobres **	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
<b>Personas</b>	849,2	5,7	2.231,9	14,9	3.081,1	20,6
<b>Hogares</b>	177,6	4,6	465,6	12,0	643,2	16,6

\* Se excluye al servicio doméstico puertas adentro y su núcleo familiar. Fuente MIDEPLAN.

A lo largo de la década, la población en situación de pobreza disminuyó desde un 38.6% en 1990 a un 20.6% en el 2000. Asimismo, la población en situación de indigencia se redujo desde un 12.9% a un 5.7%

En términos de hogares, el porcentaje de pobres disminuyó desde un 33.3% a un 16.6% entre 1990 y 2000. Por su parte, el porcentaje de hogares indigentes se redujo desde un 10.6% a un 4.6%.

**Cuadro N° 2**  
**Evolución de la incidencia de la pobreza y de los indigentes**  
**1990-2000**

**Porcentaje de la población \***

<b>Año</b>	<b>Pobres no indigentes</b>	<b>Indigentes</b>	<b>Total</b>
1990	25,7	12,9	38,6
1992	23,8	8,8	32,6
1994	19,9	7,6	27,5
1996	17,4	5,8	23,2
1998	16,1	5,6	21,7
2000	14,9	5,7	20,6

**Porcentaje sobre el total de hogares \***

<b>Año</b>	<b>Pobres no indigentes</b>	<b>Indigentes</b>	<b>Total</b>
1990	22,7	10,6	33,3
1992	20,5	7,2	27,7
1994	17,0	6,2	23,2
1996	14,8	4,9	19,7
1998	13,1	4,7	17,8
2000	12,0	4,6	16,6

\* Se excluye al servicio doméstico puertas adentro y su núcleo familiar.

\* Fuente MIDEPLAN, Encuesta CASEN años respectivos.

## **2.7 POBLACIÓN E INDIGENCIA POR ZONA URBANO-RURAL**

A fines del 2000, el 83,6% de la población pobre residía en zonas urbanas y el 16,4% restante en zonas rurales. Por su parte, el 79,2% de la población indigente se ubicaba en zonas urbanas y el 20,8% restante en zonas rurales.

Sin embargo, en el año 2000 las incidencias relativas de la pobreza y la indigencia eran más altas en el sector rural (23,8% y 8,3% respectivamente) que en el urbano (20,1% y 5,3% respectivamente).

En las encuestas CASEN de los años 1987, 1990, 1992 y 1994 se define como zona urbana a las localidades con población mayor a 2.000 habitantes y como zona rural a las localidades con población menor a 2.000 habitantes. En 1996 se introdujo un cambio en la definición de zonas, de modo que se define como zona urbana a las localidades con población mayor a 2.000 habitantes o entre 1.001 y 2.000 habitantes, donde al menos el 50% de la población económicamente activa se dedica a actividades secundarias o terciarias; y como zona rural a las localidades con población menor a 1.000 habitantes, o entre 1.001 y 2000 habitantes, donde menos del 50% de la población económicamente activa se dedica a actividades secundarias o terciarias. Ello significa que la información a partir de 1996 no es estrictamente comparable con aquella de los anteriores.

## **2.8 POBREZA E INDIGENCIA POR REGIÓN:**

Chile mantiene aún contrastes desde el punto de vista de la incidencia de la pobreza entre las diferentes regiones.

**Cuadro N° 3**  
**Incidencia de la pobreza e indigencia por región**  
**2000**  
(Porcentaje de la población respectiva) \*

Región	Indigentes	Pobres no indigentes	Total
I	4,8	16,1	20,9
II	3,3	10,6	13,9
III	7,7	15,9	23,6
IV	6,2	19,0	25,2
V	5,3	13,9	19,2
RM	5,7	14,9	20,6
VI	4,5	16,1	20,6
VII	6,7	18,6	25,3
VIII	8,0	19,1	27,1
IX	11,1	21,6	32,7
X	6,8	17,9	24,7
XI	4,8	9,5	14,3
XII	3,6	7,3	10,9

\* Se excluye al servicio doméstico puertas adentro y su núcleo familiar.

\* Fuente MIDEPLAN, Encuesta CASEN 2000.

La distribución por regiones del conjunto de la población pobre del país se ve fuertemente influenciada por la histórica distribución de la población total. Así, la mayor cantidad de personas pobres está concentrada en la Región Metropolitana, con 31,5% del total nacional; le sigue la VIII con 16,8%, y la V, IX, X y VII con 9,6%, 9,0%, 8,3% y 7,4%

respectivamente. Pero, el mayor número de pobres en relación a su población corresponde a la IX Región, con 32,7%.

Sólo dos regiones, la Región Metropolitana y la VIII, concentran casi la mitad de la población pobre e indigente de todo el país.

Entre 1998 y 2000, la evolución de la pobreza muestra diferencias entre regiones. En ocho de las trece regiones disminuyó el porcentaje de población pobre, en rasgos que van desde 5,2 puntos porcentuales en la VIII región a 0,5 puntos en la XI región. En las regiones IV, V, R.M. y II, la incidencia de la pobreza aumentó durante el período, en menos de un punto porcentual, en tanto en la I región este aumento fue de 4,8 puntos porcentuales.

Asimismo, la evolución de la incidencia de la indigencia mostró diferencias entre las regiones. Esta disminuyó en las regiones VI, VII, VIII, IX y X, que eran, a excepción de la VI, las regiones de mayor incidencia relativa de indigencia en 1998.

## ***2.9 IMPACTO DEL GASTO SOCIAL EN LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HOGARES POBRES:***

Para mejorar la calidad de vida de la población, en particular, de los hogares en situación de pobreza, el gobierno desarrolla un conjunto de programas sociales.

Para cuantificar, en términos monetarios, el aporte que parte de estos programas, los subsidios monetarios y los programas de salud y educación de alcance nacional, realizaron a la calidad de vida de los hogares pobres en

el año 2000, MIDEPLAN realizó una valorización de los beneficios otorgados por los mismos a estos hogares, cuyos resultados aquí se resumen.

Entre los subsidios monetarios se consideraron las pensiones asistenciales, asignación familiar, subsidio único familiar, subsidio al consumo de agua potable y el subsidio de cesantía. En salud, se incluyeron las atenciones y el Programa Nacional de Alimentación Complementaria y en educación, las subvenciones escolares y los programas de textos, útiles, salud escolar, salud oral y el Programa de Alimentación Escolar.

El gasto en estos programas representó en el año 2000 un 34,6% del gasto fiscal social y un 51,1% del mismo excluyendo el gasto en previsión (descontando PASIS).

Los resultados de esta valorización muestran que el año 2000, los beneficios otorgados por los programas de salud y educación, sumado a los subsidios monetarios, representó el equivalente a \$ 81.222 para los hogares indigentes, a \$ 77.488 para los hogares pobres no indigentes y a \$78.519 para los hogares pobres en conjunto.

El mayor aporte correspondió a los subsidios en educación, cuyo aporte representó el equivalente a \$ 44.819 en promedio por hogar pobre, seguido por los subsidios en salud, \$ 23.980 en promedio, y los monetarios, \$ 9.720 en promedio.

El principal aporte por concepto de subsidios de educación corresponde a los beneficios recibidos en Educación Básica, en particular las subvenciones, seguido por los beneficios en Educación Media y luego Educación Preescolar. En salud, el aporte mayoritario corresponde a las atenciones de salud, en tanto entre los subsidios monetarios los principales son las pensiones asistenciales y el subsidio único familiar.

#### Cuadro N° 4

### Valor de los subsidios monetarios y de los beneficios en salud y educación

### Recibidos por los hogares en situación de pobreza\*

2000

(Promedio mensual por hogar en pesos de noviembre 2000)

	<b>Indigentes</b>	<b>Pobres no Indigentes</b>	<b>Total pobres **</b>
<b>Subsidios monetarios</b>	<b>8.166</b>	<b>10.313</b>	<b>9.720</b>
<b>Subsidio en salud</b>	<b>26.694</b>	<b>22.944</b>	<b>23.980</b>
<b>Subsidio en Educación</b>	<b>46.361</b>	<b>44.231</b>	<b>44.819</b>
<b>Total</b>	<b>81.222</b>	<b>77.488</b>	<b>78.519</b>

\* Se excluye el servicio doméstico puertas adentro y su núcleo familiar.

\*\* Incluye hogares indigentes y hogares pobres no indigentes.

1 Incluye pensiones asistenciales, asignación familiar, subsidio único familiar, subsidio al consumo de agua potable y subsidio de cesantía.

2 Incluye subsidio neto por atenciones de salud y Programa Nacional de Alimentación Complementaria.

3 Incluye subvenciones escolares y los programas de textos, útiles, salud escolar, salud oral y el Programa de Alimentación Escolar.

Fuente: Elaborado por MIDEPLAN, a partir de información de encuesta CASEN 2000, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud, Ministerio de Educación, Fundación INTEGRAL, Superintendencia de Seguridad Social y Subsecretaría de Desarrollo Regional.

Así, en el año 2000, los beneficios otorgados por los programas de salud y educación más los subsidios monetarios, representó el equivalente a un incremento del ingreso autónomo promedio (4) de 193,9 para los hogares indigentes, de 63,9% para los hogares pobres no indigentes y de 79,0% para los hogares pobres en conjunto.

4 En noviembre del año 2000, el ingreso autónomo promedio de los hogares indigentes era de \$ 41.889, el de los hogares pobres no indigentes de \$ 121.319 y el de los hogares pobres en conjunto de \$ 99.385.

**Cuadro N° 5**  
**Incremento en el ingreso autónomo (1) de los hogares (2)**  
**En situación de pobreza por aporte social (3)**  
**2000**  
**(Porcentaje)**

	<b>Indigente</b>	<b>Pobre no indigente</b>	<b>Total</b>
<b>Subsidio monetario</b>	<b>19,5</b>	<b>8,5</b>	<b>9,8</b>
<b>Subsidios en salud</b>	<b>63,7</b>	<b>18,9</b>	<b>24,1</b>
<b>Subsidios en Educación</b>	<b>110,7</b>	<b>36,5</b>	<b>45,1</b>
<b>Total</b>	<b>193,9</b>	<b>63,9</b>	<b>79,0</b>

1 Corresponde a los ingresos de los hogares provenientes del mercado de factores, esto es, del trabajo y del capital.

2 Se excluye el servicio doméstico puertas adentro y su núcleo familiar.

3 Corresponde al gasto efectuado en los principales programas de salud, educación y subsidios monetarios.

Fuente: elaborado por MIDEPLAN, a partir de información Encuesta CASEN 1998, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud, Ministerio de Educación, Fundación INTEGRA, Superintendencia de Seguridad Social y Subsecretaría de Desarrollo Regional.

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir que Chile logró una significativa reducción de la pobreza e indigencia durante los noventa, desde un 38,6% en 1990 a un 20,6% en el 2000. Asimismo, la población en situación de indigencia disminuyó durante el período considerado desde un 12,9% a un 5,7%. Esta reducción se verificó tanto en las zonas urbanas como rurales y en todas las regiones del país.

Entre 1998 y el 2000, a pesar del complejo escenario económico que atravesó la economía en el período, se mantuvo la tendencia a la reducción de la población en situación de pobreza, sin revertirse el significativo avance logrado por el país durante la década.

La solidez de la política social es el factor que atenuó los efectos negativos. El país fue capaz de mantener y fortalecer un amplio conjunto de programas sociales orientados a mejorar la calidad de vida de los hogares, en particular, de los hogares en situación de pobreza, debido a su capacidad de mantener una economía sana y a la capacidad de ahorro para sostener inalterables las políticas sociales. Ello se expresa en el aumento del gasto fiscal social, que alcanzó un 18,6% entre 1998 y 2000.

La evaluación realizada por el Ministerio de Planificación y Cooperación para el año 2000 muestra que los beneficios otorgados por los programas de salud y educación así como los subsidios monetarios mejoraron significativamente la calidad de vida de los hogares pobres.

Al cuantificar esta mejoría en términos monetarios, se verifica que el valor de los subsidios monetarios y de los beneficios derivados de los programas de salud y educación recibidos por los hogares pobres representó el equivalente a \$78.519 de aumento de su ingreso promedio mensual; en particular, \$81.222 para los hogares indigentes y \$77.488 para los hogares pobres no indigentes.

## **2.10 LA POBREZA EN LOS PUEBLOS INDIGENAS:**

Las condiciones de vida de los pueblos indígenas pueden analizarse desde el punto de vista de la situación de pobreza.

A este respecto, el análisis de la información recogida por la Encuesta CASEN permite estimar la situación de pobreza de la población perteneciente a alguno de los pueblos indígenas en Chile. Ello permite constatar efectivamente que la pobreza entre esta población es mayor que entre la población no indígena, tal como lo veremos a continuación.

Si se comparan los niveles de pobreza a nivel nacional entre aquella población que declaró pertenecer a alguno de los pueblos indígenas y la que declaró no pertenecer a ellos, se puede apreciar cómo los niveles de pobreza entre los indígenas superan en 12 puntos porcentuales los niveles de pobreza entre la población no indígena.

Tales diferencias se hacen más evidentes cuando se observa la situación de indigencia de estas dos poblaciones. De hecho, la indigencia entre la población indígena es el doble que entre la población no indígena.

### **Magnitud de la pobreza e indigencia según condición étnica**

**2000**

(Número de personas)

	<b>Indigentes</b>	<b>Pobres no indigentes</b>	<b>Total pobres</b>	<b>No pobres</b>	<b>Total</b>
<b>PNI</b>	<b>776.522</b>	<b>2.090.672</b>	<b>2.867.194</b>	<b>11.403.110</b>	<b>14.270.304</b>
<b>PI</b>	<b>72.647</b>	<b>141.211</b>	<b>213.858</b>	<b>449.391</b>	<b>663.249</b>
<b>Total</b>	<b>849.169</b>	<b>2.231.883</b>	<b>3.081.052</b>	<b>11.852.501</b>	<b>14.933.553</b>

Fuente: MIDEPLAN, elaborado a partir de Encuesta CASEN 2000.

## **2.11 ENCUESTA CASEN (2000)**

La encuesta CASEN proporciona información acerca de las condiciones socioeconómicas de los diferentes sectores sociales del país, sus carencias más importantes, la dimensión y características de la pobreza, así como la distribución del ingreso de los hogares. La evolución de esta realidad constituye un importante elemento para analizar el impacto del gasto social. La encuesta contiene además, antecedentes sobre la cobertura y perfil de los beneficiarios de los programas sociales, su aporte monetario y no monetario al ingreso de los hogares; identifica a los sectores sociales que no acceden a dichos programas, lo que posibilita el cálculo de los déficits de atención asociados. Tales datos orientan el trabajo de diseño de nuevos proyectos y de modificaciones, en los sistemas de asignación de los beneficios para mejorar la focalización de aquéllos de carácter selectivo.

La información que proporciona esta encuesta constituye un antecedente básico para focalizar el gasto social y sirve de manera sustantiva al proceso de descentralización de la gestión del Estado. Sus resultados se obtienen a nivel regional y los mismos están referidos a nivel de comuna, para un número significativo de ellas.

En la planificación y ejecución de la encuesta CASEN, han colaborado instituciones tales como: el Centro Interamericano de Enseñanza de Estadística de la Organización de los Estados Americanos (CIENES), quienes participaron en la elaboración del diseño muestral de la encuesta CASEN 96, el Instituto Nacional de Estadísticas, INE, el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile, el Departamento de Cuentas Nacionales del Banco Central, la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas de la CEPAL, las instituciones nacionales de los sectores sociales atingentes a los temas de la

encuesta como la Confederación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI), el Ministerio de Educación (MINEDUC), Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud, Ministerio del Trabajo, Ministerio de la Vivienda y Urbanismo (MINVIU), el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), los municipios del país, etc.

Elementos que contempla la encuesta CASEN:

### **Universo**

La encuesta es representativa de la población que habita en hogares particulares del país, excluyendo las zonas de difícil acceso, a nivel nacional, regional, comunal \* y por zona.

\* En el año 2000, 286 de un total de 341 comunas fueron autorepresentadas.

### **Diseño muestral**

El tipo de muestreo utilizado es el siguiente:

**Estratificado:** La estratificación utilizada es de tipo geográfico. El país se dividió en estratos, entendiéndose como tal a la conjunción de división político administrativa (comuna o agrupación de comunas) y área geográfica (urbana o rural).

**Por conglomerado:** En el área urbana están constituidos por los sectores de empadronamiento censal y en la rural como un conjunto de viviendas próximas.

**Probabilístico:** En cada conglomerado se seleccionan sectores censales con probabilidad proporcional al tamaño de éste, medido por el

número de viviendas. Las viviendas a encuestar se eligen dentro de cada sector seleccionado.

#### **Tamaño de la muestra:**

En el año 2000, la muestra consideró 61.973 viviendas, 37.280 en la zona urbana y 24.693 en la zona rural. Se encuestaron 65.036 hogares, 38.338 en la zona urbana y 26.698 en la zona rural. Esto es, aproximadamente 240.000 personas.

#### **Hogares maestres**

<b>Región</b>	<b>Urbano</b>	<b>Rural</b>	<b>Total</b>
I	889	1.389	2.278
II	1.198	606	1.804
III	1.220	710	1.930
IV	1.433	1.713	3.146
V	4.730	1.463	6.193
VI	2.447	2.299	4.746
VII	2.521	3.849	6.370
VIII	6.383	5.049	11.432
IX	3.088	3.346	6.434
X	2.420	3.460	5.880
XI	469	409	878
XII	524	321	845
R.M.	11.016	2.084	13.100
<b>TOTAL</b>	<b>38.338</b>	<b>26.698</b>	<b>65.036</b>

El error muestral a nivel nacional (hogares) es de 0,38%, a nivel urbano 0,5% y a nivel rural 0,6%. El máximo error a nivel de región y zona es de 5%.

## **2.12 METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA:**

El método utilizado por el Ministerio de Planificación y Coordinación para estimar la pobreza es el “método del ingreso” o “del costo de las necesidades básicas”, que es el método más utilizado internacionalmente.

Desde 1987, MIDEPLAN ha realizado la medición de la pobreza e indigencia utilizando este método, lo que ha permitido la construcción de indicadores comparables a lo largo del tiempo, requisito indispensable para evaluar su evolución.

De acuerdo con este método, a un individuo se le considera pobre si su nivel de ingreso se sitúa por debajo de un nivel mínimo que le permita satisfacer sus necesidades básicas; e indigente, si éste no le permite satisfacer sus necesidades alimentarias. Estos mínimos se denominan “línea de pobreza” y “línea de indigencia” respectivamente.

Así, estas líneas constituyen el límite entre quiénes son pobres y quiénes no lo son y entre quiénes son indigentes y quiénes no lo son.

La línea de pobreza representa el ingreso mínimo necesario por persona para cubrir el costo de una canasta mínima individual para la satisfacción de las necesidades básicas, alimentarias y no alimentarias.

Se considera en situación de pobreza a aquellos hogares cuyos ingresos son insuficientes para satisfacer las necesidades básicas, alimentarias y no alimentarias, de sus miembros.

La línea de indigencia representa el ingreso mínimo necesario por persona para cubrir el costo de una canasta alimentaria.

Se considera en situación de indigencia a aquellos hogares que, aun cuando destinaran todos sus ingresos a las satisfacción de las necesidades alimentarias de sus integrantes, no lograrían satisfacerlas adecuadamente.

Operativamente, un hogar es pobre cuando su ingreso per cápita es inferior a 2 veces el valor de una canasta básica de alimentos, en la zona urbana, y a 1,75 veces, en la zona rural, donde los gastos en servicio tienen menor importancia.

Un hogar se considera indigente si su ingreso per cápita es inferior al valor de una canasta básica de alimentos. El valor de la canasta de alimentos en la zona rural es inferior a su valor en la zona urbana.

Para estos efectos, el ingreso del hogar se define como la suma del ingreso autónomo del hogar, las transferencias monetarias que recibe el hogar del Estado y una imputación por concepto de arriendo de la vivienda cuando ésta es habitada por sus propietarios.

El ingreso autónomo, también llamado ingreso primario, se define como todos los pagos que recibe el hogar como resultado de la posesión de factores productivos. Incluye sueldos y salarios, ganancias del trabajo independiente, la autoprovisión de bienes producidos por el hogar, rentas, intereses, pensiones y jubilaciones.

Las transferencias monetarias son todos los pagos en dinero provistos por el Estado. Incluyen las pensiones asistenciales (PASIS), los subsidios de cesantía, los subsidios únicos familiares (SUF), las asignaciones familiares, el subsidio de agua potable y el subsidio de cesantía.

### Valor líneas de pobreza e indigencia

1990-2000

(Pesos de noviembre de cada año)

	1990	1992	1994	1996	1998	2000
<b>Línea de pobreza</b>						
Zona urbana	18.594	25.750	30.100	34.272	37.889	40.562
Zona rural	12.538	17.362	20.295	23.108	25.546	27.349
 <b>Línea de indigencia</b>						
Zona urbana	9.297	12.875	15.050	17.136	18.944	20.281
Zona rural	7.164	9.921	11.597	13.204	14.598	15.628

**Cuadro N° 6**

**Evolución de la magnitud de la pobreza y de la indigencia \***

**1990-2000**

**Miles de personas y porcentaje sobre la población**

Año	Indigentes		Pobres no Indigentes		Total Pobres **	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
1990	1.659,3	12,9	3.306,3	25,7	4.965,6	38,6
1992	1.169,0	8,8	3.162,4	23,8	4.331,7	32,6
1994	1.306,2	7,6	2.743,8	19,9	3.780,0	27,5
1996	813,8	5,8	2.474,5	17,4	3.288,3	23,2
1998	820,0	5,6	2.340,1	16,1	3.160,1	21,7
2000	849,2	5,7	2.231,9	14,9	3.081,10	20,6

**Miles de hogares y porcentaje sobre el total\***

Año	Indigentes		Pobres no Indigentes		Total pobres **	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
1990	336,3	10,6	720,2	22,7	1.056,5	33,3
1992	242,4	7,2	690,1	20,5	932,5	27,7
1994	219,3	6,2	601,2	17,0	820,5	23,2
1996	175,8	4,9	531,0	14,8	706,8	19,7
1998	173,9	4,7	492,1	13,1	666,0	17,8
2000	177,6	4,6	465,6	12,0	643,2	16,6

\* Se excluye al servicio doméstico puertas adentro y su núcleo familiar.

\*\* El número y el porcentaje de personas y hogares en situación de pobreza incluye a indigentes y pobres no indigentes.

Fuente: MIDEPLAN, Encuesta CASEN años respectivos.

## **2.13 ESTRATEGIAS PARA ENFRENTAR LA POBREZA EN CHILE, PERÍODO 1970-2000.**

En nuestro país más del 20 % de la población es pobre y cerca del 10% no tiene empleo. La política más socorrida a lo largo del tiempo para superar la pobreza ha sido la asistencialidad, la cual aporta recursos materiales para mejorar las condiciones objetivas de vida de una familia (vivienda, uniforme y útiles escolares, subsidios en dinero, etc.). En general, una política asistencial está dirigida a complementar los ingresos insuficientes de un grupo familiar.

En una política de carácter asistencial, el desafío que tiene el Estado es dirigir sus recursos, siempre escasos, hacia aquellos que más lo necesitan. De aquí surge la necesidad de instrumentos de medición de la situación de pobreza que permitan distinguir entre los más pobres y los menos pobres. La focalización, en una política de este tipo, se logra a través de ubicar dentro de los postulantes a un determinado beneficio a aquellos más carenciados, para tener garantías que los recursos se dirigirán a ellos. En Chile, la ficha CAS cumple con el objetivo de priorizar los postulantes a diversos beneficios de carácter asistenciales.

El Estado entonces ofrece a las personas que cumplen ciertos requisitos, recursos a los que estas personas deben postular y competir con otros iguales para acceder a los beneficios. Incluso la política de subsidios sociales del Estado pretende igualar los beneficios a los que tienen derecho las personas que cuentan con sistemas de previsión. Es así como el subsidio único familiar es equivalente a la asignación familiar, el subsidio maternal a la asignación pre y post natal, la pensión de vejez a la jubilación y la pensión de invalidez a su equivalente en el sistema previsional.

El foco de una política de este tipo está centrada en los individuos, beneficiarios de la política. Por lo tanto, una familia puede recibir beneficios por diferentes vías y aquellos que entregan los beneficios lo saben.

Según el Estado Chileno el desafío más grande en el tema de la pobreza y sus estrategias de superación, es lograr la complementariedad necesaria entre las distintas vías de superación que se observan en la sociedad. Las políticas sociales no son más que instrumentos que deben permitir potenciar al máximo los recursos y las potencialidades que ya existen en la sociedad para enfrentar el problema de la pobreza. Cada vez queda más claro que ninguna estrategia sola y aislada reporta los resultados que se espera.

El gobierno militar fundamentó su política social en virtud de la escasa focalización que existía en el presupuesto fiscal en las décadas anteriores. Se puede mencionar, a modo de ejemplo, que el 50% del presupuesto fiscal que se destinaba a educación se orientaba a las universidades, a las que concurrían no precisamente los más pobres, al mismo tiempo un 43% de los niños en situación de pobreza estaban marginados del sistema escolar.

En materia de seguridad social, la calidad y el monto de los beneficios del sistema de pensiones se argumentaba que guardaban estrecha relación con el grado de presión que ejercían los distintos sectores. En el extremo inferior estaban los trabajadores independientes, entre los que se encuentran los más pobres, que estaban marginados de los beneficios de uno de los sistemas de protección social más importante.

Es así como se cambió de un Estado benefactor a un Estado subsidiario, que buscaba atacar el problema social en una perspectiva de más largo plazo y en forma integral, a través de alcanzar un crecimiento estable y

sostenido, y, de llegar con el gasto social a los más pobres y de manera eficiente.

Sus principales rectores fueron la focalización del gasto social hacia los más necesitados, a través de los sistemas de financiamiento de los programas sociales, reemplazando los subsidios indirectos e indiscriminados a la oferta, por subsidios directos y progresivos a la demanda.

Los gobiernos de la Concertación plantearon una serie de desafíos, siendo el principal compromiso el de avanzar en la superación de la pobreza. En este contexto uno de los principales instrumentos redistributivos aplicados durante el primer bienio fue la reforma tributaria, que generó 600 millones de dólares adicionales. Estos permitieron aumentar el gasto social sin perjudicar el equilibrio fiscal.

El principal mérito de la reforma tributaria es su carácter progresivo, considerando tanto el origen de la nueva recaudación como el destino de los nuevos recursos. La totalidad de la recaudación proveniente de esta reforma se destinó en 1990 al financiamiento de un mayor nivel del gasto social, orientado preferentemente a programas que benefician al 40% más pobre de la población, y, a partir de 1991, alrededor del 66% de la mayor tributación, esto es, 400 millones de dólares que provienen de los impuestos directos que afectan exclusivamente a los grupos de mayores ingresos.

Es decir, con el primer período del gobierno de la Concertación se inicia un proceso de recuperación del gasto social, después de la disminución que experimentó éste hasta 1989. Utilizando como referencia el presupuesto heredado el año 1990, se concluye que el gasto social ha aumentado en forma sustancial en los últimos años, superando el máximo alcanzado en el gobierno militar durante 1984, cuando alcanzó su máxima expresión con un

61% respecto al gasto fiscal. Al mismo tiempo, el gasto social se hace más selectivo concentrándose principalmente en los sectores más pobres del país.

Junto con el incremento global de los recursos destinados al gasto social se ha mejorado la focalización, particularmente de los subsidios monetarios, es así como además de los reajustes a los valores de los subsidios, se han ampliado y mejorado los beneficios a la población objetivo, a través de la estratificación de los montos de las asignaciones familiares en relación inversa a los ingresos del beneficiario, la promulgación en 1993 del Reglamento que hace extensiva la Pensión Asistencial y el Subsidio Único Familiar doble para deficientes mentales, la ampliación en 1996 del Subsidio Único Familiar hasta los 18 años de edad de menores que asisten a establecimiento de enseñanza media, la cuota mortuoria para los sobrevivientes de pensionados asistenciales y, finalmente, el bono de invierno para los pensionados asistenciales mayores de 65 años de edad.

En materia de pensiones generales, si se consideran las nivelaciones y reajustes otorgados en 1990, se observan excelentes resultados en términos de la focalización de este gasto. Por ejemplo, que el grupo más pobre de la población (primer quintil de ingresos) se benefició con un incremento del ciento por ciento de sus pensiones.

El cambio de horizonte en la construcción de políticas sociales está vinculado a aspectos centrales de una concepción divergente de la sociedad y la economía que sustentaron en períodos históricos diferentes el Régimen Autoritario y el de la Concertación.

Así, en dimensiones más generales, la diferencia en la construcción de políticas sociales aparece determinada, entre otros factores, por el cambio de rol subsidiario del Estado Central en el período 1974-1989, por un rol normativo al servicio de la equidad social implementado por los gobiernos

de la Concertación; el énfasis de la participación de la gente en la solución de sus necesidades, característicos desde 1990 a la fecha, frente al inmovilismo participativo y la sustentación ideológica de una democracia protegida del período inmediatamente anterior; la plena asunción por parte del Estado democrático de la necesidad de un desarrollo económico sostenido y reglado básicamente por las dinámicas del mercado, también en lo social.

Las estrategias de desarrollo impulsadas por los gobiernos de la Concertación persiguen el logro de un crecimiento equitativo y sustentable, en un marco de fortalecimiento de la democracia, que permita mejorar la calidad de vida de toda la población y, en particular, superar la pobreza y las diversas formas de discriminación y exclusión.

Durante el gobierno militar, el primer plano de la agenda gubernamental fue ocupado por las políticas orientadas, por una parte, a lograr el equilibrio fiscal y de balanza de pago y a reducir la inflación y, por otra parte, por reformas económicas estructurales en ámbitos tales como la liberalización de mercados, la apertura de la economía y la privatización de la actividad económica.

Estas políticas y reformas darían los fundamentos para superar los graves desequilibrios macroeconómicos existentes y lograr un crecimiento económico sostenible que, a mediano y largo plazo, por sí mismo ayudaría en la reducción de la pobreza y la inequidad. Asociado a estas reformas, se reconocía un “costo social” de carácter temporal, el que era enfrentado a través de políticas y programas temporales asistenciales. Es decir, se asumía la existencia de una relación lineal entre la estabilización macroeconómica y el ajuste estructural y el crecimiento y entre éste último y la reducción de la pobreza y las desigualdades.

Sin embargo, las solas reformas económicas, aún cuando lograron una mejoría notable en el desempeño de la economía, en términos de estabilidad y crecimiento, se revelaron insuficientes para resolver los problemas sociales de fondo: la pobreza y la inequidad.

La estrategia que Chile ha estado implementando desde 1990 asume que la superación de la pobreza y la equidad no son un resultado del crecimiento económico, sino objetivos que deben ser adoptados de manera simultánea y complementaria al crecimiento. A la vez, afirma la responsabilidad pública en la implementación de políticas en áreas vitales para el desarrollo del país, como son la modernización productiva, la equidad social y territorial y la sustentabilidad ambiental, no resuelta por la sola acción del mercado.

La actual estrategia enfatiza que, si bien el crecimiento económico es una condición esencial para reducir la pobreza y las desigualdades de manera permanente, las características que este proceso adopte, en términos de capacidad para integrar a los diversos grupos, revisten tanta importancia como la propia tasa de crecimiento para el logro del objetivo propuesto.

Así, a diferencia de la política social implementada durante el régimen militar, orientada a enfrentar las urgencias de corto plazo, es espera de los “efectos del derrame”, la política social de los gobiernos de la Concertación, además de dirigirse a reducir las carencias sociales más agudas, se ha orientado a asentar las bases para el logro de un desarrollo social equitativo, a través de la implementación de políticas y programas sociales eficaces y eficientes que maximicen la complementariedad entre los objetivos de crecimiento, reducción de la pobreza y equidad.

La priorización que los gobiernos de la Concertación han otorgado a la superación de la pobreza queda reflejado en la puesta en marcha en 1994 de un Programa Nacional para la Superación de la Pobreza.

En ese período, el programa que el gobierno desarrolla para la superación de la pobreza considera una activa intervención pública a través de políticas y programas ordenados en torno a cinco impulsos principales, que dan cuenta de la amplitud y complejidad del esfuerzo público:

- Avanzar hacia el acceso de todos los chilenos a los servicios básicos.
- Orientar la inversión hacia la infraestructura de impacto social.
- Ampliar el acceso equitativo a políticas sociales de calidad.
- Propiciar el aumento de los ingresos mediante el desarrollo productivo y laboral.
- Elevar la capacidad de gestión innovativa, descentralizada y participativa.

Por otra parte, los gobiernos de la Concertación han promovido el perfeccionamiento de los indicadores de las condiciones de vida de la población, especialmente de aquella en situación de pobreza e indigencia así como de los indicadores para la evaluación de la política y los programas sociales, como instrumentos esenciales que retroalimentan la toma de decisiones en materia social, permitiendo elegir las políticas y programas más eficaces y eficientes así como la rectificación o reorientación.

A nivel gubernamental, en Abril de 1994, se constituyó el Comité Interministerial Social que, presidido por el Presidente de la República, integra a doce ministerios y sus respectivos servicios, así como a las tres fundaciones del Gabinete de la Primera Dama. Dicho comité, en tanto instancia de coordinador gubernamental de las políticas sociales, es el responsable de establecer las prioridades sociales y fijar metas, identificar

los instrumentos y programas responsables de tales prioridades sociales y metas, generar los mecanismos y las coordinaciones intragubernamentales necesarias para su implementación, también se preocupa de su seguimiento y evaluación, de modo de asegurar el mejor desempeño y resultados de las acciones y recursos públicos involucrados.

En correspondencia con la importancia que adquieren los gobiernos regionales en las decisiones sobre programas e inversiones de desarrollo regional, se constituyen, también en 1994, los Comités Sociales Regionales, en las trece regiones del país. Presididos por el intendente e integrados por sus respectivos gabinetes sociales, son los responsables de diseñar y llevar adelante los programas regionales de superación de la pobreza, en el marco de las estrategias regionales de desarrollo.

A nivel no gubernamental, en mayo de 1994, se constituyó por decreto presidencial, el Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza. Éste está integrado por veinte personalidades provenientes del ámbito empresarial, poblacional, de los trabajadores, de las iglesias, de los organismos no gubernamentales, de las organizaciones sociales y del mundo de la cultura.

Considerando que es una entidad expresiva de todos los sectores de la sociedad civil, el Consejo se constituye en una instancia de reflexión y propuesta de iniciativas no gubernamentales encaminadas a superar la extrema pobreza, así como de colaboración con el Programa Nacional para la Superación de la Pobreza, a través de propuestas que hagan más eficaces y eficientes las políticas sociales, complementando los esfuerzos públicos con los de la sociedad civil e incentivando su participación.

Desde su creación y para efectos de replicar en todo el territorio nacional los objetivos y funciones de este Consejo Nacional, éste ha estado

formando Consejos Regionales para la Superación de la Pobreza en las trece regiones del país.

Un ejemplo de la importancia que otorga el actual gobierno a la superación de la pobreza ocurrió con el mensaje al país del Presidente de la República el 21 de Mayo del 2002.

En su discurso el Presidente Ricardo Lagos E., señalaba que en 1990 casi el 40% de las familias chilenas vivían en la pobreza; el año 2000 esa proporción alcanzaba el 20.6%.

Chile ha reducido la pobreza a la mitad en sólo 10 años. Ningún otro país de América Latina puede exhibir un avance de esta magnitud en la historia reciente.

Se destaca que el camino más eficiente para reducir la pobreza es el crecimiento económico estable. Pero, al mismo tiempo, hay una proporción de la pobreza que no puede ser superada por el simple impulso al crecimiento.

Ese sector es el denominado “pobreza dura”, es la pobreza extrema, es la indigencia, es la población que queda bajo la línea del hambre, aquella familia compuesta por cinco personas y que no alcanzan a juntar \$ 100.000 al mes.

Un país como Chile, que alcanza el umbral de los 5.000 dólares por habitantes, debe terminar de una vez por todas con este flagelo de la miseria y tender una mano firme a todas las familias que la sufren. Es decisión del actual gobierno, que al término del mandato, en Chile ya no exista más el drama social de la indigencia y la miseria.

Son aproximadamente 200.000 familias, en la gran mayoría de esos casos se trata de familias, personas que están fuera de la red social, que muchas veces ni siquiera conocen los beneficios a los cuales tienen derecho.

Para esos pobres, lo que hasta ahora se ha hecho no basta. Más de lo mismo no resuelve el problema. Se requiere de nuevos instrumentos y lo más importante, ir donde ellos están y con ellos empezar a construir un destino de dignidad para todos.

Esas personas están fuera del sistema de protección, no saben de subsidios únicos, no saben de subsidios a las cuentas de agua potable, no saben de pensiones asistenciales, no saben de becas de retención, no saben de programas de salud, no saben de cursos de capacitación.

Esas familias recibirán un Bono de Protección Familiar de \$ 10.500 mensuales. Estamos hablando de un mínimo de dignidad al cual toda persona tiene derecho. Estos \$10.500 serán para los titulares de este bono, titulares que serán preferentemente las madres, sean jefas de hogar, cónyuges o parejas con hijos.

Este es un compromiso con las mujeres de Chile, son ellas las administradoras del presupuesto familiar, ellas las que se preocupan por la educación, ellas generalmente las que llevan a los niños al consultorio, ellas las que velan por el presente y el futuro de sus hijos.

Y en torno a este Bono de Protección Social, se ordenará un conjunto de programas e instrumentos que existen, orientados a poner fin a la miseria. Este Bono de Protección Social, del cual es el titular la madre y la mujer, da derecho a otros instrumentos:

Si en el seno de esta familia hay mujeres y niños que califican para acceder al subsidio único familiar, entonces también recibirán dichos subsidios. Sin cuotas y sin restricciones.

Si en el seno de esta familia hay hombres o mujeres que califican para acceder a la atención asistencial, entonces recibirán dicho subsidio. Sin cuotas y sin restricciones, automáticamente.

Todas estas familias tendrán, también automáticamente, el derecho al subsidio de agua potable, equivalente al 100% del consumo hasta 15 metros cúbicos.

En otras palabras, el titular de este Bono de Protección a la Familia accede de inmediato a los otros subsidios automáticamente, sin esperar, sin demora. Como dijo el Papa Juan Pablo II “los pobres no pueden esperar”: estos pobres no van a esperar dijo el Presidente de la República.

Por otra parte, la oposición al gobierno de la Concertación, liderada en este aspecto por el Instituto Libertad y Desarrollo, señala que si al llegar al 2010 se continúa creciendo al 2% se reducirá la pobreza desde cerca de 3 millones de personas a 2.5 millones. En cambio, si se retorna a las altas tasas de crecimiento observadas durante la década de los 90, se lograrán niveles de pobreza cercanos a 1.8 millones de personas, es decir un 40% inferior a los registrados el año 2000.

Los últimos resultados de la encuesta CASEN muestran un escaso avance en materia de erradicación de la pobreza y que la indigencia ha ido en aumento desde 1996. Hoy en día existe bastante unanimidad en los distintos sectores de la importancia que reviste el crecimiento económico en esta materia.

De ello se puede concluir que al revisar todas las políticas que traban el crecimiento, debe considerarse también que ellas tienen un costo en materia de pobreza.

El estancamiento de la pobreza más dura debe llevar a una profunda revisión de las políticas sociales.

Junto con evaluar su calidad y focalización, es necesario avanzar a una mayor descentralización de modo que los programas se efectúen en forma más afinada y consistente con la realidad que enfrentan las personas pobres en los distintos lugares del país.

La gran reducción de la pobreza que se logró desde el año 1987 con 5.5 millones de personas hasta el año 2000 con 3 millones de personas, obedeció en gran medida al crecimiento sostenido de la economía que permitió una mejoría en los ingresos reales de toda la población y también en las familias más pobres. Así es posible concluir como lección que uno de los efectos importantes cuando la economía crece en forma sostenida es permitir a las personas más pobres ir superando su situación.

### **III ASPECTOS RELEVANTES RESPECTO AL CRÉDITO:**

#### ***3.1 EL CRÉDITO Y EL SISTEMA FINANCIERO EN CHILE HACIA 1990.***

El financiamiento es un requisito indispensable para el desarrollo económico. Dentro de las alternativas externas, el crédito es el más importante pues significa disponer de financiamiento más allá de los recursos propios para emprender una actividad, expandirla, modernizarla o

diversificarla. Contar con un financiamiento adecuado habilita también para obtener precios más convenientes, necesarios para el negocio, introducir mejoras en la infraestructura material y en la tecnología con que se opera, y abrirse a mayores oportunidades productivas y comerciales.

El crédito, en fin, permite dar mayor flexibilidad a las operaciones y suavizar los descensos momentáneos en los flujos de caja que se pueden presentar en determinadas circunstancias.

La operación de crédito, sin embargo, envuelve riesgo tanto para el que otorga el financiamiento como para el que lo recibe. El riesgo para el operador crediticio (acreedor) radica en la posibilidad de incumplimiento o atraso en el pago por parte del deudor, en razón de lo cual, quienes otorgan crédito suelen exigir de quienes lo solicitan avales o garantías cuyo cobro hacen efectivo en caso de incumplimiento. En este sentido, se puede decir que quienes otorgan créditos normalmente cubren su riesgo de esta forma. Un mecanismo alternativo pasa por el establecimiento de provisiones, cuyo costo se refleja en el mismo costo del crédito, por la vía de tasas de interés más altas.

Quien recurre al crédito, también acepta riesgo. Éste puede provenir de dos situaciones distintas, que además pueden ser simultáneas o complementarias. Por un lado, de la posibilidad de que el rendimiento obtenido de la utilización del crédito sea inferior al que se esperaba y proyectó cuando se adquirió la deuda, posibilidad que está conectada con que la actividad emprendida o mejorada con los recursos del crédito no arroje los resultados o beneficios previstos o por cualquier otra circunstancia adversa. Además, la posibilidad de que se produzcan variaciones imprevistas en la moneda y/o en la tasa de interés en que se pactó el crédito, a la fecha de vencimiento de la deuda, pueden encarecer significativamente su servicio. Frente a estas situaciones el deudor se verá obligado a descontar de sus

ingresos, en grados más allá de lo planeado, el pago del crédito, y en caso de atraso o incumplimiento del mismo, afrontar multas, recargo de intereses y en último término, que se hagan efectivas las garantías entregadas en prenda.

Históricamente en Chile, como en el resto de los países latinoamericanos, el crédito ha sido un recurso particularmente escaso. Esta escasez ha estado estrechamente vinculada con la limitada capacidad de ahorro de países como el nuestro y con las restricciones que hemos tenido para acceder de forma continuada y amplia al crédito internacional.

Como se sabe, las profundas reformas estructurales experimentadas por la economía chilena a partir de mediados de los años 70 significaron la implantación de un nuevo “modelo económico” o patrón de acumulación, caracterizado por la hegemonía del capital transnacional y de los grupos económicos asociados a él, así como por el papel determinante del mercado mundial en la racionalidad y funcionamiento de la economía chilena.

Fue a través del sistema financiero que, en buena medida, se materializaron los grandes cambios de propiedad de los mayores activos productivos del país y, también, se han viabilizado los procesos de relocalización y concentración de capital que han dado lugar a la nueva configuración del poder económico en Chile.

En un contexto de privatización de sus actores, de liberalización de sus mercados y de apertura de la cuenta de capitales externos, el sistema financiero fue ganando peso y significación al interior de la economía. A contar de mediados de la década del 70, y en forma prácticamente sostenida, el sistema financiero en Chile crece, con relación al tamaño de la economía, desde menos de un 20% del PIB en 1973, al equivalente a un 100% del PIB en 1981. Posteriormente, luego de decaer hasta el equivalente de un 85%

hacia 1988, volvieron a crecer aceleradamente hasta 1995, en que eran equivalentes a cerca del 200% del PIB.

El crecimiento general del sistema financiero durante este período fue acompañado por un importante cambio en su estructura y composición. Hasta los años 70, el sistema financiero era la suma de los bancos y las financieras, las bolsas de valores y algunas otras expresiones no gravitantes de instituciones de ahorro y crédito. Hoy este sistema es mucho más complejo. La aparición con fuerza de los inversionistas institucionales y la desaparición gradual de las barreras entre los mercados de diferentes países han sido factores que han cambiado radicalmente el panorama. Así, junto a la industria bancaria, han ido apareciendo y/o fortaleciéndose otros mercados de capitales, siendo los más relevantes el mercado accionario (bolsas de valores), las A.F.P., las compañías de seguros, los fondos mutuos, las sociedades financieras y los mercados de bonos públicos y privados, cuya evolución en la actualidad guarda, además, fuerte relación con el contexto financiero internacional.

La liberalización financiera y la apertura de la cuenta de capitales permitieron, ya a finales de la década del 70, canalizar un importante flujo de crédito externo hacia la economía chilena, proveniente de la enorme liquidez, a modo de petrodólares, que empezó a administrar la banca internacional. Parecía que, mediante la integración financiera internacional, desaparecerían para siempre la escasez del crédito en Chile.

Pero aparecieron nuevos problemas, en un contexto de deterioro de los términos de intercambio, se produjo en 1982 un agudo incremento en las tasas de interés internacionales, que acrecentó rápidamente el déficit de cuenta corriente y precipitó una fuerte devaluación de la moneda chilena. Todo ello empeoró la calidad del portafolio de la mayoría de los bancos y llevó a algunos de ellos a la insolvencia. Sobrevino la crisis de la banca.

Dos lecciones importantes se desprendieron de aquella experiencia. Por un lado, la necesidad de resguardar la economía de la volatilidad de los flujos de capital financiero externo en que se hizo patente así la doble faz de la inserción financiera internacional, pues si bien es cierto que ella permite dar mayor profundidad a los mercados de capital locales, canalizando sustantivos recursos desde el exterior y abaratando por esa vía el costo del crédito, que consecuentemente amplía su disponibilidad para los agentes económicos locales; por otra parte, implicó una exposición a repentinos cambios de dirección en el movimiento de capitales internacionales, que pueden afectar gravemente tanto la estabilidad macroeconómica como la dinámica del crecimiento.

A raíz de esto, se comprendió la necesidad de una regulación y de un sistema de supervisión bien desarrollados para el sector bancario, la que fue establecida por una nueva ley de bancos que se aprobó en 1986. Ella estableció una moderna regulación prudencial, un refuerzo de la capacidad de supervisión del Estado y un seguro explícito a los depósitos. Poco después se modificó nuevamente la ley para permitir a los bancos el desarrollo de nuevos negocios por vía de filiales (corredores de bolsa, fondos mutuos, agentes de valores, leasing, asesoría financiera), dando paso al concepto de multibanca.

En la segunda mitad de los años ochenta, a pesar de que se produjo una retracción del crédito internacional hacia el país, la banca experimentó una recuperación muy importante en patrimonio, eficiencia y tecnología, así como también en rentabilidad. Esto se dio en un marco de ampliación de sus niveles de actividad y diversificación de sus servicios a través de filiales.

En forma absolutamente paralela a la operación del sistema financiero, es que surge en 1986 la actividad del crédito a microempresas en

Chile. La crisis de 1982-1983, con su secuela de una enorme cesantía y de rebaja salarial, amplió notablemente el universo social que buscaba a través de múltiples y diferentes iniciativas de pequeña producción, comercial y de servicios, generarse un ingreso y satisfacer sus necesidades económicas más básicas. A este complejo universo se le daría diversas denominaciones, hasta llegar a imponerse a comienzo de los noventa el de “microempresa”.

### **3.2 EL CONTEXTO MACROECONÓMICO DEL PERÍODO 1991-2001**

La economía chilena transitó por dos momentos distintos a lo largo de la década en estudio, diferenciables claramente por diversos elementos. Para los efectos del marco de análisis, destacaremos los relativos a la amplitud y dinamismo del crecimiento y la evolución de las principales variables macroeconómicas; en segundo lugar el desarrollo del crédito y del sistema financiero y, en tercer término, los espacios abiertos y recursos volcados hacia el desarrollo de la microempresa, en cada uno de estos dos momentos.

El primero de estos momentos, que va desde 1991 a 1997, constituyó el momento más dinámico de la fase expansiva de la economía chilena que comienza a fines de la década de los ochenta. Durante el período 1988-1997, la tasa promedio de crecimiento del PIB fue del 8% anual, el desempleo disminuyó hasta situarse en torno al 6% hacia 1997, el salario real aumentó a una tasa superior al 4% anual en ese período y la inflación disminuyó sistemáticamente hasta niveles en torno al 6% anual.

Contribuyó en forma muy importante al logro de estos niveles de crecimiento y de estabilidad, la fuerte influencia de capitales externos y un

ciclo relativamente favorable en los precios de la canasta exportadora de Chile, en un marco de continuidad y ajuste parcial de la estrategia de desarrollo impuesta en la década precedente.

Desde el punto de vista de la amplitud del crecimiento es importante resaltar que éste se apoyó no sólo en la demanda de exportaciones, sino que también en un fuerte dinamismo de la demanda interna, con el consiguiente estímulo para los distintos sectores del aparato productivo. Este contexto macroeconómico fue muy propicio para la rápida expansión del sistema financiero.

Las autoridades reforzaron las reformas del sector financiero iniciadas a fines de los ochenta y más aún, redujeron un número de obstáculos relativos a las transacciones de la cuenta de capitales externos. Se permitió a las empresas con buen rating de crédito emitir bonos y acciones en mercados externos; se permitió a los inversionistas institucionales, tales como bancos, A.F.P. y compañías de seguros, mantener activos en el exterior; fueron gradualmente eliminados los requerimientos de permanencia para la inversión extranjera y de las utilidades; y fueron liberalizadas las transacciones de pagos de comercio internacional.

En 1997, la reforma a la ley de bancos dio un impulso adicional a la internacionalización de la banca chilena. Se autorizó a los bancos realizar préstamos a filiales en el exterior de empresas locales y extranjeras, a abrir sus propias filiales en el exterior y a adquirir participaciones mayoritarias en bancos extranjeros. Al mismo tiempo se autorizaron nuevos negocios a los bancos en áreas no tradicionales, tales como factoring, seguros no previsionales y banca de inversión. Todo ello situaría a Chile como el líder financiero de Latinoamérica hacia mediados de los 90'.

En este contexto, el crédito fue un factor determinante en el crecimiento del gasto interno, que a su vez estimuló un mayor dinamismo del PIB. La tendencia general fue de una ampliación sustantiva de los medios de pago, así como de los instrumentos de crédito y su acceso para todos los agentes económicos, más allá de su histórica concentración en las grandes empresas. Colaboraron al desarrollo de esta tendencia tres factores en particular:

- La determinación de la banca a abrirse a nuevos segmentos de mercado, dentro de los cuales cabe destacar los mercados de crédito a personas (consumo), a pequeñas y medianas empresas e inclusive a microempresas.
- La fuerte entrada de nuevas modalidades de pago, en particular de las tarjetas de crédito, que a lo largo de este período pasaron desde un millón de tarjetas emitidas hacia 1991 hasta más de tres millones de tarjetas emitidas y dos millones vigentes en el sistema financiero, hacia fines de la década.
- La expansión del crédito del sector comercio, utilizando sobre todo el mecanismo de las tarjetas de crédito, que sumarían al presente sobre seis millones de tarjetas emitidas por este sector, expansión que ha llevado a algunos analistas a decir que “el principal negocio de las casas comerciales no es el vender sino el de dar créditos”; lo que aparece reafirmado más recientemente por la adquisición de licencias bancarias por parte de algunas grandes empresas de ese sector.

Desde el punto de vista de los espacios abiertos y recursos volcados hacia el desarrollo de la microempresa cabría destacar dos cosas, en este primer momento de la década. Por un lado, el proceso de reestructuración de las grandes empresas en el marco de la apertura dio

lugar a un desarrollo cada vez más amplio de la subcontratación. Por otro lado, la puesta en marcha de una política de fomento productivo desde el estado, que incluyó un programa nacional de apoyo a la microempresa, bajo la responsabilidad mayoritaria del Fosis (existieron otros menos importantes como Indap, Sercotec, Sence, etc.). Y el segundo momento que se extiende desde 1998 al presente:

- Se reduce el ritmo del crecimiento, el desempleo se incrementa y se muestra resistente a caer.
- La política de fomento productivo y, en particular el apoyo al crédito a la microempresa tiende a estancarse y a otorgarse con mayores restricciones hacia las instituciones operadoras.

Hasta hace poco, sin embargo, el Banco Central mantuvo controles de capital en la forma de requerimientos de reserva no remunerada para los fondos externos, que fueron establecidos en los espacios en que operan capitales volátiles de corto plazo. En septiembre de 1998 estos requerimientos fueron virtualmente eliminados.

Con posterioridad al segundo semestre de 1998, el crédito se encarece y se hace más restrictivo mientras el gasto público se expande más limitadamente en condiciones de un pequeño déficit. La fuerte elevación de la tasa de interés, luego de septiembre de 1998, como componente central del ajuste decidido por las autoridades para enfrentar el impacto de la crisis financiera internacional en la economía chilena, precipitó una recesión durante 1999, en medio de la cual, quedaron comprometidos financieramente amplios sectores de la pequeña y mediana empresa y, también de la microempresa. Esto se vio reflejado, por cierto, en el fuerte incremento de indicadores de riesgo y morosidad de todos los intermediarios financieros en Chile.

Si bien la economía volvió a crecer en los años 2000 y 2001, y la tasa de interés se redujo considerablemente, la profunda caída del gasto de 1999 no se recuperó plenamente el año 2000 y la demanda interna permanece básicamente estancada. Es en este contexto que se ha dispuesto por parte del gobierno un programa de apoyo a la reprogramación de deudores de la mediana y pequeña empresa.

Llamamos la atención sobre esto porque los niveles de impacto positivo del crédito están en dependencia de diversos factores pero en particularidad de la estabilidad macroeconómica y de la amplitud y fortaleza del crecimiento económico. En un contexto recesivo o de concentración del crecimiento en los sectores exportadores y modernos de la economía, estos impactos se ven disminuidos e incluso pueden revertirse y convertirse en un problema de endeudamiento de sectores empresariales fuertemente vinculados al mercado interno y en particular a la demanda de los sectores medios y populares, como es el caso del sector microempresarial.

En efecto, la presencia de microempresas en la dinámica exportadora es casi nula, por lo tanto cobra mucha relevancia lo que, en términos económicos, sucede en el mercado interno, situación claramente opuesta a la de la gran empresa, cuyo desarrollo y crecimiento estuvo relativamente indiferente a los dos momentos vividos en la época (antes y después de 1998).

### **3.3 LOS CONCEPTOS DE MICROEMPRESA Y MICROCRÉDITO**

#### **3.3.1 LA MICROEMPRESA:**

En Chile, el concepto de microempresa que identifica a una unidad económica de pequeña escala se instala como tal, y de manera extendida, en la década del noventa. Sin embargo, este no es un sujeto económico nuevo. Con anterioridad ya se había identificado bajo una variada denominación: Sector Informal Urbano, Talleres Artesanales, Trabajo por Cuenta Propia, Trabajo Independiente, Pequeños Emprendimientos, Economía Popular, Estrategias de Supervivencia, Economía de Subsistencia, Pequeña Producción, Trabajo Marginal, etc.

Esta diversidad nominativa no es casual ya que cada una de ellas enfatizaba y caracterizaba un aspecto específico de este actor económico con el interés de proyectarlo en una cierta dirección económica y visión ideológica. Del mismo modo, esta variedad revelaba la falta de consenso respecto de qué es lo esencial en la dinámica de desarrollo de este universo económico y social, permitiendo, simultáneamente, la aparición de distintos enfoques y estrategias de promoción hacia él.

Durante un tiempo y, particularmente, desde la economía, la noción más utilizada para aludir a este conjunto de iniciativas económicas fue el de sector informal. Sobre este, Víctor Tokman (1993) distingue los siguientes elementos:

- Es una unidad de pequeña escala.
- Usa tecnologías simples.
- Tiene escaso requerimiento de capital.

- Hay poca división del trabajo y de la propiedad de los medios de producción.
- Opera al margen del marco institucional, sin permiso y sin protección legal de los trabajadores.

Estas distinciones caracterizarían, en buena medida, al sector económico que hoy conocemos como microempresa.

A comienzos de los noventa y con el cambio del escenario socio-político, el concepto de microempresa, para denotar a un sector de la economía conocido como sector informal, llega promocionado e impulsado fundamentalmente por la cooperación internacional. En la década anterior, ésta había concentrado sus esfuerzos en apoyar una intervención de carácter más bien política, pero en la década siguiente, producto de las transformaciones que vive el país, gran parte de la cooperación se retira manteniéndose sólo aquella cuyo actuar se orientaba al financiamiento de programas de promoción socio-económica, con la característica de operar en una importante relación con el aparato estatal. Paralelamente, diversas agencias de desarrollo internacionales ya se encontraban con avances teóricos sobre este sector. A fines de los años ochenta, el Banco Mundial junto al Banco Interamericano de Desarrollo y la Agencia para el Desarrollo Internacional, destacarían el hecho de que en la mayor parte de los países, millones de iniciativas microscópicas, no sólo contenían rasgos empresariales (aunque micro), sino que también participaban del sector no estructurado de la economía. Sobre la base de este diagnóstico, se coincidió en asimilar a la microempresa al sector informal. La importante presencia de estos agentes como financistas de programas gubernamentales, junto al debilitamiento del mundo no gubernamental que trabajaba con definiciones alternativas, podría ser considerado el punto de inicio de su incorporación conceptual en las políticas públicas de Chile. De esta manera, la microempresa, en términos generales, se definió como una pequeña unidad

económica generadora de ingresos, caracterizada por utilizar escaso capital, emplear pocos trabajadores y valerse principalmente de trabajadores familiares no remunerados. El microempresario se caracterizaría, además, por extraer de esta unidad su ingreso principal.

En términos históricos, la incorporación del concepto de microempresa en Chile, vive dos momentos distintos a lo largo del período estudiado. Uno que va desde 1991 a 1994 que se caracteriza por la presencia de un relativo debate conceptual respecto de él, y otro que se inicia en 1995 hasta 2001, caracterizado por su instalación más definitiva. El debate de la primera parte de los noventa tiene como protagonista al Estado y a las organizaciones de la sociedad civil. En él se reflexiona y discute sobre conceptos, políticas públicas e incluso sobre el rol de las ONGs en la definición de dichas políticas.

A pesar de ello, la microempresa como concepto, sigue un curso relativamente independiente y se sigue aplicando en la definición de programas de fomento, pero como consecuencia del debate existente, estas se caracterizan por presentar ciertos grados de flexibilidad que posibilitó, entre otros, la experimentación de distintas alternativas de intervención.

Al inicio de los noventa una de las primeras acciones llevadas a cabo por el Ministerio de Planificación y Cooperación (Mideplan), a través de su recientemente creado Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis), fue la formulación de sus Programas de Fomento a la Microempresa cuyo objetivo era contribuir a la inserción social y productiva de los microempresarios y trabajadores por cuenta propia que se encontraban en situación de pobreza.

En efecto, Mideplan en la Casen '90 produce uno de los primeros documentos del Estado de Chile que incorpora oficialmente una nueva categoría ocupacional en su análisis: La Microempresa. Se entendía a esta

como “aquella unidad económica caracterizada por la producción de bienes o servicios a pequeña escala, con escasez de capital y con tecnologías relativamente precarias, ampliamente difundidas e intensivas en mano de obra”. En 1994, con el objeto de proponer reformas legales y medidas tendientes a facilitar la formalización de las microempresas, Mideplan propone una estratificación de ellas sobre la base de combinar tres criterios: el número de trabajadores, el monto de capital y el nivel de ventas (cuadro N° 7). Posteriormente, ahora en función de los diferentes programas que componían el quehacer de Fosis, se definen dos categorías de microempresas (cuadro N° 8).

#### Cuadro N° 7

**En 1994 Mideplan con fines legislativo, propone una clasificación que distingue las microempresas de subsistencia de aquellas con potencial de crecimiento**

	Nivel de Subsistencia	Nivel con potencia de crecimiento
N° máximo de trabajadores	5	10
Máximo de ventas mensuales	80 UF	200 UF
Máximo en bienes de capital	200 UF	500 UF

### Cuadro N° 8

Fosis diferenciaba a la microempresa en función de sus programas de crédito y de capacitación

	Programa de Crédito	Programa de Capacitación y Asesorías
N° máximo de trabajadores	9 (*)	7
Máximo de ventas mensuales	200 UF	150 UF
Máximo en bienes de capital	500 UF	500 UF

(\*) Sin incluir al dueño. Fuente Mideplán. "Fomento de la Pequeña Producción". Santiago de Chile. Julio de 1992.

La modalidad de intervención del Fosis desde sus inicios se caracterizó por dos elementos: hacer partícipes de su accionar a diversas instituciones intermediadoras, fundamentalmente consultoras y organizaciones no gubernamentales y, un mecanismo de asignación de recursos a modo de "subasta" dentro de parámetros de operación rígidos, que no permitían mayores aportes metodológicos ni conceptuales, obligando al uso de los conceptos y categorías oficiales, situación que se acentúa a contar de 1994.

El mundo no gubernamental asumió con poca resistencia este mecanismo, a pesar de llegar a los noventa con un importante desarrollo reflexivo, acumulación teórica y experiencia de trabajo con este sector. Esto

se debió, de manera importante, a que frente de la retirada de la cooperación internacional, las organizaciones no gubernamentales que se autoidentificaban como agentes de desarrollo y que se agrupaban en torno a una amplia diversidad temática, se vieron enfrentadas al imperativo de su sustentabilidad económica, dando lugar a la aparición de un conflicto en su seno que ofrecía básicamente dos estrategias alternativas. Una, que asumía el nuevo escenario desde una actitud más bien de resignación, asumiendo sin mucho cuestionamiento los nuevos paradigmas, conceptos y modelos de intervención, obligándoles a postergar su propio desarrollo teórico; y, otra, que optó por resistir a la política oficial, insistiendo en mantener el enfoque originario aún cuando éste posibilitara su desaparición.

Para aquellas instituciones que trabajaban en el mundo de la economía popular la decisión no fue fácil. Los recursos del Fosis, que en el período 1990-1998 recibe un total de 49.143 millones de pesos, destinando un 73% de estos a su Programa de Asistencia y Capacitación a Microempresarios, no fueron fáciles de evadir. En efecto, una encuesta realizada por Fosis en 1996, mostraba que el 79% de los agentes ejecutores de sus programas, constituido por ONGs y Consultoras, se financiaban principalmente con fondos concursables del Estado y subsidios.

Adicionalmente, y a pesar que una importante parte de los profesionales, académicos e investigadores (responsables por las conceptualizaciones ahí realizadas hasta finales de los ochenta) fueron cooptados por el gobierno concertacional, el nuevo concepto se impuso para aludir a este sujeto económico, particularmente a partir de 1994. Una consecuencia de esta situación, fue la marginación y desplazamiento más rápida que paulatina, de toda la reflexión y desarrollo conceptual sobre este sector. Nunca más se habló de Organizaciones Económicas Populares ni de Talleres Solidarios como estrategia teórica de desarrollo económico alternativa. La microempresa se impone, y también se acepta, junto a la

incorporación de la noción de “capacidad empresarial” como nuevo paradigma desde el cual mirar el fenómeno y desde donde diseñar políticas de fomento, incluyendo en ellas, a los programas de superación de la pobreza.

### **3.3.2 EL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN CHILE:**

A comienzos de los noventa, la Encuesta CASEN '90 dimensiona el sector microempresarial en 1.050.223, sumando las categorías de “trabajador por cuenta propia”, y “patrón o empleador” con hasta nueve trabajadores, ocupando a una población de 1.972.494 personas. En el año 2000, la misma encuesta dimensiona el sector microempresarial en 1.241.668 unidades (sumando las mismas categorías) y ocupando a una población total de 2.123.662. Estas cifras incluyen a todos los sectores económicos, no discriminando a los sectores informales ni a la población profesional. El sector microempresarial, así comprendido, ocuparía alrededor del 40% de la fuerza de trabajo en Chile.

Un aspecto relevante para el crédito se vincula a su comportamiento en función del crecimiento económico. Este se caracteriza en que a medida que la economía crece, los ingresos de sector microempresarial más consolidado, también el intermedio, crecen, mientras que el de la microempresa de subsistencia disminuye. En este sentido, el ingreso es procíclico. Por otra parte, en términos del empleo, la microempresa tiene un comportamiento anticíclico, esto es, en la medida que la economía se contrae, el sector microempresarial más precario presenta un aumento del número de ocupados, mientras que el intermedio y el consolidado disminuyen.

### 3.3.3 LOS MICROEMPRESARIOS Y EL CRÉDITO:

En Chile la opinión de los microempresarios respecto del crédito es buena. Los antecedentes recogidos tienden a considerar al crédito como una herramienta positiva en su actividad. En efecto, tomando como referencia los resultados de una encuesta encargada por el Fosis a la consultora CGP, la cual consultaba a microempresarios atendidos por la banca (bajo la modalidad de subsidio Fosis), sobre la incidencia del crédito en su actividad microempresarial se tiene que: un 84% de los encuestados considera que el crédito influyó positivamente en el bienestar propio y de su familia; que un 69% visualiza un cambio positivo en ventas y utilidades; y un 45% percibe una mejora respecto de las instalaciones.

Un estudio de 1998 encargado por el Banco del Desarrollo a Search Marketing, que buscaba medir el impacto del crédito entre sus clientes microempresarios, entregó los siguientes resultados: el 58,3% señaló un aumento en el número de clientes que accede a los productos o servicios ofrecidos por la microempresa, el 59,3% percibió un aumento en las utilidades, el 55% detectó un aumento en el nivel de ventas y, finalmente, el 44,1% señaló un aumento en el número de proveedores con los que trabaja. Los microempresarios de este estudio indican que este impacto se fundamenta principalmente por la mayor capacidad para invertir que han logrado durante su relación comercial con el Banco.

En otro sentido, la opinión recogida de parte de los microempresarios en el seminario “Hacia un Modelo de Financiamiento de la Microempresa en Chile”, organizado por Fosis, indicaba que una importante deficiencia del sistema crediticio en general, era el problema del acceso al crédito, lo cual se

acentuaba aún más respecto a la banca. Un estudio de la CEPAL observaba que la percepción general es que se ponen muchas condiciones para el otorgamiento de créditos, así como también que las tasas de interés son altas, debiéndose facilitar más el acceso de éste a los microempresarios.

Sobre esto, se podría decir que la falta de acceso a servicios financieros institucionales es un gran obstáculo que enfrenta la microempresa, particularmente la más precaria, pero los servicios no financieros, como la asistencia técnica y asistencia en comercialización, son igualmente críticos para su desarrollo. De igual forma, el entorno de las políticas macroeconómicas a menudo también representan un significativo obstáculo al desarrollo de la microempresa y de las instituciones relacionadas con ella, siendo preciso contar con políticas adecuadas como un factor clave para el éxito de los programas de inversión destinados a dar respaldo financiero a los microempresarios.

La relación entre microempresa y crédito ha estado condicionada por dos elementos: la utilidad e impacto que puede tener para la empresa este tipo de financiamiento, y el acceso que involucra los mecanismos existentes y sus operadores. Ambos elementos se conjugan para caracterizar una relación en que por un lado, a pesar de los avances, se reclama que sólo una pequeña parte del mundo microempresarial tiene acceso real al crédito, particularmente al bancario, y por otro que si bien este es altamente valorado por el microempresario, el impacto del crédito sería de corto plazo no constituyéndose en un elemento de desarrollo.

Se puede decir que el crédito presenta la ambigüedad, que por una parte es altamente valorado por los microempresarios, pero por otra su impacto en términos económicos es marginal para el desarrollo de la actividad.

En Chile han llegado a ofrecerse microcréditos de montos promedios equivalentes a 30 mil pesos. Esta es la principal característica del microcrédito, la cual somete a desafíos específicos a aquella institución que desee operar con este tipo de servicio. Estos se vinculan particularmente a los metodológicos. Uno de los más críticos se relaciona con el costo operacional del proceso de evaluación, el que, en consecuencia, ha desincentivado la participación y operación de agentes microcrediticios.

La presencia de servicios microcrediticios son relativamente recientes y escasos. Han conjugado en la tardanza por hacerse visibles y relevantes como tema en la discusión pública, la confusión en el uso de conceptos y categorías, la ausencia de un sistema financiero que incorpore de manera más decidida y extendida servicios a la microempresa, pero fundamentalmente, debido a un entorno público y privado caracterizado por un gran desconocimiento del sector microempresarial.

Como una consecuencia de esta situación, el crédito se ha concentrado en las microempresas cualitativamente más consolidadas, pues son las que presentan mayores niveles de formalización, no en términos legales o tributarios necesariamente, sino que también en términos de gestión.

La baja participación del sistema financiero en este segmento más que un obstáculo, y a pesar de todos los avances, son un reflejo de la situación del crédito microempresarial. Sólo el 11% de la banca presenta productos especialmente diseñados para la microempresa.

En Chile y Latinoamérica, los operadores tradicionales de los microcréditos han sido organismos no gubernamentales, cooperativas de ahorro y crédito, bancos gubernamentales, prestamistas informales y, en

general, instituciones financieras no bancarias. La porción del sector microempresarial que ha accedido a este producto, esto es, aquel que tiene un ingreso de al menos un dólar diario, se caracteriza en general por los siguientes factores:

- Su actividad es al menos la principal fuente de ingresos, cuando no la única.
- No son los más pobres de los pobres.
- Enfrentan problemas de escala, mercados, calidad y desarrollo tecnológico.
- Atienden fundamentalmente mercados locales y usualmente consumidores finales.
- Enfrentan flujos desfasados entre la generación de ingresos y las necesidades de inversión y consumo.
- Enfrentan necesidades básicas (alimentación, vestido, vivienda, educación) que al ser atendidas descapitaliza el negocio.
- Requieren poco capital inicial para empezar.
- Operan indistintamente en la economía formal e informal.
- Poseen pocas habilidades técnicas.
- Manejan pocos inventarios.
- Desarrollan actividades intensivas en mano de obra, la que comúnmente es familiar.
- Tienen horas de trabajo irregular y desarrollan su trabajo en condiciones precarias.

Para finalizar al respecto y a pesar de este panorama, en Chile fue posible observar un avance respecto del crédito y del microcrédito a la microempresa en el período señalado.

### **3.4 LA BANCA CHILENA Y EL CRÉDITO A LAS MICROEMPRESAS:**

La revisión de los últimos diez años constata una notable evolución de la atención que el sector bancario le ha prestado a la microempresa, pasando desde una situación de ausencia de actores bancarios con atención especializada y dirigida específicamente a este sector, a uno caracterizado por una banca con al menos tres operadores que debe competir por aumentar su presencia en este segmento. En efecto, a pesar de este avance y a que distintos bancos han atendido de manera no especializada a microempresarios en la década pasada, hoy sólo una pequeña porción de la banca lo hace de manera diferenciada.

La banca chilena, en general, ha sido reacia a trabajar con el sector microempresarial por considerar que constituye un grupo de alto riesgo. Las explicaciones que se dan son que:

- Carecen de información financiera contable o auditada.
- No pueden garantizar los créditos.
- Se trata de empresas unipersonales y no de sociedades, por lo que el destino de la empresa depende de la salud del microempresario.
- Demandan montos de crédito muy grandes en relación al patrimonio o el tamaño (volumen de ventas) de la empresa.
- No pueden pagar tasas comerciales.
- Deben ser dirigidos y monitoreados
- No tienen capacidad de ahorro y los que ahorran, lo hacen en ahorro no financieros, pues no tienen confianza en los bancos ni en instituciones financieras.
- Se requeriría de asistencia técnica como condición del crédito.

Los supuestos de la banca al inicio de los noventa respecto de la microempresa, y que continúan presente en un importante número de bancos en la actualidad, son los siguientes:

- Los microempresarios son un segmento que conlleva altas tasas de morosidad y grandes pérdidas poniendo en riesgo los ahorros.
- El alto costo de operaciones crediticias de bajo monto así como los márgenes de ganancia no permiten la sustentabilidad.

Sin embargo, a comienzos de los noventa, y siempre bajo los efectos de un proceso de desintermediación creciente, la banca se encuentra bajo el efecto combinado de enfrentarse, por un lado, al auge de los fondos de pensiones y del mercado de capitales, y por otro, al aumento de los depósitos del público, lo que la motiva a incursionar en nuevos segmentos, aunque de manera exigua. Esto se daba porque los fondos de pensiones les quitaban una parte del mercado de capital, y porque los ahorros le permitían elevar la oferta de crédito.

Es así que el Banco del Desarrollo es el primer banco privado que inicia, a comienzos del período estudiado, un programa piloto que buscaba acercar a sectores de la economía informal al sector bancario. Comenzaron con un producto llamado “crédito propago”, que iba dirigido indistintamente a personas individuales como a grupos.

Con el tiempo este crédito fue modificándose, permitiendo la aparición de nuevos productos especialmente diseñados para microempresas. Si bien otros actores bancarios también dan crédito al sector microempresarial, adjudicándose incluso la mayor porción de subsidios Fosis, como es el caso de Fusa (actual Banefe), hasta el año 1995 el Banco del Desarrollo, a través de su filial Bandesarrollo Microempresas creada en

1994, fue el único banco con una división especializada en la atención a este sector, definiendo y caracterizando lo que denominamos un primer momento en la relación banca-microempresa-crédito (1991-1995).

El segundo elemento que caracteriza este período, es el inicio en 1992 del Programa de Asistencia Crediticia para instituciones financieras, el cual incentivaría la participación bancaria en este sector.

Según datos de Sercotec, el período 1994-1997 se caracteriza por una reducción del financiamiento bancario hacia las empresas, siendo éste del orden de un 6.5% anual, baja que se acentúa en el caso de la microempresa a un 13,2%.

#### Cuadro N° 9

Los créditos bancarios a la microempresa, en términos de montos globales, presentaron una disminución en el período 1994-1997.

	1994	1997
Relación endeudamiento bancario	0.82	0.45

El nivel de endeudamiento bancario en relación al volumen de ventas, también, aumenta considerablemente en el sector microempresarial, el cual el año 1997 alcanza un índice de 0,45, mientras que este índice disminuye a 0,15 en el caso de la gran empresa. No obstante esta disminución, que pudo desincentivar a la banca a aceptar el desafío de atender formalmente al sector, a mitad de este período (1995), Banefe, crea formalmente la gerencia de atención a microempresarios y el Banco del

Estado (actual BancoEstado) inicia su Programa Piloto de atención a Microempresas que daría origen a su filial BanEstado Microempresa. Desde ese momento, la banca se acerca al sector microempresarial considerándolo un nicho de mercado con alto potencial de desarrollo, previéndolo como un negocio sustentable.

Se inicia así un período de competencia privada que obliga a la banca a conocer mejor al microempresario, ahora cliente, y a desarrollar una serie de aprendizajes que le permitan mejorar substantivamente el diseño de sus productos, permitiendo la aparición de un “segundo momento” de la evolución bancaria hacia la microempresa (1995-1998). Este es un período en que la banca privada se expande creándose nuevas sucursales de atención a microempresas, optando, en términos organizacionales, por la definición de estructuras especializadas, lo cual en el contexto de la evolución bancaria global, es más significativo que la disminución crediticia total hacia el sector.

También en este período, se observa la incorporación de muchos profesionales provenientes del mundo no gubernamental. Este efecto constituyó un obstáculo que tuvieron que sortear las ONGs cuando aparecieron las plataformas especializadas en la banca, que se expresó tanto por el traslado de personal como de parte de sus carteras respectivas.

Si bien este período termina con la crisis de 1998, caracterizada por un aumento en los niveles de riesgo, obligando a la banca a restringir los mecanismos de otorgamiento de crédito, en 1998 la microempresa ya dispone de tres entidades bancarias (BancoEstado, Banefe, Bandesarrolo), donde recurrir por crédito de manera especializada.

Otra característica de este segundo momento es que, a pesar de todos los avances institucionales, el sector bancario, con excepción de

BancoEstado, aún no llegaría a sus puntos de equilibrio. Ahora bien, determinar cuando se llega a no a este punto reviste dificultades provenientes, principalmente, de la calidad, cantidad y disponibilidad de antecedentes bancarios, que en resguardo de niveles mínimos de confidencialidad y reserva limitan las posibilidades de acceder al cálculo. No obstante esto, es posible concluir que para el año 1998, no se habrían logrado aún los rendimientos necesarios para hacer rentable el producto, en atención a los altos costos de captación, análisis y evolución de los créditos y al bajo número de créditos otorgados.

El período terminaría así con una distribución de las colocaciones con subsidio versus las colocaciones sin subsidios en una proporción de 1 a 1.

Conforme a esto, el porcentaje de créditos subsidiados respecto de las colocaciones bancarias totales de cada institución sería de aproximadamente el 50%.

**Cuadro N° 10**  
**Porcentaje de créditos subsidiados en relación al total de colocación bancaria hacia la Microempresa**

<b>Banco</b>	<b>% de créditos subsidiados</b>
<b>BancoEstado</b>	54%
<b>Banco del Desarrollo</b>	50%
<b>Banefe</b>	40%

De acuerdo a los antecedentes de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, la participación del sector microempresarial en el

sistema financiero y respecto del total de microempresas es creciente entre los años 1995 y 1997, disminuyendo el año 1998.

La tabla N° 5 considera en el total de microempresas formales que para el año 2000 y de acuerdo al SII ascendía a 535.338 microempresas.

El tramo 0 agrupa a todas aquellas empresas, sin distinción de tamaño, que no presentando actividad económica (ventas) el año de referencia, presenta deuda vigente o vencida en el sistema financiero.

**Cuadro N° 11**  
**Participación de la Microempresa en el Sistema Financiero en**  
**relación al total de Microempresas**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Tramo 0</b>	32,66%	35,10%	38,32%	38,61%	34,84%	32,51%	29,75%
<b>Micro</b>	32,03%	36,18%	41,70%	43,79%	42,10%	40,49%	39,43%

Desde este momento, la banca inicia un período de búsqueda de nuevos nichos, segmentando aún más este mercado e incorporando tecnología especializada. La identificación e incorporación de nuevos clientes también es un síntoma de una mayor consolidación del sistema bancario, definiendo un tercer momento (1998-2001), el que a pesar de la crisis, sigue confiando en el sector microempresarial.

Dentro de esta nueva etapa podemos destacar al Banco del Desarrollo, el que a través de su filial Bandesarrollo Microempresa, inicia el 2001 una alianza estratégica para atender al sector de la pesca artesanal, y si

bien ya había hecho un intento anterior, en esta oportunidad desarrolla una alianza estratégica con una ONG, con el fin de compartir su experiencia y conocimiento de este sector. Banefe por otra parte, también inicia una exploración de nuevos nichos, llevando a cabo una alianza con Indap, que si bien no prosperó, buscaba atacar el segmento de la microempresa rural (se señala a Indap como promotor de una cultura de “condonación de créditos”, lo cual atenta contra los intereses del banco). Poco a poco se diseñan y rediseñan nuevos productos, siendo hoy posible encontrar créditos para capacitación (BanEstado, Bandesarrollo y en menor medida Banefe) y algunas experiencias con créditos solidarios (Bandesarrollo).

El aspecto más importante es que al final de este período una parte de la banca ya habría llegado a sus puntos de equilibrio, tendiendo su actividad comercial en el segmento microempresarial, a ser autosustentable.

La incorporación de tecnología también es un elemento característico del período, y que permite fortalecer el trabajo bancario con el sector. En este sentido resalta lo realizado por los Bancos del Desarrollo y BancoEstado.

El aspecto más relevante, lo constituye la importante participación de BanEstado Microempesa, el cual tiene un crecimiento de un 100% promedio. En efecto, si bien su incursión en 1995 se inicia cautamente, formalizándose en 1997 y visibilizándose en 1998, el 2001 es el principal agente de financiamiento crediticio al sector y el primero en la banca concentrando más del 60% del total de las colocaciones del sistema bancario, porcentaje que aumenta si se consideran sus colocaciones en términos de montos, siendo su saldo promedio por operación a Diciembre del año 2000 de aproximadamente 40 UF.

La importante presencia de BancoEstado en este segmento, efectivamente ha contribuido a ampliar el crédito hacia la microempresa, sin embargo muchas fueron las voces que señalaron que el “costo” de esta ampliación fue desincentivar la participación de la banca privada, el cual era uno de los objetivos del programa de subsidios Fosis.

Si bien el sector financiero formal más tradicional nunca ha demostrado interés en mejorar el acceso del sector microempresarial al financiamiento bancario, en la década de los noventa esto tuvo un proceso de superación, con la particularidad que accedió a un crédito de corto plazo, que normalmente se asocia con mayores tasas de interés.

#### Cuadro N° 12

#### Número de Operaciones Crediticias Bancarias con Subsidio

Período 1992-2001

Banco del Desarrollo	Banefe (*)	Corfinsa	Banco Estado	Otros	Total
62.195	67.549	11.970	33.474	3.001	178.189

(\*) Incluye a la financiera Fusa que fue adquirida por Banefe a mediados de los noventa.

Sin embargo, hubo quienes señalaron que la importante participación de BancoEstado en el sector microempresarial se debe a que aprovecharon la coyuntura económica de 1998, en que hubo un repliegue de instituciones bancarias en la atención al mundo microempresarial, mientras que el Banco del Estado, actual BancoEstado venía con el impulso que le inyectaba su período de preparación previo. Simultáneamente, su intervención se caracteriza por tener las tasas más bajas del mercado.

En suma, con estos antecedentes, se observa una evolución de una parte del sistema bancario que transforma el viejo paradigma que caracterizaba al sector microempresarial en uno nuevo que reconocía:

- La existencia de un mercado con potencial de desarrollo (nicho).
- Que es un movimiento heterogéneo de diferentes tipos de negocios que requieren diferentes tipos de productos para su desarrollo.
- Que la experiencia indica que son un grupo de clientes con baja morosidad y de impagos, y que el riesgo de cartera disminuye con un conocimiento profundo del sector así como la incorporación de tecnología que permita una administración eficiente de la misma.
- Que la demanda sólo la pueden atender entidades sostenibles, pues se sabe que no habrá fondos suficientes del gobierno ni donantes para hacerlo.
- Lo que se requiere es un ambiente regulatorio, macroeconómico, político y legal apropiado, más que dinero regalado.

En consecuencia, el sector bancario en la década de los noventa identifica a la microempresa como un nicho de mercado inexplorado, desarrollando una serie de aprendizajes en torno al negocio del crédito a la microempresa, llegando a ser el principal agente de financiamiento vía crédito al sector. Lugar que llega a ocupar aprovechando las fortalezas de su mayor implantación física y territorial en las principales ciudades del país y su capacidad para absorber más rápidamente los costos operacionales adicionales con el desarrollo de un personal y una tecnología adecuada a un nuevo segmento del mercado. A pesar de ello existe aún una deficiencia a nivel de la cobertura bancaria del sector microempresarial.

### **3.5 EL CRÉDITO BANCARIO A LA MICROEMPRESA:**

En términos de su política, el sector bancario chileno, en general, declara que apoya al sector microempresarial como forma de contribuir al desarrollo nacional.

Pero por los antecedentes recopilados, creemos que aún quedan resabios de resistencia a trabajar con microempresarios en aquellas instituciones que llevan un largo trabajo con el sector, ya que si bien cada día aparece el sector microempresarial como un nicho comercialmente más atractivo, éste aún no se incorpora totalmente en la lógica comercial bancaria.

En términos de sus clientes, los bancos chilenos operan con créditos individuales, principalmente con personas naturales, urbanas y del rubro comercio, mostrando resistencia a realizar colocaciones bajo la modalidad de créditos solidarios debido a la mala evaluación de las experiencias desarrolladas.

Los bancos señalan que desarrollan su actividad crediticia en la microempresa urbana a pesar de no tener restricciones hacia el trabajo con la microempresa rural. En este sentido, la definición de microempresa no ayuda a incentivar el trabajo pues los rubros productivos vinculados al ámbito rural, agrícola, pesquero y minero, no son usualmente considerados microempresas. Sin embargo, es posible observar un interés por parte de la banca en incorporar a su actividad comercial nuevas tipologías. En este sentido destaca BancoEstado que hoy entrega apoyo crediticio a 3.500 empresas rurales.

Un avance importante en el proceso de bancarización de la microempresa, es que la banca, a pesar de una mayor exigencia en el

cumplimiento de requisitos, atiende indistintamente a microempresas formales e informales, pero a pesar de este avance, tiende con mayor fuerza a concentrar el crédito en microempresarios de mayor solidez económica.

La distribución de la microempresa por rubros se concentra fundamentalmente en comercio, participando en más de un 50% de las colocaciones del sector.

Por otro lado, la participación de la banca tiende a contribuir a la reproducción de una microempresa económicamente consolidada y principalmente comercial, no privilegiando, en general, la incursión comercial en sectores específicos.

Respecto de las características de los créditos, el monto promedio de los créditos de BanDesarrollo es de 480 mil pesos, el de BancoEstado es de 800 mil pesos y ninguna de las instituciones tiene monto mínimo, salvo para aquellos créditos subsidiados por Fosis que exige que éste sea de 10 UF.

### **Cuadro N° 13**

**La distribución por rubro del total de colocaciones IFIs subsidiadas por Fosis en el período 1992-2001.**

<b>Comercio</b>	<b>Productores</b>	<b>Servicios</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>
101.754	30.086	35.791	10.558	178.189

Los niveles de morosidad bancaria en el sector microempresarial son bajos. Esto es interesante, pues indica que existen evidencias de un proceso de consolidación de la acción bancaria hacia la microempresa.

**Cuadro N° 14**  
**Promedios de Montos del Programa Fosis-IFIs**

Año	Monto Promedio Nominal	Monto Promedio en UF
1992	363.842	41,08
1993	424.324	42,32
1994	395.843	35,73
1995	413.530	34,43
1996	468.776	36,39
1997	518.880	37,90
1998	555.786	38,62
1999	611.913	41,13
2000	621.413	40,03
2001	569.740	35,57

Respecto de sus tasas de interés en 1998, las tasas promedio que se entregaban en el subsidio Fosis mostraban un promedio de de 2,64 BancoEstado, 3,46 BanDesarrollo y 3,75 Banefe.

Las tasas de interés son consideradas como “caras” por el mundo microempresarial y, también, por parte de la banca.

A pesar de lo “caro” del crédito, el número de operaciones promedio totales, esto es, con y sin subsidio, que señala BanDesarrollo es de 1.500 mensual y 16 mil anual. BancoEstado por su parte tiene un promedio de 4.000 colocaciones mensuales y un promedio anual de 48 mil.

La incorporación del Banco del Estado a la actividad crediticia a la microempresa ha modificado substantivamente el mercado pues ha sido un factor que ha acentuado la competencia, ya que posee mayor infraestructura, otorga mayor cobertura, especialmente en regiones, y fija tasas de interés substantivamente por debajo de la máxima legal, contribuyendo, de este modo, a oligopolizar el mercado del crédito a la microempresa.

Por otra parte, la banca se resiste a trabajar con jóvenes. El 12% de los clientes de BanEstado son menores de 30 años. Banefe por su parte, trabaja preferentemente con microempresarios adultos.

En Chile, y conforme a la Casen 2000, la mujer microempresaria representa aproximadamente el 30% del sector. Sin embargo, la distribución de las carteras bancarias en función del género parece bastante homogénea, siendo el mínimo de un 48% en BancoEstado y el máximo de 53% en BanDesarrollo Si se comparan estos datos con las cifras que caracterizan a la microempresa por género a nivel nacional muestran que si bien hay más microempresas en manos de hombres, la impresión generalizada es que las microempresarias mujeres piden más crédito.

La banca, dentro de su proceso de aprendizaje, ha tendido a relativizar la importancia de incorporar actividades complementarias en el proceso de colocación de un crédito, particularmente aquellas vinculadas a capacitación y asesoría. Es así que todas estas instituciones entregan, en algún grado, algunos de estos servicios. BancoEstado entrega una pequeña asesoría financiera, a diferencia de la acción más frontal desarrolla por Banefe y BanDesarrollo en relación a actividades de capacitación. Sin duda, el lugar privilegiado que ocupa la entidad estatal es una gran ventaja a la hora de desarrollar su estrategia comercial.

Se ha manifestado que la incorporación de estas actividades complementarias ha sido uno de los principales aportes del mundo no gubernamental a la actividad bancaria.

Debido a la alta tecnologización del sector bancario, a la importante regulación del supervisor bancario, así como a las actividades básicas que intervienen en el negocio crediticio, los requisitos y condiciones que exigen los bancos son bastante homogéneos. Es así que es posible distinguir, consolidadamente, los siguientes elementos que constituirían los requisitos que exige la banca a la microempresa para la consecución de un crédito:

- Persona natural, de entre 18 y 65 años, o si es grupal, principalmente de asociaciones.
- Formal o informal.
- Un año de existencia mínima como microempresa.
- Sin deuda morosa o protestos, ni deudas en otros créditos (Informes Comerciales, Dicom).
- Sin sobreendeudamiento (SBIF, Informes Comerciales, Dicom).
- Nivel de ingresos proporcional al crédito.

En torno a estos elementos, junto a la tasa de interés y cobertura geográfica, se ha situado la discusión pública relativa al problema de acceso al crédito. Es así que en todas las entrevistas con microempresarios en relación a los requisitos para optar al crédito, aparece como principal obstáculo los informes comerciales.

La actividad de capacitación no aparece como un requisito que el microempresario debiera necesariamente cumplir, pues la evaluación del ejecutivo de crédito determina usualmente la necesidad de un microempresario de requerir de un apoyo complementario.

El proceso de evaluación bancaria busca distinguir básicamente dos dimensiones: la capacidad de pago y la moral de pago. Para el primero se evalúan principalmente el nivel de ingresos que tiene la microempresa, su nivel de endeudamiento como sus compromisos de pago fijos (egresos).

El destino del crédito también se evalúa, sin embargo la banca no lo hace en función de los ingresos futuros sino de los presentes y pasados.

La voluntad de pago es un tema más complejo, a pesar de ello, la banca a través de los aprendizajes que ha desarrollado, ha diseñado mecanismos más específicos. En este sentido resalta la metodología de BanDesarrollo, el cual por medio de un cuestionario, especialmente diseñado, permite al evaluador saber, por ejemplo, qué pagos prioriza el microempresario si existiera una disminución en sus ingresos.

A pesar del mayor conocimiento bancario de la microempresa, no se han reemplazado los informes comerciales como principal elemento de juicio a la hora de evaluar la moral de pago de un microempresario.

El proceso de evaluación de un crédito a la microempresa contempla básicamente cuatro etapas:

- a) Solicitud
- b) Evaluación
- c) Preparación
- d) Seguimiento

La solicitud es un documento que cumple dos funciones, recopilar información básica del microempresario e informar de las obligaciones. La primera, permite identificar inmediatamente las características generales del solicitante (Informes Comerciales, nivel de ingresos, etc.). Pasada esta etapa,

al microempresario se le informa cuales serían las condiciones del crédito (monto, tasa de interés, cuota mensual, etc.). Usualmente junto al llenado de un formulario tipo, se le solicita que respalde la información entregada por medio de una serie de documentos (boleta de honorarios, declaración de IVA, etc.). Una vez cumplida esta etapa se va a un proceso de evaluación, usualmente por medio de un comité de crédito. En él se determina la capacidad de pago y la moral de pago. Se ven los niveles de deuda, egresos v/s ingresos, y se fija el monto máximo al que el solicitante puede acceder y en qué condiciones. La actividad más significativa de la evaluación, es la visita a terreno, la cual es un factor de encarecimiento del proceso de evaluación general. Una vez aceptado por parte del microempresario, continúa la fase de preparación del crédito, el cual difiere de un banco a otro, pero que implica formalizar la relación comercial con el cliente como la liquidación del crédito. Finalmente, a diferencia de otras plataformas bancarias, existe un proceso de seguimiento que ha sido substancial para el éxito en la gestión de créditos al sector.

Un aspecto relevante de la incursión del sector bancario en la actividad microempresarial es que se aumentó considerablemente la cobertura geográfica de este servicio. Es así que, con excepción de BanDesarrollo, que atiende desde Arica a Puerto Montt, Banefe y BanEstado atienden a todo el país. Es así que BanDesarrollo se encuentra presente en 40 de las 63 sucursales del banco, BanEstado trabaja en 62 oficinas del banco, mientras que Banefe trabaja en 78 oficinas. La suma de estas cifras muestra que la banca en Chile cuenta con 180 puntos de atención a microempresarios distribuidos a lo largo del territorio. Sin embargo, estas cifras podrían ser engañosas, pues muchas de ellas se encuentran ubicadas en la misma plaza, siendo la Región Metropolitana la que concentra un mayor número de oficinas y captando en el período 1992-2001 el 40% del total de colocaciones bajo la modalidad del subsidio Fosis.

A la luz de estos antecedentes, se puede observar que en la década de los noventa, la banca identifica a la microempresa como un nicho de mercado inexplorado, desarrollando una serie de aprendizajes en torno al “negocio” de la microempresa y llegando a ser el principal agente de financiamiento vía crédito al sector. Lugar que ocupa aprovechando las fortalezas de su mayor implantación territorial en las principales ciudades del país, su capacidad para absorber más rápidamente los costos operacionales adicionales, el desarrollo de un personal y tecnología adecuada a un nuevo segmento del mercado.

A pesar de todos los avances, sólo una mínima parte de la banca en Chile se ha decidido por atender a la microempresa de manera especializada cubriendo una pequeña parte del sector. Es posible observar que aún queda un gran potencial de mercado que no ha accedido al sistema financiero formal. Se reconoce que el problema de acceso sigue siendo uno de los “cuellos de botella” del sistema.

Sobre la participación de BanEstado Microempresa, ésta tendría un efecto doble, pues por un lado ayuda a resolver el problema de acceso, por otro atenta contra una participación privada más significativa.

La intervención estatal, a través del programa de subsidio Fosis fue determinante en el desarrollo bancario hacia el sector microempresarial. Las instituciones financieras, en particular, lo han utilizado para desarrollar inversiones en tecnología crediticia con el objeto de lograr en un menor tiempo los rendimientos necesarios para no necesitar de ayuda externa. Esta se ha traducido en desarrollo de software, en contratación de personal idóneo y entrenamiento especial.

La banca ha tendido, con mayor fuerza, a concentrar el crédito en microempresarios de mayor solidez, al mismo tiempo que acrecentar la

competencia por captar ese tipo de cliente. Dentro de los antecedentes que definen a este tipo de empresario están: experiencia de negocio relevante y estabilidad en el rubro, que cuente con un mínimo de activos para su negocio, pudiendo ser su propia vivienda u otra garantía, que acredite capacidad y disciplina para ahorrar y pagar sus deudas e invertir en su bienestar familiar o equipamiento para el trabajo. Características que se dan con mayor frecuencia en microempresarios formales, empleadores o trabajadores por cuenta propia con cierto mayor nivel educacional superior al básico.

La tendencia complementaria ha sido desestimar como clientes a aquellos microempresarios que no comprobasen una experiencia como tal superior a un año, que estuviesen en situaciones comerciales que comprometieran claramente su viabilidad económica, que carecieran de activos productivos y domésticos. Características que se presentan sobre todo en trabajadores por cuenta propia, de bajo nivel educacional, generalmente informales. Respecto de los clientes, la banca contribuye a reproducir una microempresa vinculada al rubro comercio, siendo la participación de la mujer relevante, no así de los jóvenes.

Se verifican tendencias que alejan la práctica del crédito claramente de la pretensión de focalizarlo en sectores de extrema pobreza, pero que la estarían concentrando en una población ubicada entre el segundo y el tercer quintil de la distribución de ingresos. La apreciación concluyente de la banca respecto del microempresario de “subsistencia” es que no es un sujeto viable para el crédito bancario.

Una conclusión general es que si bien históricamente el problema de la microempresa fue su falta de acceso al financiamiento, en la década de los noventa tuvo un mayor acceso al crédito bancario, pero con la particularidad

que accedió a un crédito de corto plazo que conlleva mayores tasas de interés.

## **IV LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL CON EL MICROCRÉDITO:**

### ***4.1 THE GRAMEEN BANK:***

#### **4.1.1 LA HISTORIA:**

Bangladesh es uno de los países más pobres del planeta.

Catástrofes naturales (ciclones, inundaciones o hambrunas) devastan periódicamente el país. La hambruna de 1974 provocó centenares de miles de víctimas, las inundaciones de 1988 dejaron a millones sin techo; otras 150.000 personas perecieron durante el ciclón de 1992.

Sin embargo estas catástrofes no son nada en comparación con la desnutrición y la pobreza estructural que afectan a Bangladesh.

No menos del cuarenta por ciento de los bengalíes no puede satisfacer sus necesidades alimentarias mínimas. Producto de la desnutrición, el efectivo medio de la población se desmorona.

El analfabetismo alcanza al noventa por ciento de los bengalíes.

Clasificado en alguna oportunidad como país de categoría dos por la Organización Mundial de la Salud (OMS), Bangladesh retrocedió a la categoría tres: países donde es más alto el peligro de contraer malaria u otras enfermedades tropicales. Son raros los turistas que se aventuran por allí, y quienes lo hacen no permanecen mucho tiempo.

La densidad de la población asciende a 830 habitantes por kilómetro cuadrado. A manera de comparación, en Europa se alcanzaría una densidad equivalente concentrando toda la población del Reino Unido, Francia e Irlanda sólo en el territorio de Baviera.

Hombres y mujeres, viven en las calles, descalzos, sin agua potable ni techo para protegerse.

A continuación se describe de qué modo Bangladesh, con todas sus carencias, puede ayudar al resto del mundo. Con el Banco Grameen estamos asistiendo a una transferencia de tecnología sin precedente desde el Tercer Mundo hacia los países desarrollados. Y esta transferencia es nada menos que una manera de hacer desaparecer para siempre la pobreza en el mundo.

Describiremos la historia que empezó hace veinte años por el Profesor Muhammad Yunus; es decir, cómo otorgar microcrédito a los más desposeídos del planeta.

Es la historia de un Banco que se fue desarrollando y hasta ahora entregó herramientas de autoasistencia que permitieron que muchos millones de personas salieran de la pobreza.

Es también la historia de una revolución, la del microcrédito, que ha ayudado a los pobres de cerca de sesenta países, incluido China, África del

Sur, Francia, Noruega, Canadá y Estados Unidos, a responsabilizarse y hacerse cargo de su destino.

Es un gran proyecto que en el plazo de nuestra vida nos puede permitir que veamos que el planeta sale de la pobreza, con la construcción de un futuro donde la justicia social recobrará todo su sentido.

Es un mensaje de esperanza, un programa que se ha propuesto recluir la pobreza y el hambre a un museo, para que un día nuestros hijos puedan visitarlo y preguntarse cómo pudimos permanecer tanto tiempo sin reaccionar frente a esta terrible situación.

La historia comienza cuando Muhammad Yunus iba cada día a la facultad de economía a dar clases. Era 1974, y Bangladesh, su país, atravesaba un período de hambrunas desoladoras. La prensa publicaba reportajes horripilantes, con recuentos de muertos y de hambrunas en aldeas alejadas y en las capitales regionales del norte. La universidad en la cual Yunus era jefe del departamento de Economía estaba situada en el extremo sudeste del país, y durante un tiempo esto le permitió no otorgar mayor atención al asunto. Pero hombres y mujeres esqueléticos comenzaron a aparecer en las estaciones de Dhaka. Pronto vinieron los muertos. De casos aislados se pasó a un flujo ininterrumpido de hambrientos que afluía hacia Dhaka.

Estaban en todas partes. Era difícil distinguir los vivos de los muertos. Hombres, mujeres, niños: se confundían unos con otros. Casi no se podía adivinar su edad. Los viejos tenían aspecto de niños, los niños parecían viejos.

El gobierno instauró ollas populares, pero cada una se veía rápidamente desbordada.

Las organizaciones religiosas se esmeraban en reunir los cuerpos para ofrecerles una sepultura decente; pero los cadáveres se acumulaban a tal ritmo que muy pronto tuvieron que renunciar.

Era imposible no ver a esos hambrientos, imposible fingir que no existían. Estaban en todas partes, tumbados, muy calmos.

Se muere de muchas maneras, pero la muerte por inanición es la más inaceptable. Va tomando cuerpo con lentitud. Segundo tras segundo, el espacio entre la vida y la muerte se reduce inexorablemente.

Y todo esto por un puñado de alimentación. En los alrededores, el mundo come a placer, pero no ese hombre, esa mujer. El bebé llora, y luego acaba por dormirse, sin la leche que necesita. Mañana, quizás, ya no tendrá fuerzas para gritar.

El campus de Chittagong estaba en una zona agrícola, por lo que en los viajes de ida y vuelta a la universidad, a Yunus le tocaba ver directamente esa miseria extrema, dramática.

Muhammad Yunus era entonces un joven economista de 34 años, recién regresado a su país después de hacer un doctorado en los Estados Unidos, y aquella realidad diariamente se metía por su retina, y le pasaba directo al corazón.

Se sentía profundamente incómodo de estar en las aulas abocado a hermosas teorías que no cambiaban nada. “Para qué servían, si la gente se moría de hambre en las calzadas y en los portales”.

Entonces, decide abandonar los manuales, huir de la vida universitaria. “Quería comprender la realidad que rodea la existencia de un pobre, descubrir la verdadera economía, la de la vida real, y, para comenzar, la de la pequeña aldea de Jobra”.

Un día de aquellos, Yunus se topó con Sufia Begum, una mujer analfabeta de veintidós años de edad y tres hijos que alimentar. Ella trabajaba toda la jornada fabricando sillas de bambú, que luego vendía. “¿Cómo alguien que hacía una artesanía tan linda podía tener apenas para subsistir?”, se preguntó. Sufia le contó su problema: no tenía los veintidós centavos diarios para comprar el bambú, por lo que debía pedirlo a un prestamista que en la mañana le daba el dinero y en la tarde se llevaba los taburetes. Éste, a cambio, le entregaba a Sufia sólo dos centavos. Ella trabajaba en condiciones de virtual esclavitud en pleno siglo XX.

Yunus intuyó que algo estaba muy mal. En la pizarra él hacía ejercicios que especulaban sobre millones de dólares, aunque para la gente de su país la sobrevivencia era cuestión de dos míseros centavos diarios. Lo que más le impresionó fue cómo las personas sufrían por no tener acceso a pequeñas sumas de dinero y en eso estaba su principal drama.

La situación lo avergonzaba profundamente, pero no se quedó inmóvil. Transformó toda su rabia en acción, efectuando con sus alumnos un trabajo práctico en la aldea de Jobra, averiguando cuántos trabajadores estaban en la misma situación. Resultó que eran cuarenta y dos personas laboriosas, pero condenadas por el sistema a no poder salir de la pobreza.

Yunus sabía por su formación que si quería dar alguna ayuda, ésta debía ser institucional para no ser una mera limosna. Creía entonces que conseguir el dinero sería fácil. Acudió a hablar con unos banqueros y ellos se

rieron a carcajadas en su cara.” Prestar, sumas irrisorias a personas absolutamente insolventes”.

Debió escuchar largos discursos sobre finanzas descubriendo una premisa implícita en el sistema bancario tradicional, no vale la pena prestar a los pobres.

Pero Yunus tenía claro que era a los pobres a quienes había que entregar dinero, justamente porque eran éstos los más necesitados. Convencido, decidió involucrarse personalmente en el asunto y se comprometió como aval de un crédito por trescientos dólares. Al cumplirse los plazos fijados, todo el mundo pagaba lo que debía. Yunus volvió donde los banqueros para pedirles más dinero, pero éstos estaban convencidos de que el proyecto terminaría por fracasar.

Mahfusa, una mendiga con la que Yunus se cruzaba diariamente, fue de las primeras en recibir un crédito. Ella le pidió diez takas, la moneda bengalí, equivalente a unos centavos de dólar. La cifra era ínfima porque ella simplemente no sabía que hacer con más dinero. Pero él insistió y le pasó treinta takas, con las que Mahfusa pudo comprar mercaderías y venderlas casa por casa. Al reencontrarse con ella una semana más tarde, estaba loca de contenta. No hablaba de sus beneficios o de sus condiciones de vida. Estaba simplemente feliz porque la gente la recibía en sus casas, la trataban, en fin, con un poco de respeto. Yunus sentía que más que dinero, prestaba esperanza. Para el profesor, naturalmente toda la gente trata de ser honesta. Es la tendencia natural del ser humano, excepto que sea tentado, presionado y forzado hacia la deshonestidad.

Por eso fue ampliando su campo de acción a dos, diez y luego quince aldeas, en cada ocasión los beneficiados cumplieron sus compromisos religiosamente. Y también en cada ocasión los bancos le pasaban el dinero

mostrándose absolutamente escépticos. Siempre le decían que en un número mayor de aldeas no funcionaría. No obstante, seguía funcionando.

Yunus al comienzo de su obra no tenía idea de lo que podía suceder, pero con el correr del tiempo se volvió absolutamente convencido de la viabilidad de la idea. Fue entonces que decidió, en vez de pedir más dinero prestado sirviendo como aval, crear su propio banco, crear el Grameen Bank o banco de la aldea.

La idea de un banco propio no era tan instantánea ni fácil. Muhammad Yunus acudió al gobierno y de entrada le dijeron que era una locura. Entonces, tuvo que empezar a buscar recomendaciones, llamar a todas las puertas y explicar el asunto miles de veces. Esta fase le llevó dos años, tardó todo ese tiempo en conseguir una simple autorización gubernamental.

Después de muchos intentos, el Grameen Bank (“banco de la aldea”) vio la luz en 1982. De esa carrera cuesta arriba sorteando prejuicios de banqueros, oficiales de gobierno, académicos, donantes y políticos, e incluso del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, Yunus aprendió más que en todos sus cursos universitarios, señalando que es muy difícil para las personas aceptar algo de lo que nunca antes escucharon, siendo extremadamente reticentes a salir de la visión de mundo que hemos creado para nosotros mismos y por eso significó un gran esfuerzo lograr la apertura del Grameen Bank.

Aunque Yunus era economista, en verdad no sabía nada de bancos. Las personas que empezaron a seguirlo tampoco. Sin embargo, resultaba evidente que los mecanismos financieros elegidos no podían ser los mismos que los de las entidades de crédito tradicional. De partida no podía exigir el reembolso en cuotas interminables o simplemente de una sola vez.

Decidió hacer exactamente lo contrario, las devoluciones serían tan mínimas que quien pidió dinero ni siquiera se daría cuenta del pago. Optó por un sistema de reembolso cotidiano, semanal. Al principio los pobres creían que todo era una broma de mal gusto, y no se imaginaban que alguien quisiera prestarles dinero a ellos. Después, cuando obtenían el préstamo, no se atrevían a gastarlo, porque no tenían la costumbre y porque, rechazados en todos lados, pensaban que de todas maneras ellos eran buenos para nada.

Pero, gradualmente, más y más gente empezó a beneficiarse con el nuevo concepto inaugurado por Yunus, el microcrédito.

Desde los veintisiete dólares que prestaron a cuarenta y dos personas en 1976 han sorteado muchos obstáculos para llegar a los dos mil trescientos millones que han prestado a 2.3 millones de familias hasta el año 1997. En dicho año hubo una Conferencia Cumbre del Microcrédito, que lanzó una campaña mundial para llegar a cien millones de familias en el 2005. Los programas del Grameen cubren el mundo entero, desde Ecuador hasta Eritrea, desde las islas Lofototen, en el círculo ártico, hasta Nueva Guinea en el sur, desde los guetos interiores de Chicago hasta las remotas comunidades de montañeses en Nepal.

El Banco Mundial y el Grameen han estado en desacuerdo y discutido muchas veces en el curso de los años. En el Banco Mundial hubo unos pocos individuos que comprendieron lo que era el microcrédito, pero el estilo era tan diferente que no podían brindar al Grameen el apoyo que éste necesitaba.

Durante muchos años el Grameen ha gastado tiempo y energía combatiendo al Banco Mundial, señalando, entre otros, que el contrato de hábiles profesionales no significa, necesariamente, que se implementen políticas y programas que ayuden a la gente, especialmente a los pobres.

Puede ocurrir que los mejores cerebros del mundo vuelen sobre las nubes y no perciban la vida en tierra. Yunus pensaba que el Banco Mundial debería contratar gente que comprenda a los pobres y su vida. Este entendimiento haría del Banco Mundial una institución mucho más útil que la actual, que está a cargo de personas que poseen los más altos grados académicos.

El Grameen no es una institución de beneficencia, sino un banco, y como tal tiene sus reglas. Para obtener un préstamo, el solicitante primero que nada tiene que demostrar que es pobre, por lo mismo no se le piden avales ni posesiones que dejar en garantía.

Un factor muy importante, los créditos nunca son individuales, se otorgan a grupos de cinco personas. Dos son las primeras en recibir el préstamo, que si lo devuelven correctamente, permitirá que otras dos más lo obtengan. Si no, automáticamente los otros miembros del grupo no recibirán el crédito, aunque tampoco deben responder por el compañero que no pagó. El mismo Yunus explicaba que así se reforzaba la responsabilidad personal y la solidaridad del grupo. El sistema es un éxito y más del noventa y ocho por ciento de los préstamos son devueltos, una cifra mucho más elevada que la media bancaria de Bangladesh. Por ejemplo, el Banco Industrial durante quince años ha recuperado apenas el diez por ciento de los préstamos otorgados. El noventa y ocho por ciento de reembolso del Grameen es una cantidad notable, que hizo que este banco nunca debiera recurrir a la justicia para recuperar el dinero. Eso es así porque se establecen relaciones con seres humanos y no con papeles. El fundamento de la palabra crédito es confianza, contaba Yunus.

Dentro de las muchas características que justifican el triunfo del Grameen Bank , podemos mencionar, entre otras, el sistema de encuentros anuales de trabajo para los líderes de los centros de cada filial, que se han ido ampliando. Así decidieron poner por escrito las decisiones tomadas, que en

principio fueron cuatro, luego diez y actualmente se transformaron en las “Dieciséis Resoluciones”. La lista lo que pretende, además de un cambio económico, es impulsar en forma paralela el desarrollo social. Como una forma de estimularlos se exige a sus clientes que cumplan los siguientes requisitos:

1. Respetaremos y aplicaremos los cuatro principios del Banco Grameen: disciplina, unidad, coraje y mucho trabajo en todos los dominios de la vida.
2. Aportaremos prosperidad a nuestras familias.
3. No viviremos en una casa arruinada. Haremos mantención en nuestras viviendas y trataremos de construir nuevas lo antes posible.
4. Cultivaremos vegetales todo el año. Consumiremos en grandes cantidades y venderemos lo que sobre.
5. En las épocas correspondientes plantaremos el máximo de brotes posibles.
6. Intentaremos tener pocos hijos. Limitaremos nuestros gastos. Cuidaremos nuestra salud.
7. Educaremos a nuestros hijos y nos daremos los medios para afrontar esa educación.
8. Cuidaremos la limpieza de nuestros hijos y del medio ambiente.
9. Construiremos y utilizaremos letrinas.
10. Beberemos agua de pozos sanos. Si no los hay, haremos hervir el agua o la desinfectaremos.
11. No exigiremos ningún tipo de dote para nuestros hijos y no daremos ninguna a nuestras hijas. Las dotes serán proscritas de nuestros centros. Nos opondremos al matrimonio de niños.
12. No cometeremos ninguna injusticia y nos opondremos a que otros las cometan.

13. Realizaremos colectivamente inversiones más grandes para obtener ingresos más importantes.
14. Estaremos siempre dispuestos a ayudar a los demás. Si alguno tiene dificultades, lo ayudaremos.
15. Si sabemos que en algún centro se perdió la disciplina, iremos allí para restablecerla
16. Introduciremos ejercicios físicos en todos los centros. Participaremos colectivamente en todos los encuentros organizados.

Además, las diferentes agencias del Grameen tienen sus propias reglas vinculadas a problemas locales.

El Grameen Bank ha conseguido dos y medio millones de clientes, con lo que ha ayudado indirectamente a aproximadamente doce millones de bengalíes, es decir, el diez por ciento de la población total del país. Muchos de esos beneficiarios son ahora dueños del banco, que tiene un noventa y dos por ciento de su propiedad repartida en acciones entre ellos. El ocho por ciento restante es del Estado. En todos estos años el banco ha prestado tres mil millones de dólares, con un promedio de doscientos dólares per cápita. Y aunque esos números hacen al Grameen una institución absolutamente rentable, no obtiene grandes ganancias, pues la mayor parte del dinero se utiliza para cubrir los gastos operacionales, que no son pocos. El lema del banco es que las personas no tienen que ir a él, es el banco el que tiene que ir a las personas. Esto hace que trece mil funcionarios se desplacen por cerca de treinta y nueve mil aldeas, a veces en automóvil, a veces en bicicleta, en bote o simplemente a pie, por las exigentes condiciones del terreno que impone la geografía de un país básicamente rural. Y todo eso sin sufrir pérdidas o asaltos. Yunus señala que para un pobre una oficina es algo aterrador y amenazante, por eso el banco no es una oficina, sino la persona.

Cerca de un tercio de los clientes del Grameen ya no puede seguir siéndolo, porque ha superado el límite de la pobreza. En este caso se encuentra por ejemplo, Lavina Karim, quien abrió un almacén en el que vende galletas, caramelos, té, panes, y hasta algunas muñecas que han cambiado incluso los juegos infantiles. O el otro caso de Anindita Birajul, quien tiene un estanque de peces con los que no sólo mantiene a sus tres hijos, sino que también aumentó la cuota de calorías de su aldea. Después de pagar los sesenta dólares iniciales, se endeudó nuevamente y compró otras especies de peces. Similar es el caso de Tablima Barkar, vecina de Anindita, que organizó un servicio de transporte en una pequeña embarcación que le costó cuarenta y ocho dólares.

No es casual que todas ellas sean mujeres, pues un noventa y cuatro por ciento de los clientes del Grameen son de sexo femenino. Eso, en un país mayoritariamente musulmán es revolucionario. Yunus cuenta que cuando partieron se propusieron que la mitad de los beneficiarios fueran mujeres, costándoles llegar a esa meta, y cuando lo lograron se dieron cuenta que el dinero que iba a las familias a través de las mujeres traía más beneficios que el dinero que entregaban a los hombres. Los hombres son muy descuidados respecto al dinero. Las mujeres tienen tan poco, y con eso dan de comer a la familia, mantienen la casa, etc. Es fácil encontrar hombres que quieran crédito, pero con las mujeres ha sido muy difícil. De entrada las mujeres dicen siempre que no porque están muy asustadas, tienen todo en contra: la educación, la tradición, el marido...

Por lo anterior, es que el Grameen ha debido enfrentar la oposición de los fundamentalistas religiosos, que ven en el hecho de que las mujeres tengan dinero el primer paso para que dejen la casa, salgan a la calle y vayan a todas partes. Y el siguiente obviamente es el de la participación política, una cuestión que se hizo trascendental en las elecciones de 1996, donde no sólo por primera vez votaron más mujeres que hombres, sino que dos mil de

estas mujeres pobres, vinculadas al Grameen, fueron elegidas representantes de sus municipios. Al principio las autoridades bancarias de Bangladesh trataron de acabar con lo que consideraban la discriminación de prestarles mayoritariamente a mujeres, pero Yunus les respondió que el noventa y cinco por ciento de los clientes de los bancos convencionales eran hombres y nadie los acusaba de sectarios.

Cuenta Yunus que algunas veces les han quemado las oficinas o han atacado y herido a sus empleados, pero los fundamentalistas están perdiendo fuerza. Mohammad Yunus, se ha convertido para los dueños del poder en Bangladesh en un peligroso subversivo del orden social, aunque tras las fronteras no deja de recibir premios, ser alabado por importantes personalidades, entre ellas por el ex presidente Clinton, quien lo propuso para el Nobel de Economía.

El éxito del Grameen se explica también en gran parte por el trabajo y dedicación del personal. Se recluta casi exclusivamente jóvenes sin experiencia profesional, ya que en el caso contrario tienden a no entender lo que el Grameen espera de ellos.

El Grameen tampoco contrata personal de otros bancos o estructuras; además se preocupa de la estimulación, motivación y entrega de sus empleados, asegurándoles un progreso al interior del banco.

Yunus señala que la formación del personal es simple pero rigurosa. Simple, porque consiste esencialmente en una autoafirmación. No hay que pasar por largos documentos ni manuales. Es un convencido que la presencia en el terreno enseña más sobre la vida que todos los libros.

Los seleccionados se ponen en contacto con el Instituto de Formación. Allí se les explica durante dos días el desarrollo de su formación,

después de lo cual se les envía a terreno. Cada uno queda destinado a una agencia durante seis meses. Cuando termina su formación tendrán que crear su propia agencia, que deberá superar desde todo punto de vista a la agencia en que estuvieron esos seis primeros meses. Un titular en cualquier maestría, con una mención suficientemente buena en todos los exámenes finales, y que no tenga más de 20 años, puede ser candidato a un empleo de director de banco.

En relación a su situación financiera, el Grameen por ejemplo logró en relación a la velocidad de los préstamos otorgados, reciclar los fondos disponibles más de seis veces, es decir cada taka ha salido como préstamo un promedio de seis veces. El Grameen gana un veinte por ciento de interés en préstamos por un año para actividades generadoras de ingresos y un ocho por ciento en préstamos a diez años para la vivienda.

Con respecto a los préstamos que otorga, excede la cantidad total de préstamos agrícolas que desembolsa el conjunto de bancos de Bangladesh.

El Banco Grameen hacia Diciembre de 1997 tenía 1.105 filiales que atendían a 2.27 millones de prestatarios, en su casa, en treinta y ocho mil pueblos y aldeas. Tiene una fuerza de trabajo de casi trece mil personas. Cada día de trabajo el Grameen recupera un promedio de US\$ 1.500.000 de cuotas semanales.

El total de viajes que efectúa el personal del Grameen para servir a sus clientes llega a un kilometraje total equivalente a varias vueltas alrededor de la tierra. Durante la mitad de este kilometraje llevan, en conjunto, un millón quinientos mil dólares encima y no temen que les ataquen para apoderarse de tanto dinero en efectivo.

Desde un principio el Grameen enfatizó la disciplina financiera, la transparencia y la viabilidad financiera.

Además, y debido básicamente a los trastornos naturales, que obligan a los prestamistas a solicitar reamortizaciones, el Grameen ha hecho provisiones de pérdidas del uno por ciento para todo préstamo con la excepción de los préstamos para la vivienda que hayan superado los dos años desde el primer desembolso, y una provisión del veinte por ciento para todo préstamo con la excepción de préstamos para la vivienda que hayan superado el primer año de su primer desembolso.

El ingreso del Grameen muestra que a pesar del aumento de gastos generales pudo operar sobre su punto de equilibrio.

Todos los estudios que han hecho entidades externas indican que los prestatarios han mejorado su calidad de vida.

Es importante mencionar que debido al enorme impacto del Banco Grameen en Bangladesh fue posible que la institución se diversificara como un verdadero holding de los pobres. Por eso entre otras veintidós compañías, existen filiales, como el Grameen Trust, que apoya las iniciativas internacionales inspiradas en éste y que opera en cerca de sesenta países.

A través del microcrédito en regiones polares de Noruega, se repoblaron islas donde las mujeres no estaban integradas a la sociedad. En Estados Unidos hay cerca de cincuenta programas del Grameen operando, que han permitido, por ejemplo, que en Chicago y Arkansas grupos de mujeres dejaran de depender de la ayuda social de la que habían vivido por generaciones. En las reservas indias de América del Norte se implementaron programas para que los alcohólicos rehabilitados empezaran a trabajar. Esto ha contravenido la creencia de que en los países desarrollados la pobreza es

muy distinta a la del Tercer Mundo. Yunus señala:” Los pobres tienen más cosas en común que diferencias. Todos parten de un mismo problema: el rechazo de las instituciones financieras”.

En total, fuera de Bangladesh se estima que son cerca de seis millones de personas las beneficiadas por los programas del Grameen.

También ha constituido organismos dedicados a apoyar la agricultura y la pesca, aportando dinero y tecnología entre quienes se dedican a estas actividades, de modo de mejorar su calidad de vida.

Tampoco está al margen de los capitales de riesgo, y por eso constituyó la Fundación Grameen, con las que financian proyectos de empleo informal o autoempleo que requieran inversión tecnológica. Ni siquiera se ha quedado al margen de las telecomunicaciones y por eso en 1995 se creó Grameen Telecom, una institución dedicada al desarrollo de las telecomunicaciones en zonas rurales. La intención de Yunus es llevar ese servicio a las comunidades apartadas, porque en Bangladesh hay muy pocos teléfonos, cerca de cuatrocientos mil para ciento treinta millones de habitantes. Se incentiva a través de préstamos del propio Grameen para que las clientas del Grameen Bank se conviertan en las recepcionistas de sus aldeas, arrendando el servicio telefónico a la gente que necesite efectuar llamadas. Mohammad Yunus pretende, cuando el Grameen Phone se convierta en una empresa rentable, venderles las acciones a los clientes para que éstos se transformen en los dueños.

La meta de Mohammad Yunus es prestarle dinero a cien millones de personas en el 2005 y piensa que de aquí al 2050 no debería quedar un solo pobre en el mundo.

Todo su trabajo se fundamenta en un supuesto que contraviene eso de que la miseria es el resultado natural de la inferioridad de algunos, su flojera o simplemente la selección natural de los mejores: “La pobreza la crean las instituciones, los conceptos y las políticas que nuestras sociedades y gobiernos persiguen. Si podemos cambiarlas, podremos acabar con ella y no habrá más pobres”.

Por otra parte, trasplantar el modelo Grameen significa, simplemente, adaptar las características esenciales de su fórmula a diferentes contextos nacionales; destacando eso sí, que no pocos aspectos de la doctrina Grameen, resultan intrascendentes en otro contexto. Por ejemplo, en el caso de las “Dieciséis Resoluciones”, en algunos países no tiene sentido cultivar legumbres todo el año, o pagar la dote, de ahí la importancia que alcanza la innovación práctica en el cambio.

En todo caso, se si decide adoptar en otras latitudes el concepto Grameen, hay que tener muy claro que la tasa de reembolso debe aproximarse al cien por ciento. Toda la fuerza del Grameen proviene de su casi perfecto desempeño en este aspecto. No se trata sólo de dinero, en esto se refleja la disciplina

También es muy importante identificar exactamente a los beneficiarios. Quien desee inspirarse en el Grameen necesariamente tiene que comenzar su experiencia con el veinticinco por ciento más pobre de la población y concentrarse en las mujeres en situación más precaria.

Además, hay que tener un profundo conocimiento del funcionamiento del Grameen, de su filosofía y sus métodos.

Hasta hoy han sido trasplantados programas de crédito tipo Grameen a cincuenta y ocho países en todos los continentes.

En Africa, a veintidós países: Burkina-Faso, República Centroafricana, Chad, Egipto, Etiopía, Ghana, Guinea, Kenya, Lesotho, Mali, Malawi, Mauritania, Marruecos, Nigeria, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Sudáfrica, Tansania, Togo, Uganda, Zimbabwe.

En Asia, a dieciséis países: Afganistán, Bangladesh, Bhután, Camboya, China, Fiji, India, Indonesia, Kirguizistán, Nepal, Pakistán, Líbano, Malasia, Sri Lanka, Vietnam.

En Australia a Nueva Guinea.

En Europa a cuatro países: Albania, Francia, Holanda, Noruega.

En América a quince países: Canadá, Estados Unidos, México, El Salvador, Jamaica, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Guayana, Perú, República Dominicana.

#### **4.1.2 SUS PRINCIPIOS:**

Se enumeran algunas ideas de Muhammad Yunus, que lo retratan y demuestran sus convicciones respecto a la pobreza.

- “Los economistas sólo reconocen un tipo de empleo, el asalariado. En sus análisis no entra jamás el empleo independiente. En el mundo concebido por los economistas se está obligado a pasar la infancia y parte de la juventud matándose para quedar en condiciones de seducir a los empleadores potenciales. Cuando se está listo uno se presenta en el mercado del trabajo y los problemas comienzan cuando no encuentra empleador. Los que viven en

países industrializados deben resignarse entonces a la asistencia social y quienes viven en el Tercer Mundo a una existencia de pobreza y miseria”.

- “Los pobres están excluidos en todas partes, viven rodeados de barreras y obstáculos. La pobreza no es un campo de concentración donde se encierra a la gente y se la olvida hasta que muere. La pobreza es como estar rodeado de muros muy altos. El Grameen ayuda a la gente a movilizar su voluntad y su energía para hacer el esfuerzo necesario y derribar los muros que la rodean”.
- “En términos relativos, el hambre y la pobreza son asuntos de mujeres más que de hombres. Estos flagelos las afectan más directamente. Si algún miembro de la familia debe sufrir hambre se admite, tácitamente, que debe ser la madre. Hemos comprobado en la práctica que las mujeres que viven en la miseria se adaptan mejor y más rápido que los hombres al proceso de autoasistencia. Cuando el dinero es manejado por la mujer, es mejor utilizado en beneficio de la familia que si el hombre lo maneja. Si una mujer, que vive en la miseria, empieza a ganar un poco de dinero, lo destina en primer lugar a sus hijos”.
- “La pobreza es una enfermedad crónica. No se le puede curar con medidas ad-hoc. Puede haber medidas de corto aliento, pero hay que contar con una estrategia de largo plazo cada vez que se da un paso táctico. Un programa breve es completamente ineficaz. La continuidad de las relaciones crea una atmósfera de confianza que ayuda a establecer los cimientos de un nivel más alto de relaciones”.

- “Lo primero que descubrimos fue que formar grupos era esencial para el éxito de nuestra empresa. Individualmente, los pobres se sienten expuestos a todo tipo de peligros. La pertenencia a un grupo les da una suerte de seguridad. El individuo solo propende a ser imprevisible e inseguro. En un grupo se beneficia del apoyo y la emulación de todos, su conducta se torna más regular y es más fiable en materia de préstamos”.
  
- “En el Grameen el vínculo reposa en la confianza. Confiamos en las personas y ellas nos devuelven esa confianza. El fundamento de la palabra crédito es confianza”.
  
- “La confianza se manifiesta no sólo al otorgar un crédito. Si alguien deja de pagar sus cuotas, investigamos hasta llegar a la raíz del problema. Nuestra meta es ayudar a la gente, por lo tanto, no debemos dejar a los que no pueden pagar fuera del sistema. Sabemos que tras estos casos siempre hay una triste historia y consideramos que es nuestro deber ayudar a los afectados y así lo hacemos”.
  
- “Nuestros clientes no tienen que demostrar ningún tipo de rango; sólo deben demostrar . . . su pobreza”.
  
- “Gracias al microcrédito, los pobres pueden conjugar su capital humano con sus capitales de inversión y mejorar sus condiciones de vida y el mundo que los rodea. No es una cura milagrosa para todo, pero es una fuerza a favor del cambio, no sólo económico y personal, sino también social y político”.
  
- “Los subsidios de desempleo no constituyen una solución eficaz. Son más bien una manera de ignorar los problemas de la gente y

dejarla librada a su suerte. Los pobres con buena salud no necesitan de caridad. Los subsidios de desempleo sólo aumentan su desamparo: los privan de iniciativa y dignidad”.

- “Cada país debiera tener su propia definición de pobreza. Sería útil que las organizaciones internacionales integraran en su análisis criterios de identificación de la pobreza específicos para cada país y que no impusieran sólo normas internacionales”.
- “No hay razón alguna para que alguien tenga que seguir siendo pobre... La pobreza no está en la persona, sino en algún otro lado. Un ser humano, una institución o la sociedad, como un todo, han condenado a esa persona a ser pobre. Si somos capaces de generar algún cambio en el proceso por el cual alguien ha sido condenado a la pobreza, esa persona podrá surgir. La capacidad de lograrlo está dentro de cada uno. Es necesario buscar esa oportunidad, liberar esa energía, soltar ese potencial. El pobre no sabe que tiene esa capacidad, porque nunca la ha visto. Ellos están convencidos de que son nadie”.
- “El crédito debe ser considerado como un derecho humano, así que, no importa quién lo dé, yo estaré a su favor”.
- “Cada uno debe hacer lo que crea mejor para ayudar a los pobres. Si bien el crédito, por sí solo, no resuelve nada, hay que considerarlo. Cualquier proyecto que realicen tendrá mejores resultados si se incluye el crédito en él. Sin ese elemento, el trabajo no se consolidará”.
- “Si alguien me dijera que los pobres no son sujetos de crédito, yo gritaría y les diría que ésa es una gran mentira; que los pobres han

resultado ser, incluso, mejores sujetos de crédito que los ricos. Muchos de estos últimos le piden dinero al banco y nunca lo devuelven. La banca industrial en Bangladesh, que provee todos los préstamos comerciales, tuvo una tasa de recuperación, durante los últimos quince años, inferior al 10%, mientras que el retorno del Grameen Bank es del 98%”.

- “Siempre sorprende verificar hasta qué punto el microcrédito funciona en forma armónica, casi “biológicamente”: así como una inversión importante genera dividendos, el aporte en dinero, por modesto que sea, despierta la creatividad y el dinamismo económico. Gracias al microcrédito, los pobres pueden conjugar su capital humano con sus capitales de inversión y mejorar sus condiciones de vida y el mundo que los rodea”.
- “El microcrédito no es una cura milagrosa para la pobreza, pero es una fuerza a favor del cambio, no sólo económico y personal, sino también social y político”.
- “Lo más emocionante es que el dinero sale y luego regresa, pero algo ocurre en el proceso, hay algo que se crea”.
- “Sin el microcrédito, los pobres no podrían participar en la globalización. La gran pregunta que la gente se hace es sí o no a la globalización. Para mí, esa no es la pregunta. La clave está en una buena globalización. Debemos trabajar por conseguir una que garantice oportunidades a la gente pobre”.
- “Uno de los éxitos del microcrédito, es que las personas cuando comienzan a pagar su crédito, se dan cuenta que son capaces, recuperando su dignidad”.

- “Sólo puedo decir que la fuerza viene de las personas que crean. Si uno ve a una mujer con una gran sonrisa, algo pasa y el éxito que ella pueda lograr nos da una gran alegría”.
- “Las instituciones deben sentir que están con las personas, al lado de ellas y no frente a ellas. Estar cerca de la gente significa que ellos no están solos. Si alguien está mal, nosotros también lo estaremos, así es que debemos buscar una solución juntos”.
- “Un aspecto esencial del Grameen Bank es que, además de ser una institución financiera, es una fuente de confianza, en la gente, en la capacidad interna, en el potencial de cada ser humano”.
- “Creo que cada problema social puede abordarse como un negocio. ¿Qué son los negocios, después de todo? Esta pregunta siempre me persigue. ¿Tienen acaso los negocios un fin exclusivamente personal? ¿Se trata sólo de obtener grandes ganancias? Hacer negocios también puede ser algo más”.
- “Muchas personas en el mundo están dispuestas a orientar sus empresas y negocios para ayudar a los pobres. Ver a la gente feliz hace que uno sea feliz. No se trata de regalar nada. Lo importante es que más allá de la búsqueda del bienestar económico, exista un objetivo social. Si ese objetivo se alcanza y no hay pérdidas, entonces estamos frente a un gran negocio”.
- “Todavía, cuando hablamos con los pobres en Bangladesh acerca del Grameen Bank debemos utilizar horas para explicar qué es un banco, debido a que esa palabra no existe en nuestro vocabulario, es un concepto foráneo a nuestra cultura. La gente pobre jamás la ha

escuchado. Fonéticamente, la palabra más cercana en nuestro lenguaje significa “sapo”, así que hacemos bromas acerca de cómo el sapo Grameen puede hacer cosas para ellas”.

- “El objetivo del Grameen es liberar a los individuos del yugo de la pobreza y la injusticia, devolviéndoles la esperanza”.
- “Nuestra misión, no es prestar dinero, sino sacar a las familias de la pobreza, acompañarlos en ese camino y finalmente decirles adiós, despedirlos de la pobreza para siempre, para que no vuelvan. Y eso sí es posible”.
- “El Grameen Bank cobra intereses, se asegura que cada centavo sea devuelto y, así y todo, nuestros clientes están extremadamente agradecidos con la institución que realiza negocios con ellos”.
- “Ver a la gente morir, mientras yo enseñaba brillantes teorías de economía en las salas de clases, me llevó a pensar que todas esas teorías sólo eran historias, la gente real no estaba en ellas. Así es que dejé de analizar cómo solucionar los problemas nacionales, incluso los del distrito, hasta no haber solucionado los problemas de una pequeña villa. Pensé que me sentiría muy afortunado si era capaz de solucionar los problemas de una sola persona y esa se transformó en mi tarea”.
- “Si yo fuera un banquero, de profesión, les puedo asegurar que nunca hubiera pensado en el microcrédito. Llegué al microcrédito porque no sabía nada acerca de la banca. Así es que no tengan miedo de pensar en cosas que no les son familiares. Sus propios sentidos les permitirán ver, de manera más fresca e independiente, diferentes alternativas”.

- “La cuestión es qué piensan y cuál es su mentalidad. Lo mejor que pueden hacer, como jóvenes, es pensar por ustedes mismos. Nunca se vuelvan víctimas de su mentalidad o de la de otras personas”.
  
- “Ser estudiante es una tarea difícil. Se supone que deben cuestionar el conocimiento existente, pero cada vez se vuelven más víctimas de él, de las circunstancias y del ambiente. Deben esforzarse tanto para aprobar los exámenes, para obtener sus títulos, están tan ocupados aprendiendo el conocimiento actual, que dejan de desafiarlo”.
  
- “Yo los urjo a que desafíen todo lo que oyen y, a menos que algo tenga sentido para ustedes, nunca lo acepten. Hay muchas mentiras haciéndose pasar por conocimiento. Si ustedes no son cuidadosos, caerán en la trampa”.
  
- “Piensen en qué mundo quieren vivir, sueñen con ese mundo. Si ustedes no pueden soñar, no pueden crear. Sólo siéntanse completamente libres, sin ningún tipo de restricción, para soñar con el mundo en el que a ustedes les gustaría vivir y del cual estarían orgullosos. ¿Cómo sería? Sólo diseñenlo en su cabeza, porque cuando lo hagan, quizás, trabajarán por él”.
  
- “Como jóvenes, vuelvan al tablero del diseño, creen las instituciones y las políticas necesarias para que nadie empobrezca ni se mantenga en la pobreza, debido a ese diseño o a esas políticas”.

- “El mundo en que vivirán lo tendrán que crear, no vivan en el mundo que sus padres crearon. Es lo mejor que pueden hacer por los pobres y por ustedes mismos”.
- “Cuando se es joven, y a medida que uno crece, sueña muchas cosas, pero nunca, ni en mis mayores sueños, pensé que me convertiría en un banquero”.
- “Nuestro objetivo es ver a los 2.4 millones de familias que están ahora en el banco cruzar la línea de la pobreza antes del año 2015”.
- “Si queremos reducir a la mitad el número de pobres para el año 2015, cada uno de nosotros debe trabajar arduamente. No podemos dejar solos a los políticos, no podemos dejar solos a los funcionarios del gobierno para que hagan el trabajo por nosotros, los debemos hacer todos juntos”.
- “Para tener la mitad de pobres en el mundo ¿qué se supone que debemos hacer? Tal vez lo primera sea que cada uno piense en su país: ¿Cuántos pobres viven en mi país? La cantidad de pobres se reducirá a la mitad en el mundo, sólo si logramos reducir a la mitad los pobres en cada país. Si nuestro país nos parece muy grande, entonces se podría hacer el corte aún más exacto: ¿Qué cantidad de pobres viven en mi ciudad?, ¿qué puedo hacer para reducirlo a la mitad?, ¿qué podemos hacer?... Y más específico aún: ¿Qué cantidad de pobres viven en mi barrio, en mi calle, en mi vecindario?, Y mediante esta forma de mirar el problema, lo podemos acotar y llevar a un punto en que sintamos que podemos hacer algo concreto”.

- “La responsabilidad es nuestra, de los que no somos pobres, nadie debe permanecer bajo la línea de la pobreza. Para mí, la pobreza es el resultado, es el síntoma de un diseño del mundo mal hecho”.
- “Si el Grameen Bank es capaz de demostrar que 2.4 millones de familias pueden salir de la pobreza, no creo que el resto del mundo se siente a mirar a la gente pobre a su alrededor sin hacer nada. Si todo un país lo logra, imagínense la energía que eso sería para el mundo. La pobreza es tan innecesaria para la humanidad, tan miserable para la gente, que mientras más rápido podamos eliminarla, todos seremos mejores seres humanos. Nos sentiremos aliviados de no condenar a nadie a la pobreza”.
- “El mundo en el cual sueño es el mundo en el cual ninguna persona sufra la miseria de la pobreza ¡nunca! Creo que es una vergüenza que billones y billones de personas vivan en condiciones indignas por una culpa que no es suya”.
- “Quisiera que hacia el año 2050 el mundo saliera finalmente de la pobreza. Ni un solo ser humano de este planeta podría ser calificado de pobre. La palabra “pobreza” no tendría ningún significado: apenas un interés histórico”.

## V LA EXPERIENCIA NACIONAL CON EL MICROCRÉDITO:

### 5.1 LA FUNDACIÓN CONTIGO:

En Chile, una historia similar a la de Muhammad Yunus fue protagonizada por los franceses Hubert de Boisredon y Laurent Marcbacher, quienes al final de los años ochenta estaban en nuestro país como cooperantes de un banco chileno. Ellos se encontraron en plena calle con un joven que vendía peinetas de madera. Algo hizo que no pasaran indiferentes a su lado y luego de entablar una conversación, comprendieron que este muchacho hacía sus peinetas a mano y que él mismo las comercializaba, por lo tanto, su producción era escasa, y tenía que dividir su tiempo entre la fabricación y la venta.

Estos franceses pensaron cómo darle una oportunidad y entonces le hicieron un préstamo para comprarse un torno. De esta manera automáticamente su producción subió, el tiempo que le dedicaba a ella se redujo y pudo empezar a separar sus roles. Su experiencia fue un éxito y logró cambiar su sistema de vida y su forma de trabajo con un solo “empujoncito”.

De esta historia surgió la “Fundación Contigo”, que desde 1991 ha reeditado esta misma historia en muchos de sus clientes.

El desarrollo de las microfinanzas en Chile tiene alrededor de 12 años. Antes que los bancos se integraran al negocio, algunas ONGs comenzaron en este trabajo casi a tientas y de manera muy intuitiva, fundamentalmente como respuesta a la crisis financiera, a períodos de alto

desempleo y severas dificultades económicas. Con el tiempo, el mercado se ha depurado, algunas instituciones han quedado, y, a diferencia de la mayoría de los países, la banca nacional se ha integrado en forma bastante significativa, porque ha presionado hacia abajo en búsqueda de nuevos mercados.

Sin embargo, pese a los años de experiencia, personal de la Fundación Contigo señala que este sector se ha encontrado con diversos problemas. Por ejemplo no existe una tipificación clara de qué es una microempresa y de los diferentes tipos o rubros en que ellas se desenvuelven, lo que es muy importante para conocer sus necesidades, enfrentarlas y poder desarrollar instrumentos específicos para cada tipo de cliente.

Asimismo, destaca la carencia de políticas específicas para esta área y el escaso apoyo que ha encontrado en diversos sectores. El Estado no reconoce a las microempresas como un sector con una dinámica económica y, por eso mismo, lo enfoca desde el punto de vista social.

Esta situación dificulta, además, la posibilidad de que las instituciones de microcrédito cubran sus costos y esto se complica aún más cuando los donantes internacionales se hacen esquivos al tener un país como Chile que sigue creciendo mientras otros decrecen.

Al mismo tiempo, ejecutivos de Fundación Contigo reconocen que el apoyo crediticio a las microempresas no se planteó en sus inicios como un buen negocio, sino como un instrumento que genera desarrollo. La experiencia en este sentido de otros países, avala esta afirmación, ya que, por lo general, las microfinanzas parten con apoyos, con donaciones o con ayudas estatales y con un grupo humano de voluntarios que entregan

gratuitamente su trabajo. Recién en el séptimo año de vida pueden empezar a lograr el punto de equilibrio.

Aún así, la Fundación Contigo persiste en su tarea, a pesar de que reconoce que los bancos pueden captar un número importante de clientes y que son financieramente más solventes, pues están convencidos que siempre va a quedar un sector de la población que no califica para la banca formal, tales como pequeñas unidades económicas familiares y/o semiempresariales del área rural y urbana.

También, y mientras los microempresarios tengan conciencia de la precariedad en sus negocios y de la vulnerabilidad socioeconómica, sus mecanismos de inhibición y cohesión social operan en beneficio de las ONGs, porque ellos temen no cumplir con la responsabilidad adquirida y de esa forma sentir fuertemente sobre sus hombros el peso de un banco.

Por otra parte, hay que destacar que la mayoría de las instituciones de microcrédito nacen como una alternativa social, y que, tal vez, su mismo origen hizo que muchas desaparecieran pues sus tasas de interés no superaban el IPC.

Es de esperar que en un futuro próximo se masifique cada vez más el sistema de financiamiento a las microempresas y que éste comience a estar cada vez más en manos de los bancos.

Las ONGs tenderán a mantenerse en nichos muy específicos, en empresas de subsistencia o en el inicio de las actividades empresariales. De esta forma, también van a especializar sus productos y van a comenzar a brindar más apoyo en servicios anexos, que en crédito mismo.

Es necesario avanzar hacia la bancarización de la microempresa, es decir, más que de microfinanzas, hay que hablar de un sistema global de financiamiento y apoyo a la pequeña empresa. Darle sólo un crédito a un cliente es muy poco, además se le debe agregar, por ejemplo, un seguro de salud, una cuenta de ahorro, un convenio Fonasa, etc., es decir, hay que entregarle un servicio integral. De esta manera no sólo se ahorra tiempo y se le evitan molestias al cliente, sino que en definitiva, mejora su calidad de vida.

Sin embargo, y pese a todos los augurios, al sector de las microfinanzas le hace falta un Plan Maestro, impulsado por el Estado, que defina las áreas de negocios, el tipo de asistencia técnica, la capacitación que es necesario entregar y el trabajo que se debe hacer en forma conjunta (banca – microempresarios), para que las microempresas sean de verdad un aporte a la cadena exportadora y al desarrollo productivo del país.

Con todo esto, frente a una realidad poco estructurada y que en algunos casos podría ser un obstáculo para el desarrollo de las microfinanzas, es bueno quedarse con algunos datos que hablan por sí solos: Existen más de trescientos mil personas que aún pueden estar esperando una oportunidad, un “empujoncito” como el joven de las peinetas... El Grameen Bank ha logrado sacar al diez por ciento de la población bengalí de la pobreza... ¿Qué puede hacer Chile al respecto?

## **5.2 BANCO DEL DESARROLLO:**

El Banco del Desarrollo desde que inició sus actividades en 1983, un aspecto relevante de su misión ha sido servir de manera preferente al mundo

de la pequeña, mediana y microempresa, así como a las familias y personas de menores ingresos.

La decidida incursión del Bando del Desarrollo en el financiamiento y bancarización de la microempresa, en momentos en que ninguna otra institución bancaria lo hacía, provocó una verdadera revolución en el mercado y la gente de la banca tradicional lo observó con mucho recelo, mientras que los clientes, acostumbrados a la negativa, los miraban con incredulidad.

El desafío de bancarizar a sectores con poco o ninguna posibilidad de acceder a servicios bancarios han estado siempre en el proyecto de empresa del Banco del Desarrollo, y esa vocación de alguna manera se vio incentivada por la presencia en 1989 de dos cooperantes franceses, uno de ellos Laurant de Marbacher, quien conocía la experiencia de la bancarización en Bangladesh, que ha posibilitado el acceso a créditos a millones de microempresarios.

Para desarrollar el Programa de Apoyo a la microempresa, se comenzó revisando la experiencia de algunas ONGs, posteriormente se realizó una actividad de promoción, consistente básicamente en charlas explicativas, que convocaron una gran cantidad de gente. En el transcurso del tiempo esta actividad ha adquirido gran desarrollo y crecimiento, al extremo que este programa ha concedido hasta ahora más de 81 mil créditos y, de acuerdo a mediciones de impacto a nivel de los clientes, ha provocado sustantivas mejoras en la calidad de vida y la generación de empleo.

Tan exitosa ha sido la paulatina masificación del producto que se ha creado un mercado, y otros bancos entraron también al negocio, existiendo también a nivel latinoamericano interés porque haya más instituciones

financieras que atiendan al segmento de la microempresa, dada su importancia como generador de desarrollo.

Uno de los mitos que derribó el Banco del Desarrollo fue aquel que señalaba que la banca no podía atender a los sectores más pobres. Sí es posible, cuando se diseñan las metodologías de evaluación apropiadas.

Una microempresa, en Chile, es una unidad económica de cualquier área de la producción, el comercio o los servicios, cuyas ventas mensuales sean inferiores a 200 UF (aproximadamente \$ 3.260.000); posean un activo fijo de no más de 500 UF (\$ 8.150.000), excluida la vivienda familiar, y que no tengan más de 10 trabajadores, incluido el dueño.

La importancia de este sector en el desarrollo económico del país es fundamental, ya que, según antecedentes disponibles, constituyen el 40% de la fuerza laboral nacional.

Los empresarios de la microempresa han demostrado poseer gran potencial de crecimiento y desarrollo, lo cual, sumado a su enorme creatividad, iniciativa y capacidad empresarial, es garantía de positivos resultados en los esfuerzos que se realicen para apoyarlos.

Hasta ahora el Bandedesarrollo Microempresa, ha otorgado 81.080 créditos por una cifra total de \$ 46.327 millones, y un monto promedio por colocación de \$ 571.385 y ha atendido a 42.480 clientes.

De esos créditos, 45.306 han contado con el apoyo del Fosis (Fondo de Solidaridad e Inversión Social), alcanzando el valor de esos créditos a \$ 22.963,2 millones.

En cuanto a la distribución de la cartera por sectores ésta se divide mayoritariamente entre microempresarios del área comercial (52.5%), a los que siguen los de actividades productivas (28.6%), y los del rubro servicios (18.9%).

Como una forma de evaluar y dimensionar el trabajo y desarrollo alcanzado por los microempresarios beneficiados con los créditos otorgados por el Banco, se encargó un estudio de “Medición de Impacto de Crédito en Microempresas” a la firma Search Marketing, la cual entrevistó a más de 400 beneficiarios.

Las conclusiones del muestreo señalan que la mayoría de ellos evalúa en forma positiva la obtención del crédito. Un 58.3% de ellos manifestó haber aumentado el número de sus clientes; un 59.3% ha percibido aumento en sus utilidades; un 55% incrementó su nivel de ventas y un 44.1% señaló haber elevado el número de proveedores.

En términos generales, un 49.7% considera que el crédito les permitió mejorar su nivel de vida y optimizar el funcionamiento de su microempresa, mientras que el 43.4% de los encuestados señaló que estas variables se han mantenido.

El impacto provocado por el crédito también puede verse reflejado en la relación microempresario-trabajador.

De las microempresas que cuentan con personal a su cargo (31%), el 12% pudo aumentar el salario de sus trabajadores, mientras que un porcentaje similar (12%) pudo generar nuevos empleos. Es decir, se generó un nuevo empleo por cada 8.3 créditos otorgados.

En relación al impacto a nivel personal y familiar, la visión por parte de los beneficiarios es positiva. Un 26% de los encuestados pudo reparar su vivienda, al tiempo que porcentajes significativos de microempresarios pudieron también elevar su presupuesto para alimentación (35%); servicios básicos, como luz, agua y gas (28%); educación (27%); vestuario (22%) y ahorro (17%).

Respecto de la educación de los hijos, del 66.5% de los encuestados que declara tener a sus hijos estudiando, un 30.6% señala haber mejorado y un 67.1% ha mantenido la calidad de la educación que les entregan, debido a que pueden pagar mejores colegios (47%); comprar materiales que faciliten el estudio (42%); y/o pasar más tiempo junto a ellos (11%).

Se concluye que la autopercepción de la situación familiar de los microempresarios después de obtener el crédito es que ésta “ha mejorado” en un 30.6% de los casos, y se “ha mantenido” en un 67.1%.

### **5.2.1 PROGRAMAS DE DESARROLLO SOLIDARIO:**

En los inicios del Banco del Desarrollo, debido a su unión con la Iglesia Católica, básicamente se dedicaba a apoyar a la gente de escasos recursos. Es así como en el año 1985, para el terremoto de esa época, el Obispado de la Iglesia decidió prestar dinero a las dueñas de casa que habían perdido sus viviendas, para su reconstrucción. El retorno de este dinero fue muy positivo, de ahí entonces nació la idea de prestarles dinero a mujeres emprendedoras, con sueños y deseos de surgir. Esta idea rescató algunos principios del Programa creado por Muhammad Yunus en Bangladesh. Se comenzó con este proyecto denominado Programa de Desarrollo Solidario en algunas de las comunas más pobres de Santiago.

Los objetivos de este programa son:

- Extender los servicios del Banco del Desarrollo a los sectores más pobres de la sociedad, permitiendo su acceso al sistema financiero, para lograr su desarrollo y mejoramiento de las condiciones de vida de sus componentes.
- Colaborar con la erradicación de la pobreza en Chile.
- Abrir un nuevo nicho de mercado y atenderlo con una mística particularmente diseñada.

El proceso de implementación del sistema comenzó el año 2000 con el diseño del Plan de Trabajo, definición de la mística de la atención y la definición de los productos y servicios a ofrecer y sus condiciones.

El sistema consiste en trabajar con grupos de mujeres.

Cada grupo debe tener como mínimo 15 integrantes y como máximo 30 integrantes. Deben ser personas que se conozcan bien o, excepcionalmente, las que quieran trabajar juntas, pasando por la etapa de conocimiento mutuo.

Deben existir sub-grupos que deben tener como mínimo 5 integrantes y como máximo 7 integrantes.

Cada grupo debe tener su nombre, su lugar y día habitual de encuentros (con un calendario de reuniones) y su ejecutivo animador del banco. Cada reunión debe durar como máximo 90 minutos.

En cada reunión se debe levantar acta y pasar asistencia.

El momento más solemne de la reunión del grupo es la lectura de los compromisos.

El Decálogo de compromisos de los participantes en el Programa de Desarrollo Solidario, para Mejorar la Calidad de Vida y el Bienestar Familiar, es el siguiente:

1. Trabajaremos persistentemente para mejorar nuestras condiciones de vida y las de nuestras familiar.
2. Seremos solidarios, ayudaremos a los otros integrantes de nuestra comunidad.
3. La práctica de la solidaridad nos hará una comunidad más fuerte, y nos comprometerá aún más cuando la recibamos de nuestros compañeros.
4. Seremos leales y honestos; especialmente con nuestro grupo y comunidad, cumpliendo los compromisos adquiridos delante de todos.
5. Declaramos que el crédito es un medio para mejorar nuestra calidad de vida y de nuestras familias; por lo que lo pagaremos puntualmente, no importando los sacrificios que debemos hacer para ello.
6. No firmaremos nada que no entendemos, y preguntaremos hasta entender lo que firmamos.

7. Nos comprometemos a ahorrar diariamente, para poder cumplir con nuestros compromisos de pago, utilizando la alcancía para depositar el dinero reunido.
8. Juntaremos el dinero dentro de nuestro grupo para pagar las cuotas de quién no pueda cumplir con sus compromisos.
9. Haremos un fondo solidario, para mejorar las condiciones de vida de nuestra comunidad, que se usará también en caso de problemas del grupo.
10. Asistiremos siempre y en forma puntual a nuestras reuniones de trabajo.

#### **5.2.1.1 PROGRAMAS DE DESARROLLO SOLIDARIO EN LA OFICINA DE SAN VICENTE DE TAGUA TAGUA EN LA SEXTA REGIÓN.**

Recordando la experiencia de Santiago en el año 1985 y obviando el resto de experiencias que habían sido muy negativas para el banco, debido a la morosidad de los clientes, (en esa época se reunían grupos de mujeres no importando de qué lugar provenían y que no se conocieran entre ellas), en el año 2000 la Oficina de San Vicente de Tagua Tagua se interesó en retomar el programa abandonado, para lo cual creó nuevas estrategias que incluían por ejemplo programas radiales que atrajeran clientes, formando así grupos de mujeres interesadas en participar de la experiencia.

En la Oficina de San Vicente de Tagua Tagua se tuvo la precaución de formar sub-grupos de tres personas y a lo menos una integrante de cada sub-grupo debía presentar un bien raíz, y así se avalaban unas a otras. El

banco señala que al solicitarles la escritura del bien raíz, la persona le tiene mayor respeto a la institución y se hace más responsable para cancelar el crédito.

Los grupos de mujeres se identifican con un nombre, se elige su directiva consistente en Presidenta, Secretaria y Tesorera. La Presidenta es la encargada de dirigir el grupo, tiene a su cargo las cuponeras de las integrantes y es la que cancela los créditos en el banco. La Secretaria es la que toma acta de las reuniones y la asistencia a las mismas. La Tesorera es la que reúne el dinero recaudado en las actividades que realiza el grupo para la mantención del Fondo Solidario, cuya finalidad es cancelar las cuotas de aquellos integrantes que no cuenten con el dinero, quienes con posterioridad deben cancelar al Fondo.

El banco retiene el 10% del monto del crédito, para un fondo de garantía, el que queda en un depósito a plazos a nombre de la presidenta del grupo, el que será devuelto con interés al término del crédito.

Una vez entregado el dinero a las integrantes del grupo, se realiza una ceremonia de entrega de cuponeras con la asistencia del Agente del Banco y de algunas jefaturas superiores de Santiago. Dicha reunión se realiza en la casa de alguna de las integrantes del grupo.

En cada reunión se lee el compromiso de pie y en voz alta.

La primera experiencia fue con 21 mujeres integrantes de una Iglesia Evangélica, quienes necesitaban comedores para su iglesia, prestándoles el banco a cada integrante la suma de \$ 250.000, totalizando \$ 5.250.000, los cuales debían ser cancelados en 24 cuotas mensuales, con un interés de 2,6% mensual. El retorno del préstamo fue de un cien por ciento y el grupo cumplió el objetivo.

Desde el año 2000 a la fecha la Oficina del Banco de Desarrollo de San Vicente de Tagua Tagua ha otorgado un total de 131 créditos, no existiendo mora por el retorno de éstos.

Los créditos son utilizados en diferentes proyectos, permitiéndoles a algunos de ellos pasar de su situación de vendedor ambulante a un negocio establecido, a otros les permitió la cancelación de deudas, compras de artefactos para el hogar, terminar la escolaridad hasta mejorar su condición oral con la implementación de prótesis removible.

En la actualidad existen en la Oficina de San Vicente de T.T. nueve grupos, conformados por Comités de Vivienda, Grupos de Vecinos, Centros de Madres y Familias, siendo una de las principales características que los diferencia de las experiencias negativas del pasado, que viven cerca y se conocen entre sí.

La exitosa experiencia de San Vicente de T.T. está siendo replicada en otras sucursales del país, para lo cual personal de la oficina debe viajar a otras localidades a contar su historia en relación a los Programas de Desarrollo Solidario.

Al entrevistar al ejecutivo de la Oficina de San Vicente de Tagua Tagua señala que el éxito del Programa se debe a que “no sólo les doy crédito, sino que les doy confianza, dignidad y respeto. No los trato como a cualquier cliente. Son mujeres que necesitan atención, comprensión y muchas veces orientación. He tenido mujeres a las que les he aconsejado terminar su educación media y lo han hecho. Mujeres que no sabían firmar y que todo el grupo se preocupó y les enseñó y cuando fuimos al Notario ellas firmaron con su nombre”.

Aunque la pauta señala un número de 15 a 30 integrantes, siempre se ha trabajado con grupos más pequeños, debiendo pedir la excepción a Gerencia. Esto permite trabajar con un grupo más cohesionados.

Los grupos que actualmente están funcionando son:

- CLASE FEMENINA (Iglesia Evangélica)	21 mujeres
- LAS ESFORZADAS DEL NARANJAL	14 mujeres
- LAS ABEJITAS	15 mujeres
- LAS HORMIGUITAS	17 mujeres
- LA FAMILIA	09 mujeres
- GIRASOL	14 mujeres
- UNIÓN Y AMISTAD	12 mujeres
- NUEVA ESPERANZA	14 mujeres
- LAS MUJERES PROGRESISTAS	15 mujeres

Varios de estos grupos incluso cuentan con personalidad jurídica, la que adquirieron meses después de estar pagando el crédito.

A continuación mencionamos algunos consejos que nos entregó el ejecutivo del Banco de la Oficina:

- Los grupos deben estar constituidos por personas conocidas entre sí. En caso de que el grupo solicite un nuevo crédito, éste debe ser con las mismas integrantes.
- Deben tener domicilio en el mismo sector.
- Sus integrantes deben poseer espíritu emprendedor y no depender del asistencialismo..

- Saber para qué necesitan el dinero y cuánto pueden pagar mensualmente (pensando en que todos deben pagar lo mismo, si alguien puede pagar más que otra hay que hacerla comprender que son un grupo y que todos deben ser capaces de pagar la misma cuota).
- Leer el compromiso en cada reunión.
- Realizar muchas reuniones antes de dar el crédito (para detectar el real interés).
- Realizar juegos y conversaciones para darse cuenta si realmente se conocen o solamente se reúnen para obtener el crédito.

De acuerdo a lo experiencia analizada se aprecia que los grupos exitosos han sido capaces de crear alianzas con las instituciones públicas y privadas, permitiéndoles el acceso, además del crédito, a otros programas de mejoramiento existentes.

Como una forma de mejorar el desempeño de los Programas de Desarrollo Solidario se requiere crear programas de capacitación para los grupos de mujeres que les permitan adquirir herramientas de producción y ventas.

A continuación se señalan los resultados de Encuesta realizada a las 131 mujeres que participan en los Programas de Desarrollo Solidario de la Oficina del Banco del Desarrollo de la Oficina de San Vicente de Tagua Tagua : 2,2% crearon una microempresa, 42,7% compraron un bien para el hogar, 3% pagaron deudas, 3% se efectuaron un tratamiento dental, 0,7% se realizó una intervención quirúrgica, 7,6% depositó para la vivienda, 2,3% canceló los estudios de sus hijos, 1,5% terminó su Educación Media, 21% efectuó reparación o construcción de su vivienda y 16% realizaron la construcción de los comedores de una Iglesia Evangélica.

Cuadro N° 15

Actividades realizadas con Microcréditos del Programa de Desarrollo Solidario del Banco del Desarrollo – Oficina de San Vicente de Tagua Tagua, período 2000-2002

Actividades	Porcentaje
Creación de Microempresa	2,2
Adquisición bien para el hogar	42,7
Cancelación de deuda	3,0
Tratamiento dental	3,0
Intervención quirúrgica	0,7
Depósito para la vivienda	7,6
Cancelación estudios de hijos	2,3
Término Educación Media	1,5
Reparación o construcción de vivienda	21,0
Construcción de comedores de Iglesia Evangélica	16,0
TOTAL	100

Además, de las 131 mujeres entrevistadas, el 50% reunió el dinero sin problemas, un 49% realizó actividades para juntarlo, y el 1% debió cancelarlo el grupo (hija de la deudora con leucemia).

El 80% de las mujeres del Programa de Desarrollo Solidario manifiesta interés en leer el Compromiso del Banco, y un 20% presenta alguna dificultad de leerlo en público.

Además del beneficio económico, el acceso al banco les abrió nuevas posibilidades de desarrollo, es así como una de las integrantes debió aprender a leer y escribir para firmar el pagaré ante notario, tarea en la cual recibió el apoyo de todas las integrantes del grupo y dos personas terminaron su educación media.

El 100% de las integrantes de los Programas de Desarrollo Solidario manifiesta estar satisfecha con el servicio del banco, y estar pagando sus cuotas sin problemas.

De las 131 mujeres participantes, todas desean que este Programa se haga extensivo a nivel nacional.

El 100% de las mujeres entrevistas se siente cliente del banco y el 0% de ellas había tenido acceso a otros bancos o casas comerciales.

El 70 % de los grupos fueron formados por el ejecutivo del banco y el 0% de los grupos fue formado por la Municipalidad. El 100% de los integrantes de los grupos viven en el mismo sector. Sólo el 30% de los grupos existían con anterioridad. El 90% de los grupos usan las alcancías y el 100% en cada reunión muestran la cuponera para verificar el pago del crédito.

El ejecutivo del banco asiste al 100% de las reuniones de seguimiento.

## **VI CONCLUSIÓN FINAL:**

Chile logró una significativa reducción de la pobreza e indigencia durante los noventa, desde un 38.6% en 1990 a un 20.6% en 2000. Asimismo, la población en situación de indigencia disminuyó durante el período considerado desde un 12.9% a un 5.7%. Esta reducción se verificó tanto en las zonas urbanas como en las rurales y en todas las regiones del país.

Del análisis del estudio realizado, se puede concluir que transcurrida una década, se ha logrado una ampliación sustantiva de acceso al crédito hacia el sector microempresarial. Hoy acceden al crédito alrededor de 140 a 150 mil microempresarios; es decir, entre un 18% a un 20% del universo actual de microempresarios formales e informales existentes. Se trata de un porcentaje significativo, toda vez que una década atrás, el acceso al crédito alcanzaba a un 5% de los microempresarios. Las microempresas, en todo caso, siguen teniendo un nivel de acceso al crédito muy por debajo del que tienen las empresas de mayor tamaño.

El Estado ha jugado un rol central en este proceso de ampliación del acceso al crédito, a través de dos instituciones: el Fosis, a través de su Programa de Asistencia Crediticia a Microempresas, que se ha convertido en el canal de fomento crediticio más trascendente para las operadores; y BancoEstado, a través de su filial BancoEstado Microempresas, que se ha afirmado como la mayor operadora en el crédito al sector.

El papel de las instituciones de fomento del crédito a la microempresa ha sido trascendente para la orientación que ha tomado el conjunto de la actividad; es decir, avanzando en estructuras como un mercado de servicios financieros para el sector, con prestadores especializados en este tipo de operación y que tienden a autosustentar su actividad crediticia sobre la base de sus resultados, aunque no todos lo hayan logrado al presente.

Siendo este un mercado en el que las economías de escala resultan muy relevantes para la sustentabilidad de las operaciones, no resulta extraño que se esté registrando una acelerada tendencia a su concentración por parte de los mayores operadores, en particular por dos de ellos: BancoEstado y Banefe, una vez que ambas instituciones consolidaron su participación en esta actividad, luego de 1998. El mercado reviste cada vez más, en estas circunstancias, las características propias de un mercado oligopólico.

Dos tendencias adicionales se perfilan en estas condiciones, al estar el mayor operador aplicando una agresiva política comercial, con tasas de interés que son claramente inferiores a las cobradas por el resto de los competidores. El crecimiento de este operador se presenta como un avance hacia el menor costo del crédito, en beneficio de los microempresarios. Por otro, complica la participación del resto de los competidores, y puede, en particular, provocar una muy rápida salida del mercado de los operadores más débiles.

La incorporación de los bancos en este mercado fue incentivada por el subsidio Fosis, al tiempo que resultó decisiva para ampliar la cobertura territorial del crédito a la microempresa al extender estos servicios apoyándose en la amplia red de instalaciones de las tres principales instituciones que operan a nivel nacional. Contar con una red de infraestructura organizacional público-privada lo más amplia y extendida

posible, es sin duda un componente fundamental para el logro del objetivo de ampliación del acceso al crédito de este sector.

El crédito se ha volcado a los sectores de comercio y servicios en una proporción que en general supera el 60% y que muestra una relativa postergación de los microempresarios que se desempeñan en la actividad productiva.

El impacto del crédito a la microempresa es positivo, ya que en el caso del microempresario urbano, le permite un progresivo mejoramiento de su calidad de vida familiar y de las operaciones, bajo condiciones macroeconómicas favorables.

De hecho, el efecto en mejoras en el equipamiento es el que más se reconoce, seguido de incrementos en sus ventas. Y, finalmente, en su equipamiento productivo. Reconocen un efecto menor en el empleo.

Otro impacto interesante es el de aprendizaje y escalonamiento progresivo en materia económica y crediticia que van teniendo las personas, a medida que acceden a una asistenta en este aspecto.

En realidad el mundo de la microempresa no es un conjunto homogéneo de hogares afectados por la pobreza, sino que un grupo heterogéneo de empresas que oscilan entre actividades de sobrevivencia a empresas más consolidadas, y estos tal vez haga la diferencia más fundamental e importante a la hora de analizar la realidad del exitoso Grameen Bank y el resto de los modelos del microcrédito.

Se enumeran a continuación las principales diferencias, en relación al microcrédito, entre Chile y Bangladesh.

- La realidad de la microempresa es muy heterogénea: no todos los microempresarios son pobres ni todos los pobres son microempresarios; a diferencia de Bangladesh donde la realidad de la empresa es bastante homogénea, ya que por lo general se trata de microempresas de subsistencia familiar.
  
- Los proyectos microempresariales son de diversa índole: comercio, servicios, rurales, etc. En Bangladesh los proyectos microempresariales son rurales.
  
- Existe una red de apoyo asistencial básica (educación, salud, subsidios, etc.) para las personas de escasos recursos. En cambio, en Bangladesh no existe ninguna red de apoyo social, ni ninguna clase de asistencialismo para las personas de escasos recursos.
  
- El acceso al crédito se ha masificado bastante con las grandes tiendas comerciales, las financieras, etc. En Bangladesh las personas no tienen ninguna posibilidad de crédito formal.
  
- Las tasas de interés de las instituciones de microfinanzas y de los bancos van desde un 2% a un 3.0%. En Bangladesh las tasas de interés de los bancos fluctúan alrededor del 15% y las del Grameen Bank del 20%.

- Los préstamos de todo el sistema de microfinanzas son individuales, es decir a cada sujeto, no a un grupo (a excepción de los préstamos grupales que efectúa la Oficina de San Vicente de T.T. del Banco del Desarrollo). En el Grameen los préstamos son solidarios. Es decir se presta a un grupo y todos son responsables que el dinero sea devuelto.
  
- En Chile la mujer está integrada al mundo laboral y social. En Bangladesh la mujer, culturalmente, está desintegrada de la sociedad y de las labores productivas.
  
- En Chile la microempresa aporta al país entre el 40% de empleo, la obtención de nuevos puestos de trabajo que no pueden crear ni las grandes empresas ni el Estado, es una fuente de redistribución de riqueza y además es una gran escuela de oficios. En Bangladesh, mejora significativamente la calidad de vida de las personas que se desenvuelven en el sector y a la vez les permite recuperar la esperanza y la dignidad.

No obstante lo anterior, el conocimiento más cabal y actual del microcrédito resulta decisivo para los efectos de avanzar hacia un modelo para el financiamiento de la microempresa y los Programas de Desarrollo Solidario en Chile , pero aún más allá, para precisar una política general al respecto.

Se requiere dicho conocimiento, ya que resulta imprescindible comprender su real significado, en la medida que se trata de una actividad que descansa, en la confianza en las personas, mucho más que en las garantías que ellas pueden ofrecer.

De acuerdo a lo descrito en el capítulo del Banco Grameen y la experiencia del Banco del Desarrollo en su Oficina de San Vicente de Tagua Tagua, es posible exportar el modelo Grameen, con algunas adaptaciones, ya que los pobres en todas partes del mundo, y en Chile también, han demostrado que cumplen sus compromisos, y las mujeres son más responsables financieramente que los varones.

Se concluye que para tener éxito en el desarrollo del microcrédito, es necesario provocar un cambio de paradigma entre las teorías de economía y la miseria, el abandono y la impotencia en la cual viven los pobres, y además atreverse a combatir la negativa que existe para otorgar crédito a los pobres por parte de las instituciones tradicionales.

Es necesario entonces atrevernos a provocar el cambio, y lograr que nuestro sistema bancario y financiero se abra al microcrédito y además valore al ser humano y se acerque a su entorno y lo visite en su propio domicilio.

No es efectivo el asistencialismo entre quienes pueden trabajar, es mejor entregarles herramientas para que superen la pobreza con dignidad.

No se trata sólo de un discurso, sino de una visión integral del ser humano, que cree que cada persona es capaz de decidir qué quiere en la vida, sin importar los recursos que posea o el nivel educacional que tenga. Al creer en los pobres, se les devuelve la dignidad y con ella la posibilidad cierta de un futuro mejor.

Qué haremos nosotros al respecto. Lo averiguaremos o nos conformaremos con la postura cómoda de que los pobres no pueden ser sujetos de crédito y lo único que se puede hacer es pensar en jubilaciones y seguros sociales.

A nosotros como sociedad nos corresponde presionar para que la banca nacional comprenda que el microcrédito no es beneficencia, sino que es un negocio, el mejor negocio del mundo.

En este contexto, es importante destacar que uno de los mitos que derribó el Banco del Desarrollo fue aquel que señalaba que la banca no podía atender a los sectores más pobres. Sí es posible, cuando se diseñan las metodologías de evaluación apropiadas.

Analizando los resultados de las personas que recibieron un crédito (microempresarios), podemos concluir lo siguiente:

La mayoría de ellos evalúa en forma positiva la obtención del crédito. Un 58.3% de ellos manifestó haber aumentado el número de sus clientes; un 59.3% ha percibido aumento en sus utilidades; un 55% incrementó su nivel de ventas y un 44.1% señaló haber elevado el número de proveedores.

En términos generales, un 49.7% considera que el crédito les permitió mejorar su nivel de vida y optimizar el funcionamiento de su microempresa, mientras que el 43.4% de los encuestados señaló que estas variables se han mantenido.

El impacto provocado por el crédito también puede verse reflejado en la relación microempresario-trabajador.

De las microempresas que cuentan con personal a su cargo (31%), el 12% pudo aumentar el salario de sus trabajadores, mientras que un porcentaje similar (12%) pudo generar nuevos empleos. Es decir, se generó un nuevo empleo por cada 8.3 créditos otorgados.

En relación al impacto a nivel personal y familiar, la visión por parte de los beneficiarios es positiva. Un 26% de los encuestados pudo reparar su vivienda, al tiempo que porcentajes significativos de microempresarios pudieron también elevar su presupuesto para alimentación (35%); servicios básicos, como luz, agua y gas (28%); educación (27%); vestuario (22%) y ahorro (17%).

Respecto de la educación de los hijos, del 66.5% de los encuestados que declara tener a sus hijos estudiando, un 30.6% señala haber mejorado y un 67.1% ha mantenido la calidad de la educación que les entregan, debido a que pueden pagar mejores colegios (47%); comprar materiales que faciliten el estudio (42%); y/o pasar más tiempo junto a ellos (11%).

Se concluye que la autopercepción de la situación familiar de los microempresarios después de obtener el crédito es que ésta “ha mejorado” en un 30.6% de los casos, y se “ha mantenido” en un 67.1%.

Finalmente en relación al exitoso Programa de Desarrollo Solidario de la Oficina de San Vicente de Tagua Tagua del Banco del Desarrollo, que mantiene un retorno del 100%, y un 2,2 % de sus beneficiarias logró crear una microempresa, es importante destacar que las autoridades bancarias han decidido a contar del 01 de Enero del 2003 colocarlo entre sus principales estrategias para desarrollarlo en todo el país. Un banco privado comprendió el mensaje de Muhammad Yunus en el sentido que ayudar a los pobres ya no es beneficencia, sino que es un negocio, un buen negocio, que combina una herramienta de mercado con fines sociales.

Es necesario creer en la revolución que provoca el microcrédito, es una nueva manera de enfrentar la pobreza.

## **VII PROPUESTA:**

Creación de un Plan Maestro para el sector de las microfinanzas, impulsado por el Estado, que defina las áreas de negocios, el tipo de asistencia técnica, la capacitación que es necesario entregar y el trabajo que se debe hacer en forma conjunta (banca – microempresarios), para que las microempresas sean de verdad un aporte a la cadena exportadora y al desarrollo productivo del país.

Dentro de los objetivos y políticas debe contemplar:

- Estudio del mercado potencial de servicios financieros.
- Estudio de demanda real de servicios financieros.
- Acciones de difusión pública.
- Reforzar la presencia de Chile en instancias internacionales de microfinanzas.
- Acción concertada entre el Estado y la banca privada para atraer recursos internacionales.
- Difusión de casos testimoniales de microempresas y de Programas de Desarrollo Solidario.
- Formación de personal para el emprendimiento.

- Desarrollo de la capacidad emprendedora de los microempresarios.
- Educación para el endeudamiento responsable.
- Capacitación, asistencia técnica y seguimiento de los microempresarios.
- Creación de redes para la comercialización.
- Asesoramiento sobre nichos de mercado para viabilidad de microempresas.
- Asociaciones entre instituciones financieras y universidades.
- Profesionalización y modernización de las instituciones financieras.
- Formación de profesionales en gestión de entidades sin fines de lucro.
- Desarrollo de indicadores de sostenibilidad financiera.
- Incorporación de profesionales voluntarios.
- Medición del impacto social del microcrédito.
- Investigación de perfiles culturales de sujetos de microcrédito.
- Investigación de la asociatividad en la microempresa.
- Sistematización de casos testimoniales de éxitos y fracasos en la microempresa en Chile.
- Incentivar la participación académica en la investigación y desarrollo del tema.
- Desarrollo de productos financieros para grupos.
- Flexibilización de criterios de financiamiento a la microempresa.

- Articulación con las asociaciones existentes (Municipalidad, Clubes Deportivos, etc.).

## **BIBLIOGRAFÍA:**

- Muhammad Yunus. "Hacia un Mundo Sin Pobreza". Editorial Andrés Bello. Santiago de Chile. 2001.
- MIDEPLAN (documentos de trabajo).
- ENCUESTA CASEN 1987-1990-1992-1994-1996-1998-2000.
- Gallego, Francisco y Loayza, Norman. "Estructura financiera en Chile: Desarrollos Macroeconómicos y Efectos Macroeconómicos". Revista de Economía Chilena. Banco Central de Chile. Volumen 3 N° 2. Agosto 2002.
- Escobar, Patricio. "Economía Chilena: de la crisis al estancamiento": Global Policy Network. Septiembre de 2001.
- Edward, Sebastián. "Veinticinco años de inflación y estabilización en Chile (1973-1998)". CEP en "La transformación económica de Chile". Centro de Estudios Públicos, Abril de 2000.
- Reinten, Andrés y Rosende, Francisco. "Reforma financiera en Chile", en "La transformación económica de Chile". CEP. Abril de 2000.
- Quijano, Aníbal. "La Economía Popular y sus Caminos en América Latina". Mosca Azul. LIMA. 1998.
- Herrera J., "Una Aproximación a los Efectos Indirectos de las Evaluaciones de los Programas de Fomento a la Microempresa". PET. Revista de Economía y Trabajo N° 9. Santiago de Chile. 1999.
- Pesce, Dante y Blanc, Rose. "Experiencias Relevantes en cuanto a Programas de Apoyo a la Microempresa y Fomento Productivo Local en el País". Fosis/GTZ. Documento de Trabajo D/7. Diciembre de 1997.
- Oscar Mac-Clure. "Las Microempresas: ¿Una solución a los problemas de empleo? Revista Proposiciones 32. Sur Ediciones. Julio 2001.

- Consultora Gestión Pública, CGP. “Evaluación de Resultados de las Microempresas Beneficiarias del Programa de Crédito con Instituciones Financieras”. Presentación realizada en el seminario “Hacia un Modelo para el Financiamiento a la Microempresa en Chile”. Organizado por el Fosis y realizado los días 4 y 5 de Septiembre 2001.
- Banco del Desarrollo. “Medición del Impacto de Crédito a Microempresarios”. Resumen Ejecutivo. Estudio encargado a Search Marketing. Santiago de Chile. Enero de 1998.
- Informe Seminario “Hacia un Modelo de Financiamiento de la Microempresa en Chile, organizado por Fosis, GFA Management, GTZ, DRGVA los días 4 y 5 de Septiembre de 2001.
- Cohen, Ernesto y otros. “Gestión de Programas Sociales en América Latina”. Volumen IV: El Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa de Chile” CEPAL. Santiago de Chile. Enero 2001.
- Milán, Rafael. “Importancia del Acceso al Crédito para la Microempresa. Presentación realizada en el seminario “Hacia un Modelo para el Financiamiento a la Microempresa en Chile”, organizado por el Fosis y realizado los días 4 y 5 Septiembre de 2001.
- Martino, Fernando. “Diccionario de Conceptos Económicos y Financieros”. Editorial Andrés Bello. Santiago de Chile. 2001.
- MIDEPLAN. Balance de seis años de las Políticas sociales 1990-1996.
- Discurso del Presidente de Chile del 21 de Mayo del 2002.
- Estudios de la CEPAL.
- López, R (1995), Determinantes de la Pobreza Rural: Un Análisis Cuantitativo de Chile, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Robinson, Marguerite. “The Microfinance Revolution”. The World Bank-The Open Society Institute. Mayo 2001. Washington U.S.A.

- Fiscbein, A. y Psacharopoulos (1995), "Income Inequality Tends in Latin América in the 1980s", en N. Lustig (ed.), *Coping with Austerity: Poverty and Inequality in Latin América*, Brookings Institutions, Washington, D.C.
- Moser, Carolina (1996), *Households Responses to Poverty and vulnerability*, vol. I, Word Bank Washington D.C.
- Strober, Myra y Carolyn Arnold (1987), *The Dynamics of Occupational Segregation Among Bank Tellers*, en C. Brown y J; Pelchman (eds.), *Gender in the Workplace*, pp. 107-148, Brookings Institutions, Washington D.C.
- Huff-Stevenson, Mary (1988), *Some Economic Approaches to the Persistence of Wage Differences Between and Women*, en A. H. Stromberg y S. Harkess (eds.), *Women Working*, pp 87-100, Mayfiel Publishing company, Mountain View, California.
- Hodson, Randy y Paula England (1986), *Industrial Structure and Sex Differences in Earning*, *Industrial Relations* 25:16-32.
- Hodson, Randy y R. Kaufman (1982), *Economics Dualism: A Cristical Review*, *American Sociological Review* 47:727-739.
- Hodson, Randy (1978), *Labor in the Monopoly, competitive and State Sectors of Production*, *Politics and Society* 8:429-480.
- Bielby, Wiliam T. Y James N. Baron (1986), *Men and Women at Work: Sex Segregation and Statistical Discrimination*, *American Journal of Sociology* 88:27-95.
- Coverman, Shelley (1988), *Sociological Explanation of the Male-Female Wage Gap:Individualist and Structuralist Theories*, en A.H. Stromberg y S. Harkess (eds.), *Women Wording*, pp 101-115, Mountain View, Mayfield Publishing Company, California.
- Glen, Evelyn N., y Roslyn L: Feldberg (1977), *Degraded and Deskilled: The Proletarianization of clerical Wordk*, *Social Problems* 25:52-64.

- Kanter, Rosabeth Moss (1977), *Men and Women of the Corporation*, New York.
- Braverman, Harry (1974), *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, New York.
- Edwards, Richard (1979), *Contested Terrain*, Basic Books, New York.
- Phillips, Anne y Barbara Taylor (1986), *Sex and Skill: Notes toward a Feminist Economics*, *Feminist Review* 6:79-88.
- Homes, Enno (1994), *Social Security and Insecurity in a Global Perspective*, pp. 31-36. *social (In) Security and Poverty as Global Issues*. *Poverty and Development* N° 10. Ministry of Foreign Affairs, Netherlands.
- Infante, R (1995). *Labour Market, Urban Poverty and Adjustment: New Challenges and Policy Options* en F. Rogers y R. Van de Hoeven (eds.), *The poverty agenda: Trends and Policy Options*, p. 153-175, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Raczynski, D. y P. Romaguera (1995). *Chile: Poverty, Adjustment and Social Policies in the 1980s*, en N. Lusting (ed) *coping with Austerity: Poverty and Inequality in Latin América*, the Brookings Institutions, Washington D.C.

## **ANEXOS:**

- COMPROMISOS PROGRAMA DESARROLLO SOLIDARIO DEL BANCO DEL DESARROLLO.
- SOLICITUD DE CRÉDITO (P. D. S.).
- SOLICITUD DE CONTRATACIÓN DE SEGURO (P .D. S.).
- DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (P .D .S.)
- DECLARACIÓN PERSONAL DE SALUD (P .D S.).
- PAGARÉ (P .D .S.).
- ESTADO DE SITUACIÓN Y EVALUACIÓN (P. D. S. ).



**BANCO DEL DESARROLLO**

JUNTOS, DESARROLLANDO FUTURO

## *COMPROMISOS PROGRAMA DE DESARROLLO SOLIDARIO*

- 1. Trabajaremos persistentemente para mejorar nuestras condiciones de vida y la de nuestras familias.*
- 2. Seremos solidarias(os), ayudaremos a las(os) otras(os) integrantes de nuestra comunidad.*
- 3. La práctica de la solidaridad nos hará una comunidad más fuerte, y nos comprometerá aún más cuando la recibamos de nuestras(os) compañeras(os).*
- 4. Seremos leales y honestas(os); especialmente con nuestro grupo y comunidad, cumpliendo los compromisos adquiridos delante de todas(os).*
- 5. Declaramos que el crédito es un medio para mejorar nuestra calidad de vida y de nuestras familias, por lo que lo pagaremos puntualmente, no importando los sacrificios que debemos hacer para ello.*
- 6. No firmaremos nada que no entendamos, y preguntaremos hasta entender lo que firmamos.*
- 7. Nos comprometemos a ahorrar diariamente, para poder cumplir con nuestros compromisos de pagos, utilizando la alcancía para depositar el dinero reunido.*
- 8. Juntaremos dinero dentro de nuestro grupo para pagar las cuotas de quién no pueda cumplir con sus compromisos.*



Fecha

Nº 11046

**1.- IDENTIFICACIÓN DEL SOLICITANTE**

Nombre:  R.U.T.:

**2.- IDENTIFICACIÓN DE LA OPERACIÓN**

Nº de la Operación:  Plazo de la Operación:  Monto del Crédito:

**3.- MATERIA**

Por la presente declaro que, además del crédito antes singularizado, es mi voluntad contratar los seguros, que más adelante se indican. Para estos efectos, solicito e instruyo al Banco del Desarrollo para efectuar dicha contratación, por cuenta y riesgo mío, ante la Compañía de Seguros en que el Banco tenga contratados sus seguros colectivos.

SEGURO DE DESGRAVAMEN  SEGURO DE ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS  SEGURO DE INCAPACIDAD LABORAL

Además declaro conocer de que en el caso de que esta operación contenga avales a estos sólo se les contratará el seguro de desgravamen.

Autorizo y faculto al Banco para cargar o debitar las sumas correspondientes a las primas que se hayan determinado en los referidos seguros colectivos, sus endosos y modificaciones en las cuentas corrientes bancarias o de ahorro o en cualquier otro depósito existente que mantenga en el mismo Banco, como también para cobrarlas conjuntamente con las cuotas del crédito, a su libre elección.

Declaro estar en conocimiento que el pago de las primas no significa de modo alguno que la compañía de seguros respectiva ha aceptado la contratación del seguro, toda vez que es previo que la compañía efectúe la evaluación y el mandante cumpla con los requisitos de asegurabilidad que ella solicite. Si la compañía rechaza, en definitiva, la contratación del seguro por no cumplirse con los requisitos indicados, el Banco deberá reembolsarme las sumas cobradas por concepto de primas.

Desde ya libero al Banco del Desarrollo de toda responsabilidad si por cualquier causa o motivo el seguro no se contrata efectivamente, ya sea por el rechazo de la Compañía de Seguros una vez evaluados los antecedentes solicitados o por el incumplimiento o cumplimiento tardío de los requisitos exigidos, tales como, declaraciones de salud, exámenes médicos, inspección del riesgo u otros según corresponda.

El presente mandato es gratuito por lo que el Banco está liberado de la obligación de rendir cuenta, entendiéndose que son suficientes las informaciones y rendiciones que resulten de las liquidaciones que el Banco efectúe.

Firma del Solicitante

**BANCO DEL DESARROLLO (MICROEMPRESA)  
DECLARACION DEL ASEGURADO**

Nº 11046

Nombre:

R.U.T.:  Fecha de Nacimiento:

**DECLARACION SIMPLE  
(Adicional de Incapacidad Laboral)**

- DECLARO:**
- 1.- Conocer que el seguro no cubre preexistencias.
  - 2.- Conocer que no cubre incapacidades a consecuencia de enfermedades crónicas.
  - 3.- Conocer que no cubre incapacidades a consecuencia de embarazo o parto.
  - 4.- Conocer que no cubre incapacidades a consecuencia de enfermedades psicológicas o psiquiátricas.
  - 5.- Conocer que existe un periodo de espera para el uso del beneficio de 30 días excepto en caso de accidentes.
  - 6.- Conocer que es requisito un periodo activo mínimo de 60 días entre una incapacidad y otra.
  - 7.- Conocer que para hacer uso de este beneficio la morosidad no debe ser superior a 1 cuota.
  - 8.- Conocer que si no cumplo con el reposo indicado por el médico, perderé automáticamente mi derecho a cobertura.

**Seguro Enfermedades Catastróficas (Pol 398 015)**

- DECLARO:**
- 1.- Conocer que el seguro no cubre preexistencias.
  - 2.- Conocer específicamente que el beneficio no cubre embarazo o parto.
  - 3.- Conocer específicamente que no cubre Incapacidades a consecuencia de enfermedades psicológicas o psiquiátricas.

**Para el seguro en general:**

Que me encuentro a la fecha de firma de esta solicitud, en buenas condiciones de salud.

Que he recibido la documentación sobre las condiciones del seguro y su procedimiento.

Que cumplo con las exigencias de edad para ingresar al seguro y que conozco, la edad del término del mismo, que es a los 75 años.

**AUTORIZACION**

**Autorizo a Compañía seguros Previsión Vida a:**

- Solicitar todos los antecedentes médicos, tales como exámenes, fichas clínicas y en general lo necesario para resolver la ocurrencia de mi siniestro.
- Visitarme en mi periodo de incapacidad ya sea en mi domicilio o en el centro hospitalario.

Fecha Llenado Solicitud

Firma Asegurado Titular

Fecha

**1.- IDENTIFICACIÓN DEL SOLICITANTE**

Nombre:  R.U.T.:

**2.- IDENTIFICACIÓN DE LA OPERACIÓN**

Plazo de la Operación:  Periodicidad del Servicio:  Monto del Crédito:

**3.- SOLICITUD DE CONTRATACION DE SEGURO**

Solicito la contratación de seguros de desgravamen para: Solicitante  Aval(es)  Solicito la contratación del seguro de cesantía para: Solicitante

**4.- MATERIA**

Por la presente declaro que, además del crédito antes singularizado, es mi voluntad contratar los seguros, que más adelante se indican. Para estos efectos, solicito e instruyo al Banco del Desarrollo para efectuar dicha contratación, por cuenta y riesgo mio, ante la Compañía de Seguros en que el Banco tenga contratados sus seguros colectivos y por la prima que corresponda, la que desde ya acepto.

SEGURO DE DESGRAVAMEN		SEGURO DE CESANTÍA (Sólo para Deudores Directos)	
Producto	Prima	Producto	Prima
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Asimismo, declaro estar en conocimiento que, si el crédito solicitado al Banco es de consumo, puedo obtener el crédito solicitado y precedentemente singularizado, con la misma tasa y demás condiciones que si no adquiriera tales seguros.

Autorizo y faculto al Banco para cargar o debitar las sumas correspondientes a las primas que se hayan determinado en los referidos seguros colectivos, sus endosos y modificaciones en las cuentas corrientes bancarias o de ahorro o en cualquier otro depósito existente que mantenga en el mismo Banco, como también para cobrarlas conjuntamente con las cuotas del crédito, a su libre elección.

Declaro estar en conocimiento que el pago de las primas no significa de modo alguno que la compañía de seguros respectiva ha aceptado la contratación del seguro, toda vez que es previo que la compañía efectúe la evaluación y el mandante cumpla con los requisitos de asegurabilidad que ella solicite. Si la compañía rechaza, en definitiva, la contratación del seguro por no cumplirse con los requisitos indicados, el Banco deberá reembolsarme las sumas cobradas por concepto de primas.

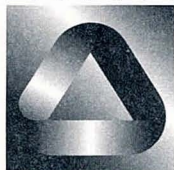
Desde ya libero al Banco del Desarrollo de toda responsabilidad si por cualquier causa o motivo el seguro no se contrata efectivamente, ya sea por el rechazo de la Compañía de Seguros una vez evaluados los antecedentes solicitados o por el incumplimiento o cumplimiento tardío de los requisitos exigidos, tales como, declaraciones de salud, exámenes médicos, inspección del riesgo u otros según corresponda. El presente mandato es gratuito por lo que el Banco está liberado de la obligación de rendir cuenta, entendiéndose que son suficientes las informaciones y rendiciones que resulten de las liquidaciones que el Banco efectúe.

Uso Exclusivo del Banco  N° de Operación

Firma del Solicitante

SG-001 - 300b10001 - Bond 24 - 04/2002 - Latino

**SEGUROS**



**CHILENA CONSOLIDADA**

Miembro del grupo Zurich Financial Services

**DECLARACIÓN PERSONAL DE SALUD  
SEGURO COLECTIVO DESGRAVAMEN  
BANCO DEL DESARROLLO**

**N° 0369658**

- DECLARO:**
- 1.- No padecer, haber padecido o estar en proceso de diagnóstico de ninguna de las siguientes enfermedades: diabetes, cáncer, o tumores de cualquier naturaleza, afecciones cardiovasculares, broncopulmonares, gènitó-urinarias, dolores al pecho, afecciones al sistema circulatorio, estómago, hígado, páncreas o cualquier enfermedad a la que no se aluda directamente.
  - 2.- No tener o haber sido informado de padecer de Síndrome de Inmuno Deficiencia Adquirida (SIDA), complejo relacionado al SIDA (CRS) o condiciones relacionadas al SIDA.
  - 3.- No estar sometido a ningún tratamiento a causa de alcoholismo, trastornos mentales o del sistema nervioso, ni haber tenido diagnóstico médico de que tales tratamientos sean necesarios en mi caso.
  - 4.- No practicar ningún deporte o actividad laboral que puedan considerarse como obviamente peligrosas.

En caso contrario, proporcione detalles:

Confirmando la exactitud y la veracidad de las declaraciones arriba expresadas, que nada he ocultado, omitido o disimulado y me doy por enterado que dichas declaraciones constituyen los elementos indispensables para la apreciación del riesgo por parte de la compañía y que una declaración falsa o una reticencia de mi parte, implica la nulidad de la cobertura. Autorizo expresamente a cualquier médico u otra persona que me hubiese reconocido o asistido en mis dolencias, a revelar a la compañía todos los datos y antecedentes patológicos de que pudiera tener o haber adquirido conocimiento al prestarme sus servicios. Además declaro expresamente estar en conocimiento que la presentación de esta declaración no implica en forma alguna la aceptación de la cobertura por parte de la compañía.

Nombre:

R.U.T.:  N° de Operación:  Fecha:

Firma del Solicitante

**PROGRAMA DE DESARROLLO SOLIDARIO****Declaración jurada simple**

**Nombres y Apellidos** : .....

**Rut.** : ..... **Estado Civil** .....

**Nombre del Grupo** : .....

**Representante del Grupo** : .....

Por la presente declaro bajo juramento, en conocimiento de las consecuencias legales de no hacerlo conforme a la verdad, que:

- 1) Realizo la siguiente actividad ..... y percibo mensualmente un ingreso líquido promedio de \$ ..... que destinaré en parte para el pago del crédito solicitado.
- 2) No soy socia solidaria de sociedades colectivas o encomanditas y tampoco soy miembro o copartícipe de comunidades y sucesiones, para la determinación de márgenes de crédito conforme a lo dispuesto en el artículo 85 de la Ley General de Bancos.
- 3) He sido debidamente informada sobre el crédito que me otorgará el Banco del Desarrollo; conozco el valor de cada cuota de éste, su tasa de interés mensual, la fecha de pago mensual, lugares de pago y las multas asociadas al retraso en el pago de las cuotas (esto último mediante el informativo impreso que he recibido).
- 4) Acepto el cobro anticipado del crédito otorgado por parte del Banco, en el caso que éste tenga antecedentes de que la información entregada por mi para la obtención del mismo fuera incompleta o falsa.
- 5) Demostraré mi responsabilidad y compromiso en el pago de mi préstamo y los de mis compañeras del grupo.

.....  
Firma del Representante del Grupo

.....  
Firma del Declarante

## DECLARACION PERSONAL DE SALUD (DPS)

NOMBRE DEL SOLICITANTE: \_\_\_\_\_

R.U.N., R.U.T. o C.I. N°: \_\_\_\_\_ FECHA DE NACIMIENTO: \_\_\_\_\_

Declaro estar en buen estado de salud y no sufrir ninguna de las siguientes enfermedades: Diabetes, Cáncer o Tumores de cualquier naturaleza, Trastornos mentales o del Sistema nervioso, Enfermedades cardiovasculares, Hepatitis B, Broncopulmonares o Genitourinarias, Cirrosis, SIDA o cualquier enfermedad grave que no se aluda en esta declaración.

### IMPORTANTE

ENTIENDO Y CONCUERDO QUE NINGUNO DE LOS BENEFICIOS DE ESTE SEGURO OPERARAN SI LA CAUSA DEL BENEFICIO FUESE ALGUNA ENFERMEDAD PREEXISTENTE A LA FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA POLIZA Y A LA FECHA EN QUE SE FIRMA ESTA DECLARACION PERSONAL DE SALUD. ASI MISMO, AUTORIZO A LE MANS DESARROLLO COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA A SOLICITAR EN CUALQUIER MOMENTO DURANTE LA VIGENCIA DE MI CONTRATO INFORMES MEDICOS O FICHAS CLINICAS A HOSPITALES, CLINICAS U OTRA INSTITUCIÓN QUE PUEDAN ENTREGAR INFORMACIÓN SOBRE MI ESTADO DE SALUD.

LA PRESENTE DECLARACION, FORMARA PARTE INTEGRANTE Y COMPLEMENTARIA DE LA POLIZA N° 30.051, SUSCRITA POR LE MANS DESARROLLO COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA S.A. Y EL BANCO DEL DESARROLLO

\_\_\_\_\_  
Lugar y Fecha

\_\_\_\_\_  
Firma Solicitante

**USO EXCLUSIVO DEL BANCO DEL DESARROLLO**

Monto del Préstamo en UF \_\_\_\_\_ Tasa de interés \_\_\_\_\_

Plazo Servicio Préstamo \_\_\_\_\_ Dividendo \_\_\_\_\_

Firma y timbre del Banco \_\_\_\_\_

**USO EXCLUSIVO DE LA COMPAÑIA**

Nº Pagaré

Debo (Debemos) y pagaré (pagaremos) incondicional y solidariamente, a la orden del Banco del Desarrollo, en su oficina ubicada en calle \_\_\_\_\_, comuna de \_\_\_\_\_ lugar del pago, la suma de:

por concepto de capital, que ha (hemos) recibido en préstamo de dicha institución bancaria en dinero efectivo, a mí (nuestra) entera satisfacción, más los intereses que se señalan, cantidad que me (nos) obligo (obligamos) a pagar en la forma que a continuación se establece.

INTERES: La suma o capital adeudado devengará un interés del \_\_\_\_\_ %

FORMA DE PAGO:

**INTERES POR RETARDO:** En caso de mora o simple retardo en el pago de todo o parte de una cualquiera de las cuotas de este pagaré, por la o las cuotas impagas o por el total según corresponda, a partir de esa misma fecha, se cobrará la tasa de interés máxima convencional fijada por la autoridad a la fecha de suscripción de este pagaré, a menos que la que rija durante la mora o retardo sea superior, en cuyo caso se cobrará esta última.

**ACELERACION POR RETARDO:** La mora o simple retardo en el pago de cualesquiera de las cuotas de este pagaré, facultará al Banco para exigir de inmediato el pago del total de lo adeudado, el que, en ese evento, se considerará de plazo vencido para todos los efectos legales, capitalizándose los intereses devengados hasta esa fecha y devengando desde ese momento la obligación el mismo interés penal señalado en el párrafo anterior.

**EXIGIBILIDAD ANTICIPADA:** El Banco queda expresamente facultado para cobrar anticipadamente el presente pagaré, el que, en ese evento, se considerará de plazo vencido para todos los efectos legales y convencionales, si el (los) suscriptor (suscriptores) cesare (cesaren) en el pago de cualquiera otra obligación contraída, sea en favor del Banco o en favor de cualquier otro acreedor, o si se solicitare la declaración de quiebra de cualquiera de los obligados al pago o si éstos formularen proposiciones de convenio extrajudicial o judicial, aplicándose en estos eventos las normas del párrafo precedente.

**INDIVISIBILIDAD:** Todas las obligaciones derivadas de este pagaré se considerarán indivisibles para el (los) suscriptor (suscriptores), sus herederos y/o sucesores, para todos los efectos legales y, en especial, para aquellos contemplados en los artículos 1526 Nº 4 y 1528 del Código Civil.

**CUENTA CORRIENTE:** El (los) suscriptor (suscriptores) faculta (facultan) irrevocablemente al Banco para debitar en cualquiera de las cuentas corrientes que mantenga (mantengan) en el mismo Banco a la fecha de vencimiento de una o más cuotas de la deuda, el importe de dichas cuotas, incluidos capital, intereses, reajustes y cualquier otro gasto que esta operación genere. En todo caso, el Banco no asuma responsabilidad ni obligación alguna a este respecto.

**PROTESTO:** El portador, dueño o tenedor del presente pagaré conservará todos los derechos en contra de los obligados a su favor, aún cuando este documento no se protestare. Esta cláusula se entenderá sin obligación de protesto.

**IMPUESTOS, DERECHOS Y GASTOS:** Todos los gastos, impuestos y derechos que se devenguen con ocasión de este pagaré, sus modificaciones, prórrogas, pagos u otra circunstancia relativa a aquél o producida con ocasión del mismo, inclusive los derivados del protesto si éste se produjese, serán de cargo exclusivo del (de los) deudor (deudores). El (los) suscriptor (suscriptores) declara (declaran) que desde luego acepta (aceplan) como plena prueba, además de los documentos que pudieren existir, el mérito de los libros o del sistema contable del Banco, para establecer cualquiera obligación o cargo entre las partes.

**PAGO ANTICIPADO - PREPAGO:** Si la obligación de que da cuenta el presente pagaré es de aquellas cuyo prepago puede efectuarse aun contra la voluntad del acreedor, y sin perjuicio de las demás exigencias legales, me(nos) obligo (obligamos) a pagar al Banco la comisión de prepago máxima que la Ley Nº 18 010 permite establecer convencionalmente para las operaciones de este tipo. En el caso de que esta obligación sea superior a UF 5.000, me(nos) obligo (obligamos) a pagar la totalidad de la misma en capital, reajuste e intereses calculados hasta la fecha de pago efectivo, más una comisión de prepago que será igual al valor de \_\_\_\_\_ mes(es) de intereses calculados sobre el capital que se prepaga.

**RENOVACIÓN O PRÓRROGA AUTOMÁTICA**

El suscriptor faculta irrevocable y expresamente al Banco, en los términos del artículo 241 del Código de Comercio, sujeto a que no pague ni vencimiento del presente pagaré o cualesquiera de las cuotas de capital y/o intereses en que se ha dividido su pago, o de sus respectivas prórrogas o renovaciones y lo instruye, para que en su plena representación, prorrogue o renueve tantas veces como estime conveniente, el vencimiento del presente pagaré o cualesquiera de las cuotas de capital en que deba servirse, como también para prorrogar la fecha de pago de sus intereses, pudiendo capitalizarlos. Cada prórroga se efectuará por períodos no inferiores a treinta días. Durante todo el período de la prórroga o renovación del pagaré, se aplicará sobre el monto total de lo adeudado la tasa de interés que el Banco se encuentre aplicando para créditos similares, al día de la prórroga o renovación. Para que la prórroga produzca sus efectos, bastará con dejar constancia escrita de ella en el documento original o en una extensión o en hojas adheridas a éste, con la nueva fecha de vencimiento y la tasa de interés aplicada, quedando el Banco especialmente autorizado para ello. Queda facultado el Banco además, para debitar de cualesquiera de las cuentas corrientes bancarias, de ahorro y/o especiales que el suscriptor manliene en él, todos los gastos e impuestos que esta operación genere.

**DOMICILIO Y JURISDICCION:** Para todos los efectos legales derivados de este pagaré, el (los) suscriptor (suscriptores) constituye (constituyen) domicilio especial en la comuna de \_\_\_\_\_ y se somete (someten) a la jurisdicción y competencia de sus Tribunales Ordinarios de Justicia, domicilio que también será lugar hábil para las diligencias de protesto en caso de practicarse.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

Nombre/Razón Social/Deudor o Suscriptor:

Domicilio

Ciudad:

C. de Identidad Nº

Comuna:

R.U.T.:

Nombre Representante Legal:

C. Identidad Nº

R.U.T. Nº

Nombre Representante Legal:

C. Identidad Nº

R.U.T. Nº

Nombre Representante Legal:

C. Identidad Nº

R.U.T. Nº

Nombre Representante Legal:

C. Identidad Nº

R.U.T. Nº



## ESTADO DE SITUACIÓN Y EVALUACIÓN PROGRAMA DE DESARROLLO SOLIDARIO

N° DE OFICINA DE MICROEMPRESA		FECHA DE SOLICITUD DE CRÉDITO	
CODIGO EJECUTIVO COMERCIAL		GRUPO	

### I. ANTECEDENTES PERSONALES DEL SOLICITANTE

SOLICITANTE			RUT	
CÓNYUGE			RUT	
CALLE			VILLA o POBLACIÓN	
COMUNA	CIUDAD		PUEBLO/LOCALIDAD	
TELEFONO PARTICULAR		TEL. FONONO DE RECADOS		CON:

#### REFERENCIAS DE DOMICILIO PARTICULAR

	VIVE EN CASA PROPIA SIN DIVIDENDO HIPOTECARIO	VIVE DE ALLEGADO	DE QUIEN:
	VIVE EN CASA PROPIA CON DIVIDENDO HIPOTECARIO	ARRENDATARIO	A QUIÉN:

### II. ESTADO DE SITUACIÓN

#### ACTIVOS

ACTIVOS CIRCULANTES (A.C.)	VALOR
DINERO EN CAJA	M\$
DEPÓSITOS, AHORROS	M\$
DOCIOS. x COBRAR (LETRAS, CHEQUES)	M\$
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>M\$</b>

ACTIVO FIJO PRODUCTIVO (A.F.P.)	VALOR BANCO	
DETALLE ACTIVOS	PRECIO	VALOR COM. VALOR COM. x 0,7
VEHÍCULOS (*)		M\$
MAQUINARIA		M\$
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>M\$</b>	<b>M\$</b>

BIENES RAÍCES (*) (CASA, DEPTO, LOCAL.COM., TERRENO)			
TIPO DE PROPIEDAD	CIUDAD	HIP. SI/NO	VALOR COM. EN PESOS
			M\$
<b>TOTAL DE BIENES RAÍCES</b>			<b>M\$</b>

#### RESUMEN DE ACTIVOS Y PASIVOS

A) TOTAL DE ACTIVOS	M\$
B) TOTAL DE PASIVOS	M\$
<b>CAPITAL (A - B)</b>	<b>M\$</b>

#### (\*) DETALLE DE BIENES RAÍCES

FECHA ESCRITURA DE ADQUISICIÓN	NOTARÍA	INSCRIPCIÓN EN EL CONSERVADOR DE BIENES RAÍCES			
		FOJAS - NÚMERO	AÑO	PLAZA	COMUNA, CALLE

#### (\*) DETALLE DE VEHÍCULOS

CLASE	MARCA	MODELO	AÑO	INSCRIPCIÓN EN R.N.V.M. (NÚMERO, AÑO)
-------	-------	--------	-----	---------------------------------------

#### PASIVOS

PASIVOS CIRCULANTES (P.C.)	VALOR
DEUDAS CON CASAS COMERCIALES	M\$
CUENTAS POR PAGAR	M\$
DEUDAS FINANCIERAS	M\$
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>M\$</b>

DEUDAS DE LARGO PLAZO (D.L.P.)	CAPITAL x PAGAR
DETALLE DEUDA (DONDE, N° CUOTAS)	
(#) DEUDAS DE CONSUMO > 12M	M\$
	M\$
(#) OTRAS DEUDAS > 12 MESES	M\$
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>M\$</b>

DEUDAS HIPOTECARIAS (D.H.)		
INDICAR INSTITUCIÓN FINANCIERA o SERVIU	DIVIDENDO MENSUAL	SALDO DE CAPITAL x PAGAR
	M\$	M\$
<b>TOTAL DEUDAS HIPOTECARIAS</b>	<b>M\$</b>	<b>M\$</b>

### III. INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES

#### 1. INGRESOS FAMILIARES MENSUALES

Nº DE PERSONAS GRUPO FAMILIAR: \_\_\_\_\_

PERSONAS

Ingresos propios del solicitante	OTROS INGRESOS FAMILIARES				TOTAL INGRESOS FAMILIARES
	Rentas o arrendos	Pensión o jubilación	Aportes del Cónyuge	Otros Ing. Fam. (1)	

(1) ¿CUALES?

#### 2. GASTOS FAMILIARES PROMEDIO MENSUALES

Gastos cotidianos: Alm., Locom., Aseo	Dividendo hipotec. o arriendo de casa	Servicios básicos: luz, agua, fono, gas	Cuentas Mensuales de Casas Comerciales	Préstamos de consumo (2)	TOTAL GASTOS FAMILIARES

(2) Cuotas de créditos de consumo según el Estado de Situación

EXCEDENTE (AHORRO FAMILIAR) \_\_\_\_\_

### IV. AUTORIZACIÓN DE DESCUENTO

Yo, la solicitante de crédito individualizada en la Parte I del presente documento, autorizo y confiero mandato irrevocable al Banco del Desarrollo para que una vez aprobado el crédito que solicito, se me descuenta \$ ..... correspondientes aproximadamente al 10% del monto, para constituir el Fondo de Garantía Solidaria, mediante el depósito a plazo tomado a nombre de Doña ..... R.U.T. ...., persona que representa a la Directiva de nuestro Grupo, el cual es denominado como .....

Además, declaro estar informada que este depósito respalda todas las operaciones del Grupo señalado y, por consiguiente, puede ser utilizado por el Banco para cancelar las cuotas de créditos morosos de cualquiera de sus integrantes

En consecuencia, el saldo de este depósito con los intereses correspondientes podrá ser retirado del Banco una vez cancelados todos los créditos que respalda, con la expresa autorización escrita de todos sus integrantes.

### V. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS Y AUTORIZACIÓN

Yo, la solicitante del crédito individualizada en la Parte I del presente documento, contrato los servicios de la Sociedad "Banco del Desarrollo Microempresas Asesoría Financiera de Interés Social S.A." para que realice la evaluación comercial y financiera de mis antecedentes personales y familiares, y la autorizo para que dicho informe lo haga llegar al Banco del Desarrollo, institución donde estoy solicitando un crédito vinculado con el Programa de Desarrollo Solidario. Me obligo a pagar el valor de la asesoría prestada por Banco del Desarrollo Microempresas ascendente a un 5% del monto a otorgar, con un mínimo de 1 U.F. y un máximo de 3 U.F., una vez realizada la evaluación y aprobado el crédito por el Banco del Desarrollo.

Solamente en el caso que el Banco me otorgue el crédito solicitado, autorizo irrevocablemente desde ya a la Sociedad, para que solicite a éste, que incorpore al monto del crédito el valor establecido por la asesoría y le sea entregado a ella.

### VI. DECLARACIÓN :

Yo, ..... declaro que la información precedente es fiel y conforme a la realidad. Juro que mi domicilio particular corresponde al señalado en la Parte I del presente documento.

Además, declaro de estar en conocimiento que me expongo a sanciones penales en conformidad al artículo 160 de la Ley General de Bancos, cuyo texto refundido se publicó en el Diario Oficial de fecha 26 de Noviembre de 1997, que señala lo siguiente: "El que obtuviera créditos de instituciones de crédito públicas o privadas, suministrando o proporcionando datos falsos o maliciosamente incompletos acerca de su identidad, actividad o estado de situación o patrimonio, ocasionando perjuicios a la institución, sufrirá la pena de prisión menor en sus grados medio a máximo"

Con mi firma ratifico las autorizaciones efectuadas en los puntos IV y V del presente documento.

Fecha

FIRMA

