

**UNIVERSIDAD ACADEMIA
DE HUMANISMO
CRISTIANO**

autónoma



Las Pyme y el acceso al crédito en la Comuna de Cerrillos ¿Realidad ó Utopia?

**Profesor guía:
Sr. Pablo Bütikofer R.**

**Alumnos:
Sr. Rodolfo Maturana C.
Sr. Mauricio Fernández P.
Sr. Ernesto Gallardo R.**

TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERÍA DE EJECUCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA

**Santiago de Chile
2001**

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DISCURSO PRESIDENCIAL (21.05.2001).....	6
INTRODUCCIÓN.....	7
CAPÍTULO I. MARCO METODOLÓGICO.....	12
PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS.....	12
JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	12
APLICACIÓN Y DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
TEORIA DEL MUESTREO.....	13
MUESTREO AL AZAR SIMPLE.....	14
SELECCIÓN EN UNA LISTA DE TODAS LAS MUESTRAS POSIBLES.....	15
DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA DE EMPRESAS.....	16
MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	17
PLANEACIÓN DE LA ENCUESTA POR MUESTREO.....	17
DISEÑO DEL CUESTIONARIO.....	18
ETAPAS EN LA ESTRUCTURACIÓN DEL CUESTIONARIO.....	19
PERÍODO Y PROCEDIMIENTO DE APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO.....	20
INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA.....	21
TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	21
PROCEDIMIENTOS.....	21

CAPITULO II. DIAGNÓSTICO.....	24
PROBLEMAS QUE ENFRENTA LA PYME.....	31
VISIÓN EMPRESARIAL.....	31
ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	32
ACCESO AL DESARROLLO TECNOLÓGICO.....	33
APOYO INTEGRAL DEL ESTADO A LA PYME.....	34
A)APOYO A LA ASISTENCIA TÉCNICA.....	34
B)APOYO A LA TRANSFERENCIA E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.....	35
C)CAPACITACIÓN.....	35
D)FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.....	35
E)ASOCIATIVIDAD.....	36
F)INFORMACIÓN.....	36
CAPITULO III. HIPÓTESIS Y OBJETIVOS.....	39
HIPÓTESIS.....	39
OBJETIVO GENERAL.....	40
DEFINICIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	40

CAPITULO IV. MARCO TEÓRICO.....	42
CLASIFICACIÓN DE LA PYME.....	42
CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS SEGÚN VOLUMEN DE VENTAS Y NUMERO DE TRABAJADORES.....	43
CARACTERISTICAS DE LA PYME.....	44
CARACTERIZACION DEL PERFIL DEL EMPRESARIO DE LA PYME.....	47
RELACION EMPRESA - BANCO EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO.	47
ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO.....	51
PYME Y EL ACCESO AL CREDITO BANCARIO.....	53
LIMITACIONES DE LAS PYME PARA ACCEDER AL CRÉDITO BANCARIO..	56
PRINCIPALES PROBLEMAS MICROECONÓMICOS ASOCIADOS A LAS PYME EN EL SISTEMA FINANCIERO.....	58
LAS COMPAÑÍAS DE LEASING.....	62
DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN.....	63
LEASING OPERATIVO.....	63
LEASING FINANCIERO.....	64
LAS COMPAÑÍAS DE FACTORING.....	66
FINALIDAD PRINCIPAL DEL FACTORING.....	68
PRINCIPALES MOTIVOS QUE LLEVAN A LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS A LAS COMPAÑÍAS DE FACTORING.....	71
TIPOS DE FACTORING.....	71
FACTORING CON RECURSOS.....	71

FACTORING SIN RECURSOS.....	72
CESIÓN EN BLOQUE.....	72
FACTORING AL TÉRMINO.....	73
FACTORING DE EXPORTACIÓN.....	73
DESCUENTO DE EFECTOS.....	74
LINEAS DE FINANCIAMIENTO.....	75
PROBLEMÁTICA FINANCIERA DEL EMPRESARIO DE MENOR TAMAÑO	76
ESQUEMAS DE APOYO DE PROGRAMAS E INSTRUMENTOS FINANCIEROS.....	79
RESPUESTA A LAS PREGUNTAS DIRECTRICES.....	88
GLOSARIO.....	91
SIGLAS.....	98
CAPITULO V. ANTECEDENTES GENERALES.....	101
PYME : DEFINICIONES Y CONCEPTOS.....	101
VOLUMEN DE VENTA ANUAL.....	102
NUMERO DE EMPRESAS SEGUN TAMAÑO Y PESO RELATIVO.....	105
VARIACION EN LA PARTICIPACION ANUAL DE PRESUPUESTO.....	106
EL NUEVO ROL DE LA PYME.....	113
EL MUNICIPIO ORIGEN LEGAL Y SOCIAL.....	114
ESQUEMA DE GOBIERNO LOCAL.....	117

FUNCIONES DEL MUNICIPIO.....	118
TIPOS DE FUNCIONES ENTREGADAS A LOS MUNICIPIOS.....	119
FUNCIONES ESTIPULADAS POR LEY ORGANICA CONSTITUCIONAL N°18.695.....	121
EL MUNICIPIO, ROL PROMOTOR Y DE FOMENTO DE LA PYME.....	122
POLÍTICAS QUE DEBERÍAN FOMENTAR LAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES EN LA COMUNA.....	123
CONTRIBUYENTES DE LA COMUNA DE CERRILLOS.....	130
ANTECEDENTES GENERALES DE LA COMUNA.....	131
CONCLUSIONES, REFLEXIONES Y RECOMENDACIONES PERSONALES...	133
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.....	138
ANEXOS	139

DISCURSO PRESIDENCIAL (21.05.2001)

“ Mensaje al país del Presidente de la República, Señor Ricardo Lagos Escobar.

Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Hemos apoyado resueltamente a la pequeña y mediana empresa a través de cinco medidas concretas :

Primero, La reprogramación de sus deudas previsionales.

Segundo, El apoyo crediticio por más de dos mil millones de dólares.

Tercero, Una línea especial de crédito Corfo para la compra de equipos computacionales y adiestramiento en Internet, que benefició a 10 mil empresas emergentes.

Cuarto, A través de INDAP hemos reprogramado las deudas, incluyendo la condonación de multas e intereses, de 30 mil pequeños empresarios agrícolas.

Quinto, Hemos creado el Seguro Agrícola para precaver de los riesgos climáticos que afectan a miles de pequeños agricultores chilenos.

Ricardo Castillo, de Lampa, es uno de los miles de pequeños empresarios que han salido adelante gracias a éstas medidas. Con estos créditos especiales, don Ricardo pudo adquirir maquinarias y un computador para su fábrica de gomas y sombreros “.

INTRODUCCIÓN

La misión de Chile es alcanzar un desarrollo económico sostenido y sustentable con el fin de beneficiar a nuestra sociedad. Para concretar dicho objetivo, es necesario promover el proceso de modernización productiva (generando aumento en la productividad), por lo tanto generación de empleo de calidad para nuestra población. Acción importante y una conducta concertada entre empresarios, trabajadores y Estado.

En relación a lo anterior, destaca la participación que poseen las Pyme y su contribución al futuro nacional, creando nuevas oportunidades de negocio para el desarrollo económico del país.

Sin embargo, la Pyme debe enfrentar constantemente dificultades para llevar a cabo su actividad empresarial y enfrentar discriminaciones, lo cual impide su crecimiento.

Por lo antes expuesto surge la inquietud de desarrollar un estudio de las causas y efectos que dificultan el acceso al financiamiento en Chile, particularmente en la Comuna de Cerrillos.

Además se dejan planteadas las preguntas directrices de la siguiente manera :

- 1.- ¿Qué se entiende por Pequeña y Mediana Empresa?
- 2.- ¿Cuáles son las características distintivas en aspectos financieros, de gestión y de comercialización de la Pyme?
- 3.- ¿Cuál es el origen y función del Municipio?
- 4.-¿Qué función tiene el Municipio en el fomento económico de la Comuna?
- 5.- ¿Qué políticas desarrolladas por el Municipio puede favorecer el fomento de la Pyme?

Elegimos ésta comuna por la importancia de presentar el estudio de este sector empresarial (Pyme), en términos prácticos, fue lo que motivó la orientación de la investigación a nivel comunal. La comuna fue escogida por el atractivo que representa ya que es una comuna joven, que cuenta con un parque industrial emergente y con características fundamentalmente urbanas, en la que se destaca un crecimiento sostenido, reflejado en aspectos tales como la instalación del Mall Plaza Oeste, Megamercado Líder, Megamercado Carrefour, The Home Depot, Mc Donald's, Lápiz López y el aumento de 2 a 8

sucursales bancarias ubicadas en el eje de la avenida Camino a Melipilla.

Esta situación impulsa a la elaboración y desarrollo de este seminario, que se separa en 5 capítulos.

El primer capítulo, contempla el desarrollo del estudio, en el cual se consideran los procedimientos metodológicos utilizados. Por ejemplo como la selección de todas las muestras que se entrevistaron a través de un cuestionario autoaplicado, también como su diseño. El cuestionario y la forma de cómo fue tabulada la información recopilada.

En el segundo capítulo, se realiza una mirada general de la situación que viven estos empresarios (Pyme).

En el tercer capítulo, básicamente se plantea la hipótesis y objetivos generales del estudio “ La Pyme y el acceso al crédito en la comuna de Cerrillos “.

En el cuarto capítulo, se plantea como se clasifican las Pymes, el número de personas que son consideradas para ser considerado una Pyme, su clasificación por el volumen de ventas, características generales que debe poseer una Pyme, perfil de un

empresario, otorgamiento de créditos, acceso al crédito, dificultades y los distintos instrumentos ya sean Factoring y Leasing, se presenta un glosario de términos financieros utilizados en este seminario y siglas de instituciones.

En el quinto capítulo, dice relación con los antecedentes generales, en los cuales se tratan definiciones y conceptos básicos de las Pyme, es decir, se explica que son las Pyme, y bajo que criterio son clasificadas las empresas de este sector económico – productivo y porqué, características generales, distintos programas de apoyo que brinda el Estado para estas empresas y las alternativas de financiamiento existentes para satisfacer sus necesidades. Dentro de éstas alternativas se aplican tanto las públicas como las privadas.

Se finaliza con las conclusiones, opiniones bajadas de internet y anexos que permiten entregar un conocimiento más acabado de las Pyme en cuanto al acceso al crédito o financiamiento en la Comuna de Cerrillos.

CAPÍTULO I

MARCO METODOLÓGICO

CAPÍTULO I. MARCO METODOLÓGICO

PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Se ha planteado en variadas oportunidades el importante rol que cumple la Pyme en la actividad, crecimiento y desarrollo económico del país, fortaleciendo su aporte en ser creadora de nuevas oportunidades de negocios, como también en la generación de empleo, que según Cabrera (1994, p.13), en el año 1992 alcanzaba aproximadamente a un 80% de la población económicamente activa y reflejaba un constante crecimiento. Sin embargo, la Pyme enfrenta constantemente dificultades para llevar a cabo su actividad empresarial y enfrenta discriminación por parte del sector financiero tradicional, impidiendo su desarrollo.

Por lo anterior surge la inquietud principal de desarrollar una investigación que engloba las causas y efectos que dificultan el acceso al financiamiento en Chile de las Pyme, que permita analizar todos los problemas que perjudican su permanencia en el tiempo, enlazando por ende el acceso al financiamiento con la serie de dificultades que enfrenta.

Por lo tanto, el objetivo general apunta a analizar el acceso al crédito de las Pyme en la Región Metropolitana, (Chile), específicamente en la Comuna de Cerrillos.

APLICACIÓN Y DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

Con la finalidad de probar o rechazar la hipótesis, se elabora una encuesta para ser aplicada en una muestra de empresas seleccionadas de la comuna de Cerrillos, para esto es necesario contar con respaldo teórico que permita definir la población y seleccionar dicha muestra, cuyo tamaño debe ser representativo. Esta representatividad se respalda con la teoría del muestreo, ya que ésta permite estudiar las muestras de una población con un alto grado de confiabilidad.

TEORÍA DEL MUESTREO

El estudio de muestras extraídas de una población, seleccionadas de acuerdo a los intereses del investigador, es denominado Teoría de Muestreo. Esta teoría permite hacer más eficiente la investigación, puesto que a partir del cálculo de la muestra, en este caso número de empresas, se estiman ciertos parámetros de la población. Para lograr que la investigación tenga éxito la muestra deber ser lo más representativa posible con respecto al universo empresarial, para así concluir y acercarse con un alto grado de aproximación a la realidad poblacional.

Lo primero que plantea la teoría de muestreo, de acuerdo a Cochran (1995, p 20), es definir cuidadosa y completamente la población; esta definición contiene una descripción de los elementos que se consideran y las respectivas especificaciones. En este caso la población se define como el universo de 89 empresas de la comuna de Cerrillos que están al día en la

cancelación de sus impuestos y que pertenecen a la pequeña y mediana empresa de los distintos sectores.

La elección de una comuna en particular, surge porque acota el universo empresarial existente en Chile de todas las empresas que cancelan al día sus impuestos, dada la Legislación Tributaria vigente. Esto significa un menor costo, mayor rapidez en la obtención de la información, permite supervisar cuidadosamente el trabajo de campo y el procesamiento de ella, haciendo más fácil la recopilación de datos necesarios para la investigación.

También es necesario realizar un estudio previo para decidir con mayor seguridad el método que se utilizará en la selección de la muestra, evitando escoger un método inapropiado. En relación a ello, se identifican el muestreo probabilístico, y no probabilístico. Dentro del muestreo probabilístico se encuentra el muestreo al azar simple, que es el utilizado finalmente en la investigación.

MUESTREO AL AZAR SIMPLE

Este método es considerado el más sencillo y recomendable de usar, ya que el universo en estudio es definido como finito y pequeño.

El muestreo al azar simple consiste en seleccionar “n” unidades de muestreo, pertenecientes a una población “N”, de tal forma de que cada una de las unidades escogidas tengan igual oportunidad de ser seleccionadas para constituir la muestra.

Para aplicar este tipo de muestreo existen técnicas específicas que permiten un desarrollo exitoso, tales como selección en una lista de todas las muestras posibles, para seleccionar las empresas y el uso de tablas de números al azar.

SELECCIÓN EN UNA LISTA DE TODAS LAS MUESTRAS POSIBLES

Esta técnica se considera la más conveniente en la investigación, ya que el procedimiento que implica seleccionar la muestra de una población pequeña no presenta dificultad.

La selección de la muestra de empresas es realizada de acuerdo a los siguientes procedimientos:

- Enumeración de fichas o tarjetas desde 1 hasta "N".
- Mezcla homogénea en una tómbola de todas las fichas que enumeran a cada una de las empresas.
- Verificación de la mezcla de las tarjetas antes de escoger una.
- Selección de fichas de 1 a "n".

Una vez determinada la técnica de selección de la muestra de empresas, se procede a obtener el tamaño muestral.

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA DE EMPRESAS

Es necesario decidir sobre el tamaño de la muestra que se extraerá, ya que una muestra muy grande implica un despilfarro de recursos, y una demasiado pequeña reduce la veracidad de los resultados. En la realidad no se dispone de la suficiente información para saber si el tamaño de la muestra escogido es el óptimo, por lo que se estima el error de muestreo.

En cuanto a la especificación de la precisión deseada se puede establecer un error tolerable de las estimaciones muestrales que permita obtener un grado de confianza aceptable en los resultados.

La determinación de la muestra "n" es de carácter cuantitativo y depende de cuatro factores.

1. De acuerdo al número de grupos que se encuentran en la muestra. En este caso existen cuatro grupos de empresas, micro, pequeña, mediana y grandes (en la investigación se consideran las tres primeras).
2. Según el valor de la información en el estudio y la exactitud requerida para una investigación.
3. Según costo beneficio, ya que si los costos de muestreo son bajos se puede tener una muestra más grande, de lo contrario el tamaño de la muestra tenderá a ser pequeño.

La investigación requiere obtener altos beneficios, asociados a bajos costos, tanto de tiempo como dinero.

4. De acuerdo a la variabilidad de la población. Si todos los miembros de la población tienen opiniones similares sobre algún asunto, sólo se requiere estudiar una muestra pequeña, si las opiniones son variadas, será necesario que el tamaño de la muestra sea mayor. Por lo tanto, como la información sobre el acceso al crédito que poseen las Pyme es similar entre ellas y entre las grandes empresas también, se necesita un tamaño de muestra pequeño.

MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

De acuerdo a las características de este estudio se debe escoger un método de recolección de datos. Existen en teoría varios métodos tales como, entrevista personal, cuestionario autoplicado, entrevista por teléfono, entre otros. De éstos, el que se considera más apropiado para obtener éxito en la investigación es el cuestionario autoaplicado, el que se administra por el propio entrevistado quién dispondrá de mayor tiempo para responder, tendrá tranquilidad y responderá sin la presión de un entrevistador. Además este método permite mantener contacto telefónico con el encuestado, motivándolo a responder, ó para solucionar alguna duda.

PLANEACIÓN DE LA ENCUESTA POR MUESTREO

Para obtener resultados confiables en la aplicación del cuestionario, en la comuna de Cerrillos, se consideran aspectos que según Scheaffer & Mendenhall & Ott (1995, p. 35-36)

significan un gran aporte en la planeación de ésta. Estos se refieren en definir claramente los objetivos que se persiguen, con un tamaño muestral de empresas que proporcione la información suficiente para lograr exitosamente las respuestas de la encuesta aplicada escogiendo un método de medición, en este caso un cuestionario autoplicado, entregado personalmente al entrevistado sin tener que utilizar demasiado tiempo en la selección y adiestramiento, ya que el investigador trabajará personalmente en terreno; también se considera la aplicación de una prueba piloto, en empresas que no son incluidas en la muestra para probar cómo funciona el cuestionario en terreno y decidir posteriormente si es preciso realizar algunas modificaciones.

DISEÑO DEL CUESTIONARIO

En el diseño del cuestionario, se analiza la estructura de cada una de las preguntas, para que el encuestado no tenga dificultad en comprenderlas.

Se realiza, una búsqueda de sinónimos apropiados para lograr una buena redacción y por ende una comprensión clara de cada pregunta.

Las preguntas se ordenan y organizan según contenido y categorías de tal modo que puedan ser administradas sin dificultad como por ejemplo: Antecedentes Generales, Nombre de la Empresa, etc.

Las preguntas son de tipo abiertas y cerradas , las primeras permitirán que el encuestado responda libremente, obteniendo información que sólo él posee; como por ejemplo RUT, giro,

nombre, etc., y las preguntas cerradas son las que constituyen casi la totalidad del cuestionario, es decir, son las preguntas principales que recogerán la información que permitirá inferir sobre la población seleccionada. La forma de este tipo de pregunta, proporciona significativos resultados, ya que por su estructura se necesita menor destreza para responder, es más simple que el entrevistado se refiera a aspectos desagradables o áreas sensitivas, como por ejemplo, cuando le han rechazado una solicitud de crédito, además se obtendrá la información que se precisa realmente, evitando de este modo que el entrevistado mencione temas ajenos a esta investigación, también facilita la tabulación de la información.

ETAPAS EN LA ESTRUCTURACIÓN DEL CUESTIONARIO

- En primer lugar se diseña un cuestionario, cuyo contenido se basa en un 100% al marco teórico expuesto, de acuerdo a los objetivos planteados.
- Cada pregunta estructurada se relaciona y cuestiona con la teoría, de tal modo de obtener una secuencia coherente de las preguntas para que el encuestado responda sin dificultad.
- Una vez elaborado el cuestionario se aplica un test a 4 empresarios de pequeñas empresas con el fin de verificar si la encuesta responde a los requisitos exigidos para probar las hipótesis y si es comprendido y aceptado por el sujeto en estudio.
- La práctica conduce a un rediseño de formato en cuanto a forma y fondo. Con respecto a la forma, los cambios son realizados con fin de facilitar la respuesta de cada una de las preguntas, marcando solamente

con una cruz la mayor parte de las respuestas, esto permite disminuir considerablemente el tiempo destinado para tal efecto; en cuanto a fondo se cambia algunos conceptos técnicos para entregar una mayor comprensión sobre su significado al encuestado.

- Está dirigido a cada representante o similar de la empresa, que esté relacionado con la información financiero – contable.
- Es autoadministrado: Se deja en un sobre para que sea respondido por la persona contactada.
- Aproximadamente después de transcurrida una semana de entregar el cuestionario, éste es retirado.
- Durante la semana en que la encuesta se encuentra en manos del entrevistado, se contacta a éste para verificar que responda el cuestionario o aclarar alguna duda en las preguntas.
- Las preguntas son principalmente de tipo cerradas.
- El formato definitivo del cuestionario se expone en el Anexo.¹

PERIODO Y PROCEDIMIENTO DE APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO

La encuesta se aplica entre los meses de Octubre y Noviembre, según el siguiente procedimiento:

Es separado en etapas parciales, en las cuales se entrega un número determinado de encuestas. Durante la misma semana en que se entregan las encuestas se mantiene contacto telefónico para verificar que dicho cuestionario sea respondido en el período

¹ Ver anexo.Nº1 Cuestionario

programado, para así retirarlo la semana siguiente a la que se entregaron.

INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Según procedimientos del estudio, después de aplicar la encuesta a la muestra seleccionada de 30 Empresas, se obtuvo información que permite hacer una estimación cercana a la realidad de estas empresas de la comuna en cuestión.

TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN²

Una vez aplicada la encuesta a la muestra determinada anteriormente, se extraen los datos de la información recopilada. Para ello es necesario realizar una tabulación que permita estandarizar y ordenar la información disponible, con la finalidad de facilitar el estudio de los datos.

PROCEDIMIENTOS

- Identificar las empresas que entregan finalmente información útil. En este caso 30.
- Confeccionar una tabla estándar para todas las preguntas, la que contiene las distintas alternativas correspondientes a cada una de ellas y el total de empresas encuestadas.
- Asignar la información recopilada de cada pregunta del cuestionario a las tablas mencionadas anteriormente.
- Extraer los datos de cada pregunta para su posterior estudio.

² Ver anexo. N° 2 Tabulación

- Una vez analizados los datos se comparan con el marco teórico para obtener las conclusiones del estudio.

En síntesis la metodología de trabajo utilizada en esta parte del estudio consta de las siguientes etapas o fases :

- 1.- Preparación y revisión de la encuesta a utilizar de acuerdo al objetivo del estudio.
- 2.- Validación de la encuesta con 89 empresas de la comuna donde se realizará el estudio.
- 3.- Toma de la encuesta a 30 empresas.
- 4.- Ordenamiento y digitación de las respectivas tablas.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO

CAPÍTULO II. DIAGNÓSTICO

En la actualidad, Chile enfrenta la tarea de consolidar un proceso de crecimiento económico estable y de contar con líneas de producción flexibles, que sean capaces de adaptarse ágilmente a las cambiantes necesidades de los mercados internacionalizados y globalizados. El rol de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme), tiene que considerarse en un plano que permitirá en el futuro alcanzar dichas metas de crecimiento.

La Pyme ha sido clasificada de diversas maneras y cada país utiliza sus propios criterios de acuerdo a los objetivos que se persigan con tal definición.

En Chile de todas las clasificaciones que se han utilizado destacan dos ; volumen de ventas anual y absorción de empleo (según el número de trabajadores).

La Pyme es particularmente ventajosa en áreas de negocios donde las economías de escala no tienen relevancia, pues posee una significativa flexibilidad asociada a la

participación del propietario en el control y en la gestión directa del negocio.³

Hay que destacar que en muchas localidades y regiones el pequeño comercio, el taller de servicios o el servicio de transportes y otros similares, constituyen el único medio de lograr una amplia distribución de bienes y servicios a través de todo el tejido económico.⁴

Si se utiliza el indicador volumen de ventas anual serán Pyme aquellas empresas cuyo volumen de ventas anuales esté entre 2.401 y 50.000 U.F.

Por otro lado, si se considera la clasificación de acuerdo a la absorción de empleo, serán denominadas Pyme aquellas que tengan entre 10 y 200 trabajadores.

El centrar la atención en la Pyme se sustenta en la importancia que tiene este segmento para el desarrollo económico del país. Ello debido a características productivas que las tornan más adaptables frente a entornos cambiantes tales como : Ser capaces de satisfacer requerimientos específicos para una determinada escala de producción, suplir demandas dispersas en el territorio, ser importantes generadoras de empleos y abastecedoras de las grandes empresas.

³ Fuente: Corfo año 1994-1997, Pyme un desafío a la modernización productiva, Introducción Memoria Univ. Blas Cañas, Ingeniería Comercial 1998.

⁴ Fuente: Corfo año 1994-1997, Pyme un desafío a la modernización productiva, Introducción.

Las Pyme poseen una importante participación dentro del universo empresarial, representando en Chile en 1993 el 80% del total de las empresas⁵, lo que deja de manifiesto el peso relativo que tiene este segmento en términos de número de empresas en distintas actividades económicas de todo el país. Es importante considerar que casi un 50% de las Pyme se concentran en la Región Metropolitana. Respecto a la distribución por sectores económicos el mayor porcentaje lo posee la industria, seguido del comercio.

En el plano local los municipios pueden considerarse la base de representación más directa de la ciudadanía, y emergen precisamente para satisfacer las múltiples necesidades de distintos sectores que ocupan un territorio determinado; esta obligación de origen social formalizada legalmente a través de la Contraloría General de la República y la ley orgánica de Municipalidades, establecen las funciones del Municipio, entre las cuales se cuenta el de “fomentar el empleo y el desarrollo económico”.

Es en base a dicha función que el Municipio se preocupa del funcionamiento de la pequeña y mediana empresa en Chile (Pyme), la cual absorbe la mayor cantidad de mano de obra de la

⁵ Fuente : Corfo año 1994-1997, Pyme un desafío a la modernización productiva. P.3.

población económicamente activa, traduciéndose por ello en un importantísimo foco de desarrollo social y económico del país.

La presencia de la Pyme en las exportaciones nacionales, en 1993 fueron 2.283 empresas las que realizaron operaciones con el exterior, que presentó el 41,7% del total de exportadores de ese año. No obstante en términos de participación directa en montos exportados la Pyme sólo alcanzó al 4,6% cabe destacar que sólo se registra la empresa que exporta finalmente dichos bienes, por lo tanto, dentro de tal contexto se desestima el rol que cumple la Pyme al ser importantes proveedores de las grandes empresas en su quehacer exportador.⁶

Por otro lado, se puede constatar que estas empresas poseen características y ventajas productivas tales como :

- Generar encadenamientos productivos hacia adelante.
- Cooperar con las grandes empresas generando encadenamientos productivos hacia atrás.
- Tienen ventajas en áreas donde no son importantes las economías de escala.
- Son relevantes en la absorción de empleo.
- Son escuelas de formación para los nuevos empresarios.

⁶ Fuente: Corfo año 1994-1997, Pyme un desafío a la modernización productiva (P.45).

La importancia que cumple este segmento en el desarrollo del país es conocida por todos, por tanto es primordial dar énfasis a los graves problemas que enfrenta este sector para su eficiente desarrollo y funcionamiento, los cuales abarcan desde ineficiencia tecnológica, falta de mano de obra calificada, capacidad administrativa de sus dueños y principalmente las grandes barreras en los mercados financieros. Destacándose en esta última, las limitaciones que enfrentan para acceder al crédito bancario :

- Los altos costos de transacción del estudio de proyectos y la evaluación del riesgo de las mismas, traduciéndose en altos costos de administración para los bancos, considerando menos riesgoso operar con grandes empresas.

- La deficiente información financiera - contable dificulta tomar óptimas decisiones crediticias.

Para superar las barreras de acceso al financiamiento que presentan las Pyme, se torna imprescindible crear lazos de confianza entre el sistema financiero bancario y éstas. Puesto que el no “confiar” y tener que cubrir el riesgo por parte de los acreedores para el sector Pyme enfrentar pésimas condiciones en términos de plazos, tasas y montos, que las impulsa a recurrir a otras fuentes de financiamiento y en casos extremos al crédito

informal, donde el costo que deben asumir expresado a través de la tasa de interés es, hasta cuatro veces mayor⁷.

El desarrollo del sector Pyme es extremadamente complejo puesto que requiere cubrir necesidades que van desde la incorporación de innovaciones tecnológicas, asistencia técnica, comercialización y aumento de la calidad de sus productos, hasta acceder a fuentes de financiamiento las que permitirán realizar los cambios pertinentes para cubrir estas necesidades. De lo anterior, se obtendrán efectos positivos y cuando el empresario Pyme asuma su rol y además posea capacidad técnica organizativa y gerencial que le permita utilizar en forma eficiente el financiamiento.

El mejoramiento de la calidad e introducción de nuevos productos en mercados crecientes, diferenciados y cada vez más exigentes en cuanto al cumplimiento de normas y estándares productivos (a nivel de producto y empresas) asegura el éxito de las mismas, puesto que el fenómeno de globalización de los mercados obliga a ser capaces de competir con las exigencias impuestas.

⁷ Fuente: Corfo año 1994-1997, Pyme un desafío a la modernización productiva (P.85).

Debido a la necesidad de potenciar la eficiencia de las empresas mencionadas anteriormente, y a las reiteradas dificultades que enfrenta el sector, es que el Estado ha creado instrumentos de apoyo que directa e indirectamente facilitan la inserción de éste en el entorno y logro de sus objetivos. Las áreas de trabajo de dichos programas son :

- Apoyo a la asistencia técnica.
- Apoyo a la transferencia e innovación tecnológica.
- Capacitación.
- Asociatividad.
- Información.

Todas las alternativas de apoyo que sirvan de fomento para el sector no tendrán los resultados esperados si el empresario Pyme no tiene la convicción de la necesidad de cambios en su empresa, puesto que de nada servirán las opiniones de consultores, tanto públicos como privados si el empresario no internaliza esta necesidad.

Entre las alternativas de financiamiento es importante el rol que cumplan los bancos, siendo beneficioso para las empresas conocer la información que deben presentar al momento de solicitar un crédito a dichas entidades y por ende puedan acceder

a éste en mejores condiciones. Entre la información solicitada se mencionan las siguientes :

- Estados financieros.
- Declaración de impuesto a la renta (Formulario 22).
- Declaración y pago de impuestos mensuales (Formulario 29).

Además adquiere singular importancia la calidad de la información presentada por la empresa, ya que permite al banco realizar un mejor análisis y evaluación para el otorgamiento de los créditos.

PROBLEMAS QUE ENFRENTA LA PYME

- Visión Empresarial
- Acceso a fuentes de financiamiento
- Acceso al desarrollo tecnológico

VISIÓN EMPRESARIAL

Por valores socioculturales, muchos de los empresarios ubican las proyecciones económicas de su empresa en el horizonte de un proyecto personal y familiar, de aquí surge que un número no cuantificable de empresarios Pyme tienen poco o

ningún interés en el crecimiento dinámico de su empresa. Además si esto implica cambios e incertidumbre se rechaza tal tipo de ofertas. Es en este plano donde se ubican las diferencias entre el dueño de una gran empresa y el de una Pyme.

La división del trabajo avanzada al interior de la gran empresa permite la delegación de funciones, el empresario Pyme reúne una multitud de funciones que hace parecer su actividad como riesgosa para el buen funcionamiento de la empresa, además dada la poca preparación profesional que poseen, no ofrecen alternativas reales de integración con otros empresarios, ya que su mayoría no cumplen con el perfil de profesionales formados en materia de organización de eventos, elaboración de estudios ni propuestas.

ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO

La discriminación crediticia se debe a que las instituciones financieras asocian el riesgo no sólo al tamaño de la empresa, sino que también a las falencias de gestión de su dueño.

Se diagnostica que muchos de estos empresarios carecen de la capacidad de presentación de proyectos al momento de

solicitar financiamiento y que además no disponen de información estandarizada que les permita hacer una evaluación eficiente de sus solicitudes.

ACCESO AL DESARROLLO TECNOLÓGICO

Las Pyme enfrentan fuertes problemas para acceder al desarrollo tecnológico, de los cuales a continuación se mencionan los principales :

- Falta de gestión empresarial y organización adecuada de los factores de producción.
- Falta de mano de obra calificada.
- Obsolescencia de procesos productivos y maquinarias.
- Falta de estándares en productos, métodos y procedimientos.
- Falta de fomento a la adaptación y el diseño.
- Bajo desarrollo de servicios de asistencia técnica e información.
- Falta de infraestructura y fomento a la aplicación de la calidad.

APOYO INTEGRAL DEL ESTADO A LA PYME

Las dificultades enfrentadas por las Pyme, se han repetido constantemente, lo que ha llevado al Estado Chileno, a crear instrumentos de apoyo, por intermedio de organismos como FOSIS o CORFO, impulsando el desarrollo empresarial.

Todas las modalidades de apoyo, facilitan directa e indirectamente la preparación de la información financiero – contable por parte de estas empresas frente a la decisión de solicitar un crédito formal, reforzando las intenciones de ayuda a estas organizaciones. Las áreas de trabajo a que están abocados los programas de apoyo son las siguientes :

- a) Apoyo a la asistencia técnica.
- b) Apoyo a la transferencia e innovación tecnológica.
- c) Capacitación.
- d) Fomento a las exportaciones.
- e) Asociatividad.
- f) Información.

a) Apoyo a la asistencia técnica

Estos instrumentos promueven el fortalecimiento técnico – empresarial, dada la importancia que reviste aumentar la competitividad de las Pyme, en un mercado cada vez más

exigente. El instrumento creado es el fondo de asistencia técnica (FAT).

b) Apoyo a la transferencia e innovación tecnológica

El desarrollo de actividades de investigación, es un factor que facilita el aumento de la competitividad y desarrollo de las unidades productivas, permitiendo mejorar la calidad e introducción de nuevos productos cada vez más exigentes y diferenciados. En este contexto se han creado instancias que promueven el desarrollo de la Pyme en tales áreas, dentro de los instrumentos más destacados mencionan : FONTEC, FONDEF Y PGTT.

c) Capacitación

Los programas de apoyo a la capacitación operan a través de :

- SENCE
- CORCAPYME
- SERCOTEC

d) Fomento a las exportaciones

Dentro de los instrumentos de apoyo que promocionan las exportaciones, se encuentran :

- Convenio CORFO – ASEXMA.
- Apoyo de PROCHILE para aumentar las exportaciones.
- Apoyo de SERCOTEC para participar en ferias y exposiciones.
- Participación en ferias a través de la bolsa de subcontratación.
- Comité de exportaciones PROCHILE – ASEXMA – SERCOTEC.

e) Asociatividad

Se plantea como el gran desafío del sector Pyme para sobrevivir y crecer, el saber escoger su especialización y aprender por sobre todo a desarrollar alianzas estratégicas con proveedores, clientes y socios.

f) Información

Existen otros instrumentos de apoyo e instancias que en conjunto con las anteriores buscan mejorar el funcionamiento del sector Pyme :

- Centros regionales de atención a la Pyme.
- Centro de atención a la Pyme en la Región Metropolitana.
- Sistema de información empresarial (SIE)
SERCOTEC

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y OBJETIVOS

CAPÍTULO III. HIPÓTESIS Y OBJETIVOS

HIPÓTESIS

Las Pyme y el acceso al crédito en la Comuna de Cerrillos ¿Realidad ó Utopía?.

A través de la validación de esta hipótesis, se podrá obtener conclusiones valiosas a nivel Local - Comunal de la realidad de las Pyme.

Lo anterior indica que estudiando las condiciones en las cuales se otorga un crédito como plazos, montos, intereses y garantías exigidas, entregará estimadores reales de las condiciones exigidas a las empresas frente al otorgamiento de créditos. Por otro lado, analizando el tipo de acreedor principal de las Pyme (formal o informal), se puede inferir si el costo del crédito es efectivamente mayor para las Pyme que para otras empresas.

Para desarrollar los objetivos propuestos y en consecuencia probar la hipótesis planteada, es necesario desarrollar una investigación, la que se sustenta en el marco teórico expuesto en el Capítulo IV. El desarrollo del estudio pretende comprobar o rechazar los juicios teóricos emitidos en el mencionado capítulo, a través de la información obtenida de la encuesta seleccionada de una muestra representativa de empresas, en la comuna de Cerrillos de la Región Metropolitana. La población total de la comuna es de 2.827 contribuyentes repartidos en distintos sectores. Es importante mencionar que la

población considerada para el estudio es de 89 contribuyentes que pertenecen a los distintos sectores.

OBJETIVO GENERAL

Estudiar el acceso al crédito ó financiamiento de las Pyme en la Comuna de Cerrillos.

La finalidad de este objetivo es conocer en forma práctica la realidad de las Pyme en la comuna de Cerrillos, lo que permitirá de acuerdo a sus características ampliar conclusiones a nivel comunal. Lo anterior pretende mostrar si las Pyme tienen real acceso al crédito ó financiamiento.

DEFINICIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación, está enfocada a recopilar información sobre las Pyme, las cuales entregarán información de acuerdo al objetivo propuesto, que involucra aspectos referidos al acceso al crédito ó financiamiento, tales como plazos, montos, intereses y garantías exigidas. Una vez obtenidos los datos, procesados y tabulados se resuelve, concluyendo sobre la situación actual de la pequeña y mediana empresa en Chile, respecto del fundamento teórico.

El período escogido para recopilar información corresponde a agosto a noviembre, lo que facilita su obtención dado que es reciente, mostrando la realidad actual de estas empresas.

El universo empresarial en la comuna está definido por empresas de tipo comercial, industrial, profesional, alcohol, kioscos, feria libre, feria persa, que en total suman 2.827 empresas

CAPÍTULO IV

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO

CLASIFICACIÓN DE LA PYME

CUANTITATIVA

Dado la débil diferencia entre la Pequeña y la Mediana Empresa, no es fácil delimitarlas. Sin embargo, es posible observarlas desde una perspectiva cuantitativa del nivel de empleo que satisfacen, considerando a la Pequeña Empresa como aquella que ocupa entre 10 a 49 personas y a la Mediana Empresa la que ocupa entre 50 y 199 personas⁸.

GESTIÓN

Por otra parte y con el objeto de otorgar una mejor comprensión de lo que se entiende por Pyme, podemos enfocarnos también sobre la base de la naturaleza y complejidad de su gestión, definiéndolas en este contexto como:

a) Pequeña Empresa

” Es aquella en la cual el dueño realiza personalmente las tareas de dirección y de supervisión, siendo a la vez jefe de producción, jefe de ventas, jefe de personal, etc⁹.

b) Mediana Empresa

” Es aquella en que existe una diferenciación a nivel de

⁸ Instituto Nacional de Estadísticas (INE), compendio estadístico de Pyme, Santiago de Chile, 1999, P.3.

⁹ Agüero, Raúl, documento N° 8 “definición de Pyme”, SERCOTEC, Santiago de Chile, 1996, P.5.

funciones de dirección y de administración¹⁰ “

Infraestructura

Se considerará Pyme a todas aquellas empresas que tengan un monto en maquinaria y equipo inferior a un millón de dólares¹¹.

Ventas

Finalmente y para los objetivos del presente trabajo, podemos distinguir a la Pequeña de la Mediana Empresa a través del nivel de sus ventas anuales, tal como se presenta en el siguiente cuadro que especifica tramos clasificatorios :

CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS SEGÚN VOLUMEN DE VENTAS Y NÚMERO DE TRABAJADORES

Tamaño	Valor de las ventas anuales (UF)	Número de Trabajadores
Micro Empresa	Menos de 2.400	Menos de 9
Pequeña Empresa	De 2.401 a 25.000	De 10 a 49
Mediana Empresa	De 25.000 a 50.000	De 50 a 200
Gran Empresa	Más de 50.000	Más de 200

Fuente: Elaboración propia, a partir de información del Ministerio de Economía y Reconstrucción, 1993

¹⁰ Agüero, Raúl, Documento N° 8 “ definición de Pyme “, SERCOTEC, Santiago de Chile, 1996, P.6.

¹¹ Departamento de Administración, “programa A.P y M.E.”, Facultad de Administración y Economía, USACH, Santiago de Chile, P.8.

En Chile, durante 1997, el número de empresas de esta categoría llega aproximadamente a 500 mil, con una facturación que en su conjunto se eleva a más de 3.675.000 UF y equivale a un 24% de las ventas totales del país.¹²

CARACTERISTICAS DE LA PYME

1. La Pequeña y Mediana Empresa tiene una gran agilidad y adaptabilidad a los cambios del medio, debido a que su infraestructura y costo comparativamente son más bajos que los de la gran industria.
2. En algunos casos están en mejores condiciones para aprovechar nuevas ideas y pueden ocupar aquellos espacios que dejan libres las grandes empresas tanto en los mercados internos como internacionales.
3. Otro aspecto característico de la Pyme es que requieren una menor inversión por unidad de empleo y valor agregado, por consiguiente pueden permitir un crecimiento más rápido del empleo y del ingreso. Cifras oficiales demuestran que para crear un empleo en una gran empresa se requiere en promedio una inversión de U\$ 20.000 en comparación con la Pyme, donde en

¹² Fuente: Corfo 1994-1997, "un desafío a la modernización productiva", Ministerio de Economía, Santiago de Chile, P.15.

promedio se requiere de sólo U\$ 3.000¹³.

4. Por otra parte, la calidad de la información procedente del sistema bancario y financiero en este sector es más limitado, lo que les dificulta para realizar proyecciones de largo plazo.

5. Otras de las dificultades relativas a las Pyme es la aplicación por parte del mercado de altas tasas de interés al financiamiento que le otorgan, lo que indudablemente les provoca un aumento de sus costos financieros. Asimismo la obtención de créditos se dificulta por el alto riesgo que el sistema bancario percibe en este tipo de empresas asociado muchas veces a que no pueden proporcionar la detallada documentación exigida¹⁴.

6. Por otro lado, la producción se encarece ya que generalmente no tiene accesibilidad a descuentos significativos por las compras de sus materias primas, lo cual repercute en la rentabilidad.

7. En este punto la asociatividad con empresas del mismo rubro puede ser una alternativa viable para lograr mejoras comparativas, cosa que hasta el momento no se concreta.

8. Esta situación se agrava si consideramos que el sector

¹³ Información Económica elaborada por el INE de las Empresas en Chile, en base a información que entrega el SII, 1998.

¹⁴ Corfo, “un desafío a modernización productiva”, 1997.

generalmente es dirigido y controlado en forma unipersonal¹⁵, no asociativamente, disminuyendo el poder relativo del mismo en cualquier negociación.

9. La Pyme se caracteriza por su presencia en todo el territorio nacional, ubicación geográfica que la privilegia algunas veces y le permite llegar con sus beneficios a todo el país, transformándose en una fuente importante para la integración y el desarrollo económico y social.

10. Además existe una especialización de la producción que permite una complementación con la gran empresa, lo que se traduce en la sobrevivencia y desarrollo de la Pyme a través del tiempo, como segmento contributivo de insumos al flujo productivo.

11. La Pyme representa alrededor de un 90% de las unidades económicas del país absorbiendo sobre un 65% de la fuerza laboral¹⁶, además de contribuir con alrededor de un 40% del valor agregado nacional¹⁷, por lo cual podemos deducir su tremenda significación económica y social para el país.

12. En el campo de las exportaciones, se espera un aporte significativo de la Pyme, pues proyectando las exportaciones

¹⁵ Bustos y Muñoz, factores internos y externos que afectan la toma de decisiones en las Pymes Chilenas, Memoria Usach, Ingeniería Comercial, 1998, P.68.

¹⁶ Información económica elaborada por el INE de las Empresas en Chile, en base a la información que entrega el SII, 1998.

¹⁷ Idem

tradicionales, provenientes en su mayoría de las grandes empresas, resulta inferior a los compromisos financieros adquiridos. Por lo tanto deberá ser la Pyme la que con su esfuerzo exportador permita al país obtener las divisas que necesita¹⁸.

CARACTERIZACIÓN DEL PÉRFIL DEL EMPRESARIO DE LA PYME

Las características de los empresarios tienen una gran repercusión en su empresa, una buena o mala dirección le permitirá un resultado en uno u otro sentido. Según estadísticas del INE se observa que un 75% de las nuevas empresas pequeñas quiebran a menos de un año de funcionamiento¹⁹.

De tal forma se hace necesario conocer en términos generales la personalidad predominante del empresario.

RELACIÓN EMPRESA - BANCO EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO

Entre las alternativas de financiamiento expuestas, se destaca en este contexto la participación de los Bancos, puesto que las entidades bancarias poseen una cartera de clientes más diversificada, por ende enfrentan un menor riesgo, pudiendo aplicar menores tasas de interés asociadas a los créditos otorgados, lo que en consecuencia genera oferta de créditos más

¹⁸ Corfo, “un desafío a la modernización productiva”, 1997.

¹⁹ Información económica elaborada por el INE de las empresas en Chile, en base a información entregada por el SII, 1998.

atractivas. Por lo anterior es importante para el empresario, conocer cómo opera un banco en el proceso crediticio y cuáles son los costos asociados, para que al momento de solicitar el crédito puedan acceder a éste en mejores condiciones, adaptando así la información que poseen a los requerimientos básicos de un banco, ya que éstas entidades poseen un formato normativo estandarizado de análisis en la clasificación de las partidas contables, aumentando las posibilidades de obtención de un crédito (en este caso para las Pyme).

La información que el empresario debe presentar a los Bancos son entre otras :

- Estados Financieros
- Declaración de Impuesto a la Renta (Formulario 22)
- Declaración y pago de Impuestos Mensuales (Formulario 29)
- Notas a los Estados Financieros

Es importante definir qué es un Banco y el contexto en el que se desenvuelve en términos crediticios :

Un banco es una institución que realiza labores de intermediación financiera, recibiendo dinero de unos agentes económicos (depósitos), para darle en préstamo a otros agentes (créditos). El significado económico de préstamo según Sepulveda (1988, p. 116), consiste en la transferencia temporal de recursos entre agentes económicos, donde el prestatario se compromete a restituir dichos recursos a su prestamista, además de pagar un interés a su vez el prestamista exige que se deposite algún valor en garantía, para asegurar que los recursos prestados serán recuperados.

Por otro lado, debido a la importancia que reviste la tasa de interés frente al otorgamiento de un crédito es necesario ahondar en este punto, de acuerdo a Sepúlveda (1988,p.90), se puede decir que la tasa de interés, es el precio que pagan los agentes económicos, por usar fondos ajenos (en este caso Pyme), esta se expresa como un porcentaje del monto prestado por unidad de tiempo, el que puede variar entre 30, 60, 90, 180 días, un año, etc.

Se observa que para ambas partes, demandantes y oferentes de créditos (empresas y bancos respectivamente), es relevante la existencia de la tasa de interés.

El Prestamista (oferente de fondo) realiza un sacrificio cuando presta dinero al posponer su consumo (teoría del consumo temporal). La tasa de interés representa una compensación por este sacrificio, a lo anterior se agrega el riesgo en que incurre el prestamista cuando facilita fondos a un tercero.

El Prestatario (demandante de fondos) obtiene un beneficio por el uso del préstamo (consumo o inversión), éste esta dispuesto a pagar un precio por el préstamo, el cual será a lo mas igual a la cantidad de los beneficios que espera obtener de los fondos adquiridos. Como la mayor parte de los montos prestados se destinan a proyectos de inversión, el beneficio del prestatario o inversionista consiste en la tasa de retorno asignada a la inversión, cuyo valor determinará el interés máximo que estará dispuesta a pagar.



Se puede distinguir muchas clases de tasas de interés, que corresponden a préstamos de diferentes plazos, montos y riesgo asociado a ellos. Cuando más corto y menor el riesgo del préstamo, menor tenderá a ser la tasa de interés.

Es necesario dejar de manifiesto para las Pyme, que al momento de solicitar un crédito, por una visión conservadora de los bancos, se les asigna un cierto nivel de riesgo por simple y garantizado que aparezca. Se entiende como riesgo según Van Horne (1994, p. 109) como la variabilidad en los rendimientos que se esperan, además señal, que en los valores de riesgos, la tasa de rendimiento puede considerarse como una variable aleatoria sujeta a una distribución de probabilidad. De lo anterior se infiere que el banco puede calcular el riesgo de las empresas.

Por otra parte, el nivel inflacionario o tasa de inflación también incide en la tasa de interés, cuanto más alta sea la primera, más alta tenderá a ser la segunda y como la función de la tasa de interés es análoga a la de cualquier precio, ella iguala la oferta y demanda de fondos prestables, por lo que si se producen variaciones en la oferta o en la demanda de préstamos también variará la tasa de interés.

En síntesis se define la actividad principal de un banco, como recibir y prestar dinero y su utilidad se deriva del diferencial neto entre las tasas de captación (crédito) y colocación (préstamo). Es importante dejar en claro que este proceso para los bancos no es simplemente tratar de colocar recursos solo en virtud del atractivo que ofrece un diferencial de tasas importante, sino que una de las principales consideraciones de estas entidades es la certeza de recuperación del dinero colocado y el

riesgo asociado a esta operación. Por tanto, toda empresa al solicitar un crédito bancario debe tener presente no sólo el costo en que incurrirá (el cual está determinado a través de la tasa de interés), sino que además la posibilidad de adquirir dicho crédito, lo que va en directa relación con el análisis de riesgo efectuado por las entidades bancarias.

Lo interesante del estudio anterior, es que esta evaluación se realiza exclusivamente con la información entregada por las empresas solicitantes, es decir, aquellas que entreguen información de mejor calidad, podrán ser mejor evaluadas, lo que disminuye el riesgo que el banco asocia a ellas y aumenta las posibilidades de adquirir finalmente el crédito solicitado.

ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO

Toda empresa debe conocer en líneas generales el procedimiento crediticio desde la perspectiva de un banco (para adaptarse a sus requerimientos), el cual considera las siguientes etapas :

- a) Definir claramente el propósito del crédito
 - b) Evaluación del proyecto para el cual se solicita el crédito
 - c) Condiciones solicitadas para el crédito
 - d) Administración del crédito
-
- a) Definir claramente el propósito del crédito

El empresario debe conocer y definir claramente el objetivo que lo ha llevado a solicitar el crédito, de tal forma de presentar claros propósitos a la institución bancaria.

b) Evaluación del proyecto para el cual se solicita el crédito

Para efectos prácticos la evaluación del proyecto se ha resumido según Bulnes (p.16-17) en cuatro grandes factores :

Seriedad : Este factor comprende y analiza aspectos de moralidad u honestidad de un cliente, situación que representa un alto grado de incertidumbre.

Simulación de capacidad de pago : Se refiere a estimar los flujos de caja que se generarán a futuro, situación que representa un alto grado de incertidumbre.

Situación patrimonial : El patrimonio es un respaldo del cliente el cual refleja el éxito o fracaso, pues si una empresa posee excelentes flujos y un patrimonio negativo, no se le otorgará el crédito.

Segunda fuente de pago : Esta actúa como una garantía y se utiliza cuando falla la primera fuente de pago (producto de las ventas o generación), en general sirve de apoyo en caso de existir una debilidad en cualquiera de las tres "S" anteriores.

c) Condiciones solicitadas para el crédito

Se refiere básicamente a los plazos, montos, tasas de interés y garantías exigidas a los créditos con la finalidad de dejar claramente establecido cada una de las

condiciones de otorgar un crédito respecto de la aprobación del mismo.

d) Administración del crédito

En este punto se considera la administración del crédito en sí, como el tratamiento de las cuentas por cobrar.

En conclusión, toda empresa que desee obtener un crédito bancario, debe cuidar aspectos tales como : su pasado crediticio, (pues en caso de existir deudas impagas aumenta su nivel de riesgo para el banco), la calidad de la información presentada.

Se observa que el banco otorga al análisis de riesgo de crédito un papel preponderante, ya que el éxito del sistema bancario se fundamenta sobre el mantenimiento de una carrera sana y para lograrlo es preciso contar con una eficiente labor de análisis de riesgo, puesto que permite disminuir el incumplimiento, los gastos de cobranza y además permite aumentar el mercado objetivo, atendiendo nuevos clientes que antes eran considerados mas riesgosos.

PYME Y EL ACCESO AL CREDITO BANCARIO

Históricamente el acceso al crédito formal, como se ha mencionado, ha sido un problema que no permite a las Pyme enfrentar el mercado en forma competitiva, ya que comparativamente se enfrentan a sus competidores (directos e indirectos) en una situación de desventaja, situación explicada en parte por el aumento producido en sus costos de financiamiento.

En relación a los montos otorgados la situación del segmento Pyme está muy desmejorada en contraste con la gran empresa, según información registrada de Cabrera (1994, p 81), del total de los recursos otorgados en Abril de 1994, el segmento Pyme obtuvo un 23% del total y la gran empresa un 67%. Mostrando que la Pyme obtiene sólo un tercio de los recursos totales obtenidos por las grandes empresas.

Se menciona que un porcentaje significativo de los créditos obtenidos por las pequeñas y medianas empresas, corresponde a aquellas que están vinculadas de alguna manera con empresas de mayor tamaño y que, por ende se convierten en sus avales. De esta manera algunas Pyme no enfrentan problemas derivados de la insuficiencia de garantías, encareciendo de comisiones e intereses y por sobre todo lo superaba la falta de intención por parte de los agentes financieros para confiar en ellos.

Sin embargo, el problema que deben enfrentar las Pyme en el tema de financiamiento bancario, no es sólo la dificultad para acceder al crédito, que sin duda es una barrera que deben superar, sino que las modalidades y condiciones en el acceso.

De acuerdo a cifras disponibles al 30 de Abril de 1994, se observa la presencia de 46.519 empresas Pequeñas y 4.739 Medianas con créditos otorgados por la banca comercial, cifra nada despreciable pues equivale al 27% del total de empresas con créditos a esa fecha.

Es así como desde 1991 se incrementó en un 53% el acceso de las pequeñas empresas y en 40% el de las medianas,

lo que representó un incremento de 17.000 nuevos créditos asignados al sector Pyme.

Endeudamiento según tamaño y número de empresas, años 1991-1994

	1991	1992	1993	1994	Variación	(91- 94)
Tamaño					Numero	%
Micro	73.265	95.429	115.510	134.464	61.199	84
Pequeña	30.452	36.431	42.500	46.519	16.067	53
Mediana	3.388	4.080	4.468	4.739	1.351	40
Grande	4.260	5.076	5.698	6.183	1.923	45
Total	111.365	141.016	168.175	191.959	80.594	72

Fuente : Cabrera (1994, p.80)

De acuerdo a la tabla anterior se destaca que el segmento de empresas con mayor endeudamiento, en relación al número de empresas con participación en créditos otorgados por la banca comercial corresponde a las microempresas , siguiendo la mediana y la pequeña en orden decreciente, estas cifras se explican por el aumento de participación de este segmento en las solicitudes de créditos, también por la cantidad de empresas que existen en Chile pertenecientes a estos segmentos, pero pese a este aumento en los créditos otorgados, la gran empresa continúa siendo el segmento con mayor cantidad de créditos adjudicados.

Debido a la importancia que reviste el segmento de las pequeñas y medianas empresas en el quehacer de la economía nacional, surge la necesidad de mencionar, basado en Cabrera (1994, p.76-82), Roman & Rojas (1994, p.15-16), las limitaciones

a las que se enfrentan estas empresas para acceder al financiamiento bancario.

LIMITACIONES DE LAS PYME PARA ACCEDER AL CRÉDITO BANCARIO

- Las Pyme enfrentan fuertes restricciones para acceder al crédito bancario debido a los costos de transacción del estudio de proyectos y la evaluación del riesgo de las mismas. Lo anterior se deriva de escasa información técnica y la confiabilidad que ello genera para con la pequeña y mediana empresa, lo que se traduce en altos costos de administración fundamentalmente por la intensa búsqueda de información que involucra el proceso.
- Asimismo se postula que, de acuerdo al período de referencia teórica, la banca no consideraba rentable incurrir en costos para otorgar créditos a la Pyme, puesto que considera menos riesgoso operar con grandes empresas, apoyando esta decisión en las garantías que ofrecen las mismas frente a la falta de garantías que registran las Pyme. Una mención aparte, dentro de este tema, que merece un punto bastante interesante, es el acceso relativo al crédito por parte de algunas Pyme que están vinculadas a otras empresas de mayor tamaño las que pasan a constituir al aval necesario para su acceso.
- Otra razón por la cual las Pyme tienen dificultades para acceder al crédito es la diferenciación de tasa de interés

y comisiones bancarias, y el hecho que los créditos son a muy corto plazo lo que genera un encarecimiento del mismo. Por esto, las Pyme concurren a fuentes informales de financiamiento que operan con tasas de interés de hasta cuatro veces mas que las del sistema financiero formal, y a plazos inferiores. Esto genera un alto costo de endeudamiento y, por lo tanto, estanca la posibilidad de acumular fondos para la reinversión y en consecuencia ser más competitivas en el medio. Para clarificar esta última idea se presenta a continuación una tabla que muestra el costo del financiamiento informal, al cual las Pyme se ven obligadas a acceder producto del rechazo en el sistema financiero formal.

Utilidad obtenida con crédito formal e informal

Incremento de Ventas	Crédito Formal	Crédito Informal
Incremento de Ventas	300	300
Utilidad 20%	60	60
Costo del Crédito	11	30
Impuesto Renta 15%	7	4
Utilidad Incremental	42	26

Fuente : Elaboración propia según datos obtenidos de Roman & Rojas (1994, p.31)

- Epocas de expansión con retrocesos en momentos de crisis.
- Otro aspecto que perjudica la imagen del segmento Pyme y que dificulta su acceso al financiamiento bancario, es la alta tasa de morosidad que estas empresas presentan.

- La falta de información financiero-contable que estas empresas manejan hace más difícil para la banca evaluar su riesgo, dada por la asimetría de la información existente, por ende se afirma basado en Cabrera (1994, p.104) que no significa que la Pyme sea más riesgosa, sino más bien que el riesgo de su deuda es difícil de evaluar. Vinculado a esto surge el problema de la selección adversa relacionado con la mala calidad de la información o en algunos casos ausencia de ésta, que impide a la banca realizar el análisis del crédito de estas empresas, aumentando la incertidumbre y por ende disminuyendo las posibilidades de obtenerlo.

PRINCIPALES PROBLEMAS MICROECONÓMICOS ASOCIADOS A LAS PYME EN EL SISTEMA FINANCIERO

Azocar (1991, p. 3-8), aportando al estudio anterior, profundiza sobre algunos de los principales problemas de las Pyme frente al acceso al financiamiento, como también considera que las grandes causas del problema de acceso al crédito por parte de las Pyme es porque son nuevas o sin historia. En síntesis, las causas que el mercado bancario adopta como antecedentes para discriminar a las Pyme son :

- a) Asimetría de la Información
- b) Moral Hazard (Riesgo Moral)
- c) Carencia de Información, Selección Adversa

Asimetría de la Información

La asimetría de la información, se refiere básicamente al diferencial de la información que tienen los demandantes con la información que reciben los oferentes, generando esto una incerteza por esta diferencia, lo que se visualiza claramente en el mercado crediticio, ya que el pago (capital mas interés) de una deuda es realizado con posterioridad a la concesión del crédito, por ende el préstamo es intercambiado por un pago futuro, cuyo cumplimiento dependerá de las intenciones y capacidades de la contraparte. Por lo tanto, la asimetría de información genera incertidumbre, sobre la honestidad o capacidad de pago del deudor.

Moral Hazard (Riesgo Moral)

El Riesgo Moral, toma en cuenta la existencia de deudores deshonestos, quienes se caracterizan por no tener la intención de cumplir con sus compromisos de pago, por lo tanto esta situación implica un riesgo para la banca.

Debido a la carencia de información que apoya a las instituciones financieras para distinguir a los agentes honestos de los deshonestos, se obstaculiza el otorgamiento del crédito, asignando sólo probabilidades de que el agente sea honesto. Si esta probabilidad es igual a uno, no existe Moral Hazard. Por otro lado, si aumenta la probabilidad de Moral Hazard, los agentes honestos deben enfrentar un efecto sobre la rentabilidad esperada en consecuencia del aumento de la tasa de interés, cayendo el volumen de préstamos. Lo anterior genera una externalidad

negativa para el agente deudor honesto, pues el banco para compensar las pérdidas, aumentan las tasas de interés.

Poder identificar y separar del mercado a los deudores deshonestos (que en conjunto con la información imperfecta dificultan la participación en el mercado de los deudores honestos) dependerá de los siguientes factores :

- a) Participación de deudores deshonestos en el sistema.
- b) Velocidad con que es transmitida la información en el sistema financiero.

a) Participación de deudores deshonestos en el sistema

Según Azocar (1991, p.5), existe una alta probabilidad que éstos deudores estén concentrados en créditos de largo plazo (para invertir en proyectos), lo que trae como consecuencia ineficiencia al distorsionar la asignación de los recursos por las mayores tasas de interés por los fondos colocados, y por lo tanto menores ganancias en deudores honestos.

b) Velocidad con que es transmitida la información en el sistema financiero

La mayor eficiencia que puede existir en el sistema financiero, con información transparente y equitativa, permitirá detectar a los deudores deshonestos. De no ocurrir lo anterior los deudores deshonestos participarán libremente en el sistema financiero, en consecuencia los bancos serán cada vez más

estrictos y exigentes en realizar cambios en sus carteras para aceptar nuevos deudores. No obstante, los bancos pueden conocer con certeza si en la mora es necesario que ocurran una serie de situaciones de no pago a través del tiempo para poder definir a un deudor como deshonesto.

Carencia de Información, Selección Adversa

La selección adversa, derivada de la asimetría de información se refiere a un grupo de deudores con expectativas heterogéneas quienes de acuerdo a la información que dispongan enfrentarán una situación futura optimista o por el contrario pesimista. Cuando el deudor se enfrenta ante un banco como si tuviera una alta capacidad de pago, sabiendo que tiene baja productividad, surge el problema de selección adversa, como consecuencia los bancos no desean aceptar deudores nuevos, reduciéndose en gran porcentaje las colocaciones en proyectos de inversión.

Ya mencionado que son empresas pequeñas en términos de ventas, inversión en activo fijo, personal, nivel de producción o que simplemente son empresas sin historia, por lo que el banco tiene que “confiar” en el cliente de acuerdo a la información que recibe, debido a que la otra opción sería de la tasa de interés para protegerse de ese riesgo, lo que no asegura el pago del crédito. Por todo lo anterior, la banca se comporta a la fecha (y de acuerdo a los antecedentes aportados), de modo reacia en la concesión de créditos a este segmento.

LAS COMPAÑÍAS DE LEASING

De su definición :

El leasing, es un sistema de financiamiento que permite la compra de un bien de capital, maquinarias, equipos, vehículos u otro; pagando un monto mensual en calidad de arriendo durante un período, llamado opción de compra, por medio de la cual el interesado se hace dueño del bien así financiado.

De acuerdo al contrato, las empresas de leasing no pueden revocar la opción de compra que han otorgado al momento de suscribirlos.

El leasing constituye una manera práctica y simple de costear bienes de capitales, que se agregan al proceso productivo, lo que deriva en una mayor rapidez y flexibilidad en su financiamiento, ya que éste se adapta a la propia elección realizada por el usuario, sin perjuicio de la asesoría que eventualmente pueda brindarle la empresa de leasing.

DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

En virtud del leasing, la persona que desea obtener el uso y goce de un bien, ya sea productivo o de otra índole, acude a una empresa, organizada bajo alguna forma societaria (comúnmente denominada “empresa o sociedad de leasing”), para que ésta lo adquiera de su fabricante, proveedor o constructor y le ceda su uso por un tiempo convenido, ligado o no a la vida útil o económica del bien, a cambio de una cantidad de dinero, que el interesado ha de pagar fraccionariamente y que asciende al valor que la empresa pagó al fabricante, incrementado en los gastos, intereses y utilidades en que la sociedad intermediaria incurre y desea obtener, respectivamente, reconociéndosele al usuario la facultad de adquirir el dominio del bien, pagando en una época estipulada, el valor residual que corresponda y en el cual se consideran, en parte, los pagos realizados a título de rentas de arrendamiento.

Ahora bien, de aquí desprendemos que existen dos tipos de relación :

LEASING OPERATIVO

El potencial usuario se vincula directamente con el proveedor y con él conviene en celebrar la transacción.

LEASING FINANCIERO

Se caracteriza por un ente que cumple un rol de intermediación.

Su fin puede resumirse de la siguiente manera :

Más conveniente que endeudarse en el mercado financiero es solventar la inversión con la propia productividad. Ello se sustenta en principios de la economía empresarial que contradicen nociones tradicionalmente lo que produce beneficios a la empresa.

Por eso se ha dicho que el Leasing representa una evolución mental contraria a los principios tradicionales de la propiedad, que supone trazar una distinción entre la titularidad jurídica y la titularidad económica de los bienes.

Empresas de Leasing

Bancrédito Leasing S.A.
Bandesarrollo Leasing S.A.
Banedwards Sogeleasing S.A.
Banestado Leasing S.A.
Banosorno Leasing S.A.
Bhif Leasing S.A.
Bice Leasing S.A.
Leasing Andino S.A.
Leasing Concepción S.A.
Leasing Sudamericano S.A.
O'higgins Leasing S.A.

Santiago Leasing S.A.
Security Leasing S.A.
Sudameris Leasing S.A.

ANÁLISIS COMPARATIVO

Leasing	Crédito Bancario
Financiación del 100% de la operación dentro del valor de la cuota se incluyen los gastos : seguros, notariales impuestos y de administración.	Principalmente financia el valor neto del bien, no incluye los gastos de impuesto, seguros notariales.
Permite diversificar su endeudamiento y que por ser arriendo, no se considera endeudamiento con el sistema financiero.	Se considera endeudamiento financiero.
Conserva su capital de trabajo, al no destinar dichos recursos a financiar activos inmovilizados.	Si el financiamiento en el c/p, disminuirá el capital de trabajo.
Mantiene una disponibilidad de crédito con el sistema financiero.	Disminuye su capacidad de endeudamiento con el sistema financiero.
Es un financiamiento en el mediano y largo plazo .	Financiamiento a C y M/P.
La cuota, es deducible de la base tributaria.	Sólo el pago de los intereses son deducibles de la base tributaria, y la cuota de depreciación que corresponda.
El pago de interés es anticipado.	El pago de intereses es vencido.

Como conclusión, puede decirse que presentando el leasing una serie de beneficios en relación al crédito, y, considerando además, que su costo ha disminuido ostensiblemente resultando incluso inferior al crédito bancario en términos de desembolsos efectivos, la operación de leasing resulta altamente atractiva para financiar la inversión en activos fijo para los pequeños y medianos empresarios.

LAS COMPAÑÍAS DE FACTORING

El factoring, o créditos contra facturas, es una modalidad financiera destinada esencialmente a proporcionar capital de trabajo a las empresas.

Este nuevo producto financiero surgió en Chile en 1991 y ha experimentado un fuerte auge desde entonces.

Actualmente están en funciones cinco empresas de factoring, más los servicios similares que prestan la mayoría de los bancos, bajo el nombre de línea de crédito Factura o descuento de Documentos de Producción.

El factoring constituye una forma rápida de obtener liquidez y puede ser muy bien aprovechado por aquellas pequeñas y medianas empresas, que tienen carteras de facturas por cobrar por ventas efectuadas, como también pueden ser letras, pagarés u otros documentos de depósitos.

La ventaja principal de esta forma de financiamiento reside en que no precisa mayor garantía que la cesión de los documentos correspondientes más, en algunas oportunidades, el aval de los socios de la empresa cesionaria. Además, esta clase de operación no representa endeudamiento en el sistema financiero.

Legalmente el Factoring es un convenio a plazo fijo, mediante el cual el cliente le cede a una compañía de Factoring su cartera de facturas u otras cuentas por cobrar para que se encargue de efectuar la cobranza de estos documentos.

Además, si lo desea el cliente, la compañía le otorga una línea de crédito de anticipos sobre las facturas cedidas, siendo este último concepto, avance sobre facturas o descuentos de ellas, el que caracteriza la operación.

En algunas modalidades de Factoring, la línea de crédito es rotativa : por cada nuevo grupo de facturas enviadas a la compañía para su cobro, la línea se incrementa, en el porcentaje acordado, con el anticipo correspondiente a dicho grupo y, a medida que los deudores van cancelando las facturas, la línea disminuye consecuentemente.

La compañía no asume riesgos de cobranza; las facturas impagas se cargan al cliente, aumentando su deuda por anticipos (crédito utilizado) o exigiéndose la cancelación inmediata.

En otras modalidades de Factoring, cada anticipo constituye una operación separada de cesión de una o más

facturas y puede incluir también el descuento de los intereses por adelantado.

Es destacable mencionar, que no existen informaciones desagregadas con respecto al total de colocaciones de empresas de Factoring en Chile, este es un instrumento relativamente nuevo, por lo cual falta mucho por flexibilizarlo, en especial las empresas están actuando dentro de un nicho, que dejan los Bancos y otras Instituciones, pero no se le ha dado la importancia que tiene para el pequeño y mediano empresario.

Por tal motivo, con respecto a estas empresas, la investigación se generalizará a darle un contexto más amplio de su conceptualidad y formas como se aplica en Chile.

El hecho de que estas técnicas cubran tanto la venta de mercancías como la prestación de servicios cuyo cobro se realiza a corto plazo, no excluye actualmente los plazos ni las deudas a largo plazo.

FINALIDAD PRINCIPAL DEL FACTORING

Cobertura del crédito y financiación suplementaria.

La Venta a Crédito

Tres elementos participan : Factor – Cliente – Deudor

Factor : Entidad prestataria de servicios Factoring.

Ciente : Empresa fabricante o comerciante que fabrica o vende a plazos bienes de consumo.

Deudor : Empresa, o comerciante, compradora de los bienes o servicios del cliente.

La empresa que acude al Factoring puede aumentar significativamente la velocidad de rotación de su capital circulante, con lo cual puede pasarse a un mayor volumen de ventas y a un mayor beneficio.

La consecuencia, por tanto, es que la empresa puede aumentar su capacidad de concesión de créditos. La adaptación a diferentes mercados, mediante la exportación, resulta así posible para empresas que no tienen una fuerte estructura, o no pueden desarrollar un departamento de exportación completo propio.

La concesión de crédito supone una relación de confianza y de seguridad. Reducir el riesgo de crédito es posible, pero no a costa de perder la competitividad en las ofertas de la empresa.

El Factoring, es un instrumento para rentabilizar la empresa y aumentar su competitividad, y al mismo tiempo una palanca para aumentar las ventas y la eficacia del negocio.

Uno de los principales objetivos para la compañía de Factoring en Chile, es saber realmente a quien vende y que cobra la empresa usuaria, para tal efecto es necesario hacer un análisis y evaluación de los siguientes tipos de datos :

Análisis de Ventas

Volumen de Ventas en el Último Año

Ventas Brutas

Devoluciones

Reclamaciones

Saldo de Cliente

Gasto de Cobros

Impagados

Número de Clientes

Número de Facturas

Promedio por Factura

Tipo de Clientes :

Industriales

Mayoristas

Detallistas

Administración Pública

Plazo y Forma de Cobro :

Al Contado

A 30 Días

A 60 Días

A 90 Días

A más de 90 Días

Letras Aceptadas

Recibos

Transferencias

Destino de las Ventas

Mercado Nacional

Exportación

Crédito – Riesgo

PRINCIPALES MOTIVOS QUE LLEVAN A LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS A LAS COMPAÑÍAS DE FACTORING

Ventas Pequeñas (poco atractivas)

No tienen Capital de Trabajo

Están copados en la Banca

Endeudamiento excesivo en el sistema Financiero

Protestos Relativos

No tiene otra alternativa de Financiamiento

Traen problemas de Arrastre

Los Bancos en general no aceptan menos de \$ 10.000.000., en documentación y si es por menos castigan la tasa de colocación.

Estas son los principales inconvenientes que se encuentran en las compañías de Factoring, cuando quieren negociar documentos y facturas con los pequeños y medianos empresarios.

TIPOS DE FACTORING

FACTORING CON RECURSOS

En esta modalidad, el factor adelanta a la empresa entre un 70 y un 90 % de las deudas, recibiendo el remanente en el momento en que paga el deudor.

Esta variante se adapta a negocios que se caracterizan por tener un abanico muy amplio de pequeños compradores, haciéndose cargo el factor de la gestión de la cartera de ventas y

del cobro de las deudas, pero la empresa usuaria es responsable de los fallidos.

Por ello, es posible, con esta modalidad, combinar una póliza de seguro de crédito con un contrato de Factoring.

FACTORING SIN RECURSOS

En esta modalidad de servicios, el factor asume la responsabilidad por las deudas comerciales de su cliente.

El paquete de servicio incluye, tanto la gestión de la cartera de clientes como la gestión de cobros.

CESIÓN EN BLOQUE

Es una fórmula todavía poco extendida, denominada internacionalmente como Bulk Factoring.

En esta modalidad es el cliente, y no el factor, el que mantiene la responsabilidad de la gestión de la cartera de ventas, del control del crédito y del cobro de las deudas y, sin embargo, los deudores han sido notificados de la cesión efectuada al factor y pagan a este directamente.

FACTORING AL TÉRMINO

Esta modalidad que se conoce internacionalmente como Naturity Factoring, es utilizada cada vez mas por empresas pequeñas, como alternativas al seguro de crédito.

Son negocios que cuentan con una liquidez de caja abundante, por lo cual no requieren anticipos sobre facturas, pero, si , en cambio, están interesados en todas las demás ventajas de los servicios de un factor : administración de la cartera de clientes, cobros y protección frente al riesgo de crédito

Es por tanto, un factoring sin financiación.

El margen de cobro puede negociarse para cada mes, o bien puede ser fijo.

FACTORING DE EXPORTACIÓN

En su aplicación práctica suele plantearse como un Factoring sin recursos y, por tanto, el factor facilita la cobertura del riesgo de crédito al 100%, prestando al mismo tiempo los servicios de la administración de la cartera de ventas, y de la gestión del cobro de deudas a los compradores extranjeros del cliente.

Con ellos, el exportador puede competir en igualdad de condiciones con sus competidores en el extranjero.

DESCUENTO DE EFECTOS

Con esta modalidad, el objetivo básico es conseguir financiación con la cesión de las facturas, sin que se notifique a los deudores que tengan que pagar directamente al factor.

Por esta razón también se le denomina Factoring confidencial.

Como consecuencia de ello, el cliente es responsable, tanto de la administración de la cartera de ventas, como de los cobros y posibles fallidos.

Principales Instituciones Bancarias y de Leasing que cuentan con estructuras definidas y jerárquicas y a su vez con áreas especializadas para atender a la Pyme, tenemos :

Banco del Estado
Banco de Chile
Banco del Desarrollo
Banco Concepción
Banco Bhif
Banco O'higgins
Banco Edwards
Citibank
Banco Osorno y la Unión
Banco de Santiago
Banco Santander
Leasing Banestado
Leasing Andino
Leasing Santiago

De este modo, se puede concluir que existen tendencias en el mercado bancario que indican una potencial reorientación de las Instituciones financieras a la Pyme, ya que en la última década, el negocio bancario Chileno ha mostrado una creciente disminución de sus márgenes y una reducción de sus mercados, afectados por el fenómeno de la desintermediación. Por tal motivo, las instituciones financieras ven a las Pyme como potenciales clientes.

LINEAS DE FINANCIAMIENTO

A continuación revisaremos las principales características y modalidades que adoptan las líneas de financiamiento en los distintos estratos de organizaciones.

Origen de Fondos

Salvo el financiamiento de los organismos estatales que proviene ya sea del Estado o de Organizaciones Internacionales, tales como : Bid, Birf, Banco Mundial, Aid, The Chase Manhattan Bank N.A., The Bank of Tokio Ltda. Norwest Bank Minnessota, y del Gobierno de Italia y Alemania. Todos estos están operando a la fecha del estudio.

El resto del financiamiento a disposición del sector empresa y en particular la Pymi proviene de fondos propios de las Instituciones Financieras.

Línea BID III

Actualmente, está operando el BID III, el programa contempla un total de U\$ 600 millones que son enterados en un 60% por el BID y el resto por el Estado Chileno y los interesados.

El programa de crédito multisectorial CORFO-BID está destinado a proveer financiamiento a largo plazo para adquisición de bienes de capital y la ejecución de proyectos de Inversión por parte de empresas del sector privado en las distintas actividades económicas.

PROBLEMÁTICA FINANCIERA DEL EMPRESARIO DE MENOR TAMAÑO

Se interrogó a las Instituciones sobre las principales dificultades observadas que presenta el pequeño empresario en su relación con la fuente.

Al respecto, se les solicitó que las enunciarán y posteriormente que indicarán las tres deficiencias o problemas principales, de lo anteriormente citados, que más entorpecen la relación financiera entre los agentes.

El orden de importancia de las respuestas que más se repiten es el siguiente :

- Incapacidad para generar información financiera válida.
- Mal sistema de información interna.

- Desconocimiento de alternativas financieras y su modo de operación.
- Falta de garantías reales o bancarias aceptables.
- Mala gestión financiera (se refiere a la incapacidad para negociar financiamiento).
- Incapacidad para detectar proyectos no viables.
- Mala administración del negocio (se refiere a la incapacidad de separar la administración financiera de su empresa con la personal).
- Malos informes comerciales y financieros.
- Asesorías no transparentes e idóneas en materia económica, legal y tributaria.

Cuando se solicitó jerarquizar los problemas anteriores, las respuestas se organizaron del siguiente modo :

- Asesorías no transparentes e idóneas, en lo económico, legal y tributario.
- Incapacidad para generar información financiera válida.
- Falta de garantías reales o bancarias aceptables.
- Desconocimiento de alternativas financieras y su modo de operación.

De este modo, ante las respuestas entregadas es claro que el problema central del pequeño empresario radica en el apoyo especializado a la gestión del negocio.

Es decir, gran parte de las deficiencias en el acceso tendrían una solución con la incorporación de personal calificado en el área.

Sin embargo, dado el volumen de operaciones de las empresas del sector es poco probable la contratación o incorporación de profesionales y/o técnicos en su planilla, de allí la importancia de que el sector incorpore en términos crecientes a especialistas part-time en sus actividades.

Para un profesional puede no ser rentable el dedicarse a una Pequeña o Mediana Empresa, no obstante el operar simultáneamente con varias de ellas parece una buena alternativa, aún no explotada.

Consultada la fuente sobre el costo del financiamiento, se constató que la Pyme cancela en promedio un 32% más de las tasas que obtiene la gran empresa, incluso en términos de ganancia podría llegar a triplicar a lo que obtiene con respecto a la gran empresa, todo ello es producto porque la gran empresa presenta :

- Monto de la colocación mayor.
- Monto y calidad de garantías mejores.
- Saldos y movimientos promedios altos.
- Menor riesgo de negocio.
- Menor costo de administración del crédito.

ESQUEMAS DE APOYO DE PROGRAMAS E INSTRUMENTOS FINANCIEROS

CORFO

SUAF : Subsidio de Asistencia Financiera

Esta orientada a eliminar la discriminación que sufren los pequeños y medianos empresarios al solicitar un crédito y no contar con la información contable organizada o no tener una presentación adecuada de su proyecto de inversión.

Línea Operativa	:	Líneas de crédito bancaria-leasing
Tope de ventas anuales	:	UF 25.000
Porcentaje Subsidio	:	75 % costo asesoría con tope
Plazos	:	Crédito : mínimo 6 meses Leasing : mínimo 24 meses
Motivo	:	Consultoría Externa
Unidad Operativa	:	CORFO
Observación	:	En estudio, reestructuración

Monto de crédito solicitado en UF	Nivel máximo de subvención en UF	%
300 -1.500	50	75
Mayor a 1.500	75	75

FAT : Financiamiento de Asistencia Técnica

El FAT financia la contratación de un consultor que presta asistencia técnica orientada a :

- Mejorar la gestión global de la Empresa.
- Solucionar problemas específicos en un breve período de tiempo; análisis de mercados, diseño de productos, rediseño de procesos productivos, control de contaminación, sistema de información, sistema de administración, etc.

Línea Operativa : Asistencia directa a las Empresas

Tope de Ventas Anuales : Clasificación Pyme, en base ventas.

UF 2.400 – 50.000

Subvención : Hasta 75% consultor – tope UF 75

Observación : Cada FAT, cuenta con sus respectivo OTI y registro de consultores.

FAT que operan en la actualidad

FAT Multisectorial

FAT Turismo

FAT Medios para la Comunicación

FAT Para la Pyme exportadora del sector Manufacturero

FAT Agropecuario

FAT Cooperativas

FAT Calidad

FAT Capacitación

FAT Pymi

FAT Transporte

CUBOS : Cupones de Bonificación de Primas de seguros de Créditos

Son cupones de bonificación a la prima de seguro que cubre las operaciones de Leasing y Banca, corresponden a un subsidio entregado por el Estado a través de CORFO, para facilitar el acceso al financiamiento exclusivamente a las empresas del estrato de la Pyme.

Mediante los CUBOS, la exigencia de garantías reales es sustituida totalmente (en el caso de Leasing) o parcialmente (en el caso de la Banca) por un seguro de crédito que las Instituciones financieras contratan con una compañía de seguros y que cubre por los menos el 70% del riesgo de no pago de sus deudores.

Línea Operativa : Leasing – Banca
Ventas Anuales Tope : UF 25.000
Monto de Operación : UF 3.000 máximo
Plazos Contratados : Mínimo 18 meses
Máximo 48 meses

Requisitos : Normales de acceso a la Banca
Garantía : El mismo bien de capital adquirido.
Valor CUBO : 1 UF
Unidad Operativa : CORFO, Empresas de Leasing y Banca.

Observación : En plena vigencia
Plazo máx.colocac.Pyme : 180 días de fecha de licitación

FONTEC : Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico

Es un Fondo destinado al financiamiento de proyectos de innovación e infraestructura tecnológica, que permiten elevar el nivel de competitividad de la empresa, incrementando su productividad y mejorando la calidad de sus productos a través de :

- Rediseño de Infraestructura
- Implementación de Laboratorios
- Introducción de nuevos productos y/o mejora sustancial de uno existente.
- Otros, que conduzcan al objetivo innovativo.

El FONTEC, opera un sistema combinado de crédito y subvención para los proyectos de innovación.

Esta abierto a todos los empresarios.

Línea de Financiamiento para Inversión Infraestructura Tecnológica

Cubre inversiones en infraestructura física, instalaciones, equipamiento, así como entrenamiento técnico de los recursos humanos asociados a la explotación del proyecto.

Proyectos Presentados Individualmente

Monto	: Hasta un 80% del costo total
Moneda	: UF
Tasa	: Fija de fomento
Plazo Pago	: Hasta 7 años, más período gracia

Período de Gracia : Mínimo
Garantías : Hipotecarias y/o prendarias
Unidad Operativa : CORFO
Observación : Vigente

Proyectos Presentados Asociativamente (3 o más empresas)

Monto : Hasta 80% del costo total
Subvención Adicional : Hasta 32% del monto
financiado (FONTEC)
Moneda : UF
Tasa : Fija de Fomento
Plazo de Pago : Hasta 7 años, más período de gracia
Garantías : Hipotecarias y/o prendarias
Unidad Operativa : CORFO
Observación : Vigente

Línea de Financiamiento para Proyectos de Innovación Tecnológica

Esta línea permite financiar proyectos de innovación tecnológica que apunten a una mejora significativa o al desarrollo de un nuevo producto o proceso productivo.

Costo Total : Hasta U\$ 300.000
Monto : Hasta 80% costo total-
subvención/crédito
Hasta 60% costo total del
proyecto

Moneda	: UF
Plazo de Pago del proyecto	: Hasta 7 años , fecha término
Garantías	: A convenir – Aporta FONTEC
Plazo de Gracia	: 1 Año, según proyecto
Unidad Operativa	: CORFO
Observación	: Vigente

CORFO – INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

La actividad de CORFO de apoyo financiero al sector privado, radica en su Gerencia de Intermediación Financiera, surge de la necesidad de sustituir las funciones de crédito directo o de “primer piso”, en los cuales las agencias gubernamentales proveen recursos de largo plazo al sistema financiero privado para que éste los transfiera a los usuarios finales, en especial, al estrato de la pequeña y mediana empresa.

La institución, capta recursos de aquellas fuentes a las que el sistema financiero generalmente no tiene acceso, como son, por ejemplo, los organismos multilaterales de crédito y los préstamos provenientes de la cooperación económica de los países, en una función de carácter subsidiario que pretende ser un elemento vitalizador para la expansión del mercado financiero a largo plazo, en condiciones favorables en plazos y costos.

BID – BANCO

- Esta línea permite financiar tanto bienes de capital (equipo y maquinarias) aislados, como proyectos completos con sus obras civiles.
- Los plazos de las operaciones fluctúan normalmente entre 3 y 10 años pudiendo llegar a 12 años.
- Los períodos de gracia para el pago de capital hasta 3 años.
- Las cuotas serán trimestrales o semestrales.
- La tasa de interés que el Banco o Financiera se adjudica los fondos, más un diferencial de la entidad intermediaria, la que el cliente puede negociar directamente con el Banco o Financiera.
- Las operaciones pueden ser en UF, ó U\$.

BID - LEASING

- Esta línea permite financiar la adquisición de bienes de capital a través de la modalidad de un contrato de Leasing Financiero.
- Los plazos fluctúan entre 3 y 5 años, con excepción hasta 8 años.

- No hay período de gracia, por ser Leasing.
- Los pagos son cuotas mensuales.
- La tasa de interés es negociable.
- Las operaciones pueden ser en UF Ó U\$.

CREDITO CORFO – EXPORTACION

- Esta destinado a financiar a largo plazo la exportación de bienes de capital, bienes de consumo durables y servicio de ingeniería y montaje.
- La línea opera a través de los Bancos comerciales chilenos quienes otorgan el financiamiento a los Bancos del país de destino. Estos, a su vez, evalúan el riesgo del importador y le traspasan el financiamiento a largo plazo.
- Permite al exportador chileno ofrecer a su comprador plazos de pagos de 1 a 10 años.
- No compromete financieramente al exportador.
- El financiamiento es en U\$, y cubre hasta el 85% del valor de la exportación.

- Opera con tasa de interés en U\$ preestablecidas. Pueden oscilar desde un 7,0 a 7,45 %, ó bien tasa flotante LIBOR + 1.30 A 1,75.
- Los bienes deben ser nuevos y tener un componente nacional no inferior al 25%.
- La línea no contempla restricciones en cuanto a montos mínimos o máximos.

FAG : FONDO AVAL Y GARANTIA

Corresponde a una iniciativa de apoyo al pequeño industrial, con el propósito de facilitar su acceso al crédito, especialmente para sus necesidades de caja.

Esta modalidad consiste en la agrupación de afiliados para la constitución de un Fondo, a través del aporte individual de cada uno de ellos.

El monto es depositado a plazo en un banco para garantizar una línea de crédito para los propios integrantes del grupo.

SERCOTEC, ente impulsor de este sistema, efectuó un préstamo por un monto similar al reunido por la agrupación de los industriales, el que se incorpora al depósito original, incrementando así el Fondo de Garantía.

Por otra parte, el Banco que recibe el depósito, abre una línea de crédito, por un monto tres veces superior al fondo depositado.

Este nuevo total, constituye la única garantía para la línea de crédito. Los interesados son calificados por el Banco, a fin de definir el monto máximo al cual pueden postular del fondo total.

RESPUESTA A LAS PREGUNTAS DIRECTRICES

1.- ¿ Qué se entiende por Pequeña y Mediana Empresa ?

Entendemos lo que es la Pequeña y Mediana Empresa bajo tres perspectivas: **cuantitativa**, que se relaciona con el número de trabajadores que dispone (10 a 49 Pequeña, 50 a 199 mediana), **Gestión** siendo la pequeña la que concentra la dirección y tareas en una sola persona y la mediana aquella que diferencia funciones y delega en mayor cantidad y finalmente **Ventas** que dependiendo de sus ingresos anuales clasificaremos en pequeña y mediana (2.401 UF a 25.000 UF Pequeña, 25.001 a 50.000 UF Mediana).

2.- ¿ Cuáles son las características distintivas en aspectos financieros, de gestión y de comercialización de la PYME ?

Características Positivas

Bajo nivel de inversión, la adaptabilidad frente a situaciones complicadas, presencia en la mayoría del espacio geográfico del territorio favoreciendo sus potencialidades comercializadoras, es un complemento a la línea de producción de grandes empresas.

Características Negativas

Escaso manejo de información contable financiera, alto nivel de tasas de endeudamiento para el sector, manejo unipersonal en la dirección de la empresa, bajo nivel de asociación entre ellas lo que repercute tanto en lo financiero en la capacidad negociadora y en la comercialización.

3. ¿Cuál es el origen y función del municipio ?

Los orígenes del municipio son dos, el legal y el sociológico; en ambos establece su función básica de representar a la comunidad y satisfacer las necesidades que la apremian, fomentando al desarrollo cultural, social y económico. Para ello distingue funciones privativas del municipio y otras que son

compartidas, todo con un solo objeto llegar a la comunidad de la mejor manera posible.

4. ¿Qué función tiene el municipio en el fomento económico de la comuna?

El municipio tiene el mandato de fomentar el desarrollo económico de la comuna, establecido en su ley orgánica, ley 18.695 en sus art. 3° letra c y 4° letra d, que señalan que se encomienda a los municipios "la promoción del desarrollo comunitario" y "la capacitación, la promoción del empleo y el fomento productivo". Además de tener una base social que exige representar las necesidades de la comunidad y satisfacerlas de la mejor manera.

5. ¿Qué políticas desarrolladas por el municipio puede favorecer el fomento de la Pyme ?

Fomentar el crecimiento y mantención de la Pyme robusteciendo la formación teórica de administración en las áreas de gestión, finanzas y contabilidad, mejorar el acceso al financiamiento tanto privado como público para fomentar y

mantener la instalación de actividades económicas, mejorar el acceso a la tecnología y espacios físicos tanto de oficinas como industrias con el fin de aumentar la calidad en la producción y bajar los costos de la misma, aumentar las posibilidades de la Pyme en su capacidad negociadora, en sus riesgos, costos, asistencia técnica y aumento de la experiencia, a través de la agremiación, entregar oportunidades de inserción en la economía nacional a los empresarios locales y fomentar el desarrollo de la especialización del personal con el fin de mejorar los estándares y calidad de producción, comprometiendo al trabajador con los objetivos de la empresa.

GLOSARIO

Absorción de Empleo. Capacidad de una empresa para ocupar mano de obra activa en su proceso productivo.

Activos. Corresponde a las partidas del balance que indican lo que la empresa posee, ya sea sus cuentas por cobrar, activos fijos físicos y financieros.

Agente Económico. Corresponde a toda entidad que interviene en el mercado específicamente en el intercambio de bienes y servicios los cuales generan una actividad económica. También se relaciona con toda persona o institución económica. También

se relaciona con toda persona o institución que esté involucrada en el proceso económico.

Asociatividad. Capacidad que tienen las empresas para unirse en asociaciones que persiguen un mismo objetivo como por ejemplo obtener financiamiento bancario.

Aval. Corresponde a un tercero que asume la responsabilidad legal de cumplir con las obligaciones adquiridas por el avalado en el caso que este falle. El aval se utiliza como garantía de un buen cumplimiento y segunda fuente de pago.

Bien de Consumo. Corresponde al producto elaborado por las empresas y que tiene como destino inmediato al consumidor final. Se denomina de esta forma a aquel bien que se destina sólo a satisfacer necesidades de consumo.

Capital de Trabajo. Corresponde a los activos circulantes menos los pasivos circulantes, es decir es aquella parte de los activos líquidos, descontados los comprados a corto plazo, que dispone la empresa para financiar actividades corrientes del ejercicio.

Capacidad de Pago. Lo que efectivamente puede cancelar una unidad económica en un momento dado. Esta capacidad está determinada por los ingresos en el período menos los gastos que debe incurrir.

Costo Fijo. Corresponde a los gastos no evitables en los que se debe incurrir una empresa en su actividad económica, estos costos no se pueden manejar.

Crédito Comercial. Corresponde al dinero prestado por una entidad financiera a un determinado plazo, monto y tasa de interés. Disposición de recursos presentes con el compromiso de devolución futura de ellos, en un plazo convenido y a una tasa de interés establecida.

Cuestionario Autoaplicado. Corresponde a una encuesta escrita en que el encuestado puede responderlo en forma autónoma ya que implica una secuencia lógica de las preguntas planteadas.

Desintermediación Financiera. Retirada de fondos desde una entidad financiera para invertirlos directamente en otra entidad.

Economía de Escala. Situación en la cual se verifica que ante el aumento del tamaño de una empresa, la cantidad producida aumenta relativamente mas rápido que los costos, esto se produce cuando la firma está funcionando con un tamaño de planta de producción inferior al tamaño óptimo, o cuando se incorporan nuevas tecnologías. La existencia de economías de escala conlleva costos medios de largo plazo, decrecientes con los volúmenes de producción.

Encadenamiento Productivo. Corresponde a la situación en que las empresas actúan como proveedores de unas y clientes de otras generando estos encadenamientos hacia atrás o hacia delante.

Encuesta. Investigación que se realiza para conocer diversos aspectos sobre una población determinada, con el propósito de reunir información útil para un análisis económico, comercial, de mercado o de otro tipo. Esta investigación se lleva a cabo a través de preguntas directas a las personas o agentes económicos que interesan.

Error Muestral. Medida estadística que mide las posibles diferencias en una estimación.

Factoring. Contrato por el que una institución financiera compra cuentas por cobrar de una empresa y se encarga de cobrarlas.

Financiamiento. Es la acción mediante la cual una empresa obtiene fondos de una entidad financiera externa, comprometiéndose a restituir los fondos en las condiciones pactadas. Aporte de capitales que realiza un agente económico con el fin de hacer una compra, una inversión o financiar la operación de la empresa.

Garantías. Derechos de un prestamista sobre activos específicos. Garantía prendaria es un activo aportado en garantía por un préstamo.

Gasto Financiero. Gasto que se genera a consecuencia de la deuda de una empresa, y corresponde al pago de intereses que esta debe realizar en compensación a quien facilita los recursos.

Hipoteca Abierta. Hipoteca contra la que se puede emitir una deuda adicional (garantía general) hipoteca, derecho que se

establece a un prestamista sobre una o varias propiedades del prestatario con la finalidad de garantizar el pago de la deuda.

Incertidumbre. Es la imposibilidad de conocer situaciones futuras que afectaran al mercado y por lo tanto a las decisiones financieras de las empresa.

Inversión. Acción mediante la cual los agentes económicos por medio de fondos propios o ajenos realizan la compra de activos físicos con el propósito de obtener una corriente de beneficios futuros.

Leasing. Modalidad de contrato de arrendamiento de bienes de capital entre dos empresas, en la cual se establece que la empresa que arrienda el bien puede adquirirlo definitivamente o hacer otro leasing en la fecha en que se termina el contrato. Existen dos tipos de leasing el Operativo y el Financiero. En el primero el contrato es de arriendo común y en el segundo el contrato es similar a una estrategia de compra de un activo a través de deuda.

Liquidez. Capacidad de una empresa para convertir sus activos en efectivo.

Mano de Obra Calificada. Corresponde a las personas que se perfeccionan en un oficio, situación que le permite obtener un valor agregado y por lo tanto encarece sus servicios por la experiencia adquirida.

Marco Muestral. Elementos de la población que pueden ser elegidos como muestra.

Mercado. Lugar donde se realizan las transacciones económicas tanto de bienes y servicios, como bienes de capital, total de demandantes y oferentes de un bien, servicio, recurso, etc., que se encuentran en interacción, conformando la demanda o la oferta del bien, y determinando el o los precios de transacción.

Morosidad. Situación mediante la cual una empresa se encuentra en la insolvencia de sus obligaciones financieras durante un período de tiempo.

Muestra. Número determinado o finitos de la población que cumplen con las características de representatividad de todo el universo y mediante la cual se puede inferir conclusiones para toda la población.

Muestreo No Probabilístico. En este tipo de muestreo la selección de una unidad muestral, se basa principalmente en el criterio del investigador y no existe una oportunidad real de que un elemento particular de la población sea seleccionado; por lo tanto, no se puede calcular el error muestral, y no se tiene certeza si los cálculos de muestreo son o no exactos.

Muestreo Probabilístico. El muestreo probabilístico consiste en que cada elemento de la población tiene una oportunidad real de ser seleccionado para formar parte de la muestra, esta elección se realiza mediante reglas matemáticas que no permiten ningún elemento de juicio por parte del investigador.

Muestreo al Azar Simple. Es un método que consiste en seleccionar “n” unidades de muestreo, pertenecientes a una población “N”, de tal forma de que cada una de las unidades escogidas tengan igual oportunidad de ser seleccionadas para constituir la muestra.

Población Económicamente Activa. Parte de la población que tiene sobre una edad mínima que están habilitados para desarrollar una labor productiva. Incluye a los que están trabajando, a los desempleados y aquellas personas que frente a un cambio en las condiciones de ingreso, salario o preferencias, podrían incorporarse a la fuerza de trabajo.

Reinversión. Inversión de los beneficios generados por un proyecto en la misma actividad que los produce.

Rentabilidad. Relación entre el valor actual de un proyecto y la inversión inicial. Ganancia neta de una inversión o negocio medida en términos de una tasa porcentual.

Subsidio. Medida económica del estado que consiste en hacer donaciones de dinero, bienes o servicios a las empresas o personas, con un propósito tal como incentivar la producción de ciertos bienes y servicios, redistribuir el ingreso, etc.

Teoría de Muestreo. Es el estudio de muestras extraídas de una población, seleccionadas de acuerdo a los intereses del investigador.

Variable. Magnitud que puede registrar cualquier valor dentro del rango en que se varía.

Ventaja Comparativa. Ventajas de costos que tiene un país respecto de otro en la producción de un bien, debido a distintas dotaciones de factores de producción y tecnología existentes en cada país. En la medida que estas existan se van a generar diferencias en los precios relativos entre ambos países y se van a producir un intercambio comercial especializándose cada país en la producción del bien en que posee ventajas comparativas.

SIGLAS

ASEXMA	:	Asociación de Exportadores de Manufacturas
C.I.I.U.	:	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CORFO	:	Corporación de Fomento de la Producción
FAT	:	Fondo de Asistencia Técnica
FONDEF	:	Fondo Fomento al Desarrollo Científico Tecnológico
FOSIS	:	Fondo de Solidaridad e Inversión Social

FONTEC	:	Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo.
I.V.A.	:	Impuesto al Valor Agregado
P.G.T.T. Tecnológica	:	Programa de Gestión y Transferencia Tecnológica
ONUFI	:	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
OTIR	:	Organismos Técnicos Intermedios
PYME	:	Pequeña y Mediana Empresa
SENCE Empleo	:	Servicio Nacional de Capacitación y Empleo
SERCOTEC	:	Servicio de Cooperación Técnica
S.I.I.	:	Servicio de Impuestos Internos
SIE	:	Sistema de Información Empresarial
SUAF	:	Subvención a la Asistencia Técnica.

CAPÍTULO V

ANTECEDENTES GENERALES

CAPÍTULO V. ANTECEDENTES GENERALES

PYME : DEFINICIONES Y CONCEPTOS

No existe una única definición para catalogar lo que se debe entender por micro, pequeña o mediana empresa. En cada país aplican su propia definición e incluso utilizan diferentes parámetros según sean los objetivos que se persiguen con la definición.

Diversos autores sostienen que las Pyme tienen un comportamiento microeconómico diferente de otros agentes. Este rasgo ejerce una fuerte influencia en su senda de expansión en el mediano plazo, en su estrategia de flexibilidad productiva, estrategia de formación y capacitación de Recursos Humanos, en la forma que debe ser dispuesta la acción pública²⁰.

En Chile la Pequeña y mediana Empresa (Pyme) ha sido clasificada de diversas maneras, existiendo múltiples criterios tales como ; número de activos o capital, número de unidades producidas, tamaño, tecnología, etc, de las cuales destacan dos que son las más utilizadas; una de ellas es según el volumen de ventas anual, y la otra tiene relación a la absorción de empleo.

²⁰ Fuente: F. Gatto y C. Ferraro, en documento de trabajo CFI-CEPAL, Bs. Aires 1993.

VOLUMEN DE VENTA ANUAL

Este indicador entrega una medida bastante aproximada del nivel de actividad desarrollada por cada empresa, su volumen de negocios y participación en el mercado. Por otro lado, se considera pertinente dicho criterio de clasificación, puesto que permite obtener información a través de las declaraciones de impuestos y en consecuencia a la de mayor utilidad y uso en diferentes entidades económicas como son : Ministerios, Bancos, Financieras, Centros de Estudios y Universidades.

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS SEGUN VOLUMENES DE VENTAS ANUALES

TAMAÑO	VALOR DE LAS VENTAS ANUALES EN (U.F)
MICROEMPRESA	MENOS DE 2.400
PEQUEÑA EMPRESA	DE 2.401 A 25.000
MEDIANA EMPRESA	DE 25.001 A 50.000
GRAN EMPRESA	MÁS DE 50.001

Fuente: Corfo.

A continuación se indican antecedentes generales acerca de las Pyme con la finalidad de caracterizar el peso relativo de este segmento dentro del universo nacional y en consecuencia señalar la importancia económica de estas empresas en el crecimiento y desarrollo económico del país. Se presentan los siguientes temas relacionados para luego profundizar en cada uno de ellos²¹:

- a) Participación dentro del universo empresarial.
- b) Características y ventajas productivas de las Pyme.
- c) Absorción de empleo.
- d) Distribución por sectores económicos.
- e) Distribución por actividad económica.
- f) Crecimiento por región.
- g) Presencia en exportaciones.
- h) Escuela de formación para los nuevos empresarios.

a) Participación dentro del universo Empresarial

Se puede constatar que en Chile durante 1993, el total empresarial alcanzó a 483.479 empresas de las cuales el segmento Pyme representó el 15.6 % (75.636 empresas

²¹ Fuente: Corfo año 1994-1997, Pyme un desafío a la modernización productiva(P.3-87

pequeñas y medianas en distintas actividades económicas en nuestro país), dicho porcentaje fue mayor que el registrado en 1990 el cual fue un 13.4 %. Dentro de este segmento el mayor incremento lo presentó la pequeña empresa aumentando su participación de 12.3 % en 1990 a 14.4 % en 1993, en contraste con la mediana empresa que fue de 1.1 % a 1.3 % respectivamente. El sector podría ser bastante más numeroso en la realidad, de hecho la información disponible sólo da cuenta de un segmento del total. Si se dispusiese de antecedentes sobre todas las unidades económicas en actividad, por ejemplo si se incluyera a las empresas afectas y a las no afectas al I.V.A. el número aumentaría significativamente.

NÚMERO DE EMPRESAS SEGUN TAMAÑO Y PESO RELATIVO

Tamaño	1990	1990	1991	1991	1992	1992	1993	1993
Micro	364.110	85.4 %	372.311	84 %	387.016	83.2 %	400.529	82.3 %
Pequeña	52.473	12.3 %	59.429	13.42 %	65.611	14.1 %	69.489	14.4 %
Mediana	4.598	1.1 %	5.327	1.2 %	5.797	1.25 %	6.147	1.3 %
Grande	5.160	1.2 %	6.087	1.37 %	6.838	1.47 %	7.317	1.5 %
Total	426.341	100 %	443.154	100 %	465.262	100 %	483.479	100 %

Fuente: Corfo, Gerencia de Fomento de Inversiones, sobre la base de información proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos (SII) .

Es interesante analizar además la variación porcentual de estas empresas con respecto a si mismas año a año durante el período 1990 – 1993, ya que esto permite visualizar los incrementos y/o disminuciones producidos en el sector empresarial.

VARIACIÓN EN LA PARTICIPACIÓN ANUAL DE PRESUPUESTO

Tamaño	1990 -1991	1991 - 1992	1992 - 1993	1990 - 1993
Micro	-1.4 %	0.8 %	-0.9 %	-3.1 %
Pequeña	1.12 %	0.7 %	0.3 %	2.1 %
Mediana	0.1 %	0.05 %	0.05 %	0.2 %
Grande	0.17 %	0.1 %	0.03 %	0.3 %

Fuente : Elaboración propia según datos extraídos de Cabrera (1994, p.4)

En cuanto a la participación de los distintos tipos de empresas en el sector empresarial, según el cuadro anterior, se constata claramente una disminución significativa del sector microempresario (-3.1 %), a su vez un leve aumento por parte de las grandes empresas. Por otro lado, se visualiza un aumento de las Pyme que alcanzó un 0.2 % en la pequeña empresa y un 0.3 % en la mediana, esto implica que lentamente el segmento se va posesionando en un mercado cada vez más competitivo.

b) Características y ventajas productivas de las Pyme

Las Pymes representan servicios especializados para el consumidor final, dado que entregan su aporte en la producción y distribución de las empresas de mayor tamaño, por tanto generan Encadenamientos Productivos hacia delante (Sector servicios, transporte y comercio entre otros).

Cooperan con las grandes, por ejemplo cuando éstas demandan piezas que produce la Pyme, en este aspecto generan Encadenamientos Productivos hacia atrás (Sector agrícola, minero, forestal, pesquero y bienes de capital).

Poseen ventajas en áreas donde no son importantes las economías de escala, por ejemplo, en lo que respecta al tamaño en su infraestructura e instalaciones.

Compiten con las grandes empresas en algunas áreas específicas, tales como el transporte.

c) Absorción de Empleo

En cuanto a la absorción de empleo la Pyme es pilar de un gran porcentaje de la población, ya que esta perspectiva, se sustenta que ésta tiene ocupada durante el período de referencia teórica (1990 – 1993), un 36.5 % de la población económicamente activa. Resulta interesante destacar, que en ningún sector de la economía nacional, su participación en la absorción de empleo baja del 22 %. Por actividad económica, la mayor presencia de la Pyme se observa en :

- El Sector de servicios comunales, en el cual las pequeñas y medianas empresas aportan el 51,8 % de los empleos.
- En los sectores construcción, servicios financieros e industria, donde otorgan empleo alrededor del 40 % de los trabajadores.

d) Distribución por sectores económicos

La Pyme se concentra en tres sectores económicos : comercio (39 %), industria manufacturera (14,4 %) y producción agropecuaria (12 %). Estos tres sectores han mantenido su predominio desde 1990, sin observarse cambios importantes en su estructura de distribución entre las distintas actividades económicas. Sin embargo, ésta ha ido participando en áreas como servicios técnicos – profesionales, tendencia que va en aumento.

e) Distribución por actividad económica²²

En relación a la participación de la Pyme en las distintas actividades económicas se destacan cuatro, en las cuales dicho segmento constituye siempre más del 25% de las empresas registradas: construcción (32,4 %), industria manufacturera (30,4 %), silvicultura (30.3 %) y minas y canteras (27,4 %). Las Pyme se distribuyen a lo largo del país de una manera muy similar al conjunto empresarial. De esta forma casi un 50 % de las empresas pequeñas y medianas se concentran en la Región

²² Ver Anexo N° 3

Metropolitana, y un 37,7 % se ubica en la zona centro – sur del país.

f) Crecimiento por región

Respecto al crecimiento dentro de cada región durante el período 1990 –1993, se observa un incremento importante en el número de Pyme que fluctúa entre el 14 % y 38 %. Asimismo los mayores crecimientos se produjeron en las regiones con menor presencia de la Pyme, como por ejemplo décimo – segunda con un 37,7 %, novena con un 31,8 % seguidas por la quinta región con un 28 %, la sexta región con un 27,9 % y la séptima región con un 25,7 %.

Por otro lado los menores crecimientos se registraron en las regiones décimo primera con un 13,7 % y tercera con un 14,6 %.

g) Presencia en exportaciones

La presencia de las Pyme en las exportaciones nacionales ha tenido un buen desempeño, registrándose en el año 1993 el número de 1.666 y 617 empresas pequeñas y medianas respectivamente realizando operaciones comerciales con el exterior. Este número representó el 41,7 % del total de

exportadores de ese año. En términos de montos exportados la Pyme logró U\$ 434 millones en 1993, cifra que representó un importante crecimiento respecto a las exportaciones de 1990 específicamente un 28,4 % en el caso de las pequeñas empresas y un 23,2 % en las medianas, ambas tasas superaron el incremento registrado en promedio por el conjunto empresarial que fue un 9 %. No obstante, en término de participación directa en los montos exportados la Pyme sólo llegaba al 4,6 %.

Cabe destacar que las estadísticas globales existentes sólo registran a la empresa que exporta finalmente el producto, lo que sobrevalora la presencia de las grandes empresas y desestima el importante rol que cumple la Pyme en este proceso, pues la pequeña y mediana empresa tienen en sus manos actividades complementarias, estableciendo redes con las grandes empresas, debido a que estas últimas visualizan algunas de las ventajas comparativas que presenta como por ejemplo : adaptabilidad, flexibilidad, economías por tamaño (costos administrativos, de gestión), menores costos fijos, economías de especialización y cercanía entre el productor y cliente. Labor con la que se transforman en proveedores importantes de las grandes empresas, en su quehacer exportador.

h) Escuela de Formación para los nuevos Empresarios

Finalmente aparece un punto muy interesante, el cual considera a las Pyme como una escuela de formación para los nuevos empresarios y nuevos productos de mercado, que refuerza su importancia, ya que toda escuela de formación es fundamental para el desarrollo económico de un país independiente de la posición, nivel o escala en que se encuentre. Por otro lado esta formación es importante en el sentido que dada las limitaciones que enfrentan las Pyme, estos nuevos y potenciales empresarios emigran del sector en busca de mejores oportunidades para su desarrollo profesional, que se transforma en una generación de un valioso capital humano en período de transición.

³ Por otra parte una perspectiva interesante de analizar es el rol histórico de las Pyme en la evolución y tendencia de ellas en los distintos períodos de desarrollo económico y la importancia relativa de éste en cada etapa de desarrollo²³.

²³ Fuente: Goske, Joachim; Traub, Alfonso. La Empresa de menor tamaño ¿objeto ó sujeto de la política de fomento? (P.11-17).

EL NUEVO ROL DE LA PYME

Las características productivas de estas empresas se tornan más flexibles frente a un entorno cambiante, son capaces de satisfacer requerimientos específicos para una determinada escala de producción, y suplir demandas dispersas en el territorio. Además, es imprescindible que las Pyme para lograr mejores resultados en pro de sus eficiencia, sean más proactivas que en el pasado, asumiendo un rol protagónico. Es decir, es importante contar con la interacción del empresario Pyme y de sus organizaciones en el diseño y la implementación de los instrumentos de apoyo para dicho sector.

EL MUNICIPIO ORIGEN LEGAL Y SOCIAL

Introducción

El municipio nace, según un enfoque sociológico, para satisfacer las necesidades de los habitantes de un sector determinado de una manera más fácil a la que habría si es que no existiera un gobierno local, su razón de ser es ayudar a los habitantes a desarrollarse económica, social y culturalmente. Para ello se otorga un marco legal que le da el reconocimiento y articulación.

El Municipio es la expresión misma de la democracia llevada a las bases de la sociedad, es el encargado de mantener la transparencia y acceso a la información para poder hacer negocios, ya que en la medida que esto ocurra permitirá el desenvolvimiento de las personas y una mejor distribución del ingreso. El municipio debe preocuparse del fomento de la PYME no sólo para disminuir la cesantía del sector o aumentar las arcas fiscales vía impuestos comunales que le afectan, sino que además debe hacerlo por un asunto valórico, de principios democráticos que atraviesan a toda la sociedad, el libre acceso a la información, al crédito, ya que hacer buenos negocios no debe ser privativo de un círculo de influencias que impiden que los que estén afuera no los realicen.

Aspectos Generales

La formación del municipio puede visualizarse a través de dos enfoques como son el Legal y el Social, que explican su origen y función permitiendo dar fundamento teórico del porqué el Gobierno Local se preocupa del desarrollo de la comuna.

Enfoque Legal²⁴

El municipio existe porque ha sido creado por una Ley, que reconoce sus límites geográficos y le entrega una personalidad jurídica que puede asumir funciones gubernamentales para cumplir ciertos propósitos señalados. El municipio y su gobierno constituyen una ley vigente en un momento y lugar determinados, establece el comportamiento de gobernantes y gobernados de una localidad. Los objetivos funciones, estructuras, formas de participación, etc., son válidos por cuanto son leyes vigentes. Cualquier forma de organización de la vida local, aunque fuese de una gran actividad y resonancia, no sería un Municipio si no hubiera sido creada por una ley. En este sentido, el enfoque legalista fija por una parte límites del objetivo de estudio con toda claridad, aquellos que la ley señala como tales.

²⁴ Carlos Varas González, Teoría de Gobierno Municipal, Stgo. Ed. Universidad de Chile, 1984.

Enfoque Social²⁵

En el enfoque social, científico o sociológico, se visualiza la existencia del municipio como un fenómeno societal, concreto e histórico. Es el resultado lógico de la sociabilidad de un grupo humano y de sus circunstancias culturales, que produce una organización de elementos de una manera espontánea en torno a instituciones reguladoras de la comunidad.

La realidad social concreta es lo que determina las necesidades del grupo y éstas, a su vez, son las que fijan el campo de los objetivos propios del gobierno local. La estructura del gobierno, sus procedimientos, las características del uso del poder y de los mecanismos de control, los modos de participación, etc., existen y son necesarios porque la comunidad los ha creado y los utiliza.

Las normas legales son simples mecanismos de reconocimiento o legitimación, importantes para la regulación de la convivencia local, pero no determinantes en la existencia de la comunidad.

²⁵ Carlos Varas González, *Teoría de Gobierno Municipal*, Stgo. Ed. Universidad de Chile, 1984.

ESQUEMA DE GOBIERNO LOCAL²⁶

El municipio está compuesto por elementos objetivos y subjetivos que están aceptados como parte importante de la teoría municipal y que, se suponen, son correspondientes a los enfoques social y legal respectivamente. Estos elementos reales y abstractos permiten comprender la íntima relación entre comunidad local y superestructura política que se establece con la existencia de los gobiernos locales.

Se agrega a los aspectos tradicionales un conjunto de elementos que se proponen con el calificativo de organizacionales y que debieran dar cuenta o explicar las principales características orgánico administrativas del gobierno local o municipal, considerando como un ente real, con objetivos, funciones, sistemas y demandas.

²⁶ Carlos Vara González, Teoría del Gobierno Municipal, Stgo. Ed. Universidad de Chile, 1984.

FUNCIONES DEL MUNICIPIO

Aspectos Generales²⁷

Dentro de sus elementos subjetivos se encuentra explicitado el objetivo de satisfacción de necesidades públicas locales, en términos globales, aquí están los fines que persigue el municipio. Se trata de los resultados que debieran estar alcanzando permanentemente, además de caracterizar estos objetivos para identificarlos como propios de los gobiernos municipales.

La finalidad de satisfacer necesidades públicas dice relación con la entrega legal de áreas de actividades oficiales con alcance y extensión propios de su ámbito local. Esta entrega legal tiene que abarcar necesariamente dos grandes áreas cuyo cometido caracteriza esencialmente a los municipios. Se trata, en primer lugar, de la función de representar la identidad de la comunidad local y, en segundo lugar, de atender, en cantidad y profundidad variables, los problemas que afecten a dicha comunidad.

²⁷ Rolando Pantoja Bauz, Código de Gobierno Regional y Municipal, Stgo. Ed. Jurídica Conosur, 1993.

TIPOS DE FUNCIONES ENTREGADAS A LOS MUNICIPIOS²⁸

Normalmente, la legislación resuelve contingentemente un conjunto de funciones que se les asigna a los gobiernos municipales, distinguiendo entre funciones propias, compartidas y excepcionales.

En cada caso, las funciones propias serán aquellas que están entregadas exclusivamente a las municipalidades, sin que otro organismo del sistema público las ejerza.

Las funciones compartidas son aquellas en que el sistema legal autoriza u obliga su ejercicio a las municipalidades en forma conjunta con otros organismos, público o privados. Normalmente, se trata de necesidades que afectan a toda la comunidad nacional, pero que pueden caracterizarse en el nivel local de una manera especial.

Las funciones excepcionales son aquellas que el municipio asume en circunstancias extraordinarias y que, se supone, tienen carácter transitorio, mientras tienden a desaparecer. Estas funciones excepcionales pueden ser de reemplazo o de

²⁸ Rolando Pantoja Bauz, Código del Gobierno Regional y Municipal, Stgo. Ed. Jurídica Conosur, 1993.

emergencia.

Las funciones de reemplazo son las que tienen un origen en la no operación de servicios fundamentales, ya sea estatales o privados, de origen nacional o provincial y que, debido a esta situación, puede provocar grave daño a la comunidad local. Los gobiernos municipales asumen estas funciones mientras el organismo o instancia legalmente competente esta en condiciones de recuperarlas. Las funciones de emergencia son las que se originan en condiciones de calamidad pública que afectan a toda o gran parte de la comunidad y se traducen habitualmente en la prestación de servicios asistenciales, atención médica, vivienda, alimentación, etc.

Las funciones excepcionales son muy cercanas a la esencia municipal. Contribuyen a la justificación de la existencia de los gobiernos locales de una manera muy vigorosa. Su solo enunciado permite entender el carácter de lo local y la importancia de una instancia cercana y protectora.

Por otra parte, todo el conjunto de la función pública municipal puede ser considerado un nivel recursivo del sistema público estatal y reflejar en consecuencia la típicamente contemporánea división de "poderes" que se producen en los estados de derecho.

FUNCIONES ESTIPULADAS POR LEY ORGÁNICA CONSTITUCIONAL N°18.695.

Introducción

La Ley Orgánica Constitucional dicta las obligaciones del municipio con la comunidad, lo que nos interesa en tanto establece la promoción del crecimiento económico y el empleo que se relacionan directamente con el desarrollo de la Pyme, por cuanto es una herramienta eficaz para satisfacer ambas materias.

Es en este contexto que se citan los art. 3°, letra c y 4°, letra d.

Art. N° 3°, letra c.

Corresponderá a las municipalidades, en el ámbito de su territorio, las siguientes funciones privativas:

- La promoción del desarrollo comunitario, y

Art. N° 4°, letra d.

Las municipalidades, en el ámbito de su territorio, podrán desarrollar, directamente o con otros órganos de la

Administración del Estado, funciones relativas con:

- La capacitación, la promoción del empleo y el fomento productivo.

EL MUNICIPIO, ROL PROMOTOR Y DE FOMENTO DE LA PYME

El Municipio consagra en su Ley Orgánica la función de promoción del desarrollo comunitario y la capacitación, además de promoción del empleo y del fomento productivo, que sumado al hecho de estar concebida, según hemos visto, desde una perspectiva sociológica, para representar las necesidades de la comunidad y satisfacerlas, explica el porque de su incursión para ayudar a desenvolverse y crecer a la Pyme, que entre otras cosas dan más recursos a la comuna vía impuestos, permitiendo desarrollar más proyectos sociales, absorbe mano de obra, mejora la distribución del ingreso, por lo mismo se transforma en un pilar de estabilidad social, y da transparencia en los mercados.

Para trabajar con la Pyme el municipio deberá desarrollar un conjunto de acciones encaminadas a fortalecer y potenciar su base. Con este fin podrán crearse departamentos de asesoría,

viveros de empresas, corporaciones y políticas mancomunadas con el gobierno central entre otras tantas.

Es en esta línea en que el municipio debe evaluar la realidad de la PYME comunal, obteniendo un panorama general que le permita detectar las falencias más comunes en ellas.

POLÍTICAS QUE DEBERÍAN FOMENTAR LAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES EN LA COMUNA

- Administración
- Financiamiento
- Infraestructura y Tecnología
- Comercialización
- Asociatividad
- Personal

De esta forma se comenzará presentando un marco legal de los municipios que justifica su incursión en el fomento de la Pyme y su responsabilidad en el desarrollo comunal.

Aspectos legales

La Constitución y la ley consagran al Municipio el carácter descentralizado, personalidad jurídica propia, patrimonio y funciones y atribuciones que le permitan servir de la mejor manera a la comunidad representada.

Según la Ley Orgánica Constitucional de Municipalidades, Ley 18.695, párrafo 2, son Funciones y Atribuciones de la Municipalidad:

Artículo 3°.- Corresponderá a las municipalidades, en el ámbito de su territorio, las siguientes funciones privativas:

- a) Elaborar, aprobar y modificar el plan de desarrollo comunal cuya aplicación deberá armonizar con los planes regionales y nacionales.
- b) La planificación y regulación de la comuna y la confección del plan regulador comunal, de acuerdo con las normas legales vigentes;
- c) La promoción del desarrollo comunitario, y

d) Aplicar las disposiciones sobre transporte y tránsito públicos, dentro de la comuna, en la forma que determinen las leyes y las normas técnicas de carácter general que dicte el ministerio respectivo;

e) Aplicar las disposiciones sobre construcción y urbanización, en la forma que determinen las leyes, sujetándose a las normas técnicas de carácter general que dicte el ministerio respectivo;

f) El aseo y ornato de la comuna;

Artículo 4°.- Las municipalidades, en el ámbito de su territorio, podrán desarrollar, directamente o con otros órganos de la Administración del Estado, funciones relacionadas con:

a) La educación y la cultura;

b) La salud pública y la protección del medio ambiente;

c) La asistencia social y jurídica;

- d) **La capacitación, la promoción del empleo y el fomento productivo;**
- e) El turismo, el deporte y la recreación;
- f) La urbanización y la vialidad urbana y rural;
- g) La construcción de viviendas sociales e infraestructuras sanitarias;
- h) El transporte y tránsito públicos;
- i) La prevención de riesgos y la prestación de auxilio en situaciones de emergencia, o catástrofes;
- j) El apoyo y el fomento de prevención en materia de seguridad ciudadana y colaborar en su implementación, sin perjuicio de lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 90 de la Constitución Política;
- k) La promoción de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

- I) El desarrollo de actividades de interés común en el ámbito local.

Art. 107 de la Constitución Política del Estado. La administración local de cada comuna o agrupación de comunas que determine la ley reside en una municipalidad, la que estará constituida por el alcalde, que es su máxima autoridad, y por el consejo.

Las municipalidades son corporaciones autónomas de derecho público, con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de la comunidad local y asegurar su participación en el progreso económico, social y cultural de la comuna.

Las municipalidades podrán asociarse entre ellas para el cumplimiento de sus fines propios. Asimismo, podrán constituir o integrar corporaciones o fundaciones de derecho privado sin fines de lucro cuyo objeto sea la promoción y difusión del arte, la cultura y el deporte. La participación municipal en ellas se regirá por la ley orgánica constitucional respectiva.

La ley determinará la forma y el modo en que los ministerios, servicios públicos y gobiernos regionales podrán transferir competencias a las municipalidades, como asimismo el carácter provisorio o definitivo de la transferencia.

Art. 110 de la Constitución Política del Estado. Las municipalidades, para el cumplimiento de sus funciones, podrán crear o suprimir empleos y fijar remuneraciones, como también establecer los órganos o unidades que la ley orgánica constitucional respectiva permita.

Estas facultades se ejercerán dentro de los límites y requisitos que, a iniciativa exclusiva del Presidente de la República, determine la ley orgánica constitucional de municipalidades.

Art.111 de la Constitución Política del Estado. Las municipalidades gozarán de autonomía para la administración de sus finanzas. La Ley de Presupuestos de la Nación podrá asignarles recursos para atender sus gastos, sin perjuicio de los ingresos que directamente se les confieran por la ley o se les otorguen por los gobiernos regionales respectivos. Una ley orgánica constitucional contemplará un mecanismo de

redistribución solidaria de los ingresos propios entre las municipalidades del país con la denominación de fondo común municipal. Las normas de distribución de este fondo serán materia de ley.

Se deduce de lo anterior que el Municipio tiene un marco legal el cual define sus funciones y atribuciones como a su vez su gran libertad de acción en cuanto a la planta municipal y su carácter descentralizado, consagrado en la Constitución, que le permite actuar con la suficiente capacidad de independencia para efectuar las políticas de fomento de la Pyme.

Al preocuparse de aspectos tales como: plano regulador, construcción y urbanización, aseo y ornato, entre otros, y la de suprimir empleos y fijar remuneraciones, además de gozar de autonomía en la administración de sus finanzas, las leyes le entregan las herramientas para desenvolverse de acuerdo a criterios de buena administración que satisfacen las necesidades de desarrollo de la comuna.

Es en el entendido de los art. 3° letra c) y 4° letra d) de la ley orgánica constitucional de municipalidades y el Art.107 inciso 4° de la Constitución, los que la obligan a actuar a favor del

fomento productivo de la empresa, en el sentido de que es la base del empleo y del aumento del aporte económico para la comuna. Lo que permite desarrollar funciones sociales que entregan mayor bienestar a la población.

CONTRIBUYENTES DE LA COMUNA DE CERRILLOS ²⁹

Patentes al día	Nº de Contribuyentes	Participación del Total
Alcohol	232	8.20 %
Comercial	891	31.51 %
Profesional	49	1.70 %
Feria Persa	422	14.90%
Industria	273	9.66%
Feria libre	894	31.92%
Kioscos	66	2.33%
Total	2.827	100 %

Fuente : Elaboración propia en Secretaría Comunal de Planificación y Coordinación de la Ilustre Municipalidad de Cerrillos.

²⁹ Ver Anexo. N°4

**COMPOSICIÓN DE EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL
SEGÚN VOLUMEN DE VENTAS (NUMERO V/S
PARTICIPACIÓN)**

Empresas	Número	Participación
Microempresas	184	67 %
Pymes y Grandes	89	33 %
Total	273	100 %

Fuente : Elaboración propia.

ANTECEDENTES GENERALES DE LA COMUNA³⁰

La comuna de Cerrillos, derivada de las comunas de Maipú y Santiago fue creada en 1981 por DFL N° 1-3260 y su municipio fue instalado en 1992.

La ubicación geográfica de esta comuna, es al poniente de la región Metropolitana. Tiene una superficie en la actualidad de 15.5 km. cuadrados, del cual sólo el 48 % del territorio es disponible, con una densidad promedio de 46 personas por hectárea. Además 8 km. cuadrados están por ; Aeropuerto Cerrillos (3.5 km. cuadrados), área restricción de Aeropuerto

³⁰ Ver Anexo. N° 5

(2 km. cuadrados), Zanjón de la Aguada, pozos arenosos (2 km. cuadrados) y la Escuela de Formación Policial (0.5 km. cuadrados)³¹.

Cerrillos es una comuna accidentada con barreras naturales como : el Zanjón de la Aguada, el Canal Ortuzano y barreras artificiales de las cuales se destacan ; la carretera General Velásquez, Camino lo Espejo, Camino a Lonquén, la línea ferroviaria a Cartagena, cruce de vías de alta velocidad como Américo Vespucio y Camino a Melipilla, vía obligatoria para acceder a la ruta 78. Todas ellas dificultan una comunicación expedita entre los 94 sectores habitacionales que componen la comuna.

En cuanto a la población, la cantidad de habitantes es de 72.649 de acuerdo al Censo de 1992, ubicados en 10 unidades vecinales que dividen la comuna, en estas unidades vecinales se localizan 16.713 viviendas con una cantidad de 4,34 personas por vivienda, reflejando un nivel de pobreza según PNUD (1996) de 11.10 %³².

³¹ Fuente: I. Municipalidad de Cerrillos (Seplac).

³² Fuente: I. Municipalidad de Cerrillos (Seplac).

CONCLUSIONES, REFLEXIONES Y RECOMENDACIONES PERSONALES

Hoy siempre es importante destacar la participación de las Pyme en variados ámbitos de la economía nacional, ya sea en absorción de mano de obra o como generadora de productos o servicios para el desarrollo de un país, por estas razones se estimó estudiar los problemas que aquejan a estas empresas, siendo uno de los más importantes el acceso al financiamiento bancario, el que permitió descubrir un sinnúmero de otros problemas.

En primera instancia los bancos no consideraban el sector Pyme porque es más riesgoso, pero dada la competitividad del mercado, homogeneidad de productos y principalmente la desintermediación financiera, se tornó necesario buscar nuevos mercados, identificando a las Pyme como uno de ellos.

Hay que dejar de manifiesto que siendo el sector Pyme un mercado objetivo para la banca, ésta aplica altas barreras de entrada, lo que provoca que sólo un número limitado de ellas pueda acceder a este tipo de financiamiento, donde las entidades financieras quieren ser más rentables a un mínimo riesgo, sometiendo a las empresas a rigurosos análisis.

De la investigación realizada se puede deducir que el acceso al financiamiento bancario es uno de los problemas más importantes de la Pyme, y sirve de indicador de un número de las tantas dificultades a las cuales estas empresas se enfrentan.

Conocida la importancia del financiamiento, generalmente por sí sólo no resuelve los problemas de estas unidades económicas, ya que por ejemplo las debilidades de gestión de sus administradores pueden restringir la utilidad del financiamiento externo, y entorpecer finalmente buenos proyectos.

Se debe buscar el desarrollo de la Pyme a través de un apoyo integral donde el sentido de financiamiento sea, hacer crecer y desarrollar íntegramente a estas unidades económicas.

Debido a las características de las Pyme de ser más flexibles e innovadoras que la gran empresa, frente a los acelerados cambios de los mercados competitivos, se torna imprescindible para poder desarrollar esta potencialidad tener un entorno favorable, donde pueda articular sus necesidades y recibir aquellos servicios que faciliten su acceso a los mercados claves.

Es en dicho contexto donde se propone la asociatividad para el sector como una alternativa de solución a los problemas existentes, de esta manera las Pyme podrían articular mejor sus intereses, esto acompañado de un apoyo integral tanto técnico como financiero, y por sobre todo de tiempo real de dedicación, para lograr entre todos las mejores condiciones de negociación.

Es importante mencionar además la existencia de las cooperativas de ahorro y crédito, que sin lugar a duda podrían convertirse en un potencial aliado en una estrategia de crecimiento, puesto que entre sus socios existen muchos pequeños empresarios que ya han creado lazos de confianza con las instituciones bancarias, fortaleza que debiera aprovecharse,

pues la principal causa de no establecer relaciones de cooperación entre Pyme - Bancos, es la falta de confianza.

En la actualidad existen agrupaciones de empresas de este sector, como Asequinta. Mediante la asociación estratégica estas empresas obtendrían mejores resultados en el acceso al financiamiento aprovechando las ventajas comparativas de cada empresa, por ejemplo las que poseen garantías avalan a otras para consolidarse patrimonialmente, o que en una de ellas posea flujos atractivos, generando encadenamientos de mutuo beneficio.

Por otro lado es importante masificar la información de los subsidios estatales para estas empresas y a su vez profesionalizar el alto mando para realizar un eficiente proceso de planificación estratégica, facilitando su permanencia en el tiempo. Los subsidios del Estado no han tenido éxito, pues no han sido utilizados por el mercado objetivo que fueron creados (Pyme), por esta razón es importante canalizar la información y no desvirtuar el objetivo principal de estos instrumentos.

Otro aspecto relevante de analizar es la profesionalización al interior de estas empresas, permitiendo discernir de mejor manera en la toma de decisiones que impliquen un desarrollo para la empresa.

Por último se identifica que la gran potencialidad que deben aprovechar las Pyme para lograr un desarrollo integral es mediante la asociación estratégica con otros empresarios, donde se apoyen mutuamente aprovechando las ventajas comparativas de cada empresa, enfrentándose en mejores condiciones para la negociación en materia crediticia.

OPINIONES (EXTRAIDAS DE INTERNET)

EL Dicom es la maldición para la Pyme, los bancos le tienen fe ciega y aunque este pagado, no hay caso. Vamos mal.

Andrés Monje - Valdivia

Los bancos solo te apoyaran cuando tu situación sea buena y no necesites de su financiamiento, al menor indicio de problemas te cierran las puertas. Además que los ejecutivos dicen no conocer los instrumentos de apoyo, son un chiste. Algunos si, como el Estado y Desarrollo, pero la mayoría no tiene idea que es una Pyme, y menos se molestan en apoyarla. Dan pena.

María Luisa Santibañez – Valparaíso

Al comenzar con un negocio, me he dado cuenta, dentro de mi inexperiencia empresarial (la cual está disminuyendo, gracias a Dios) que la banca poco apoya a las Pyme. Especialmente, cuando éstas son relativamente nuevas, y ojo, mucho menos cuando sus representantes son jóvenes. ¿ Desconfianza ? No lo sé ... Tal vez esperan que uno demuestre, que sin apoyo bancario, uno es capaz de generar recursos....pero ¿ Cómo ?. Ojalá que las nuevas políticas económicas aplicadas en este gobierno, ayuden a dar un respiro a la mayor fuerte de trabajo.

Francisco Nelson Lavín

En este país, por desgracia no apoyan a los jóvenes; ni el gobierno ni la banca. Es por eso que nosotros los jóvenes nos excluimos el derecho de apoyo, mientras los otros grandes empresarios se llenan los bolsillos. Tengo mi pequeña empresa y tengo 23 años y no recibí apoyo de ninguna manera cuando me inicie. Ahora que facturo hartos, me buscan por todas partes. Que país es este.

Primero felicito a todos los Pyme, por su perseverancia, por su esfuerzo y por su entrega a su empresa, “ con real camiseta “, (en su gran mayoría).

Nicole Capona

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Bulnes, José. "Análisis de Riesgo de Crédito", Segunda edición. Editorial Jurídica Cono Sur Ltda. : Santiago de Chile, 1992. 330 p.
- Cabrera, Sara. "Pyme, Un desafío a la Modernización Productiva". CORFO, Gerencia de Fomento de Inversiones / Fundación Friedrich Ebert: Santiago de Chile, 1994. 243 p.
- Cochrane, William. "Técnica de Muestreo". Compañía Editorial Continental: México, 1995. 513 p.
- Goske, Joachim; Traub, Alfonso. "La Empresa de menor Tamaño ¿Objeto o Sujeto de la Política de Fomento?". Fundación Friedch Ebert: Santiago de Chile, 1997. 60 p.
- Roman, Enrique; Rojas, José. "El Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento y el Programa nacional de apoyo a la Pyme del Gobierno Chileno Balance preliminar de una Experiencia". CEPAL: Santiago de Chile, 1994. 51 p.
- Sepulveda, Cesar. "Términos Económicos de uso Habitual", Tercera edición. Editorial Universitaria: Santiago de Chile, 1998. 146 p.
- Van Horne, James ; Wachowicz, John. "Fundamentos de Administración Financiera", Octava edición. Trad. Alejandro Rodas. Editorial PRENTICE HALL: México 1994. 846 p.
- Revista Información Financiera, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras AÑO 93 – 97. .

ANEXOS



CUESTIONARIO

I. ANTECEDENTES GENERALES

Fecha :

Nombre de entrevistado :

R.U.T. :

Cargo que ocupa :

Nombre de la empresa :

Giro de la empresa :

Antigüedad de la empresa :

Privilegiado el valor de su tiempo indique su respuesta con:
una X

Muchas Gracias

II. ANTECEDENTES PARTICULARES

1.- Nivel de ventas de la empresa en Unidad de Fomento (UF), Mensual.

- () Menos de 2.400
- () Entre 2.401 y 50.000
- () Más de 50.001

III. SITUACION FINANCIERA

1.- ¿ Posee financiamiento externo ?

() Sí.....¿ Cual?(.....)

() No

2.-¿ Qué tipo de financiamiento externo posee?

() Proveedores () Leasing

() Factoring () Otro

() Bancos y Financieras

3.-¿ Ha tenido alguna vez incumplimiento de sus obligaciones financieras ?

() Sí

() No

4.-¿ Recurre al financiamiento informal ?

() Si.....A que tasas se manejan (.....)

() No

5.-¿ Ha solicitado financiamiento bancario ?

año 2000 () Sí () No

año 2001 () Sí () No

6.-¿ Cuántas solicitudes de crédito ha realizado ?

año 2000 (.....) Solicitudes

año 2001 (.....) Solicitudes

7.-¿ El banco ha aprobado finalmente el crédito solicitado durante dicho periodo ?

() Sí

() No

8.-¿ Qué porcentaje del número total de créditos solicitados durante el periodo ha sido aprobado ?

2000 (..... %)

2001 (.....%)

9.-¿ El monto entregado por el banco fue menor al solicitado ?

() Sí

() No

10.-¿ Que porcentaje del monto solicitado ha sido finalmente aprobado ?

(.....)%

11.-¿Cuál es el plazo otorgado por la entidad bancaria a la que ha solicitado el crédito?

() días

() meses

() años

12.-¿ Cuando solicita un crédito le exigen garantías que respalden dicha solicitud ?

() Sí

() No

13.-¿ Conque finalidad ha solicitado en (los) crédito(s) ?

() Financiar deudas atrasadas () Reposición (inversión)

() Ampliación (inversión) () Otro

() Reemplazo (inversión)

14.-¿ Conoce de algún tipo de instrumento de apoyo para las empresas por parte del Estado ?

() Sí¿Cuál?(.....)

() No

5.-¿ Qué tipo de subsidio posee ?

.....

TABULACIONES

I.- Tabulación Antecedentes Generales.

n= 30

N° de Años(Empresas)	Pyme
Mínima	2
Máxima	21
Media	12

II.- Tabulación Antecedentes Particulares

Tabla 1 : Clasificación de las Empresas de acuerdo al nivel de ventas anual en Unidades de Fomento(U.F)

Nivel de Ventas	Numero de Empresas
Menos de 2.400	7
Entre 2.401 y 50.000	18
Más de 50.001	5

Tabla 2: Nivel de estudios del entrevistado .

n=30

Nivel de Estudios	Pyme
Básico	0%
Medio	52%
Técnico	12%
Superior	17%
Profesional	19%
Total	100%

Tabla 3: Tipo de productos que elaboran .

n=30

Productos	Pyme
Finales	71%
Intermedios	19%
Mixtos	10%
Total	100%

Tabla 4: La absorción de mano de obra para los años 2000-2001.

n=30

	2000	2001
Nº de Empleados	Pyme	Pyme
Mínima	17	54
Máxima	78	251
Media	34	111

Tabla 5: Mercado destino de la producción de las Empresas entrevistadas

n=30

Mercado	Pyme
Nacional	95%
Internacional	0%
Mixtos	5%
Total	100%

Tabla 6: Política de ventas utilizada.

n=30

Política	Pyme
Contado	5%
Crédito	0%
Mixtos	95%
Total	100%

Tabla 7: Política de compras que utilizan.

n=30

Política de compras	Pyme
Contado	10%
Crédito	5%
Mixto	85%
Total	100%

III.- Tabulación de datos referente a la situación financiera.

Tabla 1: Porcentaje de Empresas que poseen financiamiento externo.

n=30

Poseen financ.externo	Pyme
SÍ	95%
NO	5%
Total	100%

Tabla 2: Que Tipo de financiamiento externo poseen las Empresas en estudio.

n=30

Tipo de financiamiento externo	Pyme
Proveedores	15%
Factoring	5%
Bancos/Financieras	25%
Leasing	35%
Otros	20%
Total	100%

Tabla 3: Porcentaje de Empresas que han tenido alguna vez incumplimiento de sus obligaciones financieras.

n=30

Incumplimiento	Pyme
SÍ	48%
NO	52%
Total	100%

Tabla 4: Porcentaje de Empresas que recurren al financiamiento informal.

n=30

Recurre al finan.informal	Pyme
SÍ	48% Tasas 9-15%
NO	52%
Total	100%

Tabla 5: Porcentaje de Empresas que han solicitado financiamiento bancario(2000- 2001).

n=30

	2000	2001
Ha solíc.financ.bancario	Pyme	Pyme
SÍ	95%	100%
NO	5%	0%
Total	100%	100%

Tabla 6: Porcentaje de Empresas a las cuales el Banco les ha aprobado finalmente el crédito solicitado.

n=30

¿Ha sido aprobado?	Pyme
SÍ	40%
NO	60%
Total	100%

Tabla 7: Solicitudes de crédito Bancario que ha realizado(2000- 2001)

n=30

	2000	2001
Número	Pyme	Pyme
Mínima	1	3
Máxima	3	5
Media	2	4

Tabla 8: Porcentaje del monto solicitado que ha sido finalmente aprobado.

n=30

Porcentaje	Pyme
Mínima	25%
Máxima	80%
Media	61%

Tabla 9: Plazo otorgado por la entidad Bancaria a la cual ha solicitado el crédito.

n=30

Plazos	Pyme
Mínima	30 días
Máxima	90 días
Media	60 días

Tabla 10: Porcentaje de Empresas a las cuales les exigen garantías para respaldar una solicitud de crédito.

n=30

Exigencia garantías	Pyme
SÍ	85%
NO	15%
Total	100%

Tabla 11: Finalidad de las solicitudes de crédito.

n=30

Finalidad	Pyme
Deudas	40%
Ampliación	21%
Reemplazo	15%
Reposición	24%
Total	100%

Tabla 12: Porcentaje de Empresas que conocen de algún tipo de instrumento de apoyo Empresarial por parte del Estado.

n=30

¿Conoce?	Pyme
SÍ	29%
NO	71%
Total	100%

Tabla 13: Porcentaje de Empresas que posee algún tipo de subsidio Estatal.

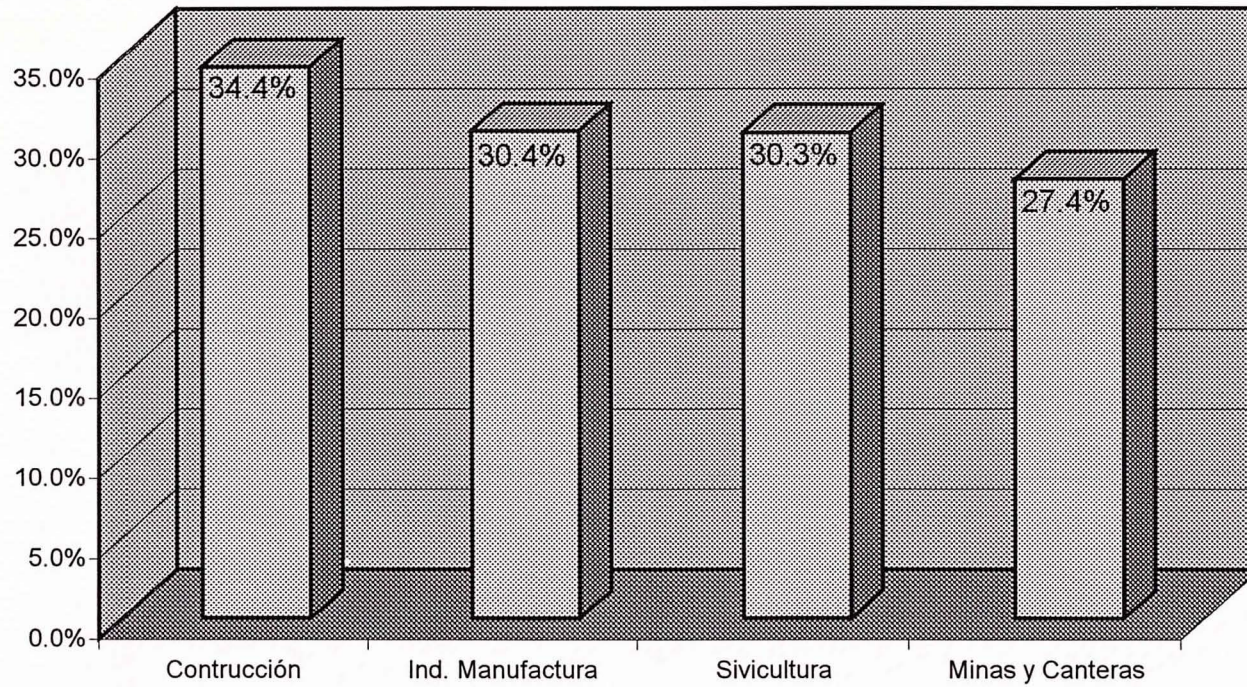
n=30

¿Posee?	Pyme
SI	0%
NO	100%
Total	100%

Tabla 14.- Tipo de subsidio que poseen las Empresas entrevistadas.

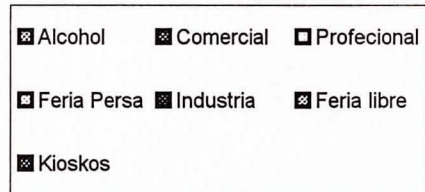
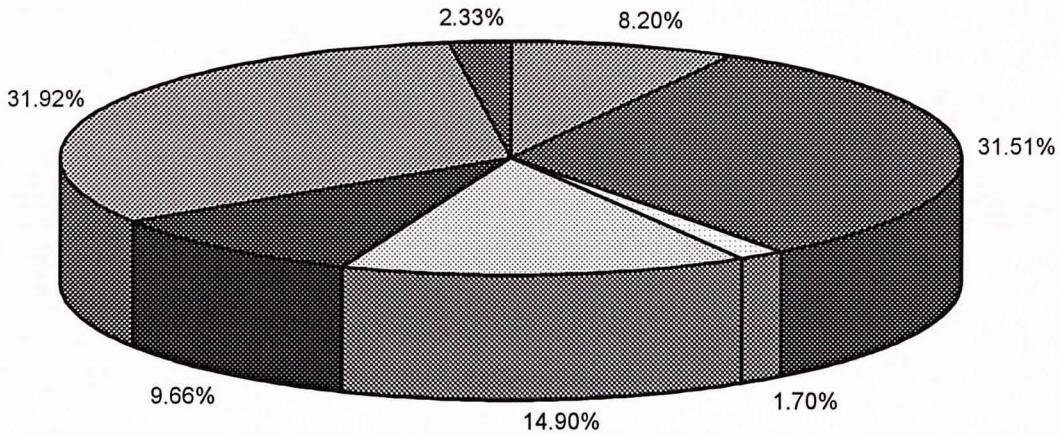
Tipo de subsidio	Pyme
Fat	0%
Cubos	0%
Profos	0%
Otros	0%

ANEXO N° 3
DISTRIBUCIÓN POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



ANEXO N°4

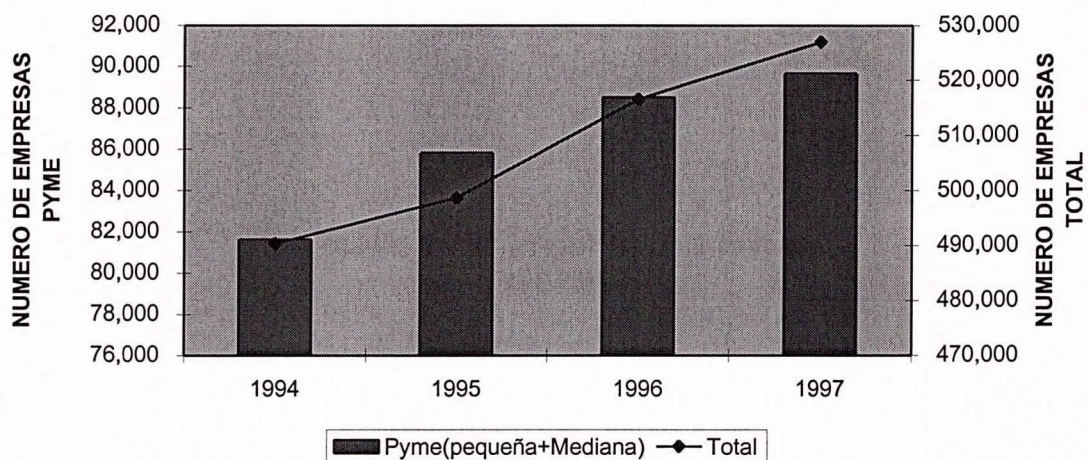
PARTICIPACIÓN TOTAL DE LOS CONTRIBUYENTES DE CERRILLOS



COTRIBUYENTES DE LA COMUNA DE CERRILLOS

Patentes del día	N° de contribuyentes	Participación del total
Alcohol	232	8.20%
Comercial	891	31.51%
Profecional	49	1.70%
Feria Persa	422	14.90%
Industria	273	9.66%
Feria libre	894	31.92%
Kioskos	66	2.33%
Total	2,827	100%

**NUMERO DE EMPRESAS SEGUN TAMAÑO
1994-1997**



TAMAÑO	1994	1995	1996	1997
Micro	404,599	406,371	423,319	432,431
Pequeña	71,984	75,570	77,796	78,805
Mediana	9,549	10,260	10,721	10,870
Pyme(pequeña+Mediana)	81,633	85,830	88,519	89,675
Grande	4,054	4,388	4,870	4,814
Total	490,286	498,589	516,508	526,920

Señor (es) :

.....

De nuestra consideración :

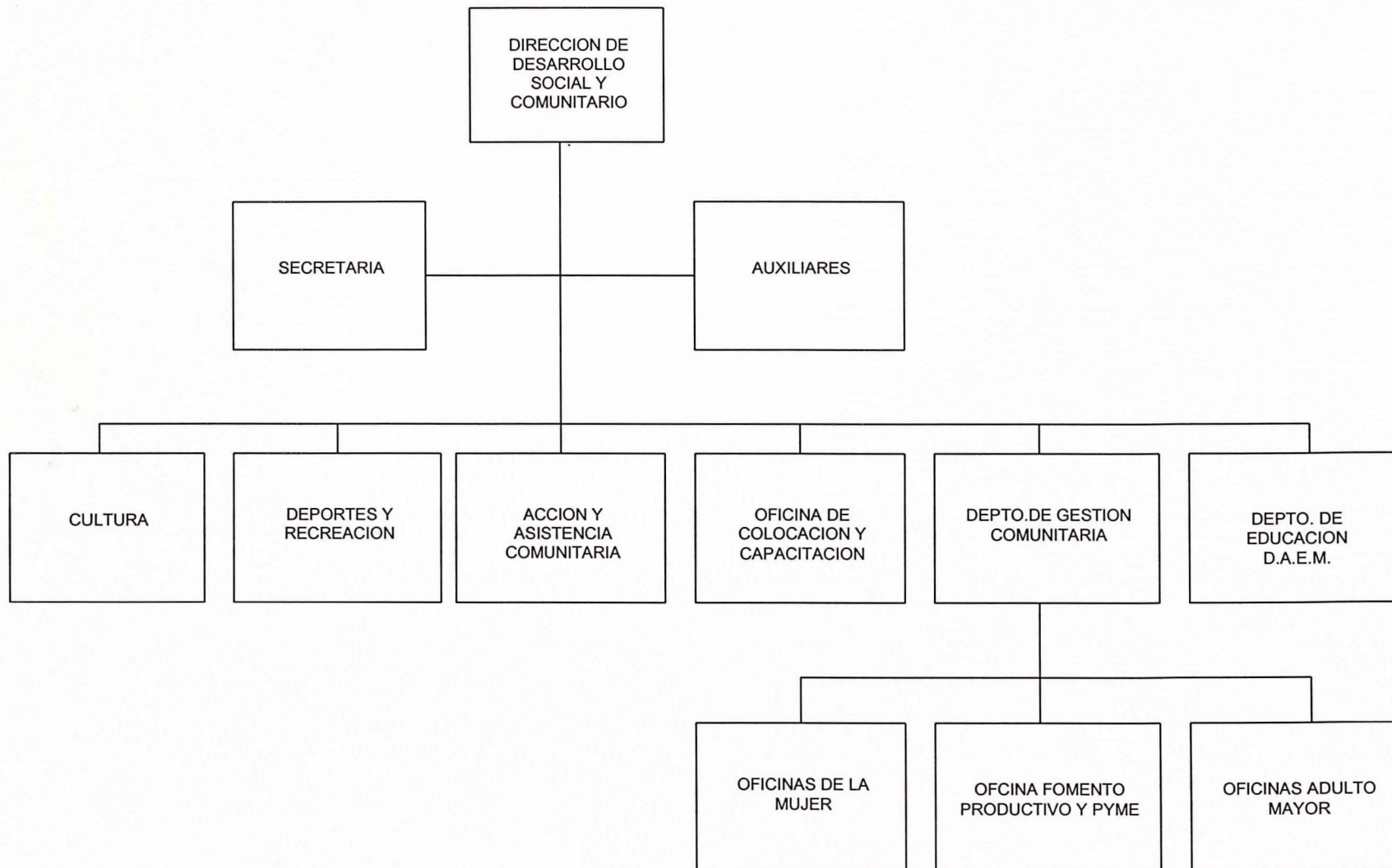
La Universidad Academia de Humanismo Cristiano y su Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas, dirigida por el Sr. Luis Romero E. Director Académico y Jefe de la Carrera de Ingeniería de Ejecución en Gestión Pública, solicita a su empresa tenga a bien colaborar con la entrega de información para el desarrollo de una investigación en un tema relevante, a través de una actividad de Seminario de Tesis.

Por esta razón los Señores : Mauricio Fernández P., Ernesto Gallardo R. y Rodolfo Maturana C., constituidos como Grupo de Trabajo, han decidido realizar su Investigación : " Las Pyme y el Acceso al Crédito en la Comuna de Cerrillos ". ¿ Realidad o Utopía ?. Por lo cual requieren del gentil apoyo de su Empresa en la obtención de información respondiendo el cuestionario adjunto.

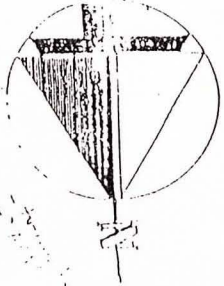
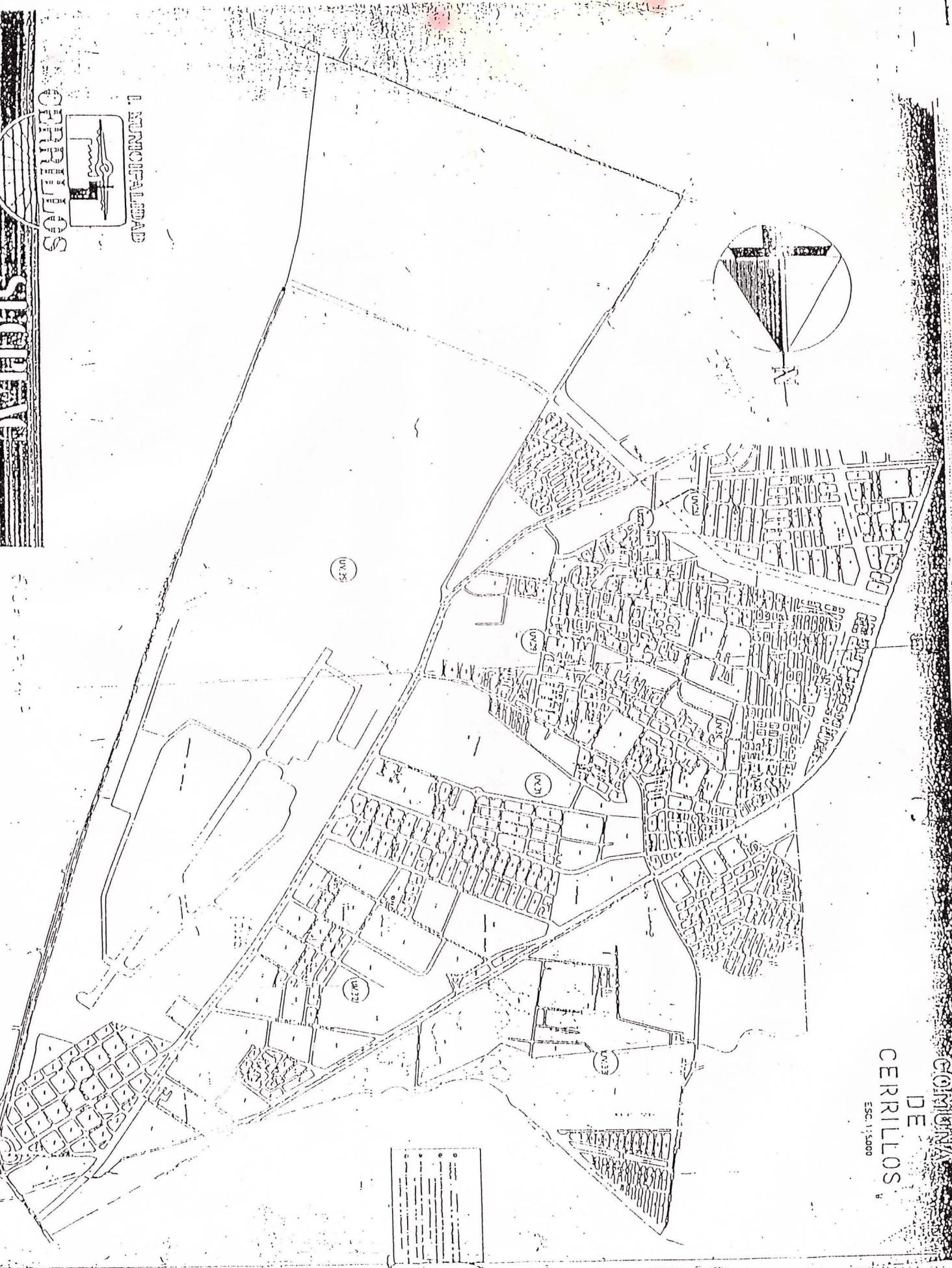
El estudio tiene como finalidad entregar un aporte real en el tema de los problemas que enfrenta la Pyme en el acceso al crédito en la comuna de Cerrillos, asegurando completa reserva de la información facilitada por su Empresa.

Desde ya agradecemos su valiosa colaboración.

Profesor Guía de Tesis
Pablo Butikofer







1	...
2	...
3	...
4	...
5	...
6	...
7	...
8	...
9	...
10	...