

DEDICATORIA:

A MI GRAN PADRE

TODA ALABANZA Y GLORIA TE PERTENECEN

GRACIAS, MUCHAS GRACIAS.

RECONOCIMIENTO

Tengo que ser sincero y reconocer que me faltan palabras para agradecer y hacer resaltar, a todos a quienes me ayudaron a culminar una meta que no había cumplido, por un accidentado e involuntario itinerario personal y social. No quiero que nadie pierda el sueño, cuando tenga pesadilla, porque tarde o temprano ella terminará y ya no habrán dueños del saber y del quehacer.

Dios siempre ha estado conmigo, cuando se ha cerrado una puerta, él abre otra. Fuera de mi patria, me dió todo un bagaje de conocimientos prácticos como pequeño empresario, por un largo período, en donde se fue gran parte de mi juventud.

En Chile, me puso a mi lado a verdaderos y especiales amigos, a Don Luis Rivera, Don Arno Klenner, Don Leopoldo Benavidez, Profesores, Administrativos y Compañeros de la Universidad Academia Humanismo Cristiano, que siempre comprendieron mi andar y llegar.

A Juan Morales, mi amigo, de muchas andanzas, mentor, su discernimiento y sus sugerencias fueron de una ayuda inestimable en la preparación de esta tesis, gracias, por tu sabiduría y consejos.

*A Amador y Gabriela, mis padres, les pido perdón por haber demorado tanto en darles su satisfacción,
-Les Amo-*

Aunque lo diga al final, lo cierto es que quien debe encabezar la lista de agradecimientos es Liliana, mi esposa, siempre me ha estimulado. Cuando sentía que no podría cumplir con este proyecto, ella se sentaba para orar y hablar conmigo, y me ofrecía de su gran sabiduría, Karen, Eveling y Juan Pablo mis hijos, por amar a su padre, entender el haberle quitado tiempo a sus juegos y acompañarme en este accidentado camino.

Gracias y muchas gracias, por estar junto a ellos.

Juan Luis Arcos H.

A.- INTRODUCCION

La inserción de la pequeña y mediana Industria (PYMI) en los mercados cada vez más complejos y tecnificados, con altos requerimientos de calidad, es una tarea necesaria desde el punto de vista del incremento en las tasas de ahorro e inversión privadas.

Un tema considerado prioritario en el desarrollo de la PYMI es mejorar su escaso o nulo acceso al mercado formal del crédito. La baja colocación de recursos financieros en el sector se traduce en un nivel subóptimo de inversión privada y en un crecimiento económico menor al potencial.

Cabría, entonces, plantear un rol subsidiario más activo del Estado con el objetivo de corregir esta distorsión.

La PYMI, 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.

Asimismo, este sector puede crear nuevas oportunidades para el desarrollo económico y social del país. Sus características productivas lo torna más adaptable frente a un entorno cambiante, es capaz de satisfacer requerimientos específicos para una determinada escala de producción y suplir demandas dispersas en el territorio.

La PYMI, es también frecuentemente una escuela de formación de empresarios, de exploración de nuevas oportunidades de mercado, de creación de nuevas empresas, de fracaso de negocios no aptos y una fuente de movilidad de recursos.

Pensamos que la modernización de las PYMES chilenas es tarea urgente, cuando el proceso de apertura de la economía de nuestro país avanza en forma acelerada, así como la globalización de los mercados constituye el signo de nuestros tiempos.

Por lo tanto, aunque las PYMI estén operando hacia el mercado externo o interno, igualmente tendrán que enfrentar una competencia muy fuerte y estar en condiciones de responder a ella.

Diversos estudios realizados, resaltan la importancia de la pequeña y mediana empresa (PYME) como fuente generadora de inversión y capacidad de generar empleo.

En general, se trata de empresas formadas por técnicos, profesionales de alta calificación o trabajadores con cierta experiencia, que están dando cuenta de una tendencia mundial en la economía moderna, que es el fortalecimiento de pequeñas firmas productivas con una gran capacidad de adaptación frente a las necesidades cambiantes del mercado.

Sin embargo, las pequeñas empresas se ven enfrentadas a dificultades que limitan su crecimiento, entre ellas, su acceso al financiamiento, tanto de capital de trabajo como de proyectos de largo plazo.

No obstante, es preciso no olvidar que aún subsisten una serie de limitantes para acceder a este mercado, las que básicamente están dadas por la escasez de garantías y la falta de información ordenada y completa que adolecen estas empresas, especialmente las pequeñas.

Falta información, tanto desde el punto de vista de la oferta y demanda financiera, no se conocen todas las interrelaciones entre los distintos ámbitos, porque el problema está en el mercado financiero, no se comprenden las interrelaciones, entonces los agentes involucrados no pueden interactuar económicamente en forma racional y coherente.

Por otra parte, los distintos estudios revelan que los problemas de la PYMI no pueden ser abordados tomando en cuenta una sola variable involucrada en la problemática del sector; su desarrollo exige un esfuerzo por comprender la interrelación que tienen los distintos ámbitos del quehacer del sector.

Esta tesis pretende conocer una parte de esa problemática: la Oferta y Demanda Financiera para la PYMI, ya que las PYMI representan casi un 98,5% de los establecimientos Industriales del país.

La presente investigación tiene básicamente un objetivo general, que es identificar y conocer las principales variables que actualmente afectan al mercado financiero que enfrenta la pequeña y mediana industria, a fin de retroalimentar a los agentes involucrado, y al mismo tiempo identificar las características principales de la oferta y demanda financiera a disposición de las PYMI, en el momento actual.

Este estudio se divide en tres secciones, la primera presenta un diagnóstico de la Oferta financiera en el sector industrial, analizando las colocaciones totales desde los Bancos e Instituciones financieras, Compañías de Leasing y Factoring, también se mencionan las características principales del perfil del Pequeño y Mediano Industrial, desde el punto de vista de la Oferta financiera, y diversas alternativas existentes sobre financiamiento para el sector, como Esquema de Apoyo de Programas e Instrumentos Financieros.

La segunda sección, se caracteriza por un diagnóstico y características principales de la Demanda financiera y una tercera sección que la hemos llamado Conclusiones y Propuestas, a nivel de Demanda y Oferta financiera, terminando con algunas hipótesis y propuestas generales.

En función de lo anterior se ha destacado el papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país y las oportunidades que brindan al futuro.

En la economía actual, las pequeñas y medianas empresas se han constituido en una clave importante para el desarrollo del país.

Hace falta en Chile mucha más investigación al respecto, una mayor confrontación de experiencias de agentes del mercado financiero.

Por lo general, el financiamiento y acceso al crédito son considerados como problemas prioritarios por la PYMI.

B.- MARCO TEORICO

Uno de los elementos que se han considerado es, la presencia de la PYME en la economía nacional, durante 1993, se registro la presencia de 75.636 empresas pequeñas y medianas realizando diversas actividades económicas en el país.

Tenemos que, 68.489 correspondieron a pequeñas empresas que tuvieron ventas en un rango de UF 2.400 y UF 25.000, y 6.147 correspondieron a medianas empresas, con ventas anuales superiores a UF 25.000, pero inferiores a UF 50.000.

Este numeroso grupo representa el 15,6% del universo empresarial del país, que en 1993 alcanzo a un total de 483.479 empresas. En conjunto con la microempresa, constituye el 98,5% de dicho universo.

El fuerte crecimiento experimentado por las pequeñas y medianas empresas llevó a un incremento de su participación en el número total de empresas en los últimos tres años. Es así como en 1993 la PYME constituyo el 15,6% del total empresarial.

La dinámica de crecimiento en el número de empresas se repite en la evolución de las ventas totales de la PYME. Estas crecieron sobre 32% en términos reales entre 1990 y 1993, al pasar de una cifra de negocios de UF 536 millones a UF 711 millones.- (CORFO-1994)-

Aporte al empleo, se puede observar una fuerte presencia de la PYME en la generación de empleo. En 1992 había 1,7 millones de trabajadores en la pequeña y mediana empresa, lo cual representaba al 36,5% de la población total ocupada.

En relación a este trabajo se han considerado trabajos de CEFOPPE, CONUPIA, SERCOTEC y CORFO, con el propósito de comparar su vigencia actual y aportar elementos de juicios.

C.- METODOLOGIA

Respecto al desarrollo de la encuesta a la oferta financiera, esta se focalizó en la Zona Metropolitana, puesto que las casas matrices de las instituciones operan desde allí y sus directrices internas poseen carácter nacional para sus sucursales.

En esta investigación, entre las opciones disponibles se ha elegido como indicador de tamaño de las empresas, la variable ventas netas, tanto por razones prácticas como técnicas.

VENTAS ANUALES:

Microempresas	Menos de 2.400 UF
Pequeña Empresa.....	De 2.401 a 25.000 UF
Mediana Empresa.....	De 25.001 a 50.000 UF
Gran Empresa.....	Mas de 50.000 UF

Fuente: Ministerio de Economía, Fomento y reconstrucción-1993

Otros de los motivos por el cual se elige esta forma de clasificación es, que sus volúmenes de ventas están en directa relación a su tamaño, y además sitúa a la capacidad de ventas de las empresas como uno de los parámetros exigidos en las líneas de financiamiento del sistema financiero.

Este estudio, en su dimensión cuantitativa de la oferta, se desarrollo a través de la aplicación en terreno de una encuesta a Instituciones Financieras, Compañías de Leasing, Compañías de Factoring y personalidades de la PYME.

En cuanto a la demanda, se tomo una muestra de dos sectores de la PYMI: Tejido y Confección y Metalmeccánico.

Se eligió como método el estudio de casos por razones de tiempo y recursos, se tomaron 5 empresas, por sector, haciéndole una entrevista a cada empresa sobre las variables principales que influyen en la demanda de recursos financieros de dichos sectores.

En el caso de la oferta, se realizó con una muestra representativa del Universo, esta muestra fue definida de una forma no probabilística, considerando la factibilidad de acceso a información en esa fuente y lo relativamente limitado del universo a investigar.

Las Fuentes Primarias:

-Bancos y Financieras	: 6
-Compañías de Leasing	: 2
-Compañías de Factoring	: 2
-Empresas de Confección y Tejidos	: 5
-Empresas Metalmeccánicas	: 5
-Presidentes de asociaciones Pyme	: 2

Fuentes Secundarias Principales:

-CORFO
-SERCOTEC
-CONUPIA
-CEFOPE
- Superintendencia de Bancos y Instituciones Financieras
-Fundación Friedrich Ebert
-Otros estudios y documentos

D.- SECCIONES

CAPITULO N°1

**OFERTA DIAGNOSTICO DEL MERCADO FINANCIERO Y
EL SECTOR INDUSTRIAL**

OFERTA:

- 1.0. Colocaciones Totales de las fuentes de
financiamiento.**
- 1.1. Bancos y Financieras.**

La atención del estudio se centró en aquellas Instituciones que, ya sea por volumen de operaciones o por extensión territorial de sus actividades, fueran las más representativas.

El cuadro PMI-1, muestra el ranking de colocaciones totales de las Instituciones consideradas, en Bancos y Financieras.

A su vez, los gráficos PMI-1a y PMI-1b, nos muestran las participaciones relativas de las Instituciones consideradas.

Los antecedentes recopilados y disponibles para la investigación son proporcionados por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras a Mayo 1995.

Las sociedades Financieras y Bancos de menor participación se encuentran incluidos en ítem Otras Instituciones Financieras. (1) Todo esto por su participación relativa menor.

Sin embargo, ellas han sido consideradas por la rapidez en la tramitación de préstamos y porque, por lo general, en el sector de la Pequeña y Mediana Industria se confunde la gestión financiera de la Empresa con la del empresario y éste recurre frecuentemente como una alternativa para solucionar problemas de liquidez.

En los informes de la fuente secundaria se consignan préstamos al sector manufacturero de estas instituciones y aproximadamente un 33%.de estos son para la PYMI. (2)

El total de colocaciones de este sector a Mayo 1995 fue de \$13.197.497 millones de pesos que representan un aumento real de un 8,27% con respecto a igual período de 1994.

CUADRO PMI-1

RANKING DE LA INSTITUCIONES FINANCIERAS
(Bancos y Soc. Financieras -Según colocaciones
Totales en MM\$)

Lugar en el ranking	Institución	Participación %	Saldo a Mayo/95
1	Banco del Estado de Chile	13,76	1.815.515
2	Banco de Chile	12,72	1.679.032
3	Banco de Santiago	9,36	1.235.685
4	Banco O'higgins	7,69	1.014.327
5	Banco Osorno y la Unión	6,63	874.748
6	Banco Santander	6,47	853.620
7	Banco de A. Edwards	6,05	798.160
8	Banco de Crédito e Inversiones	5,96	787.018
9	Banco Sudamericano	5,25	692.407
10	Banco Bhif	5,14	678.707
11	Banco de Concepción	3,02	398.231
12	Banco del Desarrollo	2,84	374.902
13	Citibank N.A.	2,34	308.558
14	Banco Bice	2,02	266.286
15	Banco Security	1,74	230.265
16	The First National of Boston	1,26	166.236
17	Otras Instituciones	7,75	1.023.797
TOTAL.....		100	13.197.494

Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
Elaborado: J.L.Arcos

El cuadro PMI-2, muestra el comportamiento de las colocaciones a empresas para el periodo en estudio ordenadas por importancia sobre el total.

CUADRO PMI-2

RANKING DE INSTITUCIONES FINANCIERAS
(según colocaciones a empresas en millones de pesos)

RANKING	INSTITUCION	PARTICIPACION	SALDO A MAYO/95
1	Banco de Chile	14,29%	1.583.800
2	Banco de Santiago	10,10	1.119.055
3	Banco del Estado	10,03	1.111.588
4	Banco Ohiggins	8,43	934.316
5	Banco Osorno y Unión	7,01	777.212
6	Banco de A. Edwards	6,65	737.250
7	Banco Crédit.Inversiones	6,14	681.030
8	Banco SudAmericano	5,47	606,355
9	Banco Santander	5,25	581.359
10	Banco Bchif	4,75	526.532
11	Banco Concepción	3,52	390.273
12	Banco del Desarrollo	2,72	301.024
13	Banco Bice	2,71	300.733
14	Banco Security	2,17	240.811
15	The First National Bank	1,95	217.005
16	Citibank	1,92	213.207
17	Otras Instituciones	6,87	762.310
	TOTAL	100%	11.083.860

1.-Hasta el 05/95, no se incluye la cartera vendida al B.C.

2.-Incluye moneda chilena y extranjera, se ha convertido al tipo de cambio a la fecha respectiva.

Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

Elaborado: Juan L. Arcos.

Las gráficas PMI-2a y PMI-2b, nos indican las participaciones de mercado de las instituciones en el segmento empresa. Lo anterior nos muestra la orientación comercial de las distintas entidades. Este mercado tuvo una variación real de un 28,8% con respecto a igual período del año anterior.

Notamos que en los lugares de vanguardia en atención a empresas no existen variaciones significativas con respecto a las colocaciones totales; sin embargo es claro que la composición de las colocaciones comienza a variar la participación relativa de las entidades ubicadas en lugares secundarios.

Es el caso del Banco de Chile, que pasa al liderazgo con un 14,29% y el Banco del Estado pasa al tercer lugar de colocaciones a Empresas.

La mayor desagregación posterior entregará cada vez variaciones más importantes tanto en las participaciones como en los montos considerados.

CUADRO PMI-3

RANKING DE INSTITUCIONES FINANCIERAS
(según colocaciones en actividad económica Industria manufacturera en millones de pesos)

Ranking	Institución	Participación %	Saldo a Mayo 1995 fin de mes millones \$
1	Banco de Chile	15,66	\$ 250.594
2	Banco Osorno y la Unión	12,46	199.376
3	Banco del Estado	10,19	163.073
4	Banco O'higgins	9,71	155.339
5	Banco crédito e Inversiones	8,58	137.336
6	Banco Sud Americano	7,29	116.686
7	Banco de A.Edwards	6,68	106.899
8	Security	4,10	65.616
9	Banco Bice	3,65	58.339
10	Banco Concepción	3,21	51.409
11	Banco Bhif	2,49	39.909
12	Banco de Santiago	2,26	36.226
13	Citibank	1,90	30.341
14	Banco de Desarrollo	1,75	28.034
15	Banco Credit Lyonnais-Chile	1,44	23.106
16	Banco Santander	1,36	21.764
17	Otras Instituciones	7,27	116.317
	TOTAL	100,00%	\$ 1.600.364

Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
Elaborado: Juan. L.Arcos

El cuadro PMI-3 muestra el ranking de colocaciones Industriales para el período mayo 1995.

Las colocaciones Industriales (CIU N-3), de los Bancos y Financieras a mayo de 1995 sumaron la cifra de \$1.600.364 millones de pesos, que representa un aumento real de un 36,37% con respecto a igual período de 1994. (3)

En el cuadro PMI-3 cabe destacar :

a) Que el Banco del Estado, ha sido desplazado en las colocaciones, ya no sólo con respecto a colocaciones de Empresas, sino que también, lo es con respecto a la participación en la actividad económica Industrial Manufacturera.

b) Que notorio, y, es para reflexionar que el Banco de Santiago, en colocaciones a Empresas ocupa el 2º lugar, en cambio en colocaciones en la actividad económica Industrial Manufacturera ocupa el 12º lugar, con una mínima participación de 2,26%.

c) En cambio claro está, que, el Banco de Chile es líder tanto a nivel de colocaciones de Empresas y colocaciones en la actividad económica Industrial Manufacturera.

Seguidamente, los gráficos PMI-3a y PMI-3b muestran las participaciones relativas de las Instituciones dentro de las colocaciones Industriales.

CUADRO PMI-4

Colocaciones por Subsectores del Sistema Financiero en la Actividad Económica Industrias Manufacturera (Millones de pesos)

Ranking	Sub-sectores	Participación %	Saldo a fin Mayo 1995
1	Fabricación de productos minerales no metálicos	22,93	\$366.884
2	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	21,52	344.470
3	Textiles, prendas de vestir e Indust. cuero	17,91	286.686
4	Fab. de sustancias y productos químicos derivados del petróleo, carbón, caucho-plástico	10,38	166.121
5	Industria de la madera	9,68	154.931
6	Otras Industrias Manufactureras	9,49	151.846
7	Fabricación de papel y productos de papel, Imprentas y editoriales	8,09	129.426
8	Industria Automotriz	—	—
	Industria metálica Básica	—	—
	Fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos	—	—
TOTAL		100,00	\$1.600.364

Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones financieras
Elaborado: Juan.L. Arcos.

El cuadro PMI-4 representa las colocaciones del sistema financiero, por sub-sectores, del total colocado por el sistema, la Región Metropolitana, representa el 86,82% , que equivale a \$1.389.496 millones de pesos. (4)

En el cuadro PMI-5, representa un cuadro comparativo de las colocaciones a la Industria Manufacturera (a Mayo 1995), lo haremos con el Banco del Estado (1º según colocaciones totales), y el Banco de Chile (1º según colocaciones a Empresas y a la Industria manufacturera).

CUADRO PMI-5

Sub-sectores	Banco Estado	Banco Chile
	(Millones de pesos)	
Fabricación de productos minerales no metálicos	28.037	63.567
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	43.304	50.077
Textiles, prendas de vestir e Indust. cuero	20.661	53.045
Fab. de sustancias y productos químicos derivados del petróleo, carbón, caucho plástico	25.644	32.301
Industria de la madera	29.552	29.468
Otras Industrias Manufactureras	2.228	11.344
Fabricación de papel y productos de papel, Imprentas y editoriales	13.648	10.791
Industria Automotriz	--	--
Industria metálica Básica	--	--
Fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos	--	--
TOTAL	\$ 163.073	250.594

Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
Elaborado: Juan L. Arcos

Otra estadística generada a partir de la información disponible, es la participación relativa que tiene la atención a empresas manufactureras sobre el total de colocaciones de cada Institución, ellos muestra la magnitud y orientación preferencial de cada Institución frente al sector Industrial, ya sea de hecho o por vocación de negocio.

El cuadro PMI-6 muestra los resultados de los anterior y el gráfico PMI-6a presenta esquemáticamente lo anterior.

CUADRO PMI-6

RANKING DE INSTITUCIONES FINANCIERAS
 (Según colocaciones en la Industria
 manufacturera
 v/s colocaciones totales por Institución)

Ranking	Institución	Participación %
1	Banco Security	28,50
2	Banco Osorno y La Unión	22,79
3	Banco Bice	21,91
4	Banco Credito-Inversiones	17,45
5	Banco Sud-Americano	16,85
6	Banco O'higgins	15,31
7	Banco Chile	14,93
8	Banco de A.Edwards	13,39
9	Banco Concepción	12,91
10	Citibank	9,83
11	Banco del Estado	8,98
12	Banco de Desarrollo	7,48
13	Banco Bhif	5,88
14	Banco de Santiago	2,93
15	Banco Santander	2,55

OTROS BANCOS - INSTITUCIONES FINANCIERAS

(Según colocaciones en la Industria manufacturera v/s colocaciones totales por Institución)

American Express Bank Ltd	31,92
Banco Crédit Lyonnais-Chile	28,76
Republic National Bank of N.Y.	26,87
ABN Amro Bank	20,90
Banco Internacional	17,68
Financiera Conosur	0,30

Fuente:Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
 Elaborado: Juan L. Arcos

En las fuentes anteriormente citadas se consultó sobre la composición por tamaño de empresa de la cartera Industrial, no obteniéndose resultados confiables por efectos competitivos entre la banca, a saber 2 bancos dieron aproximaciones, que comparandolas con fuentes secundarias a Abril 1994. (5), se llegó a una estructura convincente.

Estamos ciertos que la sub-muestra y su ajuste, representa porcentualmente la situación de endeudamiento del sector, mirado desde el punto de vista de la oferta financiera.

CUADRO PMI-7

ESTRUCTURA DE COLOCACIONES INDUSTRIALES SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA (Millones de pesos)

Tamaño de Empresa	Participación %	Valores.saldo* fin mayo 1995
Microindustria	9,81	\$ 156.996
Pequeña Industria	16,64	266.301
Mediana Industria	6,22	99.543
Gran Industria	67,33	1.077.524

Fuente: Corfo, Gerencia de Fomento de Inversiones, sobre la base de superintendencia de Bancos e Instituciones financieras y S.I.I. 1995

Elaborado: Juan L. Arcos

* Extrapolación en % 1994.

Las colocaciones al sector Industrial según la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras a Mayo 1995, indican \$1.600.364 millones de pesos, de los cuales nuestra muestra indica para el sector de la Pequeña y Mediana Industria una participación de un 22,86% correspondiendo a \$365.844 millones de pesos -Cuadro PMI-7.

La gráfica PMI-7a muestra la repartición de las colocaciones Industriales según tamaño de Empresas para mayo 1995.

También se le solicitó a la fuente primaria, identificar el objeto para el cual se solicitó el financiamiento a partir de cada nivel de tamaño de Empresa, no obstante las fuentes consultadas, sólo se refirieron en forma porcentual a la estructura del financiamiento por tamaño de Empresa. Cuadro PMI-8.

CUADRO PMI-8

REQUERIMIENTO DE FINANCIAMIENTO POR TAMAÑO DE EMPRESA (%)

Objeto Financiamiento	Microempresa	Pequeña	Mediana
Capital de trabajo	85,0	66,0	44,0
Activo fijo	15,0	31,0	46,0
Otros Activo	---	3,0	10,0

Fuente: Respuestas a cuestionario de oferta financiera
Elaborado: Juan. L. Arcos

1.2. Las compañías de Leasing.

1.2.1 Antecedentes generales

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 de capital productivo o de otra índole, acude a una empresa, organizada bajo alguna forma societaria (comunmente 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:

a) **Leasing Operativo**, el potencial usuario se vincula directamente con el proveedor y con él conviene en celebrar la transacción.

b) **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 aceptadas; sobre todo en que es el uso del bien y no su propiedad 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.

**ANTECEDENTES GENERALES SOBRE SOCIEDADES FILIALES Y DE APOYO AL
GIRO - MARZO 1995**

El cuadro PMI-9, muestra, las empresas de Leasing existentes a la fecha, al mismo tiempo sus principales accionistas y con su respectiva participación en el patrimonio.

CUADRO PMI-9

Empresas de Leasing	Accionista Principal	%
Bancredito Leasing S.A.	Banco Crédito Inversiones	99,000
Bandesarrollo Leasing S.A.	Banco del Desarrollo	96,850
Banedwards Sogeleasing S.A.	Banco Edwards	59,970
Banestado Leasing S.A.	Banco del Estado	99,910
Banosorno Leasing S.A.	Banco Osorno Y la Unión	99,990
Bhif Leasing S.A.	Banco Bhif	99,990
Bice Leasing S.A.	Banco Bice	99,900
Leasing Andino S.A.	Banco de Chile	65,000
Leasing Concepción S.A.	Banco Concepción	99,990
Leasing Sudamericano S.A.	Banco Sud Americano	99,000
O'higgins leasing S.A	Banco O'higgins	99,000
Santiago Leasing S.A.	Banco de Santiago	99,990
Security Leasing S.A.	Banco Security	99,999
Sudameris Leasing S.A.	Banco Sudameris	95,000

Fuente. Superintendencia de Banco e Instituciones Financieras

Elaborado: Juan L.Arcos

Como se puede apreciar, el cuadro PMI-9, muestra la excesiva concentración de los Bancos matrices como propietarios principales de las Empresas de Leasing del país. Esto nos lleva a la siguiente reflexión "Podrán las Empresas de Leasing ofrecer una mejor alternativa de acceso al financiamiento que la Banca tradicional".

También por otro lado, de acuerdo a la información disponible de las Compañías de Leasing, fue posible obtener las colocaciones totales a marzo 1995, como se puede apreciar en el cuadro PMI-10

CUADRO PMI-10

COLOCACIONES TOTALES DE COMPAÑIAS DE LEASING (millones de pesos)

Ranking	Empresa Leasing	Participación	Valor neto a Marzo 1995
1	Leasing Andino	30,68	\$ 168.053
2	Leasing Santiago	15,79	86.452
3	Banestado	9,23	50.945
4	Onhiggins	9,11	49.891
5	Bancrédito	6,67	36.554
6	Banedwards	6,49	35.557
7	Banosorno	4,51	24.717
8	Leasing Security	4,21	23.088
9	Leasing Bihf	3,53	19.344
10	Leasing Sud-Americano	3,05	16.723
11	Leasing Bice	3,03	16.588
12	Leasing Concepción	2,13	11.629
13	Bandesarrollo	1,24	6.744
14	Leasing Sudameris	0,33	1.727
TOTALES		100,00	\$548.012

Fuente: Superintendencia de Banco e Instituciones Financieras

Elaborado: Juan L.Arcos.

Con respecto a las colocaciones por la actividad económica Industrial y manufacturera , de las empresas de Leasing, podemos desagregar la información de la siguiente manera: Cuadro PMI-11

CUADRO PMI-11
RANKING EMPRESAS DE LEASING
(según colocaciones en actividad económica Industria manufacturera
en millones de pesos)

Ranking	Empresa Leasing	Participación	valores a Marzo 1995
1	Andino	39,09	\$ 41.079
2	Santiago	10,01	10.516
3	Banestado	8,87	9.336
4	O'higgins	7,84	8.234
5	Bancrédito	7,51	7.893
6	Bhif	5,04	5.302
7	Banosorno	4,91	5.158
8	Banedwards	4,10	4.310
9	Security	3,54	3.716
10	Bice	3,05	3.203
11	Sud Americano	2,93	3.074
12	Concepción	1,96	2.057
13	Bandesarrollo	0,79	833
14	Sudameris	0,36	380
TOTAL		100,00	\$ 105.091

Fuente. Superintendencia Banco e Instituciones Financieras
Elaborado. Juan L. Arcos.

CUADRO PMI-12

RANKING DE EMPRESAS DE LEASING
(según contratos en la Industria manufacturera v/s contratos totales por empresas) -

Ranking	Empresa Leasing	Participación %
1	Bhif	27,41
2	Andino	24,44
3	Sudameris	22,00
4	Bancrédito	21,59
5	Banosorno	20,87
6	Bice	19,31
7	Sud Americano	18,38
8	Banestado	18,33
9	Concepción	17,69
10	O'higgins	16,50
11	Security	16,09
12	Bandesarrollo	12,35
13	Santiago	12,16
14	Banedwards	12,12

OTRAS INFORMACIONES: a marzo 1995
Contratos hasta 1 año 39,55%
Contratos más de 1 año 60,45 %

Fuente:Superintendencia Bancos e Instituciones Financieras
Elaborado: Juan L. Arcos

CUADRO PMI-13

ESTRUCTURA DE CONTRATOS INDUSTRIALES, SEGUN TAMAÑO DE EMPRESAS LEASING COLOCADOS.

Tamaño	Porcentaje	A Marzo 1995 (Millones\$)*
Microempresa	5,6%	5.885
Pequeña	26,3	27.639
Mediana	9,9	10.404
Grande	49,4	51.915
S/I	8,7	9.248

Fuente: CORFO, Gerencia de Intermediación Financiera a Junio 1994
y en Base a Superintendencia de Banco e Instituciones

Financieras.

Elaborado: Juan L. Arcos

* Extrapolación % a 1994.

De esto se puede deducir, las colocaciones (contratos) al sector Industrial y manufacturero, según Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras a Marzo 1995, indican \$105.091 millones de pesos. De acuerdo a la participación por tamaño, indica que para el sector de la pequeña y mediana Industria se tiene una participación de 36,2%, correspondiendo a \$ 38.043 millones de pesos. Cuadro PMI-13.

1.3. Un caso práctico, Costo Leasing V/S Crédito Bancario

DATOS	LEASING	CREDITO
-Valor del bien, sin IVA (6)	UF 1.000	1.000
-Número de cuotas mensuales	24	24
-Forma de pago	Anticipado	Vencido
-Tasa de interés anual (7)	11,5%	8,50
-Monto de cuota, sin gastos mensual.	46,46	45,21
COSTOS:		
-Total, 24 cuotas	1.115,04	1.085,04
-Cuota extra opción de compra	46,46	—
-Gastos de: Administración, seguros, impuestos letras, notariales	30,0	27,0
SUBTOTAL	1.191,50	1.112,04
ABONO TRIBUTARIO: 15% de:		
-Los gastos (8)	(4,5)	(4,05)
-Del total de cuotas: 24	(167,26)	—
-Del intereses solamente hasta UF 85	—	(12,76)
-De la depreciación en 6 años ($24/72 \times 1000 = 333,33$)	—	(50,0)
TOTAL	1.019,74	1.045,23

De acuerdo a comparación costo del crédito Bancario es mayor en un.....2,50%

Hay que destacar que:

El costo de las operaciones de Leasing, resulta menor al del crédito Bancario, especialmente en operaciones de corto plazo, debido al ahorro que por efecto de tributación se produce en las operaciones de leasing frente a las de créditos.

El costo de una operación de Leasing depende, prácticamente, de dos factores significativos:

La tasa de interés y el efecto tributario. Los gastos y la cuota extra al final del plazo por opción de compra tienen una incidencia de menor cuantía en el costo total acumulado de la operación, sobre todo en aquellos de más de largo plazo.

1.3.1.

ANÁLISIS COMPARATIVO

LEASING	CREDITO 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 impuestos,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 es en el c/p,disminuirá el 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	-Solo 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 interés es vencido

«Como una 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 fijos para los pequeños y medianos empresarios.

1.4. 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, pagares 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 se 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 de Factoring.

CLIENTE: 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.

1.4.1 Información Cuestionada por las Compañías de Factoring en Chile.

De acuerdo a encuesta realizada a las compañías se pudo detestar, que los grandes inconvenientes están focalizado en los siguientes datos:

a) En el análisis de las ventas, no son confiables, porque principalmente los pequeños no tributan la totalidad de las ventas, por tal motivo mal refleja su realidad, de igual manera como no se tributa todo, un porcentaje importante de las ventas quedan sin facturar, lo que viene a reflejar que no todos los documentos pueden ser negociados en una compañía de Factoring.

b) En las pequeñas Industrias, existe un alto porcentaje 20% (9) de facturas emitidas, que a corto plazo no logran constituir ventas, ya sea por los motivos de impagos, reclamaciones (mala calidad) y devoluciones (mal gestión administrativas, principalmente productos con entregas fuera de fechas y no acorde a condiciones solicitadas).

c) Las pequeñas y medianas empresas, generalmente venden a clientes Industriales pequeños y medianos y a detallistas, los cuales entregan facturas y otros documentos, tales como letras, las que no son confiables de primer nivel, lo cuál les lleva a gastos administrativos más alto para verificar su idoneidad.

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

1.4.2 Tipos de Factoring:

a) 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, haciendose 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.

b) 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.

c) Cesión en bloque:

Es una formula 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.

d) Factoring al termino:

Esta modalidad que se conoce internacionalmente como maturity Factoring, es utilizada cada vez más 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.

e) 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.

f) 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.

1.4.3 Los costes del Factoring en la práctica:

Los costes de los servicios de Factoring vienen a ser la suma de dos conceptos distintos:

a) Comisión de administración. Su porcentaje se calcula sobre el importe de las facturas cedidas, oscilando entre un 1% y un 2,5% el importe dependerá de los servicios prestados: evaluación, control contable, riesgos, gestión de cobro e impagos.

b) Interés fijo sobre cantidades dispuestas y vencimientos.

Actualmente están mensualmente +- TIP + 1 %, generalmente para todos los clientes. (10)

1.4.4 Visión Internacional del Factoring:

El Factoring Internacional es un instrumento de gran valor para el exportador.

Una vez firmado por este el contrato de servicios, la sociedad de Factoring se pone en contacto con su socio en el país de destino, o bien selecciona un factor de importación. Este último será el encargado de investigar la solvencia crediticia del comprador extranjero. Recibida la mercancía, procederá al pago y transferirá los fondos al factor de exportación, liquidando la cuenta con el exportador.

De esta forma, la empresa exportadora puede ofertar, como mínimo, con las mismas condiciones de pago que el comprador extranjero pueda recibir de sus proveedores locales.

Incluso el exportador, por razones de competencia, puede duplicar o triplicar los plazos de crédito, comparativamente a las ventas locales, recibiendo, en cambio, los pagos de forma inmediata por el factor.

De esta forma se hace frente, por un lado, a la extensión creciente de los sistemas de pago mediante reposición de fondos, y el cliente extranjero no tiene que sortear las dificultades de operar con letras de cambios o con créditos documentarios.

Por otro lado, se salvan los problemas de la imposibilidad práctica para una empresa pequeña de conseguir información fiable sobre la garantía crediticia de sus potenciales compradores extranjeros.

En EEUU, el factoring está estrechamente ligado, ya desde sus orígenes en el siglo XVIII, a la industria textil y de la confección, el 80% del volumen total del factoring en USA se realiza actualmente en ese sector económico. (11).

1.4.5. Ventajas administrativas:

a) Los servicios administrativo que presta el factor, abarca las operaciones relativas a la contabilidad, cobro y eventual reclamación judicial.

b) La contabilidad del cliente se hace mas sencilla, debido a que se constituyen las cuentas del clientes por una única cuenta con el factor.

c) A la vez que se reducen como es evidente estos costos se eliminan otra serie de cargas como los gastos, tanto de material como de personal, dedicados a la realización de informes, estudios de solvencia, estudios de mercado.

d) Se racionaliza la estructura organizativa de la empresa cliente.

e) El Factoring, por otra parte regula, el control del presupuesto de caja, al permitir una mejor planificación en el calculo temporal de las entradas y salidas de caja.

f) Por último el Factoring es un servicio especialmente útil para la exportación, evalúa mejor los riesgos y asimismo permitira al cliente una mejor adaptación al plazo de cobro establecido como común en los distintos países.

1.4.6. Ventajas Financieras:

a) Se vinculan a la cobertura del riesgo y al pago anticipado de los créditos cedidos.

b) La movilización de los créditos cedidos mediante su pago anticipado incrementa el flujo de caja de la empresa cliente al transformar una variación de fondos del elemento patrimonial cliente en un flujo de caja.

c) El Factoring proporciona un flujo de caja uniforme y seguro.

d) Elimina de la necesidad de cubrir eventuales déficit de caja mediante la toma de recursos ajenos.

e) Mejora la liquidez.

f) Suprime en la cuenta de resultados del gasto de provisión por insolvencia.

g) La existencia de liquidez, por otra parte, hace que el cliente pueda acogerse a las ventajas que sus proveedores puedan ofrecerle por el pronto pago de sus compras.

h) Es un mecanismo idóneo para la financiación de la pequeña y mediana empresa.

i) La operación factoring no representa endeudamiento en el sistema financiero.

1.4.7. Otras ventajas:

a) La empresa tiene financiamiento relacionado con el nivel actual de negocios y no sobre razones históricas de balances o garantías reales.

b) Permite detestar y eliminar malos deudores.

c) Es posible mantener niveles óptimos de existencias.

d) El servicio proporciona financiamiento para crecer sin requerir patrimonio adicional, fuente externas o garantías adicionales.

e) Permite mejorar los índices financieros, en especial la liquidez, al transformar cuentas por cobrar en caja, sin que ello signifique un aumento real de pasivos.

1.4.8. Principales Desventajas:

a) En Chile, el Factoring es aún incipiente.

b) Su fuente de financiamiento es muy a corto plazo, (operan en casos excepcionales hasta 120 días).

c) Excesivo análisis y evaluación con respecto a las facturas y documentos por vencer.

d) Es una fuente de financiamiento cara, en Chile, en comparación con la Banca tradicional oscilan sobre un 1,5 a un 3% mensual.

e) Las compañías existentes no cuentan con una infraestructura adecuada para atender en especial a la pequeña y mediana industria.

f) Generalmente solicitan documentos adicionales a los requisitos originales. Es el caso de un cheque a fecha adicional.

g) Cabe destacar, que las compañías de Factoring, aún no son fiscalizadas por la Superintendencias de Bancos y Instituciones Financieras, a pesar que rigen en Chile desde 1991.

1.4.9. Principales entidades que operan como Factoring:

- INCOFACTORS.
- BIFACTORING S.A.
- MULTIFACTORING S.A.
- FINERSA S.A.
- SANTANDER FACTORING
- FACTORING EDWARDS.
- SANTIAGO FACTORING
- TODOS LOS DEMAS BANCOS A TRAVES DE DESCUENTOS DE DOCUMENTOS

Todas operan en su mayoría como sociedades anónimas cerradas, la ley está en trámite y por lo tanto no se les exigen normas para operar como tales. (12)

CAPITULO N° 2

PERFIL DEL EMPRESARIO Y SITUACION DE LA CARTERA

Punto de vista de la Oferta Financiera

2.1.- Perfil del Empresario.

A partir de las entrevistas y encuestas que se tuvieron con los Bancos e instituciones y compañías de fuentes de financiamiento, se estructuró este módulo de trabajo que tiene como objetivo central el conocer la percepción de las fuentes de financiamiento frente a sus clientes pequeños y medianos industriales.

Esta etapa incluye la aplicación de un perfil semántico a los ejecutivos con atención directa a empresarios del sector.

En dicho perfil, las fuentes de financiamiento evaluaron tanto las características personales de su empresario cliente, así como su comportamiento en gestión y sujeto de crédito.

La aplicación del instrumento antes señalado se realizó en el 100% de la muestra de instituciones y se consideran para el análisis el conjunto de instituciones.

Ello producto de la similitud de respuestas obtenidas en distintas fuentes, sin embargo se desagregan los datos cuando la información muestra variaciones importantes de analizar.

Los datos presentados siempre son los promedios del total de respuestas.

2.1.1. Clasificación por Sexo:

Una primera aproximación que se obtuvo fue la clasificación por sexos de los pequeños y medianos industriales que han solicitado financiamiento en las fuentes consultadas.

El cuadro PMI-14 muestra según tipo de institución las respectivas frecuencias.

CUADRO PMI-14

TIPO DE INSTITUCION	HOMBRES %	MUJERES %
Bancos y Financieras	83,0	17,0
Compañías de Leasing	81,0	19,0
Compañías de Factoring	89,0	11,0

2.1.2. Conocimiento de trámites Bancarios:

Uno de los factores testeados fue la percepción que tenían las fuentes sobre el grado de conocimiento sobre la operación de las actividades para obtener financiamiento.

En este sentido, nuestro sujeto empresarial recibió una clasificación que lo sitúa dentro del bloque de empresarios que poseen conocimientos y cultura bancaria precaria, sobre las distintas modalidades de financiamiento.

Sin embargo, a medida que aumenta el tamaño de la empresa la puntuación tiende a mejorar, como a si mismo se refleja un aumento en los conocimientos de los pequeños, un 30% comparado con estudios anteriores.

Bajo conocimiento de trámites bancarios	1	-----*	x	-----	10	Alto conocimiento de trámites bancarios
---	---	--------	---	-------	----	---

Pequeño Empresario (*)
Mediano Empresario (x)

Este aspecto influye de manera importante en el acceso al financiamiento, debido a que entre otros factores, el tiempo requerido para la preparación de antecedentes es mayor y la calidad de los mismos es deficiente.

El pequeño empresario se encuentra además incapacitado económicamente de contratar asesorías especializada para la preparación de la documentación requerida en la negociación del financiamiento.

Este empresario, por lo general, llega a la fuente con una "buena idea" y deseos de obtener financiamiento, de ahí en adelante pueden pasar varios meses antes de obtener una respuesta. Por lo demás, los requerimientos usuales de financiamiento de este empresario, así como su volumen de operaciones no justifican la incorporación de un profesional en su planilla.

También tenemos, que la gestión altamente centralizada de las pequeñas empresas es un factor cultural que también influye en la contratación part-time de un especialista, que por el solo hecho de ser más eficiente justifica su incorporación.

Es claro entonces, que dada la compleja red de competencia por obtener financiamiento, los empresarios con mejor dominio del lenguaje financiero y conocimiento de selección sobre las alternativas existentes, están en mejores condiciones para enfrentar el mercado.

El mediano industrial ha desarrollado por experiencia, por volumen de operaciones o por la incorporación de técnicos profesionales una mejor relación con las alternativas de financiamiento, es decir conoce relativamente bien el tipo de financiamiento que requiere y presenta un formato preparado de información (que en algunas oportunidades no es confiable), lo que indudablemente agiliza la operación y tramitación.

2.1.3. Generación de Información Confiable:

La información confiable fue definida por las fuentes como aquella necesaria para justificar el financiamiento.

Este aspecto dice mucha relación con el punto anterior; las instituciones de financiamiento estimaron que uno de los factores que influía fuertemente en la relación con los empresarios de este sector era la capacidad para generar antecedentes confiables y susceptibles de ser corroborados.

La información de mercado o de tipo financiero-contable requerida para justificar el financiamiento es de mala calidad en función a las necesidades de las fuentes. La relación con el punto anterior es que en este aspecto también, a medida que aumenta el tamaño o volumen de operaciones, la calidad de la información evaluada por las fuentes aumenta.

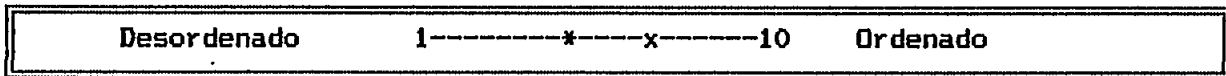
Baja capacidad para generar información confiable.	1-----*---x---10	Alta capacidad para generar información confiable.
--	------------------	--

En especial, en los pequeños empresarios, aún hay una baja capacidad de preparar información válida para las fuentes de financiamiento, se explica por la casi inexistencia en este tipo de empresas de clasificaciones estandarizadas de información, es más, la información contable es regularmente -llevada- por un agente externo a la empresa y que entre sus funciones sólo está la preparación de información de y no para la gestión de la empresa, influye negativamente en la calidad y cantidad de información disponible para análisis financieros.

Es importante destacar el énfasis que hacen notar los entrevistados en orden a la magnitud de las diferencias entre pequeños y medianos empresarios (Industriales).

Y ven en especial al mediano como un potencial cliente bancario, debido a la cantidad de ellos y a la confiabilidad de declarar sus ventas.

2.1.4. El Orden en sus Operaciones:



En este aspecto, la gestión altamente centralizada así como la constante preocupación por distintas áreas de su empresa, hacen que el pequeño empresario aparezca dentro de una clasificación relativamente desordenado.

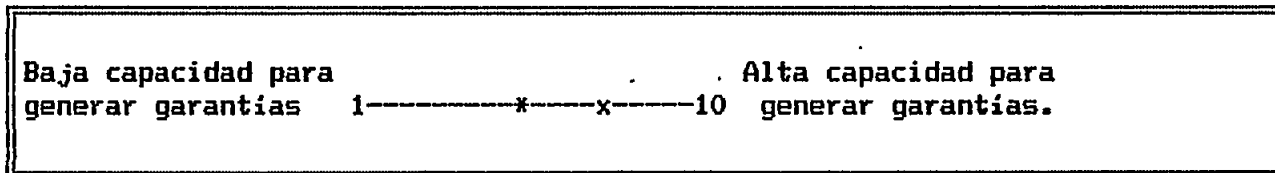
Es importante destacar que este tipo de empresario representa una constante dentro del ámbito empresarial, ya que los mercados competitivos, los problemas de liquidez, laborales etc. hacen que se desplieguen múltiples esfuerzos en una jornada, ello obviamente que para el observador representa una conducta agitada y sin orden lógico, sin embargo, es importante comprender que existe un antecedente cultural y empresarial que explica ese comportamiento.

2.1.5. Capacidad para Generar Garantías:

Cuando el empresario supera las alternativas preliminares en las fuentes de financiamiento, comienza la tramitación de la operación.

Desde este momento uno de los factores compensadores de cualquier otra deficiencia, lo constituyen las Garantías, es por ello que la capacidad de garantizar las operaciones de una forma razonable para las instituciones muchas veces es una exigencia.

Las fuentes de financiamiento señalaron que no es un requisito indispensable el poseer garantías, pero si necesario, lo que más interesa es el flujo de caja que respalda la operación.



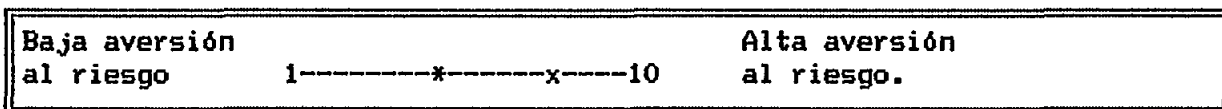
Un antecedente importante es que la composición del total de garantías para el pequeño empresario se realiza con una serie de activos, que además de estar fuera del negocio muchas veces pertenecen a terceros.

De ahí que en operaciones de importancia los empresarios del sector involucren no sólo los bienes corporativos sino también los personales. De esta forma, es evidente que la respuesta entregada por la fuente confirma una mejor situación financiera en función al tamaño de la empresa.

2.1.6. Aversión al Riesgo:

La característica distintiva de la capacidad empresarial es la aversión al riesgo. Sin embargo, dentro de la esfera empresarial podemos encontrar distintas intensidades de este atributo.

Se pretendió dimensionar comparativamente a nuestro empresario a través de las percepciones de las fuentes de financiamiento las que tienen como referencia a los distintos estratos de empresas.



Las Instituciones de financiamiento estiman que, en general, los pequeños industriales tienen menor aversión al riesgo que los demás estratos empresariales.

A medida que las empresas van aumentando de tamaño la capacidad de innovar o definir nuevos negocios va decreciendo y existe una tendencia a la concentración de las actividades.

La capacidad de incursionar en nuevos negocios vuelve a ser mayor en la gran empresa, sin embargo, el proceso de toma de decisiones es más complejo.

En general, la tendencia del mediano empresario es a la estabilidad y la concentración de negocios, mientras que el pequeño empresario puede, por circunstancias de negocios, diversificarse rápidamente o acceder a otros mercados.

2.1.7. La Capacidad de Pago

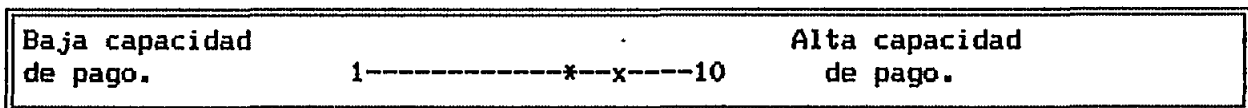
Una de las características a sondear más relevantes para los objetivos de este estudio era poder cuantificar las percepciones de las fuentes de financiamiento frente a los pequeños y medianos industriales.

El presente ítem tiende a medir como esas fuentes evalúa la capacidad de pago de nuestro sujeto basandose principalmente en los flujos promedios presentados por los empresarios a las alternativas de financiamiento en sus operaciones corrientes.

Ello nos entrega la medida comparativa de la importancia que este segmento puede significar a las fuentes de financiamiento frente a otros segmentos empresariales.

El instrumento revela que los pequeños empresarios por volumen de operaciones comparado, resulta un cliente que tiene un acceso limitado a algunas fuentes por tener ellas requisitos mínimos de préstamos muy altos.

Por otro lado, si comparamos las variables de capacidad de generar garantías, el bajo conocimiento de trámites bancarios y el bajo conocimiento de la operatoria financiera, tendremos que la banca comercial está, por su dinámica comercial y competitiva más inclinada a otorgar financiamiento a quienes resulten más viables, desde su punto de vista, como sujetos de crédito. En este sentido las medianas y grandes empresas son las preferidas, pero sin descuidar a ciertas pequeñas empresas que arremeten con certeza.



Por otro lado cabe destacar, que las fuentes de financiamientos fueron unánimes en resaltar que, tanto los pequeños y medianos industriales son buenos pagadores, con una cierta morosidad que es propia de su falta de solidez.

2.1.8. **Morosidad:**

Una variable importante a considerar en la colocación de préstamos es la posible morosidad de las operaciones.

Para ello en las fuentes de financiamiento se ha consultado a los ejecutivos de atención de empresas por sus experiencias en el tratamiento con empresarios del sector.

La predisposición general de las fuentes hacia este tipo de empresas, ya que la experiencia sobre esta variable debería constituirse en un factor a considerar al trabajar con empresas de menor tamaño.

Baja morosidad 1-----x-----10 Alta morosidad

Los antecedentes expuestos señalan variaciones significativas de percepción de las fuentes respecto al empresario pequeño y mediano, lo cual es, sin duda producto de las experiencias específicas de cada fuente.

Mirado desde este punto de vista los resultados son claros en indicar que las instituciones financieras perciben a la PYME como clientes de mayor morosidad, en especial a la pequeña industria.

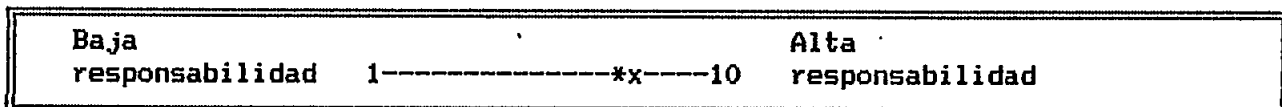
Para respaldar dicha afirmación veremos (13).
que nos indica a Abril 1994.

Deuda morosa, según tamaño de Empresa y por Montos Adeudados.

Microindustria	23,5%
Pequeña industria	46,9%
Mediana industria	5,4%
Gran Industria	24,2%

2.1.9. Responsabilidad:

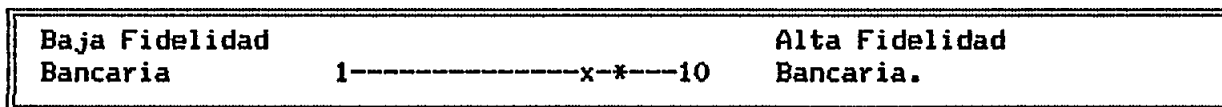
Una variable de tipo cualitativa fue consultar a la fuente, sobre el grado de responsabilidad que han tenido los pequeños y medianos industriales, cuando han asumido una obligación con alguna institución.



En general, nuestra muestra indica que ambos estratos de empresarios tienen un comportamiento responsable frente a las obligaciones que han contraído con las fuentes de financiamiento, destacándose levemente el mediano industrial frente al pequeño.

2.1.10. La Fidelidad Bancaria:

Bajo este título genérico se agrupó la intención de conocer la movilidad financiera de los empresarios de este sector.



En general, al considerar sólo a los organismos privados de financiamiento se tiene que el pequeño empresario al iniciar operaciones financieras con una institución tiende a continuar con el resto de sus operaciones futuras con la misma institución. Ello es una característica distintiva del sector.

CAPITULO N° 3

LINEAS DE FINANCIAMIENTO

El presente capítulo de análisis presenta una esquematización de las modalidades que adopta el financiamiento a las empresas y en particular a la PYMI.

Se han considerado en primer lugar, las características propias de las líneas de financiamiento y sus requerimientos para luego continuar con aspectos cualitativos de la relación empresario-fuente.

3.1 Las Fuentes de Financiamiento y las Líneas para Empresas.

3.1.1 La atención a Empresas y a la PYMI.

AL iniciar la entrevista en la fuente primaria de información, se consultó por la definición organizacional del área de atención a empresas. En este sentido se ha considerado relevante mostrar los resultados obtenidos en los Bancos y Instituciones financieras y en algunas compañías de Leasing y Factoring, ya que las otras fuentes tienen un antecedente conocido de estructuración organizacional a empresas.

Los antecedentes a nuestra disposición indican una clara tendencia cada vez mayor de los Bancos, Financieras y compañías de Leasing y Factoring a incorporar nuevos segmentos de mercados y nuevos productos a la cartera habitual o tradicional.

Por lo general las instituciones privadas de financiamiento tienen una orientación al cliente, mientras que, en el caso del Banco del estado mantienen estructuras organizadas por productos. Ello significa poca capacidad para satisfacer rápidamente los requerimientos de financiamiento y a su vez los solicitantes son sometidos a un tratamiento burocrático.

Del análisis de la muestra consultada el 45 % de las Instituciones tiene estructura definidas y jerárquicas para pequeña y mediana empresa, mientras que un 30% lo hace a través de áreas especializadas para la pequeña y mediana empresa, y un 25% lo hace a través de una fuerza de venta a terreno, con uno o varios ejecutivos en la dirección, sin contar con estructura organizacional definidas.

Cabe destacar a las principales Instituciones Bancarias y de Leasing que cuentan con estructuras definidas y jerárquicas y a su vez con áreas especializadas para atender a la pequeña y mediana empresa, tenemos:

Banco de Estado
Banco Chile.
Banco de 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.

3.1.2. Líneas de Financiamiento:

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

3.1.2.1. Origen de los Fondos:

Salvo el financiamiento de los organismos estatales que proviene ya sea del Estado o de Organismos Internacionales, tales como : BID, BIRF, BANCO MUNDIAL, AID, THE CHASE MANHATTAN BANK N.A., THE BANK OF TOKYO LTDA, NORWEST BANK MINNESOTA, y de Gobiernos de Italia y Alemania.(14). 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.

3.1.2.2. Línea BID III

Actualmente, esta 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.

Para tal efecto se opera en dos modalidades:

- Línea a través de Banco y Financieras (Crédito BID-Bancos), a diciembre 1994, las colocaciones llegaron a U\$ 26 millones (15).

- Línea a través de Empresas de Leasing (Crédito BID-Leasing), a diciembre 1994 las colocaciones llegaron U\$ 146,5 millones.

3.1.2.3. Vida útil de la Línea.

Las alternativas tradicionales privadas realizan sus operaciones fundamentalmente a corto y mediano plazo, en un horizonte de no más de 5 años, estando gran parte del financiamiento concentrado en la media del horizonte.

El financiamiento CORFO-BID III, se entrega con horizontes de hasta 12 años.

3.1.2.4. Destinatario o grupo meta.

El financiamiento de los organismos privados no tiene una definición vocacional hacia un segmento determinado, dirigiendo sus operaciones en función a las características comerciales del mercado financiero, no trabajan en función de un proyecto de financiamiento PYMI, sino por el contrario buscan maximizar sus utilidades.

En el financiamiento de los organismos estatales, hoy no es posible distinguir claramente el segmento objetivo, ya que el único organismo que dispone de alternativas está operando como Banca de segundo piso.

3.1.2.5. Objetivo o destino de la Línea.

El objetivo del financiamiento privado se ajusta a los requerimientos del solicitante, para el caso de la PYMI, existe un abanico de alternativas, pero fundamentalmente a corto y mediano plazo.

El financiamiento estatal, en comparación a estudios anteriores, no ha cambiado radicalmente.

Sus recursos provienen de Organismos Internacionales, que tiene como objetivo financiar parcialmente proyectos de inversión de empresas privadas de los sectores de la Industria, agricultura, minería y pesca.

Las inversiones pueden ser en activos fijos, ya sea obras civiles, instalaciones, readecuaciones, adquisición de maquinaria nacional e importada sin uso etc., y necesidades de capital de trabajo asociado al proyecto que se desarrolla.

Se excluyen expresamente el pago de deudas, dividendos o recuperaciones de capital, el arriendo o compra de inmuebles y bienes raíces, la compra de bienes usados, los gastos generales y de administración y los proyectos cuyo costo sea superior a los U\$ 25 millones.

3.2.- 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 detestar 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 (16), 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.

CAPITULO N° 4

ESQUEMAS DE APOYO DE PROGRAMAS E INSTRUMENTOS FINANCIEROS

4.1. CORFO

4.1.1. 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 : Consultoria Externa
- Unidad Operativa : CORFO
- Observación : En estudio, reestructuración

MONTO DE CREDITO SOLICITADO UF	NIVEL MAXIMO DE SUBVENCION	
	UF	%
300 - 1.500	50	75
Mayor a 1.500	75	75

4.1.2 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
- Unidad Operativa : Dependiendo del FAT
- Observación : Cada FAT, cuenta con sus respectivo OTI y registro de consultores.
- FAT que operan en la actualidad:
 - * FAT Multisectorial.
 - * FAT Turismo.
 - * FAT Medios de Comunicación.
 - * FAT para la PYME exportadora del sector manufacturero.
 - * FAT Agropecuario.
 - * FAT Cooperativas.
 - * FAT Calidad.
 - * FAT Capacitación.
 - * FAT PYMI.
 - * FAT Transporte.

4.1.3. 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 lo 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 máximo de colocación PYME: 180 días de fecha de

licitación.

4.1.4. FONTEC : Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico.

Es un Fondo destinado al financiamiento de proyectos de innovación e infraestructura tecnológica, que permitan 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.

4.1.4.1. 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 1 año
- * Garantías : Hipotecarias y/o prendarias
- * Unidad Operativa : CORFO
- * Observación : Vigente.

- Proyectos Presentados Asociativamente (3 ó más empresas)

- * Monto : Hasta 80% del costo total
- * Subvención Adicional : Hasta 32% del monto financiado por 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.

4.1.4.2. Línea de Financiamiento para Proyectos de Innovación Tecnológico.

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/créd.
	:Hasta 60% costo total del proyecto
* Moneda	:UF
* Tasa	:Fija de fomento
* Plazo de pago	:Hasta 7 años, fecha término del proyecto.
* Garantías	:a convenir - Aporta FONTEC.
* Plazo de Gracia	:1 año, según proyecto.
* Unidad Operativa	:CORFO
* Observación	:Vigente.

4.2. CORFO - INTERMEDIACION 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", que tradicionalmente desarrollaron las Instituciones Estatales de Fomento, por esquemas de "segundo 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.

4.2.1. 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\$

4.2.2. 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\$.

4.2.3. CREDITO CORFO - ITALIA

Se trata de un crédito por U\$ 20 millones concedido por el gobierno de Italia al Gobierno de Chile destinado a financiar la adquisición de bienes y servicios de origen italiano que requieran empresas medianas y pequeñas del sector privado chileno.

- Los créditos son en U\$.
- Monto no inferior a U\$ 25.000 , ni superior a U\$ 3.000.000
- Tasa de interés, según tabla, incrementada en el margen que cobra el banco a su cliente por su intermediación.
- Deben tratarse de bienes de capital nuevos o servicios de origen italiano destinados a la inversión en actividades productivas que se desarrollen en el territorio nacional.

TABLA -CREDITO ITALIA

Plazo Total	Nº de cuotas semestrales	Amortización Primer vencimien- to a los.	Tasa de interés
4 años	8	6 meses	5,6%
5 años	10	6 meses	5,7%
6 años	11	12 meses	5,8%
7 años	13	12 meses	5,9%
8 años	15	12 meses	6,0%
9 años	16	18 meses	6,1%
10 años	18	18 meses	6,2%

4.2.4. CREDITO CORFO - ALEMANIA (KfW)

Es una línea de crédito establecida por CORFO con recursos de un préstamo otorgado por el Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), organismo financiero que administra los fondos de la cooperación económica de Alemania.

A través de la Banca, provee de recursos financieros a pequeñas y medianas empresas privadas del sector industrial manufacturero, incluyendo empresas de prestación de servicios complementarios a la industria.

Puede ser utilizado por pequeñas y medianas industrias cuyas ventas anuales no sean superiores a UF 50.000 ni inferiores a UF 3.000.

- Es un programa de crédito por un total equivalente a U\$ 16,2 millones.

- Los usuarios deberán financiar con recursos propios no inferior al 20% de la inversión.

- Los crédito deberán estar destinados a financiar inversiones en activo fijo que requieren empresas elegibles, incluyendo el capital de trabajo.

- El monto máximo de cada préstamo será de UF 10.000 o su equivalente.

- Tasa de interés pactada fija.

- Plazo, mínimo 3 años, pudiendo llegar a un máximo de 12 años.

- Periodo de gracia hasta 36 meses.

- Las cuotas de amortización e intereses, conveniencia entre el banco y el usuario

4.2.5. 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.

4.3.- INSTITUCIONES BANCARIAS

4.3.1. TARJETA DE CREDITO - VISA -Banco de Concepción.

La tarjeta de crédito para la producción es una forma ágil, segura y oportuna para el financiamiento de Capital de Trabajo. Opera en forma muy similar a la tarjeta de consumo, con la diferencia que sus usuarios son establecimientos industriales quienes la utilizan para realizar sus compras ante proveedores afiliados al sistema, que también son empresas industriales o de servicio productivos.

Esta forma de financiamiento permite disponer de una línea de crédito rotatoria y automática.

Es un producto impulsado por SERCOTEC, y que opera desde 1992.

- Monto según cupo asignado.
- Venta mensual, mínimo \$ 1.000.000
- Tasa Preferencial flotante, 1,4%. (Banco normal 2,0%)
- Plazo, pago mensual.

4.3.2.

CREDITO TRADICIONAL

- Institución : Todos los Bancos
- Montos : Según capacidad de pago y producto bancario.
- Tasa : Fija o variable.
- Plazo : según producto.

- Líneas de financiamiento:

a) Capital de trabajo, mínimo \$1.000.000, de 30 a 360 días

b) Activo fijo, Mínimo \$1.000.000, de 6 a 48 meses.

c) Hipotecario de libre disponibilidad, mínimo UF1000 de 1 año hasta 20 años.

d) Línea comercio exterior, monto, según evaluación.
Moneda, extranjera o U\$.
Plazo, de 90 a 1 año para importaciones.
de 90 a 5 años para exportaciones.
Garantía, hipotecaria, prendaria o aval.

e) Línea de Intermediación CORFO.
Solo los bancos que:

1.-Tengan un coeficiente de cobertura de riesgo patrimonial superior a 100.

2.-Tener sus depósitos a plazo y otros títulos representativos de captaciones clasificados en la categoría de riesgo "A".

f) La mayoría de la Banca privada, además arma un producto de acuerdo a las necesidades del cliente. "A la medida".

4.3.3.

MECANISMOS NO TRADICIONALES

4.3.3.1.

Sociedades de Capital de Riesgo (Sociedades de Inversión)

Capital de Riesgo, en este sistema de financiamiento, el interesado debe aceptar la asociación con un socio institucional.

Las condiciones bajo las cuales opera este método, lo hacen similar a la contratación de un crédito a mediano plazo y que fuese pagado de una sola vez a su vencimiento.

Esta alternativa puede ser ventajosa para un empresario al aceptar un socio temporal, cuya participación en la gestión de la empresa es limitada, pues se concreta básicamente a un seguimiento periódico de la marcha de la misma, para precaverse de situaciones de riesgos.

La creación de una empresa o la ampliación de una ya existente, permite a sus socios promotores, sin el capital suficiente, acudir a una sociedad de Inversiones especializada en Capitales de Riesgo y obtener un aporte de capital sin tener que entregar garantía alguna. El aporte de estos socios institucionales, normalmente se sitúa en el rango entre el 20% y el 49% del total de la Inversión del proyecto.(17)

La participación del inversionista en la gestión de la empresa es muy limitada, no hay participación administrativa no fiscalizadora, sólo hay un seguimiento periódico autorizado por contrato y una serie de resguardos legales que obtiene la sociedad de Capital de Riesgo para precaverse en diferentes situaciones, en especial en caso de quiebra.

Características que debe cumplir un proyecto:

	Inversiones para el desarrollo S.A.	Estrella Americana S.A.
a) Condiciones Generales:		
- Monto Máximo	U\$ 80.000	No hay
- Monto mínimo	U\$ 80.000	UF 10.000
- Participación	Hasta 49%	25% Patrimonio contable-empresa
- Plazo Participación	Hasta cuando las metas estén cumplidas	5 años
b) Requisitos :	<ul style="list-style-type: none"> - Innovación Tecnológica. - Alta rentabilidad. - Capacidad Empresarial Profesional-Experiencia. - La empresa debe estar posesionada en el mercado. 	
c) Evaluación y control:	<ul style="list-style-type: none"> - El fondo no interviene en la gestión. - Requerimiento de información periódica a convenir. 	

4.3.3.2. FONDO AVAL Y GARANTIA (FAG)

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.

4

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.

DIAGNOSTICO y DEMANDA FINANCIERA

A modo de favorecer la mejor comprensión del estrato conformado por la PYMI, se muestra una distribución de las actividades de acuerdo a las encuestas efectuadas.

Según la Gran División de la Clasificación Industrial Internacional de Todas las Actividades Económicas de las Naciones Unidas (CIIU), se encuentran los siguientes sectores Industriales:

Alimentos CIIU general	N° 31
Textiles y Confecciones	N° 32
Cueros y Calzados	N° 33
Maderas y Muebles	N° 34
Papel, Imprentas	N° 34
Sust. Químicas derivadas del petróleo	N° 35
Sustancias Químicas no metálicas	N° 36
Industrias Metálicas Básicas	N° 37
Industria Metálica Manufacturada	N° 38
Comercio	N° 61
Transporte	N° 71
Servicios	N° 91

5.1. Tamaño de las Empresas y Gastos operacionales

-N° de Empresas Entrevistadas	: 10,0
-Promedio personal permanente	: 15,4
-N° de Empresas con personal ocasional:	9,0
-N° personal ocasional empr. Entrevis.:	99,0
-Promedio Personal ocasional p/empresa:	11,0
-N° de personal Función Ventas	
Empresas Entrevistadas	: 16,0
-Promedio de personal Función ventas	1,6
-N° personal función Administración contable, según empresas entrevistadas:	6,0
-Promedio de personal función administración contable	: 0,60
-Desglose personal ocasional por CIIU :	
* N° 32	: 60
* N° 38	: 39

5.1.2. Volúmenes de ventas (Agosto 1994-1995 pesos)Anual

-Volumen total	: \$1.692.000.000
-Promedio por Empresa:	\$ 169.200.000

5.1.3. Gastos Operacionales (Agosto 1994-1995)

-Volumen total de gastos	: \$ 1.194.000.000
-Promedio por Empresa encuest.:	\$ 119.400.000

Con el propósito de mostrar una relación de ventas y gastos operacionales más acorde con el tamaño de las empresas que componen el estrato mayoritario de la PYMI, se excluyen ventas y gastos superiores a \$400.000.000 y \$300.000.000 anuales respectivamente.

Resultando los siguientes nuevos promedios de ventas y gastos:

Promedio de Venta Anual por Empresas	: \$ 138.000.000
Promedio de Gastos por Empresas	: \$ 92.666.000

5.1.4. Gastos por Conceptos de Remuneraciones

Anuales	: \$ 355.200.000
Promedio de Pagos de Remuneraciones por Empresas	: \$ 35.520.000

5.2.-

Necesidades de Financiamiento Externo

5.2.1. ¿Cuál es la meta de la empresa en vista de los posibles cambios de la economía nacional en los próximos tres años?
(más de una respuesta)

	N° de Empresas
-Mantener mercado en nivel Actual :	6
-Expandir c/producción diversificada	7
-Modernización-tecnología dura :	8
-Consolidarse y buscar nuevos nichos:	8
-Exportar	4
-No sabe confuso :	2

5.2.2. ¿Cómo espera financiar las inversiones necesarias para alcanzar la meta planteada para los próximos tres años?
(más de una respuesta)

	N° de Empresas	Aporte Propio		Aporte no Propio	
		%	Meses	%	Meses
-Maquinarias	7	32,6	19,0	67,4	38,4
-Capital de trabajo	7	35,2	17,5	64,8	32,6
-Otros Activos	6	31,8	18,0	68,2	40,8

5.2.3. ¿Espera tener alguna dificultad para obtener los aportes no propios a plazos adecuados?

		N° de Empresas
-Si	:	7
-No	:	3

El gran porcentaje que responde que si, lo fundamenta en que la Banca es burocrática y hay un desconocimiento de productos e instrumentos financieros.

5.2.4. Considera si existe en el Sistema Financiero para las PYMI:

		N° de Empresas
-Mal acceso al crédito	:	7
-Buen Acceso al crédito	:	3

5.2.5. ¿Si Ud.cree que el Desarrollo de la Empresa sufre del acceso limitado al Financiamiento Externo, a su juicio, cuales son las causas más importantes de esta situación? (más de una respuesta)

	Nº de Empresas
- Nivel de Endeudamiento :	3
- Falta de Garantías :	6
- Falta de conocimiento Financiero :	5
- Baja calidad atención al cliente :	3
- Demoras en la aprobación de créditos :	2
- Plazos no adecuados :	7
- Productos e Instrumentos financieros no adecuados :	6

En este punto, casi todas las empresas expresaron su criterio respecto de la consulta. De allí, que se observa que es casi igual en número de Empresas que contestaron NO tener problemas de acceso al crédito en los puntos 5.2.3 y 5.2.4, con aquellas que señalaron y numeraron causales de dificultades para el punto 5.2.5.

5.2.6. ¿La empresa ha tenido que renovar créditos,por no conseguir financiamiento a un plazo suficientemente largo? (más de una respuesta)

	Nº de Empresas
- No,nunca :	5
- Sí,pero pocas veces:	5
- Sí,frecuentemente :	7

Esto nos dice que las Empresas están pasando por un problema de liquidez permanente, como al mismo tiempo deben haber inversiones en maquinarias u otros activos fijos que requieren con mayores plazos de financiamiento, ya que la renovación del parque de maquinaria es vital para mantenerse vigente dentro del mercado.

5.3.-

GESTION FINANCIERA:

5.3.1. ¿Cuándo necesita recursos externos, como los busca?
(más de una respuesta)

	Nº de Empresas
- Pregunto a mi Banco	: 7
- Evalúo Alternativas	: 3
- Exploro todas las posibilidades	: 7
- Crédito Informal	: 4
- Familiares	: 2

5.3.2. ¿Quién toma las decisiones importantes de financiamiento externo en la empresa? (más de una respuesta)

	Nº de Empresas
- Dueño Sólo	: 9
- Dueño en consulta	: 4
- Administración y Finanzas:	1
- Dueño en consulta con su Banco	: 2

La encuesta demuestra la tendencia mayoritaria para que sea el dueño sólo, quién tome las decisiones de la empresa, respecto a potenciales inversiones.

5.3.3. ¿A qué plazo vende la empresa? (más de una respuesta)

	Nº Empresas	%
- Contado	: 9	15,5
- Hasta 60 días	: 10	22,5
- Más de 60 días	: 9	62,0

5.3.4. ¿A qué plazo compra la Empresa ?

	Nº de Empresas	%
- Contado	: 3	18,75
- A 30 días	: 3	18,75
- A 60 días	: 2	12,50
- A más de 60 días	: 8	50,0

5.3.5. ¿Tiene una proyección de flujo de caja para los próximos 6 meses y cuando lo ha actualizado por última vez?

	Nº de Empresas
- No	: 5
- Sí, hace menos de tres meses	: 4
- Sí, Hace más de tres meses	: 1

Las respuestas implican un serio déficit de preparación económico-financiera por parte de la mayoría de los pequeños empresarios, principalmente para preparar adecuadamente su actividad a los potenciales vaivenes del mercado.

5.3.6. ¿Cuál es la diferencia entre la tasa de interés nominal y la tasa de interés efectiva que obtuvo en la última operación con su Banco?

Del total de las respuesta recibidas, el 100% manifestó desconocimiento del tema. Solo se lograron algunas aproximaciones.

5.3.7. Fecha del último Balance.

	Nº Empresas	%
- 31/12/93	: 0	0,00
- 31/12/94	: 10	100,00
- Más Antigua	: 0	0,00

5.3.8 ¿Lleva la empresa contabilidad con computadores propios?

	Nº Empresas	%
- Si	: 3	30,0
- No	: 7	70,0

5.3.9. ¿Cómo determina la empresa los beneficios económicos de sus productos? (más de una respuesta)

	Nº Empresa	%
- Instuición y experiencia	: 6	28,58
- Demanda de cliente	: 3	14,29
- Costo Unitario Promedio	: 5	23,80
- Costo Variable de cada Producto	: 7	33,33

5.3.10 ¿Cuáles han sido las fuentes de financiamiento externo de la empresa en los años 1994 y 1995.

(más de una respuesta)

	Nº Empresas	%
- Banca Comercial	: 10	33,33
- Proveedores	: 9	30,00
- Leasing	: 0	0,00
- Oferentes informales	: 7	23,33
- Factoring	: 0	0,00
- Familiares	: 4	13,34

5.3.11. ¿ Qué entiende por Factoring ?

	Nº Empresas	%
- Poco	: 1	10,0
- Nada	: 9	90,0
- Lo Normal	: 0	0,00

5.3.12 ¿ Que entiende por Leasing ?

	Nº Empresa	%
- Poco	: 2	20,00
- Nada	: 2	20,00
- Lo Normal	: 6	60,00

5.3.13.¿Cuál es la base prioritaria para calcular la capacidad de endeudamiento de la empresa? (más de una respuesta)

	Nº Empresa	%
- Garantías Disponibles	: 4	25,00
- Ingresos Esperados	: 10	62,50
- Planes detallados	: 2	12,50

5.3.14.¿Cómo se estructura el vencimiento de las deudas de la Empresa? (más de una respuesta)

	Nº Empresa	%
- Corto Plazo(hasta 12 meses)	: 7	41,18
- Mediano Plazo (hasta 36 meses):	: 7	41,18
- Largo Plazo(más de 36 meses)	: 3	17,64

5.3.15. ¿Ha tenido alguna vez problema con el pago de deudas?

		Nº Empresas	%
- No, nunca	:	4	40,00
- Sí, pero no causo problema	:	5	50,00
- Sí, causo problemas grave	:	1	10,00

5.3.16 ¿Cuáles han sido los principales motivos?
(más de una respuesta)

		Nº Empresas	%
- Clientes Incobrables	:	4	20,00
- Disminución de ventas	:	10	50,00
- Imprevistos familiares	:	2	10,00
- Otros	:	4	20,00

5.3.17 ¿Cuáles han sido las soluciones para superarlas?
(más de una respuesta)

		Nº Empresa	%
- Sacar dinero caja	:	5	23,81
- Pedir préstamo terceros	:	4	19,04
- Reprogramar	:	10	47,62
- Fallar	:	2	9,57

De las respuestas obtenidas, destaca el porcentaje relativo a preferir la reprogramación, como medio de solucionar las deudas acumuladas, el que representa el 47,62% sobre el total que respondió.

5.4.- DE LAS GARANTIAS

5.4.1 ¿Creé que la falta de garantías reales limita el crecimiento de su empresa?

		Nº Empresas	%
- Si	:	8	80,00
- No	:	2	20,00

Se destaca que sí, la falta de garantías limitan el crecimiento, ya sea porque los Bancos no aceptan cualquier garantía.

5.4.2. ¿Qué valor comercial tienen los bienes de la empresa que constituyen garantías reales?

De 9 empresas que contestaron este punto, se obtuvo un promedio de \$66.111.000. Ahora bien si excluimos de los valores las cifras más extremas de la muestra, es decir garantías sobre \$200.000.000, resulta lo siguiente:

El número de empresas disminuye a 8 y el promedio de valor comercial de las garantías disminuye \$49.375.000

5.4.3. ¿Qué porcentajes de estos bienes se encuentran actualmente comprometidos para avalar deudas?

Siguiendo la secuencia anterior, sin incluir cifras extremas, de 8 empresas tiene un 36,71% comprometidos, de los bienes que pueden constituir garantías.

5.4.4. ¿Incorpora los bienes personales para avalar deudas? ¿En que porcentajes?

		N° Empresas	%
- Si	:	3	30,00
- No	:	7	70,00

De los que respondieron Si, para ellos representan un 66,67% de sus bienes personales.

5.4.5 ¿Cuál ha sido la relación entre el valor del crédito y el de la garantía exigida por el Banco, en el caso de los tres últimos créditos que la empresa solicitó?

De las 10 empresas entrevistadas, se obtuvo un promedio de un 66,67%.

5.4.6. ¿Cuál ha sido el castigo promedio aplicado por los Bancos a la Garantía prendaria para financiar la adquisición de un equipo o una máquina nueva?

De las 10 empresas se obtuvo un promedio de castigo resultante de 44%.

5.5.- Conocimiento de Otros Instrumentos Financieros

5.5.1 ¿Ha utilizado alguna vez sistema de Leasing?

	Nº Empresas	%
- Sí, pero no mucho	: 1	10,0
- Sí, frecuentemente	: 0	0,0
- No, nunca	: 9	90,0

5.5.2. ¿Ha utilizado alguna vez Factoring?

	Nº Empresa	%
- Sí, pero no mucho	: 0	0,0
- Sí, frecuentemente	: 0	0,0
- No, nunca	: 10	100,0

5.5.3. ¿Qué piensa del leasing y Factoring? (más de una respuesta)

	Nº Empresas	%
- No sabe	: 4	21,05
- Es muy caro	: 7	36,84
- Interesante	: 8	42,11

5.5.4. ¿Sabe comparar el costo del leasing con el costo del crédito tradicional?

	Nº Empresas	%
- Si	: 2	20,0
- No	: 8	80,0

5.5.5. ¿La empresa alguna vez ha Descontado Documentos de Producción. (más de una respuesta)

		N° Empresa	% Tasa
- Banco Comercial	: 10	38,46	2,0-2,7%
- Proveedor	: 7	26,92	2,5-2,8%
- Informales	: 6	23,08	5,0-10,0%
- Factoring	: 1	3,85	2,5-4,0%
- Familiares	: 2	7,69	2,5-3,0%

5.5.6 ¿Para incrementar la capitalización de la empresa, Ud. aceptaría otro socio, que compartiría tanto los riesgos como también el derecho a futuras ganancias?

	N° Empresa	%
- Si, indudablemente	: 1	10,0
- Por ultimo, pero no me agrada:	4	40,0
- No, nunca	: 5	50,0

5.5.7. ¿Qué otro mecanismo no tradicional ha utilizado en el pasado?

(Más de una respuesta)

	N° empresas	%
- Fondo Garantía	: 0	0,0
- Garantía de Grupos	: 2	16,66
- Aval de Terceros	: 3	25,0
- Capital de Riesgo	: 0	0,0
- Cubos	: 0	0,0
- Ninguno	: 7	58,34

5.5.8 ¿Con que mecanismos nuevo de financiamiento le gustaría contar en el futuro?

(más de una respuesta)

	N°Empresas	%
- Crédito Línea de Fomento	: 10	32,26
- Leasing	: 5	16,13
- Factoring	: 4	12,90
- Sobregiros	: 3	9,68
- Crédito Bancario Normal	: 4	12,90
- Cubos	: 0	0,0
- Seguro de Crédito	: 3	9,68
- Join -Venture	: 2	6,45

5.6.-

GENERALIDADES:

5.6.1 ¿Cómo definiría el Banco Ideal?
(más de una respuesta)

	Nº Empresas	%
- Qué conozca más a las Pymi :	8	23,53
- Atención más personalizada :	1	2,94
- Menos Burocrático :	6	17,64
- Préstamos blandos :	5	14,71
- Banco propio para las Pymi :	5	14,71
- Confíe en los proyectos Pymi :	9	26,47

5.6.2 ¿Qué rol debería ocupar el Estado como solucionador de sus necesidades de financiamiento?

Todos contestaron, las repuestas fueron muy variadas, pero se centraron (56%), en que el Estado debe crear un proyecto nacional para las Pyme, y a su vez velar por los más pequeños avalando sus operaciones crediticias en base a proyectos viables que estén de acuerdo al proyecto nacional, y que la capacitación este en función de ese proyecto.

5.6.3 ¿Está su empresa preparada para enfrentar al Nafta y Mercosur?

Todos contestaron, respuestas variadas, veamos las más relevantes

75%, dice no estar preparado para enfrentarlos, porque falta capital de trabajo, no se sabe de lo que se va tratar, y además no se puede enfrentar sólo, no tenemos infraestructura y tecnología dura.

5.6.4. ¿Si Ud. ha tenido o tiene clientes como empresas grandes, le siguen comprando?

	Nº Empresa	%
- Si :	4	40,0
- No :	6	60,0

Los que contestaron que Si, reflejan ciertas inconformidad en seguir operando con clientes grandes, ya que abusan y ponen sus condiciones que muchas veces no son negociables.

En cambio los que respondieron No, argumentan que los grandes clientes se abastecen directamente del exterior y ya no ocupan sus servicios y aparatos productivos.

5.6.5 ¿La empresa tiene definida su misión?

Todos respondieron, existe un 80%, que no sabe lo que es la misión de sus Empresas, lo relacionan con vender más y exportar, pero dejan de lado la satisfacción del cliente.

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS.

6.1. Conclusiones Demanda Financiera.

6.1.1. Del Diagnóstico de la Demanda.-

Como primer comentario, se puede señalar que, del análisis de las respuestas de los empresarios, se desprenden dos actitudes bien definidas de su parte:

Un grupo de ellos reveló escasa disposición a suministrar información completa y precisa, haciéndose evidente este comportamiento, la forma rápida del llenado del cuestionario; un segundo grupo, la mayoría, mostró interés real por entregar información, esforzándose por completar todas las consultas incluidas.

No obstante lo anterior, las respuestas de los empresarios reflejan una realidad concreta del sector, esto es:

Si bien es cierto que el sector de la Pequeña y Mediana Empresa conforma el estrato empresarial más numeroso del país, el tamaño de las empresas que conforman el universo de la PYMI es muy amplio y, consecuentemente, sus volúmenes de ventas están en directa relación a su tamaño, aún cuando, como se ha señalado, las cifras recibidas no siempre corresponden a los montos reales del ejercicio.

Esta situación, posee particular importancia al confrontar estos resultados obtenidos con la Oferta Financiera del país, la cual, entre otros puntos, sitúa a la capacidad de ventas de las empresas como uno de los parámetros exigidos en la línea de financiamiento.

En relación a la dotación de personal, las cifras indican, en términos generales, que además de los operarios permanentes, existe un número importante de trabajadores temporeros. Las cifras recogidas por este concepto en las encuestas, señalan 99 operarios en calidad de temporeros. De esta cifra, corresponden un promedio de 11 personas por empresas en el sector industrial que nos interesa en este estudio. Ahora bien si extrapolamos este valor, bajo las mismas consideraciones numéricas, a todo el sector de la PYMI del país, es decir, a las casi 30.437 empresas existentes (Corfo-Gerencia Fomento Inversiones 1993), y que registran actividades manufacturera, el número de operarios que podría pasar a engrosar las filas de los trabajadores permanentes es considerable, incidiendo favorablemente a la baja del porcentaje actual de cesantía nacional (5,8% INE Junio-Agosto/95).

Es digno de destacar que un alto porcentaje de los entrevistados (95%) correspondió a los dueños de las empresas, hecho que indudablemente, brinda un mayor grado de confiabilidad a la información recibida, contrastando con aquellos casos en que un funcionario sub-alterno, como es el caso de los contadores, cuyo conocimiento de las empresas es muy restringido, pues su área de acción, normalmente, sólo es la contable, manteniendo lagunas importantes de información de otras áreas, como por ejemplo, las relativas a la inversión proyectadas, o los métodos para determinar los beneficios económicos y, desde luego, las pertinentes a la producción.

También se detectó que el promedio de antigüedad de las empresas encuestadas alcanza a 22 años. Este guarismo confirma, una vez más, la imperiosa necesidad de modernizar el parque de maquinarias y equipos con que cuenta el sector de la PYMI, puesto que, en respuesta a la consulta del ítem 5.2.2, el 70% de las respuestas, consideraron financiar inversiones en maquinarias y otros activos para alcanzar la meta planteada para los próximo tres años.

Reviste particular importancia este punto, por cuanto, el crecimiento homogéneo de la economía del país y el incremento de las exportaciones unido al alto desarrollo industrial alcanzado por las grandes empresas, sugieren y exigen una adecuación de la PYMI a las nuevas condiciones imperantes y esta adecuación pasa obligadamente, entre otros condicionantes, por la renovación de sus equipos, maquinarias y otros activos.

Por otra parte, el nivel de las respuestas comprendidas a las preguntas entre los puntos 5.2.1 a 5.2.5, no son del todo satisfactorias, puesto que el porcentaje de respuestas fue dispar. Sin embargo, sobre el 65% de ellos señala planes de inversiones, sean estos para diversificar la producción, incrementar los actuales niveles, modernizar con tecnología dura, y consolidarse buscando nuevos nichos de mercado.

Merece singular atención el 62,5 % de las respuestas de las empresas que muestran un total rechazo a cualquier posibilidad de demanda de crédito, dejando toda opción de crecimiento a los recursos provenientes de sus posibles utilidades (Ingresos esperados); esta drástica posición está respaldada por sus propias declaraciones de disconformidad con el sector financiero por razones de altas tasas, tasas efectivas muy superiores a las pactadas, uso obligatorio de crédito en UF, demora en las tramitaciones o malas experiencias anteriores.

Esta postura constructa con el 65% de las respuestas promedio, que sí contempla utilizar recursos propios para sus planes de inversiones.

El análisis de las encuestas revela la existencia concreta de requerimientos financieros, sobre todo a mediano y largo plazo, único medio más rápido y eficiente para lograr desarrollar sus planes de mejoramiento interno, llamándose estos activos fijos o capital de trabajo para diversificar o incrementar producciones.

Dentro de los análisis críticos que representa el presente estudio, ciertamente el tema que a continuación se desarrolla posee singular importancia. Las respuestas a las preguntas de los ítem 5.3.1 a 5.3.17, es decir, al conocimiento que poseen los empresarios de los métodos de gestión empresarial en su amplio espectro, son otra muestra de la disparidad de criterios existentes en el sector de la PYMI y, sobre todo, del desconocimiento de la gestión empresarial, el que se acentúa a medida que decrece de tamaño la empresa.

La encuesta ha confirmado, una vez más, la falta de preparación económico financiera de los empresarios, lo que atenta directamente al éxito final de su actividad.

Estas respuestas revelan, sin duda alguna, la imperiosa necesidad del sector por contar con un apoyo técnico apropiado, orientado y dirigido a ellos. El 15,63% señaló falta de conocimiento en el campo financiero y al mismo tiempo el 18,75% argumenta que los productos e instrumentos financieros no son los adecuados ; el 30,43 % consulta directamente a su Banco y al mismo tiempo un 30,43% explora todas las posibilidades cuando necesitan recursos, mientras que esto le significa, evaluar el costo de varias alternativas, lo que ciertamente le garantiza un mejor aprovechamiento de los recursos solicitados.

Estos porcentajes están en directa relación a las respuestas del ítem 5.3.2, relativo a la preparación de decisiones importantes, las cuales se sitúan en : 56,25% para el dueño solo; 25,0 % dueño en consulta con gerente de la empresa y 6,25 % para gerente administración y finanzas.

Estos guarismos son una muestra representativa del extremo cuidado que debe observar este sector en cuanto a los mecanismos de toma de decisiones, ya que la dinámica actual de la economía nacional obliga a los empresarios a estar al tanto del máximo de información financiera, si es que pretende mantenerse en un nivel aceptable de sobrevivencia económica.

Si agregamos a lo expuesto, los promedios que nacen de las respuestas a la pregunta 5.3.5, es decir, si existe una proyección al flujo de caja para los próximo 6 meses, nos encontramos con un porcentaje importante de Industriales que no preparan Proyecciones de Flujos de Caja (50%).

Aquí existen problemas de capacitación, tanto en lo económico como en lo financiero y, además, expresa manifiesta debilidad ante un Banco, en circunstancias que corresponde a uno de los parámetros exigidos por éstos y al cual se le presta mayor atención. Esta situación se traduce, en el caso de la Pequeña Empresa, en un problema de envergadura, por cuanto los recursos financieros están íntimamente ligados a los ingresos de su operación. Y puesto que las entidades financieras han atendido irregularmente este sector empresarial, con mayor razón los pequeños empresarios deben tener un manejo permanente y actualizado de esta información.

Un pequeño Industrial conseguirá mejorar en gran medida su capacidad de gestión empresarial si conoce y lleva a cabo un buen manejo de su presupuesto de caja.

Otra muestra de esta heterogeneidad de criterio y de la falta de preparación adecuada, esta representada en la forma de determinar los beneficios económicos de sus productos, ya que el 28,58 % lo hace por intuición y experiencia; el 14,29 % por demanda de clientes; el 23,8% en base a costo unitario promedio de cada producto; y el 33,33% en base a los costos variables de cada producto.

De todas maneras existe una baja sostenible sobre la forma de calcular sus beneficios; en el año 1992 (17), gran porcentaje lo hacia por intuición y experiencia y demanda de clientes, en la actualidad esto se ha racionalizado a hacerlo en forma mucho más técnico.

Otro caso que revela la baja preparación en el ámbito financiero de los empresarios, es el nulo conocimiento (casi 100%) de saber sobre la diferencia entre la tasa de interés nominal y la tasa de interés efectiva de sus operaciones.

Los antecedentes expuestos, apuntan a valorizar en extremo la importancia que representa en la actualidad, la asistencia técnica ofrecida por las instituciones de apoyo a la PYMI, mediante programas especiales, como es el caso de los FAT (Fondo de Asistencia Técnica), los que sí podrían colaborar a solucionar muchas de las deficiencias detectadas.

En el plano operativo, los plazos de venta de las empresas (a Agosto/95), abarcan un 15,5 % para las ventas al contado; un 22,5% las ventas hasta 2 meses y el 62,0% sobre los dos meses.

Para efecto comparativo el año 1992 el 65,1% eran ventas al contado y el 14,6% eran a más de 60 días, es decir se han revertidos los plazos de ventas. Lo que lleva a agudizar más la administración financiera de las PYMI.

Si bien es cierto que estas cifras indican un parámetro real aportado por los encuestados, los problemas de liquidez y de capital de trabajo tienen, entre otros motivos, orígenes que se manifiestan con mayor precisión que estas frías cifras, pues la experiencia de la PYMI revela que las recuperaciones ocupan un tiempo que va más allá de los meses señalados, repercutiendo fuertemente en sus disponibilidades de caja y en el presupuesto de éste.

Las pequeñas empresas están sujetas a las imposiciones del mercado, vale decir, de las empresas mayores, las que suelen condicionar las compras y los pagos en plazos de su propia conveniencia.

Con respecto a la forma como compran sus materias primas e insumos, tenemos un 37,5% que lo hacen hasta 30 días, para así aprovechar descuentos, de lo contrario entran a ser castigados con tasas que oscilan entre un 2 a un 3,0% mensual y además que no tienen grandes opciones para seleccionar los insumos y materias primas que realmente necesitan (es el caso de Tejidos y confecciones).

Como consecuencia de lo anterior, las necesidades de financiamiento son más bien permanentes. Con esto, se confirma nuevamente, la importancia de contar con un presupuesto de caja, acorde a la realidad de cada sector y empresas.

6.1.2. Del Financiamiento:

Las fuente de financiamiento externo en los años 1994 y I semestre 1995, mayoritariamente han correspondido a la Banca comercial (33,33%); sin embargo, los créditos de proveedores (30,0%) también representan un alto porcentaje, interesante de tomar en cuenta para las políticas a recomendar para el sector.

Respecto a estos créditos de proveedores, su tasa oscila entre un 2 y 3% de promedio mensual.

El financiamiento mediante sistema Leasing y Factoring, aparecen aún muy incipientes, pero de las encuestas se desprenden una clara tendencia de uso futuro.

Es así que un 42,11% de las empresas señalaron que los sistemas son interesantes, más aún el Leasing, que como es sabido, las garantías es la eterna limitante de todas las operaciones crediticias del sector.

El endeudamiento es uno de los principales parámetro que deben tener en cuenta los empresarios para chequear la correcta marcha de su actividad. En el caso puntual del universo de las encuestas procesadas, el resultado indica que, en líneas generales, éste es relativamente alto.

La información suministrada muestra, como se ha mencionado, un promedio de relación del 80% (Corfo-1994) entre deuda respecto de capital social.

Ahora bien, si consideramos solamente el endeudamiento correspondiente al sector de la PYMI, éste baja a 60%. Este indicador económico se revela mejor para el sector de la PYMI ante una eventual operación de solicitud de crédito, ya que el porcentaje promedio de relación deuda/capital social, no es tan alto en términos financieros, resultando aceptable ante la banca.

Por las características propias de la PYMI, el endeudamiento está en relación directa con las variaciones de mercado y con la administración adecuada de los fondos, es decir, de la capacidad de gestión empresarial.

Una muestra más de falta de capacitación empresarial del sector, lo revela el estudio de las encuestas, cuando se consulta la forma de determinar la base prioritaria para calcular la capacidad de endeudamiento de la empresa.

Esta va desde un 62,5% que muestra a los ingresos esperados, pasando por el 25,0% que señala a las garantías disponibles como variable; hasta un 12,5% que hace referencia a los planes detallados de liquidez como alternativa.

Por otra parte, la estructura del vencimiento se observa delicada, ya que, en el desglose de ellas, un promedio de 41,18.% se encuentra comprometida a corto plazo; un 41,18% a mediano plazo; y un 17,64% a largo plazo. Esta situación, ciertamente, descarta cualquier intento de las empresas por planificar nuevas expansiones, mejoras o cambios necesarios.

El alto porcentaje promedio comprometido a corto y mediano plazo, obliga a un permanente uso de fondos para cumplir con esta obligación, impidiendo la utilización de una parte de ellos para otros fines, como se ha explicado.

De gran importancia para el análisis y evaluación del estudio, son las respuestas conseguidas de la pregunta 5.3.15 del cuestionario: muestra a un 40,0% de los empresarios manifestando no haber tenido nunca problema de pago de deudas y un 50% que afirma que si tuvo, pero que no causó problema. Si estos porcentajes se proyectan a la escala nacional, permite visualizar un fuerte potencial de buenos clientes para el sistema financiero, brindando un decidido apoyo al sector, para mejorar la imagen que persistentemente ha existido en la Banca de los empresarios pequeños y medianos.

Del porcentaje de empresas que contestó la pregunta 5.3.15, la justificación de su respuesta señaló lo siguiente: el 20,0% señaló a los clientes incobrables como motivo central de sus propias dificultades de pago; un 50,0% indicó a la disminución de ventas, como motivo de sus retrasos; 10,0% por imprevistos familiares, y por último, el 20,0% señaló a otros motivos el causante de sus dificultades de pago.

Lo usual es que el empresario tienda a culpar principalmente a la disminución de las ventas, como el origen principal de todos sus problemas, sin embargo, la experiencia ha demostrado que la existencia de un flujo de caja es capaz de soslayar oportunamente los inconvenientes del ejercicio.

En este punto, se hace necesario recalcar la importancia para el sector, de contar con un estudio técnico previo, antes de llevar a cabo cualquier iniciativa comercial.

En relación a la forma de enfrentar y superar los inconvenientes, la solución elegida fue mayoritariamente por reprogramar (47,62%). Es digno destacar meritoriamente la trascendencia de esta posición, por cuanto confirma los resultados de encuestas anteriores y posteriores a este trabajo, las que entregan una buena impresión de pago de la PYMI, respecto de sus compromisos ante las instituciones financieras.

6.1.3. De las Garantías:

La respuesta de los empresarios respecto al uso de las garantías fue muy incompleta, siendo especialmente sensible en el caso de los pequeños empresarios, quienes optaron en su mayoría por no dar respuesta a esta parte de las encuestas.

Las respuestas están señalando el compromiso ya existente, de sobre \$18.000.000, de sus bienes, como garantías de posibles operaciones. Esto nos lleva a concluir, dentro del tópico, que cualquier operación de aumento de bienes de capital para el sector, puede verse severamente afectada al contar, sólo parcialmente, con disponibilidad de garantías.

Cabe destacar, que el otro medio alternativo vigente para optar al financiamiento de un bien de capital, sólo podría ser satisfecho mediante una operación de Leasing, lo cual sí le permite disminuir las exigencias de garantías reales, puesto que, en la generalidad de los casos, el propio bien a adquirir pasa a transformarse en la garantía exigida. Y además que puede ser apoyado por CUBOS.

A pesar del reducido número de encuestas que contestaron los ítem 5.4.5 y 5.4.6, las respuestas reflejan una tendencia generalizada del sistema financiero, en cuanto a que las garantías otorgadas a cambio del crédito original recibido, constituyen entre un mínimo de 110% y un máximo de 200% y que en promedio, a las garantías prendarias se les asigna un valor 44% a lo sumo de su valor.

No obstante el bajo margen con que suelen valorar las garantías prendarias en el sistema financiero, la experiencia nos dice, que estos ven con buenos ojos, que las empresas cuenten con un alto activo productivo, llámense éstos maquinarias y/o equipos, puesto que les brinda un mayor grado de confiabilidad para la recuperación de sus préstamos, dada las mejores condiciones físicas en que puede encontrarse un establecimiento, para participar adecuadamente en una propuesta o de contar con el equipamiento mínimo necesario, para postular a un trabajo determinado.

A raíz, como lo demuestran las encuestas, de que los Bancos castigan fuertemente el valor de los bienes para aceptarlos como garantías de una operación, naturalmente esta situación se transforma en una condicionante negativa para las aspiraciones crediticias de los empresarios.

De allí la necesidad de mejorar las alternativas de acceso al crédito para la PYMI, mediante mecanismos de fomento o de nuevos instrumentos financieros que hagan más accesibles las oportunidades, o, también, generando alternativas para apoyar las limitadas garantías que las empresas del sector poseen.

Las respuestas a las preguntas que van desde la 5.5.1 a la 5.5.8, persiguen recoger los conocimientos del sector sobre el uso de otros instrumentos financieros. Al respecto, las respuestas revelan situaciones claras: el 90% manifiesta no haber utilizado el sistema leasing, el 100% no haber utilizado factoring. Y, como se desprende de su análisis, quiénes han operado, son aquellas que cuentan con un fuerte respaldo, tanto en ventas, como en garantías.

Por otra parte, el 80% de los encuestados expresa no saber cómo comparar el costo del Leasing con el costo de un crédito tradicional. Este porcentaje confirma la primera respuesta en relación a su uso. El procesamiento de la información muestra compatibilidad entre el estrato que conforma el grupo de empresas que han operado con Leasing, con aquellos que también ha logrado operar con el sistema financiero, a través del descuento de documentos de producción.

Aca encontramos que dentro de este grupo, el 38,46% lo ha hecho mediante un Banco Comercial, los porcentajes de descuentos y las tasa de interés aplicadas han sido variables, oscilando éstos entre el 30. y el 35% y el 2 y el 2,7% respectivamente, con respecto a proveedores, los descuentos bordean el 25% y las tasas oscilan entre un 2,5 y 2,8% y los oferentes informales, los descuentos de documentos alcanzan casi un 20% y sus tasas oscilan entre un 5 y un 10%. Las preguntas 5.5.6, 5.5.7, y 5.5.8 reitera una apreciación generalizada de los empresarios, en el sentido que éstos tienden a permanecer solos a la cabeza de sus empresas, negando, incluso, la posibilidad de mejorar financieramente, incorporando un socio, como otro mecanismo no tradicional.

Las preguntas finales del cuestionario, ratifican algunas apreciaciones que se desprenden de la evaluación global de la encuesta.

Estas son: La PYMI solicita y requiere una urgente capacitación en el área de la asistencia administrativa-económico-financiera en primer lugar. Existe un manifiesto desconocimiento de la opciones que ofrece el mercado para el financiamiento, además del poco manejo que poseen en este ámbito para la toma de decisiones acertadas, adecuada a su realidad y a tiempo. Las necesidades de financiamiento, a menudo los obligan a recurrir al mercado informal de crédito, agravando, aún más, sus posibilidades de crecer o salir adelante, dada las altas tasas que este sistema de financiamiento presenta (10% mensual aproximadamente)

Otro hecho destacado, es que el 32,26% de los empresarios que respondieron a esta pregunta manifestaron un abierto deseo de contar con una línea de crédito de fomento. o sea, de tasa bajas, a largo plazo y con período de gracia.

Complementario a lo señalado recientemente, los empresarios también muestran manifiesto interés por aplicar otras formas de financiamiento, de más reciente introducción en el país. Entre otros, podemos señalar: Leasing más flexible, capital de riesgo, factoring, otros..

Es digno de todo elogio entonces, destacar el mayoritario reconocimiento que manifestaron los empresarios por solicitar asistencia técnica principalmente en el área económico-financiera, confirmando de esta forma, que la economía y la administración de las empresas, implican cada vez más, una mejor atención de los interesados, única manera de estar preparado para afrontar la dura competencia de sus actividades, tanto a nivel interno como externo del país.

La inserción de nuestra economía a la mundial, la apertura económica, la rebaja de aranceles y las nuevas condiciones del mundo, obligan a la PYMI a tomar conciencia de la necesidad de asumir una nueva actitud frente a este gran desafío, asumiendo una posición autocrática de sus limitaciones, agresividad comercial ante la competencia y eficacia productiva y de gestión administrativa para manejar sus costos, principalmente.

6.2.- Conclusiones Oferta Financiera.

6.2.1. Consideraciones Generales:

Las organizaciones de menor tamaño que se insertan en el sector manufacturero y servicios industriales representan ,según estadísticas del Ministerio de Economía y Fomento a 1994, casi el 99% de los establecimientos existentes en el sector.

De acuerdo a la investigación se encontro el común denominador de que la PYMI ha resultado ser un efectivo agente de :

- Generación de más y mejores puestos de trabajo.
- Fuente de calificación de mano de obra.
- Descentralización geográfica de la economía.
- Desconcentración del ingreso.
- Desarrollo, innovación y adaptación tecnológica.
- Ahorro de divisas por sustitución de importaciones.
- Participación directa e indirecta en las exportaciones.

6.2.2. Del Mercado Financiero de la PYMI

En Chile a pesar de la enorme importancia que tiene la pequeña y mediana industria, no existe un marco de reglas de juego que estimulen el desarrollo de este sector, a diferencia de los países en que este constituye hoy día un vigoroso puntal de esas economías.

En el ámbito del mercado financiero chileno del último quinquenio, el acceso de la Pymi - por decir lo menos - ha tenido serios inconvenientes. En primer lugar, su acceso a los créditos con características de "fomento" ha sido mínimo.

En las entidades bancarias, en general el 83,98% de las colocaciones totales fueron destinadas a empresas y de esta proporción, el 14,44% de ellas fueron para la industria. La pequeña y mediana empresa manufacturera tuvo acceso solamente al 22,86% de las colocaciones de la industria.

Por otra parte, hay que destacar que CORFO, interviene como Banca de Segundo piso, es decir captar recursos externos e internos para colocarlos en el sistema financiero chileno.

6.2.3. Del Empresario y su Situación:

Se ha podido detectar tendencias claras acerca de la percepción que las fuentes de financiamiento tienen sobre sus clientes de la pequeña y mediana industria.

En general, el conocimiento de los trámites bancarios, la generación de información confiable por parte de las empresas, el orden en sus operaciones, la capacidad de pago y la capacidad para generar garantías, son directamente proporcionales al tamaño de la empresa, es decir, bajas para la unidad más pequeña y, en aumento, para las empresas medianas.

Así mismo, en lo que respecta a la actitud del empresario frente al riesgo, se constato en las fuentes que, en la medida que la empresa es de mayor magnitud, la aversión al riesgo es más alta, en cambio en las de menor tamaño la aversión es baja.

En relación a la variable morosidad, es donde se encontraron opiniones divergentes entre las instituciones financieras.

Para los Bancos y Financieras, en general, el pequeño empresario es un sujeto de crédito con baja morosidad, la cual crece en proporcionalidad al tamaño del establecimiento.

La información recopilada para este trabajo en la muestra de Banco y Financiera, revela que la morosidad de la pequeña y mediana industria es del 52,3% y la gran industria tiene en mora el 24,2% de sus créditos.

Las Instituciones Bancarias, reconocen que el pequeño y mediano industrial es responsable en su relación con el mercado financiero, por lo tanto, la percepción de las últimas acerca de la morosidad, puede deberse a factores que sobrepasan las variables propias del sistema financiero.

6.2.4. De la Línea de Financiamiento:

En general, las entidades financieras del sector privado se caracterizan por su orientación al cliente, en tanto los organismos estatales mantienen estructura organizadas por productos.

Desde otro punto de vista, el 45% de las Instituciones analizadas cuenta con estructuras definidas y jerarquizadas en función de la pequeña y mediana empresa, el 30% lo hace a través de áreas especializadas y el 25% con estructuras no definidas.

Esto indica que el financiamiento de fuentes privadas tiende hacia una definición del segmento que se estudia.

En las Instituciones del sector privado, las alternativas tienen un plazo máximo de cinco años. En el caso de financiamiento estatal con líneas de fomento a través de los Bancos e Instituciones, dicho plazo es de hasta 12 años.

Las tasa de interés son fijadas por las Instituciones Financieras según las variaciones del mercado. En promedio, según las

fuentes, la pequeña y mediana industria paga tasas de interés superiores en un 32% respecto a las que son aplicadas a la empresa grande.

Para finalizar, los autores estiman que la solución a los inconvenientes que tiene la PYMI para acceder a fuentes de financiamiento adecuadas, ni está en conceder subsidios ni reprogramaciones blandas, sino que, al tener en cuenta las características y potencialidades del sector, las entidades de financiamiento estructuren planes y programas diferenciados para la PYMI.

En este sentido este trabajo tiene como propósito final entregar a los distintos agentes del sistema financiero, las características principales de la oferta y demanda financiera que inciden en la PYMI Chilena a fin de acortar las distancias entre la PYME y su financiamiento.

De la información obtenida es posible puntualizar los siguientes aspectos:

6.2.5. De las Entidades Financieras:

La Banca está conformada mayoritariamente por la propiedad privada, proporción que tiende a ampliarse en el futuro por el lado de las colocaciones.

Esta primera premisa, tiene por objeto resaltar la imperiosa necesidad por parte del sector de la PYMI, por adecuarse a las políticas del juego del libre mercado del sector financiero, ajenas a las ya antiguas condiciones flexibles de las entidades estatales, como es el caso de CORFO, cuando asumió durante un largo tiempo, el rol directo de institución de fomento; o como lo representa hoy el Banco del Estado, quién, si bien es cierto es del Estado Chileno, en última instancia, es un Banco, y por lo tanto un ente de lucro, sometido a las mismas disposiciones reglamentarias de la Superintendencia de Bancos, que rigen para los Bancos privados.

Sin embargo, el papel de entidad prestataria estatal juegan hoy en día, un papel cada vez menor, sobre todo en el aspecto crediticio, ante el crecimiento constante de la banca privada.

Es menestar reiterar una vez más, que los alcances y conclusiones que se desprenden de la evaluación de la encuesta, corresponden a la realidad vigente y expresada por el sistema financiero

6.2.6. Interés y Desconfianza:

La respuesta de la Banca en relación a si les parece rentable prestar dinero al pequeño cliente corporativo, fueron muy contundentes: 20% expresaron desinterés por tratarse de montos pequeños, pero el 80% se interesa por atenderle, por cuanto lo considera un potencial cliente crecedor en el tiempo.

Reviste particular relevancia para este análisis, este alto porcentaje representativo de la banca, puesto que permite visualizar una mejora en las perspectivas de la PYMI para su mayor acceso al crédito.

Ciertamente, se mantendrán las diferencias entre las colocaciones a la gran empresa y las PYMI; sin embargo, éstas tenderán, a disminuir en la medida que se desarrolle el sector. Los balances anuales de la Banca, muestran un constante incremento de colocaciones en el sector de la pequeña y mediana empresa en general, lo que incluye naturalmente, a la PYMI.

Otro factor necesariamente importante, lo constituye el crecimiento y desarrollo integral de la economía nacional, el que lleva inherente el fortalecimiento del estrato soportante de la gran empresa, constituido precisamente por la PYMI.

Tradicionalmente, el sistema financiero se ha diseñado para atender a la gran empresa, dada las seguridades que le brinda y el menor costo relativo de las operaciones, representado por los altos montos versus trámites internos, los que son semejantes para las operaciones de menor cuantía.

Pero, la incorporación de Bancos nuevos y el crecimiento constante de Bancos, crearán una competitividad comercial beneficiosa para las aspiraciones del sector aludido.

El mercado de capitales, las políticas de Estado, la economía nacional y mundial, han obligado al sistema financiero a modernizar sus estructuras internas y abrirse a nuevos criterios de rentabilidad y seguridad.

Las Instituciones financieras se han visto obligadas a intensificar sus colocaciones en ámbitos comerciales no tradicionales.

La intensa competencia entre los bancos, las demás Instituciones Financieras y la diversificación del mercado de capitales, provocando una baja de los márgenes (spread); de allí que la intermediación financiera efectuada por CORFO, por ejemplo, haya terminado con la posición previligiada del monopolio del financiamiento y de la captación de los ahorros por parte de los Bancos, puesto que, como en el caso de las empresas de Leasing, ahora pueden contar con capital lícitado por CORFO, y actuar como agentes financieros.

En el caso particular del Banco del Estado, este ha creado su Gerencia específica, y ha aplicado internamente un plan de capacitación a su personal para atender en exclusiva a la PYMI.

Otro tanto podemos reseñar respecto al tratamiento que ofrece el Banco del Desarrollo a los microempresarios y pequeños, entidad que ha implementado toda una unidad operativa de apoyo a ese sector. Y también podemos decir del Banco de Chile, Edwards, Bchif, Santander y Santiago que han creado Gerencias específicas para la pequeña y mediana empresa.

La banca en general, sobre el 80%, considera poco confiable la información financiera suministrada por los empresarios pequeños. El punto obliga a poner en guardia a los empresarios, para que evalúen las ventajas de cambiar su tradicional sistema de declaración de impuestos, basado en el mínimo pago de impuestos al valor agregado versus las ventajas comparativas de mostrar al sistema financiero sus reales ventas, las cuales naturalmente, no son consideradas para los efectos de futuros ingresos, y por ende, tampoco, como parámetro para su nivel de crédito en caso de solicitud de él.

La desconfianza de la Banca a la calidad de información, es levemente mejor para la mediana empresa.

También existe desconfianza en el real uso de los fondos prestados, apreciación que representa poco más del 35% de los encuestados.

Por supuesto que varias de estas apreciaciones pueden ser superadas en el tiempo, en la medida que se incremente el conocimiento mutuo entre los empresarios y la Banca, y el nivel de las operaciones muestre resultados concretos en beneficio recíproco.

Exigencias de Garantías - Evaluación de Riesgo.

Como se indicó en el punto anterior, el sistema financiero ha ido adecuándose, conforme las nuevas estructuras económicas del país lo exigen, y en la medida también, de la indesmentible importancia e incremento experimentado por la PYMI en estos últimos diez años.

No escapa a las instituciones financieras las proyecciones futuras del sector y, por ello, desde la fecha en que se efectuó la encuesta, las exigencias de garantías para los créditos solicitados han sufrido algunas modificaciones.

Entre las políticas aplicadas por los Bancos, en la evaluación del riesgo, se menciona "conocer el establecimiento". La experiencia enseña la importancia que implica este paso para un productor, puesto que le permite alcanzar un inmejorable nivel de relaciones y entablar un diálogo más fluido que el que resulta posible dentro de la oficina de un Banco.

Si bien es cierto que las exigencias de entonces aún se mantiene, para la PYMI está tomando cada vez mayor trascendencia contar con un buen proyecto, cuya factibilidad económica-financiera no revista desconfianza alguna al Ejecutivo bancario.

Las Instituciones Financieras mantiene un doble standar en relación a las garantías exigidas, según sean solicitados los créditos para capital de trabajo o para capital fijo.

Para el primero, el promedio de exigencia es de 125%. Para el segundo caso, llega a un promedio de 133%, cifras que se ajustan a la realidad operativa normal de los Bancos.

En cuanto a la valorización de las garantías, esto depende según se trate de una garantía prendaria (44% promedio), o hipotecaria. En este último caso, los porcentajes varían de acuerdo a la ubicación urbana del inmueble.

Entre las razones dadas por el sistema financiero, para castigar las garantías, se encuentran: políticas metodológicas de la Superintendencia de Bancos; falta de liquidez del activo; variabilidad de la tasación.

Actualmente, peses a las exigencias normales y conocidas, en el presente han entrado a operar al mercado algunos instrumentos nuevos de apoyo, como lo son, por ejemplo, los CUBOS de CORFO, que corresponden a un subsidio para el costo de la prima por contratar un seguro de crédito.

Representan, un importante esfuerzo del Estado en apoyo de la PYME y un verdadero aporte a la solución del problema de las garantías

6.2.7. De las Líneas de Crédito y Condiciones Vigentes:

Las consultas efectuadas a las Instituciones prestatarias, en relación a las líneas de crédito y sus condiciones vigentes, podemos decir:

- Qué como ente de apoyo en programas e instrumentos financieros, fundamentalmente esta la presencia de CORFO, ya sea através de subsidios a la PYME o actuando como Banca de segundo piso.

- Por otro lado tenemos los SUAF, los que actualmente están siendo evaluado para perfeccionarles su operabilidad.

- También tenemos los CUBOS que tiene directa relación con las garantías.

- Los FAT, orientados a la asistencia técnica.
- FONTEC, orientados a proyectos de innovación e infraestructura tecnológica.

En el caso de CORFO, como Banca de segundo piso, provee recursos de largo plazo al sistema financiero privado, a través de licitaciones, para que tengan como destino, en especial, al estrato de la PYME.

Dentro de este esquema tenemos a:

- BID - BANCO
- BID - LEASING
- CREDITO CORFO - ITALIA
- CREDITO CORFO - ALEMANIA
- CREDITO CORFO - EXPORTACION

Otra importante iniciativa, la tenemos dentro de las Instituciones Bancarias; es el caso de la tarjeta de crédito - VISA Banco Concepción, la cual permite financiar la adquisición de materias primas u otros insumos productivos, incluyendo capital fresco.

Como Instituciones Bancarias, tenemos a todo los Bancos que ofertan financiamiento en capital de trabajo, activos fijos, hipotecarios de libre disponibilidad, comercio exterior, líneas de intermediación CORFO, y cualquier otro producto creado a la "medida" de su cliente.

Adicionalmente, existen mecanismos no tradicionales, en especial, las Sociedades de Capital de Riesgo, que en Chile aún son incipientes como sistemas de financiamiento para la PYMI y el FAG, que es iniciativa propia de los pequeños industriales, el cual le facilita a garantizar un crédito.

6.3.- HIPOTESIS PLANTEADAS

1.- Si los Accionistas principales de las compañías de Leasing son los mismos que los de la Banca tradicional, entonces el Leasing tiene el mismo estilo de financiamiento hacia las PYMES.

2.- La PYMI, requieren un proceso de crédito diferenciado:

- Por su información deficiente.
- Mercado Atomizado
- Difícil seguimiento
- Inestabilidad

3.- Existen necesidades claras de financiamiento para la PYMI en activos fijos.

4.- Existe una aversión al riesgo mayor de parte del pequeño empresario con respecto al empresario más grande.

5.- Existen claras necesidades de capacitación y asesorías en materia del campo financiero.

6.- La pequeña empresa financia a la mayoría de sus clientes, mediante sus ventas a 60, 90 y 120 días.

7.- El nivel de endeudamiento en el sector es uno de los aspectos que impiden el acceso al crédito y su modernización.

8.- A pesar de los problemas y debilidades de la PYME, su morosidad es baja.

9.- La antigüedad de los equipos y maquinarias de las PYMI, inciden en su capacidad para acceder a créditos para activos fijos de largo plazo.

10.- Los Bancos en Chile buscan colocar sus recursos en las PYMI a corto plazo, lo que se traduce en un mal acceso al crédito de ese sector industrial.

11.- La participación de los Bancos principales en la Industria manufacturera es precaria, dada la falta de garantías del sector Pyme.

12.- La PYMI, utiliza Factoring, porque tiene copada su capacidad de endeudamiento en la Banca, lo que le lleva a pagar un mayor costo del dinero.

13.- El bajo conocimiento de trámite Bancario, de los productos, e instrumentos de apoyo de los pequeños empresarios, se debe a que la capacitación no ha estado orientada a esas necesidades.

14.- Los Bancos no confían en las asesorías externas, porque sus informes se han convertido en poco transparentes y no idóneos.

15.- Las PYMI, son más eficientes que las empresas de mayor tamaño, porque cancelan tasas de interés mayores y aún así obtienen utilidades.

16.- La Productividad de las Pymi crece en los últimos años, más aceleradamente que la de las Industrias grandes.

17.- El mercado de crédito a las Pyme presenta características particulares que lo diferencian del mercado de grandes empresas.

6.4.-

PLANTEAMIENTO DE PROPUESTAS

6.4.1. Crear un Gran Proyecto Nacional para las PYME y micro empresas, en donde, los empresarios, e Instituciones Financieras orienten sus inversiones a ese proyecto, y que a su vez la capacitación esté en función de dicho proyecto.

6.4.2. Reorientar los recursos que cuentan las AFP, para que puedan invertir en el país orientados al capital de riesgo para las PYMES del sector manufacturero exportador.

6.4.3. Que, el Estado exiga a la Banca a través de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras a entregar información desagregada, en especial con las PYMES y micro empresas, en lo que tiene que ver con los sectores y colocaciones.

6.4.4. Fomentar la creación de Cooperativas para las PYME, y que actúen como centros de abastecimientos de materias primas, e insumos, y repuestos.

6.4.5. Crear un Gran Centro de Venta para las PYMI, en las comunas, y que sean administrados en consignación por privados.

6.4.6. Urgente capacitación en el área de la asistencia administrativo-económico-financiero.

Fundamentalmente capacitación a la "medida", en especial en Presupuesto de Cajas- Pero deben ser orientados a educación de adultos, con cursos repetitivos en I y II nivel, hasta que el empresario salga "formado" en esa área, no deben ser cursos livianos sino contundentes en dos etapas y realizados por profesionales con experiencia en las Pymes.

6.4.7. Capacitar a los empresarios en un verdadero PLAN de NEGOCIOS orientado a las PYME, el cual deberá describir las metas y objetivos de la empresa, y en la que se dará cuenta de por qué, cómo y cuando la empresa logrará un determinado nivel de ganancia, y lo más importante que permitirá respaldar la solicitud de financiamiento ante Bancos, Inversionistas y proveedores.

Es decir solucionaria en gran medida el problema de la falta, mala calidad y desarticulada información.

6.4.8 Diversificar la Inversión Extranjera que ingresa a nuestro país, de tal modo de canalizarla hacia aquellos sectores productivos con mayor valor agregado y principalmente hacia las PYME, para lo cual se propone la implementación de una tasa impositiva preferencial.

6.4.9. Que las Instituciones financieras pongan en práctica, procedimientos de acorde a las PYME, es decir nuevas actitudes, procesos de evaluación de riesgo específicos, personal entrenado y considerarse formas de créditos a pequeñas empresas agrupadas en esquemas asociativos.

ANEXO N° 1

PIE DE PAGINAS

(1)

Dentro de este Item, no se considero a Financiera Fusa, la cual fue adquirida por Banco Santander - Chile Mayo 1995.

(2)

PYME, CORFO - 1994 Un Desafío a la Modernización Productiva.

(3)

Datos elaborados por Juan L. Arcos, en base a Superintendencia de Banco e Instituciones Financieras y CONUPIA -1995

(4)

Informe Trimestral Superintendencia de Banco e Instituciones Financieras Mayo-1995

(5)

Extrapolación, PYME-CORFO Pag. 82 1994.

(6)

La Cía. de Leasing paga el IVA junto con el equipo o maquinaria y luego al cliente, le cobra cada cuota más IVA; éste ultimo lo recupera a su vez en sus declaraciones de IVA mensuales.

(7)

Es la tasa de interés implícita en la cuota o arriendo, una vez depurada los gastos. Se estima una tasa de interés promedio a mayo 1995. Al mismo tiempo en ambos casos se puede negociar.

(8)

Se refiere a los gastos correspondientes administración, seguros, impuestos, letra y notariales.

(9)

Según diagnóstico Oferta PYMI, Cámara comercio Santiago 1993

(10)

Según encuesta financiera Agosto 1995, Juan L. Arcos.

(11)

Garcia, Javier-Contrato de Factoring-Madrid 1995

ANEXO : 1

.PIE DE PAGINA

(12)

PYME-CORFO Abril 1994

(13)

PYME-CORFO Abril 1994

(14)

Memoria Anual CORFO - 1994

(15)

Memoria Anual CORFO - 1994

(16)

Muñoz, Carlos- Acceso a la PYME - Mayo 1993 - Documentos.

(17)

SERCOTEC - Financiamiento para las PYME 1994

(18)

CEFOPE - Oferta Financiera PYMI 1992

F. -- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Algan, Luc. "Comportamiento de las Instituciones Financieras Frente a la Desintermediación". Instituto Bancario Subercaseaux mayo 1992
Asesoría Económica al Congreso Nacional, Pequeña y Mediana Empresa-Stgo-TASC 1992.
- Acevedo. Alcaino, Carlos, " La operación de Factoring y su implementación en Chile". Depto de Administración U.de Santiago 1992.
- Ahumada, Gabriela "Encuesta Nacional de Empleo y Tamaño de Establecimiento - INE-Stgo. 1993
- Banfi, Cristián "Aspectos Doctrinarios del Leasing", Ley 19281 Memoria, Facultad de Derecho P.U.C. Chile - Mayo 1994.
- Bulnes Zeger, José. "Análisis de Riesgo de Crédito" Ed. Conosur 1989.
- Carmona, Gallo, Carlos "Contrato de Leasing Financiero".Ed. Jurídica de Chile Stgo 1979.
- CORFO, "Memoria Anual" 1994.
- CORFO, Memoria Anual 1993
- Cabrera, Sara. " La pequeña y mediana Empresa en Chile -CORFO-Dic. 1993
- Cabrera, Sara. "PYME, Un Desafío a la Modernidad Productiva" CORFO. 1994
- CEPAL, "El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento" Análisis de una experiencia-Stgo- Noviembre 1993
- CORFO/SERCOTEC, Guía de Instrumentos de Apoyo"-Stgo-Julio 1993
- Friedrich, Ebert Stiftung, "Financiamiento para la empresa de menor escala" -Ciclo de talleres. Agosto 1995- Stgo- Chile-
- Fundación Carvajal, serie de temas administrativos para pequeñas empresas-Cali Colombia Febrero 1991
- Flores, Fernando "Creando Organizaciones para el futuro" Dolmen segunda Ed.1995
- Garcia, Jose Antonio, "El contrato de Factoring" Ed. TECNOS 1990

Garcia, Javier, "Contrato de Factoring y cesión de Créditos".
Ed. Civitas 1995

Gomez, Carlos "La cultura empresarial en Chile". Depto de Administración
U.Santiago. 1986

Hernández, Edmundo. "Demanda y Oferta financiera"-Cefope Diciembre 1992

Hidalgo, Quiñones "Necesidades y Políticas de capacitación de
microempresarios". PET. junio-1994

Instituto de estudios Subercaseaux, "La Banca en la Década del Noventa".
Impresores Alfabeta 1991-Stgo -Chile

ILADES, "Pequeña y mediana empresa acceso al mercado de crédito" Febrero
.1992

Instituto Bancario, Subercaseaux, "El Leasing y el fomento de la pequeña
y mediana empresa" 1992

Ministerio de Economía y Fomento "Micro, pequeñas y medianas empresas en
la economía chilena" -1992-1993

Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción. "Evaluación Anual
Programa de Apoyo a la pequeña y Mediana Empresa" -Stgo. 1993

Muñoz, Carlos ", Acceso de la pequeña y mediana empresa al mercado
financiero regional en Chile". Fundación FRIEDRICH NAUMANN. Mayo 1992

Miranda, Hernan. "Manual de procedimiento Bancario". U.Chile Ed. Copiarte
LTda 1982.

Morales, Juan. "Diagnostico del mercado financiero para la PYMI"-Cefope
1990.

Ortega, Ricardo, "Plan de Negocios-FONTEC-CORFO Julio 1995

Ortega, Ricardo, "Podemos predecir la Quiebra de nuestros clientes"
Instituto de estudios Bancarios Subercaseaux. Stgo 1989

Roman, Enrique, "La pequeña Industria Ante el reto de la modernización"
Ministerio de economía. Ediciones del Ornitorrinco. Stgo-Noviembre 1991

Ramos, ramón, "Leasing Operativo y financiero". Ed. Jurídica Conosur Ltda
Stgo 1993.

Rubio, Luis "Experiencia de países en Desarrollo en Créditos a las pequeñas y medianas empresas." Ed. Abif-Stgo 1992

Pérez Barbeito, Jorge" El financiamiento de la empresa en Chile" Depto Administración U.Santiago 1992.

SERCAL, "Evaluación de Líneas de Financiamientos de Largo Plazo para las Empresas Pequeñas y Medianas 1991.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras-Información Financiera Mayo 1995.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras-Información Financiera Mayo 1994.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras-Información Financiera Diciembre 1994.

Superintendencia de Bancos e Institución Financiera-Información Financiera Diciembre 1989.

SERCOTEC,"Documento N°11," Potencialidades del sector metalmeccanico" 1991.

SERCOTEC, Documento N° 12" Potencialidades del sector Textil"-- 1991

SERCOTEC, Documento N°6 Leasing.Stgo-Chile-1991

SERCOTEC,"Las sociedades de Garantías, una Herramienta importante para el financiamiento de la PYME" - Marzo 1994

SERCOTEC, N° 27 "Oportunidades de Financiamiento". Agosto 1993

SUR, Ediciones," Proposiciones 23", Octubre 1993

Tucker, Wlliam,"Pautas crediticias para un programa de apoyo a la Micro y pequeña empresa".Stgo- Chile 1991

D.-INDICE

SECCIONES

SECCION : I

CAPITULO : N°1.....1

Diagnóstico de la Oferta del Mercado Financiero y el sector Industrial

- 1.0.- Colocaciones Totales de las fuentes Financiamiento**
- 1.1. Bancos y Financieras.
- 1.2. Compañías de Leasing.
- 1.2.1. Antecedentes generales.
- 1.3. Caso Práctico: Leasing v/s Crédito
- 1.3.1. Análisis Comparativo.
- 1.4. Las Compañías de Factoring.
- 1.4.1. Factoring en Chile.
- 1.4.2. Tipos de Factoring.
- 1.4.3. Los Costos del Factoring.
- 1.4.4. Factoring Internacional.
- 1.4.5. Ventajas Administrativas.
- 1.4.6. Ventajas Financieras.
- 1.4.7. Otras Ventajas.
- 1.4.8. Principales Desventajas.
- 1.4.9. Principales Entidades que operan con Factoring.

CAPITULO : N°2 27

Perfil del Empresario - Punto de vista de la Oferta Financiera.

- 2.1.- Perfil del Empresario**
- 2.1.1. Clasificación por sexo.
- 2.1.2. Conocimiento de trámites Bancarios.
- 2.1.3. Generación de Información Confiable.
- 2.1.4. El Orden en sus Operaciones.
- 2.1.5. Capacidad para Generar Garantías.
- 2.1.6. Aversión al Riesgo.
- 2.1.7. Capacidad de Pago.
- 2.1.8. Morosidad.
- 2.1.9. Responsabilidad.
- 2.1.10. De la Fidelidad Bancaria.

Líneas de Financiamiento.

- 3.1.- Las Fuentes de Financiamiento y las líneas para la Empresas
- 3.1.1 Las Empresas y la PYMI
- 3.1.2. Líneas de Financiamiento
- 3.1.2.1. Origen de los Fondos.
- 3.1.2.2. Línea BID III.
- 3.1.2.3. Vida Útil de la Línea.
- 3.1.2.4. Destinatario.
- 3.1.2.5. Objetivo de la Línea.
- 3.2.- Problemática Financiera del Empresario de menor Tamaño.

Esquemas de Apoyo de Programas e Instrumentos Financieros.

- 4.1.- CORFO.
- 4.1.1. SUAF: Subsidio de Asistencia Financiera.
- 4.1.2. FAT : Financiamiento de Asistencia Técnica.
- 4.1.3. CUBOS: Cupones de Bonificación de Primas.
- 4.1.4. FONTEC:Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico
- 4.1.4.1. Línea de Financiamiento Infraestructura Tecnológica.
- 4.1.4.2. Línea de Financiamiento de Innovación Tecnológica
- 4.2.- CORFO - Intermediación Financiera.
- 4.2.1. BID - CORFO.
- 4.2.2. BID - LEASING.
- 4.2.3. Crédito CORFO - Italia.
- 4.2.4. Crédito CORFO - Alemania
- 4.2.5. Crédito CORFO - Exportación.
- 4.3.- Institución Bancaria.
- 4.3.1. Tarjeta de Crédito.
- 4.3.2. Crédito Tradicional.
- 4.3.3. Mecanismos No Tradicionales.
- 4.3.3.1. Sociedades de Capital de Riesgo
- 4.3.3.2. Fondo Aval y Garantía (FAG).

SECCION II

Diagnóstico y Demanda Financiera.

- 5.1. Tamaño de las Empresas y Gastos.

- 5.2.- Necesidades de Financiamiento Externo.
- 5.3.- Gestión Financiera.
- 5.4.- De las Garantías.
- 5.5.- Conocimiento de otros Instrumentos Financieros.
- 5.6.- Generalidades.

SECCION III

CAPITULO: N° 6.....	63
----------------------------	-----------

Conclusiones y Propuestas.

6.1.- Conclusiones Demanda Financiera.

- 6.1.1 Del Diagnóstico de la Demanda.
- 6.1.2. Del Financiamiento.
- 6.1.3. De las Garantías.

6.2.- Conclusiones Oferta Financiera

- 6.2.1. Consideraciones Generales.
- 6.2.2. El Mercado Financiero para la PYMI.
- 6.2.3. Del Empresario y su situación.
- 6.2.4. De la Línea de Financiamiento.
- 6.2.5. De las Entidades Financieras.
- 6.2.6. Interés y Desconfianza.
- 6.2.7. De las Líneas de Créditos y Condiciones Vigentes.

6.3.- Hipótesis Planteadas.....	79
--	-----------

6.4. Planteamiento de Propuestas.....	81
--	-----------

E.- ANEXOS.....	83
------------------------	-----------

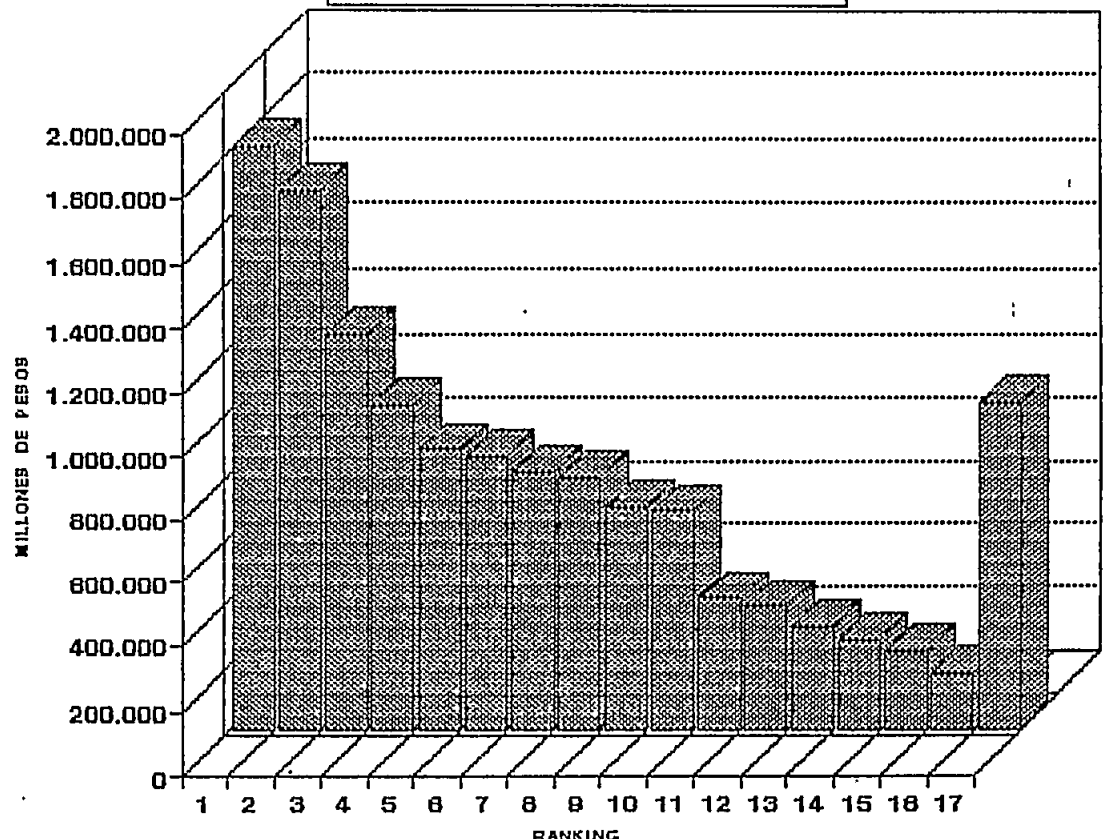
- 1.- Pié de Páginas.
- 2.- Gráficos

F.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	86
--	-----------

ANEXO N° 2.-

GRAFICOS :

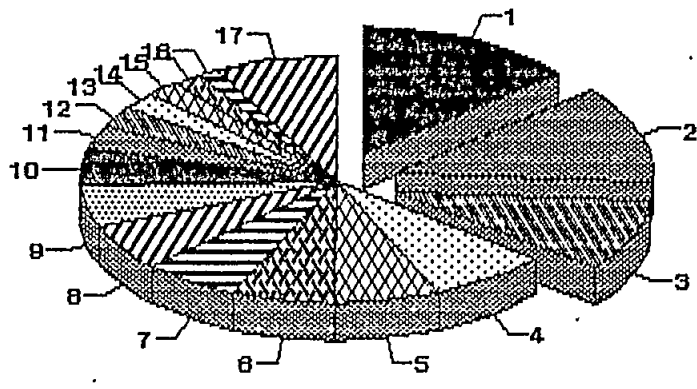
GRAFICO PMI-1a
COLOCACIONES TOTALES MAYO 1995



Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
Elaborado: Juan L. Arce

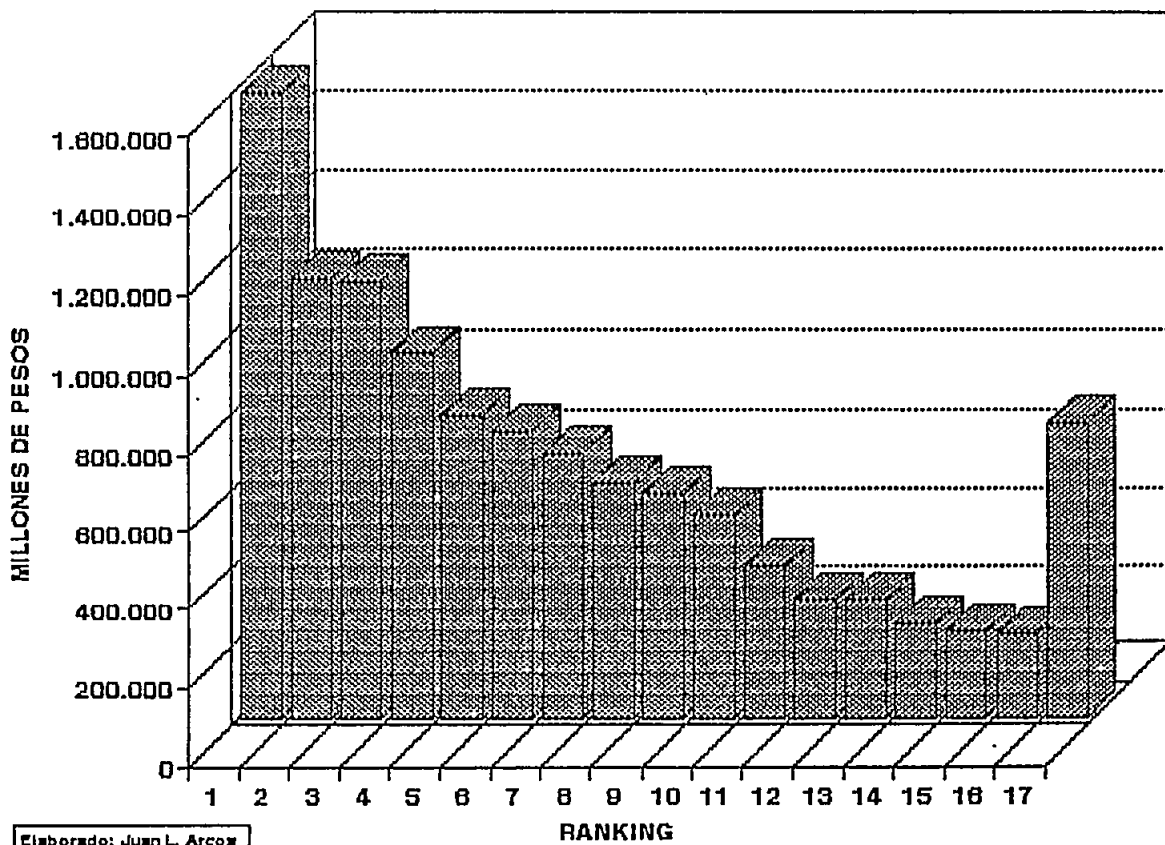
GRAFICO PMI-1b
PARTICIPACION EN COLOCACIONES MAYO 1985

- 1 = 13,76%
- 2 = 12,72
- 3 = 9,38
- 4 = 7,68
- 5 = 6,63
- 6 = 6,47
- 7 = 6,05
- 8 = 5,98
- 9 = 5,25
- 10 = 5,14
- 11 = 3,02
- 12 = 2,84
- 13 = 2,34
- 14 = 2,02
- 15 = 1,74
- 16 = 1,26
- 17 = 7,75



Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
 Elaborado: Juan L. Aroos

GRAFICO PMI-2A
COLOCACIONES A EMPRESAS MAYO 1995



Elaborado: Juan L. Arco

GRAFICO PMI-2b
PARTICIPACIONES EMPRESAS MAYO 1995

1 = 14,29 %

2 = 10,10

3 = 10,03

4 = 3,43

5 = 7,01

6 = 6,66

7 = 6,14

8 = 5,47

9 = 5,25

10 = 4,76

11 = 3,62

12 = 2,72

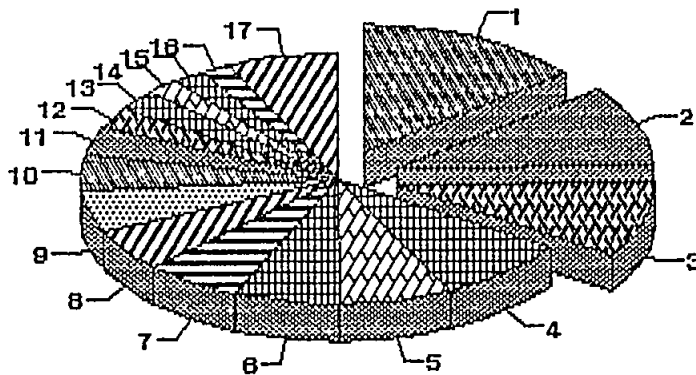
13 = 2,71

14 = 2,17

15 = 1,96

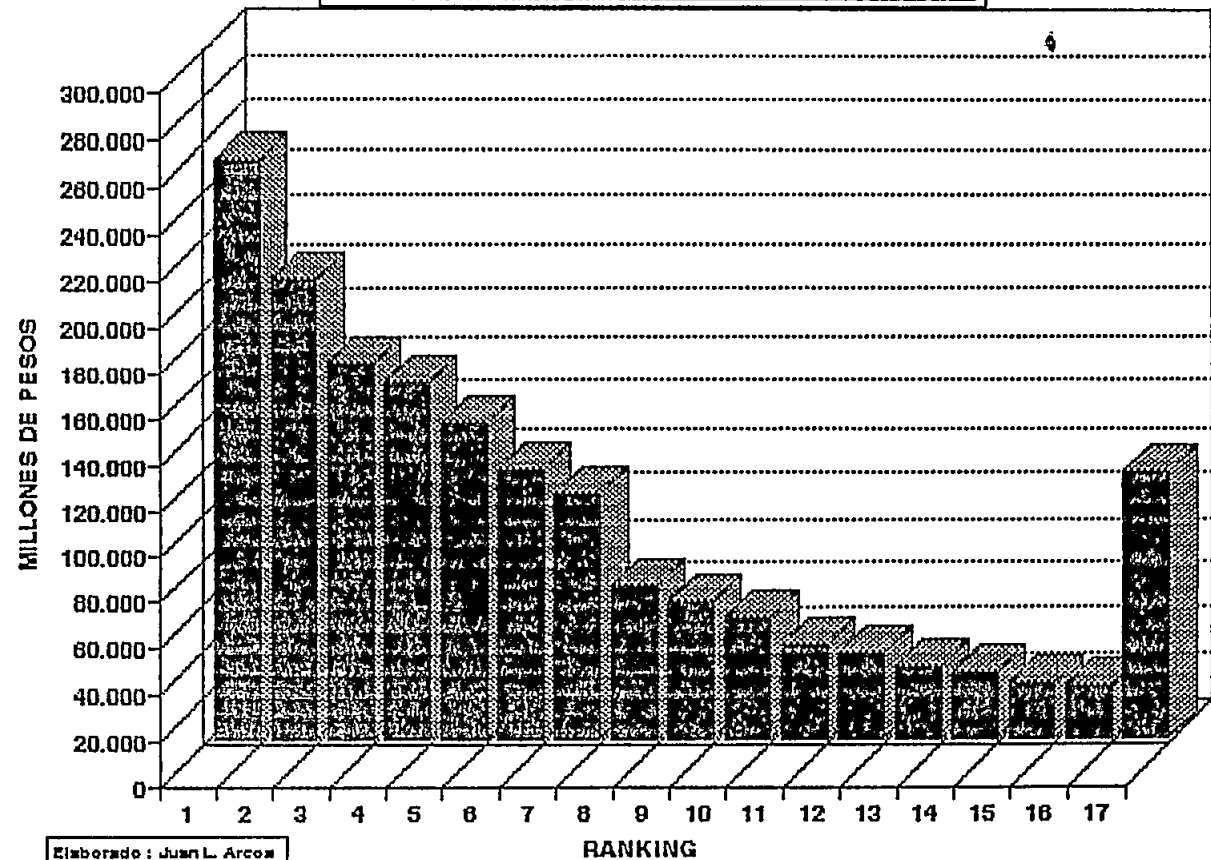
16 = 1,92

17 = 6,87



Elaborado: Juan L. Arcoz

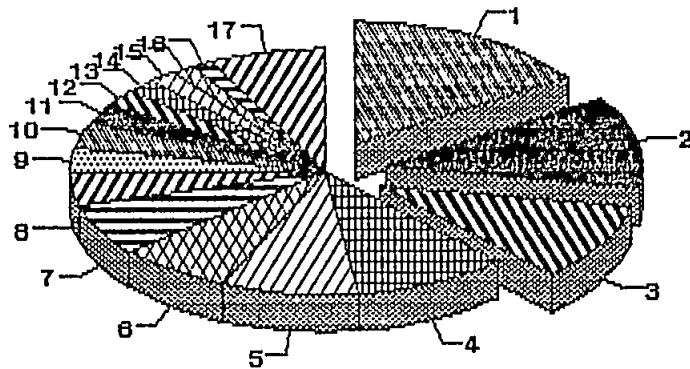
GRAFICO PMI-3A
COLOCACIONES SECTOR INDUSTRIAL MAYO/85



Elaborado: Juan L. Arcoz

**GRAFICO PMI-3b
PARTICIPACION INDUSTRIAL MAYO 1995**

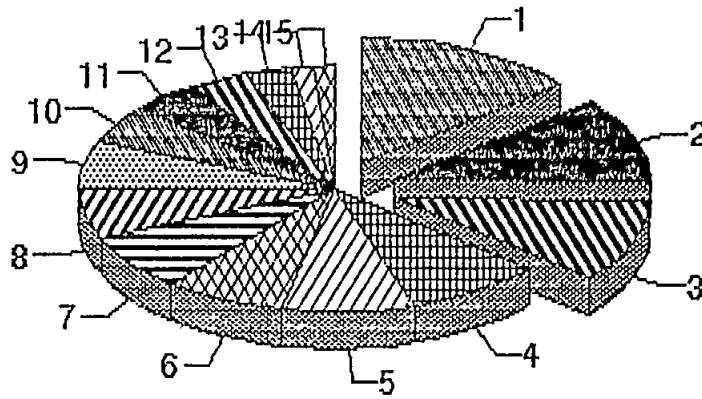
- 1 = 16,66 %
- 2 = 12,46
- 3 = 10,19
- 4 = 9,71
- 5 = 8,58
- 6 = 7,29
- 7 = 6,65
- 8 = 4,10
- 9 = 3,85
- 10 = 3,21
- 11 = 2,49
- 12 = 2,26
- 13 = 1,90
- 14 = 1,76
- 15 = 1,44
- 16 = 1,36
- 17 = 7,27



Elaborado : Juan L. Arco

**GRAFICO PMI-6a
PARTICIPACION**

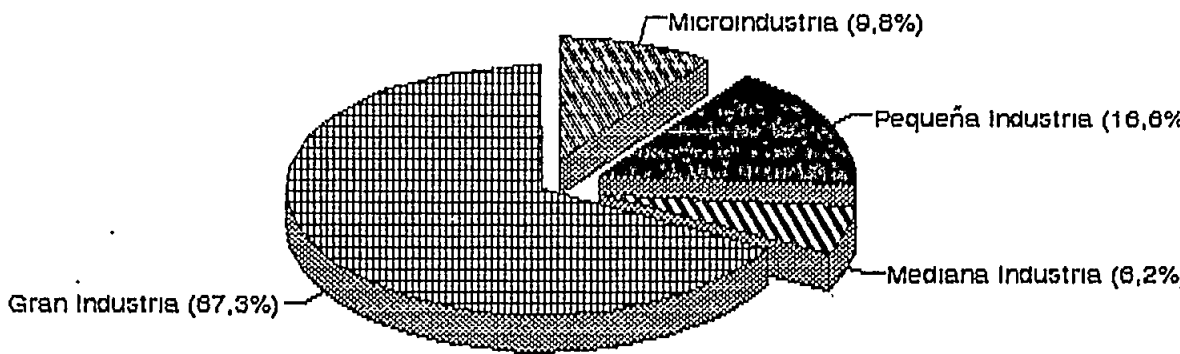
1 = 28.50%
2 = 22.79
3 = 21.91
4 = 17.45
5 = 16.35
6 = 15.31
7 = 14.93
8 = 13.39
9 = 12.91
10 = 9.33
11 = 8.98
12 = 7.48
13 = 5.88
14 = 2.93
15 = 2.55



Colocaciones Industria V/S Colocaciones Totales

Elaborado: Juan L. Arcoz

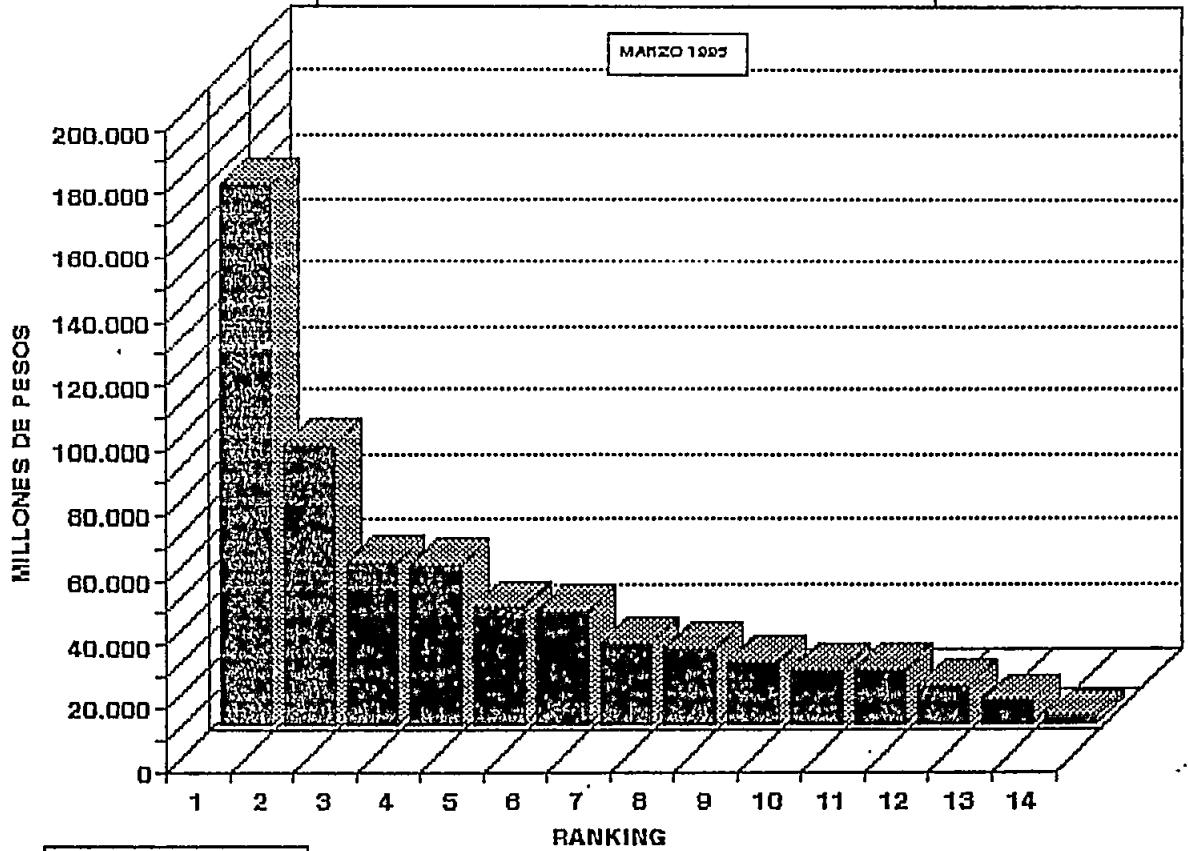
**GRAFICO PMI-7a
PARTICIPACION**



Estructura de Colocaciones Industriales Según Tamaño de Empresa

Elaborado : Juan L. Arcoz

GRAFICO PMI-10a
Colocaciones de Empresas de Leasing

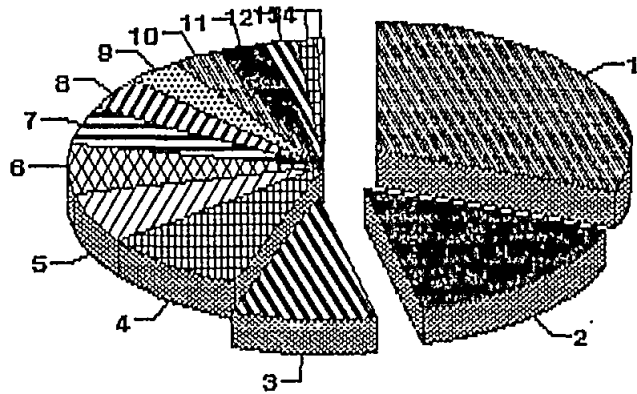


Elaborado: Juan L. Arcos

GRAFICO PMI-10b PARTICIPACION EMPRESAS DE LEASING

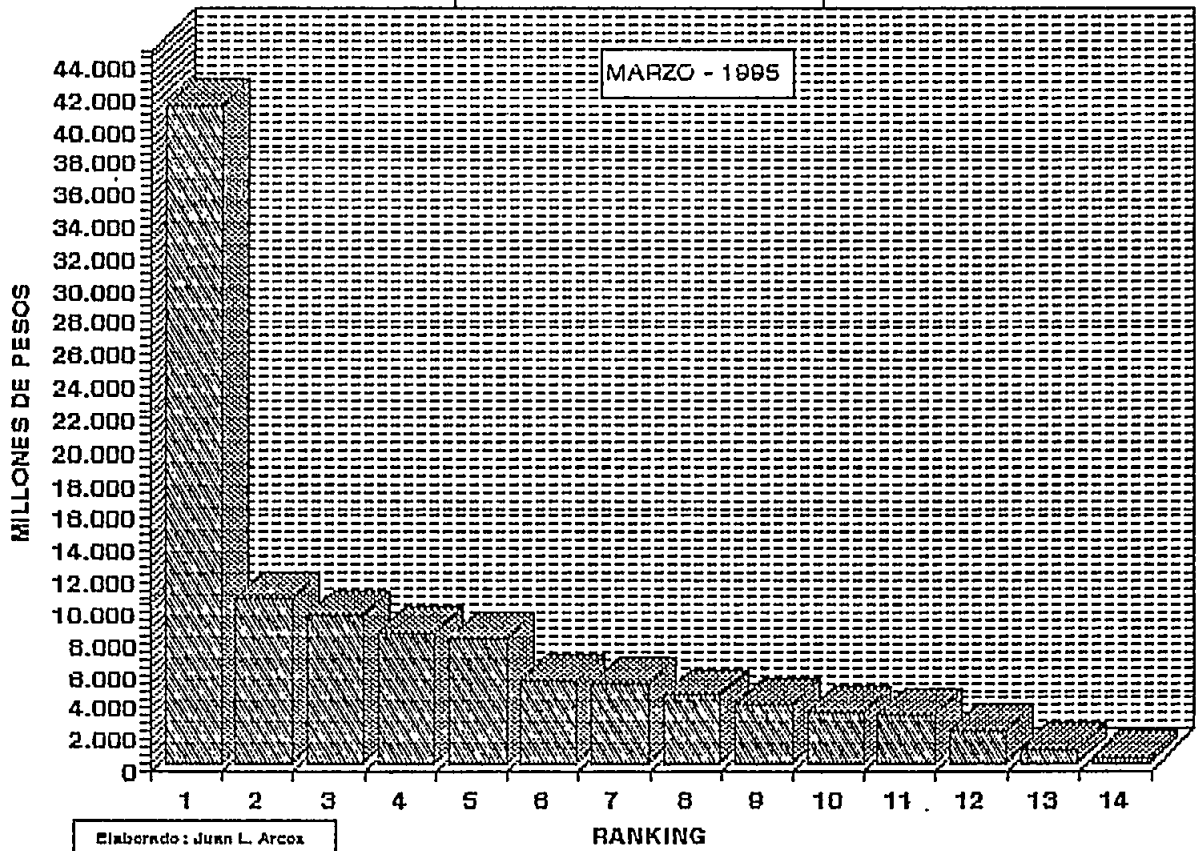
MARZO 1995

1 = 30.08 %
2 = 15.79
3 = 9.23
4 = 9.11
5 = 6.07
6 = 6.49
7 = 4.51
8 = 4.21
9 = 3.53
10 = 3.05
11 = 3.03
12 = 2.13
13 = 1.24
14 = 0.53



Elaborado: Juan L. Arcos

GRAFICO PMI-11a SECTOR INDUSTRIAL



CUADRO PMI-12A PARTICIPACION

MARZO 1985

1 = 27.41 %

2 = 24.44

3 = 22.00

4 = 21.59

5 = 20.87

6 = 19.51

7 = 18.58

8 = 18.33

9 = 17.69

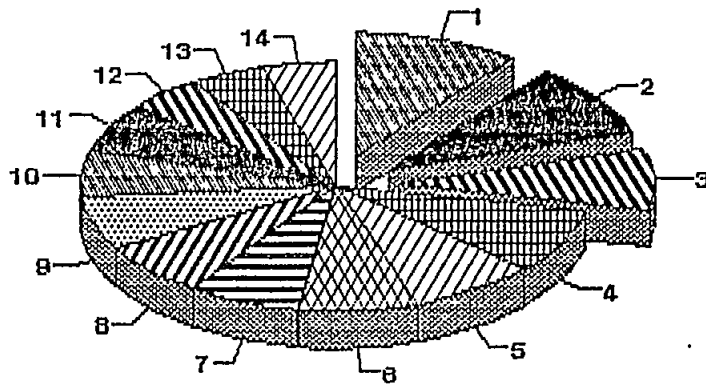
10 = 16.50

11 = 16.09

12 = 12.55

13 = 12.16

14 = 12.12

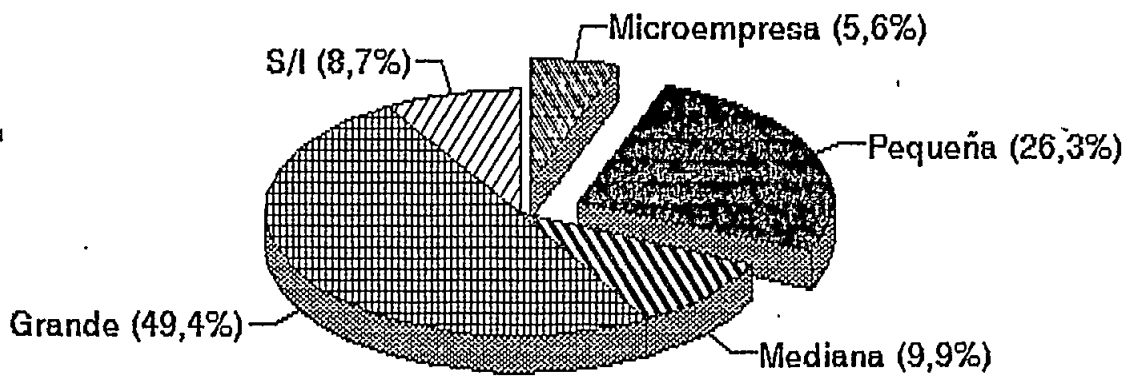


Contratos en la Industria V/S Contratos Totales por Empresas

Elaborado: Juan L. Arco

**GRAFICO PMI-13a
PARTICIPACIONES**

MARZO 1995



Estructura de Contratos Industriales, según Tamaño de Empresas Leasing Colocados

Elaborado : Juan L. Arcoz