

PRESENTACION  
**CUMBRE REGIONAL DEL MICROCREDITO**  
PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
SANTIAGO, CHILE

**EL MICROCREDITO EN LA BANCA CHILENA:  
VISION DEL SUPERVISOR**

**ENRIQUE MARSHALL**

SUPERINTENDENTE DE BANCOS E  
INSTITUCIONES FINANCIERAS

ABRIL, 2005

# TEMARIO

1. Consideraciones sobre el mundo de las microempresas.
2. Diagnóstico sobre el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.
3. Políticas para perfeccionar el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.

# TEMARIO

1. Consideraciones sobre el mundo de las microempresas.
2. Diagnóstico sobre el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.
3. Políticas para perfeccionar el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.

# LAS MICROEMPRESAS TIENEN UNA ENORME IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL EN CHILE (1)

**Representan una inmensa mayoría de las unidades empresariales**

Tamaño	Participación en %
<b>Micro</b>	<b>80.6%</b>
<b>Pequeña</b>	<b>15.1%</b>
<b>Mediana</b>	<b>3.0%</b>
<b>Grande</b>	<b>1.0%</b>
<b>Mega</b>	<b>0.3%</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaborado por la SBIF utilizando distintas fuentes básicas

## LAS MICROEMPRESAS TIENEN UNA ENORME IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL EN CHILE (2)

- Generan un porcentaje muy significativo del empleo (40% del total).
- Se ubican en distintos sectores de actividad económica, pero principalmente en aquellos intensivos en mano de obra.
- Están presentes a lo largo de todo el país, en todas las regiones, incluyendo zonas apartadas.
- Registran una importante presencia de mujeres y especialmente de jefas de hogar. Mientras menores son las unidades productivas, mayor es la participación de las mujeres.

# TEMARIO

1. Consideraciones sobre el mundo de las microempresas.
2. Diagnóstico sobre el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.
3. Políticas para perfeccionar el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.

# LOS BANCOS REGISTRAN UN NUMERO SIGNIFICATIVO DE OPERACIONES DE MICROCREDITO COMERCIAL

Tamaño	Número de empresas beneficiarias de crédito	% del total	Crédito promedio (en miles de US\$)
Micro	406.247	74,4%	1,8
Pequeñas	105.947	19,4%	35
Medianas	24.995	4,6%	170
Grandes	7.232	1,3%	1.200
Mega	1.322	0,2%	21.120
<b>Total</b>	<b>545.743</b>	<b>100,0%</b>	<b>83</b>

Deudores comerciales según volumen de deuda. Las microempresas se ubican en un rango de deuda hasta 500 UF (aproximadamente US \$ 15.000). Ver bases de construcción de esta estadística en [www.sbif.cl](http://www.sbif.cl). Información a febrero de 2005.

# SIN EMBARGO, MUCHAS MICROEMPRESAS NO LOGRAN TODAVIA ACCESO AL CREDITO BANCARIO

(Estimación del porcentaje de empresas beneficiarias de crédito)

---

Tamaño	Grado de bancarización
<b>Micro</b>	<b>50.0%</b>
<b>Pequeñas</b>	<b>75.0%</b>
<b>Medianas</b>	<b>80.0%</b>
<b>Grandes</b>	<b>85.0%</b>
<b>Mega</b>	<b>90.0%</b>

---



# EL ACCESO PARA QUIENES LO CONSIGUEN DISTA DE SER OPTIMO

- Los términos y condiciones en que se produce no satisfacen bien las expectativas de los clientes y la sociedad.
- Ello se relaciona con imperfecciones de las instituciones o de los mercados.
- Este es un problema que nos han acompañado por mucho tiempo y que no ha encontrado aún una solución adecuada.
- Problema recurrente en los países en desarrollo.

# ELEMENTOS QUE CARACTERIZAN EL ACCESO DE LAS MICROEMPRESAS A LOS SERVICIOS FINANCIEROS (1)

- En general, las plataformas comerciales no están diseñadas para atender a las microempresas.
- Las estructuras, redes de distribución y sistemas están preparadas para clientes de mayor tamaño.
- Los costos de operación por cliente son relativamente altos para prestar servicios a los microempresarios.
- El número de bancos con orientación hacia las microempresas es más bien bajo.
- Sólo 3 bancos tienen divisiones especializadas.

# ELEMENTOS QUE CARACTERIZAN EL ACCESO DE LAS MICROEMPRESAS A LOS SERVICIOS FINANCIEROS (2)

- Las microempresas trabajan normalmente con un solo banco.
- Existen restricciones para moverse de un banco a otro.
- La competencia efectiva en este mercado tiene limitaciones.
- Los montos mínimos son altos para muchos microempresarios, especialmente para los que están partiendo en sus actividades.

# ELEMENTOS QUE CARACTERIZAN EL ACCESO DE LAS MICROEMPRESAS A LOS SERVICIOS FINANCIEROS (3)

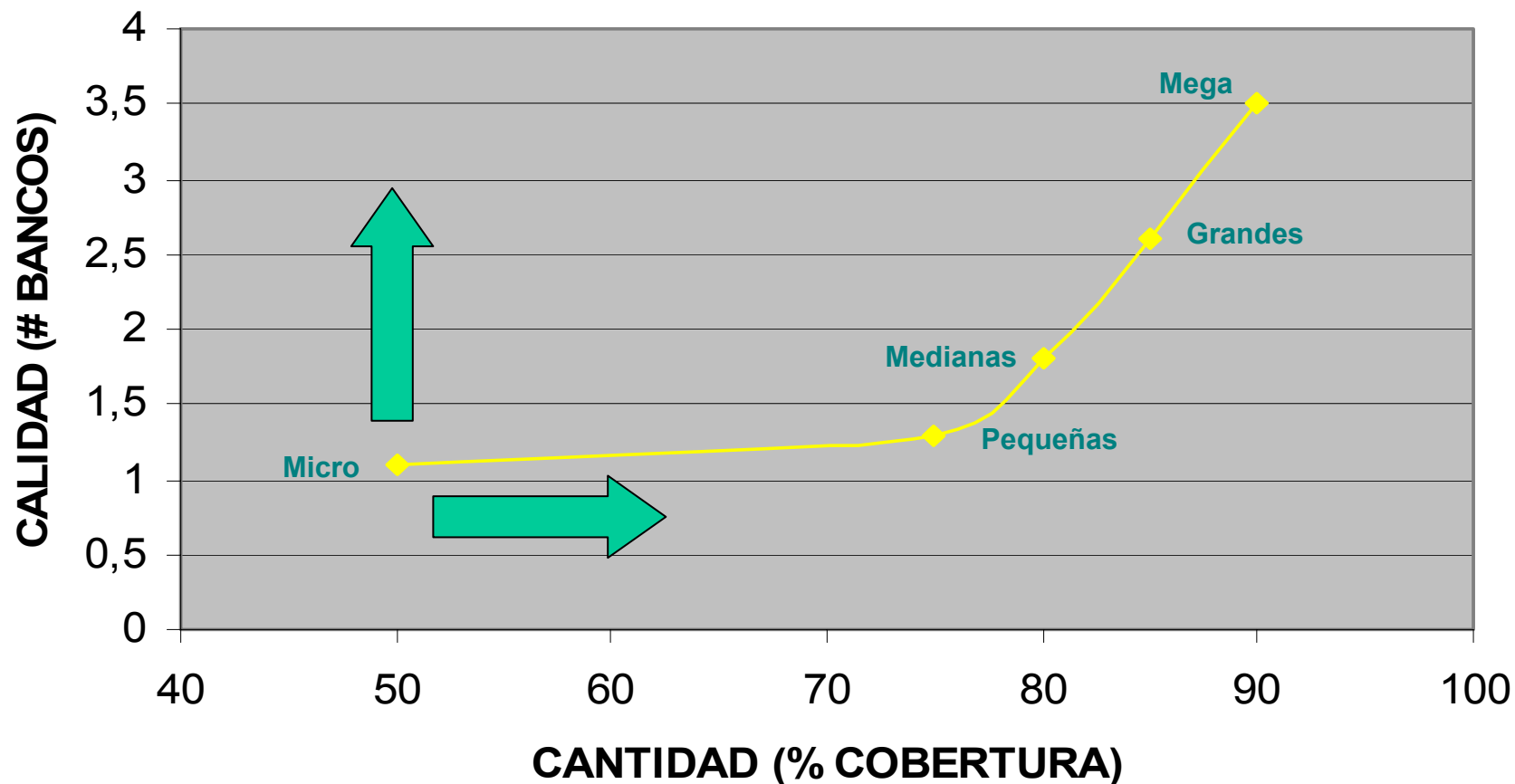
- Los créditos son normalmente de corto plazo.
- La información financiera para la toma de decisiones es imperfecta.
- El acceso está asociado con frecuencia a exigencias de avales u otras garantías.

## INDICES DE RIESGO MAS ALTOS, PERO ACOTADOS Y GESTIONABLES

Tamaño	Riesgo identificado por los bancos (*)	% Cartera vencida
<b>Micro</b>	<b>7,3%</b>	<b>5,3%</b>
<b>Pequeñas</b>	<b>3,4%</b>	<b>4,9%</b>
<b>Medianas</b>	<b>3,0%</b>	<b>4,3%</b>
<b>Grandes</b>	<b>3,0%</b>	<b>1,7%</b>
<b>Mega</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,3%</b>
<b>Promedio</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,4%</b>

(\*) Este es un indicador aproximado que se define como la relación entre las provisiones (individuales o grupales) asociadas a cada segmento de empresas y el correspondientes saldo adeudado.  
Todas las cifras son de febrero de 2005

# EL ACCESO DE LAS MICROEMPRESAS A LA BANCA MUESTRA DOS BRECHAS: UNA DE CANTIDAD O COBERTURA Y OTRA DE CALIDAD DE LAS PRESTACIONES



Nota: la calidad en el eje vertical está medida por el número promedio de bancos acreedores por beneficiario de crédito en cada segmento de empresas.

# TEMARIO

1. Consideraciones sobre el mundo de las microempresas.
2. Diagnóstico sobre el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.
3. Políticas para perfeccionar el acceso de las microempresas a los servicios bancarios.

# EL PERFECCIONAMIENTO DEL ACCESO A LOS SERVICIOS ES UN OBJETIVO DE POLITICA PARA EL SUPERVISOR BANCARIO

- El objetivo principal de la supervisión es preservar la estabilidad del sistema bancario.
- Pero este objetivo debe ser complementado con otros: competencia, transparencia, eficiencia y el acceso a los servicios.
- La ampliación y perfeccionamiento del acceso supone la aplicación de buenas políticas orientadas al logro de dichos objetivos.



# POLITICAS PARA MEJORAR EL ACCESO A LOS SERVICIOS BANCARIOS (1)

- Preservar la solidez, la estabilidad y el buen funcionamiento del sistema.
- Fortalecer la competencia (dentro y fuera del sistema bancario).
- Facilitar el accionar de los proveedores de crédito no bancarios (cooperativas de ahorro y crédito, ONGs, etc.)
- Perfeccionar la transparencia en la relación con los clientes.
- Otorgar flexibilidad comercial: nuevos productos, tecnologías, canales de distribución y modalidades de prestación.

# POLITICAS PARA MEJORAR EL ACCESO A LOS SERVICIOS BANCARIOS (2)

- Favorecer los avances en eficiencia y las reducciones de costos.
- Modernizar la regulación y en particular los sistemas de clasificación de cartera (eliminar sesgos en contra de determinados segmentos, sectores u operaciones; y permitir las evaluaciones grupales)
- Aplicar buenos programas de promoción y fomento. (Ejemplo en Chile: Fondo de Garantía para el Pequeño Empresario, FOGAPE).
- Promover sistemas de información contable y financiera simplificada y estandarizada.

# POLITICAS PARA MEJORAR EL ACCESO A LOS SERVICIOS BANCARIOS (3)

- Impulsar la modernización del sistema de pagos. (Ejemplos en Chile: reducción del plazo de retención de los cheques de otras plazas a un solo día a lo largo de todo el país; y reducción del plazo de pago a los comerciantes por las compras con tarjeta de crédito a solo 48 horas)
- Mejorar la movilidad entre bancos (reducir o eliminar costos asociados y facilitar el movimiento de las garantías).

## INTERES DE LOS BANCOS POR SUMARSE A ESTA TAREA

- Esta es una tarea en la que los bancos deberían coincidir.
- La tendencia en los países industrializados es que las grandes empresas busquen fuentes alternativas de financiamiento y que los bancos se concentren en el negocio minorista (personas y pymes)
- Está en el interés de las instituciones financieras ampliar su base de clientes y llegar a nuevos segmentos.
- El desarrollo económico incorporará a quienes no tienen hoy acceso; el desafío para los bancos es llegar anticipadamente.
- Los bancos tienen las condiciones necesarias, incluso ventajas respecto de otros operadores, para desarrollar esta tarea (solvencia, escala de operación, fuentes de financiamiento y posibilidades de diversificación de los riesgos)

# TAREAS Y DESAFIOS PARA LOS BANCOS Y BANQUEROS

- Rediseñar estrategias comerciales (incorporar explícitamente en ellas a las microempresas)
- Adecuar redes de oficinas e instalaciones.
- Preparar y capacitar al personal (ejecutivos de cuenta)
- Adecuar políticas de apertura de cuentas y otorgamiento de créditos (montos mínimos)
- Generar condiciones (transparencia y comportamiento comercial) para que regulaciones sobre tasa máxima y otras puedan ser flexibilizadas.
- Aumentar la eficiencia y reducir costos operacionales.
- Invertir en la bancarización de nuevos segmentos esperando retornos en el mediano y largo plazo.

**GRACIAS POR SU ATENCION**