

NOTA TÉCNICA



Financiamiento Bancario de Empresas de Menor Tamaño en Chile

Oscar Gamboa R.
Francisco Ormazábal C.
Alvaro Yáñez O.

Nº 01/19 - Enero 2019



La serie de Notas Técnicas es una publicación de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF), cuyo objetivo es aportar con artículos breves al debate de temas relevantes para estabilidad financiera y regulación bancaria. Si bien estas notas cuentan con la revisión editorial de la SBIF, los análisis y conclusiones en ellos contenidos son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

The Technical Notes Series is a publication of the Chilean Superintendency of Banks and Financial Institutions (SBIF), whose purpose is to contribute with short articles to the discussion of issues relevant to financial stability and banking regulation. Although these notes have the editorial revision of the SBIF, the analysis and conclusions set forth are the responsibility of the authors and do not necessarily reflect the views of the SBIF.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF)
Moneda 1123, Santiago, Chile

Copyright ©2019 SBIF
Todos los derechos reservados
Editor: Dirección de Estudios SBIF

Financiamiento Bancario de Empresas de Menor Tamaño en Chile*

Oscar Gamboa R**
Francisco Ormazábal C.***
Alvaro Yáñez O.****

Dirección de Estudios
Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

Enero 2019

RESUMEN

Las Empresas de Menor Tamaño (EMT) en Chile reciben créditos de la banca, que en general, son de menores montos, mayores plazos y mayores tasas que aquellos que reciben las empresas de mayor tamaño. Lo anterior es consistente con las diferencias observadas en el comportamiento de pago y las pérdidas esperadas de cada grupo, así como el menor número de proveedores de servicios financieros de las EMT. Parte importante de su financiamiento bancario se concentra en el sector de servicios y se caracteriza por una participación acotada de financiamientos contingentes, leasing y factoring. En general, las condiciones de financiamiento de las EMT se comparan favorablemente con las observadas en América Latina, pero desfavorablemente respecto a los países de la OCDE.

ABSTRACT

Small and medium-sized enterprises (SMEs) in Chile receive loans from banks for lower amounts, longer terms and higher rates than larger companies. The foregoing is consistent with the differences observed in the payment behavior and the expected losses of each group, as well as the lower number of financial service providers of the EMTs. An important part of its banking financing is concentrated in the services sector and is characterized by a modest participation of contingent financing, leasing and factoring. In general, the financing conditions of the EMTs compare favorably with those observed in Latin America, but unfavorably with respect to the OECD countries.

* Las opiniones del estudio, errores y omisiones son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente la visión de la institución. Se agradece el aporte, comentarios y sugerencias Alfredo Pistelli, Carlos Pulgar, Nancy Silva, Luis Figueroa y de un árbitro anónimo.

**ogamboa@sbif.cl

*** formazabal@sbif.cl

**** ayanez@sbif.cl

1. INTRODUCCION

Las Empresas de Menor Tamaño (EMT), que incluyen micro, pequeñas y medianas empresas o MiPyMEs, constituyen la forma más común de organización empresarial en el país. Un 98% de las empresas formales con ventas y 46% de los trabajadores dependientes están asociados a dicho segmento, aun cuando representan una fracción muy acotada de los ingresos por venta del país (15%). Estas cifras explican el alto interés que despierta este sector, tanto en el ámbito del estudio económico como de las políticas públicas.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar una dimensión específica asociada al segmento de EMT, específicamente su financiamiento, pudiendo ser estos: créditos comerciales, operaciones de factoring y/o leasing comercial. La materia en cuestión puede ser descrita sobre la base de la siguiente pregunta: ¿En qué medida las características del sector determinan condiciones de financiamiento más restrictivas que las aplicadas sobre otro tipo de empresas?

El trabajo se estructura en tres secciones: un marco conceptual, la caracterización del financiamiento bancario (monto, plazo, moneda, tasa, y productos, entre otros) y una sección de conclusiones y comentarios finales.

2. ASPECTOS CONCEPTUALES Y LITERATURA

El concepto de Empresas de Menor Tamaño varía considerablemente de un país a otro. En efecto, lo que en Europa podría calificar como EMT (anexo 1), en la mayoría de los países latinoamericanos correspondería a grandes empresas^{1/}. En Chile, La Ley 20.416 publicada en el Diario Oficial en febrero de 2010, definió las EMT sobre la base de los ingresos anuales por ventas (tabla 1).

Tabla 1: Empresas de menor tamaño en Chile (EMT)

Tipo	Tamaño	Definición
Empresas de Menor Tamaño	Micro empresas	Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 UF en el último año calendario.
	Pequeñas empresas	Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 2.400 UF, pero inferiores a 25.000 UF en el último año calendario.
	Medianas empresas	Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 25.000 UF, pero inferiores a 100.000 UF en el último año calendario.
Empresas de Mayor Tamaño (*)	Grandes empresas	Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean mayores o iguales a 100.000 UF en el último año calendario.

(*) La definición para este grupo se deduce a partir de las establecidas explícitamente para las EMT.

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Artículo Segundo de la Ley 20.416.

El disponer criterios cuantitativos, como los indicados en la tabla anterior, no es suficiente para entender la naturaleza de los distintos tipos de empresas y la forma en que estas se relacionan con la oferta de financiamiento. La literatura plantea dos atributos relevantes que inciden en dicha relación. En primer lugar, las EMT tienden a observarse en sectores en que la escala de operación eficiente es pequeña o, dicho de otro modo, las economías de escala no son importantes^{2/}. En segundo lugar, la tasa de salida es más alta para firmas más jóvenes o más pequeñas^{3/}. Como resultado de ello, en un proceso de ensayo y error, en que entran y salen empresas (en una mayor proporción pequeñas) sólo las que logran aprendizajes y una operación eficiente sobreviven^{4/}.

^{1/} Según la norma europea, las EMT tienen ingresos por venta anuales de hasta 50 millones de Euros. Dicha cifra es 14 veces superior al límite contemplado en Chile.

^{2/} Existen economías de escala cuando los costos medios de una firma decrecen frente a aumentos en la producción. El argumento que relaciona las EMT con economías de escala se expone con mayor detalle en Cabrera, Cuadra, Galetovic y Sanhueza (2009).

^{3/} Arellano y Carrasco (2016) presentan una amplia revisión de la literatura reciente asociada a la dinámica industrial de las EMT.

^{4/} Por racionalidad económica, se espera que las decisiones del prestatario sean consistentes con la sobrevida esperada de la empresa, con su tamaño de operación esperado, y su capacidad de generar flujos de pago.

La literatura teórica y empírica muestra que las empresas de menor tamaño tienden a enfrentar condiciones de financiamiento más restrictivas que las aplicadas al resto de las empresas. Según Benavente, Galetovic y Sanhueza (2005), dichas condiciones serían respuestas de mercado frente al mayor costo medio de los financiamientos pequeños; una mayor tasa de fracaso de las empresas de menor tamaño, y a la necesidad de alinear incentivos (prestamista-prestatario) en un contexto de información asimétrica⁵.

Las asimetrías de información que afectan la relación entre prestamistas y empresas de menor tamaño están asociadas al hecho de que la información respecto al desempeño esperado de la empresa es escasa⁶, y no se distribuye equitativamente entre prestamista y prestatario⁷. Dicho fenómeno genera los denominados problemas de selección adversa y riesgo moral.

El problema de selección adversa en el mercado de crédito ocurre porque el prestamista, ex ante, tiene dificultades para diferenciar entre “buenos” y “malos” prestatarios. En consecuencia, las tasas de interés cobradas a los buenos deudores deberán compensar las pérdidas asociadas a los “malos” deudores, con lo que buenos proyectos podrían dejar de ser financiados.

Por su parte, el riesgo moral se genera por la capacidad que puede tener el prestatario para compartir las pérdidas con el prestamista en un escenario negativo, y de quedarse con buena parte de los beneficios, en un escenario positivo. Con ello, ante la incapacidad de control efectivo del prestamista, se pueden generar incentivos a tomar más riesgo, y a reducir el esfuerzo, disminuyendo con ello la probabilidad de repago de los préstamos.

Tabla 2: Mecanismos de mercado usados para enfrentar los problemas de asimetría de información

Comportamientos	Argumento	Referencias
Aplicación de mayores tasas de interés	Las tasas de interés aplicadas a las empresas de menor tamaño son mayores que las del resto de las empresas, porque los costos fijos de los préstamos son proporcionalmente más altos y por la mayor tasa de incumplimiento y fracaso que las afecta.	Basch [1995]) y Arellano y Jimenez (2016)
Firmas rechazadas	Existen firmas que no consiguen financiamiento externo. Los prestamistas racionan el crédito, intentando dejar fuera los malos proyectos.	Akerlof (1970) y Stiglitz y Weiss (1981)
Adquisición de información	Los prestamistas levantan información privada de sus clientes, buscan acceder a historial crediticio y estado de deuda de sus deudores. Ello mitiga los problemas de información asimétrica.	Japelli y Pagano (2001) y Rannenberg (2012)
Exigencia de garantías	La exigencia de garantías o aportes de capital propio es un mecanismo para mitigar la selección adversa. Con ello se generan incentivos a pedir crédito solo si estima que la empresa generará flujos suficientes para repagarlo. Así, las garantías alinean los incentivos del deudor con los intereses del prestamista, mitigan la selección adversa y restringen el financiamiento de malos proyectos.	Stiglitz y Weiss (1986), Bester (1985)
Restricciones de plazo	La posibilidad de retirar el financiamiento apenas se detecta que el comportamiento del deudor empeora ayuda a mitigar el riesgo moral y alinear los incentivos del deudor con los intereses del banco. Esto se logra cuando el plazo nominal de los créditos es corto y se van renovando siempre y cuando el comportamiento del deudor sea satisfactorio.	Berger y Udell (1998)
Relaciones de largo plazo	Una forma de mitigar las consecuencias de las asimetrías de Información es estableciendo relaciones de largo plazo con el deudor. Una amplia literatura indica que éstas mejoran la calidad del monitoreo del comportamiento del deudor, porque el banco adquiere Información privada de la firma.	Haubrich (1989), Boot, Greenbaum y Thakor (1993), Petersen y Rajan (1994); Petersen y Rajan (1995)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Benavente, Galetovic y Sanhueza (2005), Samartin (2004) y otros.

⁵/ Conceptualmente, condiciones de crédito más restrictivas también podrían ser resultado de segmentos de mercado con menor rivalidad competitiva.

⁶/ Las empresas de menor tamaño enfrentan menores exigencias legales para la generación de información financiera, y los costos fijos asociados a la producción de la misma son restrictivos en relación al nivel de operación.

⁷/ Los gestores de las empresas suelen disponer de mayor información sobre desempeño histórico y futuro de la misma, que los prestatarios.

Lo anterior origina procesos de racionamiento crediticio que afectan más significativamente a las empresas de menor tamaño, (menores montos de crédito; plazos más cortos; tasas de interés más altas y exigencias mayores de constitución de garantías, entre otros). Tales comportamientos (tabla 2) serían respuestas de mercado que buscan mitigar las asimetrías de información entre prestamistas y prestatarios de menor tamaño, afectados por un mayor costo relativo de evaluación crediticia y una mayor tasa de fracaso.

Al respecto, se destaca que los costos de evaluación, otorgamiento y recuperación de los créditos tienen un importante componente fijo, por lo que mientras menor es el importe del crédito, mayor es el costo por peso prestado. Para el caso chileno, Basch (1995) muestra que los costos relativos de administración crediticia asociados a las Pymes son considerablemente mayores que los de las grandes empresas^{8/}.

En otro alcance, sobre la base de un análisis de matrices de transición de empresas segregadas por tamaño, Arellano y Carrasco (2016) muestran una serie de conclusiones que apoyan lo señalado respecto al mayor riesgo asociado al financiamiento de las unidades productivas de menor tamaño para el caso chileno (anexo 2). Específicamente, para el periodo 2005-2014, dichos autores muestran que: el grueso de las empresas nace como unidades inactivas o como microempresas^{9/}, la proporción de empresas medianas que crece es significativamente mayor que la proporción observada entre las micro y pequeñas empresas^{10/}, existe una relación inversa entre la tasa de mortalidad de las empresas y el tamaño de las mismas^{11/}, y una alta proporción de las empresas de menor tamaño mueren durante los primeros años de vida^{12/}.

En un trabajo reciente, Fernandez, Roje y Vasquez (2017) muestran que la banca es la principal fuente de financiamiento corporativo en Chile (42% del total de la deuda a junio de 2016), y que la importancia relativa es aún mayor entre las empresas no calificadas como emisoras de bonos, acciones y efectos de comercio. No obstante lo anterior, durante el periodo 2009-2016 la deuda bancaria se expandió a una tasa inferior a la de otras fuentes de financiamiento (como la inversión extranjera directa y los bonos externos) con ello su participación relativa se redujo en 5 puntos porcentuales. Adicionalmente el estudio consigna que deuda corporativa total se concentra en las Grandes empresas de los sectores Productivos y de Servicios^{13/} y que existen diferencias significativas en la tenencia sectorial de deuda de las Grandes empresas y MiPyme^{14/}.

Finalmente Matus, Oda y Silva (2009) muestran que las colocaciones destinadas a empresas (comerciales y comercio exterior) son las que tienen una mayor importancia relativa en la cartera bancaria, tanto en términos de stock como de flujos (67% y 88% respectivamente, a diciembre de 2008). Específicamente respecto a las operaciones comerciales, se observa que el grueso (tanto del flujo como del stock) es cursado en moneda nacional, y que el grueso de los nuevos créditos fueron cursados a plazos inferiores a un año (77% a diciembre de 2008). Finalmente, respecto a los créditos destinados al financiamiento de operaciones de comercio exterior el trabajo observó que los financiamientos mayoritariamente son cursados en moneda extranjera, a corto plazo, y a tasas de interés fijas.

Según los registros del SII, existen en el país 935 mil empresas activas (tabla 3). De ellas, el 98% corresponde a EMT (920 mil). El 74% de las empresas clasifican como microempresas y concentran tan solo el 2% de los ingresos por ventas. Considerando la totalidad de las EMT registradas, la participación dentro del total de ingresos por venta se eleva al 15%.

^{8/} Específicamente, en el caso extremo reportado por el autor, el costo de la administración crediticia para las Pyme llegó a ser 19 veces mayor que el asociado a una empresa de mayor tamaño, medido como porcentaje del préstamo.

^{9/} El 82% de las empresas que nacieron en el periodo 2005-2014 lo hicieron como inactivas o microempresas.

^{10/} La proporción de empresas medianas que aumenta su tamaño, es más del doble que lo observado entre las micro y pequeñas empresas (13,3% vs 5,9% y 6,2% respectivamente).

^{11/} Poco menos de la mitad de las microempresas (47%) murió antes de siete años. La proporción de empresas grandes que salió del mercado fue significativamente menor (13%).

^{12/} El 30% de las microempresas vive a lo más dos años.

^{13/} Durante el periodo de estudio (2009-2016), la participación de las Grandes empresas en los sectores Productivo y Servicios alcanzó una promedio de 81%.

^{14/} En efecto, la proporción de deuda total de las Grandes empresas en el sector Productivo era mucho mayor que la observada en el sector Servicios (88% versus 73%)

Tabla 3: Empresas con registro tributario al año 2017

	Número de Empresas		Ventas (UF)	
	#	%	miles de UF	%
Microempresas	695.465	74	392.565	2
Pequeñas empresas	195.028	21	1.426.129	7
Medianas empresas	29.660	3	1.424.468	7
Empresas de menor tamaño	920.153	98	3.243.162	15
Grandes empresas	14.564	2	18.445.956	85
Empresas activas	934.717	100	21.689.118	100
Inactivas	159.956	17	0	0
Total empresas registradas	1.094.673	117	21.689.118	100

Fuente: SII (2018).

En Chile, existen 2,1 millones de microempresas activas, de las cuales 1,9 millones (INE, 2018) estarían formalizadas tributariamente^{15/}.

Los antecedentes presentados a en el recuadro 1 entregan una visión general de las condiciones de financiamiento aplicadas a las empresas de menor tamaño en Chile respecto de los países de la OCDE y de los países de la región. Observándose que, en general, las cifras del país se comparan favorablemente con las de América Latina, pero desfavorablemente respecto a las asociadas a los países de la OCDE.

Por otra parte, el recuadro 2 destaca que las orientaciones internacionales en materia de adecuación de capital bancario (Basilea III) sugieren un tratamiento especial para la cartera de créditos asociada a EMT (cargos de capital inferiores al 100%). Lo anterior es particularmente relevante, porque el financiamiento bancario es la principal fuente externa para las EMT, y porque el proyecto de modificación de la Ley General de Bancos faculta al supervisor para definir administrativamente dichas materias.

^{15/} Dicho informe estima que el 83% de las microempresas corresponden a trabajadores por cuenta propia y el 17% a empleadores (categoría ocupacional). El otro alcance, señala que dentro de la fracción de unidades productivas que mantiene registros en el SII, el 80% lo hace como persona natural, y el 20% como persona jurídica (formalización tributaria). Adicionalmente releva, que sólo el 33% de los microemprendimientos mantiene registros contables formales.

RECUADRO 1
Financiamiento bancario de las EMT en Chile, una perspectiva internacional

Respecto a los países de la OCDE (tabla R1), la proporción de financiamiento bancario destinado a EMT en Chile es “acotado” (inferior al percentil 25); se concentra en el corto plazo (sobre el percentil 50); tiene asociado spread “altos” (por sobre el percentil 75); los incobrables se sitúan en un nivel superior a la mediana de los países del grupo; y el tamaño relativo de los esquemas de garantías estatales de apoyo al financiamiento de tales empresas se sitúa significativamente por sobre el percentil 75 del grupo^a.

Tabla R1.1: Financiamiento de las EMT en países de la OCDE (*)

Indicadores	Chile	Países OCDE (**)		
	#	P25	P50	P75
Préstamos a EMT (% del total de préstamos comerciales)	19,52	26,53	39,32	62,42
Préstamos de corto plazo a EMT (% del total de préstamos)	35,80	21,89	25,70	40,14
Diferencial de tasas de interés: EMT y grandes empresas (%) ****	5,30	0,44	0,88	5,30
Mora dura EMT (% del total de préstamos a EMT) (***)	5,50	2,71	5,20	8,45
Mora dura Cartera Comercial (% de préstamos comerciales) (***)	1,80	1,48	3,07	6,72
Garantías del gobierno sobre préstamos para EMT (% del PIB)	1,10	0,05	0,11	0,53

(*) Corresponden a cifras de oferta referidos a diciembre de 2016. (**) P25, P50, y P75 corresponden a los percentiles 25, 50 y 75.

(***) Non-performing loans. (****) En el caso de Chile, las tasas son en moneda chilena no reajutable.

Fuente: OECD (2018).

El financiamiento de las EMT en Chile es menos restrictivo que en el resto de la región (tabla R2). En general, se observa mayor cobertura y menores exigencias de colaterales para todos los tamaños de empresas.

Tabla R1.2: Financiamiento de las EMT en países de América Latina (*)

Tamaño → (**)	Chile				América Latina y el Caribe			
	EMeT (***)	Pequeña	Mediana	Grande	EMeT (***)	Pequeña	Mediana	Grande
Empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito	78,0	72,5	83,5	81,7	49,1	41,4	56,8	67,9
Préstamos que requieren de colateral	60,4	59,1	61,6	28,9	71,8	69,5	74,1	72,7
Empresas que usan los bancos para financiar inversiones	47,4	56,1	38,6	45,6	37,4	35,8	39,0	41,4
Financiamiento bancario de capital de trabajo	25,5	19,3	31,7	25,3	16,4	14,9	17,9	20,0
Empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción seria	17,3	10,0	24,6	16,3	26,7	28,4	24,9	17,7

(*) Los datos corresponden a encuestas de demanda efectuadas en distintos momentos del tiempo entre los años 2010-2018; (**) Los tamaños de empresa se establecen conforme al número de empleados (pequeña 5-19; mediana 20-99; y grande 100 o más); (***) EMeT: en este caso corresponde al promedio de los valores correspondientes a pequeñas y medianas empresas.

^a/Detalles en anexo 3.

RECUADRO 2

Requerimientos de capital y financiamiento a empresas de menor tamaño en Chile

En el marco de las exigencias de adecuación del capital bancario, la Ley General de Bancos vigente (LGB) establece cargos de 100% para los créditos comerciales (artículo 67 de la LGB). Por su parte, el proyecto de modificación del mismo cuerpo legal ^{a/} consigna que los ponderadores de riesgo serán determinados por la Comisión de Mercado Financiero, mediante norma de carácter general y con acuerdo previo favorable del Consejo del Banco Central. Con ello, y en línea con las orientaciones internacionales, se abre un espacio para evaluar la aplicación de cargos de capital diferenciados para distintos segmentos de la cartera comercial.

El tercer Acuerdo de Capital del Comité de Basilea (Conocido como Basilea III) sugiere que frente a exposiciones empresariales se asigne una ponderación de riesgo en función del rating crediticio de las contrapartes (la que varía entre 20% y 150%). En el caso de empresas que no cuenten con calificación externa se establece la aplicación de ponderaciones por riesgo del 100%, excepto frente a exposiciones a pequeñas y medianas empresas. Al respecto, se distingue el caso de las exposiciones que cumplen con el criterio base de “orientación”, a las que se asigna una ponderación de 85%, y el caso de las que cumplen adicionalmente con los criterios de “producto, tamaño y desagregación”, a las que se asigna una ponderación de 75% (tabla R2.1) ^{b/}.

Tabla R2.1: Criterios para la determinación de la cartera pyme minorista regulada

Criterio	Alcance	Referencia
Orientación	La exposición está asociada a una pyme, entidad cuyas ventas anuales para el último ejercicio financiero son iguales o inferiores a 50 millones de euros.	BIS (2017), párrafo 43 y 54
Producto	La exposición se materializa mediante créditos, líneas de crédito autorrenovables, préstamos a plazo y arrendamiento financiero, entre otros.	BIS (2017), párrafo 55.
Tamaño	La exposición máxima frente a una misma contraparte no podrá superar el límite absoluto de 1 millón de euros.	BIS (2017), párrafo 55.
Desagregación	La exposición agregada frente a una misma contraparte no podrá exceder el 0,2% de la cartera minorista reguladora general.	BIS (2017), párrafo 55.

Fuente: BIS.

Los criterios enunciados previamente, dan cuenta que la posibilidad de considerar ponderadores de riesgo inferiores a 100% para empresas de menor tamaño no responde a consideraciones de fomento sectorial, sino a la posibilidad de diversificación de riesgo propio de las carteras atomizadas.

Para el caso chileno, se observa que una proporción muy limitada de la cartera presenta clasificaciones externas ^{c/}, y que una muy alta proporción de los deudores calificarían como pymes, sobre la base del criterio de “orientación”. No obstante lo anterior, en BIS (2017) se consigna que en algunas jurisdicciones, como por ejemplo en mercados emergentes, los supervisores nacionales podrán estimar adecuado definir las pymes de un modo más conservador (es decir, con un nivel de ventas inferior).

El monto de referencia definido por el Comité de Basilea como umbral para el cumplimiento del principio de orientación, es el establecido en la normativa de la Unión Europea para sus políticas de fomento y desarrollo productivo. Dicha magnitud no parece ser una referencia adecuada en el ámbito local. En efecto, ajustando el valor en cuestión (50 millones de EUR) por paridad de poder de compra y por el tamaño relativo de las economías afectas, se logra un rango de equivalencia para Chile, cuya mediana es 1,7 millones de Unidades de Fomento ^{d/}, cifra significativamente superior a las 100 mil UF usadas en Chile para definir a las pymes. En el país, menos de 2.200 empresas tienen ventas anuales superiores al 1 millón de Unidades de Fomento.

Análogamente, Silva, Forteza, Figueroa y Cayazzo (2018) plantean que parece poco razonable la adopción directa del modelo estándar de Basilea III en la cartera comercial de los bancos en Chile, pues concentra al grueso de las empresas en la categoría PYME, perdiendo el poder discriminatorio de la variable y afectando la sensibilidad al riesgo del modelo. En atención a ello, proponen generar un modelo estándar calibrado con el modelo IRB de Basilea III, utilizando los parámetros de riesgo (PD y LGD) de los modelos estándar de provisiones actualmente implementados en la normativa de la SBIF.

^{a/} Boletín 11.269-05, Congreso Nacional de Chile.

^{b/} Otro aspecto relevante asociado, es que el Acuerdo de Capital permite la sustitución de la clasificación del deudor por la de los avales (CORFO y FOGAPE).

^{c/} En Silva et al 2018 se consigna que el 5% de las colocaciones correspondería a empresas con calificación externa.

^{d/} El mínimo del rango son 105 mil UF.

3. FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO

La información disponible no permite segregar la cartera conforme al criterio convencional de ingresos por venta. No obstante, como forma de aproximarse al tamaño de los prestatarios, se utilizan cortes de deuda obtenidos de proyectar la clasificación habitual de tamaño de empresa según ingresos por venta a los volúmenes de deuda comercial, informados a través del Sistema de Deudores de la SBIF (anexo 4).

La cartera (tabla 4) de deudores empresariales de menor tamaño (608 mil a diciembre de 2017) presenta una alta participación en términos del número de deudores (97% del total) y una participación significativamente más acotada en términos del volumen de deuda (17% del total). Esta última cifra es similar a la participación de las empresas de menor tamaño en el total de ingresos por ventas del universo empresarial del país (15% según la tabla 3). Por otra parte, existe un número no menor de deudores comerciales de menor tamaño (86.235) que a la fecha de evaluación solo presentaban financiamientos contingentes.

Como resultado de lo anterior, se observan diferencias significativas en las deudas promedio de los distintos tamaños de deudores. A diciembre de 2017, la deuda promedio de los deudores de mayor tamaño es aproximadamente 150 veces superior al promedio exhibido por los deudores de menor tamaño.

Tabla 4: Cartera de colocaciones empresariales por tamaño de deudor
(Deuda en millones de pesos de cada periodo)

	2017				2016				2017	2016
	Deuda		Deudores (#)		Deuda		Deudores (#)		Deuda promedio	
Micro	961.981	1%	368.946	59%	920.545	1%	398.826	62%	3	2
Pequeño	5.696.749	7%	192.635	31%	5.270.606	7%	183.614	29%	30	29
Mediano	7.111.013	9%	45.950	7%	6.469.465	8%	42.854	7%	155	151
Deudores de menor tamaño	13.769.743	17%	607.531	97%	12.660.616	16%	625.294	97%	23	20
Deudores de mayor tamaño	65.083.276	83%	19.137	3%	64.671.848	84%	18.672	3%	3.401	3.464
Total	78.853.019	100%	626.668	100%	77.332.464	100%	643.966	100%	126	120

Fuente: Elaboración propia en base a cifras de la SBIF.

Se destaca que alrededor de un 75% de los deudores de la cartera comercial de menor tamaño corresponde a personas naturales con giro o actividad comercial.

Durante el año 2017, el stock de obligaciones bancarias del segmento de menor tamaño se incrementó en 8,8% nominal. No obstante, el número de deudores asociados al mismo segmento disminuyó en 2,8%, generando un aumento de la deuda promedio del segmento.

El anexo 6 (Tabla A6.A1) muestra que durante el periodo 2011-2017 la cartera asociada a los deudores de menor tamaño creció a una tasa promedio anual de 7,7% (superior al 7% asociado a los deudores de mayor tamaño), mientras el número de deudores lo hizo a una tasa promedio de 2,9% anual (inferior al 5% asociado a los deudores de mayor tamaño). Como resultado, la deuda promedio de dicho segmento se incrementó a una tasa promedio anual de 4,7% (cifra superior al 1,9% asociado a los deudores de mayor tamaño).

La incidencia de la cartera (tabla 5) de deudores empresariales de menor tamaño es más acotada en el sector secundario o industrial, que en los sectores primario (extractivo) y terciario (servicios). Algo análogo se observa a nivel del universo empresarial del país, en términos de la participación de las EMT en el total de empresas formales y en el total de ingresos por venta. Al respecto, Benavente, Galetovic y Sanhueza (2005) argumentan que las EMT tienden a predominar en sectores en que la inversión necesaria para la operación (tamaño de operación eficiente) no es muy grande. La indivisibilidad de la escala de operación y los altos costos fijos hacen que las EMT tiendan a ser económicamente inviables.

A nivel de actividad, el comercio (sector terciario) es donde se concentra la mayor proporción de deudores de menor tamaño. En efecto, a diciembre de 2017, 234 mil deudores (34% del total de la cartera) estaban

asociados al comercio (anexo 5). Según SII (2018), a nivel del universo empresarial, las empresas del sector comercio representaban un 27% de las empresas formales del país^{16/}.

Tabla 5: Financiamiento bancario por sector económico y tamaño (*)

2017					2016				
Deudores	Primario	Secundario	Terciario	Total	Deudores	Primario	Secundario	Terciario	Total
Micro	62,6%	53,8%	59,0%	58,9%	Micro	63,2%	54,8%	62,5%	61,9%
Pequeño	25,7%	30,1%	31,3%	30,7%	Pequeño	25,4%	29,5%	28,7%	28,5%
Mediano	7,4%	9,2%	7,1%	7,3%	Mediano	7,2%	8,9%	6,4%	6,7%
Mayores deudores	4,3%	6,9%	2,6%	3,1%	Mayores deudores	4,2%	6,8%	2,4%	2,9%
Total	100%	100%	100%	100%	Total	100%	100%	100%	100%

Deuda	Primario	Secundario	Terciario	Total	Deuda	Primario	Secundario	Terciario	Total
Micro	1,7%	0,4%	1,4%	1,2%	Micro	1,3%	0,4%	1,4%	1,2%
Pequeño	7,4%	2,6%	8,5%	7,2%	Pequeño	5,5%	2,5%	8,2%	6,8%
Mediano	12,4%	4,2%	10,1%	9,0%	Mediano	9,2%	4,0%	9,5%	8,4%
Mayores deudores	78,5%	92,8%	80,0%	82,6%	Mayores deudores	84,0%	93,1%	80,9%	83,6%
Total	100%	100%	100%	100%	Total	100%	100%	100%	100%

(*) El sector primario incluye las actividades de carácter extractivo, el sector secundario está asociado a actividades industriales y el sector terciario está asociado a actividades de servicios.

Fuente: Elaboración propia en base a cifras de la SBIF.

La desagregación de las cifras previas por tipo de financiamiento (tabla 6) muestra que la incidencia de los créditos sobre el total de financiamientos, tiende a reducirse en la medida que aumenta el tamaño de los deudores. El uso de financiamientos como leasing y el factoring aumentan su importancia relativa con el tamaño de los deudores. Específicamente, a diciembre de 2017, las operaciones de leasing y el factoring combinadas representaron alrededor de un 11% del financiamiento de los deudores de mayor tamaño. En el caso de los micros deudores tales financiamientos no llegan a 1% del total.

Tabla 6: Cartera de segregada por tipo de producto y tamaño (Porcentaje de deuda sobre el total)

	2017				2016			
	Créditos	Factoring	Leasing	Total	Créditos	Factoring	Leasing	Total
Micro	99,3%	0,1%	0,6%	100%	99,3%	0,1%	0,6%	100%
Pequeño	96,2%	0,3%	3,5%	100%	96,1%	0,4%	3,5%	100%
Mediano	89,4%	1,1%	9,5%	100%	89,4%	1,0%	9,6%	100%
Deudores de menor tamaño	92,9%	0,7%	6,4%	100%	92,9%	0,7%	6,4%	100%
Deudores de mayor tamaño	88,5%	2,7%	8,8%	100%	89,2%	2,0%	8,8%	100%
Total	89,3%	2,3%	8,4%	100%	89,8%	1,8%	8,4%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a cifras de la SBIF.

Tabla 7: Deudores segregados por tipo de producto y tamaño (Porcentaje de deudores sobre el total)

Préstamos efectivos	Deudores de mayor tamaño	Mediano	Pequeño	Micro
Créditos	96,4%	97,7%	98,8%	99,8%
Factoring	9,0%	2,6%	0,6%	0,0%
Leasing	36,2%	19,4%	5,2%	0,3%
Préstamos contingentes	Deudores de mayor tamaño	Mediano	Pequeño	Micro
Avales y fianzas	1,4%	0,1%	0,0%	0,0%
Cartas de crédito del exterior confirmadas	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Cartas de crédito documentarias emitidas	3,5%	0,5%	0,0%	0,0%
Boletas de garantía	19,7%	6,5%	1,4%	0,5%
Líneas de crédito de libre disposición comerciales	63,8%	58,1%	31,5%	25,3%

Fuente: Elaboración propia en base a cifras de la SBIF.

^{16/} La cifra corresponde al año tributario 2017, y en ella se excluyen del índice las empresas sin ventas.

De manera complementaria, la tabla 7 muestra que los deudores del segmento empresarial de mayor tamaño presentan una demanda de servicios mayor y más diversificada que la de los segmentos de menor tamaño, tanto para financiamientos efectivos como para financiamientos contingentes.

De manera complementaria, en el anexo 7 muestra antecedentes asociados a la tenencia de productos de ahorro y de administración del efectivo bancario en las empresas. Los deudores de menor tamaño presentan una alta cobertura de instrumentos de administración del efectivo. En particular, las cuentas a la vista tienden a compensar el menor acceso a instrumentos como cuentas corrientes. Asimismo, se aprecia una relación inversa entre la tenencia de instrumentos de ahorro bancario y el tamaño de los deudores, cuestión que parece reflejar que las empresas de mayor tamaño acceden a alternativas de ahorro más sofisticadas.

Otro aspecto en que difieren los deudores de los distintos tamaños es el número promedio de instituciones financieras con las que establecen relaciones. En efecto, el número promedio de instituciones por deudor crece con el tamaño de los deudores. A diciembre de 2017 (tabla 8), los deudores comerciales de mayor tamaño se relacionaban en promedio con 4 instituciones financieras, mientras que los deudores comerciales de menor tamaño lo hacían con sólo 2 instituciones^{17/}.

Tabla 8: Número promedio de instituciones por tipo de deudor

Tamaño	2017	2016
Deudores de menor tamaño	1,84	1,87
Deudores de mayor tamaño	3,79	3,78

Fuente: SBIF.

Los deudores empresariales de distinto tamaño presentan diferencias significativas en comportamiento de pago. Específicamente, se advierte la existencia de una relación inversa entre el tamaño de los deudores y el deterioro observado en variables como la mora y las renegociaciones. El coeficiente de provisiones por riesgo de crédito (que refleja pérdidas esperadas) disminuye con el tamaño de los deudores (tabla 9).

A diciembre de 2017, el coeficiente de mora de 90 días o más asociado a los deudores de menor tamaño era 4,8 veces superior al de los deudores de mayor tamaño. Análogamente, el coeficiente de renegociaciones asociado a los deudores de menor tamaño fue 5,2 veces superior al de los deudores de mayor tamaño. Por último, se destaca que las provisiones asociadas a los deudores de menor tamaño duplican las correspondientes a los deudores de mayor tamaño. El anexo 8 muestra que lo anterior se observa durante todo el periodo de evaluación (2011-2017).

Tabla 9: Comportamiento de pago y riesgo de la cartera empresarial segregada por tamaño (Montos expresados como porcentaje del total de deuda)

Tamaño	2017			
	Renegociación	Mora Total	Mora de 90 días o más	Provisiones
Micro	7,5	15,3	6,2	7,7
Pequeño	6,2	13,4	5,1	4,4
Mediano	4,0	12,1	4,3	3,3
Deudores de menor tamaño	5,2	12,9	4,8	4,0
Deudores de mayor tamaño	1,0	6,2	1,0	1,9
Tamaño	2016			
	Renegociación	Mora Total	Mora de 90 días o más	Provisiones
Micro	10,3	14,6	6,1	7,3
Pequeño	9,0	13,2	5,4	4,3
Mediano	5,5	11,7	4,2	3,2
Deudores de menor tamaño	7,3	12,5	4,9	4,0
Deudores de mayor tamaño	3,7	5,4	0,9	2,0

Fuente: Elaboración propia en base a cifras de la SBIF.

^{17/} Al respecto, Benavente, Galetovic y Sanhueza (2005) plantean que lo anterior “obedece a que el costo fijo de mantener una relación bancaria con una firma es parecido para los deudores de distinto tamaño”.

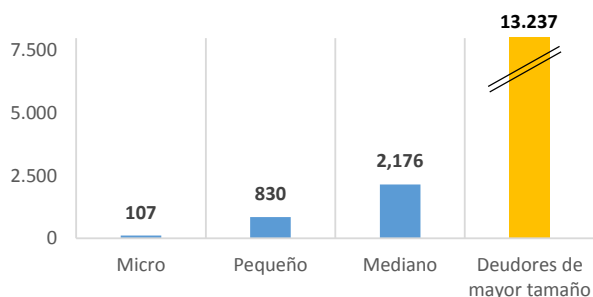
El mayor riesgo esperado es consistente con lo señalado respecto a la dinámica industrial y la mayor tasa de salida de las EMT (derivado de, entre otras cosas, los procesos de aprendizaje de las empresas). También aplican los argumentos planteados en Cabrera, Cuadra, Galetovic y Sanhueza (2009) que indican que “el nacimiento y desaparición de pyme es procíclico ya que son económicamente viables en sectores donde los costos de entrada y salida son relativamente bajos”.

Por último, se destaca que las cifras del último año dan cuenta de una disminución de la mora de 90 días o más y de la tasa de renegociación aplicada a los deudores de menor tamaño (tabla 9).

En esta sección se evalúa la existencia de diferencias en las condiciones de financiamiento (plazo, moneda, monto, garantías y tasas) aplicadas a los deudores empresariales de menor tamaño.

Se observan magnitudes diferentes en el crédito representativo de cada segmento (gráfico 1). En efecto, el monto mediano del segmento de deudores de mayor tamaño es más de 120 veces superior al monto correspondiente a los microdeudores productivos.

Gráfico 1: Monto de los créditos cursados durante el año 2017 (UF)



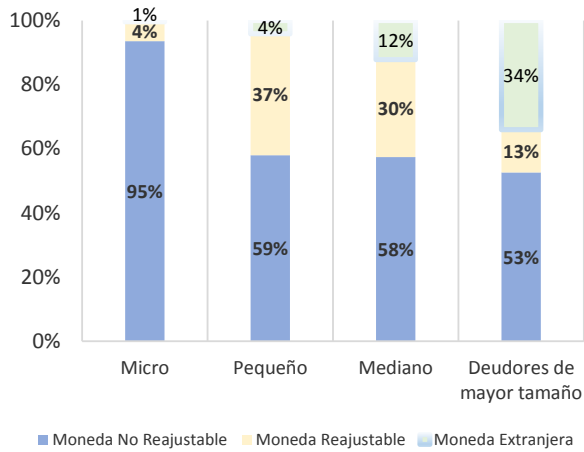
Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, en los financiamientos asociados a deudores de menor tamaño predominan los préstamos en moneda chilena no reajutable (gráfico 2). La suscripción de créditos en moneda chilena reajutable y en moneda extranjera crece con el tamaño de los deudores. En efecto, mientras la moneda no reajutable representa el 95% en el segmento de micro deudores, en el segmento de deudores de mayor tamaño dicha magnitud se reduce al 48%.

El plazo de los financiamientos cursados se reduce con el tamaño de los deudores (gráfico 3). Mientras los financiamientos de hasta un año representan un 75% de los préstamos cursados al segmento de mayor tamaño, dicha cifra alcanza a 9% en el caso del segmento de micro deudores. La capacidad de generar flujos para el repago de créditos tiende a cambiar con el tamaño de las firmas.

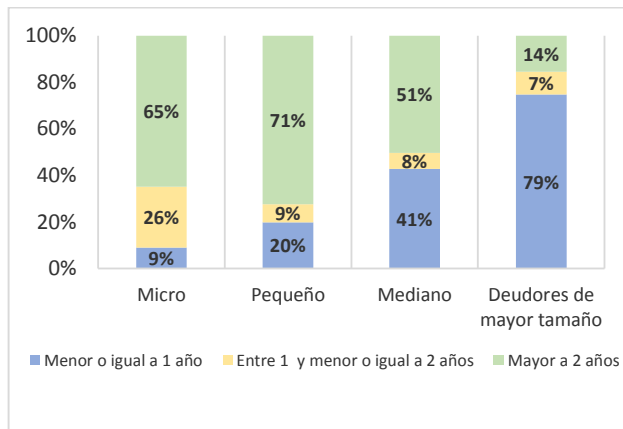
Respecto a las tasas de interés aplicadas, se observan magnitudes diferentes entre los distintos segmentos de deudores (gráfico 4). En efecto, para las operaciones en moneda chilena no reajutable se observa que la tasa de interés mediana asociada a los micros deudores es 3,6 veces mayor que la aplicada al segmento de mayor tamaño. Factores como el costo medio de la administración crediticia (un mayor volumen de crédito reduce los costos de administración del mismo) y el riesgo explican, al menos en parte, tales diferencias.

Gráfico 2: Créditos cursados durante el año 2017, segregados por tipo de moneda (Porcentaje del total)



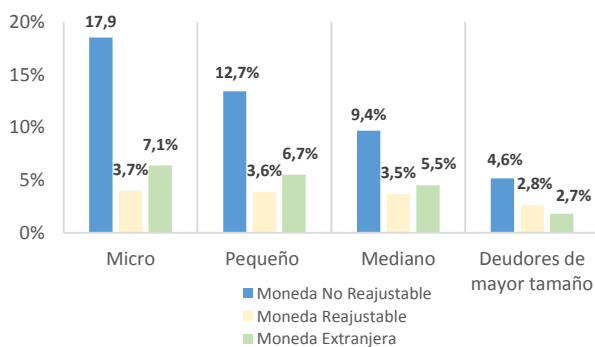
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3: Créditos cursados durante el año 2017, segregados por plazo (Porcentaje del total)



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4: Tasa de interés de los créditos cursados durante el año 2017, segregados por moneda (Mediana, tasa anual)

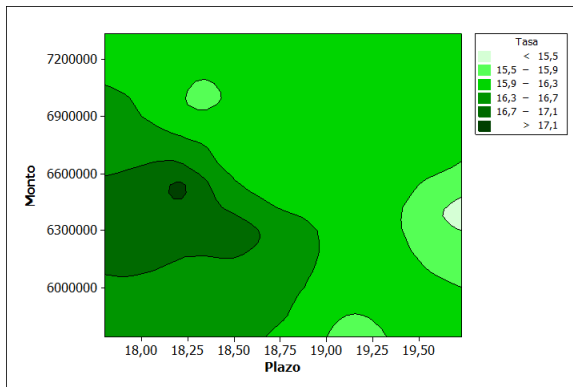


Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la evolución de las condiciones de financiamiento de los deudores de menor tamaño durante el periodo 2013-2017, se observa (Anexo 6): (a) aumento en el monto promedio de las operaciones cursadas (1,1% real); (b) una reducción de la proporción de financiamiento de corto plazo (pasa de 48% a 32%); (c) una disminución del interés promedio aplicado a operaciones en moneda reajutable y no reajutable (298 pb para operaciones no reajustables y 142 pb para operaciones reajustables).

Al analizar en forma conjunta cuales son las condiciones de tasas de interés para determinados plazos y montos medianos, se observan comportamientos disímiles entre los deudores de menor y mayor tamaño. Por un lado, los deudores de menor tamaño poseen tasas medianas mayores en plazos más cortos (entre 18 y 18,5 meses) y montos medianos entre los 6,0 MM y los 6,6 MM. En cambio para los deudores de mayor tamaño las tasas medianas más altas se registran a plazos entre 3,5 y 4 meses y cuyos montos medianos superan los 7,5 MM.

Gráfico 5 Tasa de interés de los créditos cursados durante el año 2017, segregados por moneda y plazo
(a) Mediana, tasa anual, plazo y monto deudores de menor tamaño



Fuente: Elaboración propia.

4. CONCLUSIONES

En general, los antecedentes internacionales de financiamiento a Empresas de Menor Tamaño dan cuenta que las condiciones de crédito aplicadas en Chile son más restrictivas que las observadas a nivel de los países de la OCDE, pero más favorables que las del resto de América Latina.

Las colocaciones efectivas asociada a EMT (608 mil clientes y 14 billones de pesos) concentran una alta proporción total de deudores empresariales y una baja participación en el stock de deuda (97% y 17% respectivamente). Al respecto se destaca que:

- Parte importante de dicho financiamiento se concentra en el sector de servicios (82%), específicamente en los rubros comercio (25%) y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (26%). El financiamiento a sectores extractivos e industriales es acotado.
- El financiamiento bancario de las EMT se caracteriza por una participación modesta de financiamientos contingentes, leasing y factoring.
- Las EMT suelen establecer relaciones con un número limitado de instituciones financieras. En promedio, tienen la mitad de proveedores de servicios financieros que las empresas de mayor tamaño.
- La cartera de colocaciones de las EMT tiene asociada mayores índices de mora, renegociación y riesgo que la cartera de empresas de mayor tamaño.
- Durante 2017, el stock de obligaciones bancarias del segmento de menor tamaño se incrementó en 8,8% nominal. No obstante, el número de deudores disminuyó en 2,8%, generando un aumento de la deuda promedio del segmento. Por otra parte las cifras del mismo periodo, dan cuenta de una disminución de la mora de 90 días o más y de la tasa de renegociación aplicada a los deudores de menor tamaño.

Respecto al acceso y uso a servicios financieros destinados a satisfacer necesidades de ahorro y administración del efectivo se observan diferencias relevantes según el tamaño de las empresas deudoras:

- El segmento de deudores de menor tamaño presenta una alta cobertura de instrumentos de administración del efectivo. Las cuentas a la vista tienden a compensar el menor acceso a instrumentos como cuentas corrientes.
- Respecto a los productos de ahorro bancario, se aprecia una relación inversa entre la tenencia de instrumentos y el tamaño de los deudores, cuestión que parece reflejar que las empresas de mayor tamaño acceden a alternativas de ahorro fuera del sector bancario.

Por otra parte, se observan diferencias significativas en las condiciones de financiamiento aplicadas a los distintos segmentos de tamaño de los deudores empresariales. En efecto:

- Las EMT presentan montos promedio de financiamiento significativamente menores a los de los deudores empresariales de mayor tamaño. Al respecto, se destaca que el monto mediano de las operaciones del segmento de deudores de mayor tamaño es más de 120 veces superior al monto correspondiente a las operaciones de los microdeudores productivos.
- Existe una relación directa entre el tamaño de los deudores y la incidencia de monedas distintas a la de curso legal (moneda reajutable y moneda extranjera). Mientras las operaciones en pesos concentran el 95% del financiamiento de los microdeudores, la cifra se reduce a 53% en el caso de los deudores de mayor tamaño.
- En general, los deudores de menor tamaño demandan una mayor proporción de financiamientos bancarios a largo plazo. Existe una relación negativa entre el tamaño de los deudores y la proporción de los financiamientos de corto plazo. Mientras en el caso de los microdeudores la fracción de los financiamientos de corto plazo es de 9%, en el caso de los deudores de mayor tamaño la cifra llega al 79%.
- Existe una relación inversa entre el tamaño de los deudores y la tasa de interés aplicada. Para el año 2017 las diferencias ente el segmento de menor tamaño y el de mayor tamaño superó los 1300 pb. Lo anterior parece consistente con las diferencias observadas en el comportamiento de pago.

- La evolución de las condiciones de financiamiento al segmento de deudores de menor tamaño durante el periodo 2013-2017 se caracteriza por aumento en el monto promedio de las operaciones cursadas (1,1% real); reducción de la proporción de financiamiento de corto plazo (pasa de 48% a 32%); y disminución de interés promedio aplicado (entre 298 y 142 puntos base dependiendo del tipo de moneda nacional).

Se observa consistencia entre los hallazgos descritos previamente y los resultados esperables a partir de la literatura teórica y empírica sobre racionamiento crediticio y riesgo de crédito. La existencia de condiciones de financiamiento distintas (como las observadas) para las empresas de distinto tamaño, no son por si mismas un indicador de fallas de mercado.

No obstante, parece evidente que políticas tendientes a lograr un mayor desarrollo financiero, a mejorar la calidad y cantidad de la información de las empresas de menor tamaño (capacidad de pago e historial de pagos), a disminuir los costos de la gestión crediticia, a aumentar la movilidad de los deudores y de las garantías, y a incrementar la competencia del mercado crediticio, pueden tener un efecto favorable en el financiamiento del segmento.

REFERENCIAS

- Akerlof (1970). "The Market for Lemmons: Quality Uncertainly and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics* 89, 488-500, 1970.
- Arellano y Carrasco (2016). "Dinámica Empresarial: Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile," *Unidad de Estudios, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo*. Febrero 2016.
- Basch y Morales (1995). "Chile: Improving Market Mechanisms," *Expanding Access to Financial Services in Latin America*, Washington: Banco Interamericano del Desarrollo, 1995.
- Benavente, Galetovic y Sanhueza (2005). "La dinámica industrial y el financiamiento de las Pyme," *Documento de Trabajo, número 201, enero, Universidad de Chile, Centro de Economía Aplicada*.
- Berger y Udell (1988). "The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle," *Journal of Banking and Finance* 22, 1998.
- BIS (2017). "Basilea III: Finalización de las reformas poscrisis," *Comité de Supervisión Bancaria de Basilea*. Diciembre de 2017.
- Boot, Greenbaum, Stuart, y Thakor (1993). "Reputation and discretion in financial contracting," *American Economic Review*, 83:1165–1183, 1993.
- Cabrera, Cuadra, Galetovic y Sanhueza (2009). "Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas," *Estudios Públicos*, 116 (primavera 2009).
- Fernandez, Roje y Vasquez (2017). "Caracterización de la Deuda de Empresas No Bancarias en Chile". *Estudios Económicos Estadísticos, BCCH N° 121, Febrero 2017*.
- Haubrich (1989). "Financial intermediation, delegated monitoring and long-term relationships," *Journal of Banking and Finance*, 13:9–20, 1989.
- INE (2018). "Síntesis de Resultados: Encuesta de Microemprendimiento 2017," *Publicación EME, Instituto Nacional de estadísticas de Chile*.
- Japelli y Pagano (2001). "Information Sharing in Credit Markets: Theory and Evidence," en M. Pagano (ed.) *Defusing Default: Incentives and Institutions*. Washington: Banco Interamericano del Desarrollo, 2001.
- Matus, Oda y Silva (2009). "Caracterización de las colocaciones bancarias en Chile". *Estudios Económicos estadísticos, BCCH, N.º 73 - Marzo 2009*.
- OECD (2018). "Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard, OECD," *Published, Paris, on February 21, 2018*.
- Petersen y Rajan (1994). "The benefits of lending relationships: evidence from small business data," *Journal of Finance*, 49:3–37, 1994.
- Petersen y Rajan (1995). "The effect of credit market competition on lending relationships," *Quarterly Journal of Economics*, 110:407–443, 1995.
- Rannenberg (2012). "Asymmetric Information in Credit Markets, Bank Leverage Cycles and Macroeconomic Dynamics," *European Central Bank Working paper series n°1487*.
- Samatín (2004). "Algunos temas relevantes en la Teoría Bancaria," *Documento de trabajo, Universidad Carlos III de Madrid, mayo 2004*.
- SII (2018). *Estadísticas de Empresas por Tramo según Ventas*. Consulta base de datos (3 de agosto de 2018).
- Stiglitz y Weiss (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information," *American Economic Review* 71, 93-410, 1981.

Anexo 1 Empresas de menor tamaño en la Unión Europea

La definición de PYME de la UE está recogida en el Anexo I del Reglamento (UE) N° 651/2014 de la Comisión. El texto define los tipos de empresa según tres variables número de empleados (efectivos), ingresos por ventas (volumen de negocio) y activos (balance general). Para pertenecer a una categoría se debe cumplir el límite de número de empleados y no superar la cifra de ingresos por venta o la de activos.

Tabla A1.1: Empresas de menor tamaño en la Unión Europea

Categoría de empresa	Personal	Ingresos por ventas	Activos
Micro	<10	≤ 2 millones EUR	≤ 2 millones EUR
Pequeña	<50	≤ 10 millones EUR	≤ 10 millones EUR
Mediana	<250	≤ 50 millones EUR	≤ 43 millones EUR

Notas: (1) Los datos empleados para el cálculo del personal y los importes financieros son los correspondientes al último ejercicio contable cerrado y se calculan sobre una base anual; y (2) Para perder la calidad de mediana o pequeña empresa, o de microempresa se requiere exceder los límites cuantitativos consignados en dos ejercicios consecutivos.

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Anexo 1 del Reglamento (UE) N° 651/2014 de la Comisión

Anexo 2 Matriz de transición para las empresas chilenas (2007-2014)

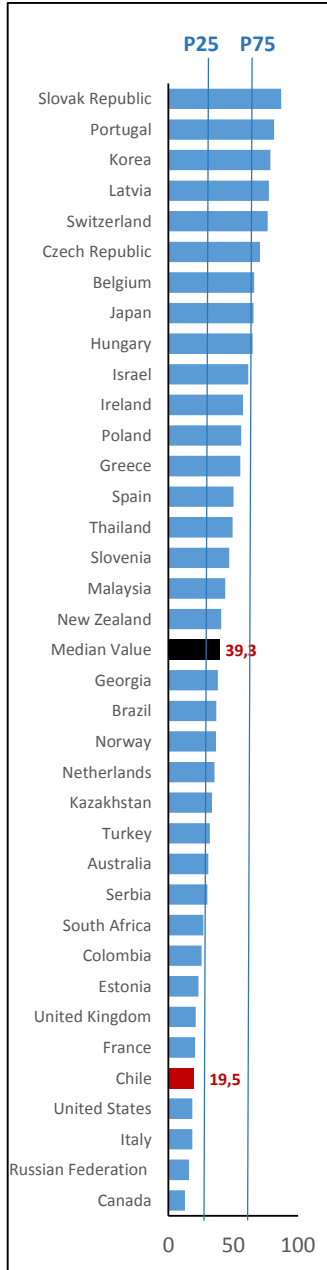
Estrato en t	Tamaño	Estrato t + 7					Total	
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande		
t	Inactiva	22,3%	11,3%	2,9%	0,5%	0,2%	62,8%	100%
	Micro	5,4%	41,5%	5,6%	0,2%	0,1%	47,2%	100%
	Pequeña	6,0%	17,7%	45,3%	5,6%	0,6%	24,8%	100%
	Mediana	5,7%	6,7%	18,2%	39,8%	13,3%	16,4%	100%
	Grande	4,2%	4,4%	5,8%	9,7%	62,9%	13,1%	100%
	Nace	14,4%	68,2%	15,0%	1,7%	0,6%	0,0%	100%

- Empresas que mueren
 - Empresas que reducen su tamaño
 - Empresas que mantienen su tamaño
 - Empresas que crecen
 - Empresas que nacen durante el periodo 2007-2014
- t Año 2007

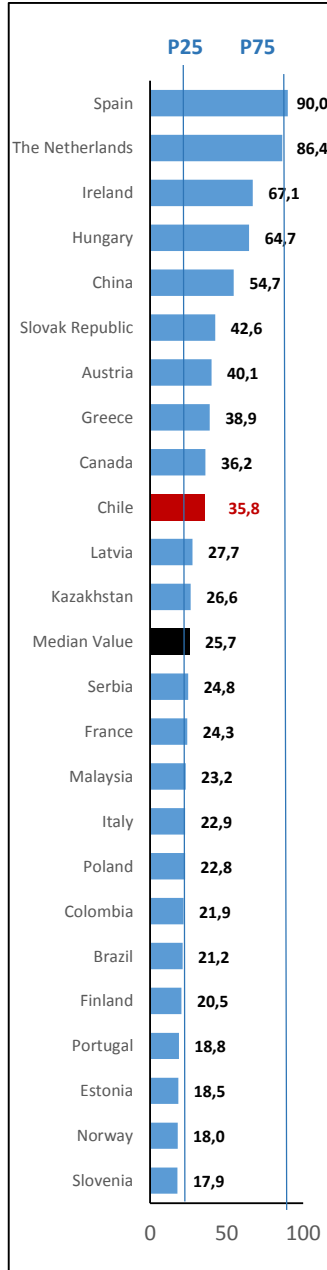
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Arellano y Carrasco (2016).

Anexo 3
Financiamiento de las EMT en países de la OCDE

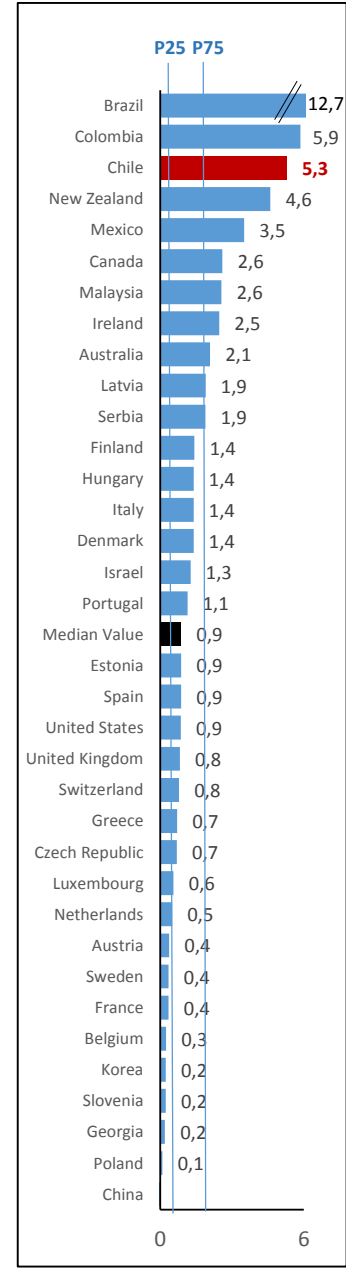
A3.1
Préstamos a EMT (% del total de préstamos comerciales)



A3.2
Préstamos de corto plazo a EMT (% del total de préstamos)

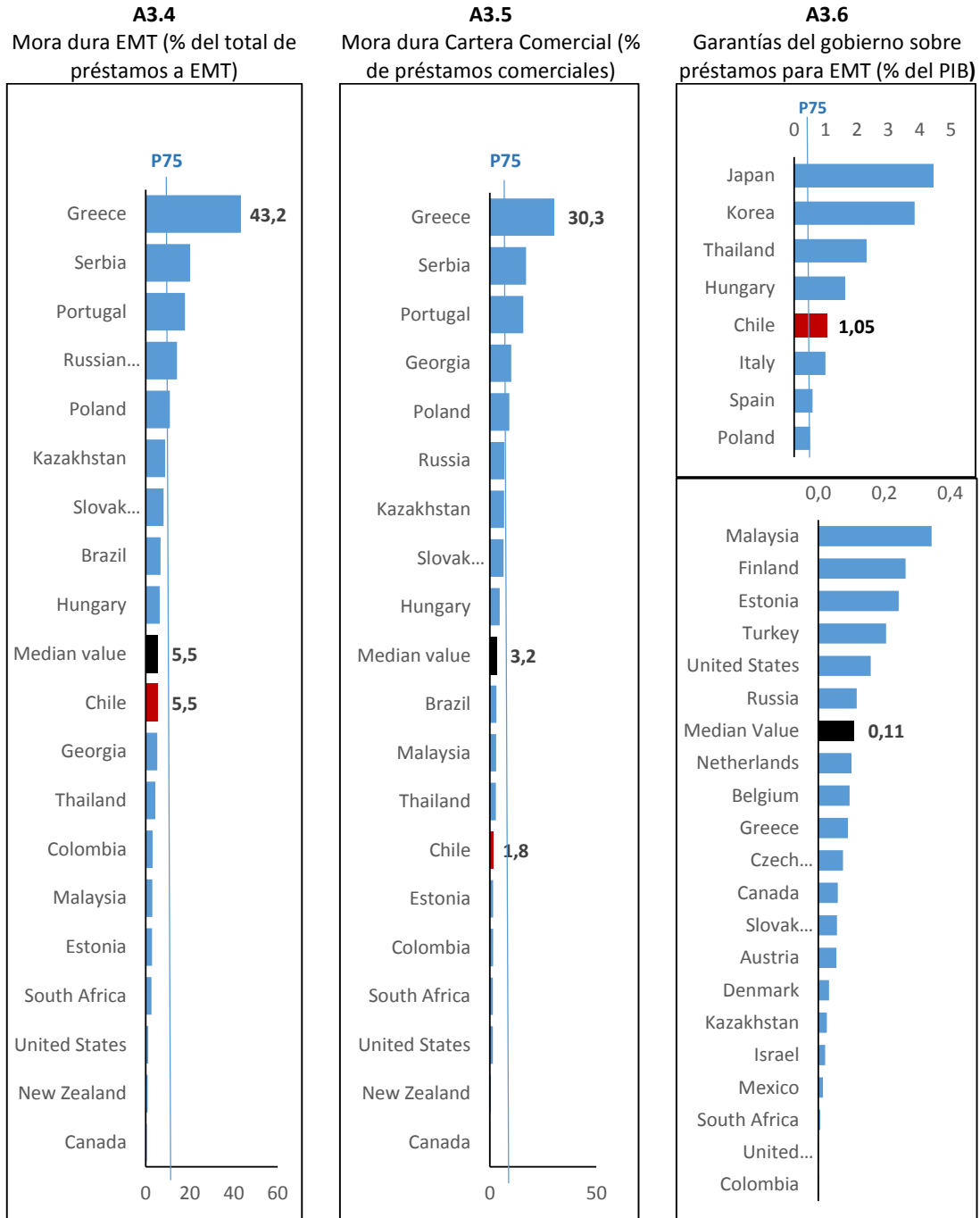


A3.3
Diferencial de tasas de interés (EMT y grandes empresas)



Fuente: OECD (2018).

Anexo 3
Financiamiento de las EMT en países de la OCDE
 (Hoja 2)



Fuente: OECD (2018).

Anexo 4

Metodología para segmentar las colocaciones por tamaño de deuda

Stock de colocaciones

- Archivo: Se usó el Archivo C11, “Colocaciones, créditos contingentes, provisiones y castigos” del Manual de Sistemas de Información de Bancos. El uso de dicho archivo supone trabajar con balances bancarios individuales (no consolidan con sus empresas filiales).

- Cortes de deuda: Se obtuvieron proyectando la clasificación habitual de tamaño de empresa según ingresos por venta, a los volúmenes de deuda comercial informados a través del Sistema de Deudores SBIF: (a) Microdeudores: deuda menor a 500 U.F.; (b) Deudores pequeños: deuda desde 500 U.F. hasta 4.000 U.F.; (c) Deudores medianos: deuda desde 4.000 U.F. hasta 18.000 U.F.; (d) Deudores de mayor tamaño: deuda desde 18.000 U.F. El monto de deuda que se utiliza para efectos de clasificación, es el resultante del máximo valor de deuda histórica comercial (de una serie que considera los últimos 30 periodos). Ello con el fin de conferir una mayor estabilidad al esquema de segmentación de deudores presentado.

Los deudores de menor tamaño corresponden a la agregación que contiene a los deudores, micro, pequeños y medianos.

- Tipo de activo considerado: Considera colocaciones efectivas asociadas a los siguientes tipos de activos: créditos comerciales, excluidos los préstamos estudiantiles; operaciones de factoring; y leasing comercial.

- Morosidad del deudor: Corresponde a la mayor morosidad que presente el deudor dentro de las operaciones informadas medida en días y al cierre del mes de referencia del archivo.

- Provisiones: Corresponde a la suma de las provisiones constituidas tanto sobre cartera normal o subestándar como sobre la cartera en incumplimiento conforme a las instrucciones del Capítulo B-1 del Compendio de Normas Contables.

- Garantías: Corresponde al monto total de las garantías de cada tipo que se deduce de la exposición para efectos de la determinación de provisiones conforme a las instrucciones del Capítulo B-1 del Compendio de Normas Contables. Para el efecto, se consideran por separado, las garantías reales, las garantías financieras y los avales y fianzas.

Flujos de colocaciones y condiciones de financiamiento

- *Archivo:* Se usó el Archivo D32, “Tasas de interés diarias por operaciones” del Manual de Sistemas de Información de Bancos.

- Cortes de deuda: Para para clasificar el tamaño del deudor se busca su mayor capacidad de endeudamiento, se busca la mayor clasificación de tamaño entre flujo del periodo y la clasificación de tamaño por stock antes descrita.

- Tipo de activo considerado: Sólo operaciones de crédito de dinero no asociadas al uso de líneas de libre disponibilidad.

Anexo 5
Stock de colocaciones empresariales según tamaño de deuda
(Número de deudores y monto de deuda)

Deudores	Micro	Pequeño	Mediano	Mayores deudores	Total	
A - AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	25.661	11.196	3.463	1.979	42.299	7%
B - PESCA	4.778	543	107	48	5.476	1%
C - EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	861	965	187	147	2.160	0%
Sector primario	31.300	12.704	3.757	2.174	49.935	8%
D - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	8.599	4.807	1.658	1.469	16.533	3%
E - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	5.080	3.020	837	458	9.395	1%
F - SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	394	198	61	197	850	0%
G - CONSTRUCCION	12.724	6.765	2.072	1.371	22.932	4%
Sector secundario	26.797	14.790	4.628	3.495	49.710	8%
H - COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REP. VEH.AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	151.722	52.617	10.272	3.545	218.156	35%
I - HOTELES Y RESTAURANTES	8.506	4.521	1.239	376	14.642	2%
J - TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	40.846	25.667	3.544	1.139	71.196	11%
K - INTERMEDIACION FINANCIERA	5.881	3.100	2.118	1.448	12.547	2%
L - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	62.513	43.007	13.150	5.475	124.145	20%
M - ADM. PUBLICA Y DEFENSA, PLANES DE SEG. SOCIAL AFILIACION OBLIGATORIA	191	281	33	34	539	0%
N - ENSEÑANZA	2.407	2.034	663	331	5.435	1%
O - SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	6.251	7.109	1.646	261	15.267	2%
P - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	25.660	20.925	4.536	853	51.974	8%
R - ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	43	29	14	-	86	0%
Sector terciario	304.020	159.290	37.215	13.462	513.987	82%
S/I	6.829	5.851	350	6	13.036	2%
Total general	368.946	192.635	45.950	19.137	626.668	100%
	59%	31%	7%	3%	100%	

Deuda (MM\$)	Micro	Pequeño	Mediano	Mayores deudores	Total	
A - AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	72.202	311.614	574.457	2.868.961	3.827.234	5%
B - PESCA	10.984	13.574	15.203	103.477	143.238	0%
C - EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	1.952	33.951	25.367	1.879.432	1.940.703	2%
Sector primario	85.138	359.139	615.027	4.851.870	5.911.175	7%
D - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	20.486	129.256	251.706	6.174.895	6.576.344	8%
E - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	12.724	80.786	119.820	896.877	1.110.207	1%
F - SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	830	5.614	8.723	2.665.685	2.680.852	3%
G - CONSTRUCCION	30.238	181.288	295.265	4.429.377	4.936.168	6%
Sector secundario	64.278	396.944	675.514	14.166.835	15.303.571	19%
H - COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REP. VEH.AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	394.757	1.496.633	1.546.294	9.242.127	12.679.810	16%
I - HOTELES Y RESTAURANTES	23.314	126.133	199.632	758.822	1.107.901	1%
J - TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	144.884	571.935	509.013	5.352.945	6.578.777	8%
K - INTERMEDIACION FINANCIERA	7.717	112.105	374.313	10.581.849	11.075.983	14%
L - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	144.442	1.418.721	2.078.935	16.254.157	19.896.255	25%
M - ADM. PUBLICA Y DEFENSA, PLANES DE SEG. SOCIAL AFILIACION OBLIGATORIA	614	9.631	4.378	288.658	303.280	0%
N - ENSEÑANZA	5.461	59.903	104.374	1.043.158	1.212.897	2%
O - SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	14.044	263.314	261.035	856.501	1.394.894	2%
P - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	60.550	696.383	695.175	1.683.654	3.135.763	4%
R - ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	66	1.084	1.552	-	2.702	0%
Sector terciario	795.848	4.755.842	5.774.701	46.061.870	57.388.261	73%
S/I	16.717	184.824	45.770	2.701	250.013	0%
Total general	961.981	5.696.749	7.111.013	65.083.276	78.853.019	100%
	1%	7%	9%	83%	100%	

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 6
Evolución condiciones de crédito

A) Stock de crédito

Tabla A6.A1: stock de colocaciones comerciales segmentadas por tamaño de deuda
(montos expresados en millones de pesos de cada periodo)

	Deuda		Deudores		Deuda Promedio	
	DMaT	DMeT	DMaT	DMeT	DMaT	DMeT
2011	43.299.485	8.807.035	14.243	510.558	3.040	17
2012	8.916.782	9.567.347	15.568	23.510	3.142	18
2013	3.883.383	10.045.726	16.759	46.246	3.215	18
2014	8.096.503	10.809.174	17.272	68.814	3.364	19
2015	3.813.248	11.734.823	18.085	97.963	3.529	20
2016	4.671.848	12.660.616	18.672	25.294	3.464	20
2017	5.083.276	13.769.743	9.137	07.531	3.401	23
Tasa crecimiento promedio	7,0%	7,7%	5,0%	2,9%	1,9%	4,7%

Donde DMaT corresponde a deudores de mayor tamaño y DMeT a deudores de menor tamaño.

Fuente: Elaboración propia.

B) Flujos de crédito

Tabla A6.B1: Monto de los créditos cursados durante cada año según tamaño
(mediana, Unidades de Fomento)

Tamaño	2017	2016	2015	2014	2013
Micro	107	111	114	117	118
Pequeño	830	818	801	730	706
Mediano	2.176	2.143	2.152	1932	1.804
Deudores de mayor tamaño	13.237	13.804	13.938	13.647	12.390

Tabla A6.B2: Monto de los créditos cursados durante cada año según tamaño y moneda
(porcentaje del total de deuda)

Tamaño	2017			2016			2015		
	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera
Micro	95,3%	4,2%	0,5%	96,1%	3,6%	0,3%	95,9%	3,8%	0,3%
Pequeño	58,8%	37,3%	3,9%	61,9%	34,4%	3,7%	64,0%	32,8%	3,2%
Mediano	58,1%	30,3%	11,6%	60,6%	26,8%	12,6%	60,9%	26,5%	12,6%
Deudores de mayor tamaño	52,6%	13,3%	34,1%	51,8%	12,3%	35,9%	53,9%	11,1%	35,0%

Tamaño	2014			2013		
	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera
Micro	97,9%	1,9%	0,2%	98,1%	1,5%	0,4%
Pequeño	69,9%	26,7%	3,4%	79,0%	16,8%	4,2%
Mediano	63,4%	22,9%	13,7%	67,7%	16,3%	16,0%
Deudores de mayor tamaño	54,0%	11,8%	34,2%	47,4%	10,3%	42,3%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A6.B3: Monto de los créditos cursados durante cada año según tamaño y plazo (porcentaje del total de deuda)

Tamaño	2017			2016			2015		
	Menor o igual a 1 año	Entre 1 y menor o igual a 2 años	Mayor a 2 años	Menor o igual a 1 año	Entre 1 y menor o igual a 2 años	Mayor a 2 años	Menor o igual a 1 año	Entre 1 y menor o igual a 2 años	Mayor a 2 años
Micro	9%	26%	65%	9%	25%	66%	9%	25%	66%
Pequeño	20%	9%	71%	2%	9%	69%	22%	9%	69%
Mediano	41%	8%	51%	47%	8%	45%	48%	8%	44%
Deudores de mayor tamaño	79%	7%	14%	82%	6%	12%	80%	6%	14%

Tamaño	2014			2013		
	Menor o igual a 1 año	Entre 1 y menor o igual a 2 años	Mayor a 2 años	Menor o igual a 1 año	Entre 1 y menor o igual a 2 años	Mayor a 2 años
Micro	9%	25%	66%	13%	25%	62%
Pequeño	26%	10%	64%	32%	10%	58%
Mediano	55%	8%	37%	58%	8%	34%
Deudores de mayor tamaño	82%	5%	13%	83%	5%	12%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A6.B4: Tasas de interés cursadas cada año según tamaño (porcentaje anual)

Tamaño	2017			2016			2015		
	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera
Micro	17,9%	3,7%	7,1%	18,5%	4,1%	6,6%	18,8%	4,0%	7,1%
Pequeño	12,7%	3,6%	6,7%	13,7%	4,0%	6,5%	13,9%	3,9%	6,1%
Mediano	9,4%	3,5%	5,6%	10,1%	3,9%	5,1%	10,0%	3,7%	4,8%
Deudores de mayor tamaño	4,6%	2,8%	2,7%	5,5%	3,0%	2,1%	5,3%	2,8%	1,8%

Tamaño	2014			2013		
	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera	Moneda No Reajutable	Moneda Reajutable	Moneda Extranjera
Micro	20,5%	4,2%	6,8%	23,4%	6,1%	6,5%
Pequeño	14,6%	4,3%	5,7%	16,1%	4,9%	5,6%
Mediano	10,9%	4,1%	4,8%	12,1%	5,0%	4,6%
Deudores de mayor tamaño	5,6%	3,2%	1,8%	7,0%	4,6%	1,8%

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 7 Instrumentos de ahorro y administración del efectivo según tamaño de empresa

Parte importante de los deudores empresariales mantienen productos de administración del efectivo y de ahorro. Al respecto, se destaca que la proporción de tipos de productos contratados crece con el tamaño de los deudores.

Se observa que mientras el 94% del segmento de micro deudor mantiene algún instrumento de ahorro y/o administración del efectivo, en el caso de los deudores de mayor tamaño la cifra se eleva a 98%.

Por otra parte, se destaca la alta incidencia de las cuentas vista en los segmentos de deudores de menor tamaño. En efecto, entre los deudores comerciales de menor tamaño, la tenencia de tales cuentas varía entre 31% y 63% según el segmento. Lo anterior, refleja la aplicación de condiciones menos restrictivas para la suscripción de dicho producto.

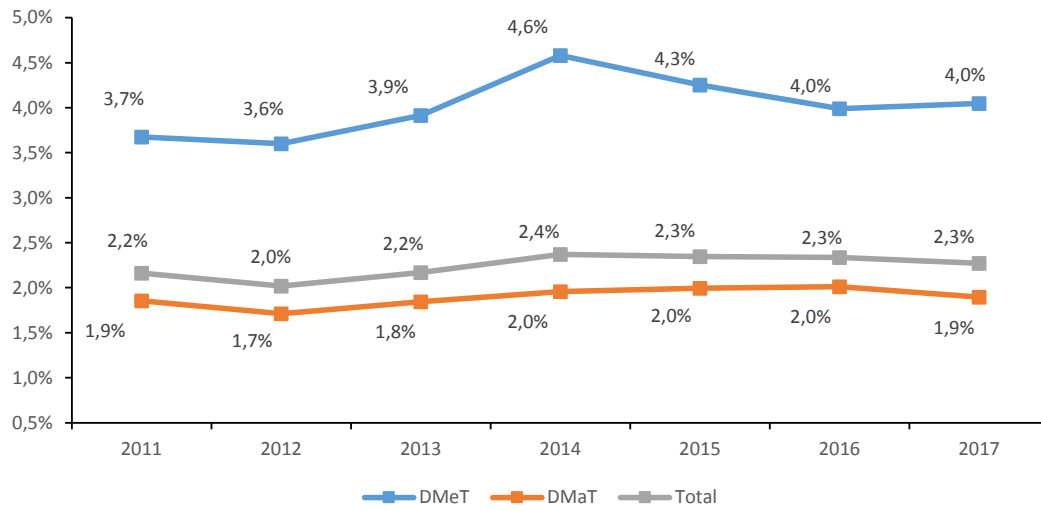
Finalmente, se observa una relación inversa entre la tenencia de instrumentos de ahorro bancarios y el tamaño de los deudores. Mientras en el segmento de deudores de mayor tamaño el 21% mantiene algún instrumento de este tipo, en el caso de los microdeudores la cifra se eleva a 48%. Lo anterior parece reflejar que los segmentos de mayor tamaño acceden a una oferta de productos de ahorro e inversión no bancarios, más sofisticados (fondos mutuos, acciones, bonos y otros).

Tabla R3.1: Tenencia de instrumentos por segmento empresarial

Instrumentos	Deudores de mayor tamaño	Mediano	Pequeño	Micro
Cuentas Corrientes	96,4%	94,1%	82,6%	50,5%
Cuentas a la vista	36,7%	30,5%	50,1%	63,3%
Otros	27,1%	17,7%	12,7%	5,7%
Algún instrumento de administración de efectivo	97,7%	96,8%	96,2%	91,3%
Depósitos a plazo	15,1%	10,2%	7,8%	4,9%
Cuentas de ahorro a plazo	5,0%	18,0%	39,0%	45,3%
Otros	3,0%	2,6%	2,3%	1,2%
Algún instrumento de ahorro	20,9%	27,4%	44,5%	48,4%
Algún instrumento	97,9%	97,3%	97,1%	93,9%

Fuente: Elaboración propia en base a cifras de la SBIF.

Anexo 8
Evolución del índice de provisiones según tamaño de deudor
(provisiones expresadas como porcentaje de las colocaciones)



Donde DMaT corresponde a deudores de mayor tamaño y DMeT a deudores de menor tamaño.
 Fuente: elaboración propia en base a datos de la SBIF.



Superintendencia
de Bancos
e Instituciones
Financieras
Chile