

Algunas reflexiones en torno a la problemática del acceso de las Pymes a los Servicios Financieros

Gustavo Arriagada M.

Superintendente de Bancos e Instituciones Financieras
Chile

Santiago
Abril 2006

Comentario a Lámina 1

Si bien es cierto, la problemática del acceso al financiamiento de determinados sectores, o grupos no constituye por si misma una función propia del organismo de fiscalización bancaria, si lo es, el buen funcionamiento del sistema financiero. En ese contexto, la temática de las Pymes se vincula al quehacer del supervisor en una doble dimensión:

- Primero: porque los niveles y condiciones de acceso a los servicios financieros pueden estar reflejando fallas de mercado.
- Segundo: porque algunas características de este sector pudieran afectar de manera especial el riesgo de las instituciones financieras con exposiciones en él.

Algunas reflexiones en torno a la problemática del acceso de las Pymes a los Servicios Financieros

Índice

1. Sistema Financiero
2. Servicios bancarios otorgados a las Pymes
3. Algunos desafíos frente al sector

Comentario a Lámina 2

El objetivo de la presentación es analizar algunos aspectos de la oferta de servicios financieros orientados al segmento Pyme, e identificar algunos desafíos relevantes. La presentación se dividirá en tres secciones:

- Sistema Financiero
- Servicios bancarios otorgados a las Pymes
- Desafíos frente al sector

Sección 1

Sistema Financiero

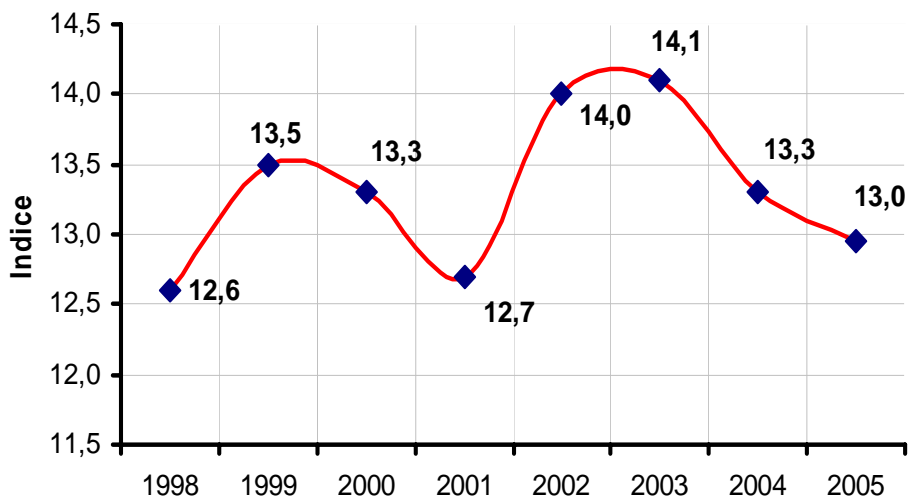
Comentario a Lámina 3

I. EL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero nacional presenta condiciones de solidez financiera y muestra en forma consistente avances simultáneos en actividad, acceso de nuevos clientes, eficiencia y transparencia. Particularmente destacan:

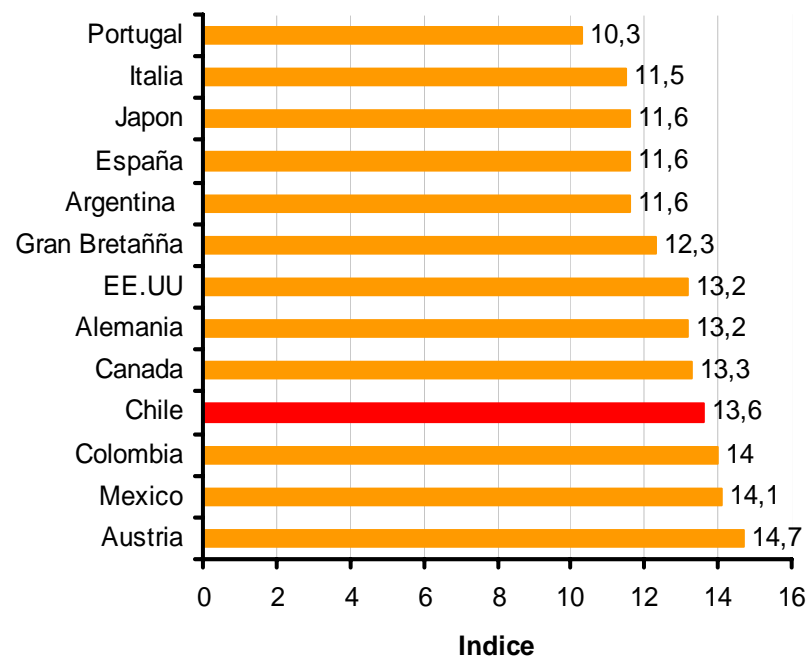
Indicadores de solvencia

Evolución índice de Basilea en Chile (Diciembre de cada año)



Tiempo
Fuente: SBIF

Capital sobre activos ponderados por riesgo (Datos del 2004)



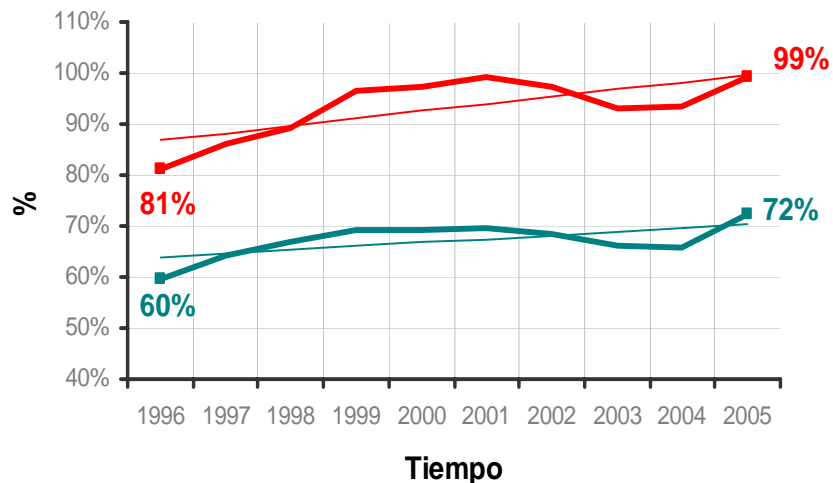
Fuente: Global Financial Stability Report (2005)

Comentario a Lámina 4

Número 1: Elevados niveles de solvencia. El indicador de adecuación de capital se sitúa en un nivel muy por encima del mínimo legal (8%), e incluso en posiciones comparables con las mantenidas por mercados de países de mayor desarrollo relativo.

Profundidad del mercado bancario

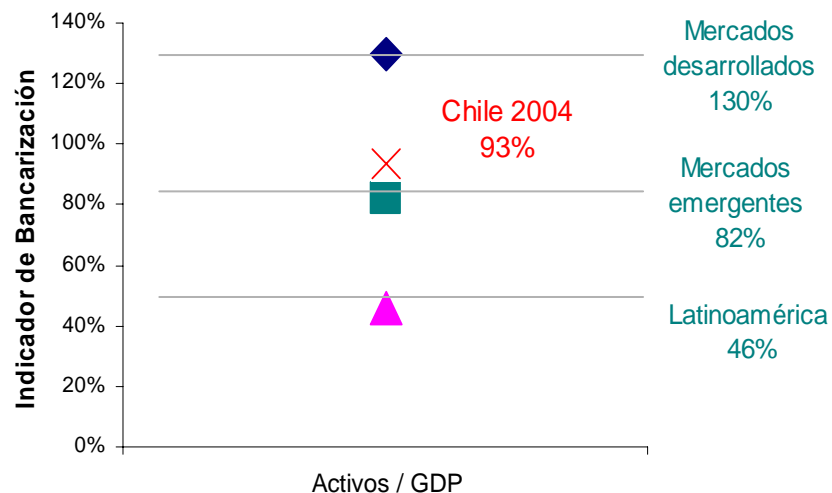
Evolución indicadores de profundidad bancaria: activos y colocaciones bancarias sobre el PGB



Fuente: Elaboración propia en base a antecedentes de SBIF y BCCH (2005).

- Activos / PIB
- Colocaciones / PIB
- Lineal (Activos / PIB)
- Lineal (Colocaciones / PIB)

Activos bancarios sobre el PGB (2004)



Fuente: elaboración propia en base a cifras del FMI.

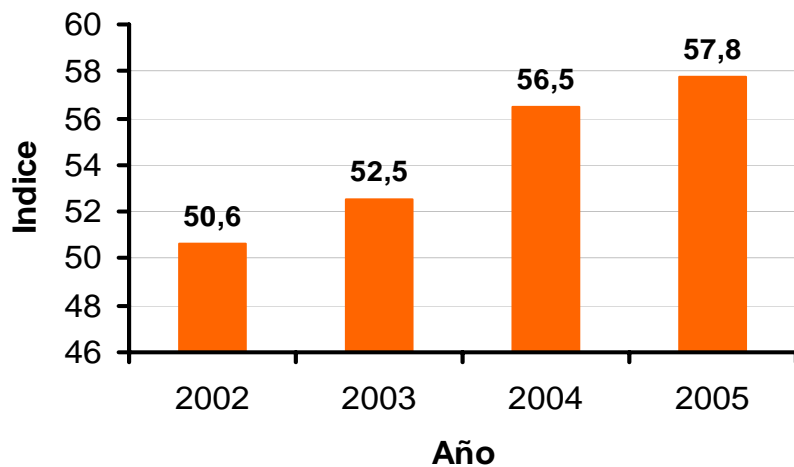
Comentario a Lámina 5

Número2: Avances en la profundidad del mercado bancario:

- Los indicadores de profundidad tanto de la banca, como del mercado de capitales muestran a nivel nacional una tendencia creciente.
- Las cifras del FMI sitúan al país, en base al mismo indicador, en un nivel muy superior al de los países latinoamericanos, y también por sobre el promedio de los países emergentes.
- Aún cuando la distancia que separa al país de los mercados desarrollados es importante, esta se ha reducido sistemáticamente en los últimos años. En la última década el índice pasó de 81% a 99% (año 2005).

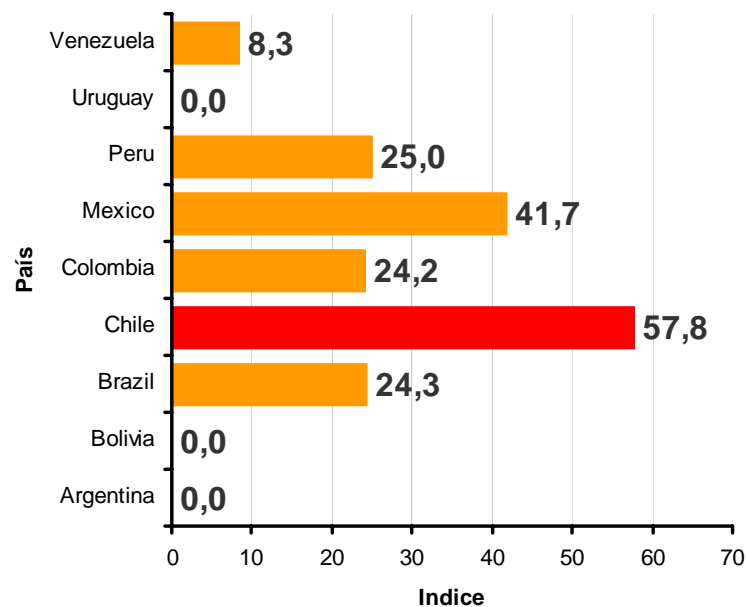
Sistema bancario líder entre países latinoamericanos

Chile
Financial Strength Index



Fuente: FMI. Escala numérica construida a partir de las clasificaciones asignadas por Moody's para los distintos bancos de cada país. En la escala cero es el peor nivel y cien el mejor.

America Latina
Financial Strength Index

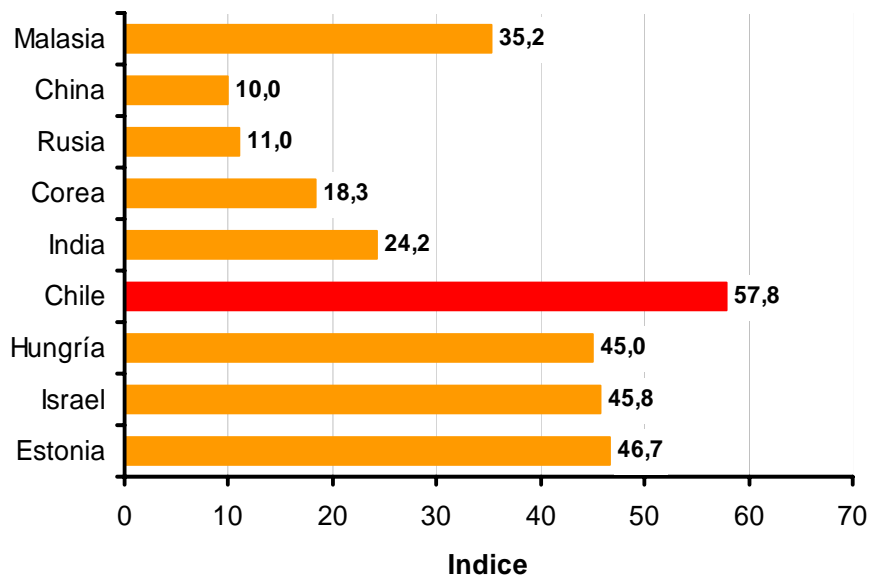


Comentario a Lámina 6

Número 3: Alto nivel de fortaleza: Moody's Weighted Average Bank Financial Strength Index, corresponde a una escala numérica construida por el FMI a partir de las clasificaciones asignadas por Moody's para los distintos bancos de cada país. En la escala cero es el peor nivel y cien el mejor. Según dicho índice el sistema financiero presenta un nivel creciente de fortaleza, cuestión que le da una posición de liderazgo en el contexto latinoamericano y en el contexto de los países emergentes.

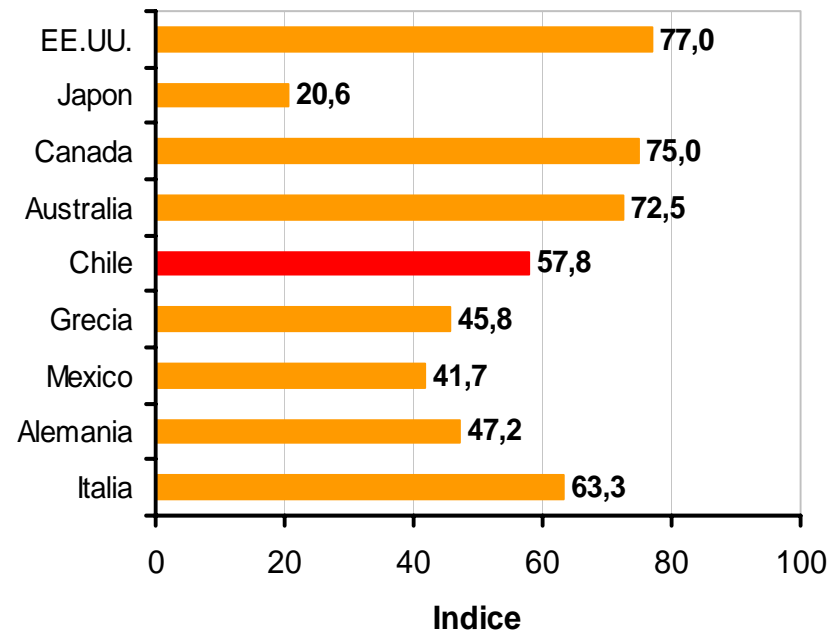
Sistema líder entre países emergentes y próximo a países desarrollados

Países Emergentes Financial Strength Index



Fuente: FMI. Escala numérica construida a partir de las clasificaciones asignadas por Moody's para los distintos bancos de cada país. En la escala cero es el peor nivel y cien el mejor.

Países Industrializados- Chile Financial Strength Index



Comentario a Lámina 7

Número 4: También se observa cercanía respecto a las cifras presentadas por economías de mayor desarrollo.

Sección 2 Servicios bancarios otorgados a las Pymes

Créditos

Coberturas

Comentario a Lámina 8

II.1 SERVICIOS BANCARIOS OTORGADOS A LAS PYMES – CREDITOS

No obstante que las necesidades financieras del segmento van mucho más allá de la obtención de créditos, y que las empresas requieren de acceso a una gama compleja de servicios tales como: arrendamientos financieros; asesorías financieras; instrumentos y redes de pago; capital de riesgo, instrumentos de cobertura para riesgos financieros, etc. Me centraré, en el crédito, por ser quizá la función más tradicional, y quizá el primer peldaño por el que deben transitar los clientes en su proceso de bancarización.

Cartera comercial bancaria segregada por tamaño de deuda

Cartera comercial segregada por tamaño de la deuda Diciembre 2005

	Monto Deuda MM\$	%	Número Deudores	%
Grandes	24.809.303	82%	9.654	2%
Pyme	4.919.567	16%	138.550	24%
Micro	502.524	2%	421.706	74%
Total	30.231.394	100%	569.910	100%

Fuente: SBIF

Comentario a Lámina 9

En la actualidad la banca otorga financiamiento a alrededor de 140 mil clientes del segmento Pyme, cuestión que involucra aproximadamente un 16% de la cartera comercial bancaria.

Los cortes de deuda se obtuvieron proyectando una clasificación de venta propuesta por CORFO, a los volúmenes de deuda comercial informados a través del Sistema de Deudores SBIF.

Microdeudores: deuda menor a 500 U.F.

Deudores pequeños: deuda desde 500 U.F. hasta 4.000 U.F.

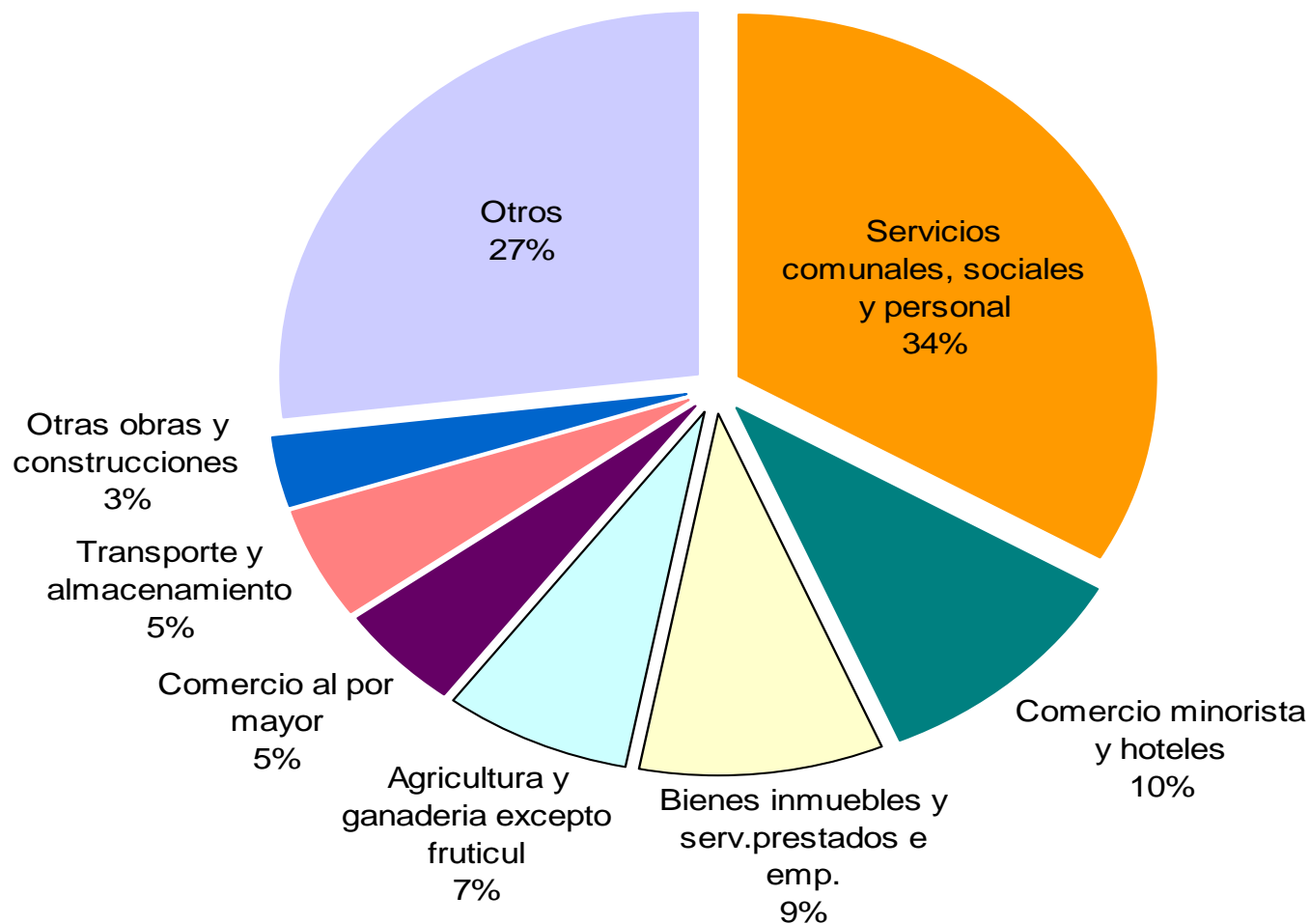
Deudores medianos: deuda desde 4.000 U.F. hasta 18.000 U.F.

Deudores grandes: deuda desde 18.000 U.F. a 200 mil U.F.

Mega deudores: deuda superior a 200 mil U.F.

Cartera Pyme segregada por actividad económica

(según deuda comercial)



Fuente: SBIF

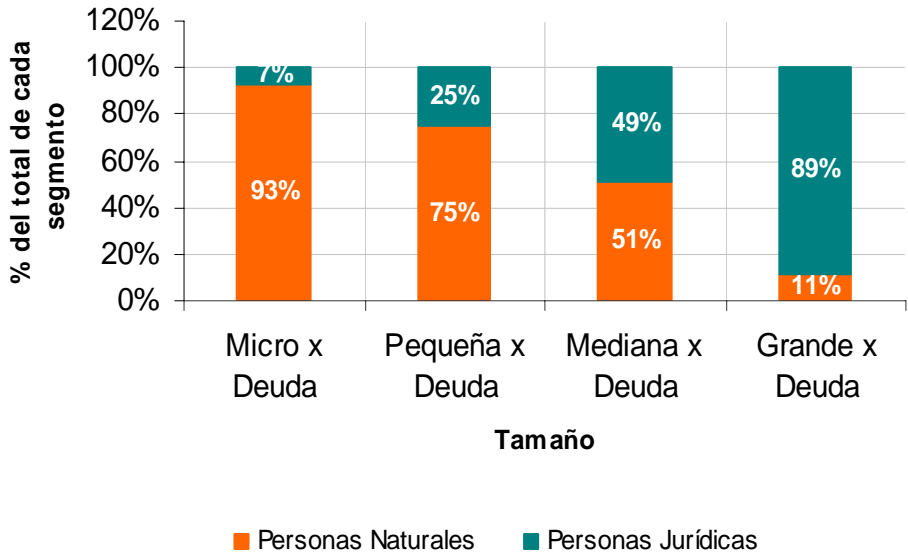
Comentario a Lámina 10

A nivel agregado, los sectores económicos con mayor incidencia en el financiamiento sectorial, son el comercio (tanto mayorista como minorista); el transporte; los servicios comunales y personales; la agricultura y ganadería; etc. (Sectores mayoritariamente no transables, y que en general no requieren la utilización de seguros de cambio).

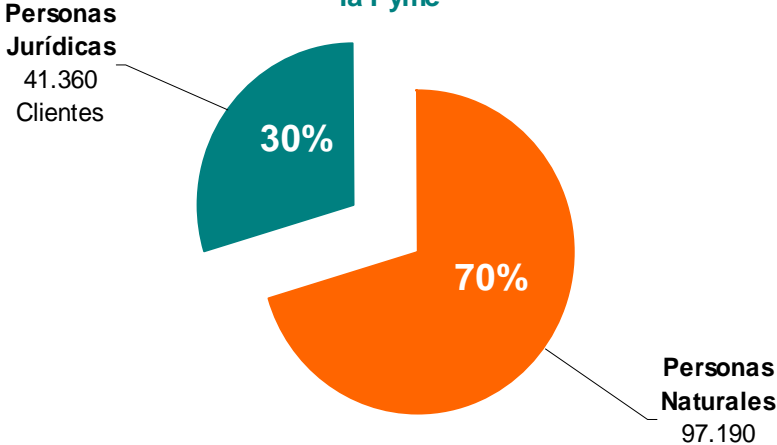
Servicios comunales, sociales y personales incluye: administración pública y defensa, planes de seguridad social enseñanza; servicios sociales y de salud; y otros (eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares; actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas.

Forma de organización de las Pymes bancarizadas

Cartera comercial segregada por tipo de cliente y tamaño



Distribución de Personas naturales y jurídicas en la Pyme

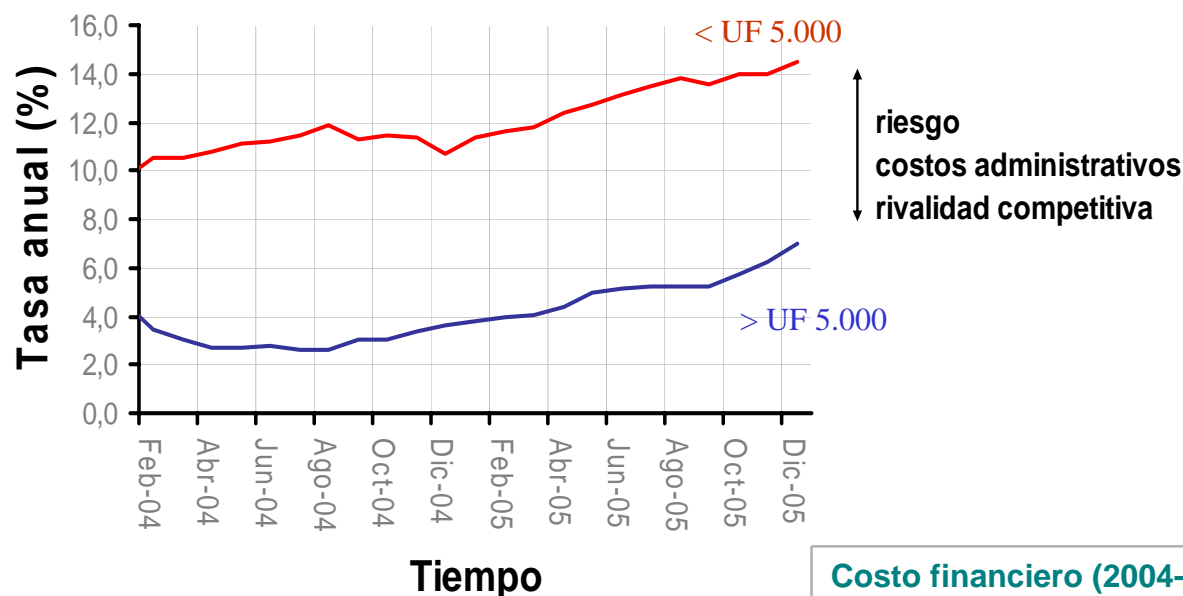


Comentario a Lámina 11

Otro antecedente sorprende es que en el segmento Pyme financiado por la banca, un alto porcentaje corresponda a empresas que operan como personas naturales. Ello podría traducirse en estándares de información más acotados, y en una explicación a los mayores costos de administración crediticia.

Ejercicio de análisis del costo del financiamiento

Tasas de interés promedio en operaciones en moneda nacional no reajutable, inferiores a 90 días: alto y bajo valor (corte UF 5.000)



— Tasa alto valor

— Tasa de bajo valor

Costo financiero (2004-2005)

Diferencial de tasas	7,90%
a) Diferencial de riesgo	2,50%
b) Diferencial costos administrativos*	2,7% - 5,4%
Diferencial neto de a) y b)	2,7% - 0%

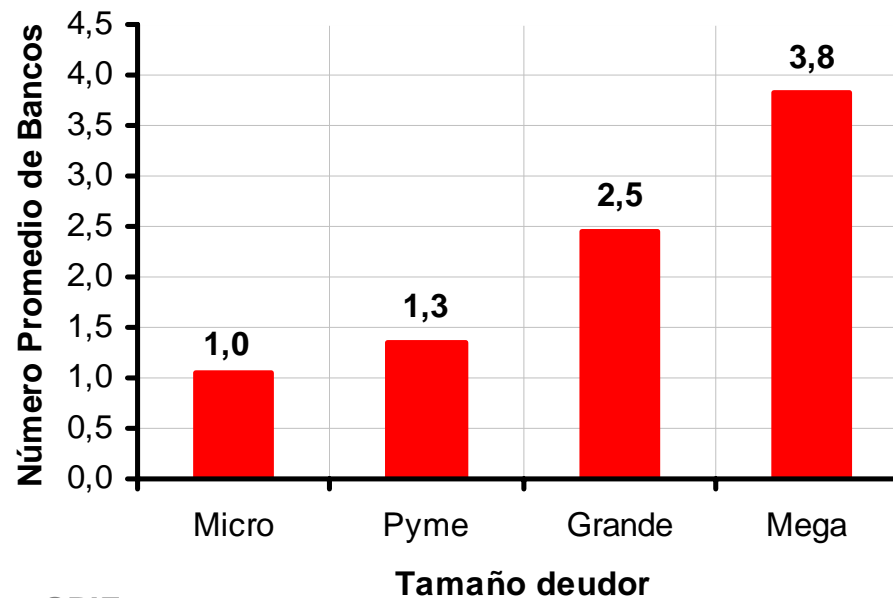
Comentario a Lámina 12

Conceptualmente el diferencial entre las tasas de alto y bajo valor responde a diferencias en los niveles de riesgo de los distintos segmentos, al mayor costo de la administración crediticia, y también a la intensidad de la rivalidad competitiva. En esta línea se puede observar:

- Las cifras disponibles (aunque lejos de ser exhaustivas) muestran que el diferencial de tasas en promedio (últimos dos años) es de 7,9%, y que un 2,5% estaría explicado por el riesgo incremental entre segmentos pequeños y grandes de deudores ($7,9 - 2,5 = 5,4\%$).
- Por otra parte, estudios de corte académico sitúan los costos administrativos diferenciales entre 2,7 y 5,4 %.
- • Lo anterior da pie, dependiendo si se considera el límite superior o inferior de la estimación, a que existan espacios para aumentar la eficiencia y la competencia. Es decir, existen espacios para mejorar la oferta de servicios al segmento Mype, por la vía de reducir los costos de administración y aumentar la competencia.

Las empresas de menor tamaño sólo mantienen registro de crédito en una institución

Número de Bancos según segmento de empresas(diciembre 2005)



Fuente: SBIF

Comentario a Lámina 13

Otro hecho interesante, es que las Pymes operan en promedio con 1,3 instituciones financieras, mientras que las empresas de mayor tamaño lo hacen con alrededor de 4 bancos. Lo anterior (hipótesis) pudiera ser el reflejo de costos de transacción que limitan la movilidad de los deudores, y atenúan la competencia entre bancos. Desafío.

Sección 2

Servicios bancarios otorgados a las Pymes

Créditos

Coberturas

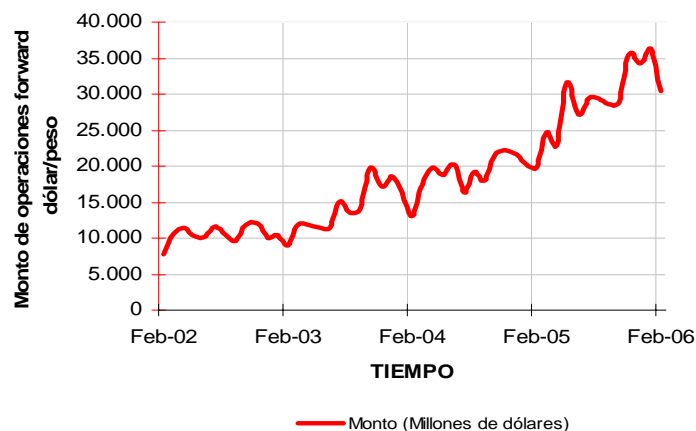
Comentario a Lámina 14

II.2 SERVICIOS BANCARIOS OTORGADOS A LAS PYMES – COBERTURA

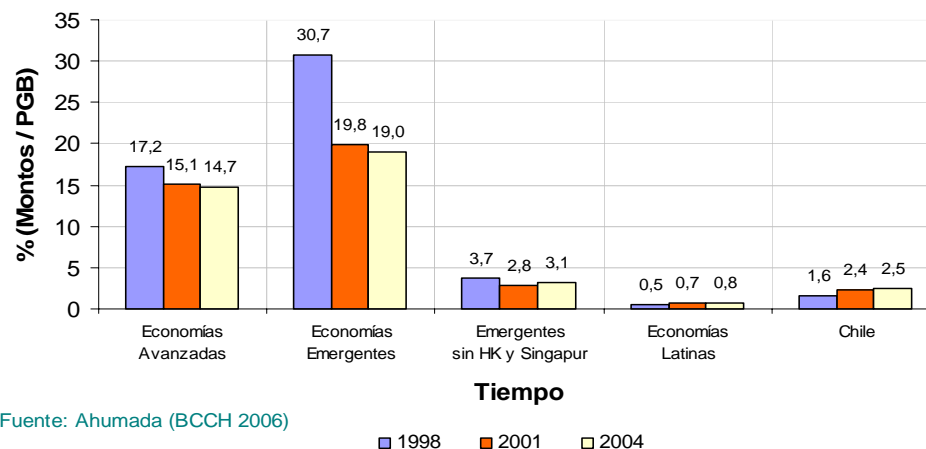
Los servicios financieros especializados como las coberturas con derivados, no sólo son relevantes por la coyuntura cambiaria que enfrenta el país, si no también, como mecanismo más permanente para enfrentar las fluctuaciones propias del ciclo económico, y un escenario marcado por una creciente globalización, por la suscripción de numerosos acuerdos de libre comercio y por la aplicación esquemas cambiarios más liberales.

El mercado de derivados cambiarios en Chile

Transacciones de forward en el mercado cambiario formal (seguros de cambio)



Mercado de derivados en Chile



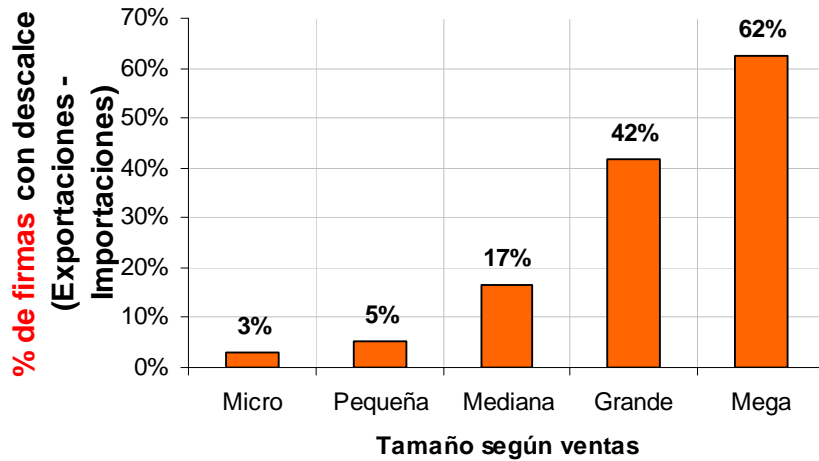
Fuente: Ahumada (BCCH 2006)

Comentario a Lámina 15

El mercado de derivados en Chile ha experimentado una fuerte expansión en los últimos años. No obstante, aún le falta avanzar en profundidad y diversificación de productos, para alcanzar los estándares de las economías de mayor desarrollo.

Descalce de monedas según el tamaño de las firmas

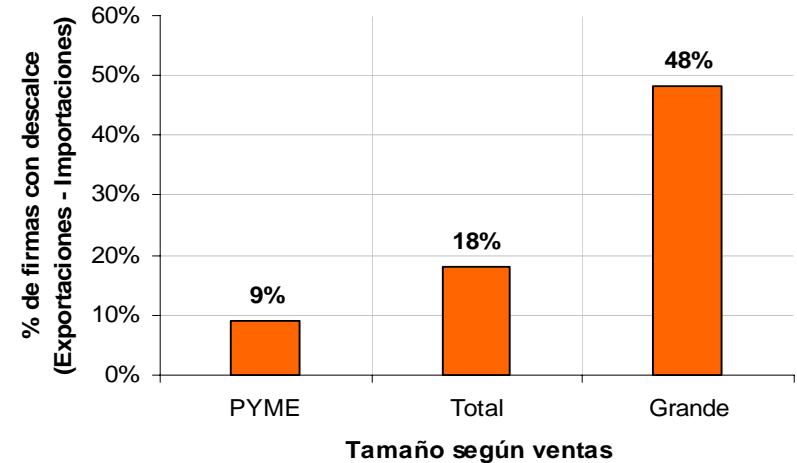
Descalce natural de monedas según tamaño de la firma (sector manufacturero)



Fuente: Banco Central - SBIF

* Descalce Natural = Exportaciones - Importaciones

Descalce de monedas según tamaño de la firma (sector manufacturero)



Fuente: Banco Central - SBIF

En esta gráfica el segmento "Grande" incluye a las "Mega" empresas.

Comentario a Lámina 16

Las empresas requieren de instrumentos para cubrir sus descalces naturales de monedas. El no acceder a estas tecnologías financieras puede disminuir la capacidad de desarrollo, crecimiento y competitividad de las Pymes, particularmente de aquellas vinculadas al comercio exterior.

De acuerdo a estas cifras, de cada 100 Pymes (del sector manufacturero), 9 presentan descalces naturales de monedas susceptibles de ser cubiertos. Análogamente, y al margen de la magnitud del descalce (que pudiera ser pequeño), de cada 100 mega empresas, 62 son potenciales clientes de seguros de cambio.

Parecen ser que son las empresas de mayor tamaño las que han incorporado las coberturas dentro de su gestión financiera permanente.

Como toda nueva técnica, se requiere de esfuerzos para difundirla. Particularmente en los segmentos de menor tamaño.

Sección 3

Desafíos frente al sector

Comentario a Lámina 17

Quiero finalizar esta reflexión planteando algunos desafíos frente al sector Pyme. Desafíos, cuyo alcance comprometen tanto al sector privado como al público, a los bancos, las asociaciones gremiales, a los organismos de fomento, y por cierto al supervisor bancario. Organismo, que seguirá contribuyendo en estas materias conforme a su propio ámbito de acción.

Algunos desafíos frente al sector Pyme (1)

1. Es fundamental nivelar el “Campo de Juego” e incentivar la competencia.
 - Información
 - Capacitación
 - Organización
 - Nuevos actores en el mercado

Comentario a Lámina 18

III. ALGUNOS DESAFIOS FRENTE AL SECTOR

Primero: Es fundamental generar condiciones para que las empresas operen en un campo de juego nivelado. Esto tiene que ver con:

- Mejorar la calidad y cantidad de información disponible respecto de las actividades de las unidades productivas.
- Perfeccionar las competencias de los empresarios en materias de gestión.
- Aprovechar los beneficios derivados de las formas de Organización Asociativas.

También, es relevante incrementar la competencia a través de la participación más activa de actores extrabancarios: banca de segundo piso; CAC, Compañías de Seguro, Mutuarias, cajas de compensación, etc.

Algunos desafíos frente al sector Pyme (2)

2. Reducir los costos de administración crediticia. En ese sentido aplanan iniciativas como la de la **Fecu Pyme**, y las tendientes a simplificar los trámites de constitución, cierre y tributación de las empresas del segmento.
 - Estandarización de la información financiera

3. Obtener y difundir información de fuentes primarias sobre el tamaño de los deudores y las condiciones de acceso a los servicios financieros. Perfeccionamientos en los Archivos SBIF.
 - Proyecto SBIF
 - Mejorar diseño de las políticas públicas y comerciales
 - Implementación Basilea II

Comentario a Lámina 19

Segundo: La banca esta en condiciones de enfrentar nuevos desafíos, y de poner nuevos énfasis en temas emergentes: La bancarización de segmentos específicos, la atención de los clientes bancarios y la prevención del lavado de activos. En el contexto específico que estamos tratando, debemos:

(a) Profundizar el uso de herramientas como la Fecu Pyme, cuya masificación aún esta pendiente, ello contribuirá a:

- Homogeneizar la presentación de los estados financieros.
- Mejorar la información financiera, las condiciones de negociación y el acceso al crédito.
- Elevar los estándares de gestión integral de las Pymes.

(b) Avanzar en esquemas que faciliten la formalización de las Pymes, y por dicha vía la generación de información (SII)

Tercero: Debemos incorporar dentro de las bases de datos bancarias variables asociadas al tamaño del deudor, ello permitirá:

- Mejorar el entendimiento de las problemáticas específicas del segmento Pyme.
- Mejorar la oferta (publica y privada) de servicios financieros orientados al segmento.
- Avanzar en las exigencias asociadas a Basilea II.

Algunos desafíos frente al sector Pyme (3)

4. Aumentar el alcance de los servicios financieros (bancarización).
 - Coberturas forward
 - Coberturas con opciones
 - Sólo entre un 8% y un 15% de los exportadores del segmento Pyme utiliza tales instrumentos

Comentario a Lámina 20

Cuarto: No sólo se requiere incorporar a nuevos segmentos al ámbito de los servicios financieros (Ente un 37% y un 58% de las Pymes no están bancarizadas), se requiere también enriquecer las líneas de productos disponibles:

- A los ya “conocidos” forward de monedas, se han agregado, recientemente (segundo semestre de 2005), como resultado de las modificaciones regulatorias, las opciones.
- Más allá de la coyuntura marcada por las severas fluctuaciones cambiarias, se deben hacer esfuerzos (públicos, privados, y gremiales) como este para difundir el uso de esta nueva tecnología financiera. Antecedentes de la CCS indican que sólo entre un 8% y un 15% de los exportadores del segmento Pyme utiliza tales instrumentos.
- Probablemente, la complejidad de los mismos y su reciente incorporación a la oferta de servicios bancarios han dificultado su difusión.
- Probablemente, con ello, incluso se este entorpeciendo el desarrollo exportador del segmento. Las empresas Pyme tienden a no usar coberturas, por lo que deben evitar las actividades comerciales que los generan en forma natural, ello obviamente limita sus posibilidades de crecimiento.

Algunos desafíos frente al sector Pyme (4)

5. Mejorar las condiciones de acceso y movilidad de los deudores Pyme. En esa dirección apuntan iniciativas como las:
 - SGR (Senado de la República)
 - FOGAPE
 - COBEX

Comentario a Lámina 21

Quinto: Iniciativas como el FOGAPE (que hoy cuenta con 25 años de experiencia), y el COBEX (de Corfo) han contribuido a mejorar el acceso al sistema financiero. Se requiere seguir impulsando dichas herramientas para mejorar también las condiciones de acceso: tasas y plazo

En ese sentido apuntan iniciativas como la “Central de Garantías”, y el proyecto de “Constitución y operación de las sociedades de garantía recíproca”. Las cuales por la vía de impulsar la movilidad de los clientes, pueden mejorar también las condiciones de crédito. Esta última iniciativa presenta a la fecha un avanzado trámite legislativo.

COBEX: Es una cobertura de CORFO que alcanza al 50% del saldo de capital impago de los préstamos a exportadores (P.A.E.) elegibles. A solicitud de los bancos, CORFO aprueba una línea para cada exportador, que podrá estar expresada en dólares, unidades de fomento o pesos. La aprobación de una línea estará sujeta al pago de una comisión única equivalente al 0,3% anual anticipado, sobre el monto de la línea aprobada. La cobertura se hace efectiva ante el incumplimiento del deudor y sólo una vez que se verifique que se ha notificado judicialmente la demanda al deudor. (hoy 9 bancos operan con el sistema)

Algunos desafíos frente al sector Pyme (5)

6. Incentivar la formalización de las empresas y las mejoras progresivas en la calidad de la gestión.
 - Información deficiente
 - Falta de profesionalización en la gestión
 - Acceso a nuevas tecnologías financieras

Comentario a Lámina 22

Sexto: Como se señaló anteriormente, un alto % de los clientes comerciales de la banca operan como personas naturales. En general ello se traduce en:

- Baja generación de información (problemas de información asimétrica).
- Gestiones empresariales poco profesionalizadas y dificultades para incorporar tecnologías financieras más modernas.
- Dificultades para acceder a fuentes complementarias de financiamiento (bonos, debentures, efectos de comercio, créditos externos, factoring internacional, Capital de riesgo, etc.).

Iniciativas como los programas de Fomento a la Calidad de Gestión de Corfo apuntan en dicha dirección. La banca debe hacer lo propio.

Fomento a la Calidad: Instrumento de CORFO que sirve para que las empresas puedan demostrar a sus clientes, proveedores y a su entorno en general que cumplen con estándares de gestión reconocidos nacional e internacionalmente, mediante una certificación otorgada por organismos independientes. Es un aporte no reembolsable de CORFO que cubre parte del costo de una consultoría especializada, contratada por las empresas, para incorporar en ellas sistemas o estándares de gestión con evaluación de conformidad certificables o verificables, tales como las normas ISO 9001, ISO 14001, Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), la Norma de Sistemas de Gestión Pyme (NCh 2909), PABCO, OHSAS y HACCP)

Muchas Gracias