

FONDO ESPERANZA Y EMPRENDE CHILE



EL PROGRESO DE NUESTROS CLIENTES EN 2014

En Chile la Fundación Microfinanzas BBVA está presente a través de dos entidades: Emprende Microfinanzas y Fondo Esperanza, atendiendo actualmente a más de 106.240 personas pobres, y llegando a los territorios más vulnerables del país.

Fondo Esperanza, es una institución de desarrollo social con más de 12 años de trayectoria en el país, con la que apoyamos a 92.605 emprendedores de 220 comunas, lo que la convierte en la comunidad para emprendedores más grande de Chile. La entidad cuenta con una Escuela propia de Emprendimiento, con una innovadora propuesta de enseñanza de una duración de dos años y 18 módulos educativos en cuatro áreas (desarrollo del negocio, bienestar familiar, empoderamiento y capital social), que ha permitido la formación de más de 90.000 personas en 2014.

Emprende Microfinanzas, por su parte, es una entidad pionera en Chile especializada en financiar a sectores vulnerables o que viven en situación de pobreza y la única que lleva funcionando 21 años consecutivos en el país. Actualmente entrega créditos productivos y ofrece capacitación a emprendedores desfavorecidos, respaldando a 15.000 emprendedores a través de 24 oficinas con presencia entre la V y la IX regiones.

Como iniciativa pionera en Chile, ambas entidades lanzaron a finales de 2014 un proyecto piloto de microseguros destinado al segmento de personas vulnerables a las que atienden, y que no tienen acceso a este tipo de productos en el país. De fácil acceso, precios muy bajos y ajustados a sus necesidades y perfil, 115 clientes cuentan ya con su microseguro.

FONDO ESPERANZA



NUESTROS CLIENTES

Durante el año 2014 Fondo Esperanza mantuvo su empeño de captar clientes de los segmentos más vulnerables de la población chilena. De los 49.285 nuevos clientes de activo a quienes atendió la entidad durante el año pasado, el 93% se encontraban dentro de lo que se considera segmento de población vulnerable y entre ellos un 65% de los que formalizaron un crédito manejan negocios cuyo excedente per cápita está por debajo de la línea de pobreza de Chile. Siendo el 41% de ellos menores de 35 años.

La misma línea se observa si se centra el foco en el número total de clientes de activo vigentes (92.605), entre los cuales el 91% se encontraba en condición de pobreza o vulnerabilidad monetaria a finales de 2014. Del total de clientes vigentes, el 28% son menores de 35 años y el 45% han completado a lo sumo estudios de educación primaria, cuando a nivel de país el porcentaje de población que se encuentra en esta situación es del 23%.

Es significativo el alto índice de clientes femeninas de la entidad, un 84% del total. En este grupo el 94% se encuentran en situación de vulnerabilidad monetaria y el 39% son solteras.

El excedente per cápita medio de los negocios de los clientes que llevan menos de un año de relación con Fondo Esperanza (el 41%) es de 123 dólares mensuales, cantidad que sube a 146 dólares mensuales entre las personas que mantienen el vínculo financiero con nosotros entre 1 y 3 años (el 39%), y llega a una media de 176 dólares mensuales para el 20% de clientes que llevan 4 años o más atendidos por la entidad.

Se constata que el excedente medio per cápita en los hogares de nuestros clientes es de 131 dólares mensuales, cuando la línea de vulnerabilidad en zonas urbanas se calcula en 327 dólares per cápita. En el caso de los clientes vulnerables la media de excedente que obtienen de sus actividades es de 178 dólares per cápita, más cerca de la línea de pobreza que de la de vulnerabilidad.

SUS NEGOCIOS

Las actividades de los usuarios de Fondo Esperanza se concentran mayoritariamente en el comercio al por menor, un 67% del total. Un 27% trabaja en industrias manufactureras y el 6% restante lo hace en otras actividades de servicios.

El promedio de ventas de los negocios de las personas situadas bajo la línea de pobreza es de 495 dólares mensuales, 5.936 dólares al año. Una situación que según va mejorando permite que las mismas microempresas puedan generar nuevos empleos para la comunidad. En total, nuestros clientes proporcionan trabajo a más de 12.000 personas.

El esfuerzo financiero de los usuarios de Fondo Esperanza está ajustado en función del nivel de ventas y del volumen de activos de cada segmento de vulnerabilidad. En el caso de las personas

que viven en extrema pobreza, la cuota significa un 31%, los costos un 52% y el excedente un 17% de las ventas. Pero esta carga financiera de la cuota sobre las ventas va disminuyendo según aumenta el nivel de ingresos y también se reduce el peso de los costos. Por ejemplo en el segmento de personas en vulnerabilidad: los costos significan un 44% de las ventas, el excedente un 42% y la cuota un 14%.

Puesto de venta de frutas y verduras.



SU PROGRESO

Utilizando el sistema de cosechas podemos medir el progreso de nuestros clientes a medida que se incrementan los años de relación con la entidad. En el caso de Fondo Esperanza, el 50% de los clientes mantiene activo algún crédito al finalizar el año siguiente al de su cosecha.

Respecto al progreso anual de sus negocios se observa que las tasas de crecimiento anual compuesto (TAC) evolucionan

positivamente: las ventas crecen un promedio del 30% anual y lo mismo ocurre con el excedente de negocio que aumenta un 39%. En lo que se refiere al crédito, éste crece a una tasa promedio del 49% anual entre los clientes que mantienen una relación permanente con la entidad, una progresión que es más rápida durante los primeros años de vinculación con la misma.

Fondo Esperanza realiza otra labor fundamental: apoyar con educación financiera a las personas que confían en ella. Durante 2014, la Escuela de Emprendimiento facilitó capacitación al 100% de los clientes en temas de empoderamiento, bienestar familiar, desarrollo de negocio y capital social.



Taller de carpintería.

Todas estas acciones de apoyo a la población más vulnerable dan sus resultados. Entre los clientes de Fondo Esperanza, el 32% obtienen, después del segundo año de relación con la entidad, ingresos que les permiten abandonar la situación de pobreza monetaria. Además también se aprecia una mejora en las posibilidades de acceso a una vivienda propia entre los clientes de mayor antigüedad.

FONDO ESPERANZA CON LOS EXCLUIDOS

Fondo Esperanza tiene entre sus objetivos llegar a los segmentos más excluidos de la sociedad chilena, aquellos a quienes por sus condiciones personales alcanzar oportunidades de desarrollo se convierte en una misión aún más difícil. Con este fin, la entidad ha desarrollado dos proyectos pioneros en Chile, para apoyar con créditos productivos y capacitación a personas penadas y personas sin hogar:

Programa de créditos productivos a reclusos: Capacitación y créditos a reclusos de los centros penitenciarios de Osorno, Linares y Limache. Desde su puesta en marcha, 60 reclusos han creado con el apoyo financiero de la entidad sus propios negocios, dedicados a ventas de cuero, objetos de madera, ropa, etc. En 2015 este programa se replicará en otras cárceles del país.

Programa de emprendimiento a personas de la calle: En septiembre de 2014, Fondo Esperanza iniciaba un plan piloto destinado a impulsar el desarrollo productivo de personas sin hogar, en colaboración con Emplea, una fundación perteneciente al Hogar de Cristo. Desde su inicio, la entidad apoya a 6 personas con crédito, asesoría y capacitación que se dedican a la compra y venta de artículos de alimentación y aseo, además de servicios.

EMPRENDE



NUESTROS CLIENTES

A lo largo de 2014, 4.650 nuevos clientes de activo llegaron a Empeñe Microfinanzas (EM) en busca de apoyo financiero. El 57% de los usuarios que solicitaron un crédito pertenecen al segmento de población vulnerable, es decir en riesgo de caer en la pobreza. Y de ellos, el 34% tiene menos de 35 años.

Puesto de venta de mote con huesillos, queques y desayunos.

Sin embargo si nos centramos en el total de clientes de activo, el 63% se encuentra en condición de pobreza o vulnerabilidad monetaria. El 63% de este total son mujeres y un 70% de ellas se halla en situación de vulnerabilidad económica.

El excedente medio per cápita en los hogares de los clientes de Empeñe Microfinanzas alcanza los 360 dólares mensuales, levemente por encima de la línea de vulnerabilidad atribuida a la población urbana del país, que se calcula en 327 dólares per cápita. Pero también es cierto que se va observando un incremento del excedente medio según aumenta el tiempo de permanencia como usuario de la entidad. Entre los clientes que llevan menos de un año en EM el excedente medio es de 335 dólares mensuales per cápita; entre los que llevan entre uno y tres años, esta cifra sube a 371 dólares, y los que permanecen cuatro o más años con nosotros obtienen un excedente medio de 596 dólares mensuales per cápita.

Por otra parte, un 55% de los clientes vigentes tienen a lo sumo estudios de educación primaria completa y también se aprecia una mejor evolución entre los clientes más antiguos respecto a la posibilidad de acceder a una vivienda en propiedad.

SUS NEGOCIOS

En función del sector que concentra la actividad de sus negocios los predominantes son los siguientes: el 51% de los clientes vigentes de Emprende Microfinanzas se dedican al comercio al por menor; el 17% a diferentes industrias manufactureras y el 16% a la agricultura y la ganadería o actividades relacionadas con ellas.



Venta de quesos, harina tostada y otros.

Las ventas mensuales varían en función del rango de vulnerabilidad monetaria. El promedio de esta variable entre los clientes situados por debajo de la línea de pobreza es de 759 dólares mensuales (9.110 dólares al año). Según avanza el desarrollo de sus microempresas son capaces de convertirse

en promotores de nuevos empleos. En concreto los negocios de los clientes de Emprende Microfinanzas dan trabajo a más de 3.700 personas en la base de la pirámide.

Los clientes más vulnerables son los que tienen mayor nivel de apalancamiento, que va disminuyendo en paralelo al crecimiento del negocio. Los datos reflejan que en cualquier caso el nivel de endeudamiento es bajo y que el patrimonio de los usuarios de la entidad va aumentando según se incrementa su nivel de ingresos. Al mismo tiempo la carga financiera que supone la cuota del crédito sobre las ventas va bajando a la par que sube el nivel de ingresos.

Sirva como ejemplo comparativo la situación de dos rangos diferentes de vulnerabilidad: entre los clientes en el rango de extrema pobreza, los costos significan de media el 64% de los ingresos de sus negocios, la cuota del crédito supone el 8% y el excedente que obtienen se cifra en el 28%. Mientras que para las personas clasificadas en el rango de vulnerables, los costos representan el 48% de los ingresos obtenidos en su actividad, la cuota del crédito el 6% y los excedentes alcanzan el 46%.

La conclusión es que el potencial de crecimiento es real ya que a medida que las ventas van creciendo, los clientes de Emprende Microfinanzas van obteniendo mayores márgenes gracias a la reducción del peso de los costos y de la cuota de crédito.

SU PROGRESO

Atendiendo a la metodología de cosechas que se ha seguido para medir el progreso de nuestros clientes en relación a los años de permanencia en la entidad se observan varios hechos significativos: En primer lugar el 57% de los clientes mantienen

su relación con Emprende Microfinanzas a través de un crédito al final del año siguiente al de su cosecha.

En cuanto al progreso anual de sus negocios atendiendo a la Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (TCAC), el crédito crece a una tasa promedio del 24% para los clientes que mantienen una relación permanente con la entidad y este crecimiento es más rápido durante los primeros años de vinculación. También las ventas de los negocios crecen a una TCAC del 12% anual. Y desde una dimensión más social se observa que, después del segundo año, alrededor de un 7% de los clientes de Emprende generan nuevos empleos.

Si el foco se centra en examinar el acceso de los clientes a una vivienda propia, las posibilidades de conseguirlo mejoran entre los grupos de clientes más antiguos, lo que sugiere que la captación de nuevos clientes se ha ido centrando en los segmentos más vulnerables de esta dimensión y/o que el paso del tiempo como usuario de los servicios de Emprende favorece el desarrollo en este aspecto social.

Para hacer un resumen comparativo, si el PIB per cápita de Chile se sitúa en 14.859 dólares anuales, los clientes nuevos de Emprende obtienen de media 3.956 dólares anuales per cápita y los clientes vigentes de activo un promedio de 4.323 dólares anuales per cápita.



Elaboración y venta de empanadillas caseras.



Venta de ropa en ferias.

PROGRAMA TERRITORIOS VULNERABLES

En su apuesta por promover el desarrollo productivo de los más desfavorecidos, Emprende Microfinanzas ha dirigido su acción con el objetivo de llegar a sectores y clientes donde otros no llegan. Lo hace a través de un modelo de distribución que potencia el desarrollo de la gestión en territorios “vulnerables”, en los que prácticamente no hay servicios financieros disponibles y donde hay emprendedores para los que la barrera territorial representa una dificultad en el desarrollo de sus negocios. Parte de estos territorios se encuentran en las zonas de mayor presencia indígena de Chile.

Actualmente, nueve de las 23 oficinas de Emprende -Lautaro, Cañete, Lebu, Curanilahue, Carahue, Coelemu, Licantén, Las Cabras y Santa Bárbara- desarrollan su actividad en estas zonas. En ellas Emprende es la única alternativa de acceder a financiación formal de créditos individuales de bajo monto.

A diciembre de 2014, los clientes atendidos por Emprende en estos territorios ascienden a 4.438 y su cartera de créditos se aproxima a los 3.906.000 dólares.

PROYECTO DE ATRACCIÓN Y EMPLEO A JÓVENES DE ESCASOS RECURSOS



Certificado del acuerdo de colaboración entre Empeñe y la Escuela Nacional de Capacitación de Chile.

En 2014, Empeñe ha suscrito un acuerdo de colaboración con la Escuela Nacional de Capacitación de Chile, un centro de formación técnica con más de 50 años de trayectoria en el ámbito del desarrollo de oportunidades de formación para jóvenes que provienen de los sectores más vulnerables y desamparados de la población chilena.

En el marco de esta alianza, Empeñe ofrecerá de modo especial y prioritario a los estudiantes del área administración del centro, oportunidades laborales como asistentes comerciales o ejecutivos de microfinanzas. Entre agosto y octubre de 2015, la entidad recibirá los primeros alumnos en prácticas.

Con este programa se consiguen dos objetivos, por un parte, ofrecer a estos jóvenes el acceso a un empleo estable y formal, y por otra, conseguir con su incorporación en la entidad que sus conocimientos sobre sectores y territorios vulnerables y sobre los tipos de trabajos que desarrollan los emprendedores más desfavorecidos del país, estén al servicio de la misión de Empeñe. En la actualidad, de los 52 ejecutivos de microfinanzas y 30 asistentes comerciales de Empeñe, alrededor del 50% son personas de 30 años o menos, graduados en institutos públicos o técnicos y pertenecientes al 60% más vulnerable de Chile, para los cuales, Empeñe representó su primera oportunidad laboral.

La economía chilena creció un 1,8% en 2014, lo que supone la segunda menor tasa de los últimos catorce años, inferior al 5,3% que aumentó como promedio en los últimos cuatro. Este menor dinamismo fue causado por una combinación de factores externos y domésticos que afectaron la confianza empresarial y las expectativas de inversión producto del retroceso experimentado en el sector minero, debido al fin del ciclo de inversión, y a la caída de los precios del cobre, a los cuales se ha sumado un empeoramiento del consumo privado. El comportamiento del consumo y la inversión hicieron que la demanda interna del país sufriera una contracción del 0,6% durante el año.

La debilidad del consumo privado, que ha pasado de crecer un 5,6% en 2013 a sólo un 2,1% en 2014, está provocando que el actual ciclo de desaceleración sea más persistente. Una conducta de los consumidores que tiene su fundamento de mayor peso, en el menor crecimiento del empleo y de los salarios reales; lo que obliga a una adecuación del gasto. Esta situación de persistencia se evidencia en que luego del inicial ajuste de los bienes durables (componente de inversión de los consumidores) que se han contraído un 1,9% después de crecer al 14,2% en 2013, el efecto se ha contagiado a los bienes no durables (consumo puro) que tras aumentar un 5,5% en términos reales en 2013 bajaron a hacerlo sólo un 1,8% en 2014, acercándose el dato del último trimestre del año a la contracción (0,6% en términos interanuales).

Por su parte la inversión ha experimentado una fuerte caída producto de la finalización de proyectos que comenzaron en años anteriores, así como por la postergación de otros nuevos, ante un escenario externo más vulnerable. En conjunto mostró un estancamiento en 2013 y en 2014 cayó un 6,1% al medir la inversión por la formación bruta de capital fijo. La construcción y otras obras crecieron un 0,9% pero maquinarias y equipos cayeron un 18,8%.

Ante la contracción de la demanda interna, el Gobierno realizó una gestión fiscal expansiva que unida a los menores ingresos por la caída de los precios del cobre y la menor recaudación de impuestos internos, se materializó en un déficit fiscal equivalente al 1,6% del PIB. En este marco de debilidad interna y externa, el Banco Central recortó agresivamente la Tasa de Política Monetaria en 200 puntos básicos, lo que ayudó a que las tasas de mediano y largo plazo se hayan situado en mínimos históricos o cerca de ellos, con la intención de suavizar el ciclo dentro de un marco inicial de inflación controlada.

La continuación del impacto en el precio de los commodities de exportación del país, junto con el ajuste de tasas de interés, impulsaron la liquidación de operaciones de arbitraje de tasas de interés a través de instrumentos derivados (carry trade) realizadas por no residentes, lo que indujo a que el peso se depreciara un 13% durante el año, un elemento que resultó decisivo para el aumento

de la inflación que cerró 2014 en 4,6%, por encima de las previsiones del Banco Central. Como consecuencia el crecimiento de las importaciones se frenó (-7% durante el año) y el déficit en cuenta corriente experimentó una rápida corrección, pasando del 3,4% en 2013 a sólo 0,9% en 2014.

En este entorno la tasa de empleo se situó en el 6%, lo que representa un aumento de 30 puntos básicos respecto al año anterior, una cifra en la que tuvo que ver el crecimiento de la fuerza de trabajo (1,8%) respecto al número de ocupados (1,4%). Es pertinente resaltar que la composición del empleo ha cambiado. Mientras el empleo asalariado mantiene una tendencia a la baja, el empleo por cuenta propia se ha acelerado con fuerza con un aumento anual próximo al 4%. Por su parte, las remuneraciones reales han ido mostrando un menor crecimiento desde 2009 lo que explica en parte, la tendencia de comportamiento del consumo privado. Pero el aumento de los salarios nominales continúa elevado, en parte por estar ligados a la inflación pasada. Los sectores en los que se han producido mayores alzas en el número de ocupados han sido la agricultura, la ganadería, la vivienda y la silvicultura, seguidos de servicios sociales, de salud y de los relacionados con la Administración Pública; mientras que los que más cayeron fueron comercio, construcción y actividades inmobiliarias.

Un dato positivo en la situación de Chile es que el país ha logrado importantes reducciones en los niveles de pobreza en los últimos años. En base a la última Encuesta de Caracterización Socioeconómica (CASEN) del Ministerio de Desarrollo Social, fechada en 2013, la proporción de población considerada pobre, si se atiende a sus ingresos, pasó del 29,1% en 2006 al 14,4% en 2013, mientras que la pobreza extrema disminuyó del 22,6% al 4,5% en el mismo período.

En el caso chileno también existen datos sobre carencias en dimensiones como educación, salud, trabajo, seguridad social y vivienda. Considerando

todos estos factores, conocidos como pobreza multidimensional, los datos que resultan es que el 20,4% de la población del país se encuentran en situación de pobreza multidimensional y un 5,5% en situación de pobreza por ingresos y multidimensional. Pero también en este concepto más amplio de pobreza se observa una disminución de 7,1 puntos porcentuales en el período 2009-2013.

En cualquier caso se mantiene la alta y persistente desigualdad: el 40% más pobre de la población sólo tiene el 10,3% de los ingresos, mientras que el 10% más rico agrupa el 34,4% del total. La relación de ingresos de este 10% más rico es de 17,1 veces respecto al 10% más pobre, lo que sitúa el coeficiente de Gini en niveles próximos al 0,5 y evidencia que la mejora macroeconómica del país en este período no ha conseguido quebrar la brecha de desigualdad que existe en Chile.