

# Percepción de riesgo condiciona el financiamiento

**Contar con los recursos económicos es uno de obstáculos recurrentes que tienen las pymes para enfrentar nuevos desafíos que permitan potenciar sus emprendimientos.**

**E**l acceso al crédito es una de las dificultades con que se encuentran las micro, pequeñas y medianas empresas chilenas para acceder a los instrumentos que les permitan mejorar tanto la producción como comercialización de sus productos.

En ese sentido, "uno de los problemas para este sector es la falta de información financiera. A comienzos del año 2016 la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) desarrolló en conjun-

to con el ministerio de Hacienda y con el Servicio de Impuestos Internos (SII) una mesa de trabajo para mejorar la disponibilidad de información de riesgo de crédito comercial, en especial para aquellas empresas que se acojan al sistema de tributación simplificado contemplado en la ley de impuesto a la renta", asegura Ricardo Matte, gerente general de la ABIF.

Para Hernán Cheyre, director del Instituto de Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, es natural que las pymes y mipymes tengan esta problemática, porque "objetivamente son más riesgosas que las empresas grandes en la mayoría de los casos. A lo que se agrega que la percepción de riesgo que existe respecto de ellas en el sector financiero es más alta también".

También vinculado a este tema, muy relacionado con incumplimiento del pago, es el costo de la deuda. "Las mipymes usualmente están sujetas a mayores tasas de interés producto de las escasas garantías, antigüedad y estacionalidad de su negocio, de manera que el obtener el financiamiento externo les puede resultar más caro que a las empresas de mayor tamaño", apunta Karla Soria, académica de la Escuela de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Norte.

Conscientes de esta realidad, la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) ha diseñado un programa que pretende fortalecer el rol de los intermediarios financieros no bancarios, tales como cooperativas de ahorro y crédito, empresas de factoring, leasing, entre otras. "Nuestro convicción es que la mayor competencia en las oportunidades permitirá contar finalmente con más y mejor



**"Nuestra convicción es que la mayor competencia en las oportunidades permitirá contar finalmente con más y mejor financiamiento para las empresas".**

Luis Felipe Oliva, coordinador general de inversión y financiamiento de Corfo.

**63%**

de los empresarios solicita dinero para financiar el capital de trabajo.

financiamiento para las empresas", comenta Luis Felipe Oliva, coordinador general de inversión y financiamiento Corfo.

**PROGRAMAS DE APOYO**  
El Estado y las entidades

del sistema financiero valoran la importancia del sector en la economía del país. Por ello han adoptado políticas de apoyo con la creación de distintos instrumentos que permitan aumentar la competitividad

de estas empresas. El gerente de Innovación Corfo, Patricio Feres, observa que "desde la comprensión de que las mipymes en Chile, que corresponden al 99% de las empresas formales y que generan el

## Asesoramiento integral

"Las razones más importantes de los empresarios para solicitar dinero tiene que ver con financiar el capital de trabajo. Esta solicitud es coincidente en los diversos tipos de empresas y promedia el 63%. Otros requerimientos tienen que ver con la compra de maquinarias, equipos y herramientas, refinanciamiento, pagar deudas y la compra de terrenos, edificios y construcciones" advierte Karla Soria.

A juicio de Claudio Sánchez, docente de la Facultad de Administración y Negocios de DuocUC sede Concepción, la banca, por medio de programas específicos ha desa-

rrollado estrategias de financiamiento con transferencia tecnológica y asesoramiento integral.

El académico destaca también el aporte realizado por los gremios (cámaras de comercio, Sofofa, SNA, etc.) especialmente en lo referente a capacitación por medio de seminarios, ferias y exposiciones, que tienen entre otras finalidades compartir experiencias, desarrollo de nuevas tecnologías y transferencia de conocimientos.

Sánchez expresa que "todas las herramientas para financiar ya sea capacitación, conocimientos o los usos tradicionales (inversión en capital de trabajo) requieren

-necesariamente- una mejora en la demanda de productos de las empresas y eso apunta a optimizar la producción e incentivar el consumo.

En cuanto a la búsqueda de apoyo financiero para financiar capacitación, contratación, modernización de equipamiento o ampliación de mercado, el gerente general de ABIF, Ricardo Matte, observa que en nuestro país un 41% de las empresas pequeñas y un 30% de las medianas financian su inversión con la banca, mientras que a nivel internacional las cifras promedio son de 16% y 20% respectivamente.

**“Hoy en día la banca está preocupada no sólo de entregar una oferta de productos, sino que además posee programas de apoyo y asesorías enfocadas en el desarrollo de sus negocios. De esta manera se construye una relación de confianza y respaldo mutuo, fundamental para generar valor para ellas”.**

Ricardo Matte, gerente general de la ABIF



46% del empleo, el fomento a iniciar procesos y costumbres innovadoras es de gran relevancia para que éstas se mantengan dinámicas y estables como la base que mueve la economía chilena.”

El ejecutivo expresa que “uno de los principales ejes estratégicos de la gestión en Innova Corfo es democratizar el acceso a oportunidades, redes y financiamiento, incluyendo a empresas de todos los tamaños y sectores en el ecosistema”.

El diseño de la política de apoyo y su articulación se basa en la comprensión de que no sólo es necesario brindar apoyo en el desarrollo de proyectos; sino también en el entrenamiento y transferencia de capacidades y en la consolidación de ecosistemas que faciliten redes de cooperación y de acceso a conocimiento y oportunidades.

En tanto, “hoy en día la banca está preocupada no sólo de entregar una oferta de productos, sino que además posee programas de

apoyo y asesorías enfocadas en el desarrollo de sus negocios. De esta manera se construye una relación de confianza y respaldo mutuo, fundamental para generar valor para ellas”, manifiesta Ricardo Matte.

Según Hernán Cheyre, en lo que respecta al Estado, los principales esfuerzos han estado radicados en el otorgamiento de garantías parciales a los créditos otorgados por el sistema financiero a las empresas de menor tamaño y también en el otorgamiento de líneas de

financiamiento a instituciones no bancarias para que canalicen estos recursos a unidades productivas más

pequeñas. Pero también está adquiriendo una creciente importancia el apoyo para mejorar la gestión a tra-

vés de diversas iniciativas tanto de agencias estatales como también de las propias entidades privadas”.

## RedPyme

# Nuevo espacio digital que facilita la generación de redes y oportunidades de negocio

**Entel pone a disposición de micro y pequeñas empresas de todo Chile esta plataforma digital y gratuita que permite encontrar nuevos proveedores y ofrecer sus propios servicios y productos a otras firmas.**

**A**sólo dos semanas del lanzamiento de RedPyme, la plataforma ya cuenta con 9.300 usuarios inscritos y cerca de 1.000 empresas registradas a nivel nacional.

La inscripción a esta comunidad digital es gratuita y abierta, tanto a clientes como a no clientes de Entel, por lo que está disponible para todos los pequeños empresarios del país. Solo hay que ingresar al sitio [redpyme.entel.cl](http://redpyme.entel.cl), donde los interesados deberán crear un usuario, registrar su empresa y completar el perfil de negocio, destacando su ru-

bro y describiendo su servicio, para así facilitar la búsqueda y permitir una mejor interacción.

Quienes se inscriben acceden a una importante base de datos con la que pueden



generar mejores oportunidades de negocio y aumentar su productividad, en un espacio digital confiable y seguro.

Más allá del tiempo que lleve el negocio es importante que hayan realizado el inicio de actividades ante el SII porque es una validación en línea que asegura que la empresa realmente exista.

“El compromiso de Entel con todas las empresas es ayudarlas en su proceso de digitalización, por medio de herramientas y soluciones tecnológicas y una de ellas es RedPyme. De esta forma se fortalecerá el networking por medio de un acompañamiento para que puedan encontrar proveedores y potenciales clientes de manera fácil, ágil, rápida y segura para concretar ventas que fortalezcan su negocio. Además, los usuarios podrán evaluar



a otras empresas con una nota que se verá reflejada en cada perfil, aumentando las posibilidades de ser contactados cuando la calificación es alta.”, afirma el subgerente Pyme de Entel Empresas, Tomás Fernández.

Esta iniciativa forma parte

de la actual Comunidad Empresas de Entel, ecosistema digital que potencia la capacitación online para los negocios a través de cursos gratuitos, capacitación constante y visibilidad, y que en sus cinco años ya suma más de 48.000 usuarios de todo Chile.

**“Nuestro compromiso es apoyar el proceso de digitalización de todas las empresas, a través de soluciones tecnológicas como RedPyme”.**

Tomás Fernández, subgerente Pyme de Entel Empresas.