

Presentación al Consejo Asesor Pymes y Emprendimiento

Ministerio de Economía – Marzo 2015

Juan Pablo Stefanelli D.

Sergio Soto G.

Índice

- **Información de diagnóstico sobre las dificultades de acceso/condiciones en base al trabajo con Pymes**
- **Diferencias por tamaño/sector**
- **Propuestas de mejora al sistema**
- **Instrumentos que la banca podría potenciar/rol del fomento público**
- **Desafíos para mejorar las condiciones de acceso**

Dificultades de acceso/condiciones

Según última encuesta del ministerio de economía (2013) en el ámbito financiamiento los emprendedores declaran que:

- El 76,6% se financian con recursos propios.
- 22,4% tiene deuda formal para fines del negocio.
- 30,1% señala que no puede crecer por falta de financiamiento.

Las dificultades de acceso al crédito y condiciones que pueden enfrentar las Pymes, están dadas por:

- Asimetría de información y calidad de la misma que no permite una clara y correcta evaluación por parte de los bancos.
- Costos en la evaluación de crédito y el seguimiento de la utilización de los recursos.
- Altas tasas de riesgo, asociadas a la capacidad de pago de las Pymes y a la falta de garantías.
- Baja protección a los acreedores en caso de quiebras.
- Alto índice de fracaso o desaparición.
- Dificultades para las empresas nuevas con socios con poco historial bancario
- Dificultades para empresas o socios con mal track record
- Casi nulo acceso a financiamiento de proyectos o para empresas de activos intangibles

Lo anterior conlleva a que los bancos generen selección adversa dejando proyectos viables fuera de financiamiento por altas tasas de interés y/o riesgo moral asociado a que el cliente utilice fondos en otros fines.

(Fuentes: SBIF, Bco. Central, Ministerio Economía)

Diferencias por tamaño/sector.

Las Empresas de menor tamaño tienen particularidades que influyen en su acceso al crédito dadas por el amplio espectro de ventas en que se segmentan (UF1 a UF100.000):

- Diferencias en la calidad de la información
- Fuerte dependencia de regularidad de pago de grandes compradores que generan descalces en los flujos.
- Diferentes grados de formalidad / informalidad
- Diferentes niveles de especialización en su gestión / administración
- Presencia en múltiples rubros de la economía donde entidades financieras no cuentan con propuestas de valor acorde.
- Tasas de fracaso más altas, riesgo mayor

En general más fácil mientras la empresa tenga mejor información (Balances), clientes/contratos, y buena calidad de socios lo que suele darse en empresas más grandes

Propuestas de mejora al sistema (1 de 2).

- Mejorar la información del sector que permita hacer benchmarking y promueva la competencia.
 - Informes SBIF por empresas según tramos de ventas (Cuentas, Volúmenes, Transacciones). Hoy todo está junto en Personas Jurídicas o las personas con giro en el mundo personas naturales
 - Incrementar calidad de la información con la que se cuenta, mejor acceso a la información del SII y otras entidades del Estado.
 - Información consolidada con los agentes no bancarios
- Fortalecer, simplificar y unificar criterios para generar confianza en el sistema de garantías estatales, principalmente en el real pago de las garantías por parte del Estado, potenciando Corfo y Fogape.
- Fortalecer el sistema de pago de proveedores. Principalmente en los pagos que realiza el estado o permitir que el pequeño empresario le traspase el costo financiero al proveedor por la demora en el pago.

Propuestas de mejora al sistema (2 de2)

- Fortalecer el apoyo al comercio exterior.
- Establecer un sistema sólido de garantías que de confianza a los acreedores (central de garantías).
- Generar un modelo de capacitación e instrucción de las Pymes (trabajo público/privado).
- Reglas del juego claras que permitan disminuir la incertidumbre generada por el exceso de reformas.
- Que los bancos pudieran hacer SGRs

Instrumentos que la banca podría potenciar/rol del fomento público.

- Colocaciones con apoyo de un buen sistema de garantías estatales simple y seguro sin incertidumbre en el pago
- Claramente potenciar Factoring (agilizar factura electrónica)
- Educación Financiera
- Potencia Medios de pago Electrónicos (más seguridad e información). Ctas Vistas como abono de sueldos?
- Seguros de Crédito
- Apoyo bancario a fondos de riesgo y nuevas iniciativas (Ejemplo: Crowdfunding)
- Aumento de validez de Orden de Compra, que permita entregar Financiamiento
- Generar incentivos vía disminución de tasa y/o mejora de condiciones para aquellos clientes con buen comportamiento crediticio.
- Incentivar la asociatividad por parte de los microempresarios para generar acceso al crédito

Desafíos para mejorar las condiciones de acceso.

- Mejorar la información financiera de las Pymes y del sector
- Apoyo a Pymes y Microempresas potenciando el trabajo formal. Formación empresarial (mejorar management)
- Formación / Educación sobre importancia del “character” y su impacto en modelos de evaluación y acceso al crédito
- Mejorar percepción del factoring y regulación sobre el pagador Ej. Contar con un sistema que proteja de mejor manera a las Pymes (repotenciar Sello Pyme)
- Reformular sistema de Garantías Estatales que asegure el pago
- Fomentar el re-emprendimiento.
- Trato diferenciado para este segmento, no ser tratadas como grandes empresas ni como Micro/retail.
- Mayor acercamiento Público/Privado
- Hacer “factoring” (vouchering) sobre abonos POS (transbank)