

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



“FINANCIAMIENTO DE PYMES EN TIEMPO DE CRISIS”

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

Profesor Guía: ARTURO GUSTAVO
CORNEJO ARANDA

JOSÉ VICENTE COLLADO MURA
JUAN FRANCISCO TAPIA OLGUÍN

LOS ANDES, 2009



AGRADECIMIENTOS

“A todos aquellos que formaron parte de este trabajo y, en especial, a aquellas personas que siempre me apoyaron y lograron que esto se hiciera realidad sin dejarme nunca de lado, mi familia....”

José Vicente

“A mi familia, a mi madre y mi padre por todo el apoyo incondicional que me entregaron en cada momento difícil en el trayecto de mi carrera, a mis hermanos y amigos que me ayudaron en aquellos momentos de gran dificultad y me instaron a seguir luchando, a todos ellos muchas gracias.”

Juan Francisco

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCION	6
CAPITULO 1: PROBLEMA	7
Planteamiento del problema a investigar.	7
Objetivos:	8
Objetivo General.	8
Objetivos Específicos.	8
Preguntas:	9
Limitaciones del Estudio:	9
Justificación:	9
Metodología	10
CAPITULO N° 2: MARCO TEORICO.	11
¿Qué es una crisis?	11
Tipos de Crisis.	12
Crisis económicas a través de la historia	14
Crisis Económica Actual.	18
Origen	18
Evolución	19
El pánico bursátil	21
La extensión a la economía	22
Situación año 2009	23
Consecuencias en Chile.	23

Evaluación Económica de Chile año 2007 a 2009	24
CAPITULO N° 3: ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES.	28
Oferta con Fondos Privados.	28
Financiamiento de Corto Plazo	28
Financiamiento de Mediano y Largo Plazo	30
Financiamiento con Garantía Estatal	33
Créditos FOGAPE	33
Créditos Cobex	33
Oferta Fondos Públicos	34
CORFO	34
CAPITULO N° 4: MEDIDAS DEL GOBIERNO ANTE LA CRISIS ECONOMICA ACTUAL.	38
Medidas anunciadas al comienzo de la crisis económica.	38
Medidas anunciadas en plena crisis económica.	44
Apoyo al micro emprendimiento	44
Medidas para facilitar el acceso al financiamiento bancario	46
Medidas para facilitar el financiamiento no bancario	48
CAPITULO N° 5: NECESIDADES DE LAS PYMES EN TIEMPO DE CRISIS.	52
Situación de la Pyme en Chile	52
Entrevistas, Opinión Empresarial y Ministerial	57
Análisis de las entrevista	61
Problemática: “Falta de Liquidez”	62
Problemática: “Falta de capacitación del empresario”	64
Problemática: “Solventar compromisos financieros”	64
CAPITULO N° 6: ALTERNATIVAS DE SOLUCION A LAS NECESIDADES DE LAS PYMES.	66
Uso de Factoring	66
Utilización de descuentos en las ventas.	68
Profesionalización y capacitación del empresario.	68
Priorizar el pago de deudas bancarias.	69
CAPITULO N° 7: CONCLUSION Y APOORTE	70

APORTE	71
BIBLIOGRAFIA	72
ANEXOS	73
“LAS CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO”	74
“PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ESTATUTO PYME, SEGÚN EL MINISTERIO DE ECONOMÍA”	85

INTRODUCCION

Actualmente, el mundo empresarial está constituido por una gran variedad de organizaciones que buscan satisfacer las necesidades de la población y al mismo tiempo lograr ser productivas y generar ingresos a sus propietarios. Es por esta razón, que han surgido las pequeñas y medianas empresas, que buscan atender cada sector del mercado.

Estas empresas por sus características y cantidad de empleados, operan generalmente con recursos propios, esto conlleva a que los recursos económicos de la pequeñas y medianas empresas no les permitan crecer y abarcar un mayor segmento del mercado, incluso a actualizar maquinarias y equipos en especial en tiempos de crisis económica.

En este punto, el financiamiento que pueden ofrecer las entidades que atienden este sector juega un papel preponderante en el desarrollo de las mismas, razón por la cual la presente investigación, tiene como propósito fundamental presentar un conjunto de alternativas de financiamientos para pequeña y mediana empresa, a fin de permitirle

el acceso al financiamiento de mediano y largo plazo a un menor costo, que permita convertirlas en empresas altamente productivas. Además, trata de identificar la problemática empresarial de la pequeña y mediana empresa en tiempo de crisis económica, dando posibles soluciones a estas necesidades.

CAPITULO 1: PROBLEMA

1. Planteamiento del problema a investigar.

La crisis internacional que desde el segundo semestre del año pasado golpea con fuerza al país, ha significado una señal de alerta para distintos mercados en especial para las Pymes, que han elevado sus horizontes de riesgo, contrayendo la expansión de sus servicios.

El panorama se hace difícil para las Pymes con acceso limitado y elevados costos para obtener financiamiento. El restringir o encarecer los recursos es el peor de los escenarios para las Pymes, pues no solo se enfrentan a la caída de sus ingresos por menor actividad, sino que deben asumir mayores costos. Se produce un efecto de tenaza que impide que ellos puedan desarrollarse normalmente.

En Chile, existen más de quinientas mil empresas, de estas el 82% caen en el estrato de microempresa, 17% en el segmento de Pyme y solamente 1% son grandes empresas. Las diferencias de tamaño se ven reflejadas claramente en la contribución que cada uno de estos segmentos hace al total de ventas anuales en el país. Así, mientras las grandes empresas solamente son un 1% del total de firmas y contribuyen con casi un 72% de las ventas, las Pyme, que son un 17% del total de empresas, aportan el 24% de las ventas nacionales. A su vez el segmento Pyme puede estratificarse en Pequeñas (hasta 25.000 UF anuales) y Medianas (de 25.000 UF a 100.000 UF). En términos de número de empresas, las pequeñas aportan un 15% del total y las medianas el 2% del total. En términos de la contribución a las ventas, las medianas contribuyen un 11% y las pequeñas un 13%.¹

En conclusión, el problema se reduce a la siguiente frase: *“En tiempos de crisis económica, encontrar la mejor alternativa de financiamiento para Pymes”*.

2. Objetivos:

2.1. Objetivo General.

Encontrar y ayudar a las Pymes para encontrar la mejor alternativa de financiamiento, en periodo crisis económica.

¹ Bravo D.; Gutiérrez y G. Crespi. 2002. Desarrollo se escribe con Pyme: El caso chileno. Chile. FUNDES

2.2. Objetivos Específicos.

2.2.1. Identificar en el mercado privado, las alternativas de financiamiento que tienen las Pymes, en tiempo de crisis.

2.2.2. Identificar en el mercado público, las alternativas de financiamiento que tienen las Pymes, en tiempo de crisis.

2.2.3. Analizar la demanda de las Pymes en el ámbito financiero.

2.2.4. Buscar alternativas que den solución a las necesidades de las Pymes.

3. Preguntas:

3.1. ¿Qué alternativas de financiamiento privado tienen a su alcance las Pymes, en tiempo de crisis?

3.2. ¿Qué ayuda del Estado, son destinadas a financiamiento de Pymes, en tiempo de crisis?

3.3. ¿Qué demandan las Pymes en periodos de crisis?

3.4. ¿Qué alternativas podrán dar solución a las necesidades de las Pymes?

4. Limitaciones del Estudio:

Actualmente, no existen estudios dirigidos a investigar la situación de las Pymes en este periodo de crisis. Es por ello, que la fuente de información a utilizar, para llevar a cabo esta problemática, será principalmente noticias del ámbito nacional e

internacional publicado en diarios y sitios de internet, entrevistas a representantes de las Pymes y recopilación bibliográfica, respectivamente.

5. Justificación:

Hoy en día, existen muchos empresarios que desconocen la variedad de servicios financieros existentes para las Pymes y muchas veces no demandan el servicio adecuado para dar solución a su necesidad. Es por ello, que esta memoria pretende orientar a las Pymes, en la busca de la mejor alternativa de financiamiento para su problema, en tiempos de crisis.

6. Metodología

El método de investigación que será utilizada en este tema es de “Investigación Seccional Descriptiva y Exploratoria”, ya que el método seccional descriptivo tiene como objetivo el entregar una descripción de la variable o las variables (en la gran mayoría se realiza un estudio de una gama de variables, y en muy escasas ocasiones se realiza con variable única), a la vez seccional exploratoria ya que se realiza con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior.

CAPITULO N° 2: MARCO TEORICO.

Este capítulo entregará de manera introductoria el concepto de crisis, identificando los tipos y señalando los hitos más relevantes a través de la historia. Además, se considerará una contextualización de la realidad económica nacional del país abarcando datos desde el año 2007 hasta el 2009 (hasta mayo), destacando los índices económicos más afectados por esta situación actual.

Junto con lo anterior, se profundizará en la crisis económica actual, mencionando como se origino ésta, su evolución y las consecuencias que ha traído para el país.

1. ¿Qué es una crisis?

Se define “como crisis a un momento de ruptura en el funcionamiento de un sistema, un cambio cualitativo en sentido positivo o negativo”.²

Muchas personas cuando leen o escuchan la palabra crisis suelen asociarla con una calamidad, el caos, el desastre, un problema, desgracias, desempleo o la ruina. Es una palabra que, sin duda, produce muchos dolores de cabeza para quien no tiene la información y la visión adecuadas ante una situación aparentemente difícil. Es natural que una persona que no esté preparada para ese cambio pueda ver todo a su alrededor como una adversidad. La crisis es una situación que nos avisa que ha llegado el momento de hacer un cambio urgente en algo, es la hora de tomar una decisión, pero depende mucho de la actitud de la persona ante una circunstancia en particular.

La palabra crisis viene del griego Krisis y este del verbo Krinein, que significa “separar” o “decidir”,³ también los chinos tienen su propia definición al respecto y para ellos la palabra crisis tiene dos significados: peligro y oportunidad. Por esta razón, podemos decir que la crisis es un momento de cambio o ruptura para tomar una

² Pasquino, G. En Bobbio, N., Matteucci, N. y Pasquino, G. “*Diccionario de Política*”. 11.ma edición en español. Siglo XXI Editores. México, 1998. p. 391

³Diccionario de la Lengua Española - Vigésima segunda edición, significado “crisis”.

decisión sobre cuál camino escoger, el camino del peligro o el camino de la oportunidad, al fin y al cabo es una decisión personal.

1.1. Tipos de Crisis.

1.1.1. Crisis Energéticas.

Una crisis energética es una gran carestía (o una subida de precio) en el suministro de fuentes energéticas a una economía. Normalmente hace referencia a una disminución de la disponibilidad de petróleo, electricidad u otros recursos naturales. La crisis a menudo repercute en el resto de la economía, provocando una recesión en alguna forma. En particular, los costos de producción de electricidad crecen, lo que eleva los costos de producción.

1.1.2. Crisis de Oferta y Demanda.

La crisis de oferta es la crisis económica producida por un desequilibrio del mercado que presenta un defecto de oferta. Podría servir como ejemplo alguno de los factores de la crisis de 1973, por otro lado muy compleja. En principio era una crisis energética provocada por la decisión de los países árabes de la OPEP de no suministrar petróleo a los países industrializados aliados de Israel, en el contexto de la Guerra del Yom Kippur. La consecuencia inmediata, una subida de los precios del petróleo y de todos los productos en cuyo proceso productivo entraba el petróleo. En

Cambio la crisis de demanda, corresponde a la crisis producida por un desequilibrio del mercado que presenta un defecto de demanda. Es la interpretación clásica de la crisis de 1929, y que llevó a su tratamiento y solución con la política del New Deal de Franklin Delano Roosevelt y las teorías de Keynes.

1.1.3. Crisis de Suministros

Es aquella que puede surgir, de forma puntual, por una alteración, natural como una catástrofe natural, política como el cierre de una frontera, o social como una huelga de transportes.

1.1.4. Crisis Financiera.

Es una crisis económica que tiene como principal factor la crisis del sistema financiero, es decir, no tanto la economía productiva de bienes tangibles (industria, agricultura), que puede verse afectada o ser la causa estructural, pero no es el centro u origen inmediato de la crisis; sino fundamentalmente el sistema bancario, el sistema monetario o ambos.

1.1.5. Crisis Económica.

Es una etapa de profundas perturbaciones que caracterizan una situación gravemente depresiva, dentro de un ciclo económico. En un sentido amplio, es el

conjunto de problemas que se relacionan entre si y que potencian mutuamente sus efectos planteados alrededor de un hecho básico: la reducción en el crecimiento de la producción. En un sentido más estricto, es la fase de la actividad económica que se caracteriza por una reducción brusca de la producción.

1.2. Crisis económicas a través de la historia

1.2.1. Crisis de 1876 en Chile

En Chile la depresión económica mundial repercutió en 1876, se produjo una baja de la plata, hubo una escasez del circulante metálico, a causa de la baja del precio del cobre y del trigo, y de la fuerte exportación de la moneda de oro y plata, que los empresarios se vieron obligados a hacer para pagar sus compromisos en Europa. Así mismo la especulación vivida durante la fiebre de Caracoles había hecho muchas colocaciones aventuradas y algunas francamente irregulares que hizo incobrables muchos créditos, dada la insolvencia de numerosos deudores arruinados por la crisis. Así mismo los bancos veían depreciarse sus acciones ya que no contaban con reservas metálicas para convertir el papel moneda que habían impreso, razón por la que incluso hacían préstamos de hasta por un mes sin cobrar interés alguno a modo de poder conservar las reservas en metálico dentro de sus bóvedas y reemplazarla por sus propios billetes.

Para paliar esta situación se decidió disminuir el gasto público no aumentando los sueldos de empleados públicos. Para saldar el déficit finalmente se decidió emitir vales de tesorería o bonos de deuda interna. Sin embargo esta decisión obligó contratar un préstamo, para poder pagar los bonos emitidos.

Esto llevó a que el Estado de Chile decretara la inconvertibilidad de los billetes en oro, generándose una crisis que sólo se logró pasar por alto luego de la victoria en la Guerra del Pacífico sobre Bolivia y Perú.

1.2.2. Crisis de 1929

Crisis económica, también llamada Gran Depresión, que a finales de la década de los años veinte del siglo pasado tuvo una repercusión internacional sin precedentes y que afectó a todos los países desarrollados, sobre todo a los más industrializados.

La crisis económica mundial más importante del siglo XX, manifestó su primer síntoma con el Crack de la Bolsa de Nueva York, a fines de octubre de 1929. En los días que van del 24 al 29 de octubre de 1.929 se produjo un gran pánico entre los inversionistas, con la consecuente súper oferta de acciones, que motivó una gran caída en sus precios.

Debido a ello quebraron Bancos y empresas industriales, lo que marcó el comienzo de una gran desocupación. En 1930 la cantidad de desocupados en

Estados Unidos de Norteamérica superaba los diecisiete millones, cifra que significaba el treinta por ciento (30%) de la población activa.

1.2.3. Crisis en México 1994

Esta fue una crisis iniciada en México de repercusiones mundiales. Fue provocada por la falta de reservas internacionales, causando la devaluación del peso mexicano durante los primeros días de la presidencia de Ernesto Zedillo. A unas semanas del inicio del proceso de devaluación de la moneda mexicana, el entonces presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, solicitó al Congreso de su país la autorización de una línea de crédito por \$20 mil millones de dólares para el Gobierno Mexicano que le permitieran garantizar a sus acreedores el cumplimiento cabal de sus compromisos financieros denominados en dólares.

En el contexto internacional, las consecuencias económicas de esta crisis se denominaron Efecto Tequila. En México también se le conoce como el Error de diciembre, una frase acuñada por el ex presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari para atribuir la crisis a las presuntas malas decisiones de la administración entrante de Ernesto Zedillo Ponce de León y no a la política económica de su sexenio.

1.2.4. Crisis Asiática

Durante 1996 se produce una desaceleración del crecimiento en Asia del Este, el promedio pasa de un 9% en 1994 y 1995 a un 7% en 1996. Esa reducción

responde, en parte, a políticas restrictivas adoptadas por los gobiernos para evitar un recalentamiento de las economías de muy alto crecimiento.

No obstante, existía ya una disminución importante en el ritmo de expansión de las exportaciones, dadas las políticas gubernamentales de contracción de la demanda global, una baja en el consumo internacional de productos electrónicos y una significativa pérdida de competitividad de esos países frente a China Popular, que había realizado su propia devaluación en 1994, con una reducción del 50% del valor del renmimbi frente al dólar. Una situación equivalente se presenta ante otros países, dado un incremento del 40% del valor del dólar estadounidense entre 1995 y 1996, divisa a la cual estaban estrechamente adheridas las monedas.

Junto a los elementos coyunturales se revelan debilidades estructurales. Entre ellas, la reducción de la productividad industrial por el incremento de los salarios, las dificultades halladas en el proceso de transición de industrias intensivas en mano de obra a las intensivas en conocimiento, una especialización excesivamente concentrada en unos pocos sectores; la fragilidad y falta de adecuación del sector bancario; distorsiones en el funcionamiento de las instituciones, en algunos países, en beneficio de grupos económicos determinados; inversiones especulativas de alto riesgo (ej.: sector inmobiliario); sobre inversión en plantas industriales y otros proyectos a partir de disponer de abundantes recursos financieros; alto endeudamiento interno y en ciertos casos, externo, de muy corto plazo (ej.:

Indonesia). Estos procesos irrumpen, en general, en contextos políticos y sociales que han ingresado en fases de mayor tensión y turbulencia (ej.: Corea del Sur, Tailandia, Indonesia).

2. Crisis Económica Actual.

La crisis financiera se desató de manera directa debido al colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos en el año 2006, que provocó aproximadamente en octubre de 2007 la llamada crisis de las hipotecas subprime. Las repercusiones de la crisis hipotecaria comenzaron a manifestarse de manera extremadamente grave desde inicios de 2008, contagiándose primero al sistema financiero estadounidense, y después al internacional, teniendo como consecuencia una profunda crisis de liquidez, y causando, indirectamente, otros fenómenos económicos, como una crisis alimentaria global, diferentes derrumbes bursátiles (como la crisis bursátil de enero de 2008 y la crisis bursátil mundial de octubre de 2008) y, en conjunto, una crisis económica a escala internacional.

2.1. Origen

Todos los analistas están de acuerdo en que la crisis de crédito, empezada en 2007, se debe al sistema de hipotecas subprime, que consiste en que bancos estadounidenses daban préstamos de alto riesgo a personas con pobres historiales de crédito. Sin embargo, detrás de las causas inmediatas y visibles que provocaron la crisis, las causas fundamentales son complejas: un sistema bancario mal regulado, especialmente en los sectores del préstamo y la inversión, que dio lugar a la creación de vehículos hipotecarios prácticamente especulativos para personas sin una fuente de ingresos estable. Todo ello, unido a tasas de interés bajas de la autoridad monetaria de Estados Unidos durante varios años ofreció un espacio propicio para la especulación y sobre-extensión del crédito.

2.2. Evolución

Los inicios "El estallido de la crisis financiera de 2008" puede fijarse oficialmente en agosto de 2007, fue cuando los bancos centrales tuvieron que intervenir para proporcionar liquidez". ⁴Cierto es puesto que los inicios de la crisis datan de mediados del año 2007, con los primeros síntomas de las dificultades originadas por las hipotecas subprime. A fines de 2007 los mercados de valores de Estados Unidos comenzaron una precipitada caída, que se acentuó gravemente en el comienzo del 2008. La confluencia de otros eventos de particular nocividad para la economía estadounidense (subida de los precios del petróleo, aumento de la inflación,

⁴ George Soros, "El nuevo paradigma de los mercados financieros", Taurus 2008

estancamiento del crédito), exageraron el pesimismo global sobre el futuro económico estadounidense, hasta el punto de que la Bolsa de Valores de Nueva York sucumbía diariamente a 'rumores' financieros. Muchos opinan que esto fue lo que precipitó la abrupta caída del banco de inversión Bear Stearns, que previamente no mostraba particulares signos de debilidad. Sin embargo en marzo del 2008, en cuestión de días fue liquidado en el mercado abierto y posteriormente en un acto sin precedentes, la Reserva Federal maniobró un 'rescate' de la entidad, la cual terminó siendo vendida a precio de saldo a JP Morgan Chase.

Rápidamente, el impacto de las hipotecas de crisis hubo repercusiones más allá de los Estados Unidos. Pérdidas de los bancos de inversión ocurrieron en todo el mundo. Las empresas empezaron a negar de comprar bonos por valor de miles de millones de dólares, a causa de las condiciones del mercado. El Banco Federal los EE. UU. y el Banco Central Europeo trataron de reforzar los mercados con dinero, inyectando fondos disponibles a los bancos (préstamos en condiciones más favorables). Las tasas de interés también fueron cortadas, en un esfuerzo para alentar a los préstamos. Sin embargo, a corto plazo las ayudas no resolvieron la crisis de liquidez (falta de dinero disponible para los bancos), ya que los bancos siguen siendo desconfiados, por eso se niegan a otorgar préstamos a unos de otros. Los mercados de crédito se volvieron inmóviles pues los bancos fueron reacios a prestarse dinero entre ellos, al no saber cuántos malos préstamos podrían tener sus competidores. La

falta de crédito a los bancos, empresas y particulares acarrea la amenaza de recesión, la pérdida de empleos, quiebras y por lo tanto un aumento en el costo de la vida. En el Reino Unido, el banco Northern Rock pidió un préstamo de emergencia para mantenerse, 2000 millones de libras fueron retiradas por clientes preocupados. El banco más tarde se nacionalizó. En los EE. UU., el casi colapso de Bear Stearns lleva a una crisis de confianza en el sector financiero y el fin de los bancos especializados solo en la inversión.

2.3. El pánico bursátil

Tras un respiro primaveral, los mercados bursátiles de Estados Unidos volvieron a una extrema debilidad, entrando oficialmente en caídas superiores al 20% en junio 2008, lo cual se considera un mercado en retroceso extendido ('bear market'). Esto volvió a ser liderado por malas noticias en el sector financiero, donde se comenzaron a dar quiebras bancarias, incluyendo la caída del banco IndyMac, la segunda quiebra más grande en términos de dólares en la historia de EE.UU., con el riesgo latente que otros bancos regionales también pudiesen terminar igual por la crisis.

La crisis tomó dimensiones aún más peligrosas para la economía de Estados Unidos cuando las dos hipotecarias más grandes del país, Freddie Mac y Fannie Mae,

que reúnen la mitad del mercado de hipotecas, comenzaron a ver sus acciones atacadas por especulación extrema, a tal punto que a principios de julio de 2008, el gobierno de Estados Unidos y la Reserva Federal nuevamente tuvieron que anunciar un rescate para esas entidades financieras. Tal decisión creó consternación en varios sectores liberales, que adujeron que tales rescates solo empeorarían a largo plazo las prácticas éticas de los inversionistas, fomentando con dinero público la temeridad. Durante ese periodo, la FED, así como otros bancos centrales, continuaron inyectando liquidez al mercado, por valor de cientos de miles de millones de dólares, euros o libras esterlinas.

El 15 de septiembre de 2008, el Banco de Inversión Lehman Brothers pidió protección crediticia ante la ley, oficialmente declarándose en quiebra financiera. Mientras tanto, el banco de inversión Merrill Lynch fue adquirido por Bank of América, a mitad de su valor real.

2.4. La extensión a la economía

Las economías de todo el mundo se ven afectadas por la carencia de crédito. Ciertos gobiernos nacionalizan los bancos, como en Islandia y Francia. Los bancos centrales en los EE. UU., Canadá y algunas partes de Europa toman la coordinación sin precedentes de un recorte de un medio punto por ciento de los tipos de interés en un esfuerzo para aliviar la crisis.

Acciones han subido y bajado con noticias de los fracasos, las adquisiciones y de rescates. En parte, esto refleja la confianza de los inversores en el sistema bancario. Si bien las acciones bancarias han sido golpeadas por deudas dudosas, los minoristas se han visto afectados ya que la confianza de los consumidores se ha desvanecido por la caída de los precios de la vivienda.

El dólar estadounidense sufrió un proceso constante de devaluación y el déficit comercial que continuó batiendo récords. La ventaja exportadora por un dólar débil fue completamente anulada en el intercambio comercial por el alza de los precios del petróleo, del cual EEUU importa el 50%. Millones de familias comenzaron a perder sus hogares, e instituciones como General Motors, Ford, Chrysler y muchas aerolíneas empezaron a tener serias dificultades. Los índices de confianza del consumidor se situaron sus más bajos niveles históricos (algunos datan de los años 50), y se produjo un alza del desempleo en Estados Unidos y otros países desarrollados.

2.5. Situación año 2009

Para marzo de 2009, los mercados bursátiles y de bonos han repuntado un poco. Además, se ha aliviado la presión sobre algunas firmas financieras de EE. UU. FMI reportó que los sistemas financieros de Europa, Estados Unidos y Japón registrarán entre 2007 y 2010 \$4,1 billones en pérdidas hasta ahora el sector bancario ha perdido

\$1 billón-. Para volver a los niveles de capitalización anteriores, los bancos necesitarán recaudar \$875.000 millones en 2009. El FMI incluso propuso nacionalizar los bancos si fuese necesario. La acumulación de activos en problemas impide una recuperación económica: las pérdidas de crédito se proyectan mayores que las de EE. UU. Los bancos necesitarán más dinero fresco para sanear sus balances, según el FMI.

2.6. Consecuencias en Chile.

La peor pesadilla se ha hecho realidad y la recesión, de la cual se creía que Chile estaba blindado, ha llegado finalmente. Efectivamente, el Banco Central informó que la producción del país cayó en 4,6% con respecto al total producido en abril del año pasado, con lo cual se acumulan 6 meses consecutivos de contracción de la producción nacional. De esta manera, hay dos trimestres seguidos de caída del PIB, con lo cual se declara oficialmente la recesión en Chile.

Sin perjuicio de lo anterior, se estima que durante el segundo semestre del año será más positivo en producción y ventas, debido a que la economía mundial comienza a dar señales de reactivación que se manifiestan en el alto precio del cobre actualmente. De igual manera, se observa una tasa de interés históricamente baja y el peso chileno se sigue apreciando, lo cual abarata la compra de bienes importados. Si

a esto le agregamos el gran impulso que está teniendo el gasto público, veremos que a fin de año la confianza del consumidor será bastante más positiva que hoy en día.

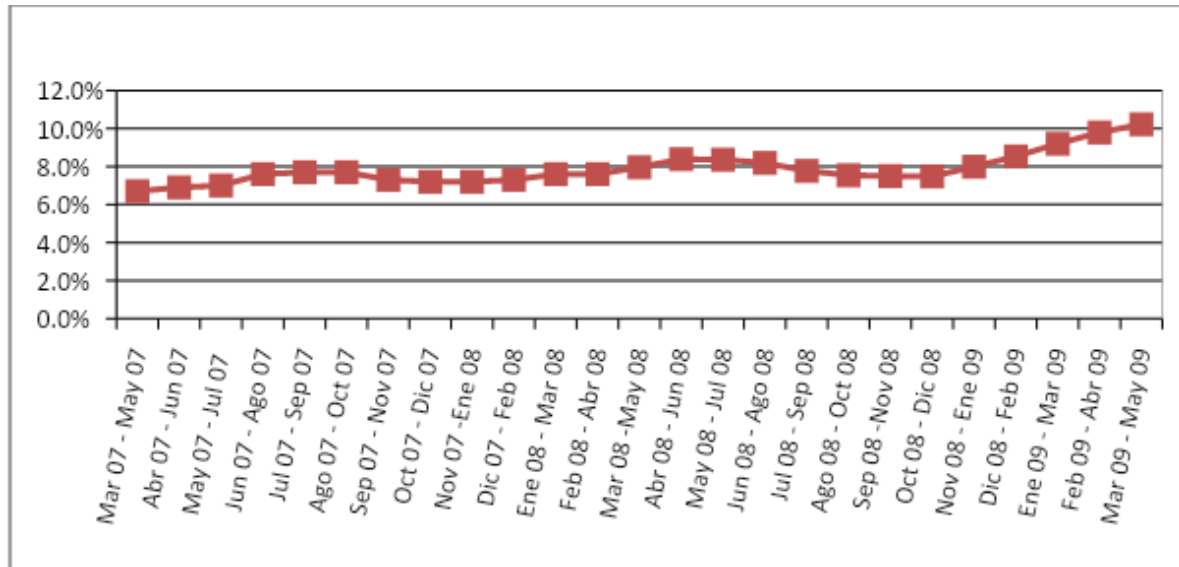
Lamentablemente, el desempleo seguirá subiendo y a pesar de que el Imacec comenzará a mostrar cifras positivas, no habrá creación de muchos puestos de trabajo, ya que las medidas adoptadas para el mercado del trabajo son insuficientes y sólo se siguen expandiendo los programas de empleo mínimo.

3. Evaluación Económica de Chile año 2007 a 2009

Por otro lado, además de conceptualizar la palabra crisis, analizar su tipología e hitos de la historia, se nombrarán los índices financieros nacionales más relevantes y que se han visto afectados por la crisis económica actual.

Para ello se tomará en cuenta la evolución que han tenido a partir de marzo del 2007 hasta mayo del 2009, tratando de abarcar el periodo en que se origina la crisis económica hasta la situación actual de Chile. Los índices que se analizarán, serán la evolución del desempleo, índice mensual de actividad económica e índice de precio al consumidor.

3.1. Desempleo.



Periodo	Año	Poblacion Total	Fuerza de Trabajo	Tasa de Desocupacion (%)
Mar-May	2009	16.894,75	7.295,21	10,2%
Feb-Abr		16.880,79	7.316,25	9,8%
Ene-Mar		16.866,90	7.276,66	9,2%
Dic-Feb		16.853,46	7.269,48	8,5%
Nov-Ene		16.839,72	7.266,60	8,0%
Oct-Dic	2008	16.825,55	7.285,09	7,5%
Sep-Nov		16.811,88	7.233,58	7,5%
Ago-Oct		16.798,12	7.177,36	7,5%
Jul-Sep		16.784,25	7.160,65	7,8%
Jun-Ago		16.770,32	7.196,11	8,2%
May-Jul		16.756,65	7.202,93	8,4%
Abr-Jun		16.743,03	7.186,13	8,4%
Mar-May		16.729,36	7.177,24	8,0%
Feb-Abr		16.715,50	7.180,85	7,6%
Ene-Mar		16.701,55	7.181,02	7,6%
Dic-Feb		16.688,14	7.168,61	7,3%
Nov-Ene		16.674,33	7.167,32	7,2%
Oct-Dic	2007	16.660,18	7.078,07	7,2%
Sep-Nov		16.643,80	6.979,37	7,3%
Ago-Oct		16.630,18	6.927,61	7,7%
Jul-Sep		16.616,22	6.904,08	7,7%
Jun-Ago		16.602,28	6.876,53	7,6%
May-Jul		16.591,24	6.852,57	7,0%
Abr-Jun		16.577,54	6.869,79	6,9%
Mar-May		16.563,81	6.914,65	6,7%

Fuente: INE publicaciones mensuales años 2007, 2008 y 2009

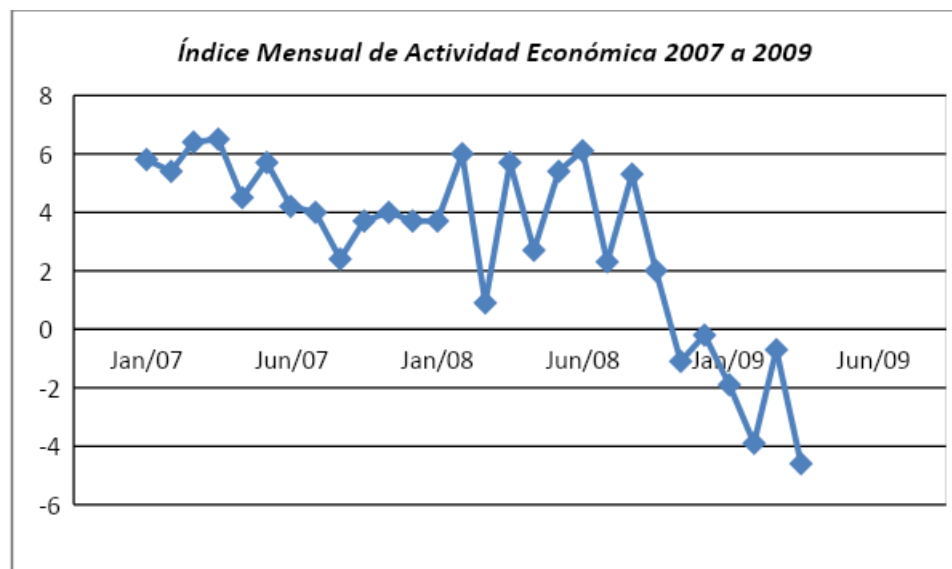
3.2. Índice de Precio al Consumidor.

Índice de Precios al Consumidor Año 2007 a 2009

Periodo	Var. Mensual	Var. Ac 12 Meses	Periodo	Var. Mensual	Var. Ac 12 Meses	Periodo	Var. Mensual	Var. Ac 12 Meses
Ene-07	0,3%	2,8%	Ene-08	0,0%	7,5%	Ene-09	-0,8%	6,3%
Feb-07	-0,2%	2,7%	Feb-08	0,4%	8,1%	Feb-09	-0,4%	5,5%
Mar-07	0,4%	2,6%	Mar-08	0,8%	8,5%	Mar-09	0,4%	5,0%
Abr-07	0,6%	2,5%	Abr-08	0,4%	8,3%	Abr-09	-0,2%	4,4%
May-07	0,6%	2,9%	May-08	1,2%	8,9%	May-09	-0,3%	3,0%
Jun-07	0,9%	3,2%	Jun-08	1,5%	9,5%			
Jul-07	1,1%	3,8%	Jul-08	1,1%	9,5%			
Ago-07	1,1%	4,7%	Ago-08	0,9%	9,3%			
Sep-07	1,1%	5,8%	Sep-08	1,1%	9,2%			
Oct-07	0,3%	6,5%	Oct-08	0,9%	9,9%			
Nov-07	0,8%	7,4%	Nov-08	-0,1%	8,9%			
Dic-07	0,5%	7,8%	Dic-08	-1,2%	7,1%			

Fuente: INE publicaciones mensuales años 2007, 2008 y 2009

3.3. Índice Mensual de Actividad Económica



Índice Mensual de Actividad Económica 2007 a 2009			
Periodo	Variación en 12 meses		
	2007	2008	2009
Enero	5,8	3,7	-1,9
Febrero	5,4	6	-3,9
Marzo	6,4	0,9	-0,7
Abril	6,5	5,7	-4,6
Mayo	4,5	2,7	
Junio	5,7	5,4	
Julio	4,2	6,1	
Agosto	4	2,3	
Septiembre	2,4	5,3	
Octubre	3,7	2	
Noviembre	4	-1,1	
Diciembre	3,7	-0,2	

Fuente: INE publicaciones 2007, 2008 y 2009

CAPITULO N° 3: ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES.

En este capítulo se investigarán las alternativas de financiamiento ⁵que se encuentra dirigida a las Pymes, proveniente tanto del mercado bancario (oferta con fondos privados), como aquellos recursos asignados por el gobierno para este sector empresarial, que son administrados por estas entidades bancarias (oferta con fondos públicos).

1.- Oferta con Fondos Privados.

1.1. Financiamiento de Corto Plazo

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo.

1.1.1. Créditos Comerciales de Corto Plazo o para Capital de Trabajo.

⁵ Banco del Desarrollo, “Manual de Productos y Servicios Pyme”, Año 2008

Es un crédito comercial en pesos o U.F., a un plazo menor a un año y que puede ser a plazo fijo o en cuotas.

Ventajas:

- o Permite a la empresa contar con un crédito de libre disponibilidad en forma rápida.
- o Cubre sus desfases de caja como pago de proveedores, remuneraciones, etc.
- o Puede ajustar sus pagos de acuerdo a su flujo financiero.
- o Obtener descuentos de sus proveedores por pago contado.

1.1.2. Líneas de Créditos en Cuenta Corriente.

Corresponde a un crédito de libre disponibilidad asociado a la cuenta corriente, orientado a cubrir eventuales déficit de capital de trabajo.

Ventajas:

- o Crédito de libre disponibilidad de uso inmediato.
- o Paga intereses solo sobre el monto y días efectivamente utilizados.

1.1.3. Créditos con Garantía de Letras o Pagarés.

Crédito destinado a solucionar necesidades puntuales de caja o de capital de trabajo, siendo respaldado con documentos por cobrar.

Ventajas:

- o Esta modalidad de financiamiento permite dar liquidez a las Letras y Facturas por cobrar de su empresa.
- o En la medida que las Letras o las Facturas se pagan, su producto se abona automáticamente al crédito, con lo cual su empresa ahorra intereses.
- o Mayor flexibilidad financiera, al poder optar a un crédito con tasa fija o variable.

1.1.4. Factoring.

Es una operación financiera, que consiste en el pago anticipado de cuentas por cobrar de una empresa, (Facturas, letras u otros), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, y delegando la gestión de cobranza al Banco.

Ventajas:

- o Liquidez inmediata de sus cuentas por cobrar, mejorando el flujo de caja.
- o La recuperación de las ventas es al contado, independiente del pago de los clientes.
- o Aumento de capital de trabajo disponible, lo que permite mejorar las condiciones de compra.
- o Aumenta su competitividad, al estar en condición de aumentar plazos de venta.
- o Delegación de la cobranza.

- o Mejora índices financieros por tratarse de una venta de activos y pago de pasivos.
- o No se registra como deuda en el sistema financiero.

1.2. Financiamiento de Mediano y Largo Plazo

El financiamiento de mediano plazo es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo que no exceda de uno a cinco años y se requiere para el sostenimiento de los activos fijos y del capital de trabajo de la empresa. Con respecto al financiamiento de largo plazo es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo mayor a cinco años, de tal forma que sea posible encontrar financiamiento con créditos a 8, 10, 15, 20 o más años, sirve para la adquisición de bienes de capital para planes de expansión.

1.2.1. Créditos Comerciales de Mediano y Largo Plazo.

Es un crédito comercial para empresas en pesos, UF o US\$, con un plazo máximo de 10 años.

Ventajas:

- o Los pagos se pueden ajustar de acuerdo al flujo de la empresa. Esta puede ser mensual, semestral y anual.
- o Crédito otorgado a financiar proyectos.

1.2.2. Boletas de Garantías.

Documento financiado en pesos, UF o US\$, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales que la empresa pudiera suscribir con un tercero, ya sea en Chile o en el extranjero. Este instrumento puede ser financiado a través de un crédito otorgado por el banco al plazo de vencimiento de la boleta.

Ventajas:

- o El cliente puede acceder a nuevos negocios con empresas del Estado o grandes empresas que exigen resguardos con sus proveedores.
- o Si se cumple el contrato solo se pagan los intereses devengados.

1.2.3. Crédito Hipotecario.

Es un crédito para empresas, en UF, a largo plazo, orientado al financiamiento de inversiones en activo fijo, propiedades, proyectos inmobiliarios, renegociación de pasivos, entre otros.

Su característica principal es que se otorga en base a una garantía hipotecaria, y opera en forma similar a un crédito con letras hipotecarias para la vivienda.

Ventajas:

- o Contar con un crédito de libre disponibilidad.

- o Operar con un crédito a largo plazo, 8, 12, 15 y 20 años.

1.2.4. Leasing.

Sistemas de financiamiento que se materializan a través de un contrato de arriendo con opción de compra sobre un bien determinado, cancelando cuotas periódicas a un plazo previamente pactado. Al final de periodo se puede adquirir el bien cancelando la cuota de opción de compra.

Ventajas:

- o Se puede financiar hasta un 100% de equipos nuevos.
- o El banco paga al contado al proveedor, por lo cual es posible obtener descuentos.
- o Por tratarse de un arriendo, el valor de la renta constituye el 100% gasto, que disminuye la base imponible y permite un importante ahorro tributario.

2.- Financiamiento con Garantía Estatal

2.1. Créditos FOGAPE

Fondo estatal destinado a garantizar créditos que las instituciones financieras públicas o privadas que otorguen a pequeños empresarios que no cuenten con garantías suficientes para presentar a éstas, en resguardo de sus créditos.

Ventajas

- o Poder obtener financiamiento que por la vía tradicional no sería posible dadas las garantías exigidas.
- o El crédito puede ser pagado mensual, trimestral o semestralmente, según los flujos que tenga la empresa.
- o Garantiza hasta el 50% del financiamiento, con un máximo de UF 15.000 de deuda en el sistema financiero.
- o Financiamiento para capital de trabajo y para inversiones en maquinas, plantas, locales comerciales y otros.
- o También garantiza financiamientos para crear empresas o aportar capital a sociedades productivas, relacionadas con la actividad económica de la empresa solicitante.

2.2. Créditos Cobex

Cobertura o garantía de que apoya las ventas al exterior de las empresas nacionales, facilitando el financiamiento bancario a los exportadores. Entrega la cobertura por el riesgo de no pago de los préstamos que los bancos otorguen a las empresas exportadoras chilenas medianas y pequeñas. Cubre el riesgo de no pago de los préstamos, hasta un tope del 50% del monto original del crédito.

Ventajas

- o Facilita el acceso al financiamiento de capital de trabajo.

- o Optar por un financiamiento mayor al que podría, dadas las garantías.

3.- Oferta Fondos Públicos

3.1. CORFO

3.1.1. Crédito Inversión

Crédito que busca proveer financiamiento de largo plazo para que las pequeñas y medianas empresas puedan llevar adelante sus proyectos de inversión.

¿Qué financia?

Inversiones incluyendo la modalidad de leasing, sin un monto máximo definido por CORFO. Eventualmente, puede financiar capital de trabajo asociado a dichas inversiones, con un máximo del 30% de la operación. También puede refinanciar créditos, siempre que éstos hayan sido destinados originalmente a financiar inversiones.

3.1.2. Crédito Multisectorial

Crédito de largo plazo o leasing bancario que permite a las empresas realizar las inversiones requeridas para el desarrollo de sus actividades. El financiamiento es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO.

¿Qué financia?

Inversiones en maquinarias y equipos, la ejecución de construcciones, instalaciones y obras civiles, plantaciones (excepto cultivos anuales), ganado (excepto el de engorda) y servicios de ingeniería y montaje, incluyendo capital de trabajo asociado a dichas inversiones. También financia inversiones en maquinarias, equipos, construcciones, instalaciones y obras civiles, de hasta 365 días de antigüedad, mediante operaciones de leaseback.

3.1.3. Crédito Microempresa

Crédito que financia inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios. Se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO.

¿Qué financia?

Inversiones y capital de trabajo que realicen pequeños empresarios y micro y pequeñas empresas. No financia inversiones en tecnologías contaminantes, pago de impuestos y el otorgamiento de créditos a personas relacionadas en propiedad o gestión.

3.1.4. Leasing Pyme

Financiamiento para que las empresas puedan arrendar con opción de compra mediante el mecanismo llamado leasing equipos, maquinarias y bienes de capital nuevos. Este es otorgado por empresas de leasing con recursos de CORFO.

¿Qué financia?

El arrendamiento con opción de compra de bienes de capital, maquinarias o equipos nuevos. Se incluyen los servicios anexos para su instalación y montaje, así como también construcciones y obras civiles orientadas a fines productivos.

3.1.5. Capital de Riesgo para Pymes Innovadoras.

Financiamiento para la creación o expansión de empresas con proyectos innovadores que tengan un alto potencial de crecimiento. CORFO lo entrega en la forma de un crédito de largo plazo a Fondos de Inversión, para que éstos inviertan en dichas empresas mediante aportes de capital o créditos.

¿Qué financia?

Iniciativas innovadoras y en desarrollo o expansión, que ofrezcan perspectivas de alta rentabilidad, orientadas a uno o más mercados en crecimiento, con una gran demanda potencial o real y con posibilidades de acceder a mercados externos.

3.1.6. Capital de Riesgo para Empresas Emergentes.

Financiamiento para la inversión en empresas nacientes o de temprano desarrollo, conocidas también como empresas emergentes y que demuestren desarrollar proyectos innovadores y/o con alto potencial de crecimiento. CORFO entrega el financiamiento en la forma de un crédito de largo plazo a Fondos de Inversión, para que éstos inviertan en dichas empresas mediante aportes de capital o créditos, involucrándose activamente en la gestión de las empresas receptoras donde realizan sus inversiones los fondos.

¿Qué financia?

Iniciativas nacientes o de temprano desarrollo, conocidas como empresas emergentes y que demuestren desarrollar proyectos innovadores y/o que tengan un alto potencial de crecimiento.

3.1.7. Capital de Riesgo Inversión Directa en Fondos de Inversión.

Financiamiento que tiene por objeto fomentar el desarrollo de la Industria de Capital de Riesgo en Chile y la participación de inversionistas privados en los Fondos de Inversión, a fin de incentivar la inversión privada en pequeñas y medianas empresas.

¿Qué financia?

La empresa recibe un aporte de capital del Fondo de Inversión, cuyo monto depende de las características y necesidades del proyecto, y según se haya definido en el proceso de negociación entre la empresa y el Fondo.

CAPITULO N° 4: MEDIDAS DEL GOBIERNO ANTE LA CRISIS ECONOMICA ACTUAL.

El presente capítulo trata sobre las medidas implantadas para ir en ayuda de las Pymes, con el fin de apalejar, en cierta, medida la crisis económica mundial. Para ello, se tomaron las medidas implantadas durante el año 2008 y 2009.

Medidas anunciadas al comienzo de la crisis económica.

Durante 2008 se anunciaron 13 iniciativas específicas o paquetes de medidas que buscaron fortalecer a la economía y a sectores productivos ante el remezón financiero internacional.

En total, las diversas iniciativas para apoyar a los exportadores y a las PYMES, estabilizar los precios de los combustibles, incentivar la adquisición de viviendas y proteger la economía local frente al deterioro del entorno externo consideran recursos por más de 6.300 millones de dólares.

- 1. Suplemento de US\$200 millones para Fondo de Estabilización de precios de los combustibles.**
- 2. Medidas por US\$31 Millones para apoyar competitividad de sector exportador.**

Las medidas incluyen bonificación para la contratación de trabajadores en empresas agrícolas, recursos para el programa Imagen País, la ampliación de cobertura de créditos, una nueva licitación del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios focalizada específicamente en empresas exportadoras y acceso a un sistema de búsqueda de nuevos mercados en las ciudades de destino de las exportaciones. Aunque el costo para el Fisco de estos anuncios es de 31 millones de dólares, se estima que el impacto neto entre transferencias y préstamos será de 204 millones de dólares, debido tanto al apalancamiento de recursos para crédito y a los aportes adicionales del sector privado.

3. Nuevas medidas económicas comprometen recursos por US\$950 millones de dólares.

El proyecto de ley considera una rebaja transitoria del impuesto específico a las gasolinas, incentivos tributarios para la importación de vehículos de tecnología híbrida, recursos para el desarrollo de biocombustibles, eliminación del pago del impuesto de Timbres y Estampillas para la micro, pequeña y mediana empresa y focalización de la franquicia tributaria para la construcción de viviendas.

4. Gobierno propone proyecto de Ley para facilitar pago de impuestos en moneda extranjera a exportadores.

Se modernizaron los requisitos para que más empresas puedan acceder a esta alternativa y además que puedan hacerlo vía Internet.

5. 5,6 millones de personas recibirán bono extraordinario anunciado por el gobierno.

El proyecto de ley propone conceder un bono de \$20 mil a las familias más vulnerables ante una situación inusual en la economía que ha incidido en aumentos de precios. El bono beneficiará a 5,6 millones de personas de 1,4 millones de hogares, que corresponden al 40% de menores recursos de la población. La medida implica recursos fiscales por US\$ 62 millones.

6. Ministerio de Hacienda anuncia emisión adicional en moneda local en por el equivalente a US\$ 800 millones y aporte de capital al Banco Central.

Las decisiones se orientan a fortalecer a la economía local ante un escenario internacional adverso y a seguir aportando a la competitividad del sector exportador. La nueva emisión de bonos por un monto equivalente a US\$ 800 millones se suma a la política ya anunciada de licitaciones mensuales en moneda local por el equivalente a US\$ 1.200 millones. Complementariamente, el Gobierno capitalizó al Banco Central de Chile por el equivalente a 0,5% del PIB del año 2007 (MM\$ 428.199). Este fortalecimiento de la situación patrimonial del Banco Central de Chile se realizó en dólares para contribuir con la política de ese organismo destinada a aumentar el nivel de sus reservas internacionales, de modo de proteger la economía local frente al deterioro del entorno externo.

7. Medidas económicas del mensaje presidencial y bono para sector pasivo.

Se envía proyecto de ley para bajar a cero los aranceles para la maquinaria y equipo que no se produce en Chile (que implicaría una menor recaudación por cerca de 52 millones de dólares), nuevo subsidio para la compra de motores eléctricos eficientes para la Pyme y fuerte incremento en la promoción de la imagen de Chile en

el exterior, incrementando el presupuesto a 40 millones de dólares el 2009, son algunas de las medidas de corto plazo más relevantes. También se considera un bono extraordinario de 20 mil pesos para un millón y medio de pensionados, que exige recursos por 60 millones de dólares aproximadamente.

8. Gobierno anuncia inyección de US\$ 1.000 millones adicionales para el fondo de estabilización de precios de los combustibles (FEPCO).

Gas licuado se incluyó en FEPCO y se incrementó en 50% apoyo para la parafina durante la época de alto consumo (invierno).

9. Plan de US\$ 1000 Millones en 2009 para combatir la inflación y dar un impulso al crecimiento.

La iniciativa incluye reducción transitoria del impuesto específico a las gasolinas, eliminación del impuesto al cheque y a transferencias electrónicas, ampliación del número de Pymes que puede acogerse a regímenes preferentes de tributación, crédito tributario para abastecer de energía solar a viviendas de hasta 4.500 UF y creación de un fondo para incentivar el desarrollo de energías renovables.

10. Medidas por US\$ 850 millones para apoyar a los exportadores y empresas de menor tamaño.

Los recursos, que producirán un impacto directo de más de US\$ 1.800 millones, buscan apoyar al sector exportador y a las empresas de menor tamaño en el acceso al financiamiento frente a los potenciales efectos de la coyuntura financiera internacional en nuestro país. Para ello, se potencian los programas CORFO de Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores, Garantía de Inversiones y Factoring, y se licita una nueva línea de US\$200 millones para capital de trabajo, entre otras medidas.

11. Medidas por US\$1.150 millones para incentivar la adquisición de viviendas y apoyar el financiamiento de pequeñas empresas.

El plan busca enfrentar cierto endurecimiento en las condiciones de crédito que afecta principalmente a empresas de menor tamaño y a las familias de ingresos medios que buscan adquirir una vivienda. Por ello se buscará estimular la demanda y el financiamiento para la adquisición de viviendas, incrementando la cobertura de los actuales beneficios asociados al subsidio habitacional. También se facilita el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, aumentando los recursos y garantías disponibles para su financiamiento a través de CORFO. Complementariamente, el Fisco capitalizará a BancoEstado para que pueda potenciar el crédito disponible tanto para las empresas de menor tamaño como para las familias que quieren adquirir una vivienda. Por su parte, el Servicio de Impuestos Internos

realizará diversas acciones para aumentar la rapidez en la devolución de impuestos y agilizar procedimientos para las empresas de menor tamaño.

12. Apoyo a pequeña minería por US\$18 millones.

Con el objeto de que las pequeñas empresas tomen decisiones de producción e inversión basadas en un precio de largo plazo del cobre y no en el precio coyuntural el Gobierno puso en operación el Fondo de Estabilización del Precio del Cobre para la pequeña minería, con un precio de referencia de US\$1,99 por libra de cobre y sustentando hasta 20 centavos de dólar por libra. Esta operación tendrá un costo durante los próximos 18 meses cercano a los US\$18 millones.

13. Gobierno destina US\$130 millones para apoyar a la industria del salmón.

La medida busca ayudar a la industria del salmón a enfrentar la compleja situación sanitaria que la aqueja y permitir que las empresas, y especialmente sus proveedores, puedan sobrellevar esta coyuntura. La medida consiste en garantizar, a través de CORFO, hasta un 60% de los créditos otorgados a empresas del sector salmón, incluyendo a los proveedores, con un tope de hasta US\$ 8 millones por beneficiario. Se inyectaron US\$130 millones a CORFO para este fin, con lo cual se podrán garantizar financiamiento por hasta US\$450 millones destinados a que la

industria haga las inversiones necesarias para pasar al nuevo esquema productivo basado en barrios.

Medidas anunciadas en plena crisis económica.

Durante el año 2009, el gobierno anunció 20 medidas para estimular el crédito bancario y no bancario, promover mayor competencia en el sistema financiero e incentivar más opciones de financiamiento para personas y empresas. De este total, 13 se materializarán mediante decisiones administrativas de diversos organismos y las restantes formarán parte de un proyecto de ley que fue ingresado al Congreso. El conjunto de las medidas podría generar 3.600 millones de dólares de crédito privado adicional. Con más crédito en mejores condiciones, las familias tendrán más tranquilidad y las empresas, especialmente las más pequeñas, podrán dar más empleo.

1. Apoyo al micro emprendimiento

1.1. Duplicar los recursos para capital semilla para microempresas.

Este instrumento de SERCOTEC entrega apoyo no reembolsable de entre \$3 y \$6 millones a microempresas formales que buscan fortalecer y ampliar su presencia en

los mercados. Se duplicará el número de empresas beneficiadas durante el 2009, llegando a 1.600, con un costo incremental de \$3.600 millones.

1.2. Duplicar los recursos para emprendedores. (Medida Administrativa)

El programa de capital semilla de SERCOTEC entrega apoyo no reembolsable por \$3 millones para emprendedores, en su mayoría mujeres, financiando un curso de formación para el emprendimiento y las inversiones requeridas para el proyecto. Se duplicará el número de beneficiarios el 2009, alcanzando al total de 2000 emprendedores, con un costo adicional de \$1.500 millones.

1.3. Triplicar el apoyo al micro financiamiento. (Medida Administrativa)

FOSIS triplicará durante el presente año el tamaño del programa que subsidia los costos operativos de las instituciones que entregan crédito a microempresarios de mayor vulnerabilidad. Se inyectarán \$1.500 millones adicionales a este programa, para asegurar así 37.500 operaciones de microcrédito.

1.4. Ampliar a 3 años el plazo de renegociación de deudas tributarias. (Cambio Legal)

Atendiendo la actual situación económica se aplicará, hasta mediados del 2010, de 12 a 36 meses el plazo máximo para reprogramar deudas tributarias. Los contribuyentes morosos podrán así reducir la carga financiera mensual y ver

suspendidos los procedimientos de apremio, recuperando incluso el control de bienes embargados mientras cumplan su convenio de pago.

2. Medidas para facilitar el acceso al financiamiento bancario

2.1. Aumentar límite del crédito complementario para viviendas con subsidio. (Medida Administrativa)

Se modificará el Decreto Supremo 40 que regula los subsidios habitacionales entregados por el Ministerio de Vivienda, para permitir transitoriamente que el crédito bancario complementario pueda llegar hasta un 90 % del valor de la vivienda (hoy se autoriza sólo hasta un 80%).

2.2. Flexibilizar el programa de reprogramación de CORFO. (Medida Administrativa CORFO)

El programa de reprogramación CORFO para las pequeñas empresas, con ventas anuales de hasta 25 mil UF, garantizará el crédito a partir del mes 12 (hoy cubre desde el mes 24). Esto favorecerá a firmas que tienen deudas de menor tamaño, factibles de reprogramar en plazos más acotados.

2.3. Ampliar el tamaño de empresa elegible para reprogramación CORFO. (Medida Administrativa CORFO)

Con el propósito de evitar despidos en empresas de mayor tamaño (con ventas anuales de hasta 500 mil UF), se les permitirá postular a los programas de reprogramación de créditos con garantía CORFO. Se incrementarán en US\$ 50 millones el fondo para entregar garantías a través del programa de reprogramación.

2.4. Ampliar los tipos de operaciones elegibles para FOGAPE y reducir el costo de la garantía. (Medida Administrativa SBIF)

Se expandirán los tipos de créditos que pueden optar al Fondo de Garantía para Pequeñas Empresas (FOGAPE). Se incluirán los créditos entregados por las Cooperativas y las garantías provistas por las Sociedades de Garantías Recíprocas. También se incrementarán las garantías de capital de trabajo para facilitar a las empresas el pago de créditos que deben ser reprogramados. Asimismo, se reducirá a

la mitad el costo de la garantía del FOGAPE de manera de hacerlo más atractivo a las empresas.

2.5. Ampliar el tamaño de empresa elegible para FOGAPE. (Cambio Legal)

Para apoyar a empresas de mayor tamaño y, por consiguiente, a sus pequeños y medianos proveedores, se propondrá una modificación legal transitoria para que empresas con ventas anuales de hasta 500 mil UF también puedan beneficiarse del FOGAPE.

2.6. Fortalecer las garantías otorgadas por el Estado. (Medida Administrativa SBIF)

Para potenciar el otorgamiento de las garantías CORFO, FOGAPE y de otros refinanciamientos otorgados por el Fisco (como Sociedades de Garantía Recíprocas con fondos de CORFO), la SBIF ha resuelto establecer que para efectos regulatorios los créditos con estas garantías tengan un menor requerimiento de capital para los bancos.

2.7. Incentivar la renegociación de créditos. (Medida Admin. SII-SBIF)

Para facilitar la reestructuración y refinanciamiento de créditos a empresas, principalmente Pymes, el SII y la SBIF modificarán la normativa tributaria que regula

las provisiones y condonaciones de créditos que los bancos realizan, permitiendo su reconocimiento como gasto deducible.

2.8. Mejorar la valoración de los activos en garantías. (Medida Administrativa SBIF)

Para asegurar la normal aceptación de garantías en el mercado bancario, la SBIF ha resuelto flexibilizar el mecanismo de venta de bienes recibidos en garantía por parte de los bancos, ampliando en 18 meses el plazo adicional para enajenarlos y brindando un tratamiento especial a la forma de valorizar las garantías en estos casos.

3. Medidas para facilitar el financiamiento no bancario

3.1. Aumentar la capacidad de crédito de las Compañías de Seguros. (Medida Administrativa SVS)

Se aumentará la capacidad de las compañías de seguros para otorgar mutuos o préstamos a personas naturales o jurídicas, ampliando el límite para estas operaciones de 2% a 3% de sus requerimientos de capital fijados por ley. Además la SVS ha resuelto que las Compañías de Seguro podrán incorporar como inversión representativa de Reserva Técnica y Patrimonio de Riesgo la inversión en bienes

raíces habitacionales. De esta forma se incentiva a las compañías a invertir en estos bienes.

3.2. Facilitar la participación de las Compañías de Seguros en créditos sindicados.

(Medida Administrativa SVS y Cambio Legal)

Se flexibilizarán las normas administrativas que regulan la participación de las compañías de seguros en convenios de créditos con bancos. Adicionalmente, a través de un cambio legal, se permitirá que estas compañías sólo requieran de la participación de un banco no relacionado para participar en este tipo de créditos (hoy se requieren dos).

3.3. Ampliar los límites de crédito a personas jurídicas de las administradoras de mutuos hipotecarios. (Medida Administrativa SVS)

Aumentarán de 50 mil UF a 100 mil UF el monto máximo de crédito que una administradora de mutuo hipotecario está autorizada a otorgar a una persona jurídica.

3.4. Autorizar a Cajas de Compensación a emitir mutuos hipotecarios endosables

(Cambio Legal)

Propondrán autorizar a las Cajas de Compensación a emitir mutuos hipotecarios endosables, abriendo así nuevas opciones de crédito hipotecarios a los usuarios de esas entidades. Se estima que esta medida podría traducirse en un potencial de 9 mil nuevos créditos.

3.5. Promover la diversificación de los riesgos de las Pymes (Cambio Legal – Medida Administrativa CORFO)

Facilitarán la securitización de los préstamos Pymes, lo que reduce el costo del crédito a este sector. También se regulará el tratamiento tributario de la securitización de flujos futuros para empresas de todos los tamaños.

3.6. Igualar condiciones para los diversos proveedores extranjeros de crédito (Cambio Legal)

Se propondrá homologar en 4% la tasa de impuesto a los intereses pagados a los institucionales extranjeros oferentes de crédito (bancos, compañías de seguro y fondos de pensiones), con lo que aumentará la oferta de créditos desde el extranjero y se reducirá su costo.

3.7. Incentivar el financiamiento de las empresas vía emisión de bonos. (Cambio Legal)

Propondrán una reforma que cree un tratamiento adicional al existente, asegurando la tributación de los intereses y liberando la tributación de la ganancia de capital a nuevas emisiones de bonos de oferta pública. De esta forma aumentará la liquidez y demanda de tales bonos, fortaleciendo una alternativa al financiamiento bancario.

3.8. Subsidiar la colocación de bonos de nuevos emisores. (Cambio Administrativo CORFO)

Para fomentar la emisión de bonos por parte de empresas con ventas menores a 1 millón de UF, otorgaremos hasta 100 subsidios a los costos de intermediación, estructuración y emisión de bonos, estimulando así una nueva forma de financiamiento para nuestras empresas y nuevos instrumentos para el mercado de capitales.

CAPITULO N° 5: NECESIDADES DE LAS PYMES EN TIEMPO DE CRISIS.

En el presente capítulo se investigarán las mayores necesidades detectadas en las Pymes en periodo de crisis económica. Para ello, se analizarán dos entrevistas publicadas en el Diario la Estrategia, una al presidente de la CONUPIA (su periodo de presidencia fue concluido en agosto del 2009) y la segunda al ministro de economía el Sr. Hugo Lavados.

1. Situación de la Pyme en Chile

El análisis de la problemática Pyme no puede restringirse a la estructura de capital sino que debe abarcar la estructura de financiamiento completa. De esta forma, se contemplan las potenciales limitaciones en el acceso de la oferta de fondos y a las posibles restricciones por el lado de la demanda, necesidad de la Pyme.

En general el tamaño influye en la disponibilidad y en el costo del crédito para las empresas debido, por una parte, a que los costos fijos de los préstamos (los cuales se relacionan a la evaluación, supervisión, y cobro) repercuten con mayor intensidad en aquellas empresas de menor tamaño; por otra a que los problemas derivados de las irregularidades en la información entre prestamistas y acreedores, también afecta con

mayor intensidad a las Pymes dada su menor escala y el mayor costo que genera para las instituciones financieras acceder a la información para otorgar el crédito.

El desarrollo de mecanismos de cooperación entre Pymes se plantea con el objetivo de superar las carencias derivadas de su escala de producción, buscando disminuir costos de transacción y estimular la acumulación de capacidades. Finalmente fortalecer el papel de la banca de desarrollo es necesario para superar las limitaciones que se plantean a nivel de la banca tradicional, tanto pública (mala asignación de recursos, baja eficiencia) como privada (cuyos incentivos determinan una orientación del crédito hacia aquellas colocaciones que generan menores riesgos, es decir, las que vinculan a las grandes empresas o el propio Estado).

Las principales carencias respecto del financiamiento radican en las elevadas tasas de interés, la falta de acceso a créditos de largo plazo, y las dificultades asociadas a la constitución de garantías. Existe una asociación entre el tamaño de las empresas y la severidad de las restricciones al financiamiento. Las restricciones disminuyen a medida que aumenta el tamaño de la empresa. La probabilidad de que una empresa declare que las restricciones al financiamiento son importantes aumenta en el caso de las pequeñas empresas (Anexo A), comparando con las grandes empresas. Por su parte la proporción de financiamiento bancario se reduce en el caso de las pequeñas empresas y en el caso de las empresas medianas respecto de las grandes empresas.

Limitantes:

- No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras.
- No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera.
- Tienen mayores costos del financiamiento con relación a las grandes empresas.
- Existen escasas fuentes de financiamiento para Pymes.
- Aversión de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto.
- Abrumadoras exigencias de trámites.
- Los trámites gastan tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo.
- Se niegan posibilidades a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo, por lo regular se encuentran en el despacho de crédito.
- Aunque se anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a la Pymes.

Las Pymes enfrentan una serie de problemas estructurales que dificultan su desarrollo, este fenómeno no es privativo solo de la economía chilena, se puede identificar claramente tanto en los países desarrollados, y de una manera más

marcada y acentuada en aquellos en vías de serlo. Un gran paso hacia el éxito de las Pymes es conocer, analizar y comprender las causas y los motivos que impiden su crecimiento económico. Las Pymes, además de aquellos problemas internos y que derivan del propio giro de la empresa, enfrentan también los efectos de la globalización de la economía y las finanzas internacionales que imponen las nuevas reglas en las cuales muchas empresas no están preparadas, sumándole a esto prácticas o poca ayuda gubernamental que impiden el crecimiento de las distintas Pymes en los diversos sectores.

La falta de planeación, la creación o formación de una Pyme obedece a razones de empresas familiares, es decir, las Pymes en su mayoría pequeños negocios familiares, que son creadas para la salida a un problema de desempleo o subsistencia, entonces con estas se genera un problema o desconocimiento de la conducción de una empresa. Por lo anterior, se deduce que estas empresas en su mayoría carecen de una adecuada planeación, lo que implica deficiencias graves en el establecimiento de estrategias, inexistencias de planes alternativos, establecimientos de objetivos y expectativas poco realistas, falta de un plan de negocios que les permita un crecimiento planificado; por lo que se puede decir que la mayoría de las pequeñas empresas no invierten en planeación.

Deficiencias en la operación y producción, las Pymes en este sentido sufren una gran carencia en el retraso tecnológico en comparación con empresas del mismo rubro, de

esta forma quedando atrás en la competencia en el mercado, falta de integración y asociación, dificultades para el suministro de materias primas, altos costos de operación, falta de sistemas de información eficaces, deficiencias graves en los procesos internos, altos niveles de desperdicios y despilfarros, mala gestión del tiempo, falta de capacitación al personal.

Deficiencias financieras, la falta de un conocimiento para analizar e interpretar los estados financieros, gestionar el acceso a créditos convenientes para la empresa, así como el considerar a la empresa como la fuente de financiamiento familiar, sin invertirle para su mejoramiento.

Poca visión de la empresa, las personas no desarrollan una verdadera visión de los negocios. Al no disponer de un plan de negocios adecuado se carece de una visión del mercado, no disponen de sistemas que les permitan detectar las oportunidades del mercado, deficiente capacitación en redes de comercialización, poca visión en el mercado, desconocimiento de lo que se vende y a quien se vende, ignorar al cliente, ignorar la competencia y desconocimiento de las propias ventajas competitivas.

Falta en gestión interna por parte del dueño, se debe claramente a la incapacidad para rodearse de personal competente, poca o nula experiencia, excesivas inversiones en activos fijos, deficiencias en las políticas de personal, ausencia de políticas de mejora continua, falta de capacitación del responsable máximo de la empresa, deficiente sistemas para la toma de decisiones y la solución de problemas,

gestión poco profesional, resistencia al cambio, resistencia a consultar a externos a la empresa, sacar del negocio grandes cantidades para gastos personales, mala selección de socios, no conocerse a sí mismo, incumplimientos de obligaciones laborales, falta de liderazgo y pobre experiencia administrativa del negocio.

Otros factores que pueden influir en el desarrollo de las Pymes son los externos, el financiamiento y las políticas del gobierno ayudan a estimular el crecimiento de las Pymes.

Los problemas relacionados a las regulaciones y todo lo asociado a la tramitación de papeleos son una fuente principal de problemas para que las Pymes accedan a un crédito.

Los costos de los financiamientos es un problema para acceder a un crédito. La baja participación o negativa de los bancos para traspasar las reducciones de las tasas de interés por parte de las entidades correspondientes. También se establece que las principales causas por las cuales se les niega el crédito son el desinterés del banco hacia el sector en que se desenvuelve la Pyme, faltas de garantías y la indiscutible falta de información respecto a esta materia.

Falta de información, las Pymes chilenas establecen que factores como, la escasez y alto costos de fletes, lentitud en las operaciones debido a los excesivos tramites, elevados aranceles en los mercados de destino, han limitados sus exportaciones, por

lo que son pocas las pequeñas y medianas empresas que han logrado llegar a este tipo de giro como para poder exportar sus productos.

2. Entrevistas, Opinión Empresarial y Ministerial

Con el fin de interpretar las necesidades de las Pymes, se han tomado como ejemplo las siguientes entrevistas:

Entrevista a presidente de la CONUPIA el Sr. Ivan Vuskovic, “Autoridad tiene poco interés en nuestros planteamientos”⁶

1° ¿Cuál es su evaluación del plan orientado a las Pymes que impulsó el Gobierno?

El acceso al crédito sigue siendo malo, tal vez con una pequeña variación favorable en el sentido de que lo que ha hecho el BancoEstado, por la magnitud de la operación, ha logrado mover algo el mercado y que los otros bancos reaccionen de alguna manera. No obstante, no alcanza como para cambiar la tendencia o decir que la gente tiene resuelto el tema, lejos estamos de eso todavía.

⁶ Diario La Estrategia. Entrevista a Iván Vuskovic publicada el 26/11/2009

2° ¿Insiste en la idea de elaborar un sistema de entrega directa de recursos evitando el paso de los pequeños empresarios por las instituciones bancarias?

Es que el asunto es que el crédito no está fluyendo, y nosotros lo comprobamos a diario. Todos los días recibimos llamados de nuestros asociados en Santiago y regiones quejándose por esta situación.

3° ¿Se han reunido con la autoridad económica para evaluar nuevas medidas dirigidas al sector?

No. Estamos solicitando una entrevista con la Presidenta Michelle Bachelet para explicarle nuestras diferencias, en general, con los paquetes y lo que a nuestro juicio se debiera implementar; pero hay poco interés en lo que planteamos, lo lamento pero esa es la realidad.

4° ¿Cuáles son sus expectativas respecto al despacho del Estatuto Pyme?

El Estatuto Pyme (Anexo B) ya salió de la Cámara Baja y ahora va al Senado. Esperamos que luego sea despachado por el Parlamento. Pese a todas las deficiencias que pueda tener, es mejor que salga porque así nos da un pie para poder seguir luchando hacia adelante.

5° ¿Se está atendiendo la regulación en el pago a proveedores?

Creo que la precariedad en el empleo está en las pequeñas empresas que están vinculadas por subcontratos a la gran compañía. Hablo desde el punto de vista de la formalidad del empleo, no de los montos de los salarios, porque hay que reconocer que en las Pymes tenemos los sueldos más bajos, no cabe duda. Ahora, siento que la dificultad sigue siendo que todos aquellos que dependen de las firmas grandes no recuperan a tiempo parte de la plata, y ahí no hay ninguna intención de ayudar por parte de la autoridad.

Entrevista a Ministro de Economía, Sr. Hugo Lavados “Ha Mejorado el acceso al crédito”⁷

1° ¿Cómo han evolucionado las medidas dispuestas para potenciar a las Pymes?

Estamos viendo cuál es el mejor momento para hacer una revisión más precisa, sobre todo, considerando que la crisis financiera internacional lleva algo más de un año y

⁷ Diario La Estrategia. Entrevista a Hugo Lavados publicada el 26/11/2009

una parte importante de nuestras iniciativas las planteamos hace alrededor de diez semanas, otras hace seis. Son periodos bien cortos y estamos definiendo cuál es la mejor oportunidad para tener un panorama más claro.

2° ¿Pero existe algún elemento a destacar a la fecha?

La sensación y las cifras nos dicen que ha mejorado el tema de acceso al crédito. Hemos dejado de recibir tanto tipo de reclamos o de planteamientos negativos con respecto a que el crédito estaría siendo muy escaso o que no fluya.

Las Pymes insisten en que los plazos para el pago de facturas es un problema de fondo que las afecta. Eso continúa siendo una dificultad. Las empresas han tendido a dilatar algo más los desembolsos. En definitiva, se utiliza capital de trabajo de aquellas firmas que han emitido esas facturas, debido a que para producir lo que venden tienen que obligadamente ocupar recursos.

3° ¿Cuáles serían las consecuencias inmediatas de esto?

Es evidente que esto tiene efectos de tipo sectorial y en algunas regiones en particular. Todavía no es fácil de dimensionar. Estamos juntando información y lo más probable es que recabemos un conjunto de antecedentes que daremos a conocer. Trabajamos con la Corfo en eso.

4° ¿Cómo evalúa la respuesta del sistema financiero a la capitalización de BancoEstado?

Creemos que en la medida que los otros bancos crezcan y se desarrollen, BancoEstado tiene que tener las mismas oportunidades porque tiene segmentos que requieren atención especial como el de micro empresas y el sector hipotecario. Así, es muy bienvenido que las otras entidades hayan reaccionado en forma tan dinámica, y esperamos que estas fuertes campañas publicitarias se transformen en mayores flujos de crédito efectivo hacia los clientes.

3. Análisis de las entrevistas

Haciendo un análisis de las entrevistas anunciadas anteriormente, a Iván Vuskovic y a Hugo Lavados, se llega a la conclusión que el problema de las Pymes se encuentra principalmente en la falta de liquidez y falta de capacitación del empresario, enfocándose en la “falta de liquidez”, encontramos dos posibles causas el financiamiento bancario, falta de capacitación de los empresarios y demora en los pago por parte de los proveedores, siendo estas sus principales necesidades a solucionar.

3.1. Problemática: “Falta de Liquidez”

3.1.1. Financiamiento bancario

Esta problemática se basa fundamentalmente, en que la banca privada retiene durante un periodo de tiempo muy prolongado los recursos entregados por el gobierno ya sea para el curso de créditos FOGAPE, FOGAIN y créditos CORFO.

Estas demoras en las entregas de estos tipos de créditos, se generan principalmente por negligencias de los ejecutivos bancarios, debido a que muchas veces prefieren cursar créditos rápidos (no demoran más de 12 horas hábiles) que son financiados por recursos propios de los bancos a cursar un crédito FOGAPE, FOGAIN o CORFO. Estos últimos, demoran cerca de 4 días hábiles en ser aprobados debido a que deben pasar por departamentos adicionales que al curso de un crédito normal.

Es por ello, que la banca privada ha debido hacer campañas y a otorgar bonos de despeño para que los ejecutivos se estimulen a cursar estos tipos de crédito y evitar multas por el tiempo prolongado de retención de estos recursos estatales.

Cabe señalar, que otro problema presente en las Pymes son aquellas con que presentan problemas de morosidad, protestos o sobreendeudamiento, se encuentran prácticamente con sus brazos cruzados, ya que no tienen ninguna posibilidad de acceder a nuevos créditos, sin tener antes, solucionados sus problemas en el sistema

financiero, ya que para la Banca privada son clientes con riesgo de “no pago” muy elevado.

3.1.2. Demora en los pagos por parte de los clientes

Junto con la primera problemática descrita anteriormente, el problema de la falta de liquidez sigue presente en la Pyme y una de sus principales causas es la demora en los pagos por parte de los clientes.

Para describir este problema se tomará como ejemplo una empresa del sector de transporte y movimiento de tierra, ubicada en la comuna de San Esteban y quien presta servicios principalmente a empresas contratistas que tienen contratos vigentes con Codelco División Andina.

El nombre de la empresa es “Transportes Santa Inés Ltda.”, es una empresa de carácter familiar, la cabeza de la empresa es el Sr. Patricio Villalón Pizarro quien es el Gerente General, y también, principal dueño de la empresa el cual tiene más del 50% de participación en esta. En esta empresa trabajan alrededor de 30 personas, contabilizando el personal administrativo, choferes, mecánicos y operadores de maquinaria. El activo operacional de la empresa está constituido por 10 camiones tolva, 3 camiones con batea, 2 retroexcavadoras y 2 excavadoras.

El problema se encuentra en que si la empresa de transportes empieza a prestar servicios a una empresa contratista, empezando la faena un día 01 de noviembre, y como generalmente se factura en forma mensual, el día de facturación va a corresponder al día 30 de noviembre, desde esta fecha generalmente la empresa contratista se demora 60 días en efectuar el pago respectivo.

En conclusión el pago se lleva a cabo 90 días después de iniciada la faena tiempo, por el cual, la empresa de transportes debe asumir sus costos, produciéndose en un corto periodo el problema de la falta de liquidez.

3.2. Problemática: “Falta de capacitación del empresario”

La falta de capacitación del empresario, lo lleva a desconectarse del entorno, en cuanto a los cambios de gustos, servicios y requerimientos del entorno, aparte de los cambios tecnológicos. Muchas veces el empresario tiene la virtud de hacer buenos negocios, pero no posee la capacidad de orden administrativo y se niega a la posibilidad de la integración de un profesional a la empresa para hacerse cargo de la administración, es una forma de adormecimiento intelectual.

3.3. Problemática: “Solventar compromisos financieros”

Este es un problema central, que se presenta en las pequeñas y medianas empresas en épocas de crisis, el cual, deriva directamente por la falta de liquidez. Existe una campaña de CORFO para solucionar en parte este problema y consiste en la reprogramación de créditos para las Pymes, es una cobertura que permite consolidar y reprogramar pasivos (deudas) de empresas viables que no cuentan con garantías suficientes para hacerlo. Las Pymes pueden acceder a estos créditos a través de cualquier banco pero aquellas que presenten problemas de morosidad o Dicom se encuentran incapacitadas de hacerlo.

CAPITULO N° 6: ALTERNATIVAS DE SOLUCION A LAS NECESIDADES DE LAS PYMES.

En este capítulo, se darán posibles alternativas de manera de dar solución a las necesidades presentes planteadas en el capítulo anterior, con el fin, de ir en ayuda de las Pymes en estos tiempos de crisis. Dentro de las alternativas, se investigará acerca del factoring, el uso de descuentos en la venta, la capacidad del empresario y la priorización de pago en las deudas bancarias.

1. Uso de Factoring

El factoring se ha posicionado en el mercado como una opción ágil y eficiente para obtener liquidez. Estas características han hecho que, en tiempos de incertidumbre económica, se presente como una herramienta financiera accesible y confiable para las empresas.

La crisis económica que desde el segundo semestre del 2008 afecta el crecimiento del país, ha hecho que las entidades financieras se resguarden, restringiendo el financiamiento y elevando los controles de riesgo. Esta situación ha afectado el flujo

de recursos que necesitan las empresas para continuar operando normalmente en estos tiempos.

Ante este panorama, el factoring es un aliado de los negocios: una herramienta confiable, ágil y segura, donde la empresa cede sus propios activos para obtener recursos líquidos.

Las Pyme, con desarrollo basado principalmente en mercado interno y con restricción de financiamiento ante el panorama inestable, han encontrado en el factoring una oportunidad para seguir trabajando. El factoring provee de un rápido y necesario capital a la empresa que necesita seguir operando en tiempos de crisis, desincentivando el endeudamiento. Estos factores lo han convertido en una herramienta confiable y segura para un mercado ávido de soluciones.

Las operaciones de factoring, al ser créditos de corto plazo y contar con la garantía del endoso del documento de un tercero, entregan un respaldo necesario en medio de la incertidumbre del panorama económico. El factoring creció en 2008 22,38% en volumen de documentos y 10,17% en número de clientes, en comparación con el año anterior, según cifras de la Achef.

Atributos de factoring

Al momento de evaluar la conveniencia del factoring basta con tomar en cuenta los siguientes beneficios.

- Reduce los tiempos de cobro y riesgo de no pago de las cuentas.
- Externaliza la gestión de cobro.
- Complementa las líneas de créditos tradicionales.
- Entrega una amplia cobertura geográfica en las cobranzas.
- Otorga protección por la insolvencia de los clientes.
- Permite exportar con tranquilidad mediante la cobertura de riesgo de sus compradores en el extranjero.

2. Utilización de descuentos en las ventas.

Otra alternativa para hacer frente al problema de la falta de liquidez, debido a la demora en el pago por parte de los clientes, es la de realizar tasas de descuentos sobre las ventas a aquellos clientes que realicen el pago de las facturas en un tiempo no superior a los 30 días. De esta manera, ambas partes salen beneficiadas una (vendedor) recupera en un corto periodo de tiempo el dinero de sus ventas al crédito y la otra (comprador) recibe un descuento por su pronto pago. Con este sistema, se puede reemplazar el factoring y es un sistema que puede ser usado por aquellas Pymes que se encuentran incapacitadas de optar a un factoring, por presentar problemas de morosidad en el sistema financiero.

3. Profesionalización y capacitación del empresario.

Dentro de las Pymes, existen muchos empresarios que tienen una capacidad innata para realizar buenos negocios pero poca capacidad de gestión y control, es por ello que muchas Pymes llegan finalmente al fracaso en un determinado periodo de tiempo no muy extenso. Esta es otra problemática que encontramos dentro de las Pymes, descrita en el capítulo anterior. Una solución para esta problemática, es la integración de algún profesional capacitado a la Pyme, aunque muchas veces los recursos de una Pyme no alcanzan para mantener a un profesional dentro de la empresa, es el mismo empresario quien debe capacitarse o profesionalizarse para ir en solución a estos problemas de gestión y control que caracterizan a la Pymes

4. Priorizar el pago de deudas bancarias.

Debido al problema de liquidez, existen muchas Pymes que deben realizar una priorización de sus pagos para seguir en marcha. La mayoría deja en primer lugar el pago de sueldos a sus trabajadores, pero cometen el error de dejar muchas veces sus compromisos bancarios en un último lugar, lo que trae como consecuencia caer en morosidades que son registradas en el sistema financiero y concluye en el impedimento de optar a créditos bancarios provocando el cierre de puertas.

CAPITULO N° 7: CONCLUSION Y APORTE

Existen fuentes de financiamiento para las Pymes que ofrecen diferentes alternativas a los empresarios para solicitar financiamiento, tanto en el sector privado como en el público, lo que crea toda una estructura financiera para atender estas empresas en crecimiento que por su modalidad no cuentan con grandes recursos para operar.

De acuerdo con los resultados obtenidos en ambas entrevistas, se puede inferir que las Pymes desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes. Otro aspecto importante es que la mayoría de los empresarios no conocen cual es proceso para solicitar financiamiento para las Pymes, lo que evidencia la falta de información

que existe en el mercado, lo que puede generar dudas, temores y hasta concepciones erradas de lo que es el financiamiento y crecimiento de las Pymes.

Claramente, existe una demanda de soluciones de pago que se adapten a las necesidades puntuales de las Pymes y les ayuden a modernizar su movimiento. Si bien ya hay servicios específicamente diseñados para este segmento, no hay un claro conocimiento acerca de los mismos. Esto implica que en muchos casos las Pymes no están tomando ventaja de los beneficios que podría brindarles una relación más fluida con la banca e instituciones financieras. La gran mayoría de los empresarios confía en las instituciones financieras, y de hecho los dueños de las Pymes suelen contar con servicios bancarios, pero en su capacidad de individuo y no como empresario.

El crecimiento de las Pymes contribuye por una parte a lograr que la productividad de la empresa optimice sus procesos y alcance buenos niveles de competitividad que le permitan mantenerse en el mercado ofreciendo un producto de calidad a un precio que cubra los costos, genere una ganancia y mayores puestos de trabajo, aun en tiempos de crisis.

APORTE

Se ha logrado crear una fuente de información donde aparecen las principales fuentes de financiamiento tanto público como privado, de manera que pueda ser localizada de

manera rápida y sencilla, contribuyendo a agilizar cualquier proceso de financiamiento.

Esto se podrá fomentar mediante charlas, asesorías y talleres dirigido al empresario, para un adecuado manejo de la Pyme en estos tiempos, con el fin, que el empresario conozca todo lo relacionado con beneficios e instrumentos de financiación para su empresa tanto públicos como privados.

BIBLIOGRAFIA

- 1 Bravo D.; Gutiérrez y G. Crespi. 2002. Desarrollo se escribe con Pyme: El caso chileno. Chile. FUNDES
- 2 Pasquino, G. En Bobbio, N., Matteucci, N. y Pasquino, G. *“Diccionario de Política”*. 11.ma edición en español. Siglo XXI Editores. México, 1998. p. 391

- 3 Diccionario de la Lengua Española - Vigésima segunda edición, significado “Crisis”.

- 4 George Soros, “El nuevo paradigma de los mercados financieros”, Taurus 2008

- 5 Banco del Desarrollo, “Manual de Productos y Servicios Pyme”, Año 2008

- 6 Diario La Estrategia. Entrevista a Iván Vuskovic publicada el 26/11/2009

- 7 Diario La Estrategia. Entrevista a Hugo Lavados publicada el 26/11/2009

ANEXOS

ANEXO A

“LAS CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO”

LAS CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento es el obstáculo percibido en cuarto lugar de gravedad por los empresarios en la encuesta con tenida en “Desarrollo se escribe con Pyme”. Los aspectos considerados más significativos por los empresarios son fundamentalmente dos:

- *Las garantías exigidas para los créditos (31,2%) y*
- *Las tasas de interés (28,1%).*

El resto de los obstáculos aparece con menos de 10% de importancia según jerarquía. El Gráfico 11 muestra el porcentaje de empresarios que calificó a los obstáculos como graves (gravedad) así como el porcentaje de ellos que los jerarquizó en el primer lugar de importancia (jerarquía).

Debe destacarse que para las empresas de la VIII Región y la Metropolitana, así como las del sector industrial, se cumple lo anterior con la excepción de que el obstáculo con mayor jerarquía son las tasas de interés.

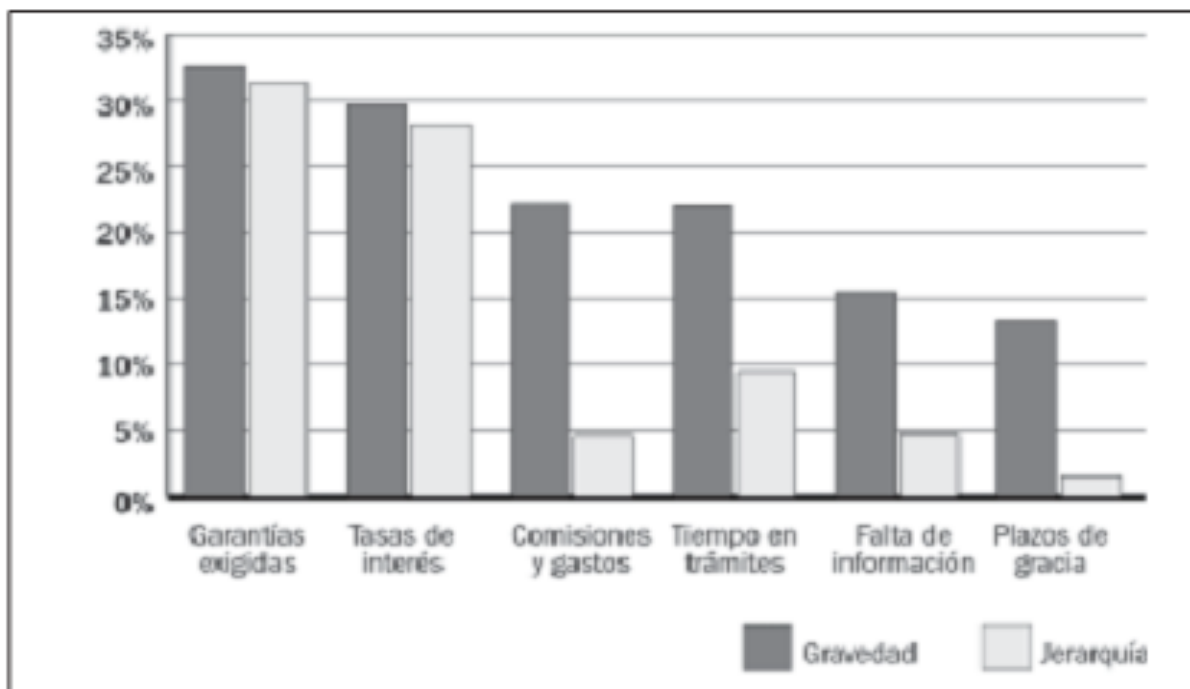
También es importante mostrar que para un 65% de los empresarios Pyme es el capital propio la más importante fuente de financiamiento, mientras que sólo para

porcentajes menores son las fuentes externas de financiamiento las más relevantes (ver Gráfico 12).

Para profundizar en el obstáculo de las garantías, el Gráfico 13 muestra cómo estas empresas garantizan sus créditos. Allí se puede apreciar que la garantía por la sol firma es la más utilizada, mientras que luego vienen las garantías reales tanto de la empresa y de los propietarios y los avales personales. Se puede apreciar que instrumentos más sofisticados como el leasing y el descuento de facturas tienen una importancia menor en el sector. Este ordenamiento no cambia por región o rama de actividad.

GRÁFICO 11

Obstáculos asociados al financiamiento



La incidencia de estos obstáculos queda reflejada en que un 40% de los empresarios Pyme entrevistados consideró haber perdido oportunidades de ventas durante el último año debido a la falta de capital de trabajo, mientras que un 47% señaló haber detenido o cancelado proyectos de inversión debido a la falta de financiamiento de largo plazo.

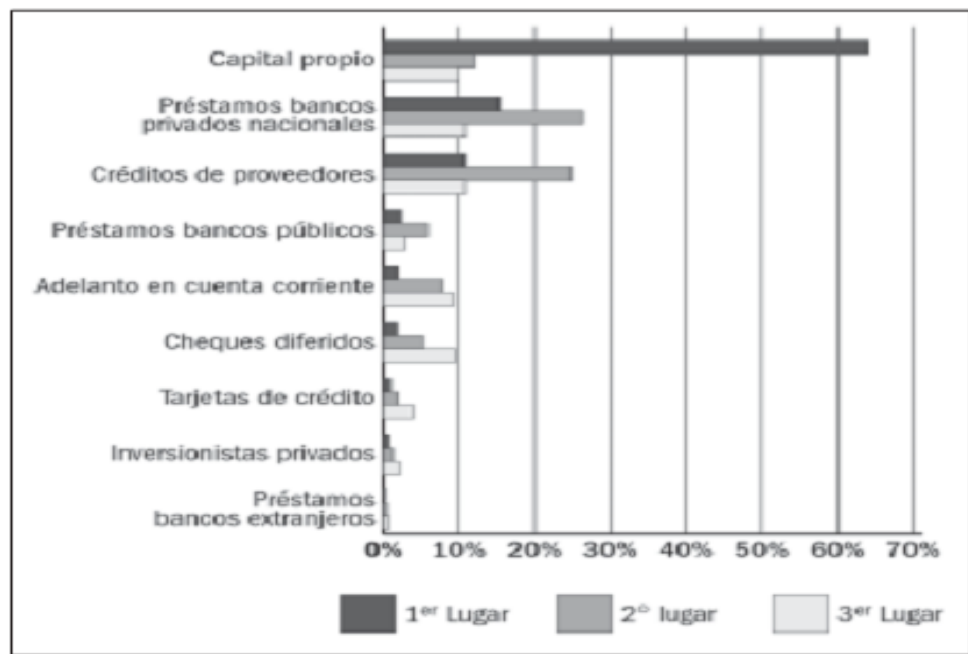
Un elemento que destaca en el Cuadro 12 es la elevada incidencia del capital propio como una de las tres más importantes fuentes de financiamiento (sólo en un 14% de los casos no aparece en esta categoría) y siendo la más importante fuente de financiamiento en el 65% de los casos. Esto no es sorprendente si consideramos que en un mundo con asimetría de información, se producirá una brecha entre los costos del financiamiento interno en relación con el externo⁸. Esto se produce debido a que en las mencionadas circunstancias los inversionistas externos no podrán distinguir la calidad de las firmas, de forma que terminaran valuando las empresas al valor promedio de la población. Al comportarse de esta manera los inversionistas externos terminan demandando un premio para financiar relativamente buenas empresas con el objeto de compensar las pérdidas que surgirán por financiar malas ideas. Este

⁸ Existen otras fuentes generadoras de brechas de financiamiento entre recursos internos y externos tales como costos de transacción, los costos de agencia o ventajas impositivas. Estas últimas aparecen cuando la tasa de impuestos a las ganancias de capital es menor que la tasa del impuesto a los dividendos. En estos casos, mediante la retención de las ganancias las empresas logran un ahorro impositivo al reemplazar el impuesto a los dividendos por el impuesto (menor) a las ganancias de capital.

premio eleva el costo del financiamiento externo por encima del costo de oportunidad de los recursos domésticos.

GRÁFICO 12

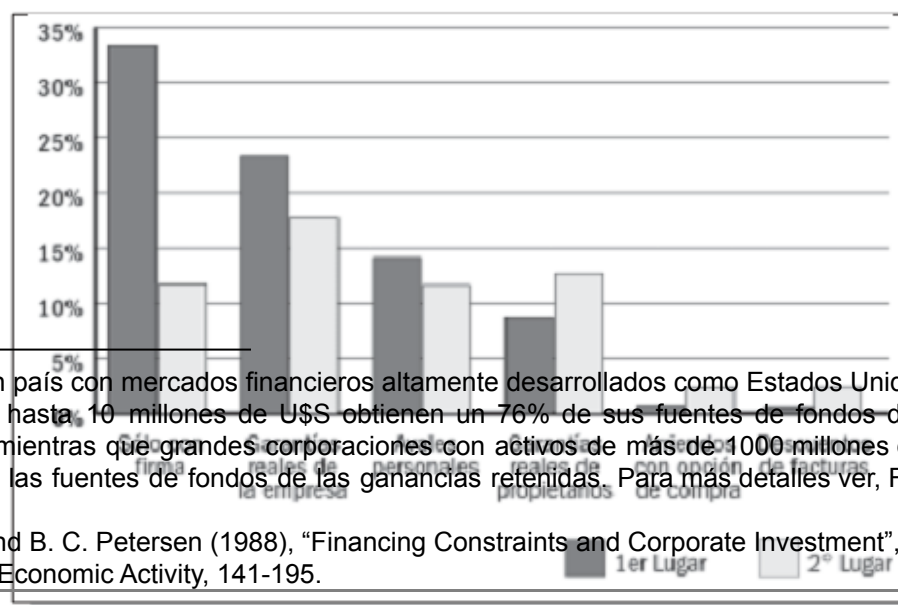
Jerarquía de fuentes de financiamiento de la Pyme



Dado que el costo del financiamiento interno será inferior, es natural pensar que sea la principal fuente de financiamiento⁹. Es decir a medida que la firma necesite recursos para financiar su expansión, primero usara los recursos internos y recién después, en caso que la demanda de inversión sea superior a los recursos propios recurrirán a las más caras fuentes externas 26. Lo que sí resulta llamativo es la elevada brecha en relación con las fuentes externas de financiamiento. La más importante son los préstamos de la banca privada nacional (sólo en el 15% de los casos fue “la” primera jerarquía), le siguen los créditos de los proveedores (11% de los casos), los préstamos de la banca pública, los adelantos en cuenta corrientes, el uso de tarjetas de crédito y los inversionistas particulares resultan ser poco significativos tanto como primera prioridad como en general.

GRÁFICO 13

Jerarquía de las garantías de financiamiento utilizadas por las Pyme



⁹ Aun en un país con mercados financieros altamente desarrollados como Estados Unidos, firmas con activos de hasta 10 millones de U\$S obtienen un 76% de sus fuentes de fondos de las ganancias retenidas, mientras que grandes corporaciones con activos de más de 1000 millones de U\$S obtienen un 68% de las fuentes de fondos de las ganancias retenidas. Para más detalles ver, Fazzari, S. M., R. Geln Hubbard and B. C. Petersen (1988), “Financing Constraints and Corporate Investment”, Brookings Papers on Economic Activity, 141-195.

Con el objeto de estudiar las correlaciones existentes entre las características estructurales de las empresas y la probabilidad de obtener fuentes externas de financiamiento, se estimaron diversos modelos donde la variable dependiente es la probabilidad de obtener financiamiento de una dada fuente externa y las variables explicativas son los parámetros estructurales. Las categorías son las mismas que en la sección anterior, pero se han agregado tres variables adicionales: si las empresas se financian con recursos propios, si presentan balances a la institución de financiamiento ¹⁰y si presentan proyectos de inversión.

Los resultados principales para diferencias por parámetros estructurales, se enuncian a continuación:

- Las empresas en regiones tienen una mayor probabilidad de usar el mecanismo del crédito de proveedores y una menor probabilidad de utilizar el sistema financiero que las empresas de la Región Metropolitana.
- A medida que crece la escala de la empresa aumenta la probabilidad (en relación con la categoría base de la microempresa) de usar el crédito de proveedores, se

¹⁰ Esto genera “jerarquías” de financiamiento.

reduce el uso del adelanto en cuenta corriente, aumenta la probabilidad de acceder a la banca nacional y a inversionistas privados.

- Las empresas exportadoras tienen una mayor probabilidad de usar el adelanto en cuenta corriente y la banca internacional.
- Mientras mayor es la edad de la empresa, menor es la probabilidad de utilizar crédito de proveedores y mayor la probabilidad de obtener financiamiento de la banca pública, la privada nacional y extranjera.
- Los empresarios con experiencia intermedia en el rubro tienen menos probabilidad de obtener financiamiento de la banca internacional o de inversionistas privados.
- Las empresas dirigidas por mujeres tienen una menor probabilidad de acceder al financiamiento bancario.
- Las empresas industriales tienen una mayor probabilidad que las comerciales (la categoría base) de acceder al financiamiento bancario y un menor uso del adelanto en cuenta corriente.
- Las empresas que presentan balances y elaboran proyecciones financieras (37%), tienen una mayor probabilidad de acceder al financiamiento de la banca pública y nacional.

Si el crédito es una limitante para la inversión, muchos podrían pensar en usar exenciones tributarias. En él en caso de Chile la política tributaria tiene un impacto menor sobre el costo del uso del capital. Sin embargo, esto no implica que el sistema

impositivo no tenga efectos sobre la inversión (y el crecimiento de las empresas) si estos impuestos afectan los flujos de caja y recursos internos disponibles para inversión. Como ha sido sostenido por Fazzari, et.al (1988), el hecho que existe, potencialmente, un impacto directo de la política tributaria sobre la inversión no necesariamente significa que existe una “oportunidad” para tal política ya que no es claro que los hacedores de política sean capaces de resolver el problema de la asimetría de información mejor que los agentes financieros.

La percepción del estudio cualitativo mostró a todos los grupos con financiamiento en alta y media prioridad, los focus fueron generosos en ejemplificar las dificultades de la Pyme para lograr acceso bancario: exige demasiadas garantías, no traspasan bajas de tasas de interés, emplean mucho tiempo para estudiar los proyectos, no tienen ejecutivos especializados, etc. También, se mencionó un buen trabajo en BancoEstado, especialmente con microempresas y se criticó a CORFO las condiciones de traspaso de crédito a la banca.

En cuanto al sector público y los legisladores, ellos consideran al financiamiento el tema más complicado y clave de todos, ya que permite destrabar otros problemas.

Los legisladores están muy sensibilizados con el alto grado de endeudamiento y la lista interminable del boletín comercial. Los investigadores mencionan el

financiamiento, pero lo creen urgente para apoyar empresas viables y para la creación de empresas emergentes con sentido de nichos futuros e ideas innovadoras.

En Chile, lo que ocurre actualmente en financiamiento a Pyme, es que CORFO actúa de segundo piso para crédito a través de la banca; maneja fondos especiales para reprogramación de pasivos, ha iniciado recién cuatro programas interesantes (microcrédito, capital semilla, incubadoras e introducción de empresas en bolsa). El BancoEstado apoya microempresas con buenos resultados y con extensión del apoyo a servicios no financieros y pequeña empresa con cierta especificidad. También opera FOGAPE y Banco de Chile tiene una extensa cartera Pyme, atendida con banca especializada.

Para formalizar estructuras de intermediación que canalicen recursos hacia las empresas emergentes se ha pensado en la llamada Reforma de Capitales II, donde la bolsa emergente y el capital de riesgo están considerados (suponiendo que a las empresas no les faltaría más acceso al crédito, sino que les faltaría capital, lo que ha resultado exitoso en EEU, Irlanda e Israel). También se espera que el sistema de ahorro voluntario y los multifondos de AFP ayuden a crear mejores condiciones para las Pyme.

Existen algunas condiciones requeridas a la Superintendencia de Bancos, las que el Banco Central podría considerar, como la incorporación de categorías intermedias en las categorías de riesgos ej.: entre A y B la diferencia son 20 puntos porcentuales.

En cuanto a coyuntura, el tema más comentado actualmente es la falta de traspaso de la baja de tasas de interés, que el Banco Central ha hecho en ya más de cuatro oportunidades con sentido reactivador, desde la banca privada al empresario.

BancoEstado ha estado influyendo sobre el mercado, pero es un problema real que muestra en informe de la Superintendencia de Bancos que las tasas para operaciones en moneda chilena no reajutable de más de 90 días y de menos de 200 UF, en promedio no se han alterado entre Julio 2001 y Enero 2002 y giran en torno al 25%. La reprogramación de pasivos lleva alrededor de un 40 % de cobertura y el FOGAPE en general ha respondido bastante bien.

Todas las iniciativas de concertación público-privadas consideran el financiamiento. Los compromisos presidenciales establecen: incrementar el rol de fomento hacia la pequeña empresa del BancoEstado y generar nuevos mecanismos de financiamiento para la pequeña empresa. Al respecto el banco citado ha desarrollado un extenso programa con microempresa y proyecta hacerlo en pequeña.

En el Estatuto de la Pequeña Empresa se contempla: un proyecto de ley para dar título ejecutivo a la factura, la creación de un sistema de garantías, fondos para desastres naturales, bolsa de la pequeña empresa y la coordinación de fondos y programas que involucren garantías, subsidios, incentivos u otros instrumentos que faciliten acceso al financiamiento.

La Agenda Pro-Crecimiento, por su parte se aboca especialmente a lo que se ha dado en llamar la Reforma II del Mercado de Capitales, donde se trabajará sobre capital de riesgo, competencia, modernización y simplificación.

ANEXO B

“PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ESTATUTO PYME, SEGÚN EL MINISTERIO DE ECONOMÍA”

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ESTATUTO PYME, SEGÚN EL MINISTERIO DE ECONOMÍA

En el proyecto se destaca una definición de qué es micro, pequeña y mediana empresa, sobre la base de sus ventas anuales; permisos provisorios de funcionamiento para iniciar una empresa; fiscalización orientada a la prevención y la capacitación más que a la sanción; la Subsecretaría cambia de nombre a Subsecretaría de Economía y EMT, entre otras.

Según el Ministro de Economía es una ley importante para la creación, desarrollo y fomento de las empresas más pequeñas, con regulaciones y fiscalizaciones diferenciadas respecto a las empresas más grandes, con multas que pueden ser rebajadas".

La iniciativa establece, por primera vez en Chile, una distinción legal y funcional entre las empresas de menor tamaño y las empresas grandes, definiendo que es una micro, pequeña y mediana empresa, sobre la base de sus ventas anuales.

El proyecto simplifica y mejora la regulación para las EMT, cubriendo vacíos legales que les impedían desarrollarse y crecer, promoviendo además un cambio de visión

para asistirles y apoyarlas, otorgando plazos de advertencia cuando haya incumplimiento de normativas, y asesorándolas en caso de cierre.

Principales Disposiciones

- El proyecto define a las EMT sobre la base de sus ventas (neto de IVA e impuestos específicos):
- Micro: ventas anuales hasta 2.400 UF (\$ 50,5 millones).
- Pequeña: ventas anuales mayores a 2400 UF y hasta 25.000 UF (\$50 y \$525 millones).
- Mediana: ventas anuales mayores a 25.000 UF y hasta 100.000 UF (\$525 millones y \$2.100 millones).
- El resto (con ventas superiores a 100.000 UF) son consideradas como Empresa Grande.

- Ninguna norma o reglamento que se dicte en el futuro podrá ser aprobado por una institución pública sin revisar, previamente, su impacto en costo en las empresas de menor tamaño.
- Además, todas las instituciones deberán elaborar manuales para explicar en detalle los criterios que usan para fiscalizar, determinar infracciones y aplicar multas a las Pymes. Así, las empresas podrán conocer exactamente qué se exige de ellas.

Ayuda para iniciar una empresa

- La ley permitirá otorgar permisos provisorios de funcionamiento por parte de todos los servicios que deben entregar autorizaciones a cualquier empresa naciente, cuyo capital inicial no supere las 5.000 UF (\$ 105 millones).
- Eso permitirá a las Municipalidades entregar patentes provisorias, así como facilidades para su pago, o que derechamente no las cobren, para que de esa forma fomenten la instalación de EMT.

- También habrá trámite simplificado para iniciar el funcionamiento de emprendimientos que no originen riesgos graves y no estén sujetos a evaluación de impacto ambiental, obteniendo una autorización o permiso inmediato.

Fiscalización y multas

- La ley impulsa un nuevo enfoque, radicalmente distinto, para la fiscalización sanitaria, orientado a la prevención y la capacitación más que a la sanción. Se incorpora la auto denuncia, que permitirá a las Pymes regularizar su situación y corregir sus prácticas. También se establecen plazos de advertencia que permitan a las empresas corregir las infracciones laborales antes de recibir sanciones.
- Se modifica el Código del Trabajo, para que las multas tengan relación con el tamaño de las empresas:
 - Con hasta 49 trabajadores: de 1-20 UTM pasa a 1-10 UTM
 - Con 50-199 trabajadores: se mantiene el rango de 2-40 UTM
 - Desde 200 trabajadores: se mantiene el rango de 3-60 UTM
- Se mejora además el modelo de reducción de multas para todas las empresas que acrediten la corrección de la infracción dentro de los 15 días después de detectada, al

menos un 80% de reducción para las micro y pequeñas empresas y al menos un 50% para el resto de las empresas.

Relación con empresas grandes

- Se hacen aplicables a las Pymes la mayoría de las cláusulas de la ley de protección al consumidor cuando adquieren bienes o servicios, es decir, cuando actúan como consumidoras.
- Se sancionarán prácticas de competencia desleal cuando las Pymes son proveedoras, como cuando la empresa compradora presiona al proveedor para que le otorgue condiciones mejores a las ofrecidas a su competencia; cambios unilaterales de cláusulas contractuales, o la transgresión sistemática de las fechas de pago acordadas.

Apoyo a la reorganización o cierre

- Se crea un sistema de apoyo a la reorganización de empresas que presentan problemas para, en primer lugar, evaluar alternativas de reestructuración o para hacer

menos costoso el proceso de liquidación, y menos severos los requisitos para intentarlo otra vez.

- Para ello se nombrará a un asesor económico para reestructura la empresa y hacer de mediador con los acreedores.

Producción Limpia

- La ley incentivará a las empresas a suscribir acuerdos de producción limpia, con normas sanitarias, ambientales o de eficiencia energética, por sobre los mínimos legales.

Cambios institucionales

- La ley explicita el rol del Ministerio de Economía para promover el desarrollo de las Pymes y facilitar su acceso a instrumentos de fomento.
- La Subsecretaría cambia de nombre a Subsecretaría de Economía y EMT, para profundizar la coordinación de políticas para el sector, con el resto de los ministerios sectoriales e impulsar una política con sus servicios relacionados.

- Se crea la División de Empresas de Menor Tamaño en el Ministerio de Economía.
- Se crea un Consejo Consultivo Público-Privado de las EMT, presidido por el Ministro de Economía y con participación de instituciones públicas (CORFO, SERCOTEC, PROCHILE), 6 representantes de confederaciones gremiales, 1 de asociación exportadora, 1 del mundo académico, 1 del mundo municipal, 1 de ONG y 1 del Consejo de Innovación.

