



UNIVERSIDAD DEL BIOBIO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
CHILLAN

ANALISIS ECONOMICO- FINANCIERO DE LAS PYMES DE LA COMUNA DE CHILLAN

Memoria para optar al título de Contador Público y Auditor
Mención Control de Gestión

PROFESOR GUIA: SR. ALEX MEDINA GIACOMOZZI

FABIOLA GUTIÉRREZ CONSTANZO

ERIK BALBOA HENRIQUEZ

CHILLAN , DICIEMBRE DEL 2013



A nuestros padres y hermanos, por su apoyo, confianza y cariño.



INDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	7
Capítulo I.....	11
MARCO TEÓRICO.....	11
Definiciones para PYME	12
Situación de la PYME en Chile	17
Determinantes de la entrada y salida de las empresas en Chile	24
Evolución de la PYME regional.....	26
Situación de la Pyme en el mundo.....	32
Bancarización	33
Financiación.....	38
Capítulo II.....	58
METODOLOGÍA	58
Planteamiento de hipótesis	59
Universo y Muestra	60
Construcción del Instrumento	61
Validación del Instrumento.....	62
Distribución de las encuestas en la comuna de Chillán	63



Capítulo III	65
ANÁLISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA	65
Determinación del número de pymes que han obtenido préstamos bancarios y la cantidad de veces que lo han solicitado.....	66
Efecto producido por la obtención de préstamos bancarios a las empresas de la comuna de Chillán	73
Grado de bancarización que posee la pyme en la comuna de Chillán	80
CONCLUSIÓN	89
BIBLIOGRAFÍA	91
ANEXOS	94



INDICE DE GRAFICOS

GRÁFICO 1 PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EN CHILE.....	22
GRÁFICO 2 PORCENTAJE DE CRECIMIENTO EN CHILE ENTRE LOS AÑOS 2005 Y 2011.....	23
GRÁFICO 3 NÚMERO DE EMPRESAS POR REGION.....	27
GRÁFICO 4 NÚMERO DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DEL BIOBIO	28
GRÁFICO 5 CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS DESDE EL AÑO 2006 AL 2011 EN LA REGION DEL BIOBIO.....	29
GRÁFICO 6 NÚMERO DE EMPRESAS EN LA COMUNA DE CHILLÁN	30
GRÁFICO 7 CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS ENTRE 2006 AL 2010 EN LA COMUNA DE CHILLAN.....	31
GRÁFICO 8 COBERTURA DE SERVICIOS FINANCIEROS.....	36
GRÁFICO 9 NÚMERO DE DEUDORES Y MONTO DE LA DEUDA, JULIO DE 2003	55
GRÁFICO 10 NÚMERO PROMEDIO DE INSTITUCIONES ACREEDORAS ASOCIADAS A CADA TAMAÑO, JULIO 2003.....	56
GRÁFICO 11 MOROSIDAD SEGREGADA POR TAMAÑO DE DEUDA, JULIO 2003	57
GRÁFICO 12 EMPRESAS QUE HAN OBTENIDO PRÉSTAMOS.....	67
GRÁFICO 13 CANTIDAD DE PRESTAMOS OBTENIDOS POR LAS PYMEs EN UN RANGO DE DOS AÑOS.....	68
GRÁFICO 14 NO HAN OBTENIDO PRÉSTAMOS	69



GRÁFICO 15 OPINIÓN DE LAS PYMEs FRENTE A SI BUSCARÍA FINANCIACIÓN EN EL FUTURO EN ALGUNA INSTITUCIÓN BANCARIA.....	71
GRÁFICO 16 EMPRESAS QUE TUVIERON DIFICULTADES EN LA OBTENCIÓN DE PRESTAMOS	74
GRÁFICO 17 DIFICULTADES IMPUESTAS POR EL BANCO	75
GRÁFICO 18 PORCENTAJE QUE EL BANCO OTORGO POR EL CRÉDITO SOLICITADO	76
GRÁFICO 19 DIFICULTAD POR PARTE DE LAS PYMEs PARA AFRENTAR LAS CUOTAS DEL CRÉDITO.....	77
GRÁFICO 20 UTILIDAD DEL PRÉSTAMO EN EL ÁREA DE PRODUCCIÓN....	78
GRÁFICO 21 UTILIDAD DEL PRÉSTAMO EN EL ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	79
GRÁFICO 22 SOLICITUD DE PRESTAMOS BANCARIOS POR PARTE DE LAS PYMEs	81
GRÁFICO 23 MOTIVOS DE NO PEDIR PRESTAMOS DE AQUELLAS PYMEs QUE NO HAN OBTENIDO.....	82
GRÁFICO 24 BANCOS QUE HAN RECHAZADO CREDITOS.....	83
GRÁFICO 25 PORCENTAJE DE APROBACIONES DE PRESTAMOS POR PARTE DEL BANCO.....	84
GRÁFICO 26 PRODUCTOS BANCARIOS QUE CONSUMEN LAS PYMEs DE CHILLAN.....	87



INTRODUCCIÓN

Esta memoria tiene como principal finalidad determinar la situación actual que presentan las empresas de la Comuna de Chillán, para el caso de la pequeña y mediana empresa (PYME). Este análisis está enfocado principalmente a los préstamos bancarios que estas empresas solicitan y/o obtienen y, si estos préstamos cumplen el objetivo deseado y determinando con esto su importancia relativa para el desarrollo de la PYME de la comuna.

La característica que tiene Chillán como comuna es que posee una gran cantidad de empresas de menor tamaño (micro y pequeña), y en pequeña cantidad las que son mediana empresa y aun mucho menor las grandes empresas.

Es relevante el tema dado que la fuerza laboral de la comuna está concentrada en estas empresas que pertenecen al rango de las PYMEs, y estas empresas presentan dificultades principalmente de financiación por el hecho de que no cuentan con el capital suficiente para invertir o desarrollar el negocio que poseen.



Es también relevante como los bancos juegan un rol significativo frente a la capacidad que puedan tener estas empresas para desarrollarse o no, ya que ellos son los que aceptan o rechazan la petición que las empresas hacen por concepto de financiación.

Por tanto, es una problemática que afecta no solo al empresariado sino a la comunidad completa, donde las decisiones que toman los bancos o los empresarios pueden repercutir en las familias de los trabajadores de aquellas empresas carentes de financiación. Esta problemática social se transforma en un círculo vicioso de efectos tal vez nefastos (en el caso que así lo fuere) que tiene alcances en distintos grados: banco, empresa, trabajador, familias de los trabajadores y empresarios, efectos en la economía comunal, migración de la comuna, etc.

El interés académico que esta investigación presenta es ver y analizar la situación actual que la comuna de Chillán mantiene con el empresariado, y con esto aportando una visión más fresca de las estadísticas que ya existen.

El interés profesional que motiva la investigación, como Contadores Auditores, versó en conocer el contexto empresarial desde el ámbito de la financiación, y como estos utilizan los bancos para desarrollar sus actividades diarias, conjuntamente con lo que les pueda ofrecer la banca del país.

Del objetivo principal se desprenden tres grandes objetivos específicos, el primero es determinar el número de PYMEs que han obtenido algún préstamo bancario, y en cuantas ocasiones han recurrido a este tipo de financiamiento.



El segundo objetivo es, evaluar el efecto producido en la PYME por el préstamo obtenido. Entendiéndose esto por la capacidad de la empresa de poder pagar o administrar de la mejor manera sus deudas, así, poder lograr desarrollo y no un perjuicio para el negocio.

El tercer y último objetivo es, analizar el grado de bancarización de las PYMEs de la comuna, viendo el grado de vinculación que sostiene el empresariado chillanejo con los bancos que existen en la comuna y a los cuales tienen acceso a financiación.

La estrategia empleada para recabar la información de esta investigación es a través de una encuesta a una muestra determinada, aplicada a empresarios de la comuna, y que formen parte del rango que se considera en la investigación, o sea, que sea una PYME.

En el capítulo primero, se presenta una vasta teoría de lo que implica la investigación, es decir, definiciones y conceptos que son claves para comprender el contexto en que se maneja la información.



En el capítulo segundo, se explica la metodología implementada, determinando el universo al que se dirige, la muestra que se debe utilizar para la investigación, las herramientas y mecanismos de recolección de información, etc.

En el capítulo tercero, se analiza la información recogida a través del mecanismo de recolección, que en este caso es una encuesta a las PYMEs, aportando gráficos para una mayor comprensión de esto, y además realizando comentarios de los resultados obtenidos.



Capítulo I

MARCO TEÓRICO

El presente capítulo se hará mención a todo aquello referente a los conceptos que se deben comprender, para con esto lograr un análisis acabado del tema, es decir, sumergirse en términos generales con el concepto de empresa, sus definiciones, sus clasificaciones, la realidad nacional y regional a nivel empresarial, la situación que presenta la comuna, etc. Además se comentará sobre el concepto de bancarización y financiación.



Definiciones para PYME

Según la Real Academia de la Lengua Española, una empresa es una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos (2001).

En su definición más amplia una Pequeña y Mediana Empresa (en adelante PYMEs), es una unidad económica productora de bienes y servicios, dirigida por su dueño, de una forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto a número de trabajadores y cobertura de mercado (Cardozo, Velásquez de Naime, & Rodríguez Monroy, 2012).

La Real Academia de la Lengua Española lo define a la PYME como: “Empresa mercantil, industrial, etc., compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación” (2001), pero claramente es una forma muy general, pues hay diversas formas por las cuales explicar o definir con más precisión dicho acrónimo.

Hay organismos gubernamentales que definen a la PYME, como es el caso del Servicio de Impuestos Internos (en adelante SII), el cual posee su propia clasificación para determinar en qué segmentos corresponde cada empresa, es decir, a la Pequeña y Mediana Empresa, organizado de la siguiente forma:



- Mediana Empresa
 - Contribuyentes que tributen en primera categoría (excluyendo a personas naturales con termino de giro) o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) con ingresos mayores o iguales a 15.000 UTM y menores a 60.000 UTM o capital propio tributario mayor o igual a 75.000 UTM y menor a 300.000 UTM o compras mayores iguales 15.000 UTM y menores a 60.000 UTM, en alguno de los últimos años.
 - Contribuyentes (excluyendo a personas naturales) que al realizar termino de giro estén clasificados en el segmento Mediana Empresa.
 - Contribuyentes que realicen inicio de actividades en Primera Categoría o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) que declaren capital mayor o igual a 75.000 UTM y menos a 300.000 UTM.
 - Contribuyentes que tengan solo rentas en Segunda Categoría que realicen una ampliación o cambio de giro a una actividad clasificada en Primera Categoría declaren capital mayor o igual a 75.000 UTM y menor a 300.000 UTM.

- Pequeña Empresa
 - Contribuyentes que tributen en Primera Categoría (excluyendo a personas naturales con Termino de Giro) o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) con ingresos mayores o iguales a 1.400 UTM y menores a 15.000 UTM, en alguno de los dos últimos años.
 - Contribuyentes (excluyendo a personas naturales) que al realizar termino de giro estén clasificados en el segmento Pequeña Empresa.



- Contribuyentes que realicen inicio de actividades en Primera Categoría o Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) que declaren capital mayor o igual 1.350 UTM y menor a 75.000 UTM.
- Contribuyentes que tengan solo rentas de Segunda Categoría, que realicen una ampliación o cambio de giro a una actividad clasificada en Primera Categoría y declaren capital mayor o igual a 1.350 UTM y menor a 75.000 UTM.

Por otra parte, el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción también establece su propia forma de establecer la segmentación que las empresas puedan tener. Esto se encuentra validado y de conocimiento público bajo la Ley 20.416, el cual fija normas especiales para las empresas de menor tamaño, por tanto, involucrando a las empresas que son objeto de investigación, las PYMEs.

La Ley 20.416 tiene por objeto facilitar el desenvolvimiento de dichas empresas, mediante la adecuación y creación de normas regulatorias que rijan su iniciación, funcionamiento y termino, en base a su tamaño y grado de desarrollo.

La clasificación que tiene se refleja de la siguiente manera (considerando solo a las PYMEs, ya que en esta ley también se estipula el segmento de la microempresa):



- Las pequeñas empresas: son aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento o no excedan de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario.
- Las medianas empresas: son aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no excedan las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario.

Cabe señalar que, según el concepto tributario, empresa es toda unidad económica que tiene iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos en algún giro específico y registra ventas en ese giro, ya sea en la operación renta o en la declaración mensual de IVA (utilizando los denominados formularios 22 y 29).

Existen varios autores que tratan de definir a las PYMEs, una de ellas es La Unión Europea (UE), la adoptó el 6 de mayo del 2003 como recomendación de definición de PYMEs, que modificó el creado o adoptado en 1996. El texto define dos tipos de empresas (autónoma, asociada y vinculada), y fija un método transparente para calcular los límites financieros y de número de empleados. Se trata de evitar que las empresas cuyo poder económico sea superior al de una verdadera PYMEs puedan aprovecharse de los mecanismos de apoyo destinados específicamente a éstas (Europa, 2003).



Dicha recomendación de la comisión de la las comunidades europeas establece un anexo al informe presentado en 1992, donde señala en su artículo número 2 que:

1. La categoría de microempresa, pequeña y mediana empresa está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocio anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.
2. En la categoría de las Pyme, se define a una pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general no supera los 2 millones de euros.

Coronel y Cardona también definen a la PYME señalando lo siguiente: “Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) poseen una enorme importancia para la economía de un país ya que son la forma más habitual de organizar la producción, además contribuyen a la generación neta de empleo y protagonizan el proceso de renovación del tejido productivo que se asocia con fenómenos de movilidad empresarial. Estas razones justifican la necesidad de pensar en alternativas que faciliten el nacimiento de empresas PYMEs que promuevan el buen desempeño de la gestión de las empresas ya existentes” (Coronel de Renolfi & Cardona, 2009).



Situación de la PYME en Chile

Para conocer el contexto actual en Chile es necesario conocer o entender algunos puntos que son importantes para el funcionamiento y apreciar cómo se mueve en un contexto determinado, considerando todo aquello que lo pueda afectar tanto interno como externo a la empresa en sí.

En primera instancia, hay que señalar que la cantidad de empresas distribuidas en Chile se encuentran categorizadas en un total de 44% de pequeñas empresas y un 6% de empresas mediadas, el restante se encuentra dividido en un 47% de microempresas y un 3% de grandes empresas, donde el comercio es el que prima como la forma de negocio preponderante para todos los tamaños de empresas, después las siguen las inmobiliarias (Instituto Nacional de Estadísticas, 2012).

Las ventas de las pequeñas empresas son un 8% y de las medianas son un 7% de ventas totales a nivel de país, contraponiendo un 83% de ventas por parte de las grandes empresas (3%) (Instituto Nacional de Estadísticas, 2012).

El tipo de organización jurídica que estas empresa mantienen en general corresponde a un 49% de pequeñas empresas organizadas como empresa natural y un 13% de empresas de mediano tamaño, dado que esta forma de organizar (Instituto Nacional de Estadísticas, 2012) es la más sencilla en



comparación a las otras formas jurídicas, es la forma más riesgosa para el emprendedor ya que aventura el capital personal y del negocio, ya que no puede separar estos montos, aumentando las posibilidades de fracaso.

Otro asunto particular que presentan este tipo de empresas, es la dirección que estas llevan, refiriéndonos principalmente a quienes toman las decisiones que redundan importancia en la organización, en donde a mayor tamaño tenga la empresa, menor es el vínculo que tiene un gerente general con la empresa en cuestión, en cambio, una empresa de menor tamaño la dirige su dueño o socio, tomando decisiones con un vínculo mayor. Del total de administradores, un 25% son mujeres, por tanto encargadas de la toma de decisiones de las empresas (Instituto Nacional de Estadísticas, 2012).

En términos globales, un 48% de empresas en Chile no han tenido un negocio previo, de las cuales dejaron de operar por razones económicas y en muchos casos no formalizan el cierre en el SII, y este organismo cuantifica un 64% de empresas que no dieron termino de giro debidamente a sus actividades, y de los que si formalizaron el proceso se pondera en un 63% aproximadamente de empresas pequeñas y medianas, pero según los datos señalados, un 93% aproximadamente no volvería a tomar un cargo asalariado cuando ha sido dueño o socio de una de estas empresas. Y frente a esta situación negativa de quiebre, los dueños o socios volverían a emprender en un negocio, en un 89% y 94% en empresas pequeñas y medianas respectivamente.

En cuanto al financiamiento prima la cuenta corriente (84% - 94%), las líneas de créditos (41%-54%) y las tarjetas de créditos bancarias (19%-22%)¹.

¹ Los datos presentados toman un orden específico, o sea, el primer dato en el paréntesis corresponde al porcentaje calculado para la pequeña empresa y el segundo dato presentado es para la mediana empresa.



Otra variable importante en la financiación es la obtención de algún tipo de préstamo con algún tipo de institución financiera y se observó que un 26%² del total de empresas recurrió a esta forma de financiación y la instituciones que otorgaron este préstamo en su mayoría fue por intermedio de bancos, en un 95%, y un 4% en una institución financiera. Con respecto a las empresas que mantienen morosidad en el pago de sus préstamos, encontramos un 2,8% y 0,3% para la pequeña y mediana empresa respectivamente³. Otro dato muy relevante a la hora de pedir un préstamo, es qué tan informada se encuentra la empresa con respecto a la tasa de interés que se le está cobrando, y un 55% del total de las empresas desconoce el porcentaje que se le cobra por este concepto. Además, para obtener la financiación, en este caso un préstamo, por lo general las instituciones piden respaldo para garantizar los pagos posteriores de estos préstamos, a lo que llaman una “garantía”, a lo que destacan que un 50% del total de encuestados dice no haber tenido que entregar ningún tipo de garantía y, dentro de las que sí han entregado señalan conceptos como terrenos, seguidos de garantías estatales, vehículos y aval privado. Los motivos que incentivaron a pedir el préstamo, son principalmente para financiar capital de trabajo con un 59%, el segundo concepto que prima es por la compra de una maquinaria o equipos, o para comprar terrenos o construcciones (Instituto Nacional de Estadísticas, 2012).

Para las empresas que le han rechazado la petición de préstamo, se encuentra como principal causa el “historial crediticio” con un 49%, seguido por una “insuficiente capacidad de pago” con un 17% y falta de “capacidad de pago”.

² El dato observado se considera entre el año 2009-2010

³ La morosidad es considerada en atrasos de pagos de tres o más cuotas



Número de empresas

Según las estadísticas que maneja el Servicio de Impuestos Internos (SII), en Chile al año 2011 había un total de 960.652 empresas, de las cuales han clasificado por su tamaño en micro, pequeña, mediana y gran empresa, además incluyeron a aquellas empresas que no registraron movimientos durante ese año comercial, o sea no registraron ventas.

Como se observa en la Tabla N° 1 el SII mantiene información desde el año 2005 al 2011, y lo que a ello respecta, se puede notar un alza sostenida en la creación de empresas. Y en los casos a que esta investigación afecta, vale decir, las Pyme, pequeñas y medianas empresas se puede observar que durante los años antes mencionados a acontecido aun aumento en el número de estas para las pequeñas empresas, y hace la diferencia la mediana empresa, que en el año 2009 presenta un baja en la cifra, logrando repuntar en los siguientes años continuando así la tendencia positiva.



Tabla N° 1 CREACIÓN DE EMPRESAS EN CHILE

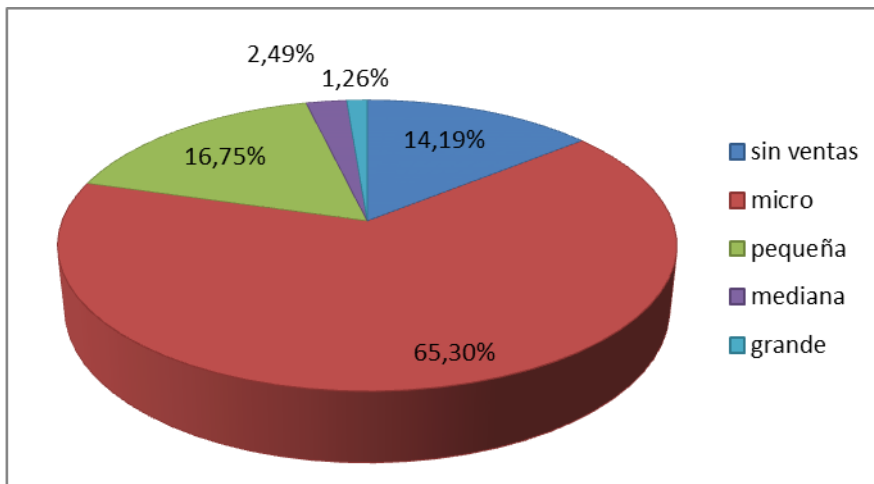
CATEGORIA	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
SIN VENTAS	116.183	120.105	122.053	122.071	133.415	132.807	136.353
MICRO	602.054	609.551	610.423	614.815	614.387	616.844	627.310
PEQUEÑA	119.833	125.496	132.049	137.156	137.683	148.910	160.944
MEDIANA	17.434	18.318	19.597	20.667	20.206	22.161	23.939
GRANDE	8.745	9.459	10.206	10.506	10.208	11.203	12.106
TOTAL	864.249	882.929	894.328	905.215	915.899	931.925	960.652

FUENTE: Servicio de Impuestos Internos (2011)

Para el 2011 del 100% de empresas constituidas en Chile, podemos notar mediante el Gráfico N° 1 la mayor cantidad de empresas son las microempresas, con un 65,3%, en cuanto a la pequeña empresa presenta un 16,75% de participación y la mediana un 2,49%.



GRÁFICO 1 PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EN CHILE

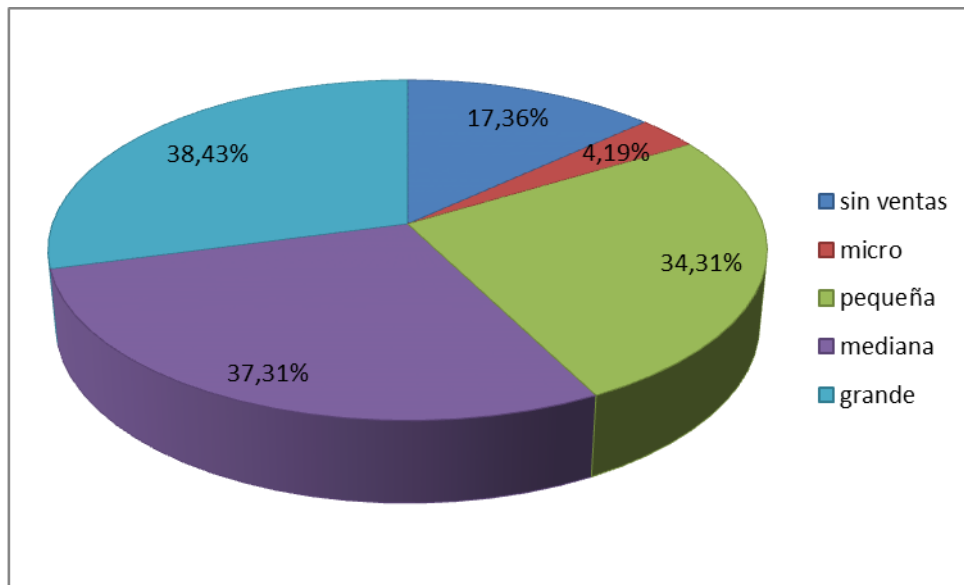


FUENTE: Servicio de Impuestos Internos(2011).

Por otro lado, el crecimiento que ha sostenido el número de Pymes establecidas desde el 2005 al 2011 ha sido considerable, que las cifras que en el Gráfico N° 2 lo demuestran (Datos obtenidos desde la información que posee el SII), y la que mayor crecimiento bajo esta investigación tiene es la mediana empresa, con un 37.31% y la sigue la pequeña con un 34.31%.



GRÁFICO 2 PORCENTAJE DE CRECIMIENTO EN CHILE ENTRE LOS AÑOS 2005 Y 2011.



FUENTE: Servicio de Impuestos Internos (2011).



Determinantes de la entrada y salida de las empresas en Chile

Es relevante conocer el nivel de rotación que las empresas en Chile han mantenido, vale decir, con qué frecuencia nace o muere una empresa, y como estas logran mantenerse en el tiempo.

En primer lugar, la literatura especializada sugiere que las economías de escala pueden actuar como una barrera a la entrada para los nuevos emprendimientos. Este concepto establece que si un potencial entrante prevé que sus inversiones de capital luego de la entrada se convertirán en irrecuperables, se sentirá menos inclinado a entrar que en una situación contraria. De esta manera las tasas de entrada se modelan como una función de las barreras tradicionales a la entrada y también a los costos de hundimiento.

Una de las barreras de entrada es generada por las distintas economías de escala de los sectores. Cada sector tiene un nivel de escala óptimo para operar, dependiendo de su tecnología de producción y una empresa entrante ajusta su tamaño óptimo con el tiempo. Es probable que al entrar no pueda tener el tamaño óptimo para competir con las empresas establecidas.

Por otra parte, también es de consideración la concentración del mercado que pueda tener un sector económico, y que a su vez sea determinante para la entrada y salida de una empresa. En efecto, esto puede formar parte de una



estrategia formulada por parte de las firmas ya establecidas con el fin de bloquear la entrada a nuevos entrantes, por tanto, cuando se encuentra este tipo de comportamiento, la concentración de mercado debiera estar negativamente relacionada con la tasa de entrada. Sin embargo, si una mayor concentración implica también una mayor tasa de beneficios (económicos) entonces esto podría actuar como un mecanismo que incentiva la entrada.



Evolución de la PYME regional

Otra información que maneja el SII son la cantidades de empresas que hay a nivel nacional por cada región, es decir, cuan distinta es la situación por cada región. Es así, como podemos ver en el Gráfico N° 3 como existe una sustancial diferencia entre la Región Metropolitana y las demás regiones. Los datos presentados en este gráfico representa la totalidad de empresas, es decir, toda aquella empresa constituida bajo el marco legal establecido, no importando el tamaño.

En el caso de la Región del Biobío, esta presenta 99.005 empresas, ya sean estas grandes, medianas, pequeñas o micro, y le sigue muy de cerca la Región de Valparaíso con 96.423 empresas constituidas, muy por debajo de lo que posee la Región Metropolitana (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2012).



GRÁFICO 3 NÚMERO DE EMPRESAS POR REGION.

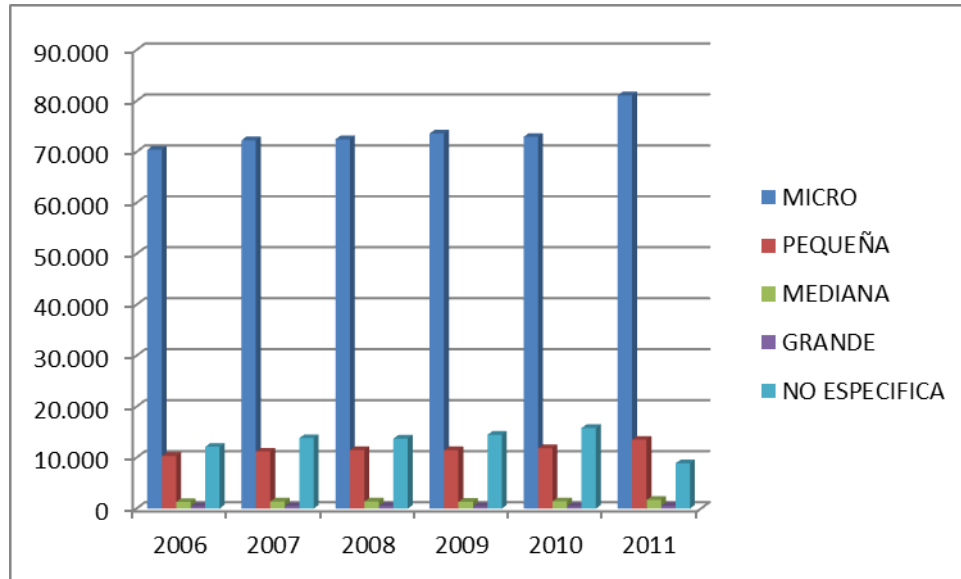


FUENTE: Servicio de Impuestos Internos (2011).

La Región del Biobío presenta un gran número de empresas de tamaño micro, pero para efectos de la investigación la pequeña y mediana empresa marca una constante a través del tiempo, sin sufrir grandes sobresaltos, así como se muestra en el Gráfico N° 4.



GRÁFICO 4 NÚMERO DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DEL BIOBIO

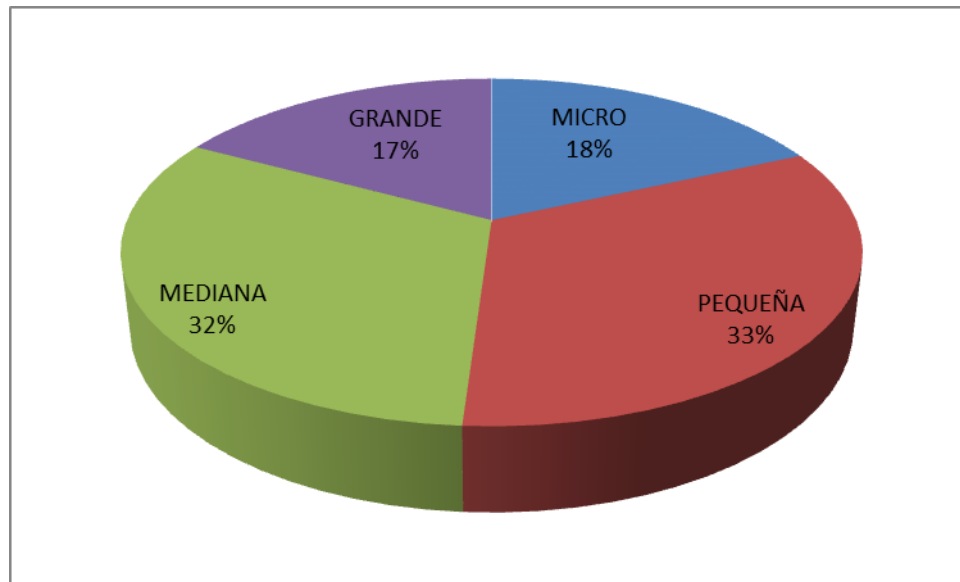


Fuente: INE, Infraestructura Económica, Subdepartamento de Directorio de Empresas 2006 al 2010, Año 2011 Sección de Registros, Administrativos, Base SII.

La mediana empresa ha aumentado su número de empresas en un 32% desde el transcurso de los años 2006 al 2010, y sobre estas se encuentra la pequeña empresa, con 33% en aumento de la cantidad de empresas constituidas (Ver Gráfico N°5)



GRÁFICO 5 CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS DESDE EL AÑO 2006 AL 2011 EN LA REGION DEL BIOBIO



Fuente: INE, Infraestructura Económica, Subdepartamento de Directorio de Empresas 2006 al 2010, Año 2011 Sección de Registros, Administrativos, Base SII.

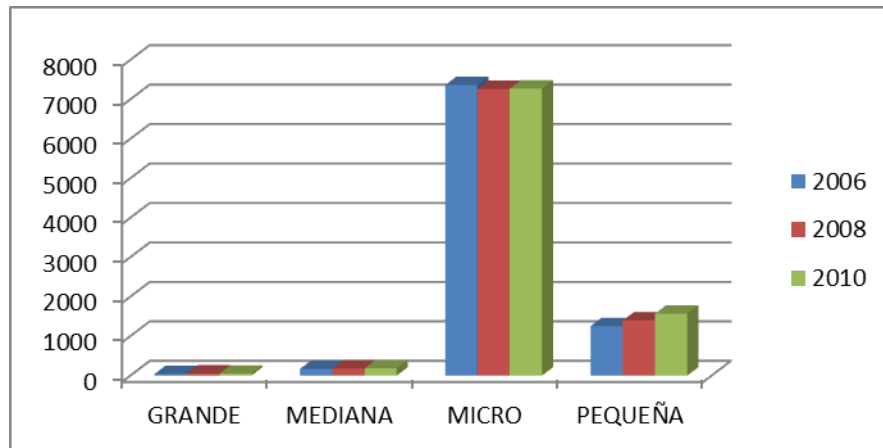
Uno de los datos que significan más relevancia para esta investigación es la situación a nivel comunal, es decir, saber cómo se ha comportado la vida empresarial en la comuna de Chillán.

En el Gráfico N° 6 se aprecia con claridad la abundancia de microempresas constituidas en la comuna, son 7273 microempresas de las cuales su número no fluctúa en demasía, la sigue muy por debajo (en cantidad) la pequeña empresa,



con 1568 empresas establecidas hasta el año 2010. En cuanto a la mediana empresa también muy por debajo de la pequeña empresa con una cantidad de 184, en donde su número aumenta muy paulatinamente.

GRÁFICO 6 NÚMERO DE EMPRESAS EN LA COMUNA DE CHILLÁN



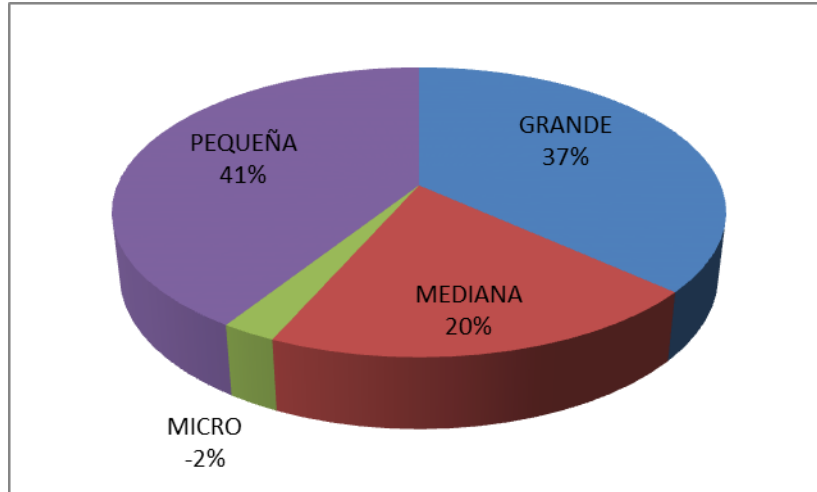
FUENTE: Servicio de Impuestos Internos (2012).⁴

El crecimiento que las empresas en la comuna de Chillán han presentado ha sido en aumento con el transcurso de los años, y la pequeña empresa es la que ha aumentado más, con un 41% de empresas constituidas, y le sigue muy por debajo, como se mencionaba, de forma paulatina, la mediana empresa ha aumentado su cantidad en un 20% (Ver Gráfico N° 7).

⁴ (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2012)



GRÁFICO 7 CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS ENTRE 2006 AL 2010 EN LA COMUNA DE CHILLAN



FUENTE: Servicio de Impuestos Internos (2012).⁵

⁵ (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2012)



Situación de la Pyme en el mundo

Organismos como La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), han desarrollado acciones dirigidas a lograr una definición y clasificación uniforme, que abarque un gran conglomerado, en una amplia diversidad de sectores. Así lo demuestra el estudio realizado por Zevallos (2006).

En relación al Continente Americano, cabe destacar que pese a que cada país tiene sus propias complejidades, el desarrollo de las PYMEs es similar. Algunos, como Bolivia (Antequera, 2006) y Paraguay, llevan varios años intentando desarrollar una legislación que regule las actividades de las PYMEs. En el caso de Paraguay, mediante el Decreto 7516 del 24 de Octubre de 2011, ha sido objetada la Ley 447/2011 que regula la micro, pequeña y mediana empresa de ese país. Otros, aun cuando no cuentan con este tipo de legislación han desarrollado políticas y estrategias para definirla y clasificarla (Cardozo, Velásquez de Naime, & Rodríguez Monroy, 2012).

Por otra parte, la PYME en el extranjero representa más del 95% del total de empresas existentes, abarcando el 87% en los sectores de servicios y comercio y, genera el 64,26% del empleo en la región. Este sector, en todos los países americanos, se encuentra en un obligado crecimiento, con serias necesidades debido a los cambios veloces y en todo sentido que se están ocasionando. Es vista con gran atención, debido a su posibilidad para adaptarse a las complejas realidades locales, regionales y las diversas alternativas de emprendimiento existentes.



Bancarización

Bancarización es la acción y efecto de bancarizar, siendo esto desarrollo de las actividades sociales y económicas de manera creciente a través de la banca (Real Academia de España, 2001).

La bancarización corresponde el uso del sistema financiero, muestra la relación de corto y largo plazo entre usuarios e instituciones financieras.

La bancarización se refiere al establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de su conjunto de servicios financieros disponibles. (Morales & Yáñez, 2006)

Este término engloba la relación cliente-banco, en el cual implica mucho más allá que solo la obtención de un crédito. Este concepto atribuye a sus usuarios comerciales el acceso a las cadenas de pago, el corretaje de seguros, los instrumentos de ahorro, a las asesorías financieras por parte de la banca y operaciones de leasing, entre otras, que son tan importantes como el acceso al crédito.

Hoy se puede observar, por distintos medios de comunicación masivos, ya sea, internet, televisión, publicidad a través de afiches, etc. En donde dan a conocer sus productos, y cada banco enfatiza en aquellos más destacados, y con esto lograr captar más clientes. En efecto, los bancos desarrollan productos



especiales para las PYMEs, créditos especiales, con las condiciones adecuadas para que estos empresarios puedan manejar su negocio.

A nivel latinoamericano hay existencia de barreras a la bancarización, que se categorizan en tres grandes grupos: primero, están asociadas al grado de desarrollo económico y social del país, entre las que encuentran las relacionadas con la credibilidad de las instituciones, el grado de cumplimiento de los contratos, la estabilidad de precios, los niveles de ingreso de la población, el nivel de educación y el grado de informalidad de la economía; en segundo lugar, están las barreras relacionadas con temas de organización industrial. Entre estas se encuentran el grado de concentración bancaria y lo efectos de funcionar con imperfecciones de mercado, los costos fijos en la función de producción de captar un cliente y evaluar, desembolsar, hacer el seguimiento y recaudar un potencial crédito, los mayores riesgos de los segmentos de ingresos medios y bajos y su efecto sobre el costo del crédito, la forma en que se estructuran las sociedades de apoyo al giro, tales como las que administran los cajeros automáticos y las tarjetas de crédito, el costo fijo de instalar sucursales y los altos costos de abrir y administrar cuentas corrientes; en tercer lugar, están las barreras que se originan en el ámbito normativo y regulatorio, las que si bien buscan corregir y/o proteger de las imperfecciones del mercado financiero a instituciones como el Estado, las personas y las propias entidades financieras, en algunos casos limitan la bancarización. Entre estas limitantes destacan los exigentes requisitos y requerimientos de información para abrir cuentas corrientes, las restricciones horarias para que operen los bancos, los impuestos al crédito y a las transacciones financieras y los límites a los costos de cobranza (Zahler, 2008).



Los bancos en Chile, utilizan como mecanismos de “captación” los medios de pagos que permiten hacer transacciones electrónicas a las personas, siendo el más común la tarjeta de débito. Esto fue acompañado por un aumento de la cobertura de cajeros automáticos y de POS⁶, de manera que los clientes pudieran usar más intensamente sus tarjetas de débito. Los bancos estiman que la transaccionabilidad debiera ser el principal mecanismo de bancarización de las personas de ingresos medios y bajos (Zahler, 2008).

Por otro lado, las entidades no bancarias también desarrollan su mecanismo de bancarización, esto es a través de créditos, estos trabajan principalmente con empresas. Esto se traduce en una disminución en el costo de comercialización, dado que a través de las empresas pueden otorgar créditos a todos sus trabajadores, bajando también los costos de recaudación, porque las mismas empresas se encargan del proceso de recaudación. Esto implica que el riesgo de crédito baja, porque la cuota se descuenta directamente de la planilla de sueldo del trabajador, se reduce sustancialmente la morosidad y el default (Zahler, 2008).

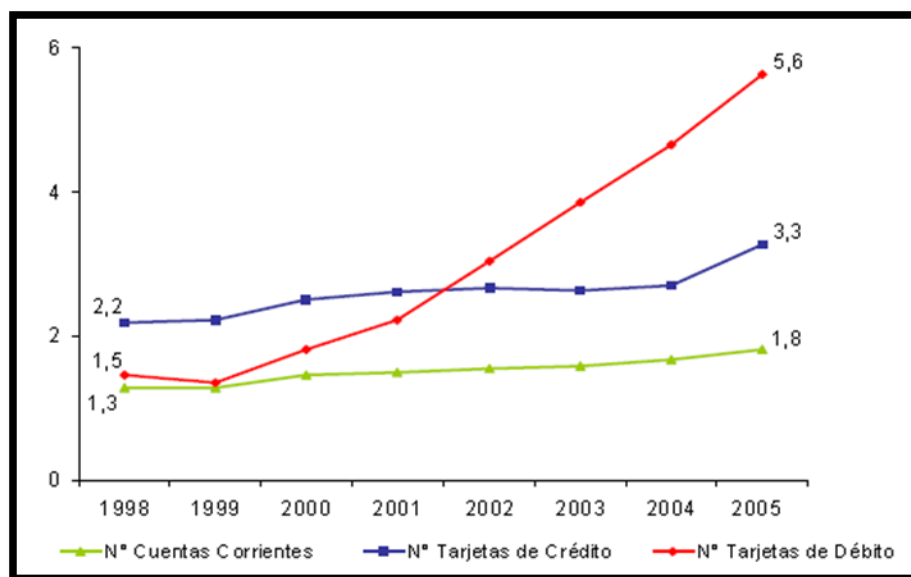
Las casas comerciales también logran “captar” sus clientes a través de créditos que ellas mismas proveen. La ventaja que tiene es que pueden mezclar las ventas con el negocio financiero (Zahler, 2008).

⁶ Por su sigla en inglés Point of Sales, que significa punto de venta, son sistemas completamente automáticos para la gestión de inventarios, puntos de ventas y control del personal. También puede registrar informes diarios de caja, además de contar con un sistema de lectura de códigos de barra en las cajas registradoras o distintos puntos de ventas. También este sistema tiene soporte para las compras con tarjetas de crédito (Grupo Escandinova Colombia, 2013)



Según Zahler (2008), los indicadores muestran que en Chile la cobertura de los servicios financieros ha aumentado en forma significativa los últimos diez años(ver GRAFICO N° 8), que presenta una situación similar a la de los países emergentes y a la de las economías desarrolladas, el número de tarjetas de créditos bancarias paso desde 2,2 millones a 3,2 millones entre 1997 y 2007.

GRÁFICO 8 COBERTURA DE SERVICIOS FINANCIEROS



FUENTE: Roberto Zahler, 2008

Los productos que se pueden consumir del término de bancarización, ya sea a través de bancos, instituciones no bancarias, casas comerciales son las que se presentan en la Tabla N° 2, donde se divide en cinco grandes grupos: crédito, ahorro, transaccionabilidad, seguros y administración de los activos.



Tabla N° 2 OFERTAS DE PRODUCTOS FINANCIEROS

	Bancos	CAC	Cajas de Compensación	Casas Comerciales
Créditos				
Crédito de consumo	X	X	X	X
Crédito automotriz	X	X	X	X
Crédito para la vivienda	X	X		
Crédito para la educación	X	X	X	
Crédito para la salud	X	X	X	
Ahorro				
Cuentas Corrientes	X			
Cuentas Vistas	X	X		
Cuentas de Ahorro	X	X		
Transaccionabilidad				
Chequera	X			
Tarjeta de Débito	X	X		
Tarjeta de Crédito	X	X		X
Seguros				
Corretaje de seguros	X	X		X
Administración de activos				
Fondos Mutuos	X			
Ahorro provisional	X			

FUENTE: Roberto Zahler, 2008

Y como muestra la Tabla N° 2, los bancos son las instituciones que más productos financieros entregan a diferencia de los demás financiadores, entre diversos créditos, variadas formas de ahorro, administraciones de activos, etc.



Financiación

El estudio sobre la incidencia de los préstamos bancarios en el desarrollo de una PYME tiene como base las siguientes teorías y definiciones:

La teoría de PeckingOrder, el cual establece un orden al momento de financiarse, ésta jerarquía consiste en obtener en primer lugar recursos internos, como lo son los beneficios retenidos y en último lugar optan por endeudarse con bancos o alguna otra institución financiera (Majluf, 1984).

La teoría de racionamiento de crédito (Stiglitz & Weiss, 1981) muestra la mecánica de los bancos para otorgar préstamos en función de la tasa de interés que desean recibir y, el riesgo que implica el préstamo, esto se complementa con los estudios realizados por los autores Gracia y Arias A. (2000) en donde muestra que pequeñas empresas en España son influenciadas al racionamiento de créditos, mientras más pequeña la compañía mayor es la restricción, además, Winker (1999) establece el tamaño y la edad de la empresa como factores importantes que inciden en las restricciones de financiamiento bancarios.

Se define como financiamiento el mecanismo por el cual una persona o empresa obtienen recursos para un proyecto específico (Rodríguez, 2011).



La teoría de agencia (Jensen & Meckling, 1976) tiene como principal característica el delego de funciones de la empresa, es decir la empresa principal recurre a el servicio de otras personas para que cumplan una función o tarea determinada, es un contrato entre dos partes en donde se compromete el agente a realizar una actividad en nombre de la empresa principal, la importancia de esta teoría radica cuando la parte encargada tiene como objetivo el financiamiento propiamente tal y, el individuo encargado privilegia sus intereses antes que el beneficio de la organización en donde trabaja, provocando un efecto negativo en la entidad.

Hay diferentes tipos de financiación para estas empresas, la primera es a través de familiares y amigos, que es principalmente cuando inicia el negocio, segundo, a través de fondos gubernamentales como el capital semilla y capital abeja entregados por SERCOTEC y, por último están los préstamos bancarios, que es el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad (SERCOTEC, 2011).

Hay muchas formas de financiarse, pero para hacerlo de forma correcta no se puede saber con certeza la estructura del capital para así tomar una mejor decisión, ya que “No hay fórmula inequívoca que le permita a usted la estructura óptima de capital” (Brealey & Myers, 1993).

La importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe invertir en los otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios a la



empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.
(Zorrilla, 2006)

Quienes otorgan financiamiento

Existen variadas fuentes de financiamiento, tanto públicas como privadas, que atienden a las empresas en sus necesidades de financiación. Las principales instituciones privadas que otorgan servicios financieros son los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. Existen, además, instituciones que proveen servicios financieros especializados, como las instituciones de Garantías Recíprocas y empresas que ofrecen leasing y factoring.

El financiamiento de puede obtener mediante diferentes instrumentos o servicios, a saber, créditos, subsidios, garantías, leasing, factoring, entre otros. Para todo empresario es importante conocer estos instrumentos y aprender a elegirlos según sus ventajas en cada situación.

❖ ¿Qué es un crédito?

El crédito es un préstamo de dinero que el banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago).



Por otra parte, no cualquier persona puede tener acceso a un crédito bancario. Para ello debe cumplir con ciertos requerimientos, siendo los principales contar con antecedentes comerciales y crediticios adecuados y demostrar ingresos actuales y posteriores que le permitan atender de manera adecuada la deuda que va a contraer (SIBF).

❖ **¿Qué es factoring?**

El factoring es un contrato donde una empresa (el cliente) cede sus facturas a favor de una compañía de factoring. Aplicando una tasa de descuento acordada, la compañía de factoring desembolsa el dinero a la empresa para otorgarle la liquidez inmediata que necesita. En Chile el factoring es ofrecido por bancos y empresas de factoring.

❖ **¿Qué es un leasing?**

Un contrato de leasing, o en nuestro idioma arrendamiento financiero, es un contrato mediante el cual el arrendador (el banco o empresa de leasing) traspasa el derecho a usar un bien a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado. Al término del contrato el arrendatario (el cliente) tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato. En Chile, el leasing es ofrecido por bancos y empresas de leasing.

❖ **¿Qué es una garantía?**



Las garantías son los diversos medios de los que puede hacer uso el acreedor para poder garantizar la satisfacción de su crédito. Existen en Chile Fondos de Garantías que garantizan un determinado porcentaje del capital de los créditos que no cuentan con garantías suficientes. Existen dos tipos de garantías

Garantías Personales: Es la obligación que adquiere un tercero para cancelar la deuda del titular en caso de que éste incumpla el pago al acreedor.

Garantías Reales: Estas son las obligaciones que afectan a un bien tangible determinado otorgando todos los derechos al acreedor, en caso de que el deudor no cancele su deuda.

A continuación se presentan algunos de los servicios otorgados por organismos públicos:

A. SERVICIO DE COOPERACION TECNICA, SERCOTEC

Subsidios

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Capital Semilla Empresa	Financiamiento no reembolsable, para iniciar nuevos negocios y/o fortalecer los actuales	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas anuales iguales o inferiores a 10.000 UF. • Tener a lo menos 1 año de antigüedad (formal). • No tener deudas comerciales en cobranza judicial.
Capital Semilla Emprendimiento	Financiamiento no reembolsable, para iniciar nuevos	<ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales y personas jurídicas, que a la fecha de postulación no tengan iniciación de actividades ante el Servicio de



	negocios y/o fortalecer los actuales.	<p>Impuestos Internos (SII), o que en el evento de tener inicio de actividades en primera categoría ante el SII, esta no supere los 12 meses de antigüedad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales, mayores de 18 años, con inicio de actividad ante el SII en segunda categoría, aun cuando esta supere los 12 meses de antigüedad. • Participación en el proceso de formación y asesoría para el emprendimiento.
Iniciativas de Desarrollo de Mercado	Fondo concursable no reembolsable, que busca el crecimiento y la consolidación de micro y pequeñas empresas, el desarrollo de nuevos mercados y/o consolidación en los actuales, así como el fomento a la innovación de productos, servicios y/o procesos.	<ul style="list-style-type: none"> • Grupos de micro y/o pequeños empresarios, con iniciación de actividades ante SII en primera o segunda categoría, con al menos 12 meses de antigüedad, ya sea como persona natural o jurídica, excluyendo las sociedades de hecho. • Contar con patente municipal vigente y otros permisos según corresponda al giro de las empresas que participan al momento de formalizar su condición de ganador. • Si una persona natural tiene participación en una persona jurídica, no podrá postular en el mismo proyecto.

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

B. BANCOESTADO

Instrumentos de crédito BancoEstado Pequeñas Empresas

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
-------------	-----	-------------



Financiamiento pequeño empresario	Financiar capital de trabajo para la compra de insumos, equipamiento y realizar sus proyectos de inversión.	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeña empresa, con ventas anuales entre 2400 y 25.000 UF • Dos o más años de antigüedad. • Buenos antecedentes comerciales. • Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
Financiamiento Flexible para Inversión	Financiar las necesidades de capital de trabajo y desfases puntuales de caja de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeña empresa, con ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF. • Dos o mas años de antigüedad • Buenos antecedentes comerciales • Contar con su Declaracion de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
Línea Multiproducto para Capital de Trabajo	Financiar capital de trabajo para la compra de insumos, equipamiento y realizar sus proyectos de inversión.	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeña empresa, con ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF. • Dos o más años de antigüedad. • Buenos antecedentes comerciales. • Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
Agrícola	Financiar capital de trabajo para actividades productivas agropecuarias, obras de forestación, actividades ganaderas, obras de riego y drenaje.	<ul style="list-style-type: none"> • Agricultor o pequeña empresa, con ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF. • Dos o más años de antigüedad. • Buenos antecedentes comerciales. • Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

GARANTÍAS

FOGAPE: El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE) es un fondo estatal que garantiza un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las



instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a micro y pequeñas empresas, exportadores y organizaciones de pequeños empresarios elegibles, cuando estos no cuentan con garantías o cuando las mismas no son suficientes.

El empresario, antes de acercarse a alguna de las instituciones que se encuentran en convenio, deberá presentar informes comerciales favorables, a nivel de protestos sin anclar, deudas previsionales, laborales y deudas tributarias impagas. Con estos antecedentes aclarados el empresario puede acercarse a algunas de las instituciones que a continuación se presentan:

- Banco Falabella
- Banco de Chile
- Banco Bice
- Banco Itaù
- Banco Monex
- Banco Ripley
- BancoEstado
- Banco de la Nación Argentina
- Banco del Desarrollo
- Banco BCI
- Banco Santander
- Banco Rabobank
- BCI Factoring
- Cooperativa de Ahorro y Crédito CAPUAL
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Oriencoop

FOGAIN: El fondo de garantía FOGAIN está destinado a garantizar créditos de inversiones de mediano y largo plazo para empresas que no cuentan con



garantías suficientes. Permite refinanciar créditos de otros bancos, siempre que el destino original haya sido el financiamiento de un proyecto de inversión. Puede incluir hasta un 30% del monto del crédito, para ser ocupado como puesta en marcha de una inversión, con un monto máximo de cobertura de 5.000 UF.

Este instrumento de garantía del FOGAIN está destinado a pequeñas y medianas empresas, con ventas máximas de hasta 100.000 UF anuales.

OTROS INSTRUMENTOS DE BANCOESTADO:

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Leasing	Financiar hasta un 100% del valor del bien a adquirir, permitiendo financiar gastos asociados como seguros, impuestos, gastos legales y otros. Posibilidad de acogerse a beneficio tributario contenido en el artículo 33 bis de la Ley de la Renta.	<ul style="list-style-type: none"> • Ser cliente BancoEstado Pequeña Empresa.
Seguro Empresa Protegida	Este seguro cubre el pago del crédito de la empresa en caso de que los bienes productivos, necesarios para gestión de negocios se vean afectados por incendio, robo con fuerza o por daños al vehículo de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un Crédito de Microempresario de BancoEstado. • Tener una actividad comercial o profesional en un local con domicilio fijo.



Seguro Agrícola	Este seguro cubre el dinero gastado en los cultivos que se pierdan por inclemencias climáticas (heladas, granizos, nieve, viento, lluvia excesiva, sequía en secano).	<ul style="list-style-type: none"> • Ser pequeño empresario cliente de BancoEstado • Regirán las exclusiones establecidas en las pólizas autorizadas
------------------------	---	--

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

C. FOSIS

Subsidios

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Apoyo al Microemprendimiento	Programa que ayuda a iniciar un emprendimiento o desarrollar un trabajo por cuenta propia. A través de cursos y talleres grupales, los participantes desarrollaran habilidades emprendedoras; aprenden a comercializar productos, y a administrar una microempresa. Cada participante recibe un aporte financiero de hasta \$300.000, llamado “Capital Semilla”, que se destina a la compra de materiales o insumos necesarios para iniciar la actividad.	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 18 años. • Contar con la Ficha de Protección Social. • Estar cesante. <p>También pueden postular mujeres que haya o estén participando en el Programas Jefas de Hogar del Servicio de la Mujer (SERNAM), que tengan aplicada la Ficha de Protección Social.</p>
Apoyo a Actividades Económicas	Programa en el cual se realiza una evaluación del negocio y de las características personales del emprendedor. Con estos antecedentes, cada participante es apoyado individualmente en la elaboración de un plan de negocio. En paralelo, se realizan talleres y	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 18 años. • Contar con la Ficha de Protección Social. • Tener un negocio en funcionamiento con al menos seis meses de antigüedad.



	<p>capacitaciones grupales de habilidades emprendedoras.</p> <p>Una vez elaborado el plan, se entrega un “capital semilla” de hasta \$400.000, para el financiamiento e implementación de las inversiones definidas. Luego, profesionales realizan visitas periódicas a los participantes, para monitorear y apoyar el proceso de fortalecimiento del emprendimiento.</p>	
<p>Apoyo a Emprendimientos Sociales</p>	<p>Programa destinado a negocios que ofrecen servicios comunitarios. Quienes se incorporen a este programa participaran en talleres para emprendedores y en cursos asociados a la actividad u oficio desarrollado, que son certificados por centros de formación técnica, universidades u otras instituciones.</p> <p>Casa participante en el programa recibe un aporte económico para la compra de materiales o herramientas que faciliten la entrega de una atención de calidad a sus clientes. El programa contempla orientación en el proceso de formalización del negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 18 años. • Contar con la Ficha de Protección Social Preferentemente ser Jefa(e) de Hogar

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

D. CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION, CORFO

Instrumento de crédito

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
<p>Reprogramación Créditos PYME</p>	<p>Crédito que refinancia pasivos que la empresa tiene con bancos u otros intermediarios financieros y operaciones con mora de hasta 89 días. Se otorga a través de instituciones financieras.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas con ventas de hasta por UF 100.000 al año, excluido el IVA.



Crédito CORFO inversión	Crédito que busca proveer financiamiento de largo plazo para que las pequeñas y medianas empresas puedan llevar adelante sus proyectos de inversión. Se otorga a través de instituciones financieras.	Empresas con ventas de hasta por UF 200.000 al año, excluido el IVA, como asimismo empresas emergentes con la proyección de ventas acotadas a las UF 200.000
Crédito CORFO Microempresa	Crédito que financia inversiones y capital de trabajo de micro pequeños empresarios. Se otorga a través de instituciones financieras no bancarias.	<ul style="list-style-type: none"> Personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios que generen ventas anuales no superiores UF 15.000.

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

GARANTIAS

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Cobertura CORFO de Préstamos Bancarios a Exportadores (COBEX)	Garantía que cubre el riesgo de no pago de los préstamos que los bancos otorgan a las empresas exportadoras chilenas. Se otorga a través de instituciones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> Empresas exportadoras privadas con ventas de hasta US\$30 millones, excluido el IVA. Empresas que pueden demostrar que cuentan con pedidos en firme de compradores extranjeros.

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

E. INSTITUTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO, INDAP

Subsidios

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
-------------	-----	-------------



<p>Bono de Articulación Financiera</p>	<p>Subsidio otorgado por el Estado de Chile con el objeto de facilitar el acceso a fuentes de financiamiento a través de instituciones intermediarias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeños productores agrícolas u organizaciones conformadas mayoritariamente por ellos. • Reunir requisitos que indiquen las instituciones intermediarias con las cuales operara. • Según el monto del crédito, los requisitos que deba cumplir son similares al de cualquier usuario de instituciones intermediarias.
---	--	--

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

OTROS INSTRUMENTOS

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
<p>Seguro Agrícola</p>	<p>Seguro que cubre el impacto negativo de los fenómenos climáticos y siniestros en el rendimiento de los cultivos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reunir los requisitos para ser usuario(a) del INDAP

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

INSTRUMENTOS DE CREDITO

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
-------------	-----	-------------



<p>Crédito corto plazo individual</p>	<p>Es un crédito orientado a financiar los insumos anuales de explotación como semillas, fertilizantes, mano de obra, forraje, pago de derechos de agua, arriendo de maquinaria agrícola, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reunir los requisitos para ser usuario(a) de INDAP. • No tener en INDAP más de dos créditos de corto plazo con saldo. • No tener deudas morosas con INDAP. • Estar en condiciones de otorgar las garantías que se exijan y contratar los seguros que se requieran.
<p>Crédito corto plazo empresas</p>	<p>Es un crédito que permite financiar el capital de operación necesario, ya sea para acopio, selección, procesamiento y comercialización de productos agropecuarios; así como también los planes de explotación anual de los predios propios o de los asociados a una organización agrícola.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones legalmente constituidas y conformadas mayoritariamente por pequeños productores agrícolas y campesinos que califiquen como clientes de INDAP. • Tener la facultad de contraer compromisos financieros. • No tener en INDAP más de dos créditos de corto plazo con saldo. • La totalidad de la directiva, el o la representante legal y la organización, no deben tener deudas morosas con INDAP.
<p>Crédito largo plazo individual</p>	<p>Créditos destinados a financiar inversiones en activos fijos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reunir los requisitos para ser usuario de INDAP. • No tener en INDAP más de dos créditos largo plazo con saldo. • No tener deudas morosas con INDAP.
<p>Crédito largo plazo empresas</p>	<p>Créditos destinados a financiar inversiones en activos fijos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones legalmente constituidas, mayoritariamente por pequeños agricultores y/o campesinos que califiquen como clientes de INDAP. • Estar legalmente constituidos y vigentes. • Realizar actividades productivas de bienes y/o servicios. • Tener la facultad de contraer compromisos financieros. • No tener en INDAP más de dos créditos de largo plazo con saldo. • La totalidad de la directiva, el representante legal y la organización, no deben tener deudas morosas con INDAP.
<p>Crédito enlace forestal</p>	<p>Crédito que permite financiar parcialmente las plantaciones forestales, mientras</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reunir los requisitos para ser usuario(a) de INDAP. • Presentar certificado de futura bonificación forestal endosado a favor de INDAP.



	obtienen la bonificación correspondiente en el marco de la Ley de Fomento Forestal.	<ul style="list-style-type: none"> No tener deudas morosas con INDAP.
Crédito enlace riego	Crédito para apoyar la incorporación de nueva superficie de riego a la producción agrícola.	<ul style="list-style-type: none"> Acreditar la condición de pequeño productor agrícola o de campesino. Tener el certificado de bonificación al riego y drenaje que otorga la Ley N° 18.450, el que debe ser endosado a favor de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP.

FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

También existen otras instituciones no gubernamentales, mas bien, son instituciones privadas, dedicadas a la financiación como los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. A continuación se presenta un detalle de los servicios de créditos para empresas de menor tamaño, otorgados por organismos privados.

INSTITUCION	SERVICIOS FINANCIEROS	WEB INFORMATIVA
BANCO DE CHILE	<ul style="list-style-type: none"> Créditos Leasing Factoring Financiamiento comercio exterior Seguros para empresas 	www.bancodechile.cl
SCOTIABANK CHILE	<ul style="list-style-type: none"> Créditos Leasing Factoring Financiamiento comercio exterior Seguros para empresas 	www.scotiabank.cl
BANCO DE CRÉDITO E INVERSIONES	<ul style="list-style-type: none"> Créditos Leasing Factoring Financiamiento comercio 	www.bci.cl



	<ul style="list-style-type: none"> • exterior • Seguros para empresas 	
CORPBANCA	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Leasing • Factoring • Financiamiento comercio exterior • Seguros para empresas 	www.corpbanca.cl
BANCO BICE	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Leasing • Factoring • Financiamiento comercio exterior • Seguros para empresas 	www.bancobice.cl
BANCO SANTANDER CHILE	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Leasing • Factoring • Financiamiento comercio exterior • Seguros para empresas 	www.santander.cl
BANCO ITAÚ CHILE	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Leasing • Factoring • Financiamiento comercio exterior • Seguros para empresas 	www.italu.cl
BANCO SECURITY	<ul style="list-style-type: none"> • Leasing • Factoring • Seguros para empresas 	www.bancosecurity.cl
BANCO RIPLEY	<ul style="list-style-type: none"> • Factoring 	www.bancoripley.cl
BANCO CONSORCIO	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Factoring • Seguros 	www.bancoconsorcio.cl
BANCO BBVA CHILE	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Leasing • Factoring • Financiamiento comercio exterior 	www.bbva.cl
COOCRETAL	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas 	www.coocretal.cl



COOPEUCH	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas • Seguros sobre crédito 	www.coopeuch.cl
ORIENTOOP	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas • Crédito PYME • Crédito Reconstrucción <p>CORFO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito agrícola • Factoring 	www.orientoop.cl
CAPUAL	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito Comercial MYPE • Crédito agrícola 	www.capual.cl
DETACOOP	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito de Inversión <p>Microempresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito agrícola 	www.detacoop.cl
CREDICOOP	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito de Inversión <p>Microempresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito agrícola 	www.detacoop.cl
CAJA LOS ANDES	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas 	www.cajalosandes.cl
FINAM	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos Microempresas <p>Mujeres</p>	www.finam.cl
FONDO ESPERANZA	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas 	www.fondoesperanza.cl
FUNDACIÓN CONTIGO	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas 	www.fundacioncontigo.cl
FUNDACIÓN CRECER	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas 	www.fundacioncontigo.cl
FUNDACIÓN BANIGUALDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para microempresas 	www.banigualdad.cl
INDES	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Leasing • Factoring 	www.indes.cl

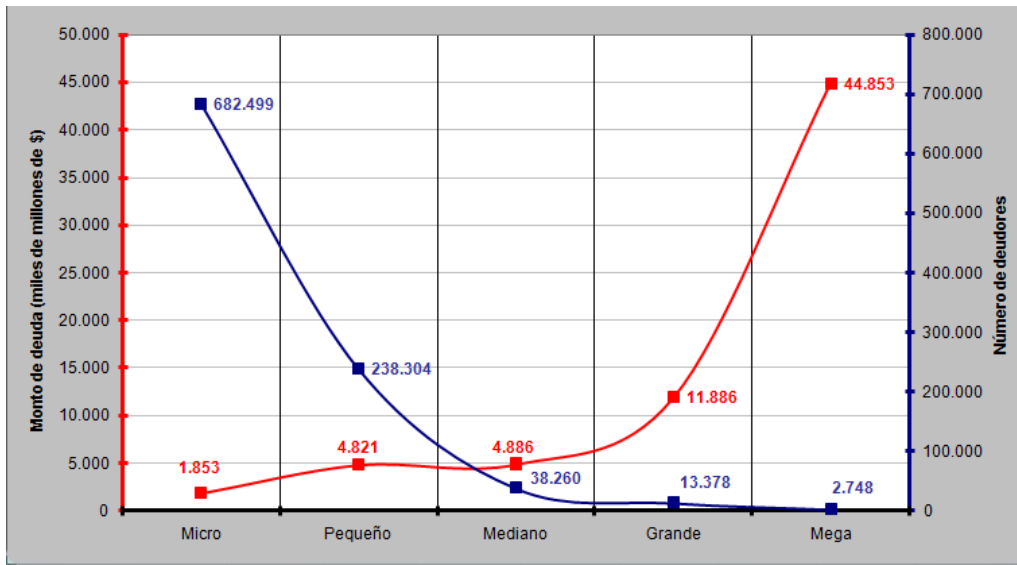
FUENTE: Organización Internacional del Trabajo, 2011

Algunas realidades de la actualidad financiera en Chile



En el Grafico 9 se presenta un dato muy relevante, considerando que las estadísticas presentadas son un referente importante a razonar, y claramente aquellos financiadores toman en consideración este punto. El número de deudores que presenta este grafico va de la mano con su tamaño, es decir, a menor tamaño posea una empresa, mayor será el número de deudas que posea, pero, muy por el contrario, a mayor escala sea la empresa, menor es su número de deuda. Pero también, el monto por el cual se endeudan las empresas se torna de una manera muy distinta, esto es que a mayor clasificación tenga una empresa (es decir, una gran empresa) mayor será el monto de la deuda, y por el contrario, para el caso de una empresa de menor tamaño tendrá un monto de deuda menor al de las grandes empresas.

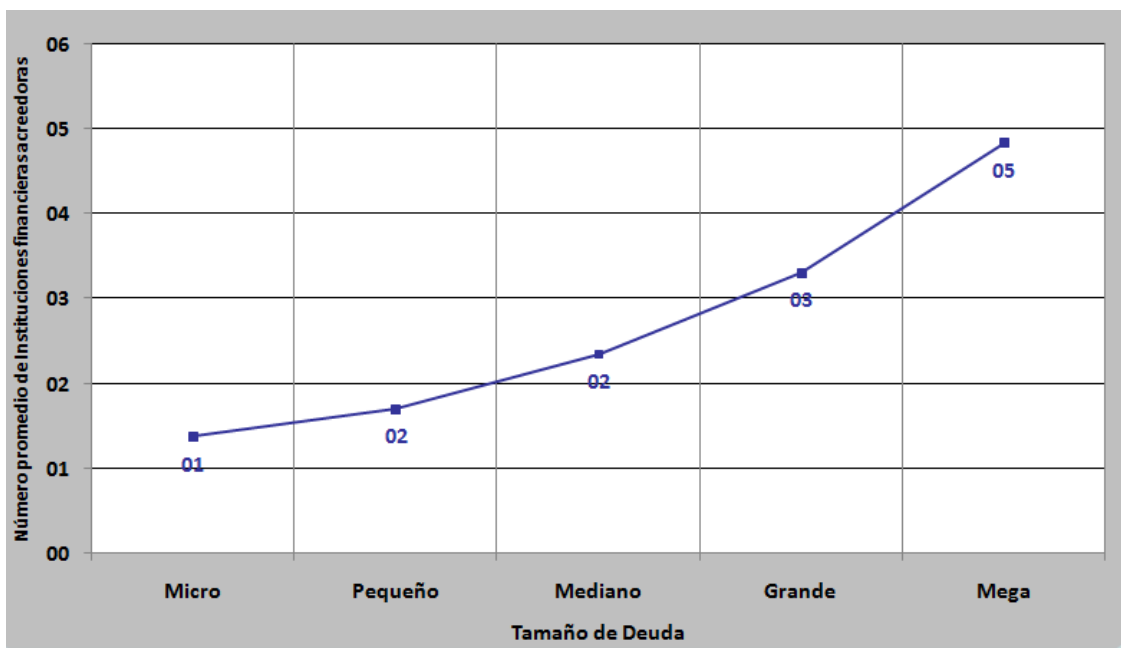
GRÁFICO 9 NÚMERO DE DEUDORES Y MONTO DE LA DEUDA, JULIO DE 2013



FUENTE: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, 2013

A la mano de la información del gráfico anterior, se encuentra el dato estadístico de las instituciones que proveen financiamiento, y esto se encuentra muy de la mano con el tamaño de la empresa, es decir, la empresa que tenga menor tamaño posee menor cantidad de proveedores financieros, para el caso de la PYME posee dos financiadores que sustentan sus necesidades de capital.

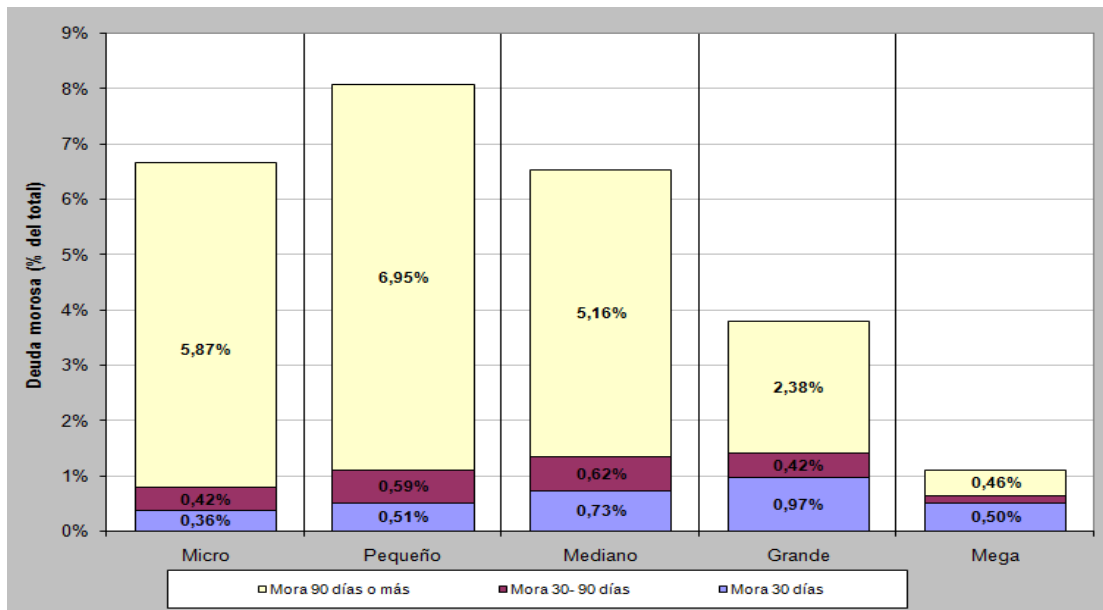
GRÁFICO 10 NÚMERO PROMEDIO DE INSTITUCIONES ACREEDORAS ASOCIADAS A CADA TAMAÑO, JULIO 2013



FUENTE: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, 2013

Otro tema que los financiadores consideran es la morosidad que pueda tener un futuro cliente, o sea, a fines de cuentas, que posibilidad existe que ese cliente valla a pagar su crédito sin dificultades. Es por esto que el Grafico 11 muestra la morosidad que las empresas tienen al momento de enfrentar sus obligaciones con instituciones proveedoras de financiación. La empresa que mayor morosidad presenta es la pequeña empresa, alcanzando una mora de más de 90 días del 6,95% del total de la deuda y la sigue la microempresa con un 5,87% del total. Para el caso de la mora inferior a 30 días, la microempresa tiene un porcentaje inferior a los demás es la microempresa, con un 0,36% del total de la deuda, y el que tiene mayor porcentaje de deuda es la gran empresa, con un 0,97% del total de la deuda.

GRÁFICO 11 MOROSIDAD SEGREGADA POR TAMAÑO DE DEUDA, JULIO 2013



FUENTE: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, 2013⁷

Capítulo II

METODOLOGÍA

La Investigación realizada es de tipo no experimental con un diseño transversal correlacional ya que busca representar la incidencia de los préstamos bancarios y el grado de bancarización que tienen las pequeñas y medianas empresas de la comuna de Chillán.

⁷<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/InfoFinanciera?indice=4.1&idCategoria=564&tipocont=567>



Planteamiento de hipótesis

Dada la interrogante del problema de investigación se planteó la siguiente hipótesis:

Los préstamos bancarios no son un factor determinante para el desarrollo de una PYME en la comuna de Chillán.



Universo y Muestra

La investigación va destinada a la población de PYMEs en la comuna de Chillán, para el desarrollo de dicha investigación fue necesaria la construcción de encuestas para aplicarlas a la muestra obtenida, la población total de PYMEs en la comuna es de 1.752 empresas en el año 2010 según los datos obtenidos de la biblioteca del congreso nacional de Chile.

La Muestra se determinó con la siguiente fórmula:



$$\left(\frac{N * \sigma^2 * Z}{(N - 1) * e^2 + \sigma^2 * Z^2} \right)$$

Universo (N): 1.752

Desviación estándar (σ): 0,5

Nivel de confianza (Z): 95% (1,96).

Nivel de error (e): 10% (0,1)

Reemplazando los datos se obtiene una muestra total de 91 PYMEs a encuestar

Desarrollo de la fórmula:

$$\left(\frac{1752 * 0,5^2 * 1,96}{(1752 - 1) * 0,1^2 + 0,5^2 * 1,96^2} \right) = 91$$

Construcción del Instrumento

Para la confección del instrumento se enfocaron las preguntas de la encuesta hacia los objetivos de la investigación.

Primero, las preguntas iniciales de la encuesta se enfocan principalmente a la detección del número de PYMEs que han obtenido algún tipo de financiación y la cantidad de veces que lo han realizado.



Segundo, se crearon preguntas que evalúan el efecto que ha producido la obtención de préstamos bancarios a la empresa.

Tercero, corresponde a aquellas preguntas que revelen el grado de bancarización que posee la PYME en la comuna de Chillán.

Validación del Instrumento

Para la validación del instrumento se presentó en primer lugar al profesor guía, otorgando correcciones en algunas de las preguntas formuladas en la encuesta, después, se la encuesta fue sometida a la supervisión de un experto, que en este caso corresponde a un profesor de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bío-Bío, donde también otorga algunos comentarios al respecto, los cuales fueron corregidos.



Se aplicó a una pequeña muestra de trece personas, cinco de ellas empresarios, para someter a prueba la encuesta, es decir, si la encuesta a emplear es entendible y practica para ser desarrollada. Todas las observaciones que se recabaron fueron analizadas y corregidas.

También, la encuesta fue sometida a evaluación por parte de un experto en lenguaje, que por supuesto entrego sus observaciones y correcciones del caso, lo que permitió tener la encuesta definitiva y con todas correcciones posibles.

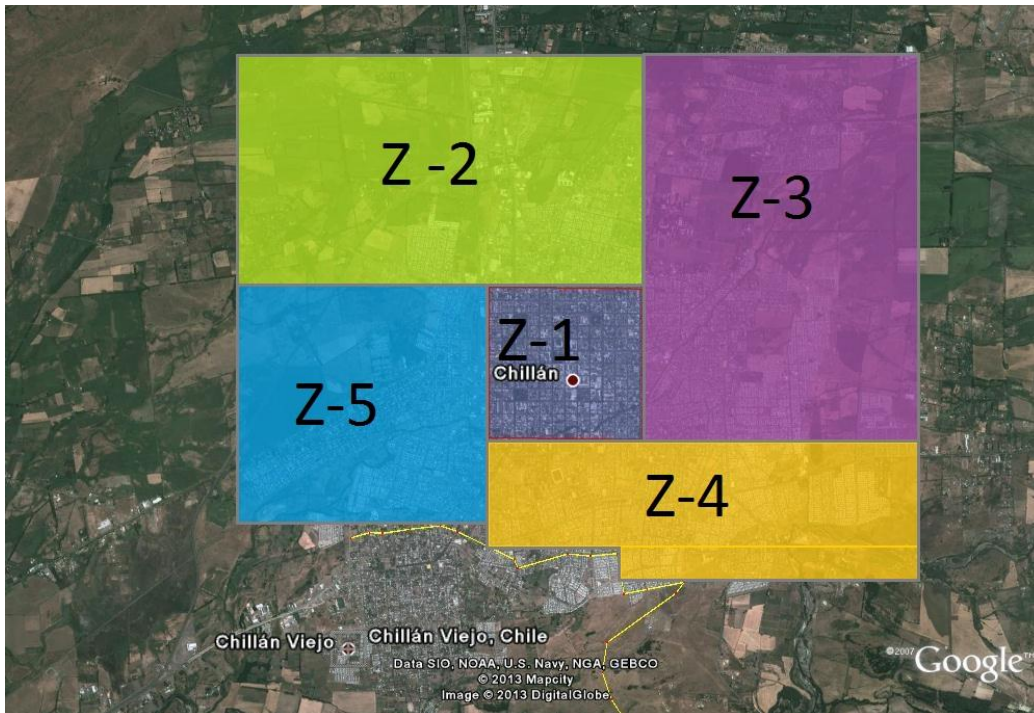
La encuesta que se utiliza para esta investigación se encuentra en el anexo de este informe.

Distribución de las encuestas en la comuna de Chillán

Para la recolección de la información la comuna de Chillán se dividió en cinco zonas para abarcar de mejor forma el área total, la primera zona (Z-1) se puede ver en el mapa 1, corresponde a todas las pequeñas y medianas empresas que se encuentran entre las Avenidas: Brasil, Ecuador, Argentina, Collín. La segunda zona (Z-2) corresponde a Avenida Ecuador, Vicente Méndez, Camino Parque Lantaño. Tercera zona (Z-3) corresponde a las empresas ubicadas entre Vicente Méndez, Avenida Argentina, Cristóbal Colon, Covadonga, El Volcán,



Nueva Oriente. Cuarta zona (Z-4) corresponden a las empresas ubicadas entre Cristóbal Colon, Covadonga, El Volcán, Río Viejo, Avenida O´Higgins. Quinta zona (Z-5) corresponden a las empresas ubicadas entre Avenida O´Higgins, Panamericana Sur, Camino Parque Lantaño, Avenida Brasil



En Z-1 se aplicaron 50 encuestas correspondientes al 55% de las encuestas totales, en Z-2 se aplicaron 5 encuestas que corresponden al 5% de las encuestas totales, en Z-3 se aplicaron 14 encuestas, en Z-4 también se aplicaron 14 encuestas y por ultimo Z-5 se aplicaron 8 encuestas.

Las zonas que se consideran en esta investigación están estipuladas teniendo en consideración que el nivel de empresas se encuentra en la Comuna de Chillán están situadas en la parte central de la ciudad, y por el contrario, existe una menor presencia de empresas en los barrios residenciales, los que corresponderían a la periferia de la comuna.



Capítulo III

ANALISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA

La presente investigación cuenta con tres partes fundamentales, la primera es determinar cuántas empresas han obtenido algún préstamo bancario. En segundo lugar, evaluar el efecto que produce un préstamo bancario cuando se



obtiene para las PYMEs. En tercer lugar y ultimo, es determinar el grado de bancarización que tiene este tipo de empresas en la comuna de Chillán.

Es por lo anterior que este capítulo cuenta con tres puntos centrales, dividido de tal manera que los objetivos vallan siendo cumplidos y respondidos, para con esto lograr una mejor comprensión de los resultados de la encuesta que se tomó en la comuna de Chillán.

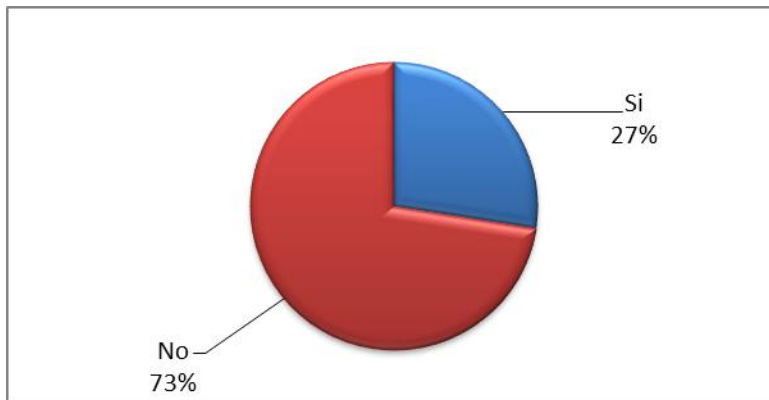
DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE PYMES QUE HAN OBTENIDO PRÉSTAMOS BANCARIOS Y LA CANTIDAD DE VECES QUE LO HAN SOLICITADO

En primera instancia, se debe determinar el número de empresas que han obtenido préstamos a través de bancos, considerando un rango de dos años como referencia y también la cantidad de veces que han tenido la opción de haber obtenido un préstamo bancario en el mismo rango de tiempo.



Del mismo modo, siguiendo la contraparte del objetivo, se determinó el número de empresas que no ha recibido un préstamo bancario, mencionando las motivaciones por las cuales los empresarios no obtuvieron dicho préstamo. También, mencionar a aquellos empresarios que de alguna u otra manera estarían dispuestos o no a pedir o solicitar un préstamo a un banco.

GRÁFICO 12 EMPRESAS QUE HAN OBTENIDO PRÉSTAMOS

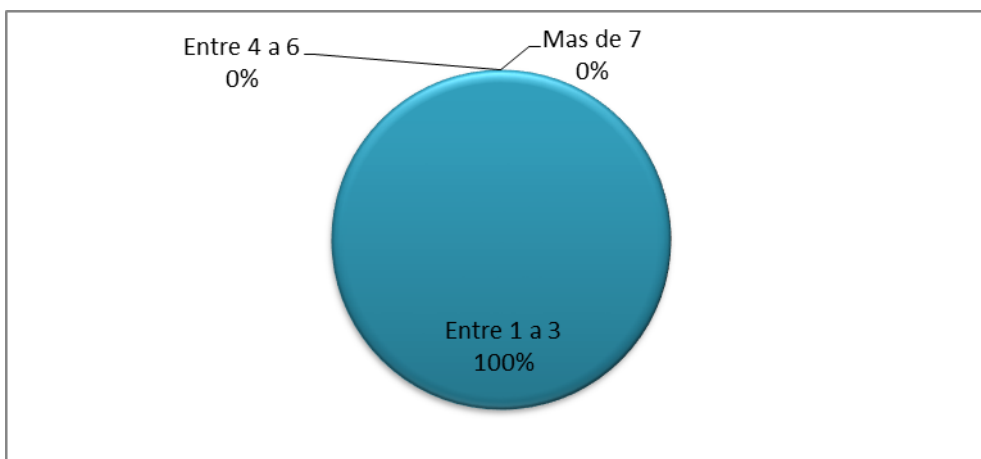


FUENTE: Elaboración propia.

La primera interrogante a explicar es el porcentaje de empresas que han obtenido préstamos bancarios, y de las empresas que si han obtenido préstamos ha sido un 27% del total de encuestados. Por otra parte, los que no han obtenido préstamos por parte de bancos ha sido un 73%, cantidad muy superior a los que sí han obtenido.

Dos de cada cinco empresas han obtenido un préstamo a entidades bancarias.

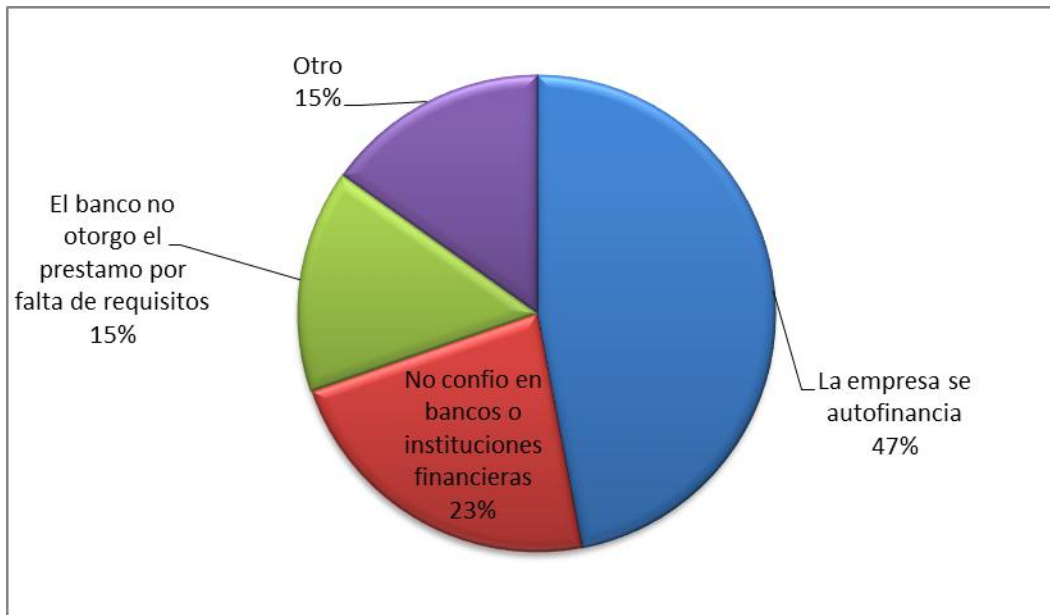
GRÁFICO 13 CANTIDAD DE PRESTAMOS OBTENIDOS POR LAS PYMEs EN UN RANGO DE DOS AÑOS



FUENTE: Elaboración propia.

Del total de empresarios que obtuvieron préstamos, un 100% dice que ha recibido entre uno y tres créditos por parte de los bancos, en el rango de dos años.

GRÁFICO 14 NO HAN OBTENIDO PRÉSTAMOS



FUENTE: Elaboración propia.

La razón de la existencia de ese 73% de PYMEs que no obtiene préstamos bancarios, representado en el Gráfico N°12, es porque un 47% de ellas se autofinancia, de esa manera se podría explicar en parte como está funcionando la mecánica de préstamos, donde simplemente las PYMEs no se están acercando a los bancos para pedir financiación, prefiere no someterse a la deuda o al proceso engorroso implica la obtención del crédito, del cual más adelante se profundizara más sobre este punto.

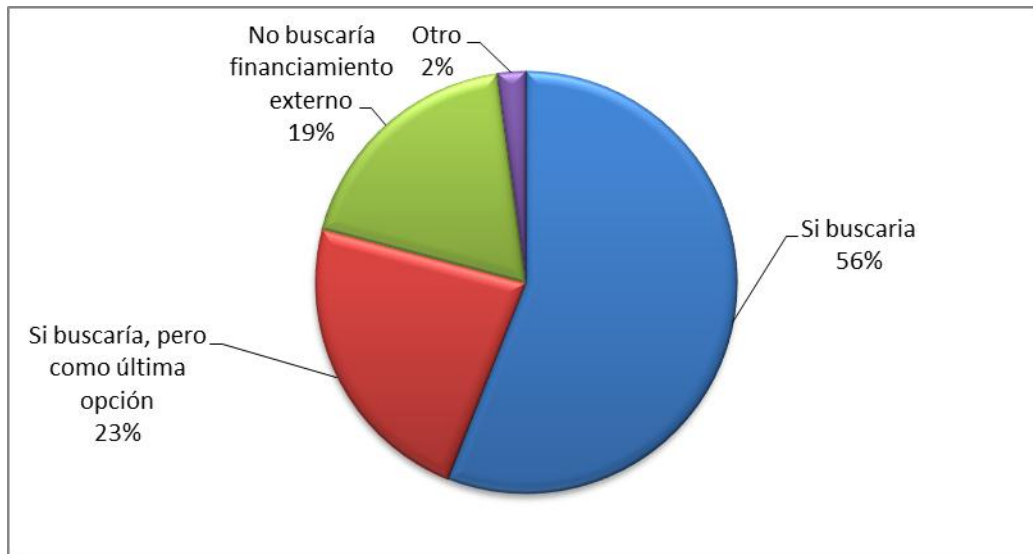
Por otra parte, hay un 23% de las empresas que no confían en instituciones bancarias, lo cual también explica porque las PYMEs no están acudiendo a bancos para solicitar financiación, situación que va muy de la mano con el punto anterior, o sea, siente temor a la deuda, pero si se puede



autofinanciar no consideran necesario someterse al proceso según lo que ellos explicaban, fuera de las preguntas de la encuesta, pero en este caso independiente si pueden o no financiarse simplemente no creen en la institución, en sus mecanismos para otorgar el crédito, etc., este punto también será profundizado más adelante.

Un 15% de los encuestados dice no haber obtenido prestamos porque el banco no se lo otorgó, o sea, no cumplía los requisitos que éste le estaba solicitando y el otro 15% de encuestados hace mención a un alto costo de los prestamos (intereses), por tanto no toman el préstamo, o porque no le gusta mantener deudas.

GRÁFICO 15 OPINIÓN DE LAS PYMEs FRENTE A SI BUSCARÍA FINANCIACIÓN EN EL FUTURO EN ALGUNA INSTITUCIÓN BANCARIA



FUENTE: Elaboración propia.

El Gráfico N° 15 presenta un amplio porcentaje de empresas que si están dispuesta a buscar financiamiento en bancos, con un 56% de aprobación, mientras que un 23% si buscaría financiación en bancos pero solo como última opción, y un 19% menciona que no buscaría financiamiento externo, si no que se autofinanciaría.



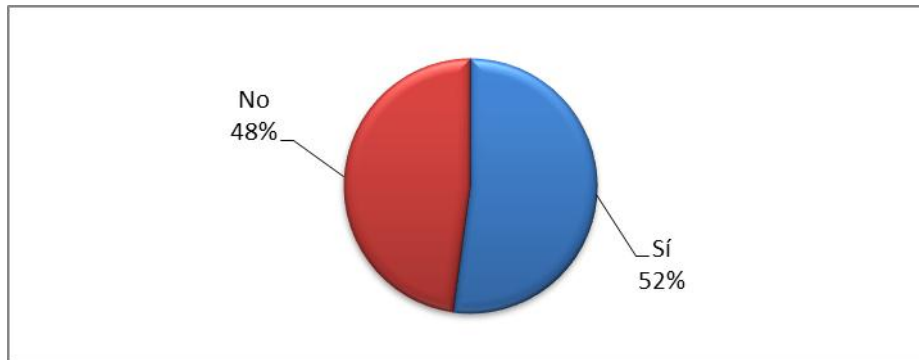
EFEECTO PRODUCIDO POR LA OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS BANCARIOS A LAS EMPRESAS DE LA COMUNA DE CHILLÁN

En este apartado se analizara el efecto que ha producido un préstamo bancario en una PYME de la comuna de Chillán, considerando que pueda haber afectado o pueda haber sido un aporte para la empresa.

También de analizó el grado de dificultad que pudo haber tenido al momento de solicitar el préstamo, determinando cuales a juicio de los empresarios fueron las trabas impuestas por los bancos. Además, ver a qué áreas asignaron este financiamiento.



GRÁFICO 16 EMPRESAS QUE TUVIERON DIFICULTADES EN LA OBTENCIÓN DE PRESTAMOS

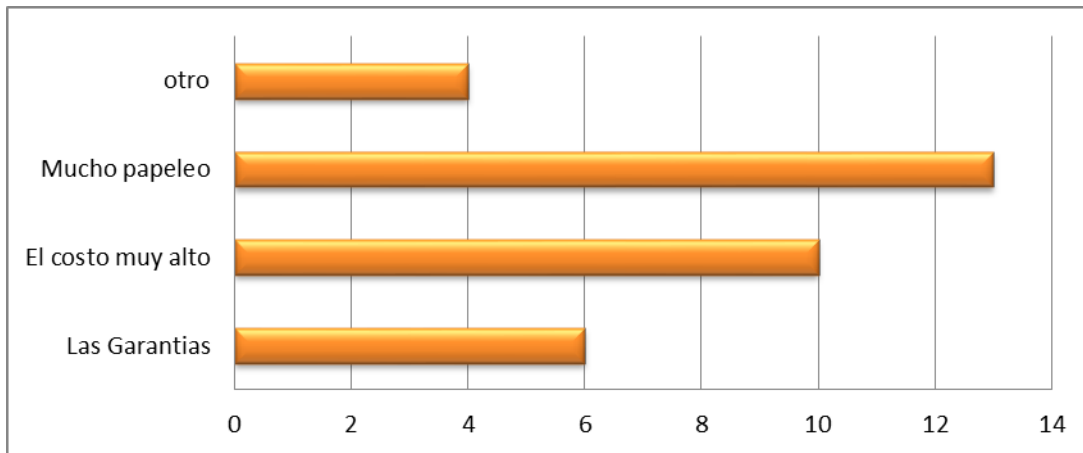


FUENTE: Elaboración propia.

De las empresas que solicitaron préstamo un 52% mencionó que el banco les impuso muchas dificultades para acceder al crédito, mientras que un 48% no tuvieron dificultad alguna para acceder al préstamo, esto porque el gran porcentaje de ellas ya había conseguido un préstamo anteriormente, según lo que los mismos empresarios mencionaban fuera de la encuesta. Las dificultades que mencionaron las empresas se aprecian en el Gráfico N° 17.



GRÁFICO 17 DIFICULTADES IMPUESTAS POR EL BANCO

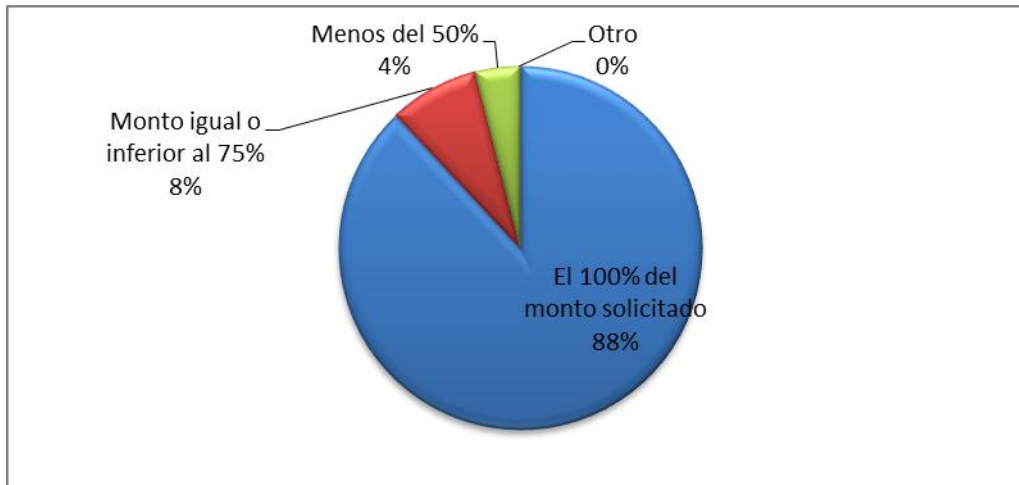


FUENTE: Elaboración propia.

La mayor dificultad que encuentran los empresarios y que declararon el 39% de ellos es que el banco para otorgar un préstamo pide muchos papeles para acreditar la situación de la empresa, seguido de un 30% que afirmo que la tasa de interés que cobran los bancos es demasiada alta.



GRÁFICO 18 PORCENTAJE QUE EL BANCO OTORGO POR EL CRÉDITO SOLICITADO

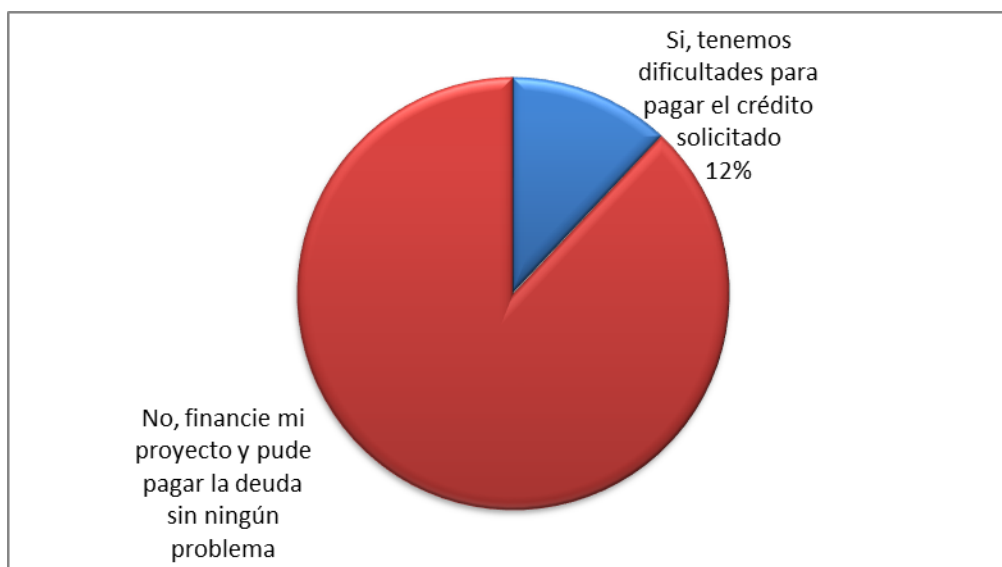


FUENTE: Elaboración propia.

Las empresas que si obtuvieron préstamo al 88% de estas les aprobaron el cien por ciento del crédito que solicitaron mientras que solo un 8% el monto que fue aprobado fue de un setenta y cinco por ciento o menos y un 4% le aprobaron menos del cincuenta por ciento del monto que solicitaron.



GRÁFICO 19 DIFICULTAD POR PARTE DE LAS PYMEs PARA AFRENTAR LAS CUOTAS DEL CRÉDITO



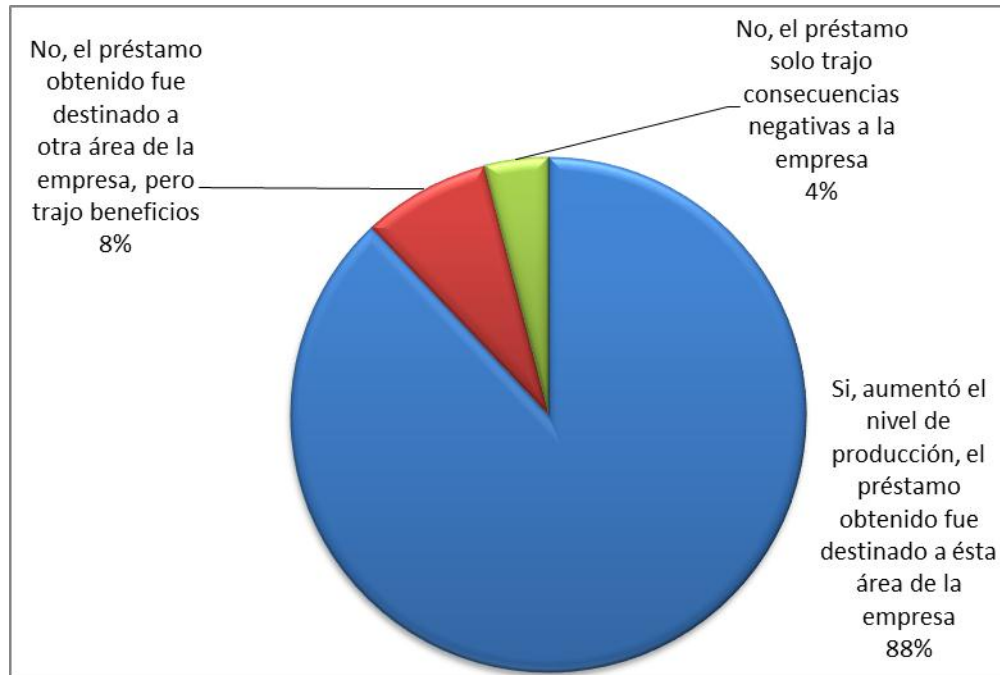
FUENTE: Elaboración propia.

De las empresas que sí tuvieron acceso a préstamo bancario el 88% no tiene ningún problema para pagar la deuda y, un 12% tiene dificultades para pagar el crédito. De este 12%, el 67% vio beneficiada su empresa mejorando el nivel de producción y aumentando el nivel de sus ventas. Una de las posibles respuestas a esta dificultad de pago por parte de las PYMEs se ve determinada por la limitación en la parte administrativa, algunos supuestos que puedan explicar esta singularidad es que no ajustan cuotas que realmente puedan pagar o bien la tasa de interés impuesta por el banco resulta ser muy alta. Por otra parte, la dificultad de pago de las PYMEs se puede manifestar en que el aumento que esperaban los empresarios no se vio reflejado de la manera en que se estimó, es decir, no cubren sus expectativas puestas en este endeudamiento, y no compensa la deuda/beneficio, mirado desde el punto de vista del empresario.-



Cabe señalar que el 33% restante vio perjudicado todas las áreas de su empresa, es decir el préstamo no trajo ningún beneficio a ésta, una de las situaciones que se mencionaron informalmente en la encuesta fue la dificultad producida por agentes externos a la organización.

GRÁFICO 20 UTILIDAD DEL PRÉSTAMO EN EL ÁREA DE PRODUCCIÓN

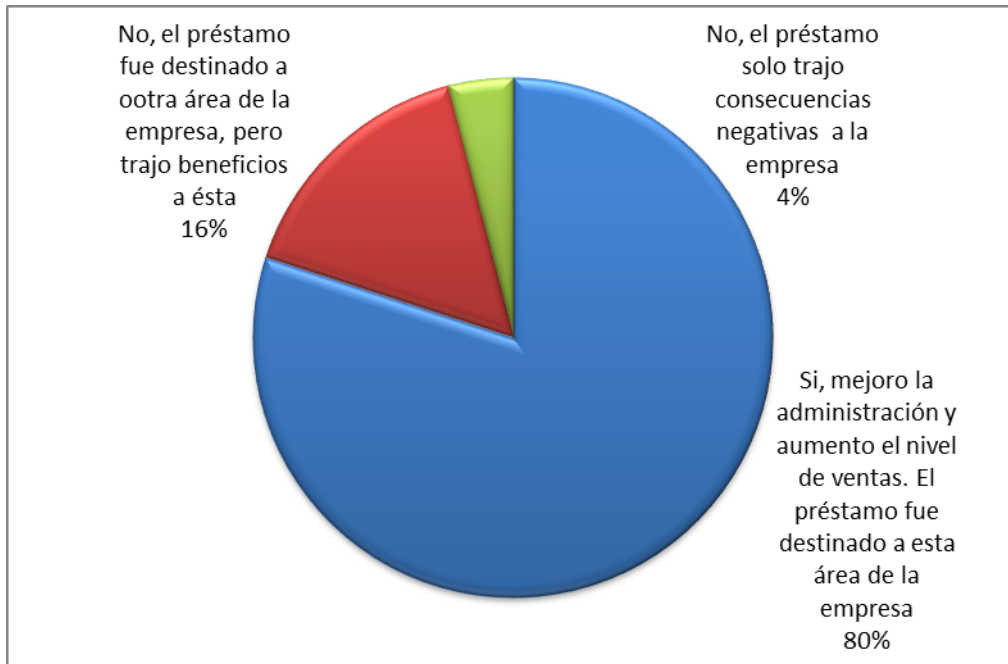


FUENTE: Elaboración propia.



Las empresas que destinaron el préstamo al área de producción sufrieron un aumento en el rendimiento, el 88% de las empresas se vieron beneficiadas mientras que el 8% destinó el préstamo a otra área de la empresa y sólo un 4% le fue perjudicial el préstamo que obtuvieron.

GRÁFICO 21 UTILIDAD DEL PRÉSTAMO EN EL ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS



FUENTE: Elaboración propia.

De las empresas que obtuvieron préstamo también los destinaron al área de Administración y Ventas, mejorando las actividades y recaudaciones en este departamento, un 80% de las PYMEs destinó parte del préstamo a esta área de la



empresa mientras que un 16% lo invirtió en otro departamento y solo un 4% le fue perjudicial.

GRADO DE BANCARIZACIÓN QUE POSEE LA PYME EN LA COMUNA DE CHILLÁN

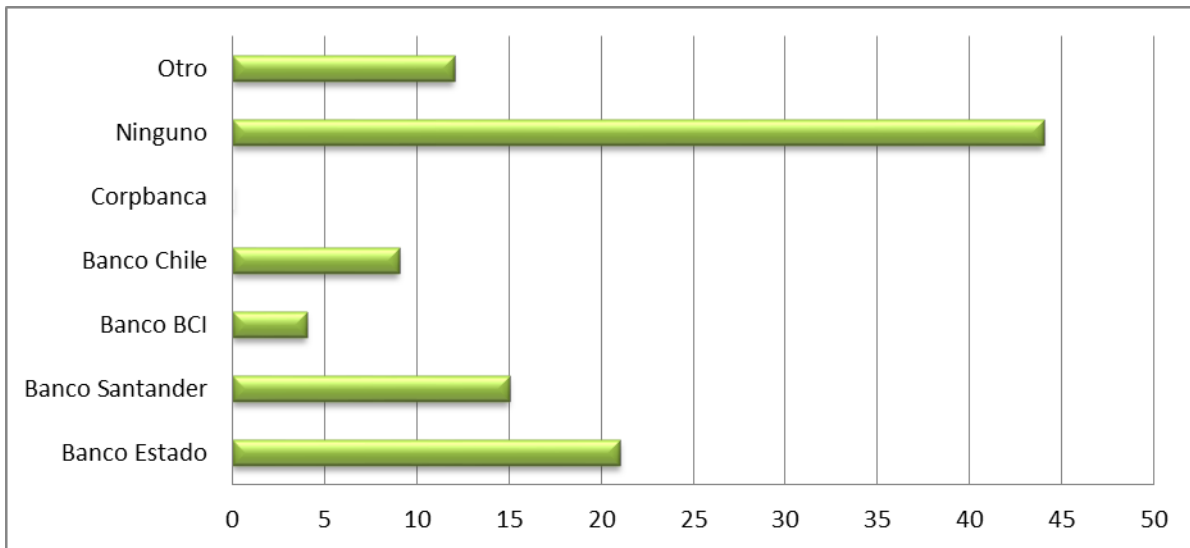
En este punto se analizará el grado de bancarización que tiene la PYME de Chillán, y con esto responder a cuestiones tales como, a que bancos están utilizando las PYMEs para cubrir sus necesidades de financiación.

También se podrá ver en este apartado, el grado de rechazo que mantienen los bancos con estas empresas, así como también las aprobaciones de crédito que han tenido.

Por otra parte, se determinó en qué grado las PYMEs están utilizando los productos de los bancos, ya sea cuenta corriente, cuanta de ahorro, línea de crédito, etc.



GRÁFICO 22 SOLICITUD DE PRESTAMOS BANCARIOS POR PARTE DE LAS PYMES

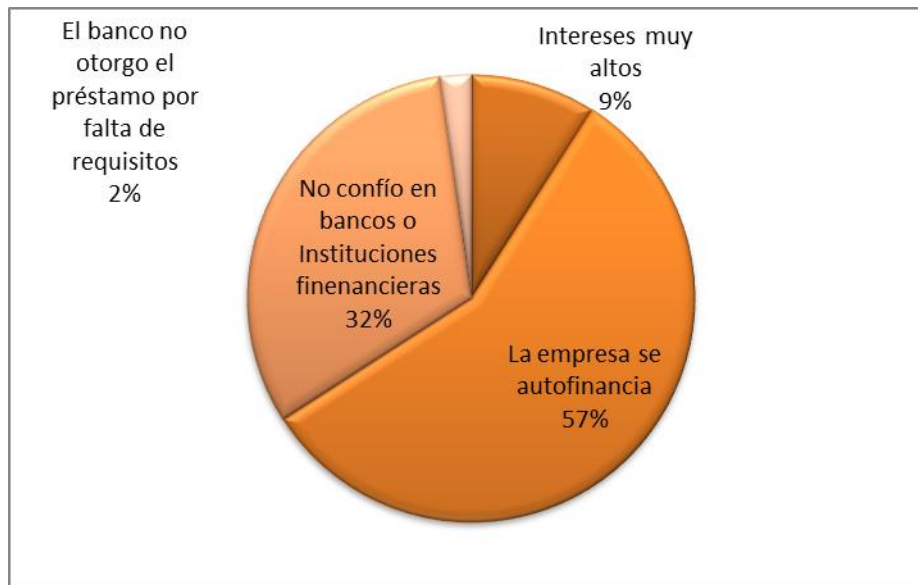


FUENTE: Elaboración propia.

Los bancos que han sido más utilizados en la comuna de Chillán por las PYMEs son el Banco Estado con un 20% y lo sigue el Banco Santander con un 14% de solicitudes.



GRÁFICO 23 MOTIVOS DE NO PEDIR PRESTAMOS DE AQUELLAS PYMEs QUE NO HAN OBTENIDO



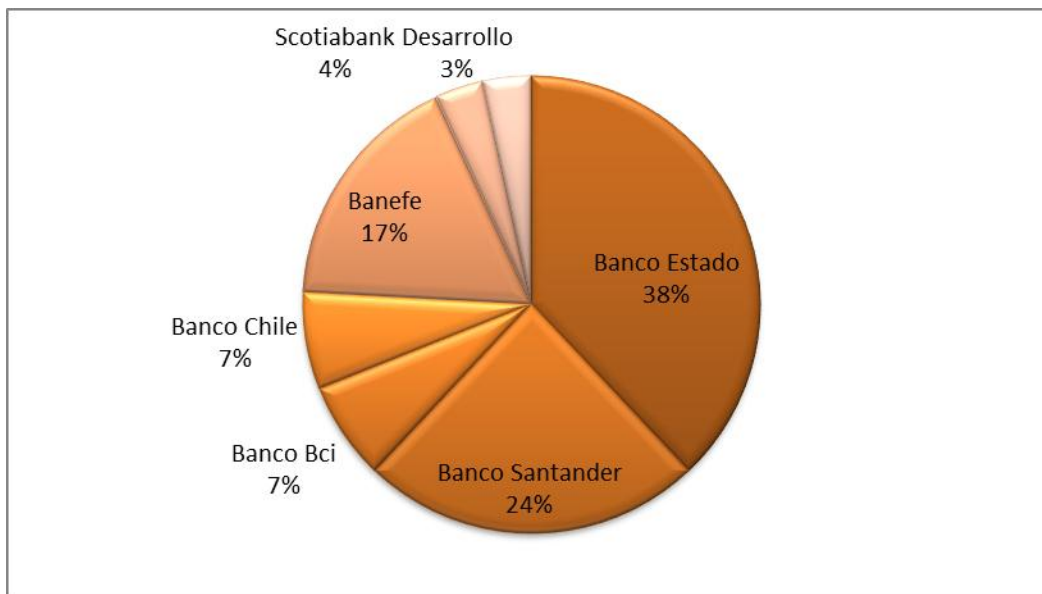
FUENTE: Elaboración propia.

En caso de las PYMEs que no han obtenido préstamos bancarios, que corresponden al 73% de las empresas encuestadas, existe un margen que no ha solicitado préstamos a ningún banco, por tanto, dentro del rango de tiempo que se determinó (dos años), no han tenido contacto con ningún banco, correspondiente a un 66,7%, que representa el universo total de Grafico N° 23. Una de las diversas razones que los empresarios señalaron fue que un 57% de las empresas se autofinancia, es decir, no requiere de préstamos, por ende, tampoco necesita vincularse con el banco.



Un 32% de los empresarios que no se vincula con bancos dice que no confía en estas instituciones, un 9% considera que los intereses son muy altos y un 2% cree que el banco no le otorgará el préstamo por falta de requisitos. Cabe destacar que el 9 y 2% de las empresas que señalan esas respectivas respuestas han tenido relación con el banco anterior a la fecha que se señala en la investigación, es decir, han tenido experiencias con la banca, y en este caso no ha sido la más positiva.

GRÁFICO 24 BANCOS QUE HAN RECHAZADO CREDITOS

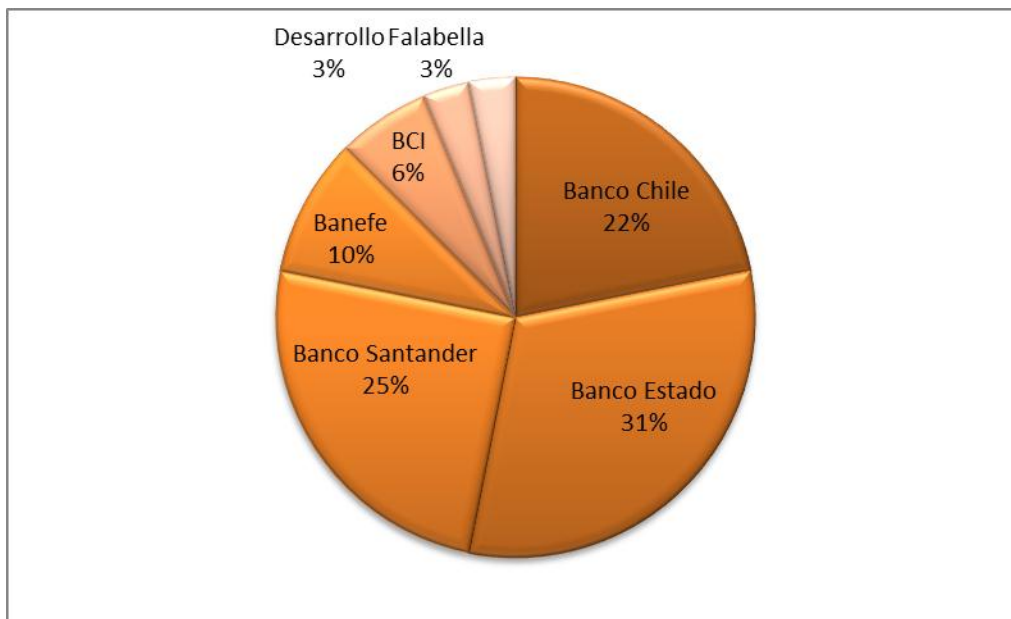


FUENTE: Elaboración propia.



Por otra parte, del universo de encuestados que señaló que no han obtenido préstamos bancarios, hay un 33% de estos que le rechazaron el préstamo. Como se muestra el Grafico N°24 los bancos que tienen una mayor tasa de rechazo de préstamos son el Banco Estado con un 38% y Banco Santander 24%.

GRÁFICO 25 PORCENTAJE DE APROBACIONES DE PRESTAMOS POR PARTE DEL BANCO



FUENTE: Elaboración propia.

Por otro lado, el 27% de las PYMEs que les han otorgado préstamos bancarios, que corresponde a dos de cada cinco empresas beneficiadas, cuyos bancos que han otorgado préstamo se ve reflejado en el Gráfico N° 25, donde se



aprecia que el banco con un mayor cantidad de aprobaciones es el Banco Estado con un 31%, seguido por el Banco Santander con un 25%.

Cabe destacar, que los bancos mencionados anteriormente se repiten en la mayor cantidad de rechazos y la mayor cantidad de aprobaciones de los préstamos solicitados, esto queda en evidencia en Tabla Comparativa N°3 donde se puede notar la similitud de los porcentajes

Tabla N° 3 COMPARACION ENTRE LOS BANCOS QUE MAS APRUEBA O RECHAZAN PRESTAMOS A PYMES



FUENTE: Elaboración propia.



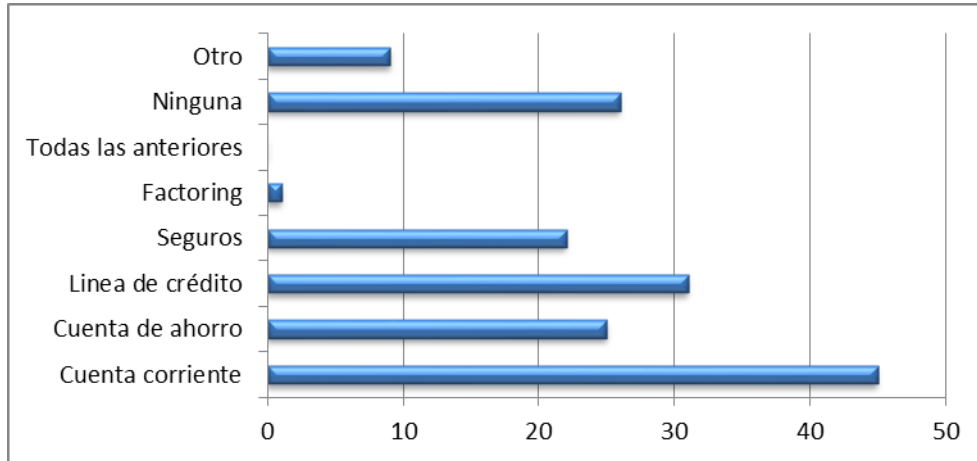
Las PYMEs de la comuna de Chillán se pueden vislumbrar según los datos recabados que un 71% de las empresas encuestadas cuentan con algún producto de las instituciones bancarias, llámese cuenta corriente, línea de crédito, cuenta de ahorro, etc.

De las empresas encuestadas, una de cada seis utiliza únicamente una cuenta corriente como medio para operar en su organización. Por otro lado, se torna distinta la proporción para aquellos empresarios que utilizan más de un producto bancario, por ejemplo, en el caso de aquellos que utilizan cuenta corriente y además utilizan línea de crédito, la proporción que se establece es de uno de cada doce, con una mayor amplitud en la uso de éste, del mismo modo la utilización de tres productos como cuenta corriente, línea de crédito y seguros la brecha sea igualmente amplia con una proporción de una de cada diez empresas que poseen estos productos. Esto también sucede con la utilización de cuatro productos, cuenta corriente, cuenta de ahorro, línea de crédito y seguros, la proporción se amplía a una de cada diecisiete empresas que poseen estos productos.

Cabe destacar que, pese a ese 71% de empresas que cuentan con productos bancarios, estos en su mayoría solo trabajan con un producto del banco, como lo es la cuenta corriente, y los demás productos no son tan requeridos. En este sentido, es difícil decir que existe una bancarización apropiada, puesto que de todos los servicios que los bancos entregan solo están utilizando uno, y la gran variedad de servicios extras no los aprovechan.



GRÁFICO 26 PRODUCTOS BANCARIOS QUE CONSUMEN LAS PYMES DE CHILLAN



FUENTE: Elaboración propia.

El 49% de las empresas opera con cuenta corriente ya sea únicamente con ésta o con más productos bancarios, además el 27% de estas empresas también posee cuenta de ahorro, el 34% utiliza la línea de crédito y el 24% utiliza seguros otorgados por bancos, solo el 1% utiliza el servicio de Factoring para la empresa y por último un 10% utilizan productos como Fondos Mutuos, depósitos a plazo y cuenta RUT. Cabe señalar que esta última es una cuenta personal y la utilizan personas naturales, pero su fin como producto no es de tipo empresarial, es decir, las PYMEs les están dando uso para su negocio para realizar transacciones con sus clientes y/o proveedores.



Hay una gran cantidad de empresas que no poseen ningún tipo de producto bancario ya sea porque no confían en bancos o simplemente no quieren tener algún vínculo con éste, es el 29% de las pequeñas y medianas empresas de la comuna de Chillán las que no tienen relación alguna con instituciones bancarias es decir dos de cada cinco empresas no poseen productos bancarios.



CONCLUSIÓN

Las conclusiones más relevantes que hemos recabado durante el tiempo de investigación son las que se enumeran a continuación:

1. El número de PYMEs que ha obtenido un préstamo bancario es de un 27%, del cual corresponde a dos de cada cinco empresas en la comuna. Lo anterior implica un bajo uso de la banca como fuente de financiación, lo que limita la posibilidad de obtención de financiamiento para su desarrollo.

Por otro lado, de aquellas PYMEs que no han obtenido préstamos consideran como válida la autofinanciación antes que mantener deudas con un banco, así es también, como demuestran un cierto rechazo a través de la desconfianza a estas instituciones.

2. Este segmento de empresarios también considera la opción de que en algún momento tendrá que recurrir a financiación de parte de un banco, es por esto que no descarta la posibilidad de buscar financiación en aquellas instituciones, mostrando una disponibilidad abierta a aquel acontecimiento.
3. Estas empresas encuentran serias dificultades de financiamiento en la banca, producto de lo complejo de la tramitación y el costo del crédito es alto y no compensa el esfuerzo del trámite a realizar para obtener el crédito.



Frente a este negativo escenario, en contraste a esto, las PYMEs que obtuvieron el préstamo bancario pudieron sobrellevar el pago del crédito sin mayores dificultades y además pudieron desarrollar el proyecto que necesitaban financiar.

4. También, las PYMEs señalaron que el préstamo que obtuvieron a través de los bancos si cubrió las necesidades que tenían, es decir, notaron el beneficio o una mejora en el área al cual estaba destinado, ya sea de producción, de administración, etc.
5. Los bancos más utilizados por estas empresas para buscar financiación y que fueron objeto de solicitudes de préstamos, fueron el Banco Estado y el Banco Santander, y a su vez, los que más aprobaciones y rechazos de créditos han tenido para con estas empresas.
6. Las PYMEs de Chillán consumen muy pocos productos de los bancos, llámese cuenta corriente, cuenta de ahorro, etc. Por tanto su nivel de bancarización no es avanzado, ya que no aprovechan la variedad de productos que ofrece un banco, más allá de solo un crédito

Además, hay un gran número de empresas que no tiene vinculación con los bancos, tanto es así que no poseen ningún producto del banco, asociando un nivel de bancarización nulo para estas empresas que prefieren no tener contacto con estas entidades bancarias.



En síntesis, las PYMEs sienten un rechazo a la banca y por tal hecho prefieren no endeudarse. Es tan así la situación, que se refleja en el gran número de empresarios que no se han acercado a pedir un préstamo y que tampoco poseen una gran cantidad de los productos que ofrecen los bancos.

Por otra parte, están aquellos empresarios que si han asumido el riesgo del préstamo y que han tenido favorables resultados, lo cual nos demuestra que aquellos que si han decidido asumir esta deuda, junto con una administración adecuada pueden desarrollar sus negocios de mejor manera.

BIBLIOGRAFÍA

Antequera, S. N. (2006). *Micro, Pequeña y Mediana*.



Benavente H., J. M., & Kulzer S., C. (2008). *Creacion y Destruccion de Empresas en Chile*. Santiago.

Benavente, J. M., Galetovic, A., & Sanhueza, R. (2005). *La Dinamica Industrial y el Financiamiento de las Pyme*.

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2012). *Reportes Estadísticos Comunes 2012*.

Recuperado el 27 de Septiembre de 2013, de Biblioteca del Congreso Nacional de Chile:
<http://reportescomunales.bcn.cl/2012/index.php/Chill%C3%A1n?m=1#toc>

Brealey, R., & Myers, S. (1993). *Fundamentos de financiación empresarial*. McGraw-Hill.

Bustos, L. L., & Norambuena G., M. (1997). *Normas Legales y Alternativas de Financiamiento, con Apoyo del Estado a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Chillan: Universidad del Bio-Bio.

Cardozo, E., Velásquez de Naime, Y., & Rodríguez Monroy, C. (2012). *Revisión de la definición de PYME en América Latina*. Panama: Tenth LACCEI Latin American and Caribbean Conference.

Coronel de Renolfi, M., & Cardona, G. (2009). *Tipificación de Pymes Mediante Técnicas de Análisis Multivariado*. Santiago del Estero: TEC Empresarial.

Diario Financiero. (27 de Agosto de 2012). Financiamiento para Pyme. *Suplemento para Pyme*, págs. 2-5.

Europa. (20 de Mayo de 2003). *Europa*. Recuperado el 7 de Julio de 2013, de
http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_es.htm

FORTÍN, P. D., BRAVO, G., & GONZÁLEZ, R. (2010). *Microemprendimiento y Desarrollo Local en Chile: Desafíos Pendientes*. Cuadernos del CENDES.

Grupo Escandinova Colombia. (2013). *Escandigital*. Recuperado el 04 de Noviembre de 2013, de
<http://www.escandigital.com/pos.html>

Hernández Sampieri, C., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de La Investigación*. Mc Graw Hill.

Instituto Nacional de Estadísticas. (2012). *Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas*. Santiago de Chile: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

Instituto Nacional de Estadísticas. (2012). *Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas: Informe de Resultados*. Santiago de Chile: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.



- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). *Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. Journal of financial economics.
- Majluf, M. y. (1984). *Teoría de Pecking orden*.
- Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción. (03 de 02 de 2010). Ley N° 20.416. *Fija Normas Especiales para Las Empresas de Menor Tamaño*. Santiago, Chile.
- Morales, L., & Yáñez, Á. (2006). *La bancarización en Chile*. SBIF.
- Organización Internacional del Trabajo. (2011). *Manual para Emprendedores de Chile 2011*. Santiago: OIT- SERCOTEC.
- Real Academia de España. (2001). *Real Academia de España*. Recuperado el 27 de 08 de 2013, de <http://lema.rae.es/drae/?val=pyme>
- Real Academia de España. (s.f.). *Real Academia de España*. Recuperado el 04 de 09 de 2013, de <http://lema.rae.es/drae/?val=bancarización>
- Revista EMB Construcción. (21 de Enero de 2013). *ProPyme Chile*. Recuperado el 30 de Mayo de 2013, de <http://www.propymechile.com/noticias/4296-pymes-financiamiento-para-pyme.html>
- Rodríguez, J. M. (15 de Noviembre de 2011). *Financiamiento*. Recuperado el 07 de Julio de 2013, de <http://www.financiamiento.com.mx>
- Salgado, J. Z. (2006). *La importancia del capital en las PyME*.
- SERCOTEC. (2011). *Manual para emprendedores*.
- SIBF. (s.f.). *Banca Facil*. Recuperado el 10 de 11 de 2013, de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000027&idCategoria=5>
- Stiglitz, & Weiss. (1981). *Credit Rationing in markets with imperfect information*. American economic review.
- Winker. (1999). *Causes of effects of financing Constraints level*. Small business economics.
- Zahler, R. (2008). *Bancarización privada en Chile*. Santiago de Chile: Cepal.
- Zevallos, E. (2006). *Obstáculos al Desarrollo de Las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina*.



Zorrilla, J. (2006). *La importancia del capital en las PyME.*

ANEXOS

Encuesta para PYMEs de la comuna de Chillán

Los datos obtenidos por la encuesta son confidenciales, solo se utilizara para fines de estudio

***obligatorio**

1.- ¿Ha obtenido algún préstamo a entidades bancarias en los últimos dos años?*

- Si (pasar a pregunta 3)
- No (pasar a pregunta 2)

2.- ¿Por qué razón no ha obtenido ningún tipo de préstamo financiero?

- La empresa se autofinancia
- No confío en bancos e instituciones financieras
- El banco no otorgo el préstamo por falta de requisitos.
- Otro_____



3.- Si en un futuro llegara a necesitar financiación, ¿Buscaría nuevamente financiamiento en algún banco o institución financiera?

- Si buscaría.
- Si buscaría, pero solo como última opción.
- No buscaría financiamiento externo.
- Otro_____

4.- Cuándo solicitó el préstamo, ¿el banco le puso dificultades para obtenerlo?

- Sí.
- No. *(Pasar a pregunta 6)*

5.- ¿Cuáles fueron las dificultades impuestas por el banco?

- Las garantías.
- El costo es muy alto.
- Mucho papeleo.
- Otro.



6.- Luego de la aprobación del préstamo por parte del banco, el monto recibido fue por:

- El 100% del crédito solicitado.
- Un monto igual o inferior al 75% del monto solicitado.
- Menos del 50% del monto solicitado.
- Otro_____

7.- ¿Cuántos créditos han recibido en los últimos dos años?

- Entre 1 a 3.
- Entre 4 a 6.
- Más de 7.

8.- ¿Su empresa tuvo consecuencias negativas producto de este crédito?

- Sí, tenemos dificultades para pagar el crédito solicitado
- No, financie mi proyecto y pude pagar la deuda sin ningún problema



9.- ¿El crédito obtenido permitió mejorar las actividades de producción en la empresa?

- Si, aumento el nivel de producción. El préstamo fue destinado para esta área de la empresa
- No, el préstamo fue destinado para otra área de la empresa, pero trajo beneficios significativos en esa área en particular.
- No, el préstamo solo trajo consecuencias negativas a la empresa

10.-¿El crédito obtenido permitió mejorar las actividades de administración y ventas en la empresa?

- Si, mejoró la administración y aumentó el nivel de ventas. El préstamo fue destinado a esta área de la empresa
- No, el préstamo fue destinado para otra área de la empresa, pero trajo beneficios significativos en esa área en particular.
- No, el préstamo solo trajo consecuencias negativas a la empresa.

11.-¿A qué bancos le ha solicitado créditos estos últimos dos años?

- Banco Santander
- Banco Estado
- Banco BCI
- Banco Chile
- Corpbanca
- Otro _____



Ninguno

12.- En los últimos dos años, ¿Su empresa ha operado con algún instrumento de ahorro bancario?

Sí.

No.

13.- En los últimos dos años. ¿Su empresa ha tenido acceso a asesoría financiera de parte del banco?

Sí.

No.

14.- ¿Cuáles son los productos que consume en su banco?

Cuenta corriente.

Cuenta ahorro.

Línea de crédito.

Seguros.

Factoring.

Todas las anteriores.

Ninguna

Otro

