

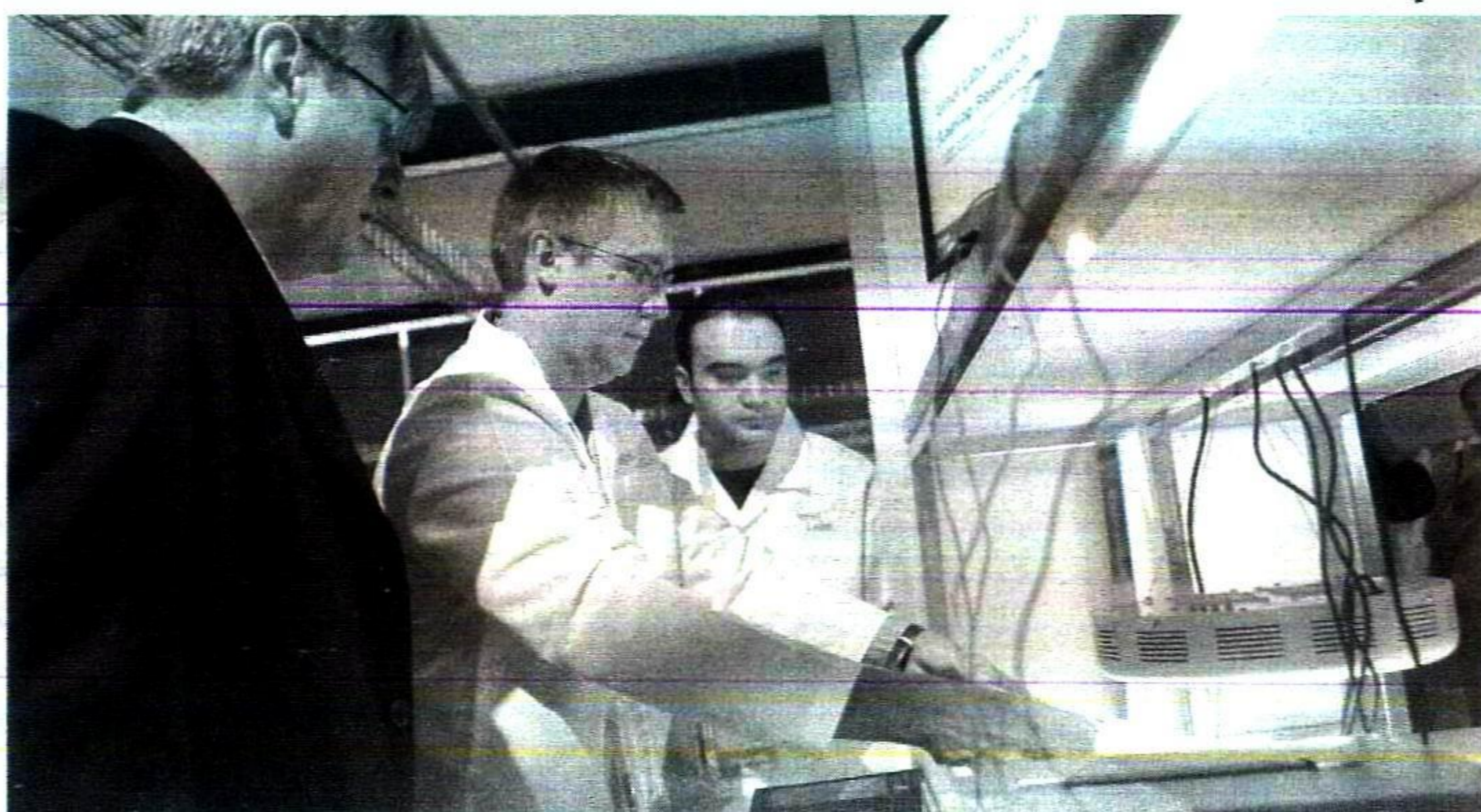
La Frágil Cadena de Financiamiento para los Emprendedores

Falta de fondos en etapas críticas como la de expansión y salos tecnológicos, escasa capacitación de quienes están al mando en algunos casos y la falta de apoyo de redes externas a los proyectos, son los problemas que los emprendedores tienen a la hora de mantener con vida su empresa y hacerla crecer, pasando de una Pyme a una gran firma. Así, mientras no se solucionen estas materias, la cadena de financiamiento, un pilar crucial para la creación de emprendimientos, seguirá frágil, sin explotar su máximo potencial.

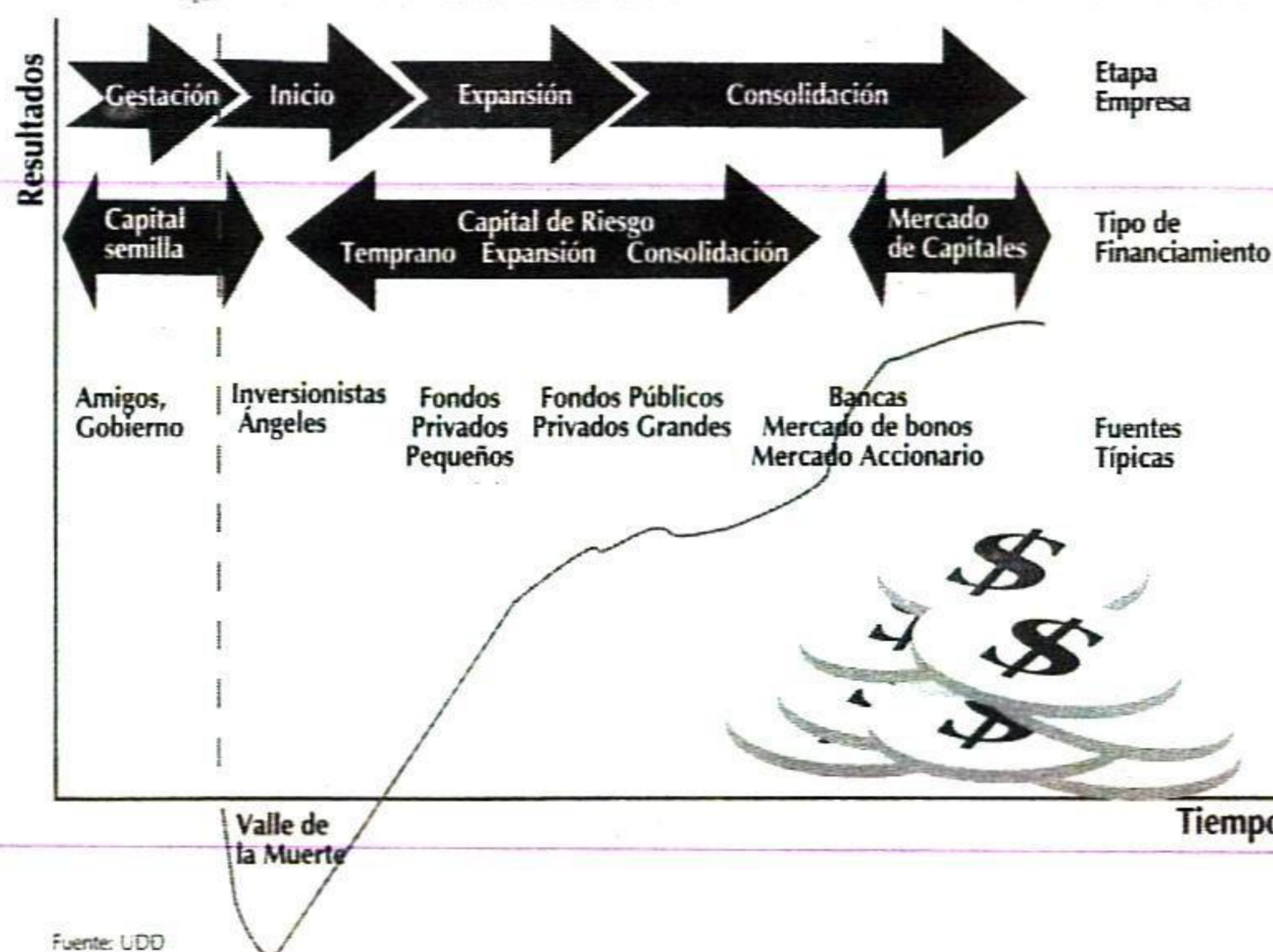
Si bien el Estado, a través de Corfo y sus líneas para capital semilla e innovación, ha desarrollado una serie de instrumentos de financiamiento para las empresas en etapa temprana, hay instancias en las que estas empresas se sostienen, sino en el aire, en el patrimonio de su dueño, situación que explica que el 90% de los créditos comerciales de los bancos sean entregados a personas naturales y no jurídicas.

Y es que una vez que el emprendedor logra fondos para partir su proyecto (investigación de mercado, prototipos, puesta en marcha, etc), la fase de expansión —que tiende ser acelerada en la etapa inicial— termina siendo un verdadero "valle de la muerte" en el que las empresas terminan su carrera debido a la falta de capital de trabajo y también a largo plazo, situación a la que se exponen cerca del 99% de los emprendimientos. De esta manera, la cadena de financiamiento para los emprendedores se corta, y sólo algunos logran tener las espaldas financieras suficientes para pasar a la siguiente etapa.

Cada año se crean unas 150 mil empresas, de las cuales, cerca de la mitad nunca logran concretarse. Se debe lograr que estas iniciativas logren acceder a fondos de largo plazo.



Etapas del Capital de Riesgo



Fuente: UDD

INVERSIONISTAS ANGELES

Fernando Prieto, director de Southern Angels, entidad que agrupa a inversionistas ángeles (personas que financian proyectos en los albores de proyectos con alto potencial de crecimiento, a cambio de parte de la propiedad), señala que los recursos para el emprendimiento no se pueden analizar como algo aislado. Para que haya financiamiento privado temprano debe haber buena calidad de proyectos: "En Chile nos falta mucho por mejorar este último punto. El esquema de incubadoras ligadas a las universidades (encargadas de apoyar a emprendedores) no ha dado el resultado esperado, sus resultados son pobres, y la

"La única manera que un banco dé un crédito a largo plazo (a Pymes) es con garantías que pueden llegar al 120% y 140% sobre el crédito, lo que es una sobregarantía", afirmó Mario Astorga, director ejecutivo de CIPYME.

calidad de los proyectos, por tanto, es baja". Además de eso, "no han logrado sacar proyectos con una visión estratégica, pero también no están preparados para recibir inversión. Con esto me refiero a que no le dicen al inversionista cuál es la valorización razonable, básicamente una oferta al inversionista".

En todo caso, Prieto también subraya que "en todas las economías desarrolladas, hay fuertes incentivos (impositivos) a inversionistas ángeles

que entran en la etapa temprana de los proyectos, que es la más riesgosa, pero en Chile esto es nulo".

FONDOS PARA "GACELAS" Y LOS DEMAS

Según Mario Astorga, director ejecutivo del Centro de Políticas Públicas para la PyME (CIPYME), uno de los puntos a analizar es que "en Chile hemos tenido distintos marcos teóricos que han guiado políticas públicas. Hubo un periodo en la Corfo en que lo único que interesaba era el emprendimiento asociados a proyectos 'gacelas', que son los que tienen rápido crecimiento. Si bien estos proyectos hay que empujarlos, pues en el corto plazo da sustento a las políticas, en el largo plazo está demostrado que tienen un impacto muy marginal en el empleo".

Astorga precisa que en los últimos 15 años, las Pymes

para el resto de las empresas, "que son cerca del 99%, el financiamiento a largo plazo es escaso", sostiene Astorga.

De hecho, los recursos a largo plazo sólo lo otorgan los bancos y los capitales de riesgo, al que exigen altas rentabilidades. El director de Cypime indica que "el Estado le entrega subsidios a los bancos para que operen en este sector, pero lo que hacen es utilizar el subsidio para producir más renta", agregando que "la única manera que un banco dé un crédito a largo plazo es con garantías que pueden llegar al 120% y 140% sobre el crédito, lo que es una sobregarantía".

En todo caso, precisa que el financiamiento no es el único punto a trabajar para fomentar la creación de más empresas, ya que "el emprendimiento depende de un marco regulatorio, que hoy no genera incentivos".

Todos los años, agregó, se generan unas de 150 mil empresas, de las cuales cerca de la mitad nunca logran concretarse: "Ahí hay un tema de que el Estado tendría que acompañar más al comienzo, el tema de estudiar el proyecto".

CAPITAL DE RIESGO Y FONDOS DE INVERSION

Capital de riesgo administrado por fondos de inversión, esa es una de las principales fuentes de financiamiento a largo plazo que permite, a parte de los emprendedores, crecer y posicionarse en los mercados. Estos actores se convierten en socios —forman parte del directorio— de las empresas a cambio de recursos.

Para Gonzalo Miranda,

director de la Asociación Chilena de Administradores de Fondos de Inversión (Acafi) y Presidente de Austral Capital, "hoy en día Chile tiene una cantidad de opciones de financiamiento que antes no existían. Hay un avance muy importante en cuanto a recursos, herramientas e iniciativas, pero eso no significa que todos los emprendedores obtengan capital".

En esa línea, detalla que, "por ejemplo, en EE.UU., de todas las compañías sólo el 3% obtiene financiamiento de capital de riesgo, lo que es una señal de que no todas las firmas son susceptibles de recibir este tipo de recursos".

Según Miranda, si bien no todos los emprendimientos consiguen recursos, sí lo logran los mejores. "Lo que vemos es que los proyectos que tienen un mérito y una diferenciación, con relativa facilidad son capaces de obtener financiamiento".

El director de Acafi comenta que la rentabilidad real anual compuesta de este tipo de fondos es de un 25% o 30%, ya que "el riesgo que se está asumiendo es alto, pues son inversiones poco líquidas, debido a que recuperas el capital en hasta 10 años. Eso significa que tienes que buscar compañías que renten más que eso, ya que hay muchas que fallan y pocas que son exitosas".

Uno de los problemas que Miranda observa en la industria del capital de riesgo es que "cuando un emprendedor se sienta con un fondo de inversión, no entiende cómo se estructura una inversión o un pacto de accionistas, lo que complica los acuerdos. Por ejemplo, hoy en EE.UU. existe un documento tipo en que están algunas condiciones generales. En Chile no está esa cultura y dificulta un poco las conversaciones".

"Lo que vemos es que los proyectos que tienen un mérito y una diferenciación, con relativa facilidad son capaces de obtener financiamiento", dijo Gonzalo Miranda, director de Acafi.

han tenido una pérdida de participación en el PIB. "Mientras las grandes firmas han ganado participación, las empresas de menor tamaño pasaron de representar el 33% del producto al 8%, pero siguen aportando el mismo 70% del empleo. Son un grupo de empresas que cada vez son menos competitivas y que ofrece empleos más precarios".

Una de las razones que explican esta situación sería que mientras para los proyectos "gacela" hay una variedad significativa de instrumentos,