



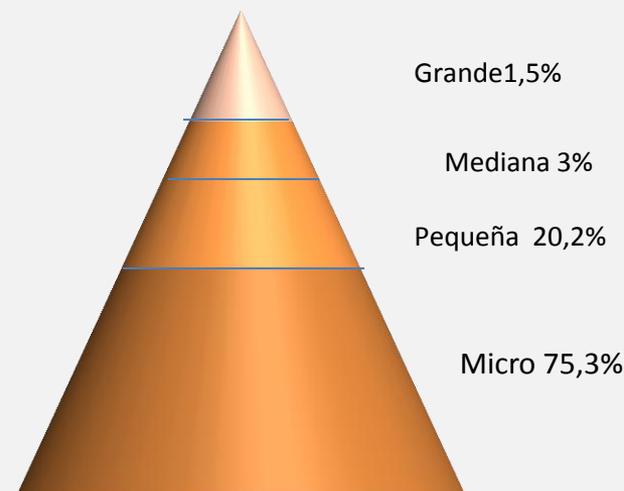
FINANCIAMIENTO AGRONEGOCIOS

UNIVERSIDAD CENTRAL

Octubre 2014

Dimensionamiento y Composición

| Tamaño | Número de Empresas |
|--|--------------------|
| MICRO 1 0,01 UF a 200 UF. | 249.242 |
| MICRO 2 200,01 UF a 600 UF. | 175.860 |
| MICRO 3 600,01 UF a 2.400 UF. | 212.009 |
| Sub Total Micro | 637.111 |
| PEQUEÑA 1 2.400,01 UF a 5.000 UF. | 80.454 |
| PEQUEÑA 2 5.000,01 UF a 10.000 UF. | 51.482 |
| PEQUEÑA 3 10.000,01 UF a 25.000 UF. | 39.301 |
| Sub Total Pequeña | 171.237 |
| MEDIANA 1 25.000,01 UF a 50.000 UF. | 16.145 |
| MEDIANA 2 50.000,01 UF a 100.000 UF. | 9.592 |
| Sub Total Mediana | 25.737 |
| GRANDE 1 100.000,01 UF a 200.000 UF. | 5.453 |
| GRANDE 2 200.000,01 UF a 600.000 UF. | 4.364 |
| GRANDE 3 600.000,01 UF a 1.000.000 UF. | 983 |
| GRANDE 4 Más de 1.000.000 UF. | 1.924 |
| Sub Total Grande | 12.724 |
| Total General | 846.809 |



Fuente: SII, 2012

“El empresario es la empresa”

En una alta proporción de la Pequeña Empresa prevalece que **“el(la) empresario(a) es la empresa”**, sin embargo, reciben tratamiento **“estilo corporativo”** por parte de la banca

- **87%** de los administradores de PE son sus propios dueños
 - **53%** de las PE son Persona Natural o EIRL
 - **38%** de las PE son SRL
- No obstante, reciben tratamiento **“estilo corporativo”** por parte de la banca



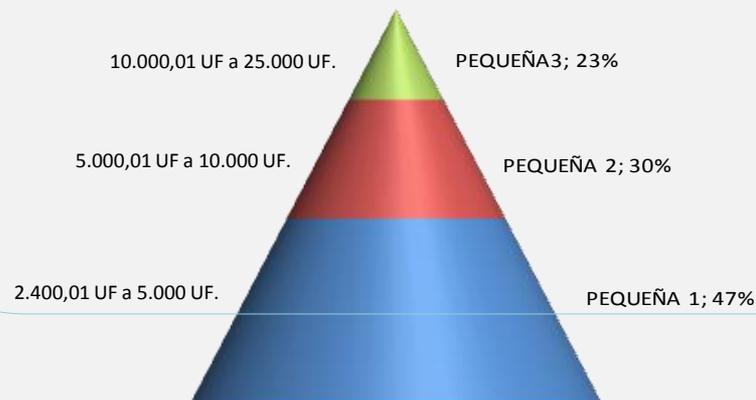
“El nivel de desarrollo hace grandes diferencias”

No obstante lo anterior hay diferencias relevantes en razón del nivel de desarrollo de la empresa (entre otros el nivel de ventas)

A mayor nivel de ventas:

- Mayor N° de trabajadores (P1: 4,7; P2: 10; P3:21 y M1: 43,8)
- Mayor nivel educativo del administrador
- Más exportadores

A mayor **complejidad de la gestión** → necesidades financieras distintas



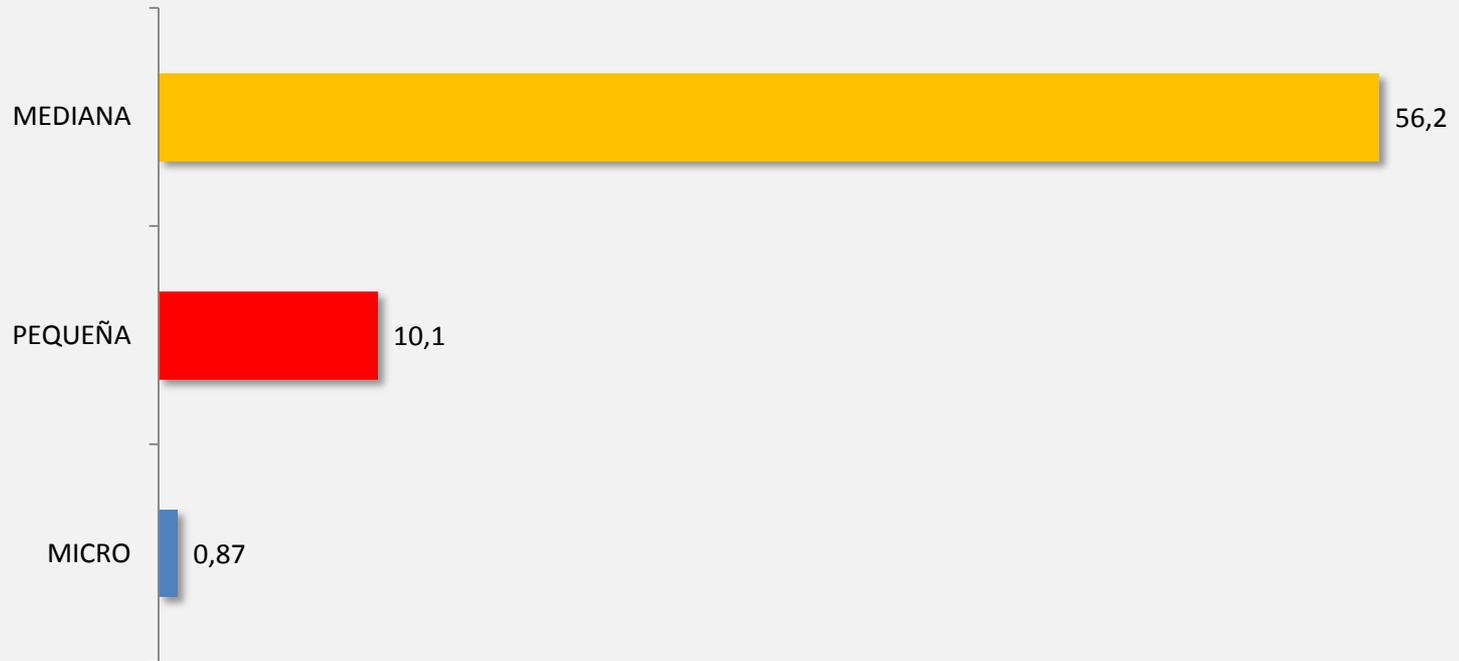
En servicios financieros “no encuentran todo en el mismo lugar”

No obstante la alta bancarización del segmento (más de 1 banco), persisten problemas en la calidad de los servicios financieros a los que acceden (“no encuentran todo en el mismo lugar”)

- Alto acceso al sistema financiero (aprox. **2,5** bancos por empresa).
- **72%** tiene crédito, mayoritariamente con bancos
- Sólo el **40%** de la inversión y el **20%** del Capital de Trabajo financiada por crédito bancario
- No acceden a programas públicos de fomento

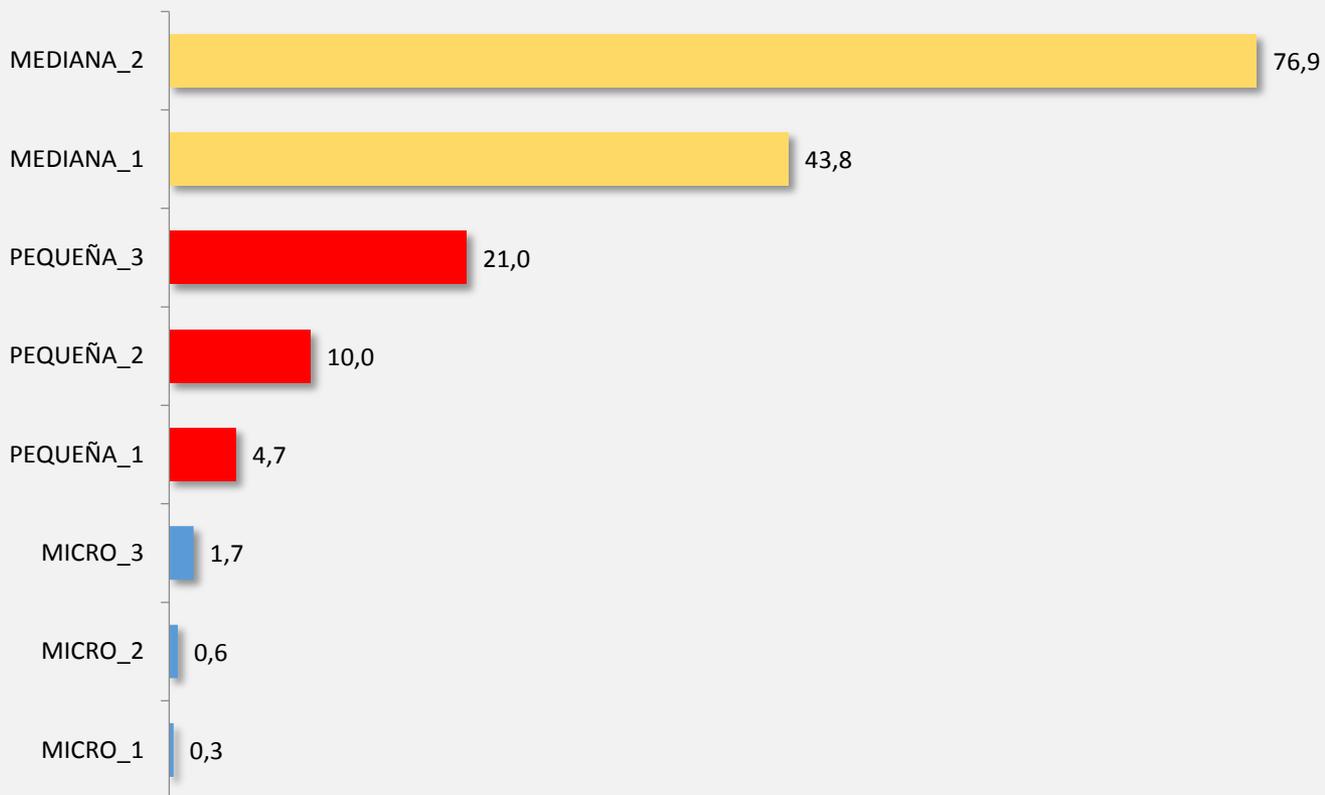


N° de Trabajadores por Empresa (Promedio según tamaño)



* Fuente: SII 2012

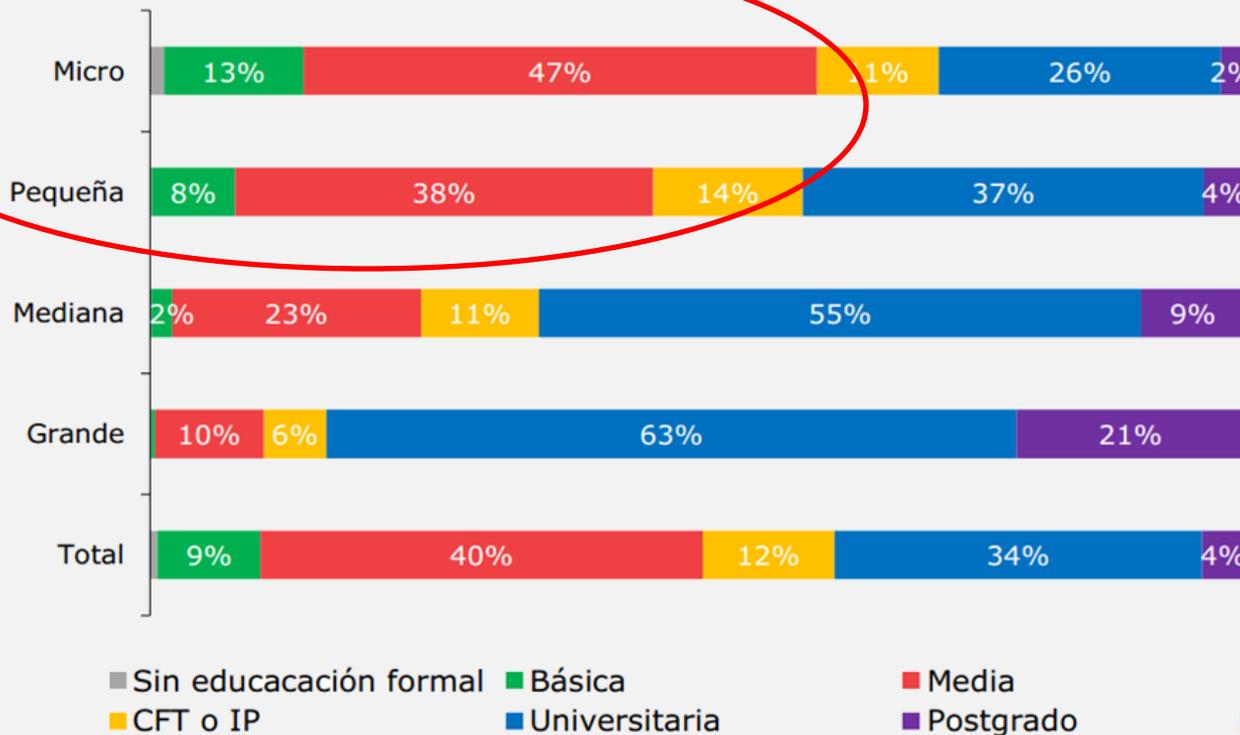
N° de Trabajadores por Empresa (Promedio según tamaño)



* Fuente: SII 2012

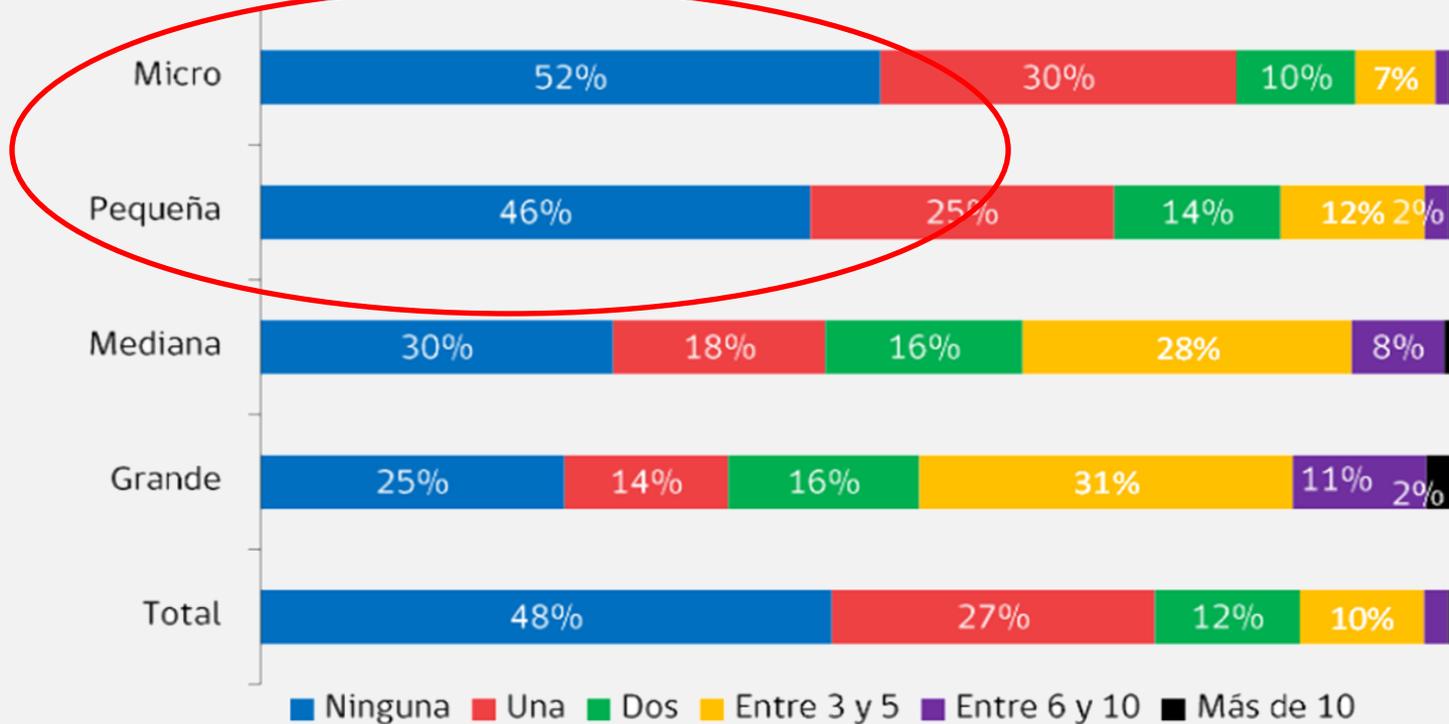
→ **Nivel educación** de los administradores de micro y pequeñas empresas significativamente menor que las empresas más grandes

Administradores por nivel educacional según tamaño de empresas



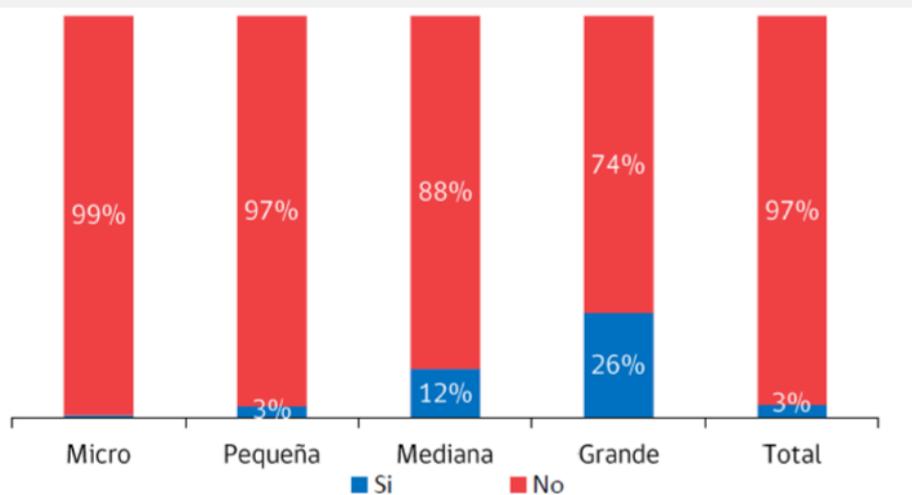
→ **Menor nivel de experiencia anterior de los Pequeños y Microempresarios**

↳ Distribución porcentual del número de empresas o negocios que ha tenido el dueño o socios según tamaño de empresa

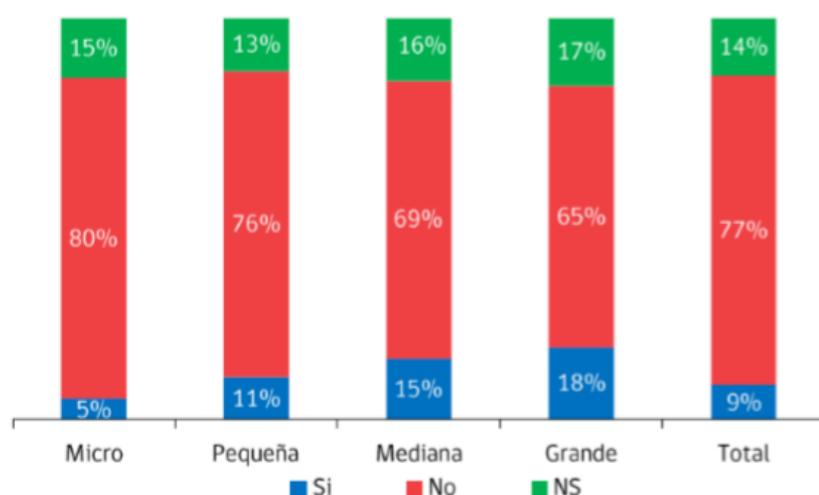


→ Sólo el **3%** de las pequeñas empresas exportaba directamente, el **11%** es proveedora de empresa exportadora*

Exportan Directamente
 (según tamaño de la empresa)

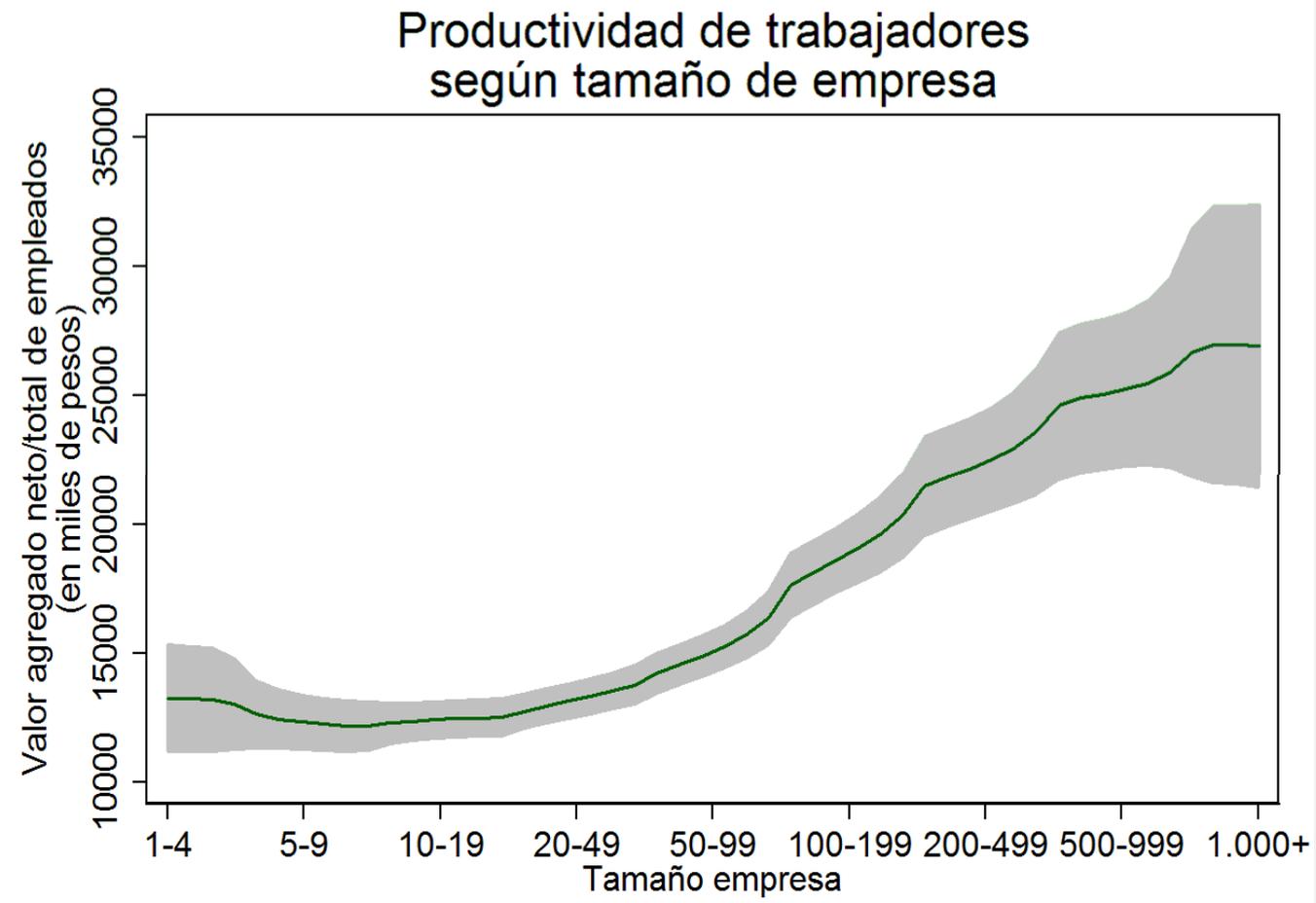


Proveen a empresa exportadora
 (según tamaño de la empresa)



*La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, SERCOTEC, 2013 con datos ELE2 2011

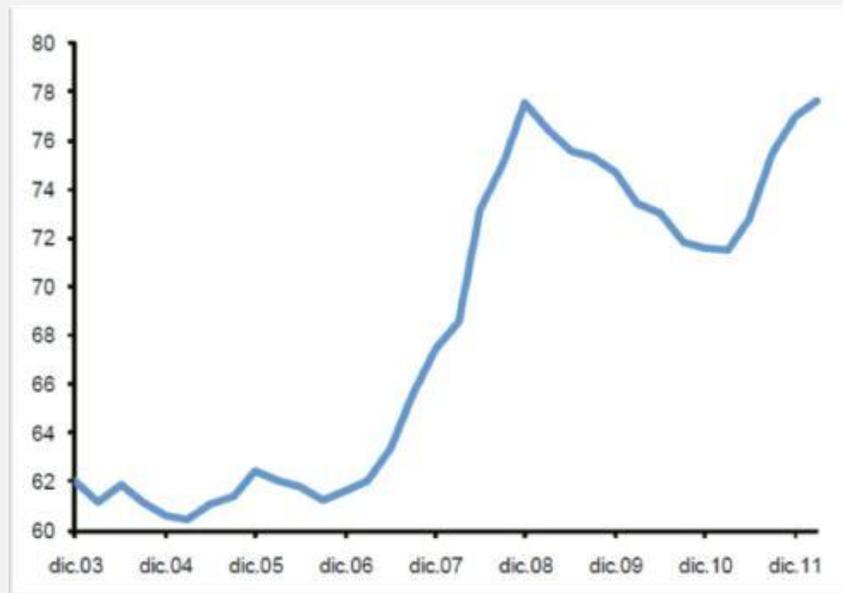
PYMES tienden a ser menos productivas



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional Industria Anual 2011, INE

Desarrollo de Sistema Financiero

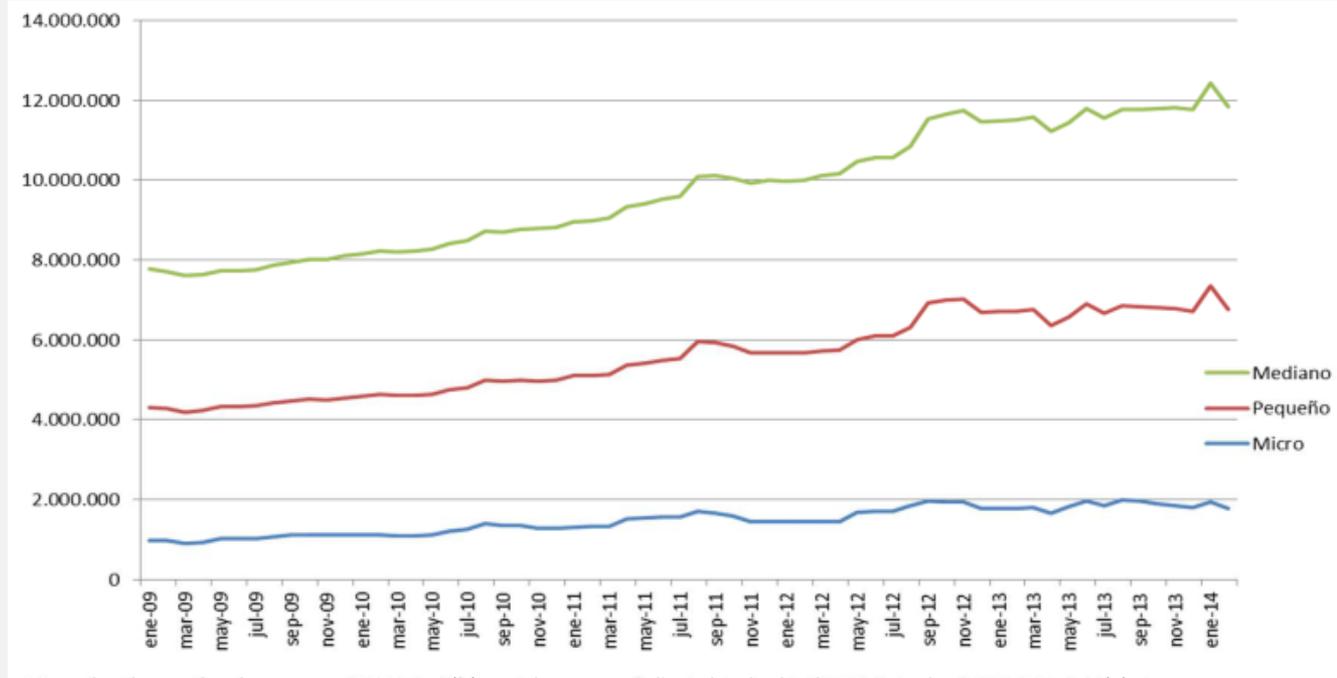
- De acuerdo a datos del BCCH, las colocaciones del sistema bancario al sector privado alcanzan a un 75% del PIB. La banca da cuenta del 90% de las colocaciones
- Las colocaciones comerciales corresponden a alrededor del 60% del total.



Fuente: informe de Estadísticas de colocaciones BCCH (2012)

Colocaciones comerciales a febrero de 2014 (en \$MM)

- A Febrero 2014, la Banca contaba con un número de alrededor de 1 millón clientes con créditos comerciales. Dichos clientes contaban con 1,5 bancos como número promedio.
- Las colocaciones comerciales llegaron en febrero de 2014 MM\$70.775.200



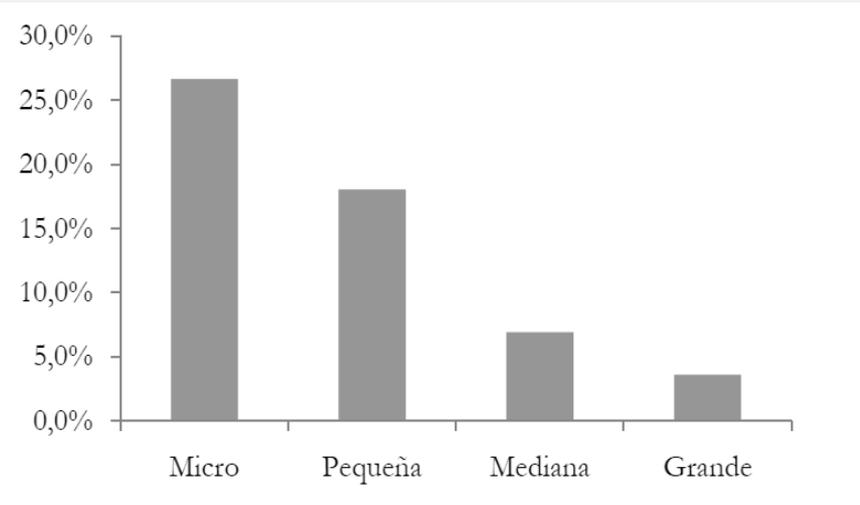
Microdeudores: deuda menor a 500 U.F.; (b) Deudores pequeños: deuda desde 500 U.F. hasta 4.000 U.F.; (c) Deudores medianos: deuda desde 4.000 U.F. hasta 18.000 U.F.; (d) Deudores grandes: deuda desde 18.000 U.F. a 200 mil U.F.
 Nota: Se excluyen los megadeudores.

Acceso y condiciones de crédito

Porcentaje de empresas que obtuvieron crédito al año
(sobre el total de empresas en Chile)



Tasa de rechazo de préstamos
(sobre las que piden crédito)



Datos: Quiroz (2013) con base a datos de la Encuesta Longitudinal de Empresas

Orientación Financiera

Evaluación Integral



¿En qué se fijan los Bancos al Evaluar a sus clientes?

- **INFORMES COMERCIALES FAVORABLES**
- Deuda Morosa
- Deuda Castigada
- Cheques Protestados
- Letras Protestadas
- Infracciones Laborales
- Infracciones Previsionales

En necesario identificar las necesidades de la Empresa

- **IDENTIFICAR LOS INGRESOS**
- Venta y/o Servicios
- Otros ingresos por ventas
- **IDENTIFICAR LOS EGRESOS**
- Costos directos e indirectos de la empresa

¿De qué depende el monto del crédito?

- Depende de la **CAPACIDAD DE PAGO**, y se evalúa el pasado y se proyecta el futuro

Recuerde, un Banco **no evalúa sólo un proyecto en particular**. Se evalúa **todo el negocio en forma integral**, así como el pasado y el futuro.

¿Cómo Gestionar sus necesidades?



Elección de los productos

¿Cómo se financia el Gasto corriente de la Empresa?

- Se financia con crédito de Corto plazo para **CAPITAL DE TRABAJO**
- Crédito a 12 meses
- Otra opción de obtener liquidez inmediata es a través de **FACTORING**

¿Cómo se financian las maquinarias, equipos y vehiculos?

- Se financia con crédito de **mediano plazo**
- Desde 1 hasta 6 años
- **Leasing**, otra opción de financiamiento

¿Cómo se financia la compra de sitios, oficinas, plantaciones frutales?

- Se financia con crédito de largo plazo
- Desde 6 hasta 20 años



¿Qué pasa si visualiza que en el Mediano plazo no podrá cumplir sus compromisos financieros?

- Solicite una Prórroga a su Ejecutivo del Banco
- **PRORROGANDO EL CRÉDITO USTED:**
 - Mantiene su capacidad negociadora.
 - Evita Antecedentes Comerciales negativos.
 - Evita cancelar intereses penales por atrasos en el pago de sus deudas.

¿Qué debo tener presente en mi gestión financiera con los Bancos?

*A un Banco le interesa una empresa **rentable***

*Un Banco necesita **Información de calidad***

- ✓ *Los Balances deben ser positivos.*
- ✓ *Las ventas deben estar declaradas.*
- ✓ *Los proyectos deben ser rentables.*

- ✓ *Estados de Resultados ordenados.*
- ✓ *Declaraciones de impuesto al día.*
- ✓ *No se consideran las ventas no declaradas.*

Soluciones a la medida de las Pequeñas Empresas



FlexiEmpresa

EL CRÉDITO QUE SE ADAPTA A LAS NECESIDADES DE TU EMPRESA

HASTA 20 AÑOS PLAZO
EL ÚNICO CON TASA FIJA EN PESOS.



¿NECESITAS **RESPALDO**,
PARA CUBRIR LOS COMPROMISOS
DE TU EMPRESA?

Factoring
LIQUIDEZ INMEDIATA
PARA FACTURAS Y CUENTAS POR COBRAR

BOLETA DE GARANTÍA

Nuestros clientes Beneficiarios de
Boletas de Garantía podrán revisar su
emisión en sitio seguro.



TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS



BancoEstado
PEQUEÑAS EMPRESAS



BancoEstado®
PEQUEÑAS EMPRESAS

@Dilio

Soluciones de acuerdo a las Múltiples Necesidades

BOLETA DE GARANTÍA, para garantizar las obligaciones y cumplir con las exigencias de los Grandes Mandantes.

CRÉDITO PARA INVERSIÓN, la mejor alternativa para la *adquisición estanques de frio, salas de ordeña, galpones, compra de predios, plantaciones.*

Financiamiento **CAPITAL DE TRABAJO** a través de una Línea Multiproductos, para forraje, mano de obra insumos,etc

LEASING, para adquirir **Activos fijos**, tales como, *tractor, cosechadoras, sembradoras, entre otros.*



Para entregar liquidez a las cuentas por cobrar y mejorar el proceso de cobranza, vía **FACTORING**

Reducir costos y mejorar la gestión de la Empresa, se logra con la contratación de **SERVICIOS DE PAGOS MASIVOS**

Para garantizar las operaciones, existen las **GARANTÍAS ESTATALES Y PRIVADAS**

Rentabilizar los excedentes de caja, por medio de **DEPÓSITOS A PLAZOS, FFMM, ARBITRAJE**

Gracias

PEQUEÑAS EMPRESAS

