

Las formas nuevas y tradicionales de obtener financiamiento para los negocios y las pymes

Tanto el sector público como los privados poseen herramientas para apoyar a los emprendedores ante la crisis por la pandemia.

Juan Pablo Ernst

Los difíciles momentos por los que atraviesan muchas empresas y negocios de diversos tamaños, así como emprendedores en distintos sectores, hacen imprescindible conocer diversas for-

mas de financiamiento, tanto privadas como estatales, a las que se pueda acceder en caso necesario.

“En el sector público existen medios de financiamiento que consisten en subsidios y apoyos en Corfo y Sercotec para capital semilla y ecosis-

temas de emprendimiento especialmente focalizados hacia las micro y pequeñas empresas, a los cuales se debe postular mediante la presentación de proyectos. También está el Fosis, que tiene un programa denominado ‘Yo emprendo’ para



quienes ya iniciaron su emprendimiento y lo quieren desarrollar. Los programas que estas instituciones entregan son Capital Semilla, Capital Abeja, The S Factory y el Capital Semilla Corfo”, dice la docente de la Facultad de Ingeniería y Negocios de Universidad de Las Américas (UDLA), Patricia Esparza.

Pero para hacerlo se deben cumplir requisitos como “la constitución de la sociedad comercial, RUT tributario y haber iniciado actividades. De hecho, en la unidad de microemprendimiento del Banco Estado pueden ayudar al emprendedor a realizar dichos trámites y formalizar el negocio”, detalla el ex subsecretario de Economía Tomás Flores, director del MBA de la Universidad Bernardo O’Higgins.

En cuanto a las opciones para acudir a la banca privada y/o cooperativas, la académica de la UDLA recuerda que “existe acceso a los créditos con Garantía Fogape; además, los comerciantes pueden optar por leasing para sus inversiones productivas y con esto evitan realizar la inversión de una vez,

y cuando la empresa quiere crecer podría buscar un socio que aporte capital bajo la promesa de beneficios. Otra opción para negocios de alto atractivo y crecimiento son los inversionistas ángeles, pero esto requiere que el plan de negocios sea robusto y focalizado en el crecimiento del negocio”.

Nuevas tendencias

Respecto de cuáles son las “nuevas tendencias” para financiamiento, Esparza menciona cuatro.

- **Factoring:** consiste en transferir la cartera de clientes a una empresa de factoraje, la cual le anticipa los flujos descontando un porcentaje del valor de la cartera de cuentas por cobrar.

- **Leasing:** se realiza un contrato por activos productivos o inmobiliarios por el cual se pagan cuotas en ciertos plazos fijados pudiendo además optar por el lease-back con los activos propios o agregar cláusulas de opción de compra.

- **Plataformas de financiamiento participativo, como crowdfunding u otras:** se postula el proyecto a una plataforma de aportadores

de dinero, quienes definen las condiciones para acceder al financiamiento. No todas las empresas pueden postular a este financiamiento, ya que puede existir un sesgo a financiar empresas iniciantes o de cierto sector productivo.

- **Capital de riesgo:** se obtiene financiamiento sujeto a compartir la gestión de la empresa durante un tiempo, es ventajoso para empresas que tiene claro su proyecto, sus fortalezas y debilidades. Tomás Flores recalca, sin embargo, que “estos instrumentos de financiamiento probablemente son recomendados cuando ya el emprendimiento tiene varios meses de operación, permitiendo exhibir historia de ventas, pagos de IVA, entre otros antecedentes”.

Por último, ambos coinciden en que es una buena idea que el emprendedor invierta en su negocio el 10% del fondo de las AFP, porque si se invierte bien la plata, “en el futuro podría rendir un poco más que si hubiera estado en el fondo de pensiones”, y “podrá compensar la menor pensión que recibirá el comerciante”.