

Sebastián Sichel analiza los resultados del estudio "Ecosistema emprendedor", de la U. Gabriela Mistral y Black&White

"Las Fintech deben ser una nueva opción de financiamiento de los emprendedores"

JOAQUÍN RIVEROS

Un llamativo dato sobre la percepción que tienen los chilenos respecto al emprendimiento arrojó la séptima versión de la Encuesta "Ecosistema Emprendedor", realizada por la Universidad Gabriela Mistral (UGM) y la empresa de estudios Black&White.

La investigación, dada a conocer el martes recién pasado y que abarcó un universo de 300.000 personas mayores de 18 años de todo el país muestra, entre otras cosas, una diferencia importante entre la valoración que tienen los chilenos de los emprendedores y de los empresarios. Mientras el 64% indicó valorar mucho a los primeros, sólo el 36% dijo lo mismo sobre los segundos.

Sebastián Sichel, director del Centro de Innovación y Desafíos Futuros de la UGM, dirigió el estudio y aquí analiza los resultados. Su perspectiva cobra mayor valor si se considera que Sichel fue vicepresidente de Corfo y presidente de BancoEstado, instituciones estrechamente ligadas con el ecosistema analizado.

Es llamativa la diferencia en valoración de empresarios y emprendedores. ¿Se podría deber a episodios como las colusiones?

"La valoración de la palabra empresario cayó desde las colusiones. En el Chile de los 90. Esa palabra era sinónimo de éxito y desde la colusión del confort en adelante, entre varias otras, se instauró una percepción asociada al abuso, lo que provocó dicha disociación. En ese sentido, la Asociación de Emprendedores logró separar comunicacionalmente ambos mensajes, porque la percepción negativa de las colusiones permeó al empresariado y no a los emprendedores. Hay ahí un desafío comunicacional del empresariado, porque creo que se debe revalorizar su rol y ese es un trabajo de instituciones como la CPC, la Sofofa, etcétera. Se deben integrar a la idea del emprendimiento en cuanto al riesgo y al desarrollo de negocios creativos como parte de su actividad porque, en rigor, un empresario es un emprendedor exitoso".

¿Cómo se podría romper esa disociación?

"Primero, se debe tener claro que esa disociación es falsa porque ambos son parte de una misma estrategia y una misma cultura y, segundo, debe haber una condena más potente de las prácticas abusivas".

El estudio indica que los gobiernos no apoyan con fuerza el emprendimiento ¿Cree que es así?

"En Chile se sigue viviendo con la tesis de los 90 de que nuestro problema era cobertura de financiamiento. El Estado para ello creó instrumentos como el Fogain y el Fogape, que apuntaban a mejorar la cobertura, pero la realidad de hoy es que la gen-



"La valoración de la palabra empresario cayó desde las colusiones", plantea Sebastián Sichel.

Respecto de las mujeres, dice que se deben cambiar los criterios de evaluación: restar importancia a la edad y darle más a que son mejor pagadoras.

te tiene oferta de financiamiento, pero el problema son las tasas muy altas. Esto se debería resolver vinculando estos instrumentos de garantía con la entrega de mejores tasas. Un primer esfuerzo ocurrió en la pandemia con el Fogape a UF+3,5%, lo que debió haber sido una política permanente, pero creo que ningún gobierno ha tenido una estrategia para romper ese paradigma".

Y más allá del Estado, ¿qué rol le cabe a la banca privada?

"En el financiamiento de los emprendedores las Fintech deben jugar un rol clave, ya que ahí tienen un mercado gigante. Si tu analizas la cantidad de bancos por habitantes que hay en Chile ves que existe una gran concentración, con seis entidades más relevantes, versus otros países como EE.UU., donde hay 200 o 300. Yo creo que en esto la solución son las Fintech, pero no ha habido una definición clara del Estado para masificarlas a través de nuevos instrumentos para ellas. Pero, por cierto, para eso las Fintech se deben abrir a más en Chile, y no tener como destino ideal que las compre un banco. Sin duda que ellas deben ser una

nueva opción de financiamiento de los emprendedores".

¿Y qué podrían hacer las Fintech para tener es rol?

"Uno es que los instrumentos de garantía estatal no solo los puedan usar los bancos, porque perfectamente podría haber un Fogape de las Fintech. Y, dos, que haya un mecanismo de control de competencia más eficaz para la adquisición de Fintech nuevas. Que su fin único no sea que las compre un banco, porque la idea es que compitan con las instituciones tradicionales".

Desde su experiencia en BancoEstado, ¿cómo dicha institución puede mejorar su rol en el financiamiento de este sector?

"Joseph Stiglitz dice que los bancos públicos, en el sentido que actúan como privados, juegan el rol de penetrar mercados modelando políticas de riesgo hacia adelante, porque los otros son más conservadores. En ese sentido, BancoEstado siempre debe estar un paso adelante en el uso de instrumentos financieros, y así lo ha hecho: Caja Vecina, CuentaRut, y en mi administración, el Hipotecazo. Creo que el banco debe ser innovador en políticas de riesgo, particularmente en las mujeres".

Históricamente ha habido un

sesgo negativo en contra de ellas respecto al financiamiento ¿Cómo se puede resolver?

"Se deben cambiar los criterios de evaluación de riesgo respecto a ellas, no crear instrumentos específicos, porque sería lo peor como política pública. En esto creo clave que se potencien con fuerza instrumentos de Inteligencia Artificial para evaluar, porque hoy se funciona mucho en base a la declaración que hace la persona

na y a su situación. Cuando evalué el Fogape en BancoEstado, me tocó juntarme con todos los ejecutivos de evaluación y había tres cosas que provocaban el rechazo de un cliente. Uno, ser menor de 25 años o mayor de 60; dos, la experiencia previa en el desarrollo de negocios y, tres, la morosidad, que tiene todo el sentido. Entonces hay que ver, uno, si la edad es determinante, porque la experiencia mundial indica que las mujeres emprenden más tarde que los hombres, lo hacen más cercano a los 5. El segundo tema a revisar es si la experiencia previa en negocios es determinante en los resultados, porque el factor a revisar debiera ser el negocio propuesto. Y, tres, darle mayor importancia al comportamiento de pago, porque ellas son mejor pagadoras.

64%
 DE LOS
 ENCUESTADOS
 dijo que acceder a
 financiamiento era poco
 probable.

58%
 DIJO QUE ESTE
 AÑO
 era peor para emprender
 que el año pasado.

29%
 DIJO QUE
 TIENE
 un emprendimiento.