

CRECE PYME

32%

de las Pymes tiene hoy dificultades para conseguir capital inicial, cifra que se eleva a un 33% en el caso de las que se prevé se lanzarán próximamente, de acuerdo a un reciente informe publicado por la plataforma especialista de banca en la nube, Mambu.



Dos terceras partes de las Pymes no pueden obtener financiamiento: acceso y opciones de préstamos son limitadas para las empresas

Más del 90% de las Pymes de todo el mundo cambiarían de entidad crediticia para obtener mejores o diferentes servicios, y las opciones digitales adquieren cada vez mayor relevancia. Más de la mitad de las Pymes latinoamericanas dependen de familiares y amigos para conseguir préstamos, ya que los obstáculos al financiamiento externo han aumentado durante la pandemia.

Más de dos terceras partes (67%) de las pequeñas y medianas empresas a nivel mundial no han podido obtener financiamiento suficiente, o ninguno, en al menos una o más ocasiones, según un nuevo informe de la plataforma de banca en la nube, Mambu. Esta tendencia es ligeramente más pronunciada en América Latina, donde el 68% de las Pymes tampoco ha podido conseguir el capital necesario o adecuado en los últimos cinco años para cubrir los requerimientos de su negocio en al menos una ocasión.

El informe "Pequeña empresa, gran crecimiento" encuestó a más de mil propietarios de Pymes en todo el mundo, incluyendo participantes de diversos mercados latinoamericanos como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, que crearon su empresa y han solicitado un préstamo empresarial en los últimos cinco años. El estudio revela que la dependencia de las redes personales ha aumentado un 11% durante la pandemia, con la reducción del acceso al capital externo para las Pymes.

A pesar del auge que ha experimentado el sector por la creación de nuevas Pymes en los dos últimos años, el acceso al financiamiento sigue siendo un impe-

dimento constante ya que el 32% de estos negocios tiene dificultades para conseguir capital inicial, cifra que se eleva al 33% de las Pymes que se prevé se lanzarán próximamente. A nivel global, casi la mitad (43%) de las Pymes han tenido que recurrir directamente a amigos y familiares para obtener préstamos, cifra que se eleva al 47% entre las empresas creadas a partir de marzo de 2020 y al 48% de las que lo harán próximamente. En toda América Latina se observa una tendencia similar a la hora de conseguir préstamos, ya que más de la mitad de los encuestados (56%) de la región recurren a amistades y familiares. Las otras dos principales fuentes de financiamiento identificadas fueron los bancos tradicionales o las sociedades de crédito hipotecario (35%) y los fondos personales (28%).

La realidad en el continente

En América Latina, concretamente, las Pymes se enfrentan a retos cruciales como no poder crecer (29%), dificultades para pagar a los acreedores (28%), la incapacidad de lanzar nuevos productos o servicios (21%) y la imposibilidad de hacer contrataciones efectivas (21%).

Los hallazgos de Mambu coinci-



En términos generales, el 34% de las Pymes que no pudo conseguir suficiente financiamiento, experimentó problemas de flujo de efectivo; el 33% no pudo lanzar nuevos productos o servicios y el 30% no pudo realizar contrataciones efectivas.

den con el aumento de los préstamos alternativos, ya que las Pymes se dirigen a los bancos emergentes (challenger banks) y a las tecnologías financieras para superar los obstáculos habituales. La oportunidad para los nuevos actores es evidente, ya que la gran mayoría (92%) de las Pymes a nivel mundial, afirma estar abierta a cambiar de entidad crediticia pa-

ra obtener un apoyo digital diferente o más sencillo.

La mitad (49%) de las Pymes menciona mejores beneficios e incentivos en los préstamos como la principal razón para cambiar de institución crediticia. Además, el 47% cambiaría por mejores opciones financieras y el 35% por servicios digitales mejorados. Mientras tanto, en América Latina,

la gran mayoría (92%) de las Pymes consideraría cambiar de entidad crediticia si un competidor proporciona una mejor oferta o la mejora, siendo las razones más comunes mejores opciones financieras (69%), mejores beneficios e incentivos de préstamo (60%), mejores servicios digitales (31%), y productos y servicios a la medida o personalizados (31%).

Las necesidades de los consumidores están impulsando el cambio

De la banca digital al engagement banking

De acuerdo con un reciente estudio presentado por Americas Market Intelligence, comisionado por Backbase Latinoamérica, los servicios bancarios en línea ya no son suficientes para satisfacer al consumidor bancario latinoamericano de hoy. Desde un onboarding más rápido, funcionalidades bancarias mejoradas y servicios no tradicionales, el consumidor de hoy busca una experiencia financiera digital consistente de principio a fin. Considerando que muchos consumidores todavía utilizan los bancos tradicionales como su principal proveedor de servicios financieros, el 81% conoce la existencia de bancos nativos digitales (neobancos y fintechs) y el 45% ya los utiliza para satisfacer necesidades de servicio específicas. Este importante estudio sobre la

banca “a prueba del futuro” en América Latina, analiza la evolución de las tendencias, las preferencias y las expectativas de 700 consumidores de siete países hispanoparlantes, entre ellos Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá y Perú. El informe también contiene opiniones de los directores de banca digital y de retail de cinco bancos centrales de la región.

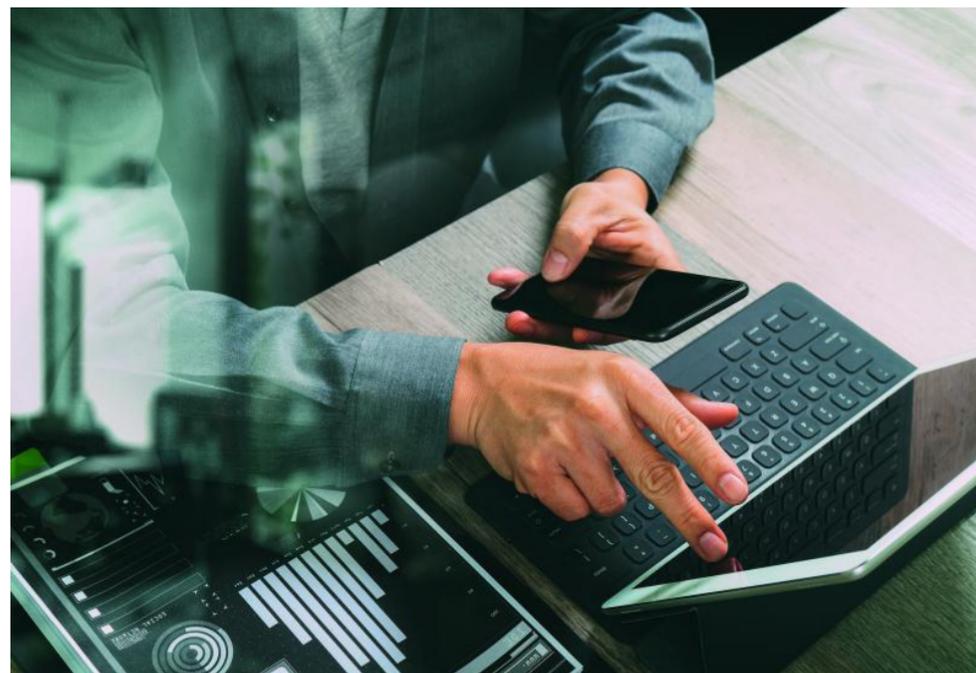
“Es evidente que las expectativas de los consumidores están en un estado de constante evolución. Para seguir siendo competitivos, los bancos tradicionales tienen la tarea de evitar el uso de tecnología legada en sílos para facilitar estrategias más rápidas de salida al mercado”, comenta Ethan Clark, vicepresidente de Área para América Latina y el Caribe de Backbase. “Con los recursos y las alianzas idóneas, los bancos po-

drán anticiparse, en lugar de reaccionar, a la demanda de los consumidores. Además, avanzar hacia una plataforma de engagement banking permitirá a los bancos mantener sus sistemas bancarios centrales mientras adquieren acceso a las últimas tecnologías, funcionalidades y mejores prácticas digitales”, enfatiza el ejecutivo.

Principales tendencias del estudio

Aceleración de la adopción de la banca digital

Con las restricciones derivadas del COVID-19, los consumidores se vieron obligados repentinamente a comprar en línea y a manejar el dinero digitalmente entre amigos y familiares, lo que hizo necesaria la apertura de una cuenta bancaria. De hecho, América Latina ha visto el mayor cre-



cimiento en la penetración de cuentas bancarias en los últimos diez años. Americas Market Intelligence estima que, sólo en 2020, los bancos de América Latina aceleraron sus planes digitales por lo menos 24 meses, y en algunos casos, mucho más.

Experiencia de onboarding y originación digital

La penetración de la apertura digital de cuentas aumentó al 60% en-

tre los consumidores el año pasado, lo que indica una tendencia agresiva hacia la adquisición de clientes en línea. Entre los diversos mercados encuestados, una media del 42% de los consumidores afirmó haber abierto una cuenta bancaria en línea. Si bien los bancos entrevistados dijeron haber habilitado el onboarding digital por primera vez en 2020, sus procesos aún necesitan perfeccionarse. Del 42% de los

consumidores que abrieron una cuenta en línea, el 28% señaló que se vio obligado a visitar una sucursal física para completar el proceso. Para ofrecer un onboarding digital integral con la máxima privacidad y seguridad, es fundamental la adopción de tecnologías innovadoras, como la biometría, las conexiones vía APIs con los registros nacionales de identidad y la capacidad de capturar firmas digitales.

La incertidumbre económica arrastra al sobreendeudamiento a los emprendedores

Según el abogado Ricardo Ibáñez, del grupo Defensa Deudores, el país experimenta un incipiente fenómeno: el tránsito hacia la insolvencia de personas naturales detrás de sus emprendimientos.

De acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) sobre la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en el mes de junio, éste ha registrado un alza de 7,1% en lo que va del año y de 12,5% en 12 meses. En este escenario, el país experimenta una crisis económica que podría generar el tránsito hacia la insolvencia financiera de personas naturales detrás de sus emprendimientos. En este contexto, Ricardo Ibáñez, abogado y fundador de defensadeudores.cl, comenta que “estamos en un escenario frente al cual las empresas, sobre todo las de menor tamaño, tendrán que tomar medidas que probablemente serán dolorosas, pero que tendrán como finalidad poner un límite al sobreendeudamiento

del que son víctimas. Lo que vemos hoy es que hay un fenómeno no menor, que tiene que ver con el sobreendeudamiento de los emprendedores, lo que agrava este problema en las familias chilenas”. Durante el año, este estudio jurídico ha visto un alza en la tramitación de casos de insolvencia en pequeñas y medianas empresas en sus sucursales de todo el país, como resultado del impacto de la crisis económica. Según un estudio especializado en quiebras, las pymes y personas de la clase media y la clase media emergente son y seguirán siendo los más afectados por el encarecimiento en el costo de la vida, el incremento en el precio de la bencina y el alza en las tasas de interés. “Frente al actual escenario económico, donde el dólar y el litro

de bencina sobrepasan la barrera de los mil pesos, un IPC acumulado superior al 10% interanual, es necesario tener la máxima precaución a la hora de contraer nuevos créditos. Las tasas de interés van a tender al alza, el precio del dólar continuará volátil en lo que resta del año y la incertidumbre social y política que vive el país se mantendrá por un buen rato”, señala Ibáñez. Para el abogado de defensadeudores.cl, el contexto de “incertidumbre” será un factor a considerar por parte de la población durante el corto y mediano plazo. Esto, sin importar los resultados de las definiciones políticas que el país vivirá en el segundo semestre, por lo cual desde el estudio jurídico recomiendan tener una buena planificación financiera y mirar de manera conser-



vadora la posibilidad de acceder a deuda. “La clase media y la clase media emergente serán las más golpeadas por aquellas alzas de bienes de consumo que satisfacen gran parte de la canasta básica. Es el momento de tener bastante cuidado con las herramientas de

crédito de largo plazo”, puntualiza Ibáñez. Los sostenidos incrementos en las tasas de interés podrían, en el análisis del especialista, seguir impactando en los créditos de corto plazo, además de causar un menor dinamismo en el mercado inmobiliario. “Dado el

poco acceso a financiamiento, las personas deberán seguir esperando por el sueño de la casa propia, mientras muchas constructoras tendrán grandes problemas para colocar precios de inmuebles que estén por encima de los costos de producción”, finaliza el especialista.

Scotiabank lanza Crédito FOGAPE 100% digital y con abono inmediato en tu cuenta

La transformación digital y el acceso a financiamiento es uno de los principales desafíos de las pequeñas y medianas empresas. En ese contexto, Scotiabank Chile lanzó el Crédito con Garantía del Estado (FOGAPE) 100% digital, el cual permite la contratación, desembolso y el curse online. Además, permite elegir el plazo, monto y generar un abono automático en la cuenta de forma simple y segura. “Estamos comprometidos con nuestros clientes y queremos impulsar sus negocios. Los hemos apoyado con distintos productos y servicios digitales, entre ellos aquellos estatales como el FOGAPE, el cual se puede cursar de forma 100% online, en línea con todo nuestro proceso de digitalización”, explica Rodrigo Cañas, director de Banca Empresas de Scotiabank Chile. Este crédito estatal está en-

Este producto busca impulsar el desarrollo de las empresas y hacer más ágil sus negocios.

focado en empresas con ventas hasta UF 100.000 anuales y entrega una cobertura de hasta 80% con un financiamiento hacia el capital de trabajo para compra de mercadería, materias primas, pago de remuneraciones y otros costos de producción; y acompaña a otros productos del banco que buscan facilitar y agilizar los procesos para los clientes: Créditos Co-

merciales, Créditos con Garantía Estatal, Líneas de Capital de Trabajo y Factoring 100% digital.

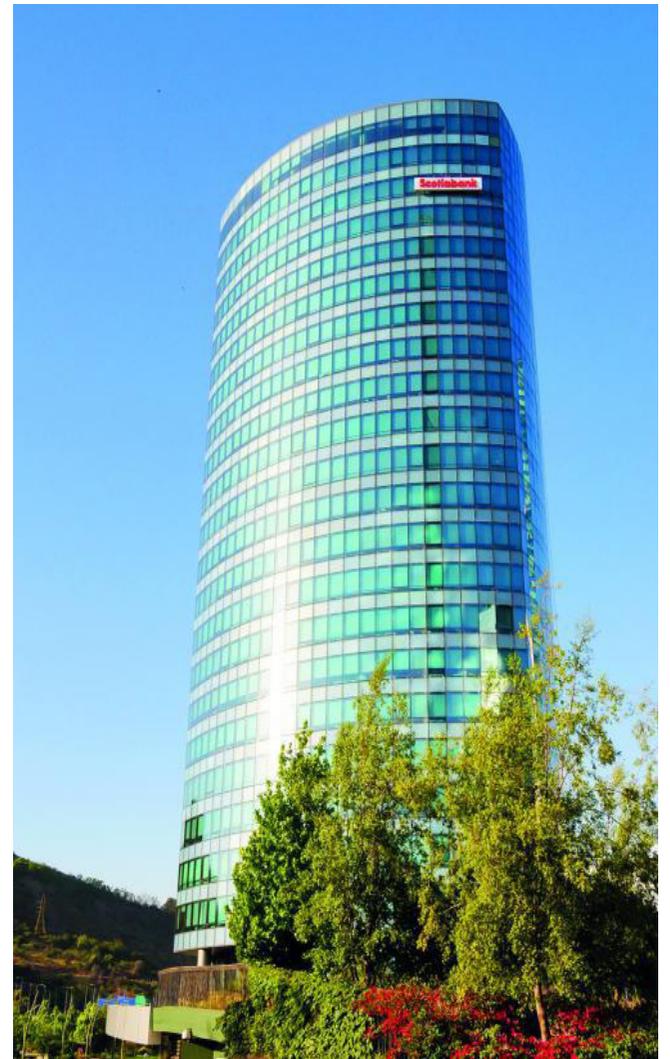
Digitalizando a las PYMES

Scotiabank se propuso ser el mejor banco digital del país, poniendo a disposición de sus clientes un supermercado financiero digital que los empodere y mejore su expe-

riencia de atención.

“El crédito FOGAPE 100% digital se adapta de manera perfecta a las necesidades de los clientes, ya que es ágil y eficiente, siendo su principal atributo el entregar un abono en su cuenta y que puede disponer de forma inmediata para su negocio”, detalla el director de Productos y Digital de Wholesale de Scotiabank Chile, Jorge Giadalah.

Scotiabank es un banco canadiense con más de 190 años de historia, más de 31 de ellos en Chile. Es uno de los líderes del mercado, con 14,5% de participación de mercado en colocaciones.



EL ECOMMERCE DE HERRAMIENTAS QUE ESTABAS ESPERANDO



ATENCIÓN

personalizada



DELIVERY EXPRESS

dentro de la RM



CALIDAD

garantizada

visita nuestra web WWW.HERRAMIENTAEXPRESS.CL

Scotia PYME

FOGAPE 100% digital y con abono inmediato en tu cuenta.

En Scotia nos importa el futuro de tu PYME, por eso nos sumamos a la entrega de financiamiento con Garantía Estatal para impulsar tu negocio.

FOGAPE DIGITAL:

- Para capital de trabajo.
- Con cobertura de hasta 80%.
- Para empresas con ventas hasta UF 100.000 anuales.

Hazte cliente en scotiabankchile.cl/pyme
Y si ya eres cliente, revisa online si tienes una oferta disponible.



Crédito disponible para cursar por la web solo para clientes con oferta preaprobada. La solicitud de evaluación y su aprobación está condicionada a la verificación de antecedentes y cumplimiento de la normativa FOGAPE y de los requisitos establecidos en las políticas de crédito vigentes del Banco. Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en cmfchile.cl. * Marca registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia.

Scotia