

EMPRESARIALIDAD

EN LA REGIÓN DE COQUIMBO - CHILE

Karla Soria Barreto



**EMPRESARIALIDAD
EN LA REGIÓN
DE COQUIMBO - CHILE**

Datos de Catalogación Bibliográfica

SORIA BARRETO, Karla

Empresarialidad en la Región de Coquimbo-Chile

Ediciones Universitarias, Universidad Católica del Norte, Chile, 2008

Dinámica Empresarial y Perfil Emprendedor - Región de Coquimbo - Chile.

ISBN: 978-956-287-274-4

Area: Empresas

Formato: 15,5 cm x 22,5cm

Páginas: 131

 <https://ror.org/02akpm128>



ISBN: 978-956-287-274-4

Inscripción Registro de Propiedad Intelectual N° 175.050

Primera edición: octubre 2008

Diseño de portada: Isabel del Río

Fotografía de portada: SERNATUR - Servicio Nacional de Turismo Región de Coquimbo

Diagramación e impresión:

Andros Impresores

www.androsimpresores.cl

EMPRESARIALIDAD EN LA REGIÓN DE COQUIMBO - CHILE

KARLA SORIA BARRETO 



Ediciones Universitarias
Universidad Católica del Norte
Escuela de Ingeniería Comercial 2008



II. EL PERFIL EMPRENDEDOR EN LA REGIÓN DE COQUIMBO

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID-2002) realizó un estudio sobre el proceso de creación y desarrollo de empresas dinámicas en América Latina y Este de Asia, enfocando la investigación a los factores claves que inciden sobre la conducta de los fundadores y de las empresas dinámicas durante las fases de desarrollo de dicho proceso: gestación del proyecto, puesta en marcha y desarrollo inicial de la empresa.

La investigación se llevó a cabo sobre alrededor de 700 empresas de Argentina, Brasil, Perú, México y Costa Rica en América Latina y otras 600 empresas en Japón, Taiwán, Corea y Singapur en Asia. Entre los aspectos comunes que se encontró fue posible destacar que la experiencia laboral, las competencias empresariales y las redes personales de los emprendedores se convierten en los factores que originan una idea de negocio. El sistema educativo desempeña un papel mucho más limitado, destacándose el aporte de la universidad en la adquisición de conocimiento técnico.

Entre las diferencias que se encontraron en ambas regiones se pueden destacar que los factores de tipo económico (tamaño, crecimiento y perfiles de mercado) y financieros influyen positivamente en la decisión de comenzar las empresas en Asia. Las condiciones de acceso al financiamiento externo para el lanzamiento del negocio durante la etapa de desarrollo inicial son más favorables en los países asiáticos. Existe, en dicha región, un abanico de distintas fuentes de financiamiento tales como créditos bancarios privados, apoyo de instituciones públicas y una mayor presencia de capital de riesgo que en los países latinoamericanos. Por ese motivo, el impacto de la restricción financiera es mayor en los países latinoamericanos donde, por ese motivo, los empresarios se ven obligados a redimensionar su tamaño de planta y el nivel tecnológico de partida. Asimismo, los emprendedores latinoamericanos deben de buscar alternativas de financiamiento como créditos de proveedores

y clientes o la compra de equipos de segunda mano. Los emprendedores asiáticos con dificultades de financiamiento resolvieron el problema asociándose a otras personas para obtener recursos. Esta problemática de acceso a fuentes de capital se manifiesta en mayores problemas en el manejo del flujo de caja en los emprendedores latinos.

En los países asiáticos es mayor la cantidad de emprendedores que fundaron su primera empresa y también son menores los tiempos que se demoran para ello. De hecho las redes de los emprendedores asiáticos se destacan por su mayor especificidad comercial, su estabilidad y su diversidad social y geográfica.

En Kantis et al. (2004) se presenta una visión comparativa y resumida de los resultados de los diferentes estudios de empresariedad efectuados en diversas economías. El capítulo inicial ratifica el hecho de que el fenómeno de creación de empresas es un aspecto multidisciplinario, y en base a ello se estructuró la encuesta del BID para el desarrollo de los estudios de empresariedad en las economías antes citadas.

Respecto de las características personales que afectan la empresariedad o creación de empresas en Chile, Benavente (2003) realiza una investigación en base a un conjunto de 200 empresarios que crearon sus empresas durante la década de los noventa. Los resultados del estudio indican que los factores vinculados a las características propias de los emprendedores son más relevantes que aquellos factores relacionados con el entorno (económico, productivo y de mercado). La experiencia laboral previa, la edad y la educación son factores que resultaron ser estadísticamente significativos como explicativos de que una firma tuviera una tasa de crecimiento en las ventas mayor a la del sector productivo en el que se encuentra.

En este sentido, en Chile existen estudios realizados a nivel nacional respecto de la caracterización de la empresariedad. Por lo tanto, un desafío interesante es el poder determinar dicho diagnóstico a nivel regional. Consecuentemente, producto de la presente investigación propuesta se podrán comparar los resultados obtenidos en los países latinoamericanos y asiáticos donde se ha efectuado la investigación de los obtenidos en la Región de Coquimbo de Chile.

A continuación se presentan la metodología y resultados del estudio realizado en la Región de Coquimbo replicando los estudios llevados a cabo por el BID en 13 países durante los años 2001 al 2003. Dentro de los países estudiados se encuentra Chile, el cual fue desarrollado por Benavente (2004).

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

En el Anexo se presenta en detalle el proceso de selección de muestra y recopilación de antecedentes por medio del Test de Empresarialidad del BID, mismo instrumento aplicado a 13 países en los cuales se ha hecho el mismo estudio de empresariedad.

Luego del trabajo de selección de la muestra se logró aplicar el instrumento a 50 empresarios regionales. Los empresarios seleccionados debían de haber creado su empresa como máximo hacía 10 años a diciembre del año 2004 y como mínimo hace 3 años. Vale decir, que las empresas que cumplen con el criterio de selección son aquellas que a fines del año 2004 tenían entre 3 y 10 años de operación formalizada. Consecuentemente, no se incluyen empresas informales.

Es necesario mencionar que los resultados a presentarse hacen una clasificación de las empresas en tres tipos. En primer lugar están las *empresas dinámicas*, las cuales son definidas por el BID como “aquella empresa que logró entre 15 y 300 trabajadores” dentro de los 10 primeros años de vida de la empresa. Por otro lado, están las empresas *no dinámicas o de control*, que se entiende como aquellas empresas que no alcanzaron a tener más de 10 trabajadores a los 10 años de vida. Finalmente, existen *otras empresas* que vienen dadas por aquellas unidades de negocio con trabajadores entre 11 y 14 trabajadores como máximo al llegar a sus 10 años de vida.

El cuadro 12 muestra un detalle de los 50 empresarios encuestados¹², perteneciendo 40% al sector Manufactura, 30% al sector Agricultura, Caza y Pesca, 18% a Servicios Comunes (Hotel) y 6% tanto al sector Financiero (Asesorías) como al sector Comercio (Restaurant)¹³.

En relación a la distribución porcentual para la Región de Coquimbo, por tipo de empresas, se tiene que de las 50 empresas encuestadas, sólo el 22% calificó como empresa dinámica y el 64% quedó como empresa no dinámica. Este criterio se ha utilizado de modo de mantener la misma metodología del BID. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, probablemente no es comparable un país con una región, pero la información per se sí se vuelve relevante. Como antecedente, se puede destacar que de los 13 países en los cuales se ha aplicado la encuesta antes indicada, en promedio el 70% del panel de empresas encuestadas clasificaba como empresas dinámicas. Para

¹² Cabe indicar que hubo empresarios que cumplían con el perfil; sin embargo, no se logró hacer la entrevista.

¹³ El sector Turismo se encuentra representado por los Hoteles y Restaurantes.

el caso del estudio en Chile, desarrollado por Benavente (2004), el 57% clasifica como empresas dinámicas.

CUADRO 12
DETALLE DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

Rubro	Total muestra	Empresas dinámicas	Empresas no dinámicas o de control	Otras empresas
Agricultura, caza y pesca	15	5	5	5
Industria	20	5	14	1
Servicios comunales	9	1	8	0
Servicios financieros	3	0	3	0
Comercio	3	0	2	1
Total muestra	50	11	32	7
		22,0%	64,0%	14,0%

Fuente: Elaboración propia.

RESULTADOS ENCUESTA EMPRESARIALIDAD

A continuación, se procede a presentar los resultados sistematizados referidos a la Encuesta de Empresarialidad efectuada durante los meses de noviembre del 2004 a enero 2005. Estos resultados se presentan de acuerdo a los acápite que tiene dicha encuesta.

Antecedentes Económicos de las Empresas

Se puede apreciar que de acuerdo al nivel de ventas, al primer año las empresas dinámicas en la Región de Coquimbo ya eran pequeñas empresas, hecho que se sigue manteniendo para el tercer año de funcionamiento. Sin embargo, la situación actual de las empresas dinámicas permite clasificarlas como empresas medianas, dado que en promedio venden más de US\$ 860 mil, que es mayor al nivel determinado para empresas pequeñas que es de un máximo de US\$ 750 mil. Este monto difiere bastante de las empresas clasificadas como no dinámicas, cuyo nivel de ventas promedio al 2004 las

hacía clasificarse como empresas pequeñas, muy cercanas al límite mínimo de US\$ 75 mil.

Similar crecimiento se verifica en la cantidad de empleados. Las empresas dinámicas ya tenían al tercer año de vida un promedio de 22 empleados, mientras que las no dinámicas no tenían más de 5 empleados. Para el año 2004, las no dinámicas seguían con sus 5 empleados promedio, mientras que las dinámicas ya contrataban en promedio 46 trabajadores.

Cabe destacar que el crecimiento promedio anual de las ventas durante los tres primeros años bordea el 65%, mientras que, en promedio, desde el inicio hasta los 7 o 10 primeros años de funcionamiento de las empresas dinámicas, el crecimiento de las ventas ha sido cercano al 30% anual. Por otro lado, el crecimiento promedio anual del empleo durante los primeros 7 o 10 primeros años asciende a 16%.

Los niveles de inversión para las empresas dinámicas también son mayores, llegando a niveles de US\$ 235 mil, mientras que para las no dinámicas la inversión es de aproximadamente US\$ 100 mil inferior. La vida promedio de las empresas entrevistadas era de 6,8 años; la cantidad de socios promedio fue de 4 y el nivel de inversión promedio para iniciar la empresa fue de US\$ 188 mil.

Comparando los resultados obtenidos para la Región de Coquimbo con los mostrados por Benavente (2004) se puede apreciar la diferencia de los niveles de venta de las empresas de la Región de Coquimbo con Chile y América Latina. Así las empresas no dinámicas o de control nunca llegan a superar el medio millón de dólares en ventas anuales, como se dijo anteriormente. Es decir, luego de aproximadamente 7 años de vida no han logrado dejar de ser empresas pequeñas. Sin embargo, para el caso de Chile y América Latina, las empresas de control logran un crecimiento en su nivel de ventas. Claramente el crecimiento del nivel de ventas es superior en las empresas dinámicas. Para el caso de Chile, al primer año sólo el 9,7% vendía más de un millón de pesos, sin embargo para el año 2004, el 35,8% de las empresas vendía más de un millón de pesos (cifra muy similar a la obtenida para América Latina).

CUADRO 13

COMPARACIÓN DE EVOLUCIÓN DE LOS NIVELES DE VENTAS DE LAS
EMPRESAS: REGIÓN DE COQUIMBO – CHILE Y AMÉRICA LATINA
(Porcentaje)

Volumen de Ventas	IV Región de Coquimbo		Chile		América Latina	
	Dinámicas	Control	Dinámicas	Control	Dinámicas	Control
Primer año						
Más de 1 millón	0,0	0,0	9,7	1,3	9,2	0,7
Entre 1 millón y US\$ 500.000	0,0	0,0	13,8	1,3	11,2	2,0
Menos de US\$ 500.000	100,0	100,0	76,6	97,4	79,6	97,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Tercer año						
Más de 1 millón	9,1	0,0	29,7	2,6	23,2	1,1
Entre 1 millón y US\$ 500.000	18,2	0,0	23,5	3,9	16,6	3,6
Menos de US\$ 500.000	72,7	100,0	46,8	93,5	60,2	95,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Año 2004						
Más de 1 millón	27,3	0,0	35,8	3,9	34,7	1,2
Entre 1 millón y US\$ 500.000	18,2	0,0	20,4	3,8	21,9	5,6
Menos de US\$ 500.000	54,5	100,0	43,9	92,3	43,4	93,2
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Analizando de manera conjunta la cantidad de socios fundadores de empresas dinámicas, para el caso de Chile y América Latina es más común que partan dos socios formando la empresa. De acuerdo a los resultados de las encuestas de empresariedad el 52,6% de las empresas dinámicas en Chile se crea con dos socios, mientras que en América Latina este porcentaje llega sólo al 40%. Para la Región de Coquimbo, sólo es del 27%, porcentaje similar a las empresas que se crearon con un solo socio fundador. A nivel comparativo agregado, también coincide que tanto para Chile como para América Latina, el menor porcentaje corresponde a empresas dinámicas fundadas con 5 socios

o más con un porcentaje de 6,2% y 7,6%, respectivamente. Sin embargo, para el caso regional, hubo un 18% de las empresas dinámicas que fueron iniciadas con 5 o más socios.

CUADRO 14

COMPARACIÓN DE SOCIOS FUNDADORES DE EMPRESAS DINÁMICAS:
REGIÓN DE COQUIMBO - CHILE Y AMÉRICA LATINA
(Porcentaje)

Número de Socios	IV Región de Coquimbo	Chile	América Latina
Sin socios	27,3	15,8	26,5
2	27,3	52,6	40,0
3	0,0	15,8	17,4
4	27,3	9,6	8,5
5 y más	18,2	6,2	7,6
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Datos del Empresario

El empresario de la Región de Coquimbo tiene como edad de inicio para su primera actividad de generación de empresas, los 28 años; asimismo, la edad promedio de inicio del empresario para la empresa materia de la entrevista es de 38 años. Para las empresas dinámicas, la edad promedio de iniciación empresarial es de 27 años frente a los 30 años para las empresas de control. Por otro lado, la edad promedio de los empresarios para la empresa actual materia de análisis difiere para las empresas dinámicas y para las no dinámicas. Como se aprecia en el cuadro adjunto, los empresarios de empresas dinámicas iniciaron su empresa actual a los 40 años, frente a los 37 años para los empresarios de las empresas calificadas como no dinámicas. Así se percibe que los empresarios de las empresas dinámicas tienen una experiencia de 13 años, frente a los 7 años de las empresas de control.

CUADRO 15
EDAD DE LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS

Tipo de Empresa	Edad promedio al iniciar la primera empresa	Edad promedio al iniciar la empresa actual
Empresas dinámicas	27	40
Empresas no dinámicas	30	37
Otras empresas	35	37
Promedio Total	27,7	38,2

Fuente: Elaboración propia.

De las 11 empresas que fueron clasificadas como dinámicas, ninguna fue creada por mujeres; sin embargo, dentro de la muestra de 50 empresas a las cuales se le hizo la encuesta, el 23% fue gestado por mujeres, pero ninguna de ellas logró tener entre 15 y 300 trabajadores a los 10 años de vida.

CUADRO 16
SEXO DE LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS
(Porcentaje)

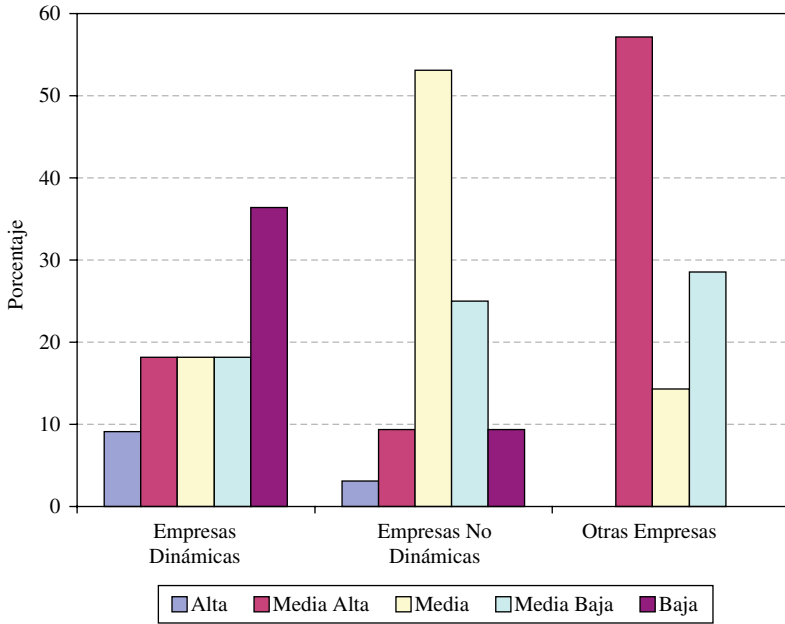
Tipo de Empresa	Sexo	
	Masculino	Femenino
Empresas dinámicas	100	0
Empresas no dinámicas	75	25
Otras empresas	57	43
Promedio Total	77,4	22,6

Fuente: Elaboración propia.

En relación al origen social de los empresarios, el 80,7% se autodefine como de la clase media, frente a un 4,1% de la clase alta y 15,2% de la clase baja. A continuación se presenta un gráfico que desagrega el origen social para los tres tipos de empresarios. De acuerdo a lo que se puede apreciar, los empresarios dinámicos se catalogan principalmente como de origen Bajo, los empresarios de las empresas no dinámicas se describen principalmente como de origen Medio y las otras empresas como de clase media Alta.

GRÁFICO 16

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA CLASE SOCIAL AUTODEFINIDA POR LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Para finalizar con los antecedentes de los empresarios, la ocupación de los padres de los empresarios de empresas dinámicas en la Región de Coquimbo, cerca del 50% posee el ejemplo del padre empresario, y el 27% el de madre empresaria; un 18% de los empresarios tiene a su padre como profesional y empleado; un 9% tiene a su padre como ejecutivo/gerente. El 45% posee a su madre como Dueña de casa.

CUADRO 17
 OCUPACIÓN DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS
 (Porcentaje)

Tipo de empresa	Empresario	Ejecutivo	Autoempleado-profesional	Empleado	Otro
Empresas dinámicas	45,5	9,1	18,2	18,2	9,1
Empresas no dinámicas	56,3	0	6,3	18,8	18,8
Otras empresas	0	14,3	42,9	0	42,9
Promedio Total	33,9	7,8	22,4	12,3	23,6

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 18
 OCUPACIÓN DE LA MADRE DE LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS
 (Porcentaje)

Tipo de empresa	Empresario	Ejecutivo	Autoempleado-profesional	Empleado	Otro
Empresas dinámicas	27,3	0	9,1	18,2	45,5
Empresas no dinámicas	28,1	0	0	3,1	68,8
Otras empresas	14,3	0	14,3	14,3	57,1
Promedio Total	23,2	0	7,8	11,9	57,1

Fuente: Elaboración propia.

En relación a la educación de los empresarios de empresas dinámicas en la Región de Coquimbo, el 72,73% posee educación secundaria completa (cerca del 20% la tiene incompleta); el 36,4% ha terminado estudios técnicos. Respecto de la educación universitaria, el 27,3% estudió carreras del área de la Ingeniería; ninguno lo hizo en el área de gestión. Asimismo, ninguno de los empresarios dinámicos de la Región de Coquimbo ha efectuado estudios de postgrado.

CUADRO 19

NIVEL DE EDUCACIÓN DE LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS
(Porcentaje)

Tipo de empresa	Educación secundaria completa	Educación técnica	Educación universitaria
Empresas dinámicas	72,7	36,4	27,3
Empresas no dinámicas	65,6	40,6	28,1
Otras empresas	85,7	14,3	42,9
Promedio Total	74,7	30,4	32,8

Fuente: Elaboración propia.

En relación a la experiencia previa de los empresarios de empresas dinámicas, ésta era tanto como empleado como empresario (otra empresa). En relación a su experiencia como empresario, el 80% de los empresarios se desempeñaron en PyMes de sector similar y un 20% en PyMes de otro sector. Con respecto a la experiencia como empleado, ésta queda distribuida de la siguiente forma: 40% en PyMes de otros sectores, 30% en PyMes de Sector Similar y aparece que un 30% se ha desempeñado en Empresas Grandes de Sector Diferente al de su empresa actual.

Etapa de Gestación

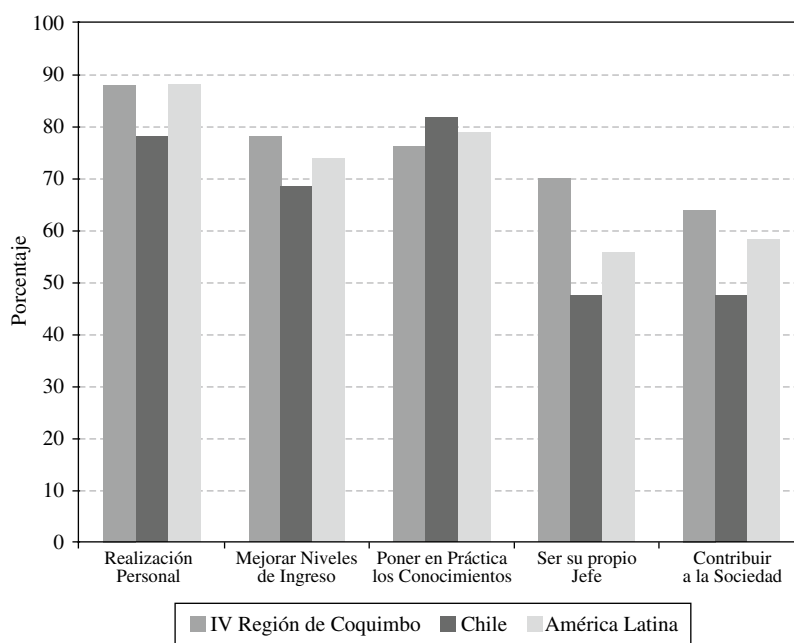
En relación a la Etapa de Gestación de la empresa, se presentan resultados referidos a la motivación para iniciar una empresa, así como los que tienen relación con el contexto en el cual los empresarios adquirieron determinadas competencias. Como primer punto, tomando en cuenta el total de empresarios entrevistados en la Región de Coquimbo, ellos tienen 5 motivaciones principales para iniciar su empresa. A continuación se señalan las motivaciones seleccionadas por la mayor proporción de empresarios.

1. Realización Personal: (88%)
2. Mejorar su Nivel de Ingresos: (78%)
3. Poner en práctica los conocimientos (76%)
4. Ser su propio jefe (70%)
5. Contribuir a la Sociedad (64%)

Se aprecia que de las cinco motivaciones más mencionadas por los encuestados, 4 de ellas no se relacionan con el ámbito económico o financiero. Específicamente la que obtiene un mayor porcentaje tiene relación con la realización personal. El deseo de ganar la valoración social a través de la creación de empresas no constituye una de las principales motivaciones para los empresarios de la Región de Coquimbo.

GRÁFICO 17

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA MOTIVACIÓN DE EMPRESARIOS ENCUESTADOS PARA INICIAR EMPRESA



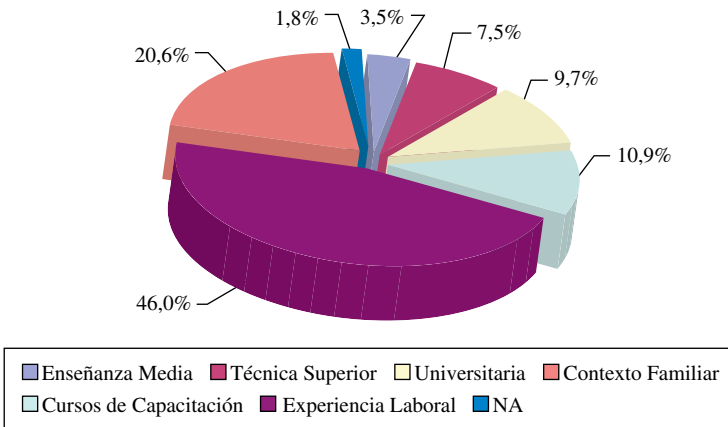
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Asimismo se puede apreciar que los empresarios regionales muestran porcentajes más similares a los obtenidos a nivel de América Latina, que los determinados por el estudio hecho para Chile. Para el caso de América Latina, la principal motivación para crear y desarrollar una empresa es, al igual que para los empresarios regionales, la realización personal. Sin embargo, para el caso de Chile, la principal motivación viene dada por el hecho de Poner en Práctica los Conocimientos.

La encuesta que se hizo a los empresarios de la Región de Coquimbo entregó información respecto del contexto en el(los) cual(es) los empresarios adquieren las competencias. De manera global, hay que destacar que en promedio, en la Región de Coquimbo, el 46% de las competencias se adquiere con la experiencia laboral seguida del Contexto Familiar donde se adquieren el 20% de las competencias antes señaladas.

GRÁFICO 18

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL CONTEXTO EN EL CUAL OBTIENEN LAS COMPETENCIAS LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

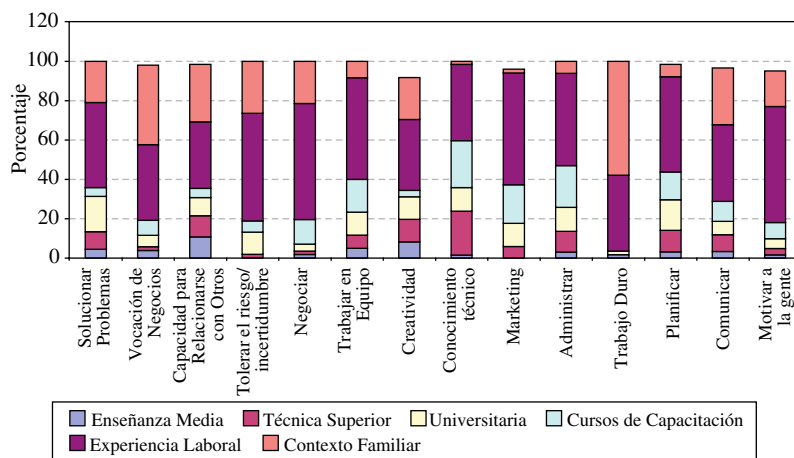
El aporte de las universidades para la adquisición de competencias es bajísimo. En la Región de Coquimbo, éste llega sólo al 9,7%. Para Chile, las universidades colaboran con el desarrollo de un 15,4%, para América Latina el porcentaje se incrementa a un 19,24%.

Si se analiza únicamente en las empresas dinámicas, los empresarios indican que las universidades sólo colaboran con el desarrollo de un 4,8% para la adquisición de competencias, mientras que es la Experiencia laboral la que permite adquirir el 50,6% de las competencias.

Las competencias Negociar y Motivar a la Gente se adquieren fundamentalmente con la experiencia laboral, la competencia de Trabajo Duro se logra desde el contexto familiar. Por otro lado, a nivel educativo, la competencia que se desarrolla guarda relación con el conocimiento técnico, como es lo esperado.

GRÁFICO 19

DETALLE DEL CONTEXTO EN EL CUAL SE ADQUIERE CADA UNA DE LAS COMPETENCIAS INDICADAS EN LA ENCUESTA



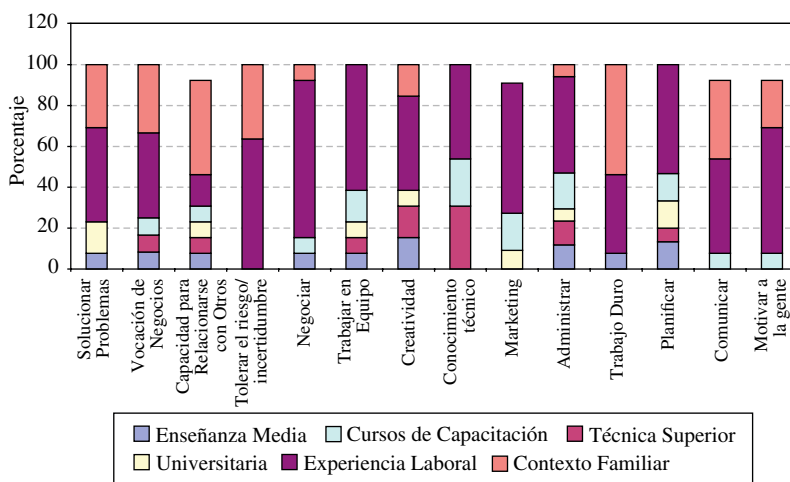
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

A nivel de la Región de Coquimbo, el 72% de los empresarios dinámicos coincide en afirmar que la competencia Negociar la desarrollaron con la experiencia laboral. Este favoritismo de los empresarios se mantiene para Chile y América Latina con ligeras diferencias. La otra competencia relevante que también se logra con la experiencia laboral es la de Motivar a la Gente. Cabe destacar que la competencia de Marketing también aparece con gran importancia adquirida desde la experiencia laboral y no a nivel educativo, como podría esperarse. Tomando en cuenta sólo a los empresarios dinámicos, las universidades colaboran con un 15,4% para la adquisición de la competencia Solucionar Problemas. Para el caso de Chile, los empresarios dinámicos señalan que la competencia con mayor aporte universitario es la de Adquisición de Conocimientos Técnicos, cuyo aporte llega al 67%. Le sigue el aporte hecho para desarrollar la competencia de Planificar, cuyo aporte es del 46,7%. Si se analizan los resultados para América Latina, en opinión de los empresarios dinámicos, estos porcentajes son del 65,7%, seguido de la competencia de Planificar y finalmente la de Solucionar Problemas. La competencia de Tolerancia al Riesgo se adquiere, según los empresarios dinámicos, con la experiencia laboral y en el contexto familiar. Ninguna otra instancia colabora en la consecución de esta competencia que es clave dentro de las características de un emprendedor y empresario. Se piensa que

estos resultados en economías caracterizadas por educación más creativa, emprendedora e innovadora, permitiría valorar mucho más el aporte de la instancia educativa en el desarrollo de esta competencia.

GRÁFICO 20

DETALLE DEL CONTEXTO EN EL CUAL SE ADQUIERE CADA UNA DE LAS COMPETENCIAS INDICADAS EN LA ENCUESTA SEGÚN LOS EMPRESARIOS DE EMPRESAS DINÁMICAS



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Etapa de Puesta en Marcha

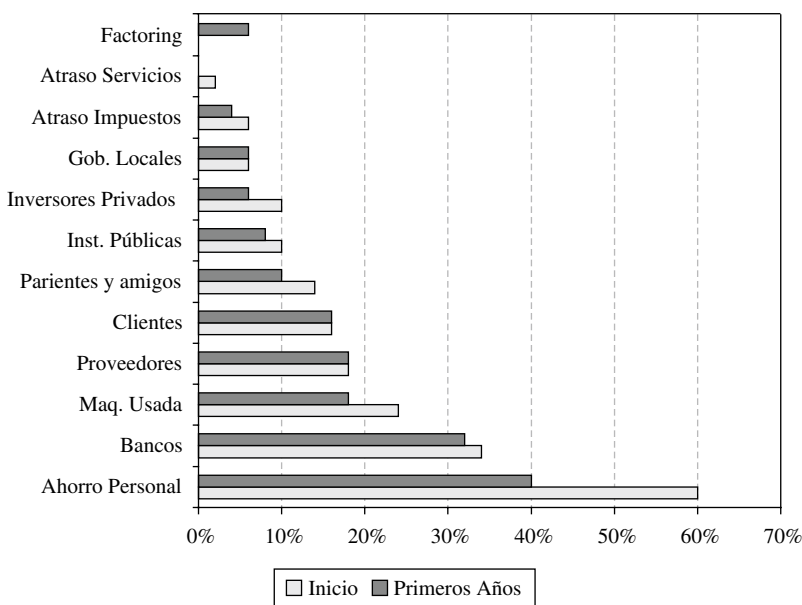
Para la Etapa de Puesta en Marcha se presentan los resultados de la Encuesta referidos al acceso a financiamiento. Cabe mencionar que la principal fuente de financiamiento mencionada por los empresarios de la Región de Coquimbo son los ahorros personales. El 60% de ellos usó de manera elevada sus propios ahorros personales para iniciar su empresa. La segunda fuente de financiamiento con gran utilización, llegando al 34% de los empresarios, son los bancos con tres modalidades específicas (préstamos, sobregiro y tarjeta de crédito). Con estos antecedentes se puede afirmar que los ahorros personales y los fondos de familiares juegan un rol significativo en la etapa de inicio de la empresa, proveyendo los recursos que los empresarios necesitan para comenzar.

Sin embargo, para los primeros años de vida de la empresa, los empresarios disminuyen de manera importante la utilización de sus propios ahorros. Sólo el 40% de los empresarios señala que se vale de dichos recursos para los primeros años de funcionamiento de la empresa. Le sigue muy de cercal el financiamiento de los bancos, el cual para los primeros años es utilizado por el 32% de los empresarios regionales.

La tercera fuente de financiamiento viene dada por la compra de maquinaria usada, acentuándose su uso para el inicio de la empresa. Cabe mencionar que el aporte que hacen los parientes y amigos no sobrepasa al 15% de los empresarios regionales. De hecho para los primeros años de vida de la empresa sólo el 10% de los empresarios manifestó que usaba esta fuente de manera elevada.

GRÁFICO 21

IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS DISTINTAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA TODOS LOS EMPRESARIOS ENCUESTADOS



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

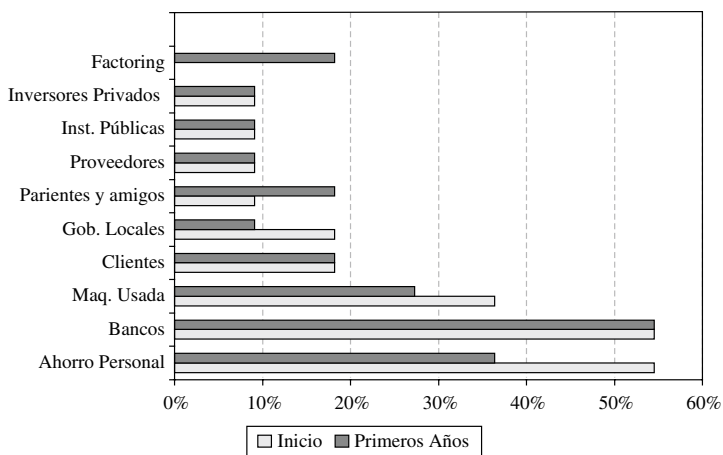
Para el caso de las empresas denominadas dinámicas, en la Región de Coquimbo, a diferencia de los resultados encontrados para Chile y América Latina, el 54,5% de los empresarios manifestó haber usado los ahorros personales y los bancos como fuente de financiamiento para el inicio de la empresa. Cabe mencionar que para los primeros años de funcionamiento de la empresa, la fuente de financiamiento de bancos sigue siendo la más mencionada por los empresarios, seguida de los ahorros personales, el cual fue utilizado de manera elevado por el 36,4% de los empresarios. El financiamiento otorgado por los parientes y amigos, así como el factoring y los clientes, se convierten en la cuarta alternativa de financiamiento usada para los primeros años (todas utilizadas por el 18,2% de los empresarios).

Para los empresarios dinámicos de la Región de Coquimbo, los ahorros personales y el banco tienen igual importancia relativa. En este sentido no se puede afirmar que los empresarios dinámicos de la Región utilicen más la fuente de ahorro personal que los empresarios no dinámicos. Sin embargo, sí se puede afirmar que los empresarios dinámicos usan más fuentes de financiamiento durante la etapa de desarrollo inicial de la empresa.

Dentro de las fuentes externas se encuentra que el 45,5% de los empresarios dinámicos utiliza los créditos bancarios como fuente importante de recursos; para el caso de Chile, los créditos bancarios son los más mencionados por los empresarios; sin embargo para América Latina, según el 35% de los empresarios dinámicos, la fuente más mencionada es *proveedores*.

GRÁFICO 22

IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS DISTINTAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS DINÁMICAS



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

La falta de financiamiento para iniciar la empresa incide fundamentalmente en la escala de producción con la que debe partir la empresa. El segundo impacto se genera en relación al nivel tecnológico y a la demora en la puesta en marcha (retraso). El 68% de los empresarios señala que la experiencia laboral previa les ayuda a tener acceso de tecnología, mientras que esta experiencia previa, según el 82% de los encuestados les facilita el acceso a otros recursos para su creación y desarrollo empresarial. Sin embargo, sólo el 8% de los empresarios encuestados manifiesta que la educación universitaria y técnica les facilita el acceso tanto para recursos tecnológicos como para otros recursos.

Etapa de Desarrollo Inicial

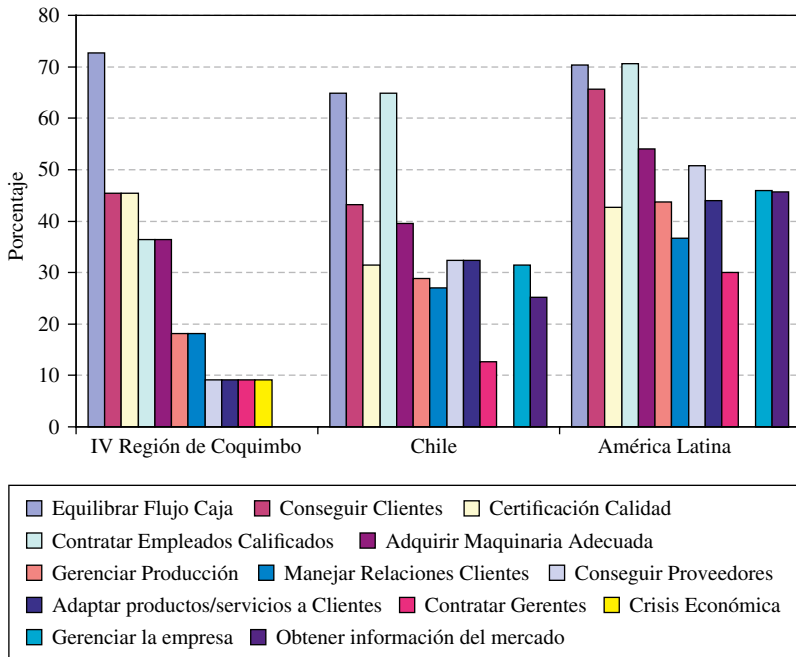
Para finalizar con los resultados iniciales de la Encuesta de Empresariedad del BID en la Región de Coquimbo, se pasan a analizar los principales problemas a los cuales se enfrenta el empresario, así como la intensidad de la competencia y el tamaño de los competidores.

En relación a los principales problemas a los cuales se enfrenta el empresario dinámico se señala que el mantener equilibrado el flujo de caja se traduce en la traba esencial. Le siguen bastante lejos el conseguir clientes y el logro de la certificación. De esta forma, se verifica que los emprendedores dinámicos enfrentan mayores problemas en su gestión de financiamiento (flujo de caja), marketing y gestión de RRHH que los empresarios menos dinámicos. Los porcentajes entregados por los empresarios dinámicos son del 72%, 45% y 36%, respectivamente; mientras que para los empresarios menos dinámicos estos porcentajes son del 12% para el financiamiento (flujo de caja), 13% tanto para los clientes como para el manejo de RRHH.

Cabe mencionar que la problemática del flujo de caja es relevante para Chile ocupando el primer lugar. Sin embargo, para América Latina, el principal problema es la contratación de personal capacitado.

GRÁFICO 23

IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS CUALES SE ENFRENTA EL EMPRESARIO : REGIÓN DE COQUIMBO - CHILE Y AMÉRICA LATINA

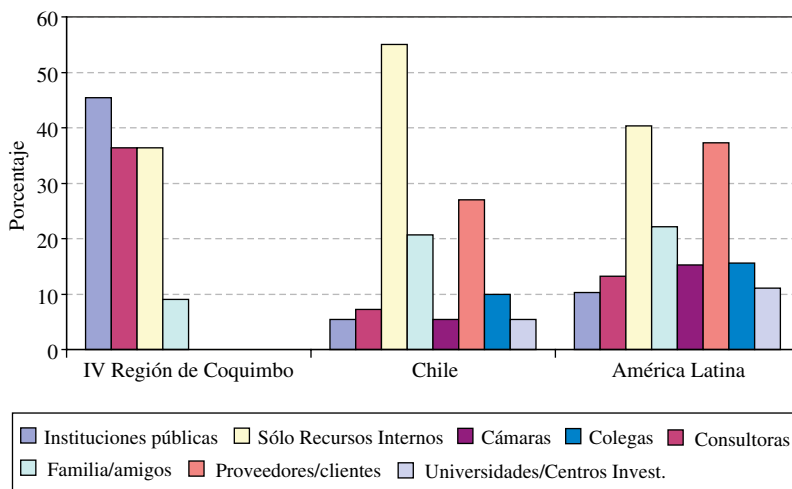


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

En relación a las instituciones que apoyaron a los microempresarios a resolver los problemas antes señalados, conviene destacar que para los empresarios de la Región de Coquimbo el principal apoyo vino dado por las instituciones públicas, seguido de las consultoras y sus propios recursos. A diferencia de lo mostrado por el estudio desarrollado para Chile, fueron los Recursos Internos los que apoyaron de manera fuerte la solución de los problemas. Este mismo factor es el relevante para América, seguido muy de cerca por el aporte de Proveedores y Clientes.

GRÁFICO 24

IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS INSTITUCIONES
QUE AYUDARON A SOLUCIONAR LOS PRINCIPALES PROBLEMAS
A LOS CUALES SE ENFRENTA EL EMPRESARIO DINÁMICO:
REGIÓN DE COQUIMBO - CHILE Y AMÉRICA LATINA



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

El cuadro que se presenta a continuación sirve de apoyo para afirmar que los empresarios dinámicos utilizan fundamentalmente tres instituciones de apoyo, siendo mayoritarias las instituciones públicas, a diferencia de los empresarios menos dinámicos, quienes se apoyan menos en instituciones y concentran sus propios recursos internos para la solución de problemas concretos. En este sentido la cantidad de redes a las que acuden los empresarios menos dinámicos es más extensa que la de los empresarios dinámicos, pero con menor importancia relativa.

CUADRO 20

**IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS INSTITUCIONES QUE AYUDARON A
SOLUCIONAR LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS CUALES SE ENFRENTA
EL EMPRESARIO DE LA REGIÓN DE COQUIMBO**

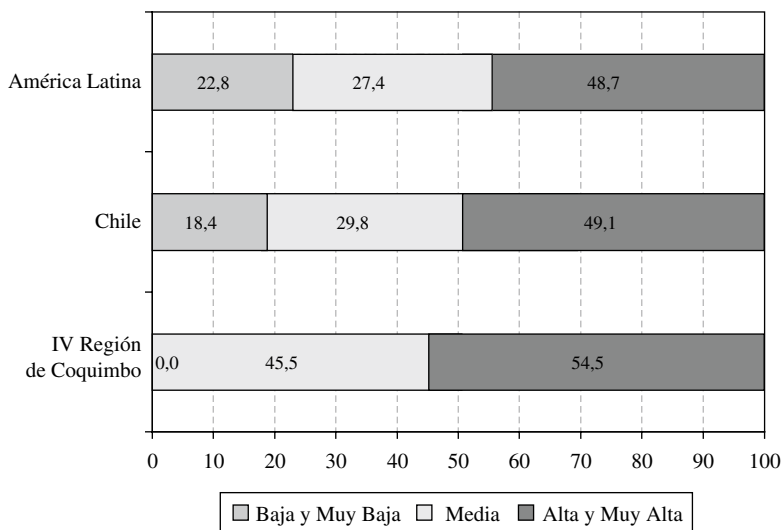
(Porcentaje)

Tipo de empresa	Empresarios dinámicos	Empresarios no dinámicos
Instituciones públicas	45,5	12,1
Cámaras	0	0
Consultoras	36,4	12,1
Proveedores/clientes	0	6,1
Familia/amigos	9,1	9,1
Colegas	0	3,0
Universidades/investigación	0	0
Sólo recursos internos	36,4	54,5

Fuente: Elaboración propia.

En relación a la intensidad de la competencia, para la Región de Coquimbo los empresarios dinámicos consideran que la competencia durante los primeros años de funcionamiento es fuerte, dado que la clasifican como Media (45%) y el restante 54% de los empresarios dinámicos la califica como de Alta y Muy Alta. Este último porcentaje se reduce a niveles cercanos al 50%, tanto para Chile como para América Latina. Por lo tanto, se puede apreciar que los empresarios regionales poseen una fuerte competencia. Esta situación hace más vulnerable al empresariado regional, razón por la cual se podría explicar el bajo número de empresas regionales que logran crecer y clasificar como empresas dinámicas. Sin embargo, se puede apreciar que tanto para Chile como para América Latina existe un porcentaje cercano al 20% que es competencia baja según la apreciación de los empresarios dinámicos.

GRÁFICO 25
 INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA - REGIÓN DE COQUIMBO
 (Porcentaje)

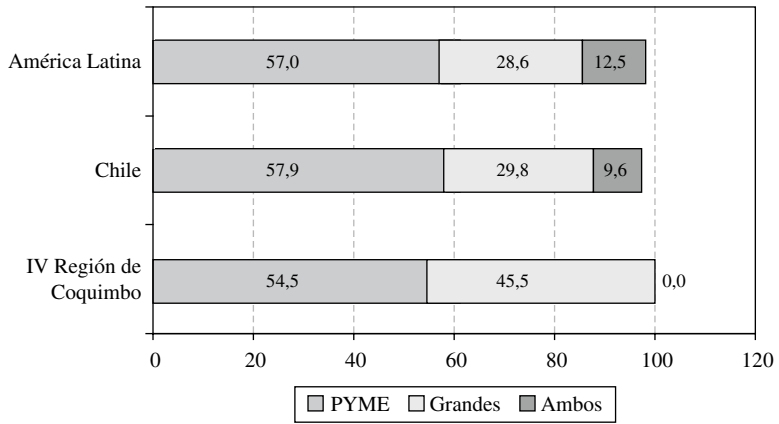


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Por otro lado, para complementar el tamaño de los competidores durante los primeros años de vida de la empresa, los empresarios dinámicos, tanto de la Región de Coquimbo como de Chile y de América Latina, señalan que las empresas con las cuales compiten son esencialmente Pequeñas y Medianas con un 54,5%, 57,9% y 57%, respectivamente. Para la Región de Coquimbo, el porcentaje restante se enfrenta a grandes empresas (45%). Para Chile y América Latina los competidores grandes llegan a niveles cercanos al 30%.

GRÁFICO 26

TAMAÑO PREDOMINANTE DE LOS COMPETIDORES - REGIÓN DE COQUIMBO
(Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta.

