

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



Sello ProPyme: “Costos que involucra la certificación en las grandes empresas y el impacto que genera en las Pymes”.

MEMORIA PARA OPTAR
AL GRADO DE LICENCIADO EN LAS CIENCIAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y
AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

Profesor Guía: SR. MARCELO CUEVAS CÁCERES

KARINA ANDREA VILLALOBOS FARIÑA
FRANCISCO ANDRÉS ÁLVAREZ GONZÁLEZ

VIÑA DEL MAR, 2012

DEDICATORIA

A mi Mamá, quien desde el cielo me cuida y está conmigo en cada momento de mi vida. A mis Padres, quienes han sido pilares fundamentales durante toda mi formación, gracias por su amor, esfuerzo, educación y valores entregados. A mi hermano Eduardo, mi sobrina Francisca, Familia y a Dios, por su compañía, cariño, confianza y alegría durante los años que duro este proceso. Les dedico esta memoria porque fueron un apoyo importante en el desarrollo de mis estudios.

Karina Villalobos F.

DEDICATORIA

Quiero agradecer a Dios por la posibilidad de cumplir con mis estudios, al igual que a mi pareja Fernanda y mi hijo Tomás, por estar siempre a mi lado brindándome el apoyo necesario, a mis padres por siempre buscar lo mejor para mí y a mi familia en general.

Francisco Álvarez G.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a los profesores de la Universidad por los conocimientos, vocación y métodos de enseñanza que mostraron a lo largo de los cinco años que estudiamos en la Universidad de Valparaíso. Muy en especial a nuestro profesor guía Marcelo Cuevas Cáceres, por su tiempo, confianza y apoyo entregado a lo largo de los meses que duro la elaboración de la memoria.

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| RESUMEN..... | 12 |
| INTRODUCCIÓN..... | 14 |
| CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO | 16 |
| 1.1 Sello ProPyme | 16 |
| 1.1.1 Certificación de Plazo de Pago Verificado | 18 |
| 1.2 Empresas a Nivel Nacional | 19 |
| 1.2.1 Micro Empresa | 21 |
| 1.2.2 Pequeña Empresa | 21 |
| 1.2.3 Mediana Empresa | 21 |
| 1.2.4 Gran Empresa..... | 22 |
| 1.2.5 Caracterización General de las Empresas | 22 |
| 1.3 Sistema de Pago | 25 |
| 1.3.1 Sistema de Pago a Proveedores..... | 27 |
| 1.4 Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra | 27 |
| 1.4.1 Capital de Trabajo y Cuentas por Pagar | 29 |
| 1.4.2 Capital de Trabajo y Emprendimiento en la Pyme | 30 |
| 1.5 Análisis Financiero | 31 |
| 1.5.1 Flujo de Caja | 32 |

| | | |
|---------|---|----|
| 1.5.2 | Estados Resultados | 34 |
| 1.6 | Relación del Gobierno con las Pymes..... | 35 |
| 1.6.1 | Relación directa del Gobierno hacia las Pymes | 35 |
| 1.6.2 | Relación del Gobierno hacia las Pymes a través de las Instituciones | 39 |
| 1.6.2.1 | Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).... | 39 |
| 1.6.2.2 | Programa De Apoyo a la Gestión de Empresas (PAG).. | 39 |
| 1.6.2.3 | Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) | 40 |
| 1.6.2.4 | Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) | 40 |
| 1.6.2.5 | Programa de Fomento a las Exportaciones Chilenas (PROCHILE) | 41 |
| 1.6.2.6 | Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) . | 41 |
| 1.6.2.7 | Servicio de Impuestos Internos (SII) | 42 |
| 1.6.2.8 | Fondo de Garantía a Pequeños Empresarios (FOGAPE) | 42 |
| | | 42 |
| | CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LA REALIDAD PYME | 43 |
| 2.1 | Diseño Investigación Concluyente | 43 |
| 2.1.1 | Determinación Universo a Investigar | 43 |
| 2.1.2 | Determinación de las Unidades y Tipo de Muestreo | 43 |
| 2.1.3 | Determinación del Tamaño de Muestra..... | 43 |

| | | |
|---|---|----|
| 2.1.4 | Diseño del Método de Recolección de Información..... | 44 |
| 2.2 | Desconocimiento de las Pymes acerca del Sello ProPyme | 44 |
| 2.3 | Oportunidades de Emprendimiento..... | 47 |
| 2.4 | Beneficios de Certificación Sello ProPyme, para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. | 55 |
| CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS | | 58 |
| 3.1 | Cuentas por Pagar a Proveedores..... | 58 |
| 3.2 | Implicancias del Sello ProPyme a la Gran Empresa | 59 |
| 3.3 | Análisis de Estados Financieros a Empresas Certificadas..... | 60 |
| 3.3.1 | Banmédica | 60 |
| 3.3.2 | Entel..... | 63 |
| 3.3.3 | Metro de Santiago..... | 66 |
| 3.4 | Análisis de Estados Financieros a empresas no certificadas..... | 69 |
| 3.4.1 | Cruz Blanca..... | 69 |
| 3.4.2 | Movistar..... | 72 |
| 3.4.3 | Merval | 75 |
| 3.5 | Relación Comparativa entre Empresas Certificadas y No Certificadas con Sello ProPyme. | 78 |
| CONCLUSIONES..... | | 81 |

| | |
|-------------------|----|
| BIBLIOGRAFÍA..... | 84 |
| ANEXOS..... | 88 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 1.1: Distribución de empleo por tamaño de empresa..... | 23 |
| Gráfico 1.2: Distribución de empresas según tamaño..... | 24 |
| Gráfico 1.3: Participación porcentual en ventas totales según tamaño de empresas..... | 25 |
| Gráfico 2.1: ¿Conoce el Sello ProPyme?..... | 46 |
| Gráfico 2.2: ¿Vende sus productos o servicios a grandes empresas?..... | 48 |
| Gráfico 2.3: ¿Ha obtenido beneficios del Gobierno?..... | 49 |
| Gráfico 2.4: Medios para obtener Capital de Trabajo..... | 51 |
| Gráfico 2.5: ¿Única sucursal?..... | 53 |
| Gráfico 2.6: Clasificación de empresa..... | 54 |
| Gráfico 2.7: Proyecciones..... | 55 |
| Gráfico 2.8: Cantidad de Facturas pagadas por sobre el plazo establecido..... | 56 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 2.1: Tasas de interés crédito bancario..... | 51 |
| Tabla 3.1: Activos Corrientes Banmédica..... | 60 |
| Tabla 3.2: Pasivos Corrientes Banmédica..... | 61 |
| Tabla 3.3: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Banmédica..... | 61 |
| Tabla 3.4: Nota 17 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar..... | 62 |
| Tabla 3.5: Rotación cuentas por pagar Banmédica..... | 62 |
| Tabla 3.6: Activos Corrientes Entel..... | 63 |
| Tabla 3.7: Pasivos Corrientes Entel..... | 64 |
| Tabla 3.8: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Entel..... | 64 |
| Tabla 3.9: Nota 16 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar..... | 65 |
| Tabla 3.10: Rotación cuentas por pagar Entel..... | 65 |
| Tabla 3.11: Activos Corrientes Metro de Santiago..... | 66 |
| Tabla 3.12: Pasivos Corrientes Metro de Santiago..... | 67 |
| Tabla 3.13: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Metro de Santiago..... | 67 |
| Tabla 3.14: Nota 15 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar... | 68 |
| Tabla 3.15: Rotación cuantas por pagar Metro de Santiago..... | 68 |
| Tabla 3.16: Activos Corrientes Cruz Blanca..... | 69 |
| Tabla 3.17: Pasivos Corrientes Cruz Blanca..... | 70 |
| Tabla 3.18: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Cruz Blanca..... | 70 |
| Tabla 3.19: Nota 20 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar... | 71 |
| Tabla 3.20: Rotación cuantas por pagar Isapre Cruz Blanca..... | 72 |

| | |
|--|----|
| Tabla 3.21: Activos Corrientes Movistar..... | 72 |
| Tabla 3.22: Pasivos Corrientes Movistar..... | 73 |
| Tabla 3.23: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Movistar..... | 73 |
| Tabla 3.24: Nota 16 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar...74 | |
| Tabla 3.25: Deudas por compras y prestación de servicios..... | 74 |
| Tabla 3.26: Rotación cuentas por pagar Movistar..... | 75 |
| Tabla 3.27: Activos Corrientes Merval..... | 75 |
| Tabla 3.28: Pasivos Corrientes Merval..... | 76 |
| Tabla 3.29: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Merval..... | 76 |
| Tabla 3.30: Nota 13 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar...77 | |
| Tabla 3.31: Rotación cuentas por pagar Merval..... | 77 |

RESUMEN

La presente memoria consiste en analizar el problema que se suscita respecto al valor que se entrega a la pequeña y mediana empresa, el cual está relacionado directamente con la falta de apoyo que se entrega en el país, para poder posicionarse y emprender en el mercado. Siendo el problema más importante el que pretende suplir la Certificación de Plazo de Pago Verificado constituida por el Sello ProPyme, al estar directamente relacionado con el pronto pago, por los servicios o productos entregados por empresas de menor tamaño que actúan como proveedoras de las grandes empresas. Caso contrario es cuando se presenta una modalidad de pago tardío, razón por la cual se transforma en la mayoría de los casos en el fracaso o mal rendimiento de dichas empresas proveedoras.

El Gobierno y el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo hacen el llamado a las grandes empresas a adherirse al Sello, para ser más transparentes en su forma de actuar, ir en apoyo al emprendimiento de las Pymes y sobre todo para seguir creciendo como país.

La recopilación de datos se obtendrá mediante fuentes de información tanto primaria como secundaria.

Los datos primarios se recogen a través de una serie de entrevistas estructuradas que se aplican a representantes de organizaciones Pymes, de distintos rubros. Con objeto de conocer opiniones de dueños y trabajadores con

respecto al pago tardío de sus productos o servicios, por consiguiente el problema de efectivo que eso involucra y la manera de afrontarlo. A la vez se realizará entrevistas semiestructuradas a funcionarios del Ministerio de Economía y Hacienda, con motivo de obtener datos actualizados del Sello y de programas que dieron pie a éste. También se entrevistará a trabajadores de grandes empresas que tienen a cargo la acreditación y a representantes de empresas que no están adheridas, para conocer la percepción que se tiene del Sello.

Los datos secundarios serán recopilados a través de libros, información de diarios, blogs de opinión, visitas a sitios web fiables tales como Gobierno de Chile, y Ministerio de Economía. Los antecedentes de las empresas serán obtenidos del acceso a memorias anuales, encontradas en su plataforma virtual.

La memoria consta de tres capítulos. El primer capítulo describe los conceptos claves y necesarios para desarrollar el contenido de la memoria.

El segundo identifica el real impacto que se genera en las Pymes, al ser proveedores de una gran empresa.

El tercero compara estados financieros de grandes empresas, los costos que significa adherirse a Sello ProPyme y sus implicancias.

Para finalizar se presentan conclusiones, en las que se analizan los resultados obtenidos tanto de las entrevistas realizadas como del análisis de los estados financieros. Posteriormente se entrega una opinión fundamentada sobre la eficiencia del Sello ProPyme, desde su inicio.

INTRODUCCIÓN

La memoria se realizará en base a la certificación Sello ProPyme, creado por el Ministerio de Economía (año 2011), el cual pretende que grandes empresas se unan voluntariamente, contribuyendo de esta forma a realizar buenas prácticas laborales, por motivo de efectuar pago a proveedores dentro de los primeros 30 días de corridos, luego de recibido el producto o servicio, lo que afecta positivamente en las Pymes (incluyendo microempresas), que representan la mayor cantidad de empresas existentes a nivel nacional.

La investigación abarcará información del Sello actualizada a la fecha, la cual contempla: qué es, su objetivo, cómo funciona, forma de certificarse y número de empresas adheridas.

Se hará un estudio de lo que significa ser proveedor de una gran empresa, y el impacto que genera en su emprendimiento.

El sustento de la memoria se basará en el análisis de los estados financieros de grandes empresas que cuenten o no con la certificación. Enfocándose principalmente en la cuenta de pago a proveedores, la cantidad de Capital de Trabajo Neto y la liquidez de la empresa para afrontar sus obligaciones. Luego se hará una comparación de éstas empresas, revisando cuales son los costos de adherirse a la certificación, por consiguiente una de las principales razones de la baja aceptación del sello ProPyme por parte de las empresas de mayor tamaño.

Los objetivos del estudio son:

Objetivo General

Realizar un análisis financiero de grandes empresas del país, determinando las principales razones asociadas a sus costos del por qué no se adhieren al Sello ProPyme, señalar el costo de oportunidad que significaría para ellas contar con dicha certificación y un estudio del impacto sobre las Pymes.

Objetivos Específicos

- Identificar variables tanto internas como externas que influyen de manera directa e indirecta en la decisión de adhesión al Sello ProPyme por parte de las grandes empresas.
- Conocer las ventajas y desventajas de contar con la certificación.
- Identificar los beneficios para la micro, pequeña y mediana empresa de ser proveedores de empresas que cuenten con la certificación.
- Evaluar la capacidad de las Pymes de soportar pagos a 30 o 180 días, por sus productos o servicios.
- Conocer las políticas del Gobierno, relativas al sector Pyme.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

En el presente trabajo se realizará una investigación del tema, en el cual se establecen los principales conceptos y teorías que se utilizan para el desarrollo de la memoria.

Este capítulo trata acerca del Sello ProPyme y su respectiva certificación a las grandes empresas del país, las cuales se comprometen a pagar en un plazo de 30 días de corridos a sus proveedores Pymes, después de ser recibidos los productos o servicios.

Se presentan los distintos tipos de empresas a nivel nacional, se definen conceptos de Capital de Trabajo, cuentas por pagar, emprendimiento y análisis financiero en relación con el balance general y estados de resultado.

También se conocerá el tema de pago a proveedores y la relación e intervención que realiza el Gobierno en pro del crecimiento de las Pymes. Todo lo mencionado se detallará a continuación en el desarrollo del marco teórico.

1.1 Sello ProPyme

En julio del 2010, durante el Gobierno de Sebastián Piñera (2010-2014), se da a conocer la iniciativa “Plan Pymes 2.0”, entrando en ejecución el mismo año, el cual involucró un desembolso por parte del Gobierno de US\$ 2500 millones. A partir de este plan, nace el programa “Chile Paga” pretendiendo que el Gobierno pague a sus proveedores Pymes en un tiempo razonable, de manera de dar el ejemplo e incentivar a las grandes empresas, a implementar dicha práctica. A raíz

de esto, se aprueba el 23 de septiembre del 2011, por medio del Decreto 127, la creación del Sello ProPyme. Creado por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, iniciativa formada con el fin de garantizar mejores condiciones para las empresas de menor tamaño del país, la que será llevada a cabo por las grandes empresas que realicen buenas prácticas, al adherirse al sello y hacer efectivo el pago en un plazo máximo de 30 días de corridos, a sus proveedores Pymes desde recibido el producto, con una excepción, por razones particulares en el sector de la salud, que tiene un plazo de 45 días. Se considerará como proveedor Pyme a toda entidad de menor tamaño, ya sea micro, pequeña o mediana empresa que ofrece productos o servicios.

El programa presenta dos claros objetivos, los que se manifiestan de manera positiva, tanto para el proveedor Pyme como para la gran empresa. Por un lado se tendrá la seguridad de que se recibirá el pago de las facturas en un plazo máximo a 30 días de corrido, que servirá para tener mayor acceso a Capital de Trabajo, apoyo hacia el emprendimiento y posterior crecimiento. Por otro lado cabe destacar a las grandes entidades que se comprometen formalmente a apoyar a los emprendedores del país, realizando el pago efectivo a sus proveedores en el plazo establecido, el cual traerá consigo una buena imagen y un aumento del porcentaje de preferencia de los clientes por dicha empresa, al contar con la adhesión al Sello.

Pese a esto, existe un gran porcentaje de aversión por parte de las grandes empresas a la certificación, por involucrar un alto costo, debido a que funcionan

financieramente con muchas cuentas por pagar, lo que limita pagar a los proveedores en el corto plazo. Por lo que al momento de poner en la balanza, tanto las ventajas y desventajas, se necesita de un análisis exhaustivo de los beneficios futuros que la certificación involucraría, y de esta forma tomar una decisión racional.

Aquellas organizaciones, independiente de cuál sea su propiedad de capital, con o sin fines de lucro, que adquieran bienes y servicios de empresas de menor tamaño, que deseen certificarse y obtener el Sello ProPyme, necesitan cumplir con las condiciones impuestas por el Ministerio De Economía, para su otorgamiento. Además deben contar con la Certificación de Plazo de Pago Verificado vigente, que muestre que ha pagado a sus proveedores Pyme en un plazo inferior o igual a 30 días corridos. (Gobierno de Chile, 2011)

1.1.1 Certificación de Plazo de Pago Verificado

El Certificado de Plazo de Pago Verificado (CPPV), es la certificación que obtiene la empresa que desee adquirir el Sello ProPyme. Dentro de los pasos a seguir para la obtención de la certificación se encuentra la contratación de una empresa auditora externa, por parte de la organización, la que tendrá como objetivo acreditar, a través de la conciliación de pagos y demás documentos de índole contable, que la empresa u organización solicitante cumple con los requerimientos y obligaciones comerciales realizando los pagos respectivos a sus proveedores. Lo anterior debe estar libre de cobros, retención, algún descuento,

comisiones u otros a sus empresas proveedoras de menor tamaño, dentro de los primeros 30 días, empezando desde la recepción de la factura correspondiente.

La empresa auditora externa contratada por la entidad para estos efectos, deberá estar inscrita en el Registro de Auditores Externos, normados por el artículo 52 de la Ley N° 18.046, Ley sobre Sociedades Anónimas; el Título IV del Reglamento de Sociedades Anónimas, contenido en el Decreto Supremo N° 587, de 1982, del Ministerio de Hacienda; en la Circular N° 327, de 1983 y en otras Circulares específicas que haya dictado la Superintendencia de Valores y Seguros para tal efecto (Gobierno de Chile, 2011).

El Certificado de Plazo de Pago Verificado deberá acreditar que la organización da cumplimiento al porcentaje contemplado en la letra d) del artículo 1° del Reglamento de Sello ProPyme.

La empresa auditora, tendrá un plazo de 3 a 5 días para realizar la certificación del cumplimiento con lo estipulado a la organización. Los resultados que obtiene, son enviados al Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, el cuál debe revisar y verificar que todo esté en orden con las exigencias asumidas. Si es así el Ministerio tendrá un plazo de 5 a 7 días hábiles para hacer llegar a la organización una resolución exenta que los hace acreedores del Sello.

1.2 Empresas a Nivel Nacional

Tomando como base la última actualización (año 2011) realizada por el Servicio de Impuestos Internos (SII), respecto del total de empresas existentes en

Chile, se obtuvo un valor de 931.926 empresas formales. Se deduce que la cifra mencionada anteriormente corresponde al número total de empresas que mantienen registros vigentes en el SII. El valor referido no incluye a las empresas informales, que son generalmente las empresas muy pequeñas, que no han realizado inicio formal de sus actividades.

La diversidad de empresas pueden ser clasificadas según: propiedad de capital (Privadas, Públicas, Mixta), según el destino de los beneficios (con o sin fines de lucro), según sector de actividad (Primario, Secundario o Industrial, Terciario o de Servicio), según el ámbito de actividad (Locales, Provinciales, Regionales, Nacionales, Multinacionales), según la forma Jurídica (Unipersonal, Sociedad Colectiva, Cooperativas, Comanditarias, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima) y finalmente podemos distinguir según el tamaño (Micro, Pequeña, Mediana, Grande). Esta última categoría se verá con mayor profundidad debido a que forma parte de la investigación.

La clasificación de las empresas según tamaño, está a la vez subdividida mediante dos enfoques. En primer lugar se establecen los tamaños o rangos respecto del volumen de ventas de bienes y servicios anuales que se realicen y en segundo lugar se establece respecto del número de empleados totales que dichas empresas posean. Dicha división, está por un lado a cargo del Ministerio de Economía y por otro, a cargo del Ministerio de Desarrollo Social, basada en la encuesta Casen, de forma respectiva.

A continuación se especificará las características que debe tener cada empresa según el tamaño que posea, las que se detallarán bajo el criterio antes mencionado.

1.2.1 Micro Empresa

Se considera microempresa a toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular, ya sea de forma artesanal u otra, a título individual o familiar o como sociedad, cuyos ingresos anuales por ventas y servicios (descontando IVA e impuesto específico) fluctúan entre 0,1 y 2.400 UF (\$1 a \$54.222.144 según valor UF al 01/10/2012). Desde el punto de vista de la clasificación según número de trabajadores se considera microempresa a toda entidad que tenga entre 1 y 9 trabajadores.

1.2.2 Pequeña Empresa

Se considera pequeña empresa a toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular, a título individual o familiar o como sociedad, cuyas ventas anuales fluctúan entre 2.400,1 UF a 25.000 UF (\$54.244.403 a \$564.814.000 según valor UF al 01/10/2012). Desde el punto de vista de la clasificación según número de trabajadores se considera pequeña empresa a toda entidad que tenga entre 10 y 49 trabajadores.

1.2.3 Mediana Empresa

Se considera mediana empresa a toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular cuyas ventas anuales fluctúan entre 25.000,1 UF a

100.000 UF (\$564.816.259 a \$2.259.256.000 según valor UF al 01/10/2012). Desde el punto de vista de la clasificación según número de trabajadores se considera mediana empresa a toda entidad que tenga entre 50 y 199 trabajadores.

1.2.4 Gran Empresa

Se considera gran empresa a toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular cuyas ventas anuales fluctúan entre 100.000,1 UF o más (\$2.259.258.259 o más según valor UF al 01/10/2012). Desde el punto de vista de la clasificación según número de trabajadores se considera gran empresa a toda entidad que tenga 200 trabajadores o más.

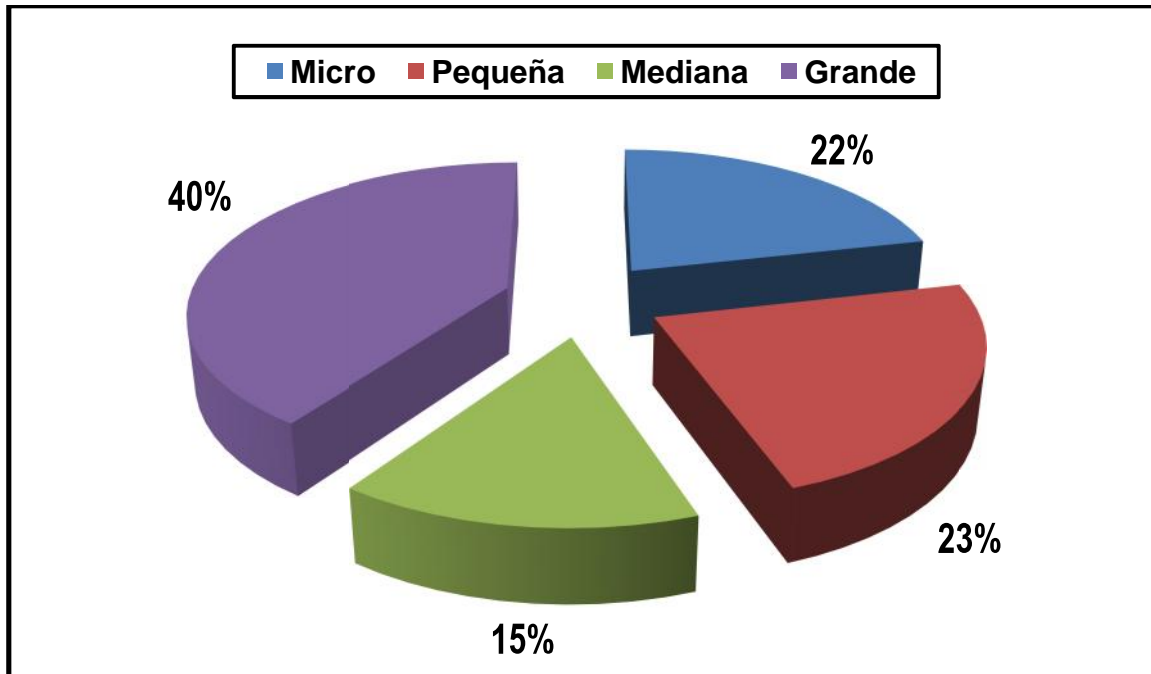
1.2.5 Caracterización General de las Empresas

En relación a las características de las empresas, el Gobierno de Chile realiza estudios cada cierto tiempo, de esta forma mantiene los datos actualizados. Uno de estos, es la Segunda Encuesta Longitudinal de Empresa (ELE 2), elaborada en conjunto por el Instituto Nacional de Estadísticas y la División de Estudios del Ministerio de Economía, permite comprender las características del mundo empresarial, de los emprendedores de nuestro país y las diferencias existentes por sectores de actividad económica, tamaños de las empresas, nivel de desarrollo y otras características relevantes (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2012).

La microempresa y la Pyme, según los resultados de la última encuesta realizada ELE 2, tienen una importante participación en la creación de empleo del

país. Constituyendo un aporte de 22% la microempresa, un 23% la pequeña, un 15% la mediana y un 40% la gran empresa.

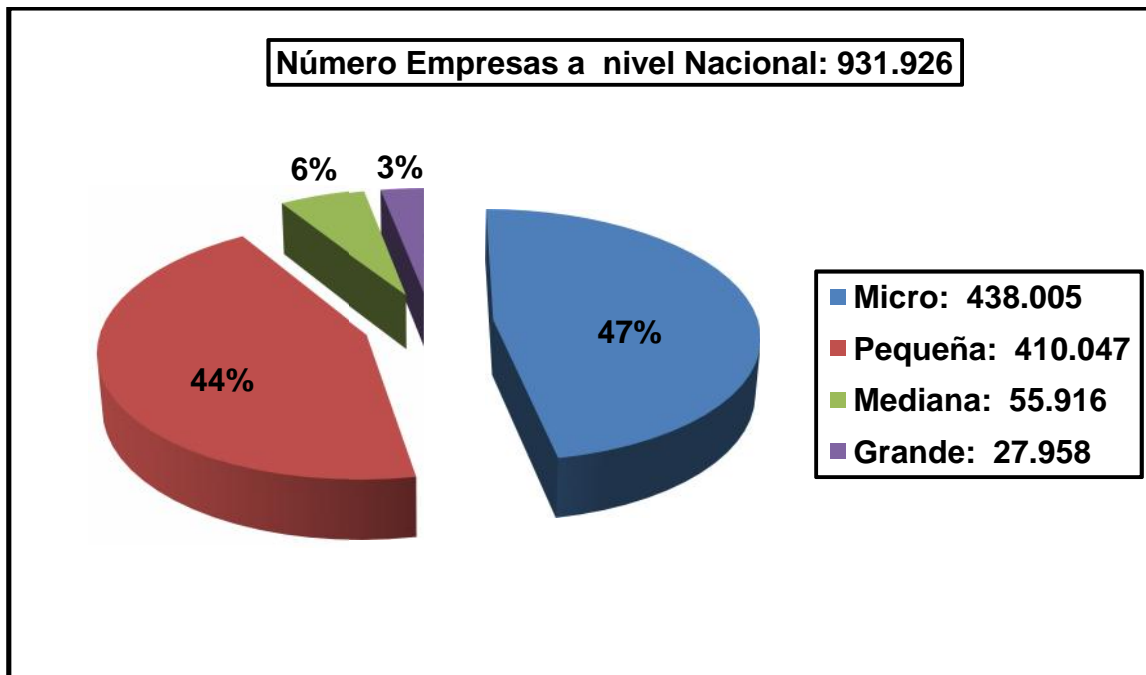
Gráfico1.1: Distribución de empleo por tamaño de empresa



Fuente: Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE2), 2011, elaborada por Instituto Nacional de Estadísticas en conjunto con División de Estudios del Ministerio de Economía.

La distribución del número de empresas según tamaño se realiza mediante el total de empresas formales existentes en el país (931.926), según esto se observa que las microempresas corresponden al 47% de las empresas (solo se consideran aquellas con ventas mayores a 800 UF anuales), le sigue las pequeñas con un 44%, las medianas con un 6%, finalmente las grandes con un 3%.

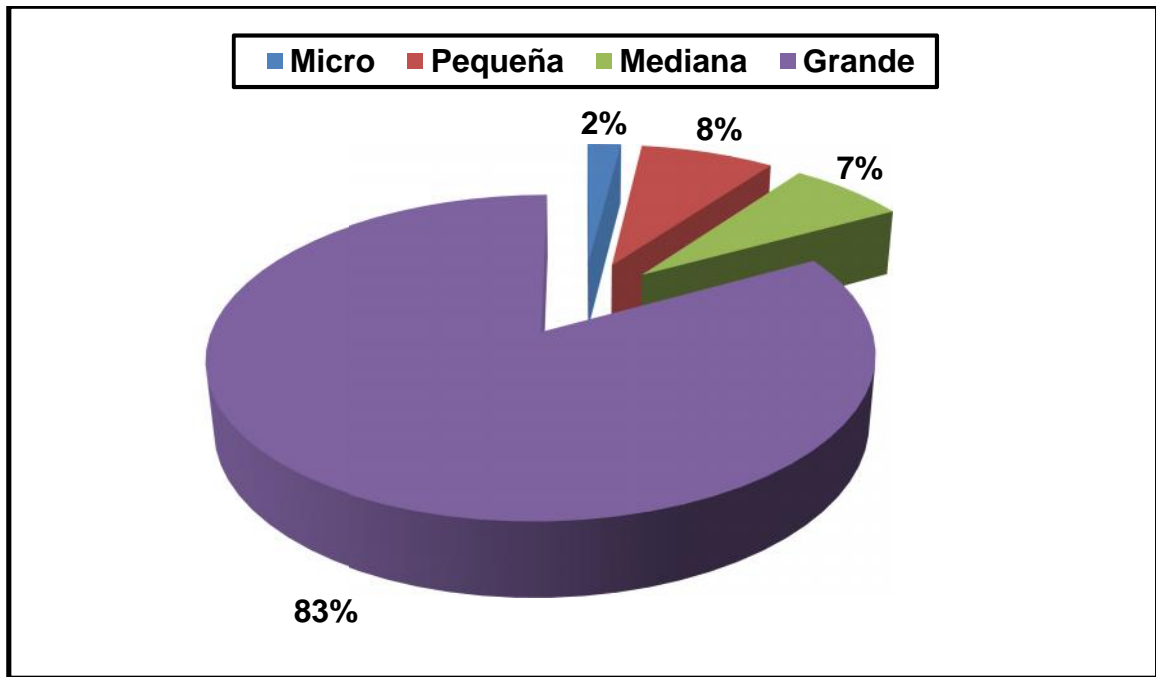
Gráfico 1.2: Distribución de empresas según tamaño



Fuente: Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE2), 2011, elaborada por Instituto Nacional de Estadísticas en conjunto con División de Estudios del Ministerio de Economía.

En relación a las ventas según tamaño de empresa para el año 2009, se puede notar que de menor a mayor se encuentra la Microempresa que representan el 2% de las ventas totales, la sigue la Mediana Empresa con un 7%, luego la Pequeña Empresa con un 8%, finalizando la Gran Empresa con un 83% de las ventas en el país. Hay que tener en cuenta que la Gran Empresa representa sólo el 3% del total de empresas en Chile.

Gráfico 1.3: Participación porcentual en ventas totales según tamaño de empresas.



Fuente: Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE2), 2011, elaborada por Instituto Nacional de Estadísticas en conjunto con División de Estudios del Ministerio de Economía.

1.3 Sistema de Pago

En toda organización, un tema de importancia es el sistema de pago, necesario para la toma de decisiones, a la hora de saber, a quién comprar o a quién vender, jugando un rol fundamental a la hora de pretender el buen funcionamiento de un determinado negocio y la influencia en los respectivos resultados al final de cada periodo.

Para comprender mejor, se explicara en qué consiste el término, mediante las siguientes definiciones:

“El sistema de pagos comprende el conjunto de instrumentos, normas y procedimientos por medio de los cuales se efectúan las transferencias de fondos entre agentes económicos. Los sistemas de pagos son componentes esenciales de la infraestructura del sector financiero, y su operación bajo condiciones de eficiencia y seguridad es un aspecto vital para el buen funcionamiento de la economía, para la estabilidad y desarrollo del sistema financiero y para la efectividad de la política monetaria.

Dada la importancia de los sistemas de pagos como mecanismos que facilitan las transacciones y transferencias de dinero en la economía, los bancos centrales se preocupan especialmente de su adecuado funcionamiento, así como de dictar normas y diseñar mecanismos para cautelar su seguridad y eficiencia” (Banco Central de Chile).

“El sistema de pagos suele implicar que existe un acuerdo entre un grupo definido de participantes en el sistema y el operador del mismo, y que la transferencia de fondos se realiza utilizando una infraestructura técnica acordada de antemano”. En lo fundamental su función, es facilitar el flujo de recursos entre distintos agentes, mediante el uso de traspasos “contables” que funcionan como alternativa al uso del efectivo o del trueque, en el pago por bienes, servicios o valores financieros que adquieren los participantes en el mercado (Flores T., et al, 2008).

1.3.1 Sistema de Pago a Proveedores

Cuando hablamos de la relación de las empresas con sus proveedores, resalta un tema importante que es el pago por los productos o servicios ofrecidos. Punto importante dentro de los proveedores Pyme, porque muchas veces, de esto depende el Capital de Trabajo con que contarán para su funcionamiento diario.

Cabe destacar, que muchos consorcios de empresas grandes formulan contratos que están por sobre la ley en relación con el pago por los productos o servicios comprados. La ley dice que el pago a proveedores debe ser en un plazo prudente, ojalá dentro de los 60 días después de recibido el producto o servicio.

El no cumplimiento con los términos de pago, aumenta por el hecho de que las grandes empresas le dicen a los proveedores Pyme: “si no aceptas mis términos de pago, no compro tu producto”, a lo que cualquier proveedor que está emprendiendo, se ve en la necesidad de aceptar estas condiciones con tal de poder ofrecer y dar a conocer su producto.

1.4 Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra

Para entender en qué consiste, se comenzará por definir el término de Capital de Trabajo:

“Capital de Trabajo, llamado a veces Capital de Trabajo Bruto se refiere simplemente al activo circulante que se utiliza en las operaciones”.

“Capital de Trabajo Neto, se define como el activo circulante menos el pasivo circulante” (Brigham F. et al, 2005, pág. 565)¹.

“Es la diferencia obtenida al comprar el total de activos corrientes, en una fecha determinada, con el total de pasivos, también circulantes o de corto plazo. El resultado de dicha comparación señala los recursos con los cuales la empresa atiende sus actividades operacionales y financieras, sin tener que acudir a fondos extraordinarios” (León Vásquez, 2003)².

En conclusión, se puede entender que Capital de Trabajo, representa la principal defensa de un negocio contra la disminución de las ventas. Ante una baja de éstas, el administrador financiero opta por aumentar sus deudas a largo plazo, para contar con una fuente adicional de financiamiento. También puede decidir aplicar otras medidas como por ejemplo, cambiar políticas de crédito, renovar los inventarios con mayor rapidez, adoptar una política más agresiva en relación a las cuentas por cobrar para tener mayor liquidez.

La organización estará en mejores condiciones para pagar las distintas cuentas que tenga, en la medida que vencen, si es que ésta incrementa su margen de liquidez (activo circulante sobre pasivo circulante). Aunque todo lo anterior queda condicionado a la política que tenga la organización en relación a sus finanzas a corto plazo.

¹ BRIGHMAN F., Eugene *et al.* Fundamentos de la Administración Financiera. :Thomson, 2005. 565 p.

² LEÓN V., César. Estado de Cambios y Flujos de Efectivo, 2003. 3 p.

En referencia a lo anterior, se debe tener presente, que a medida que se cuenta con Capital de Trabajo suficiente, la organización tendrá la posibilidad de conducir las distintas operaciones sobre una base más económica y con menos restricciones financieras, por lo tanto poder reaccionar de forma oportuna frente a ciertos sucesos emergentes, emergencias o pérdidas, sin que esto conlleve a una complicación financiera. Otra ventaja de contar con Capital de Trabajo, en relación con los clientes, es que se puede otorgar mejores condiciones de crédito, operar de manera eficiente sin incurrir en demoras en la obtención de inventario (reposición de éste), otros servicios o suministros debido a dificultades en el crédito, y de ésta manera hacer frente a periodos de depresión.

Por lo tanto si la empresa u organización cuenta con más activo circulante que pasivo circulante, cuenta a su vez con mayores posibilidades de crédito, un mejor panorama respecto a inversiones por realizar y eficiencia en su funcionamiento.

1.4.1 Capital de Trabajo y Cuentas por Pagar

Las cuentas por pagar son en la mayoría de las empresas, especialmente en las Pymes, el valor monetario principal de las obligaciones circulantes, debido que involucran las deudas por mercaderías y/o servicios que son necesarios para la producción y venta, además de otros gastos y servicios que no necesariamente afectan la parte operativa. Por lo tanto, estos recursos merecen una adecuada administración, dado que el manejo eficiente de ellos permite utilizarlo como una fuente de financiamiento externo, por ende una posible inversión en Capital de

Trabajo. De esta manera el correcto manejo del Capital de Trabajo, permite mantener un flujo de efectivo óptimo, lo que capacita a la empresa para prever déficit, tomando decisiones oportunas para la consecución del mismo.

Una empresa será rentable, cuando su indicador de liquidez, sea mayor que 1, de ésta forma podrá cumplir con sus obligaciones al menos una vez.

Las cuentas por pagar se analizarán mediante el cálculo de su rotación, del que se obtendrá el número promedio de veces, durante un año fiscal, en que las cuentas son liquidadas.

1.4.2 Capital de Trabajo y Emprendimiento en la Pyme

La insuficiencia de Capital de Trabajo se presenta en la Pyme como un problema prioritario. A raíz de esto, se muestra el tipo de grandes clientes con el que se relaciona la empresa, las respuestas se dividen entre el Estado, seguido por la grandes tiendas, supermercados y finalmente la gran industria. Plazos de pago unilaterales y descuentos arbitrarios se mantienen como las principales condiciones impuestas por los grandes clientes.

Respecto de la insuficiencia de Capital de Trabajo y autofinanciamiento de inversiones, las pequeñas y medianas empresas consideran insuficiente su actual capital. La principal fuente de financiamiento de activos fijos, tanto para las pequeñas como para las medianas empresas de todos los sectores productivos, es el autofinanciamiento.

De acuerdo al grado de bancarización de la Pyme, es posible destacar que tiene acceso a una limitada gama de productos del sistema financiero. Cerca del 100% de la Pyme utiliza cuenta corriente y línea de sobregiro. Esta última es uno de los productos proporcionalmente más caros y menos regulados del sistema financiero.

Por consiguiente es difícil la observación de un incremento significativo de la inversión de la Pyme en activo fijo, ya que la estructura de endeudamiento del sector está atada principalmente a instrumentos de corto plazo.

Con el sistema de pago a proveedores unilateralmente, de hasta 180 días después de recibido el producto, las empresas ven mermadas todas sus posibilidades de emprender y surgir, o se le hace muy difícil. El no tener liquidez para las diversas operaciones necesarias, o incluso aquellas emergentes, es un resultado neto de este tipo de convenio de pago. En la tesis se dará a conocer, cómo la certificación Sello ProPyme ayuda a que las Pymes puedan contar con Capital de Trabajo, por ende emprender y crecer dentro de su rubro, disminuyendo el endeudamiento del sector.

1.5 Análisis Financiero

El análisis financiero involucra saber y tener conocimiento de las partidas que componen los estados financieros básicos y la forma en que fueron desarrollados, comprendido lo anterior permite entender la variada información económica y financiera que se encuentra contenida explícita e implícitamente en

ellos. A partir de esto podemos obtener herramientas para obtener el comportamiento futuro de la empresa.

Por lo tanto, dicho análisis comprende el estudio de relaciones y tendencias puntuales que permitan determinar si la situación financiera, como los resultados de operación y el progreso económico de la empresa, son satisfactorios para cierto periodo de tiempo, dado o analizado. Con esto se pretende separar la información de importancia o significativa.

Cuando se realiza la interpretación del análisis, se trata de detectar los puntos altos y bajos de la empresa, para así de esta forma tomar buenas decisiones, con solidez.

Los distintos entes interesados en el análisis son:

- Accionistas.
- Acreedores Comerciales.
- Tenedores de Obligaciones.
- Asesores de Inversión.
- Analistas de Crédito.
- Bolsa de Valores.

1.5.1 Flujo de Caja

Al analizar las grandes empresas y porque muchas no se adhieren aún, o no lo harán al sello ProPyme, se debe revisar los flujos de caja, que en síntesis son un análisis de liquidez de cierta empresa en un rango de tiempo. Es

importante su revisión porque para tomar buenas decisiones no basta con quedarse solo con los estados de resultados y su análisis (si la empresa genera o no ganancias). De una misma importancia resulta saber si se tiene el efectivo necesario para poder realizar gastos en un momento dado y de forma oportuna, por lo tanto permite:

- Analizar las disponibilidades de fondos de la empresa mes a mes y en base a ello tomar decisiones en cuanto al manejo del dinero que se tiene.
- Prever la necesidad de obtención de fondos adicionales.
- Ayudar a la eficiencia de retiros de dinero por parte de socios porque se hace en función de la disponibilidad.
- Generar planes de aumento en las remuneraciones del personal.
- Analizar si se contará con saldo suficiente para cubrir los periodos de baja de ingresos en el negocio.
- Saber cuándo es el momento correcto para ocupar fondos en la realización de nuevas inversiones.
- Demostrar y dar credibilidad en relación a la capacidad de repago de deuda que tiene la empresa al contraer una deuda.
- Detectar desvíos entre proyecciones y flujos históricos de caja.
- Tomar decisiones acerca de las políticas de ventas, de compras y de manejo de stocks de la empresa.

1.5.2 Estados Resultados

Muestra la información que una entidad económica generó en un determinado periodo desde el enfoque de los ingresos y los egresos, pero no vistos con base en flujo de efectivo, sino en facturación, es decir, en términos amplios cuanto se vendió y cuanto se gastó, generalmente en un periodo de un año.

Normalmente el periodo empieza el 1 de enero del año y concluye el 31 de diciembre del mismo, al cierre del ejercicio, el resultado que se obtiene de restarle a las ventas, los costos y gastos se le denomina precisamente resultado del ejercicio. Este dato se manda con cada cierre contable anual a otro de los estados financieros, el Balance General y se almacena en él, en una cuenta del grupo del Capital Contable llamada resultados de ejercicios anteriores clasificándolos por año, sirviendo esta cuenta de contenedor del dato de las ganancias y pérdidas obtenidas por la entidad económica históricamente, la cual puede consultarse para saber qué resultado se obtuvo en X ejercicio pasado.

Así, una vez que se cierra el año, el Estado de Resultado reinicia con el mismo proceso, en el siguiente periodo, comenzando un nuevo ciclo.

En resumen, el informe sirve para poder determinar si con la operación del giro de la empresa se obtiene ganancia o si arroja pérdidas.

1.6 Relación del Gobierno con las Pymes

Se establece una relación de supervisión, cooperación e interacción con las pequeñas y medianas empresas de Chile, ya sea en ayuda a su formación, funcionamiento o mantención, como también en lo que es su gestión y búsqueda de financiamiento. Esta relación se puede dar de dos formas:

1.6.1 Relación directa del Gobierno hacia las Pymes

Desde hace seis años se ha puesto énfasis en todo lo relacionado con las Pymes. El Gobierno de Chile a procurado la supervivencia de los emprendedores, principalmente porque representan sobre el 90% de las empresas en Chile, por lo que a su vez son potenciales fuentes de empleo. Es por esto que en noviembre del año 2009, el Gobierno declaró públicamente que no se aprobará ninguna ley, sin antes revisar el impacto que tenga sobre las Pymes.

Aparte de esta declaración, se hicieron reformas concretas, como el hecho de proporcionar mayor financiamiento a este tipo de empresas, con menos trabas o restricciones. También disminuir la carga burocrática que hoy en día se les impone, en relación al costo involucrado, el que en ocasiones es excesivo. Por otro lado, se busca reducir la carga tributaria a las Pymes y la creación de una política de fomento que sea eficiente y eficaz, que en ese entonces no funcionaba de la mejor manera. Sin embargo varias continúan sin poder cumplir con el exceso de regulaciones que existen, por la que muchas se desarrollan en la informalidad de la economía.

En relación al tema de las restricciones regulatorias, las barreras de entrada y salida del negocio, el país se ha dejado estar en lo que refiere a la creación e implementación de nuevas reformas para poder facilitar la entrada y salida del negocio (Banco Mundial, 2012).

Se requiere 9 pasos o procedimientos para poder iniciar un nuevo negocio, lo que se traduce en 27 días y un costo aproximado de 9% respecto del ingreso per cápita. En relación a otros países como Australia en donde sólo se requieren 2 pasos y 2 días para iniciar el negocio. En el sentido contrario cerrar un negocio es difícil en nuestro país, demorando aproximadamente 4,5 años y en Irlanda esto se reduce en solo 0,4 años.

Sumado a lo antes descrito, con el suceso 27F (Terremoto, Tsunami), debemos destacar que muchas Pymes sufrieron pérdidas totales en algunas regiones (42000 aproximadamente, Gobierno de Chile), alguna de las cuales no lograron financiamiento para la reconstrucción, forzando su cierre.

El 2010 fue un año de reformas y diferentes iniciativas impulsadas por el Presidente de la República Sebastián Piñera. En una reunión en la moneda, se da luz verde a la iniciativa del “Plan Pymes 2.0” (Abril 2010), el que busca crear cien mil nuevos emprendedores en el periodo 2010 - 2014. Aquello significó que se tuviera que mejorar el acceso al financiamiento, eliminar muchas de las trabas burocráticas (creación Portal Pyme, eficiencia en los trámites, menor tiempo y costo en la creación de empresas, entre otros) para crear nuevas empresas y

también facilitar la reconstrucción de aquellas que fueron afectadas por el terremoto 2010, principalmente.

El Presidente de la República señaló en su oportunidad: “El plan propone crear un nuevo trato entre el Gobierno y las Pymes para promover la iniciativa privada y generar mayores plazas de trabajo durante la administración. Queremos transformar a Chile en un verdadero país de emprendedores. Agregó que el sector es parte del alma de nuestro país. Por lo tanto, el Gobierno quiere establecer un sólido y férreo compromiso con ellos”.

Una buena razón para ayudar a las Pymes, es el hecho indiscutible de generar nuevos empleos, que es congruente con el compromiso del Ejecutivo (2010 – 2014) referente a crear un millón de empleos en los próximos cuatro años y que “800 mil deben provenir de las Pymes”; esto más que ayudar a las Pymes es un beneficio recíproco.

En conclusión las medidas hasta esta fecha se resumen en:

- Fortalecer programa ChileCompra.
- Crear el sistema ChilePaga, en donde el gobierno se compromete a pagar a los proveedores Pymes, a más tardar a 30 días desde recibido el producto.
- El Gobierno anuncia: “Banco Estado y CORFO se van a especializar y constituir en banco e institución con una prioridad y especial preocupación por la Pyme”. Se busca mejorar los programas de acceso al financiamiento para créditos de trabajo e inversión, lo que se realiza para que puedan recuperar

Capital de Trabajo y además crecer; mediante el Crédito Microempresas con Garantía Estatal (CORFO Y FOGAPE), de Banco Estado.

- Garantizar créditos más favorables.
- Hacer más sencillos los trámites en materia de facilidad y tiempo de acceso a la factura electrónica para así poder generar créditos.
- Hacer más eficientes los trámites para la obtención de patentes municipales, obteniendo una provisoria mientras se obtiene la definitiva.
- Creación de Portal Pyme, para que muchos de los trámites que se deben hacer con los municipios o ministerios se hagan por vía electrónica.

En 2011 se lanza el programa del que trata esta tesis llamado Sello ProPyme, el cual busca un compromiso por parte de las grandes empresas con las Pymes, esto involucra que paguen a sus proveedores Pyme, a lo más en 30 días después de recibido el producto. A la fecha de 2500 grandes empresas (no se consideran empresas de papel e informales), sólo 59 se han certificado con este sello.

Finalmente y lo más actual es la creación del programa Despega Pyme, que involucra más financiamiento y facilidad, contemplando tres ítems:

- Aumentará la atención al sector y se espera llegar gradualmente a 500.000 Pymes, que podrán ser atendidas de manera más expedita en la plataforma microempresas de la entidad estatal.
- Se promoverá el uso de la factura electrónica para postergar el pago del IVA los días 20 de cada mes.

- Se profundizará el uso del beneficio tributario del 14 Quáter, lo que se traducirá en mayor financiamiento para sus inversiones.

“Con esto estamos avanzando significativamente en el objetivo de entregar una solución real a los problemas de financiamiento de las Pymes. Habrá más capital disponible para inversión y tendremos Pymes con mayores oportunidades para aportar a su desarrollo propio y también al del país” (Larraín, 2012).

1.6.2 Relación del Gobierno hacia las Pymes a través de las Instituciones

1.6.2.1 Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)

Su acción se orienta a las siguientes áreas:

- La innovación y el desarrollo tecnológico.
- La modernización de las empresas que se asocian para competir.
- El mejoramiento de la gestión empresarial.
- El financiamiento y desarrollo de instrumentos financieros para atender las necesidades de las empresas.
- El desarrollo productivo regional y de sectores emergentes.

1.6.2.2 Programa De Apoyo a la Gestión de Empresas (PAG)

Sirve para mejorar la competitividad de las empresas productivas, generando una mayor productividad y calidad, a través de la realización de consultorías especializadas para mejorar su gestión.

Consiste en un cofinanciamiento de CORFO que cubre parte del costo de la contratación de asesorías especializadas por parte de empresas productivas. Estas últimas deben aportar el monto restante de dicho costo.

El cofinanciamiento abarca actividades de diagnóstico, diseño e introducción de mejoras en la gestión, efectuadas por empresas consultoras especializadas, inscritas en el Registro Nacional de Consultores CORFO, categoría PAG.

1.6.2.3 Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)

Es una institución del Estado, cuya misión es promover el desarrollo de la micro y pequeña empresa, fortaleciendo la capacidad de gestión de sus empresarios. Es un lugar de encuentro y desarrollo, donde se muestra un resumen de los programas y servicios, informándose e iniciando un diálogo de trabajo.

1.6.2.4 Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)

Es un servicio público descentralizado con presencia en todo el país. Su misión es participar en el esfuerzo del país por la superación de la pobreza, aportando respuestas originales en temas, áreas y enfoques de trabajo complementarios a los que abordan otros servicios del Estado. Inició actividades el 1 de enero de 1991, después que el Presidente de la República Patricio Aylwin, promulgó la ley 18.989, en julio de 1990. Define como objetivo del Fondo el financiar en todo o en parte planes, programas, proyectos y actividades especiales de desarrollo social. Deben resolver problemas de ingreso o calidad de vida y

ayudar a que las personas desarrollen acciones, capacidades y destrezas que les permitan superar su situación de pobreza. Invertir con la gente es el principio de la acción del FOSIS.

1.6.2.5 Programa de Fomento a las Exportaciones Chilenas (PROCHILE)

La Dirección de Promoción de Exportaciones ProChile, creada en Noviembre de 1974, dependiente de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, tiene como misión apoyar el desarrollo del proceso exportador y la internacionalización de las empresas chilenas, de acuerdo a la política de inserción económica internacional del país, de los acuerdos suscritos por Chile en el marco de la OMC.

1.6.2.6 Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE)

Es un organismo técnico del Estado, descentralizado, que se relaciona con el Gobierno a través del Ministerio del Trabajo. Su misión es contribuir al incremento de la productividad y desarrollo nacional, impulsando la capacitación ocupacional, tanto en las empresas, como también en las personas de menores ingresos del país. Tarea realizada a través de la administración de un incentivo tributario que el Estado ofrece a las empresas para capacitar a su personal, mediante una acción subsidiaria y por medio de un programa de becas de capacitación financiadas con recursos públicos.

1.6.2.7 Servicio de Impuestos Internos (SII)

Se suma con acciones concretas al programa Despegapyme, desarrollando tres portales en Internet destinados a que las micro y pequeñas empresas se informen y puedan realizar acciones concretas de facilitación tributaria: www.14quater.cl, www.facturaelectronica mipyme.cl y una guía para los emprendedores.

1.6.2.8 Fondo de Garantía a Pequeños Empresarios (FOGAPE)

Fondo Estatal destinado a garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de Leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a micro y pequeños empresarios, exportadores y organizaciones de pequeños empresarios elegibles, que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las instituciones financieras en la solicitud de sus financiamientos. A partir del año 2009 permite garantizar temporalmente a medianas empresas.

La administración del FOGAPE le corresponde al Banco Estado, siendo supervisados por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LA REALIDAD PYME

En el presente capítulo se realizan entrevistas para comprender los distintos ámbitos involucrados sobre el tema a tratar, como son: sistemas de pago, financiamiento, nivel de Información sobre beneficios, generando un conocimiento fundamentado en la realidad.

2.1 Diseño Investigación Concluyente

2.1.1 Determinación Universo a Investigar

Universo: Empresas Pymes de la provincia de Valparaíso, que venden productos o servicios a grandes empresas del país.

2.1.2 Determinación de las Unidades y Tipo de Muestreo

Muestra: Se considerará una muestra de 20 empresas, comprendidas dentro del universo propuesto.

Tipo de muestreo: Para efectos de análisis se consideró un muestreo simple por conveniencia.

2.1.3 Determinación del Tamaño de Muestra

Para determinar el tamaño óptimo de la muestra con que se trabajará, se debe tener en consideración la disponibilidad de recursos con que se cuenta y la poca disposición por parte de las distintas empresas en entregar la información. De ahí que se consideran 20 empresas (Ver Anexo 1) que son académicamente representativas, pero no son contundentes para tomar decisiones en relación a todo el Sector Pyme.

Lugar: Viña del Mar, Valparaíso, Quilpué, Villa Alemana, Placilla.

Hora: 10:00 a 19:00 hrs.

Fecha: Entre el 20 de Octubre y 16 de Noviembre de 2012.

2.1.4 Diseño del Método de Recolección de Información

El método a utilizar en el trabajo será la entrevista, con las siguientes características:

Personalizada: Implica un contacto directo entre entrevistador y entrevistado.

Estructurada: Dado que las preguntas fueron construidas con anterioridad a la realización de la entrevista.

No disfrazada: Puesto que se le explicará de manera transparente al entrevistado el objetivo perseguido y se le dará la libertad para contestar dicha entrevista, de la forma que estime conveniente.

Abierta: Con el objeto de permitir que el entrevistado pueda dar opiniones personales, que logren contribuir a una mejor comprensión del panorama de la empresa.

2.2 Desconocimiento de las Pymes acerca del Sello ProPyme

Existe un gran desconocimiento por parte de la micro, pequeña y mediana empresa, acerca de la existencia y función que cumple el Sello ProPyme. El bajo conocimiento se atribuye a que ha sido poco publicitado y el Gobierno no le ha dado el determinado énfasis que debiese, teniendo como consecuencia resultados adversos a los esperados.

Para complementar lo anterior, se realizó una entrevista a la encargada del Sistema Integral de Atención Ciudadana en el Ministerio de Economía, sobre datos de Sello ProPyme, quien señala:

- Para el Ministerio de Economía, el que las empresas Pymes no estén enteradas no les preocupa, por una simple razón, éste fue creado para las grandes empresas, quienes voluntariamente pueden adherirse y contribuir a realizar buenas prácticas laborales.
- Constantemente se realizan campañas internas con las grandes empresas a nivel nacional, a las cuales se envían cartas invitando e incentivando a que se unan al Sello.
- Por ahora no se continuará realizando campañas públicas, hasta que se cree un nuevo lanzamiento, informando sobre algunos cambios en el reglamento, con fecha de publicación en su página web oficial a mediados del año 2013.

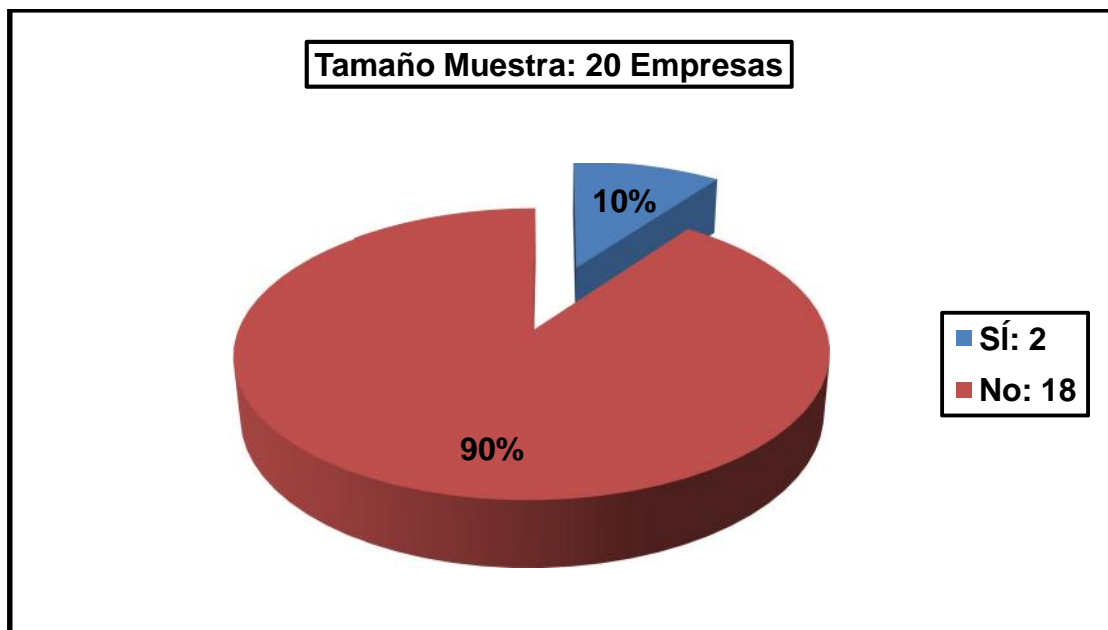
Otro motivo es la baja aceptación que hay por parte de las grandes empresas, las cuales no han realizado la cantidad de solicitudes que se esperaba, comportándose de manera indiferente a la idea de adherirse voluntariamente, dejando de lado el espíritu del Sello.

Se suma las declaraciones del Ministro de Economía, Pablo Longueira, quien señaló: “En el Sello ProPyme nos ha ido pésimo” (La Nación, 2012), afirma que la iniciativa para que las grandes empresas paguen en tiempos adecuados a las pequeñas y medianas compañías, no ha tenido el efecto que pretendía.

En resumen las razones que llevan al desconocimiento del Sello por parte de las Pyme son; la mínima publicidad y la baja adherencia para obtener la certificación.

Del universo entrevistado (20 empresas), sólo dos mencionaron, haber escuchado alguna vez sobre Sello ProPyme. El resto de las empresas manifestaron total desconocimiento de qué es y para qué sirve, ver gráfico 2.1.

Gráfico2.1: ¿Conoce el Sello ProPyme?



Fuente: Elaboración Propia, 2012.

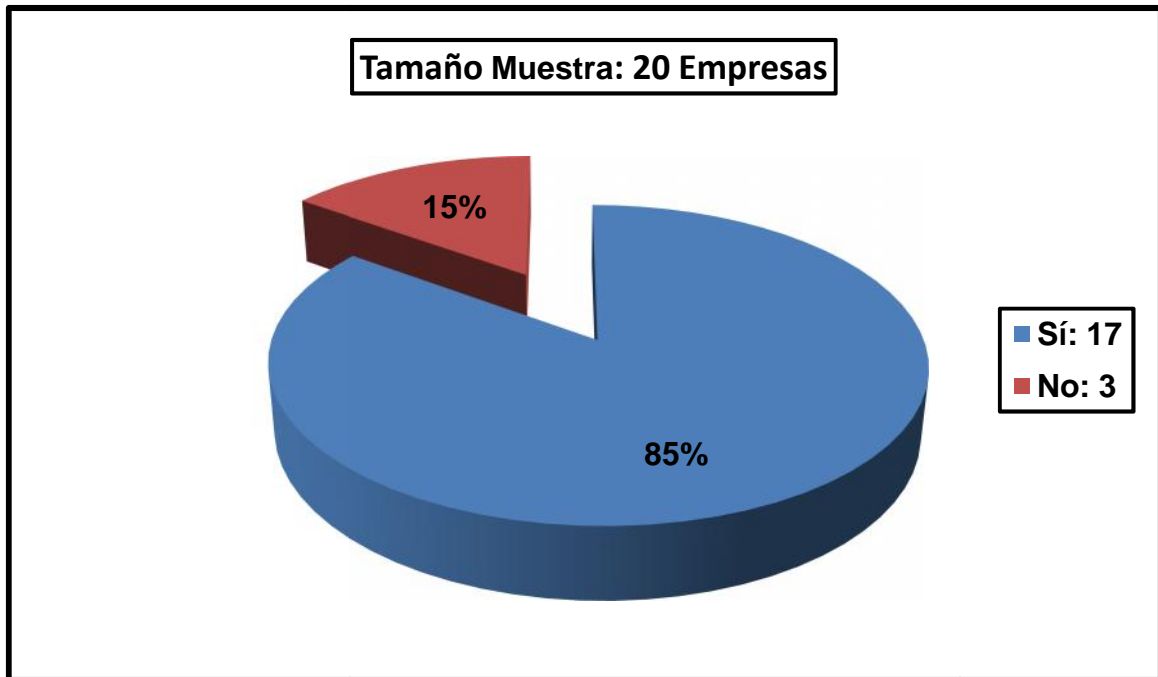
Las mismas empresas que se mostraron ignorantes sobre el tema, se manifestaron interesadas en saber acerca de la iniciativa del Gobierno, sobre todo porque serán beneficiadas al tener un régimen de pago ordenado y de menor plazo por parte de las grandes empresas. Cabe destacar que una vez más queda de manifiesto que las campañas de difusión han sido insuficientes.

2.3 Oportunidades de Emprendimiento.

Teniendo como base el desconocimiento por parte de las Pymes acerca de Sello ProPyme, se puede concluir que para el Gobierno desde un punto de vista de recursos, resulta fácil entender que el Sello no fue lanzado para que las Pymes lo conozcan, sino para que las grandes empresas lo adopten. Pero resalta el hecho que debería contemplar a todo ámbito de empresas, porque el emprendimiento involucra un trabajo conjunto, interempresas, donde todos puedan obtener beneficios.

De las entrevistas realizadas a Pymes de la Provincia de Valparaíso, un 85% de estas, efectivamente prestan servicios o venden sus productos a la gran empresa, del 15% restante, un 66,7% tuvo malas experiencias con los pagos, por lo que decidieron dejar de ofrecer productos y/o servicios a las grandes empresas (ver gráfico 2.2). Un ejemplo es el caso de Leiro Car, empresa de desabolladura y pintura, que trabajó para automotoras y aseguradoras, las que contaban con sistema de pago tardío. Otro caso es el de Bagelmanía, fábrica de pan, a la que Jumbo ofreció vender su producto, negociación que no surgió efecto por tener que asumir pagos a 90 días por parte del proveedor.

Gráfico2.2: ¿Vende sus productos o servicios a grandes empresas?



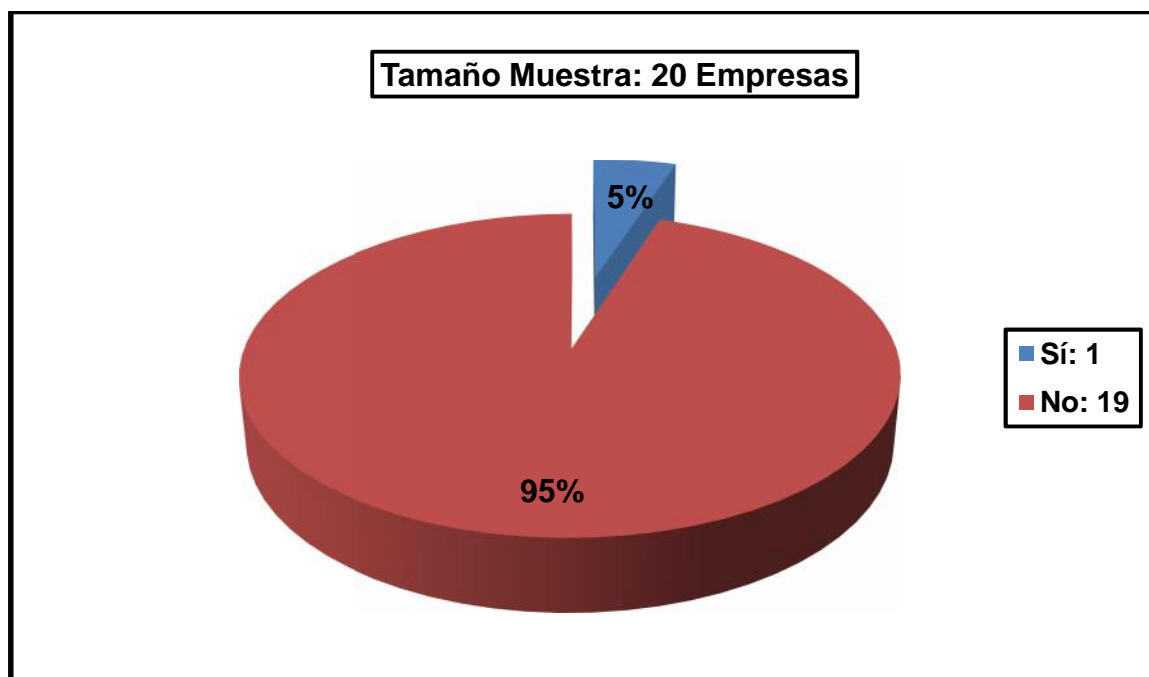
Fuente: Elaboración Propia, 2012.

Muchas veces se vende a grandes empresas, no por los beneficios monetarios que puedan reportar en un primer momento, sino más bien, por la exposición que pueda ganar el producto, buscar espacios de mercado o simplemente para probar si el producto se venderá y de esta forma aumentar la producción.

Mediante el panorama informativo relacionado a las Pyme, se conoció la realidad de lo que se vive en la provincia de Valparaíso. Algunas de las características que se encontraron en las Pymes entrevistadas, es que sólo una de ellas cuenta con un beneficio otorgado por el Gobierno, conocido como capital semilla, creado por CORFO, el cual tiene como objetivo apoyar a emprendedores

innovadores en el desarrollo de sus proyectos de negocios, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación, puesta en marcha y despegue de sus emprendimientos, ver gráfico 2.3

Gráfico 2.3: ¿Ha obtenido beneficios del Gobierno?



Fuente: Elaboración Propia, 2012

Muchos emprendedores no conocen los beneficios monetarios a los que pueden postular, varios cumplen con los requerimientos necesarios, pero, por falta de tiempo, desconocimiento o deficiente gestión del Gobierno en temas Pymes, no postulan, perdiendo posibilidades de ayuda. La perseverancia y superación de la alta burocracia, trae beneficios.

Todos los años quedan recursos no utilizados, que significan mala gestión en la entrega de éstos, que finalmente repercuten negativamente en el crecimiento

país. Pero la responsabilidad no recae sólo en el Gobierno, también se debe reconocer la cultura del país, de dejar todo para última hora y tener como concepto, que los beneficios se deben dar de forma fácil y expedita.

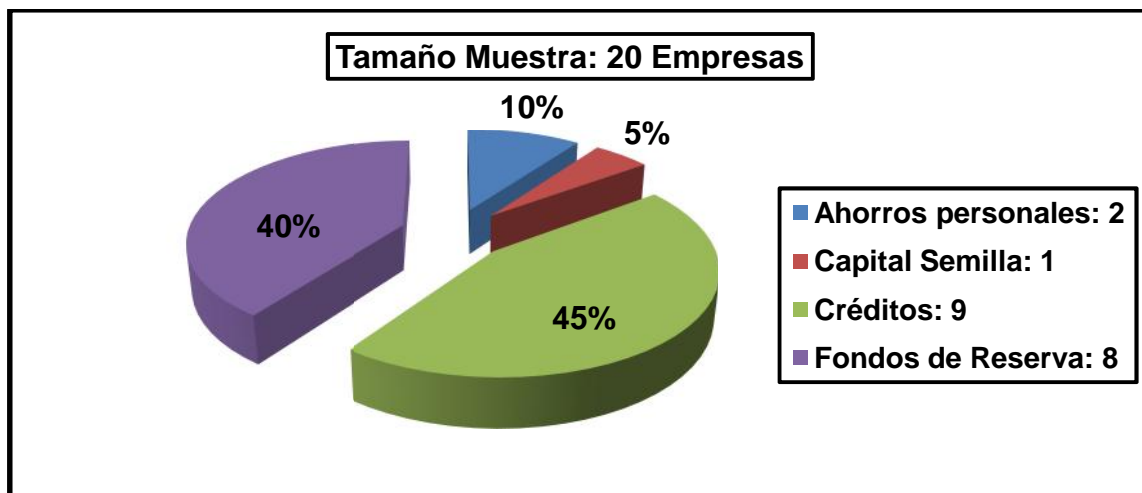
Dado el panorama anterior y las distintas variaciones que se producen en la economía, se generan problemas de financiamiento en la obtención de Capital de Trabajo, no logrando muchas de las Pymes emprender, ni solventarse.

El emprendimiento no se resguarda, ni se asegura, se logra a través de ser eficiente en los procesos y en el uso de los recursos.

Las Pymes tienen distintas formas de obtener financiamiento (como se detallará más adelante), principalmente para solventar lo relacionado a pagos tardíos en que incurren las grandes empresas, esto va en directa relación con la cantidad de años de trayectoria que se lleva en el mercado con cierto producto, servicio o marca.

Las posibilidades viables de financiamiento son la postulación a beneficios entregados por el Estado (por ejemplo capital semilla), algún ahorro personal y en último caso un crédito bancario, tomando en cuenta los costos involucrados. Se demuestra en el gráfico siguiente:

Gráfico 2.4: Fuentes de obtención de Capital de Trabajo



Fuente: Elaboración Propia, 2012.

Las Pymes con menor cantidad de años de trayectoria son las que más sufren con respecto al financiamiento debido a que al momento de solicitar un crédito bancario, tendrá altas tasas de interés, siendo difícil de pagar, como se aprecia en la Tabla 2.1, donde a medida que aumenta el volumen de ventas, disminuye la tasa de interés.

Tabla 2.1: Tasas de Interés Crédito Bancario.

| Tasas mensuales | Tamaño Empresa | | | |
|-------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | Micro | Pequeña | Mediana | Grande |
| Ventas Anuales UF | 1 - 3500 | 3501 - 40000 | 40001 - 100000 | 100001 o más |
| Mínimo | 1,19% | 0,82% | 0,64% | 0,55% |
| Máximo | 3,70% | 1,25% | 0,80% | 0,65% |

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en Banco Estado, 26 Noviembre 2012.

Las Pymes con trayectoria en el mercado, dependiendo del rubro y la eficiencia de operaciones debieran contar, al menos con un porcentaje de Capital

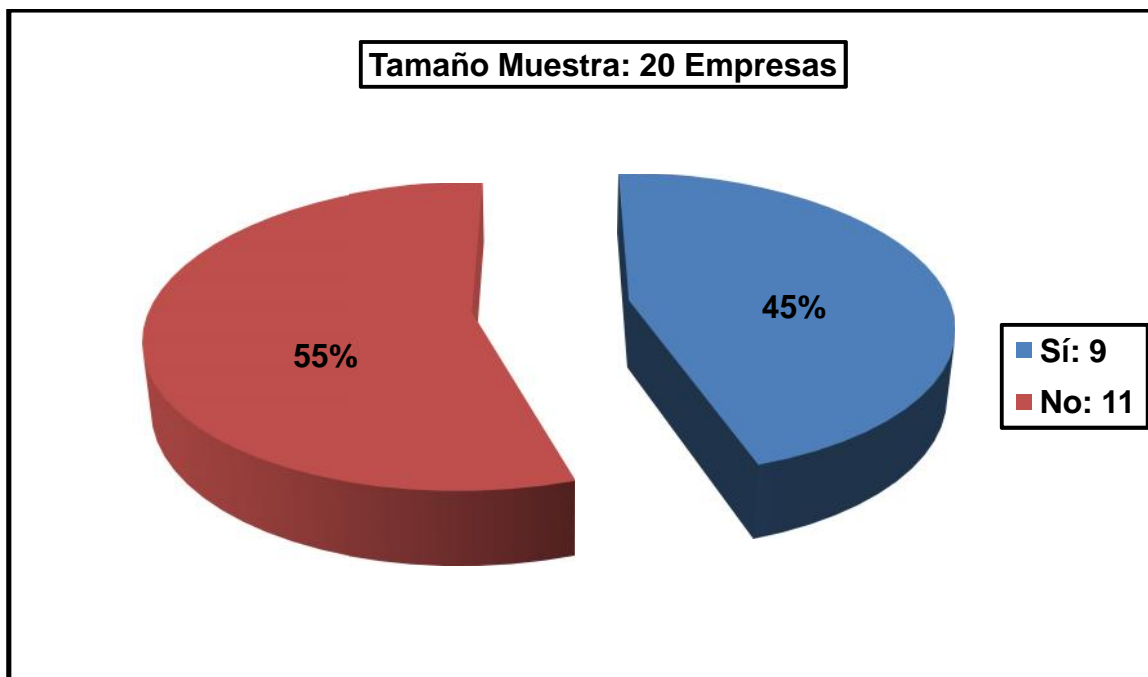
de Trabajo, en forma de fondo para imprevistos, una posibilidad de contar con ahorros personales y mayores beneficios al pedir un crédito bancario (menores tasas, menores trabas nombradas en el capítulo anterior).

Todas las Pymes son diferentes, cuentan con diversas posibilidades de financiamiento, tienen distintos niveles de eficiencia y grados de autofinanciamiento.

Por otro lado el Gobierno debe entregar información suficiente y clara de los pasos y condiciones que se requieren para obtener los beneficios. Esto debe ser un compromiso mutuo, de cooperación y colaboración recíproca, operar eficientemente, sin desperdiciar recursos.

También se aprecia, el hecho de que prácticamente la mitad de las empresas entrevistadas tienen más sucursales, pese que algunas son muy pequeñas. La razón radica en el hecho de poder llegar a una mayor cantidad de lugares ofreciendo el producto o servicio, llenando espacios de mercado no satisfechos, anticipándose a la competencia, notando que un 55% de las empresas entrevistadas tienen más de una sucursal, ver gráfico 2.5.

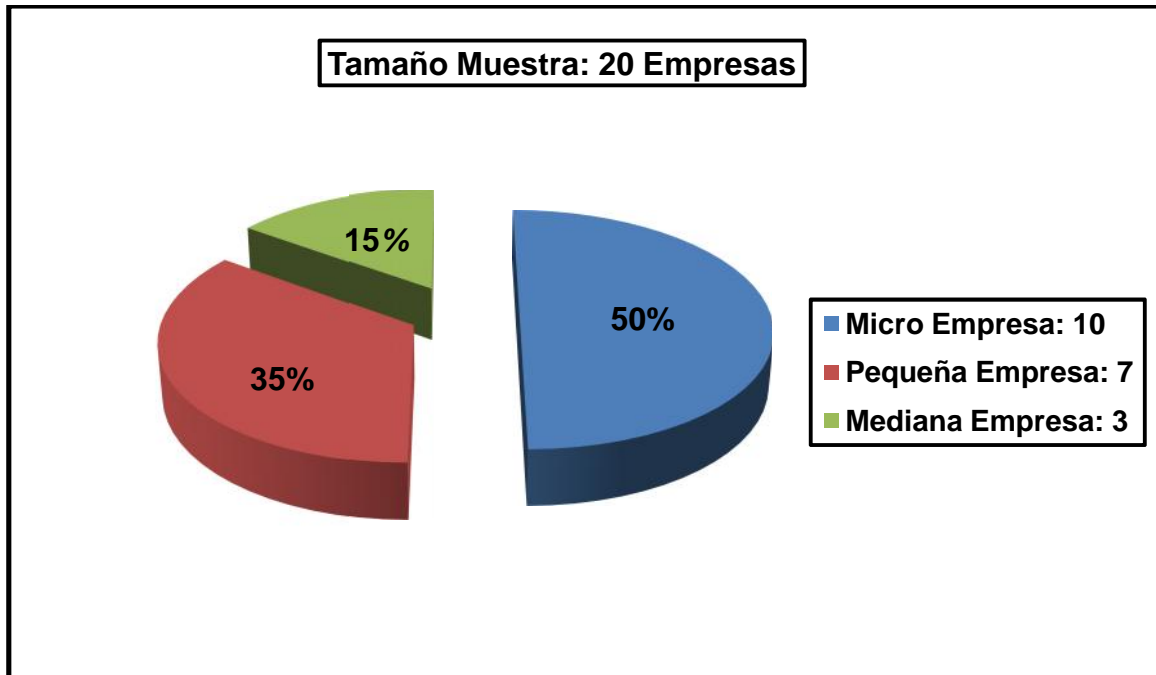
Gráfico 2.5: ¿Única sucursal?



Fuente: Elaboración Propia, 2012.

La tendencia, e informes entregados periódicamente por distintos organismos del Estado, indican que hay mayor cantidad de microempresas, por sobre las otras categorías, como se aprecia en el gráfico 2.6.

Gráfico 2.6: Clasificación de empresa

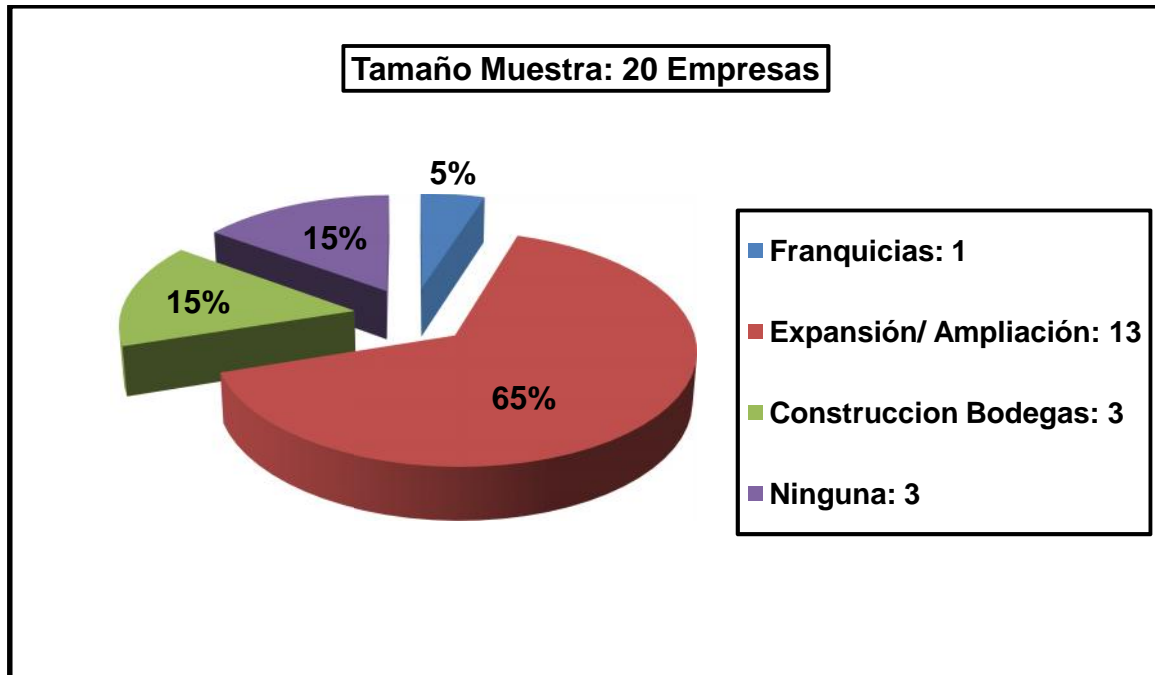


Fuente: Elaboración Propia, 2012.

Luego de revisadas las entrevistas, se determinó que la categoría de microempresas representa la mayor cantidad de fracasos respecto del emprendimiento, cerca de un 20% del total logra surgir y mantenerse en el tiempo, las demás quiebran o no logran solvencia. (Dufeu, 2012)

Al consultar sobre las proyecciones que tenía cada una de las empresas, las respuestas fueron variadas. Las opciones de continuidad se dan por conseguir franquicias, expansión, construcción de bodegas de almacenamiento y siendo pesimista el no hacer nada. Ver gráfico 2.7.

Gráfico 2.7: Proyecciones



Fuente: Elaboración Propia, 2012.

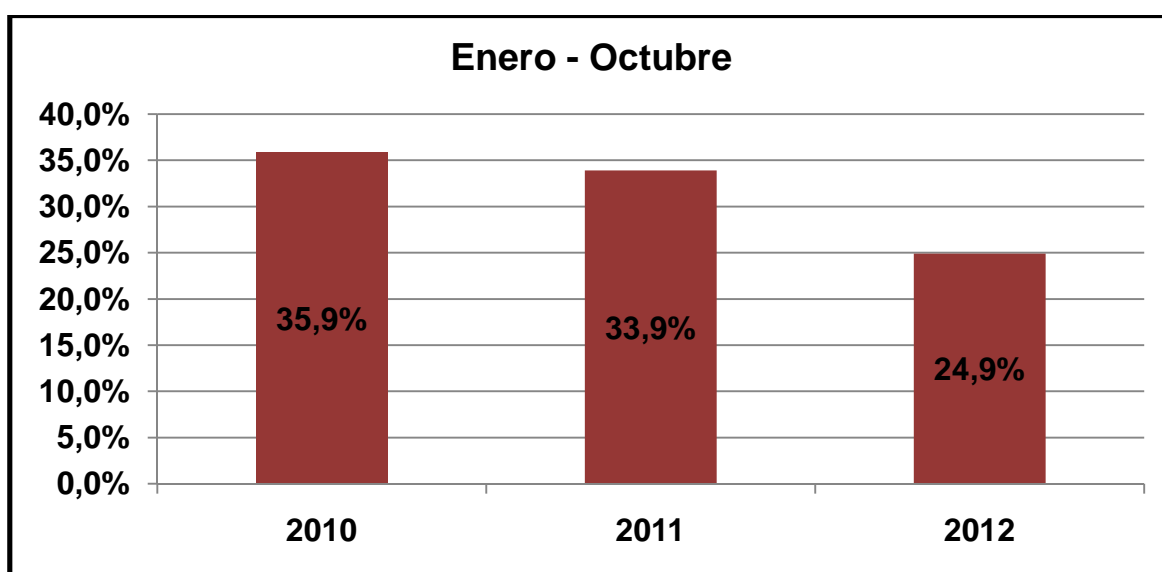
El panorama de emprendimiento en nuestro país ha mejorado en relación con años anteriores, gracias a programas como despegar Pyme, ChilePaga, Sello ProPyme, que lo impulsan y privilegian.

2.4 Beneficios de Certificación Sello ProPyme, para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El Gobierno de Chile, como manera de generar empleos y a la vez hacer cumplir los plazos de pago que tienen las diferentes instituciones de gran tamaño, hacia sus proveedores, creó el programa “Chile Paga” que tiene como objetivo velar y supervisar que los servicios públicos del Estado, cumplan con el compromiso de pago oportuno a proveedores. (Dittborn Cordua, 2012)

El principal indicador para el seguimiento, es el de cantidad de facturas que fueron pagadas por sobre el plazo establecido. Indicador que ha bajado de 33,9% a 24,9% el año 2011 (año que se lanzó “Chile Paga”) al 2012, según se muestra en el gráfico siguiente, para el periodo de Enero a Octubre, para los años 2010, 2011 y 2012.

Gráfico 2.8 Cantidad de Facturas pagadas por sobre el plazo establecido



Fuente: Ministerio de Hacienda, 2012.

Al ser “Chile Paga” un programa sólo afecto a las instituciones públicas, nació la necesidad de un programa para el sector privado, de esta forma se creó, Sello ProPyme

La base de la creación Sello ProPyme, tiene su fundamento en la búsqueda de cooperación mutua entre las grandes empresas y los proveedores con que éstas cuentan.

El hecho de certificarse involucra generación de emprendimientos, además de crear una real posibilidad, de que el sector Pyme cuente con mayor cantidad de Capital de Trabajo Neto, que significa generar crecimiento, poder invertir, realizar ampliaciones, ofrecer nuevos productos, contratar nuevos empleados, etc.

En resumen, el gran beneficiado es el sector Pyme y las personas que desean emprender en el país, que en conjunto con otras posibilidades de apoyo (por ejemplo capital semilla, capital abeja), complementan la decisión de surgir.

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

En el presente capítulo se realizará una comparación de los estados financieros (periodo 2011 – 2012) correspondientes a grandes empresas, con presencia nacional, que estén o no adheridas al Sello ProPyme.

Se hará un análisis de activos y pasivos corrientes, revisando con mayor detalle el ítem cuentas por pagar. Se calculará el Capital de Trabajo Neto, las variaciones que presente el índice de liquidez en cada una de las empresas y la rotación de cuentas por pagar, estudiando su comportamiento en los distintos periodos.

3.1 Cuentas por Pagar a Proveedores

En relación a las cuentas por pagar a proveedores y el pago tardío que la mayoría de las grandes empresas incurren, se identifican ciertas ventajas y desventajas:

Ventajas

- No tener que realizar el pago en el mismo instante en que se adquieren los productos o se recibe la prestación de servicios.
- Es un medio menos costoso de obtener recursos, debido a que si se retrasa el pago a proveedores, se cuenta con mayor Capital de Trabajo para las operaciones y se evita optar a créditos bancarios con altas tasas de interés.
- Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.
- Normalmente es efectivo disponible con el que la empresa cuenta.

Desventajas

- Se pierde el beneficio de optar a descuentos, por no realizar el pago en los primeros días, de recibido el producto o servicio.
- Optar a menor cantidad de proveedores, ya que algunos solo venden como máximo a 30 días, no aceptando condiciones de pago tardío de la empresa.
- La empresa adquiere mala imagen, en el tema referido al compromiso con proveedores.

En resumen el hecho de aplazar el mayor tiempo posible las cuentas por pagar, trae consigo mayores beneficios para la gran empresa, que el hecho de pagar en plazos menores, los cuales representan en su mayoría incentivos monetarios. Ese dinero se puede invertir, usar como soporte para ciertas operaciones que realice la empresa, o simplemente servir como Capital de Trabajo.

3.2 Implicancias del Sello ProPyme a la Gran Empresa

Los costos que involucra adherirse a Sello ProPyme, representan una serie de consecuencias tanto en los estados financieros de la empresa, como en el Índice de Liquidez y Capital de Trabajo Neto.

Para que una gran empresa pueda adherirse a Sello ProPyme y adoptar el pago a más tardar de 30 días desde recibido el producto, debe contar con suficiente liquidez, capaz de soportar la carga financiera que significa cumplir con la obligación de pagar en el plazo establecido.

Como se verá más adelante, muchas de las empresas analizadas no cuentan con suficiente liquidez, razón por la cual no se adhieren al Sello, aludiendo al hecho de tener que recurrir a créditos a corto plazo, que involucran tasas de interés mayores que las que pueden ofrecer los proveedores.

Una desventaja de la certificación es su carácter de voluntaria, que merma aún más las posibilidades de adhesión. Poder certificarse significa llevar un orden interno en la empresa y tener claro que los beneficios que se pueden obtener no es solo imagen, sino también un aumento del precio de la acción de la empresa, reflejo del compromiso en post del emprendimiento Pyme.

3.3 Análisis de Estados Financieros a Empresas Certificadas

3.3.1 Banmédica

Tabla 3.1: Activos Corrientes Banmédica

| ACTIVOS | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|----------------|--------------------|--------------------|
| ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| Efectivo y Equivalente al Efectivo | 5 | 32.734.534 | 22.308.169 |
| Otros Activos Financieros Corrientes | 6 | 27.759.798 | 26.303.210 |
| Otros Activos No Financieros Corrientes | 7 | 20.982.546 | 17.502.632 |
| Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar | 8 | 116.407.257 | 101.991.081 |
| Cuentas por Cobrar a Otras Entidades Relacionadas | 9 | 8.548 | 5.860 |
| Inventarios | 10 | 5.037.073 | 5.140.459 |
| Activos Biológicos | | 0 | 0 |
| Activos por Impuestos Corrientes | | 9.455.001 | 6.687.380 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | | 212.384.757 | 179.938.791 |

Fuente: Plataforma Virtual Banmédica.

Tabla 3.2: Pasivos Corrientes Banmédica

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|----------------|--------------------|--------------------|
| PASIVOS CORRIENTES | | | |
| Otros Pasivos Financieros Corrientes | 16 | 50.852.638 | 36.478.784 |
| Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar | 17 | 175.462.198 | 155.961.498 |
| Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas | 9 | 1.596.836 | 1.708.853 |
| Otras Provisiones | 18 | 22.822.613 | 27.273.455 |
| Pasivos por Impuestos Corrientes | | 10.743.100 | 9.677.294 |
| Provisiones por Beneficios a los Empleados | | 245.098 | 277.735 |
| Otros Pasivos No Financieros Corrientes | 19 | 15.775.842 | 16.614.943 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | | 277.498.325 | 247.992.562 |

Fuente: Plataforma Virtual Banmédica.

Índice de Liquidez = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Capital de Trabajo Neto = Activos Corrientes – Pasivos Corrientes.

Tabla 3.3: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Banmédica

| BANMÉDICA | 2012 | 2011 |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| Índice de Liquidez | 0,77 | 0,73 |
| Capital Trabajo Neto | -65.113.568 | -68.053.771 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Isapre Banmédica, 2012.

Banmédica es la única isapre que cuenta con la certificación Sello ProPyme, lo que involucra que sus pagos a proveedores se debieran realizar a más tardar 45 días después de recibido el producto o servicio.

Al revisar sus estados financieros se puede ver que el índice de liquidez de la empresa hasta septiembre 2012, es superior al del periodo anterior. Esto quiere decir que dentro de la institución se debieron realizar cambios para solventar el costo monetario que significa adelantar las cuentas por pagar. Cabe resaltar que

los montos de Capital de Trabajo Neto de esta empresa son negativos, no presentando grandes variaciones.

Tabla 3.4: Nota 17 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar

| CUENTAS | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|-------------------------|--------------------|--------------------|
| Bonos por pagar | 26.304.896 | 17.111.239 |
| Subsidios por pagar | 14.575.300 | 13.980.147 |
| Participaciones médicas | 4.920.792 | 2.111.172 |
| Honorarios Médicos | 21.023.060 | 16.766.534 |
| Dividendos por pagar | 11.253.539 | 12.997.814 |
| Cheques caducos | 9.040.117 | 10.528.428 |
| Otras cuentas por pagar | 88.344.494 | 82.466.164 |
| TOTAL | 175.462.198 | 155.961.498 |

Fuente: Plataforma Virtual Banmédica.

Analizando la tabla, el monto del ítem otras cuentas por pagar, aumenta de 2011 a 2012, lo que indica que se siguió invirtiendo, comprando, adquiriendo bienes, etc. No hubo necesidad de desligarse de proveedores a causa de la certificación.

Tabla 3.5: Rotación cuentas por pagar Banmédica (Ver Anexo 2)

| BANMÉDICA | 2012 | 2011 |
|-----------------------|------|------|
| Días promedio de Pago | 98 | 98 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Isapre Banmédica, 2012.

Banmédica, tomando en cuenta sus indicadores financieros ha podido certificarse sin tener que asumir grandes costos o desajustes en su estructura financiera.

Pese a estar certificada, en su memoria hasta septiembre 2012, mantiene el párrafo “El plazo promedio de pago a los proveedores de las empresas que conforman Grupo Banmédica se encuentra en un rango de 30 a 60 días y no devengan intereses”, no cumpliendo en un 100% los plazos de pago acordados, demostrado por el cálculo de rotación de sus cuentas por pagar que muestran, que para 2011 y 2012, se ha mantenido la cantidad de días promedio para saldar obligaciones, siendo superior a los 45 días que compromete la certificación, en las empresas del área de la salud.

3.3.2 Entel

Tabla 3.6: Activos Corrientes Entel

| ACTIVOS | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|----------------|--------------------|--------------------|
| ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| Efectivo y Equivalente al Efectivo | 5 | 54.836.485 | 23.064.067 |
| Otros Activos Corrientes | 6 | 945.929 | 5.407.220 |
| Otros Activos No Financieros Corrientes | 7 | 18.115.003 | 16.754.397 |
| Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar | 8 | 262.408.508 | 251.229.640 |
| Cuentas por Cobrar a Otras Entidades Relacionadas | 9 | 491.19 | 722.752 |
| Inventarios | 10 | 77.884.110 | 63.091.800 |
| Activos por Impuestos Corrientes | 14 | 5.829.054 | 5.465.298 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | | 420.510.279 | 365.735.174 |

Fuente: Plataforma Virtual Entel.

Tabla 3.7: Pasivos Corrientes Entel

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|----------------|--------------------|--------------------|
| PASIVOS CORRIENTES | | | |
| Otros Pasivos Financieros Corrientes | 15 | 32.753.373 | 18.584.041 |
| Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar | 16 | 364.133.256 | 326.224.772 |
| Otras Provisiones | 17 | 458.211 | 578.262 |
| Pasivos por Impuestos Corrientes | 14 | 7.138.370 | 7.951.010 |
| Otros Pasivos No Financieros Corrientes | 18 | 31.492.055 | 40.923.365 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | | 435.975.265 | 394.261.450 |

Fuente: Plataforma Virtual Entel.

Índice de Liquidez = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Capital Trabajo Neto = Activo Corrientes – Pasivo Corrientes.

Tabla 3.8: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Entel

| ENTEL | 2012 | 2011 |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| Índice de Liquidez | 0,96 | 0,93 |
| Capital Trabajo Neto | -15.464.986 | -28.526.276 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Entel, 2012.

Entel es pionera en certificarse con Sello ProPyme, en el rubro de las comunicaciones y una de las empresas que mayor publicidad ha hecho de la certificación. Mantiene tanto para 2011 como 2012, índices de liquidez cercanos a 1, aumentando de un año a otro.

Respecto al Capital de Trabajo Neto, aumenta aproximadamente en un 50%, lo que demuestra aún más el hecho de que certificarse, no necesariamente representa costos altos. Una eficiente administración interna de los recursos, genera que cambios de gran envergadura no se resientan en la empresa.

Tabla 3.9: Nota 16 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar

| CUENTAS | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|--------------------|--------------------|
| CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES | | |
| Corresponsales Extranjeros | 1.991.136 | 2.759.304 |
| Proveedores Telecomunicaciones | 38.446.046 | 36.753.378 |
| Proveedores Extranjeros | 22.339.195 | 28.478.857 |
| Proveedores Nacionales | 223.596.648 | 205.252.293 |
| OTRAS CUENTAS POR PAGAR | | |
| Obligaciones con el personal | 14.270.174 | 16.067.996 |
| Dividendos por pagar | 43.427.079 | 19.375.846 |
| Otros (IVA Debito, Impuesto de Retención) | 20.062.978 | 17.537.098 |
| TOTAL | 364.133.256 | 326.224.772 |

Fuente: Plataforma Virtual Entel.

En relación a las cuentas por pagar, los proveedores nacionales representan un 61% del total, por lo que certificarse y privilegiar el emprendimiento Pyme es una tarea asumida por la empresa.

Tabla 3.10: Rotación cuentas por pagar Entel (Ver Anexo 3)

| ENTEL | 2012 | 2011 |
|-----------------------|------|------|
| Días promedio de pago | 117 | 127 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Entel, 2012.

Entel ha recibido premios por su calidad de servicio y gestión, lo que indica un eficiente funcionamiento interno y de toda la cadena productiva, donde están inmersos los proveedores Pyme, viéndose favorecidos. Pero esto se ve empañado con el cálculo de la rotación de cuentas por pagar, donde se observa que aunque mejoró de 2011 a 2012, los días promedio de pago a los proveedores es de 117, muy superior a los 30 días, que establece la certificación.

3.3.3 Metro de Santiago

Tabla 3.11: Activos Corrientes Metro de Santiago

| ACTIVOS | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|----------------|--------------------|--------------------|
| ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| Efectivo y Equivalente al Efectivo | 4 | 118.151.489 | 88.589.147 |
| Otros Activos Financieros Corrientes | 10 | 961.375 | 479.297 |
| Otros Activos No Financieros Corrientes | 11 | 2.414.820 | 2.568.817 |
| Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar | 5 | 4.899.313 | 6.145.803 |
| Inventarios | 6 | 14.511.017 | 11.573.407 |
| Activos por Impuestos Corrientes | | 457.961 | 453.334 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | | 141.395.975 | 109.809.805 |

Fuente: Plataforma Virtual Metro Santiago.

Tabla 3.12: Pasivos Corrientes Metro de Santiago

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|-------------|--------------------|--------------------|
| PASIVOS CORRIENTES | | | |
| Otros Pasivos Financieros Corrientes | 12 | 77.411.237 | 73.213.021 |
| Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar | 15 | 25.083.803 | 36.919.145 |
| Otras Provisiones a corto plazo | 19 | 1.162.247 | 2.050.961 |
| Provisiones Corrientes por Beneficios a los Empleados | 17 | 10.043.110 | 7.975.899 |
| Otros Pasivos No Financieros Corrientes | 13 | 13.810.939 | 12.388.695 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | | 127.511.336 | 132.547.721 |

Fuente: Plataforma Virtual Metro Santiago.

Índice de Liquidez = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Capital Trabajo Neto = Activo Corrientes – Pasivo Corrientes.

Tabla 3.13: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Metro de Santiago

| METRO DE SANTIAGO | 2012 | 2011 |
|-----------------------------|------------|-------------|
| Índice de Liquidez | 1.11 | 0.83 |
| Capital Trabajo Neto | 13.884.639 | -22.737.916 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Metro Santiago, 2012.

La empresa Metro de Santiago ofrece un servicio de calidad hacia el usuario, conserva un correcto funcionamiento de la logística y mantención del servicio, siguiendo un proceso eficiente. En relación a esto, desde fines del año 2011 se certificó con Sello ProPyme, manteniendo la línea de buenas relaciones tanto con el usuario, como con proveedores.

Analizando sus estados financieros podemos notar que no hubo mayor incidencia en costos o desajustes en sus cuentas y que desde 2011 a 2012 el índice de liquidez aumenta 33,7%, permitiendo afrontar de mejor manera sus

obligaciones. Ligado a esto, es importante hacer notar que el Capital de Trabajo Neto de Metro Santiago, aumenta considerablemente de 2011 a 2012, pasando de montos negativos a positivos, algo difícil de lograr de un año a otro.

Lo anterior es reflejo de una eficiente administración y gestión de los recursos con que cuenta Metro de Santiago, junto a un control adecuado, lo que lo hace uno de los servicios mejor catalogados en el mundo.

Tabla 3.14: Nota 15 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar

| CUENTAS | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Deudas por compras, proyectos y servicios recibidos | 18.542.945 | 29.875.716 |
| Cuentas por pagar a sistema Transantiago | 4.931.290 | 5.244.981 |
| Retenciones | 1.397.482 | 1.620.274 |
| Otras cuentas por pagar | 212.086 | 178.174 |
| TOTAL | 25.083.803 | 36.919.145 |

Fuente: Plataforma Virtual Metro Santiago.

En el caso de las cuentas por pagar a proveedores, se nota una baja de aproximadamente un 33%, consecuencia de una disminución de los plazos de pago.

Tabla 3.15: Rotación cuentas por pagar Metro de Santiago (Ver Anexo 4)

| METRO DE SANTIAGO | 2012 | 2011 |
|------------------------------|-------------|-------------|
| Días promedio de pago | 35 | 54 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Metro Santiago, 2012.

Analizando los resultados de la tabla anterior, resalta el hecho de que Metro de Santiago, es la empresa certificada que más se acerca a los plazos de pago establecidos en la certificación, con 35 días promedio de pago a proveedores.

Al igual que otras empresas certificadas, la información disponible para público en general es mínima. Hubo nula disposición a responder consultas, por lo que sólo se cuenta con el análisis de los estados financieros, presentados anteriormente, con los cuales se hará una comparación con empresas no certificadas con Sello ProPyme.

3.4 Análisis de Estados Financieros a empresas no certificadas

3.4.1 Cruz Blanca

Tabla 3.16: Activos Corrientes Cruz Blanca

| ACTIVOS | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|-------------|--------------------|--------------------|
| ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| Efectivo y Equivalente al Efectivo | 5 | 44.871.896 | 53.459.700 |
| Otros Activos Financieros Corrientes | 6.1 | 17.696.343 | 39.076.736 |
| Otros Activos No Financieros Corrientes | 7.1 | 7.097.752 | 6.443.464 |
| Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar | 8 | 29.330.767 | 29.815.525 |
| Cuentas por Cobrar a Otras Entidades Relacionadas | 9 | 33.810 | 35.505 |
| Inventarios | 10 | 1.931.070 | 1.666.961 |
| Activos por Impuestos Corrientes | 17 | 5.369.950 | 4.258.158 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | | 106.331.588 | 134.756.049 |

Fuente: Plataforma Virtual Isapre Cruz Blanca.

Tabla 3.17: Pasivos Corrientes Cruz Blanca

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| PASIVOS CORRIENTES | | | |
| Otros Pasivos Financieros Corrientes | 6.2 | 20.281.840 | 18.270.772 |
| Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar | 20 | 68.959.212 | 69.948.589 |
| Otras Provisiones a Corto Plazo | 21 | 25.449.403 | 22.645.956 |
| Pasivos por Impuestos Corrientes | 17 | 1.578.536 | 2.500.234 |
| Provisiones Corrientes por Beneficios a los Empleados | 18 | 1.733.013 | 2.419.162 |
| Otros Pasivos No Financieros Corrientes | 7.2 | 5.250.859 | 9.940.036 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | | 123.252.863 | 120.724.749 |

Fuente: Plataforma Virtual Isapre Cruz Blanca.

Índice de Liquidez = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Capital Trabajo Neto = Activo Corrientes – Pasivo Corrientes.

Tabla 3.18: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Cruz Blanca

| CRUZ BLANCA | 2012 | 2011 |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| Índice de Liquidez | 0,86 | 1,12 |
| Capital Trabajo Neto | -16.921.275 | 14.031.300 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Cruz Blanca, 2012.

Cruz Blanca es una isapre que no se ha certificado con Sello ProPyme y tampoco está en espera de hacerlo. Estudiando sus estados financieros (2011 – 2012) se puede notar que de todas las empresas entrevistadas, es la única que presenta una disminución en el índice de liquidez.

En relación al Capital de Trabajo, siguiendo la lógica del índice de liquidez, disminuye pasando de un valor positivo a negativo, por lo que sus posibilidades de inversión y crecimiento, en relación a otras empresas, se ve limitada.

Tabla 3.19: Nota 20 Cuentas por pagar Comerciales y otras Cuentas por pagar.

| CUENTAS | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| Documentos por pagar | 126,976 | 298,148 |
| Bonos por pagar | 11.249.790 | 9.830.791 |
| Subsidios por pagar | 13.275.527 | 12.525.157 |
| Cuenta corriente excedente | 8.912.088 | 7.364.641 |
| Cotizaciones en exceso | 2.102.757 | 2.932.634 |
| Participaciones Médicas | 389.640 | 304,668 |
| Honorarios profesionales | 96,973 | 272.720 |
| Honorarios Médicos | 1.617.340 | 2.785.736 |
| Retenciones | 1.604.503 | 1.144.888 |
| Proveedores | 13.781.466 | 12.822.960 |
| Cheques caducos | 9.808.718 | 7.145.961 |
| Convenios Administración | 281.700 | 268.190 |
| Cotizaciones mal enteradas | 574,109 | 1.353.778 |
| Provisiones varias | 3.130.493 | 1.053.467 |
| Reembolsos | 111,169 | 555,708 |
| Otras cuentas por pagar | 1.895.963 | 4.289.142 |
| TOTAL | 68.959.212 | 64.948.589 |

Fuente: Plataforma Virtual Isapre Cruz Blanca.

Para Cruz Blanca, las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, representan más del 50% del total de las obligaciones corrientes, y lo referido a obligaciones con proveedores representa aproximadamente un 20%.

Tabla 3.20: Rotación cuentas por pagar Isapre Cruz Blanca (Ver Anexo 5)

| CRUZ BLANCA | 2012 | 2011 |
|------------------------------|-------------|-------------|
| Días promedio de pago | 70 | 76 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Cruz Blanca, 2012.

El cumplimiento de las obligaciones por parte de Isapre Cruz Blanca, es bueno comparado con otras empresas no certificadas, teniendo plazos de pago promedio de 70 días, por lo que no debería ser un problema el hecho de certificarse, dado el bajo nivel de obligaciones con proveedores y bajos plazos de pago.

3.4.2 Movistar

Tabla 3.21: Activos Corrientes Movistar

| ACTIVOS | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| Efectivo y Equivalente al Efectivo | 5 | 424.684 | 516.894 |
| Otros Activos Financieros Corrientes | 6 | 11.470 | 28.380 |
| Otros Activos No Financieros Corrientes | 7 | 85.818 | 324.992 |
| Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar | 8a | 16.337.626 | 16.045.447 |
| Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas | 9a | 228.544.691 | 188.025.223 |
| Inventarios, neto | 10 | 0 | 4.650 |
| Activos por Impuestos Corrientes | 11d | 8.364 | 8.370 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | | 245.412.653 | 204.953.986 |

Fuente: Plataforma Virtual Movistar.

Tabla 3.22: Pasivos Corrientes Movistar

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|-------------|-------------------|-------------------|
| PASIVOS CORRIENTES | | | |
| Otros Pasivos Financieros Corrientes | 6 | 1.175 | 0 |
| Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar | 16 | 14.270.029 | 14.848.403 |
| Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas | 9c | 23.734.216 | 25.473.079 |
| Pasivos por Impuestos Corrientes | 11c | 9.863.418 | 2.106.087 |
| Provisiones Corrientes por Beneficios a los Empleados | 17a | 0 | 96.590 |
| Otros Pasivos no Financieros | 18 | 260.422 | 294.517 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | | 48.129.260 | 42.818.676 |

Fuente: Plataforma Virtual Movistar.

Índice de Liquidez = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Capital Trabajo Neto = Activo Corrientes – Pasivo Corrientes.

Tabla 3.23: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Movistar

| MOVISTAR | 2012 | 2011 |
|----------------------|-------------|-------------|
| Índice de Liquidez | 5.10 | 4.79 |
| Capital Trabajo Neto | 197.283.393 | 162.135.310 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Movistar, 2012.

Movistar, empresa del rubro de las telecomunicaciones, desde el año 2011 ha visto disminuido su índice de crecimiento en ventas (generado principalmente por la portabilidad numérica), sumado a las crecientes críticas en calidad de servicio. Estos aspectos negativos, dan a pensar, que es difícil que en un corto plazo, la empresa pueda unirse al Sello.

Analizando sus estados financieros, no se puede dejar de retratar los altos índices de liquidez que mantiene, que pueden servir de sustento para solventar lo que significa la certificación Sello ProPyme.

Se debe tener en cuenta que esta condición poco común en una empresa, puede estar dado por una política de crédito flexible o querer mostrar una imagen de empresa con suficiente liquidez y un amplio margen de maniobras en inversiones, respaldado de un monto considerable de Capital de Trabajo Neto.

Tabla 3.24: Nota 16 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar

| CUENTAS | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--|-------------------|-------------------|
| Deudas por compras o prestación de servicios (1) | 10.145.402 | 11.591.491 |
| Proveedores de inmovilizado | 4.098.825 | 3.224.098 |
| Dividendos pendientes de pago | 18.120 | 17.803 |
| Otros | 7.682 | 15.011 |
| TOTAL | 14.270.029 | 14.848.403 |

Fuente: Plataforma Virtual Movistar.

(1) Las “Deudas por compras o prestación de servicios” corresponden a los proveedores extranjeros y nacionales

Tabla 3.25: Deudas por compras o prestación de servicios

| DEUDAS POR COMPRAS O PRESTACION DE SERVICIOS | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--|-------------------|-------------------|
| Nacional | 5.163.054 | 5.653.070 |
| Extranjero | 4.982.348 | 5.938.421 |
| TOTAL | 10.145.402 | 11.591.491 |

Fuente: Plataforma Virtual Movistar.

Las cuentas por pagar de Movistar en relación a sus distintos proveedores no son altas, por lo que no debiese tener mayor significancia un posible cambio en los plazos de pago y nuevos compromisos con estos.

Tabla 3.26: Rotación cuentas por pagar Movistar (Ver Anexo 6)

| MOVISTAR | 2012 | 2011 |
|-----------------------|------|------|
| Días promedio de pago | 193 | 183 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Movistar, 2012.

Pese a lo que puedan mostrar los indicadores financieros recién analizados, el cálculo de la rotación de cuentas por pagar muestra que Movistar, de 2011 a 2012, incrementó los plazos de pago a proveedores, en 10 días, hecho contrario a lo que busca Sello ProPyme.

3.4.3 Merval

Tabla 3.27: Activos Corrientes Merval

| ACTIVOS | Número Nota | 30/09/201 2 M\$ | 30/09/201 1 M\$ |
|---|----------------|--------------------|--------------------|
| ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| Efectivo y Equivalente al Efectivo | 3 | 1.013.804 | 1.641.102 |
| Otros Activos No Financieros Corrientes | 4 | 340.383 | 23.110 |
| Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar | 5 | 24.753 | 35.907 |
| Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas | 6 | 841.179 | 671.379 |
| Inventarios | 7 | 159.423 | 23.826 |
| Activos por Impuestos Corrientes | 8 | 17.250 | 16.000 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | | 2.396.792 | 2.411.324 |

Fuente: Plataforma Virtual Merval.

Tabla 3.28: Pasivos Corrientes Merval

| PASIVOS Y PATRIMONIO | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|-------------|------------------|------------------|
| PASIVOS CORRIENTES | | | |
| Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar | 13 | 1.159.348 | 1.866.317 |
| Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas | 6 | 530.297 | 410.911 |
| Provisiones Varias | 14 | 351.540 | 496.774 |
| Otros Pasivos No Financieros | 15 | 966.779 | 786.160 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | | 3.007.964 | 3.560.162 |

Fuente: Plataforma Virtual Merval.

Índice de Liquidez = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Capital Trabajo Neto = Activo Corrientes – Pasivo Corrientes.

Tabla 3.29: Índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto Merval

| MERVAL | 2012 | 2011 |
|----------------------|----------|------------|
| Índice de Liquidez | 0.80 | 0.68 |
| Capital Trabajo Neto | -611.172 | -1.148.838 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Merval, 2012.

Merval es una empresa con alto valor social, por lo que en ocasiones sus flujos de caja pueden ser negativos, o lo que es igual, arrojar pérdidas. Pero en el último periodo (2011 – 2012) ha ahorrado en costos, lo que se nota en una mejora en su índice de liquidez y Capital de Trabajo Neto, por lo que se puede hablar de una empresa en crecimiento, en vías hacia una gestión eficiente.

Tabla 3.30: Nota 13 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar

| CUENTAS | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Cuentas por pagar (a.1) | 934.534 | 1.647.214 |
| Otras cuentas por pagar (a.2) | 211.851 | 208.060 |
| Otros | 12.963 | 11.043 |
| TOTAL | 1.159.348 | 1.866.317 |

(a.1 y a.2) se detallarán en Anexo 7.

Fuente: Plataforma Virtual Merval.

Las cuentas por pagar, han disminuido en un 38%, lo que se debe a reducción de proveedores y término de contratos de outsourcing.

Tabla 3.31: Rotación cuentas por pagar Merval (Ver Anexo 8)

| MERVAL | 2012 | 2011 |
|------------------------------|-------------|-------------|
| Días promedio de pago | 41 | 61 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos de Plataforma Virtual Merval, 2012.

En resumen, Merval siendo un proyecto con carácter social, con bajos montos de deuda a proveedores en relación con el total de sus obligaciones, no debería tener mayores problemas para obtener la certificación. Para entregar solidez a lo expresado anteriormente, se analizó los días promedios de pago que tiene esta empresa con sus proveedores, los que son excelentes para no estar certificada, liquidando sus obligaciones en plazos promedio de 41 días.

3.5 Relación Comparativa entre Empresas Certificadas y No Certificadas con Sello ProPyme.

Desde el lanzamiento de Sello ProPyme a fines del año 2011, diversas compañías han optado voluntariamente por certificarse, teniendo en cuenta los costos asociados.

A pesar de que gran parte de las empresas estudiadas, cuenta con valores negativos de Capital de Trabajo Neto, debido a que existe un alto número de cuentas por cobrar, los índices de liquidez demuestran solvencia y posibilidad de afrontar las diversas obligaciones contraídas, sin influir el hecho de la certificación.

Respecto de las empresas certificadas se puede notar un patrón común, que hace referencia a la calidad de servicio entregado y la permanente búsqueda de eficiencia, en los procesos.

Revisando los estados financieros de estas empresas, se aprecia que los posibles costos que involucra asumir las formas de pago a proveedores, por adherirse a la certificación Sello ProPyme, en la práctica no significan un obstáculo, lo que queda demostrado en el nivel de liquidez, que aumenta de 2011 a 2012.

La certificación genera que los proveedores tengan una mejor opinión y mayor confianza hacia las grandes empresas, a la hora de trabajar con ellas, debido al cumplimiento del pago por productos o servicios, en los plazos establecidos en el contrato.

Cuando alguna gran empresa necesite proveedores nuevos, será un beneficio el hecho de estar certificada, ya que entrega confianza, seguridad y compromiso. Características que se reflejan, por ejemplo, en publicidad disponible en prensa escrita (Ver Anexo 9).

Pese a lo anterior, teniendo en cuenta la cantidad de días promedio de pago a proveedores, que disminuyen de 2011 a 2012, reflejan valores por encima del compromiso que busca Sello ProPyme, restando sentido a la certificación.

Las empresas no certificadas, no tienen malos resultados financieros, pero sí largos plazos de pago. No buscan compromiso con el emprendimiento, sino maximizar sus utilidades, al mínimo costo, y el beneficio de imagen empresa que trae consigo la certificación parece no ser suficiente, para convencer a los directivos.

Realizar contratos con pagos a proveedores, a una determinada fecha y que estos no se respeten, es una realidad latente dentro del mundo de las grandes empresas, pasando a llevar la ley, como al proveedor. Situación reflejada en que sólo 59 empresas (Ver Anexo 10), están certificadas con Sello ProPyme.

En resumen, el programa Sello ProPyme impulsado por el Gobierno, no ha tenido la recepción esperada. El hecho de certificarse va más allá de los costos, porque como se analizó anteriormente, un orden interno de las distintas cuentas y la mantención de los índices de liquidez que muestran los estados financieros

puestos a disposición del público, son suficientes para concretar voluntariamente la certificación, en la totalidad de empresas que aún no cuentan con ella.

Certificarse, genera posibilidades de emprendimiento, empleo y crecimiento país, en la medida que se cumpla en 100% con los pagos a 30 o 45 días dependiendo del caso. Si esta mirada se puede transmitir entre las distintas empresas, el beneficio será mayor.

CONCLUSIONES

Sello ProPyme, al ser una certificación voluntaria, junta o convoca una serie de variables tanto internas como externas que influyen de manera directa o indirecta en la toma de decisiones:

- El Gobierno entrega información del programa, en su mayoría a grandes empresas, punto débil, si se quiere una masificación de la existencia de este. Involucra además, que el sector Pyme no tenga suficientes posibilidades para decidir si ofrecer o no sus productos o servicios, a las grandes empresas.
- Es un hecho, que al no ser una obligación certificarse, no se cumple con las expectativas de adhesión. Si “Chile Compra”, privilegiara a empresas certificadas en la licitación de compra, o fuera obligación por ley, la realidad sería distinta, aumentando el número de empresas certificadas.
- Desde el punto de vista de la gran empresa, el costo de oportunidad que la certificación representa, en cuanto a dejar de invertir con el dinero de cuentas por pagar, se debe comparar con el beneficio de imagen que da a la empresa.
- El análisis financiero realizado a las grandes empresas certificadas, arrojó un comportamiento distinto al señalado al inicio de la memoria, debido a que el

elevado costo que se pensaba que involucraría contar con Sello ProPyme, no es así, teniendo mayor relación con un orden interno de la compañía, que con costos monetarios. En el estudio se vio reflejado que si se tiene un eficiente control tanto de cuentas por cobrar y pagar, una estructura sólida de empresa y visión de futuro, se puede lograr un equilibrio para compensar el hecho de adaptar los plazos de pago a proveedores, manteniendo a la vez índices de liquidez rentables y Capital de Trabajo Neto óptimo, para las distintas operaciones necesarias.

- Si bien es un beneficio que las empresas se certifiquen, los compromisos de pago se incumplen, quedando demostrado en cada una de las empresas, al calcular la rotación de cuentas por pagar. La fiscalización a empresas certificadas es mínima, generando desconfianza y falta de responsabilidad social empresarial.
- Las ventajas de certificarse pasan por el hecho de generar una imagen de confianza y compromiso. La desventaja es realizar cambios dentro de la estructura de financiamiento de las empresas.
- Para la Pyme, trabajar con plazos de pago por sus productos o servicios, a más tardar a 30 días, es un beneficio que involucra poder contar con mayor

posibilidad de emprendimiento, al contar con cantidad suficiente de Capital de Trabajo Neto.

- A la fecha no hay ningún estudio que trate de la eficiencia y del impacto que genera la certificación, dado su corto tiempo de puesta en marcha. Pese a esto, el Ministerio de Economía, está en proceso de encuestas, a cada una de las empresas certificadas, para medir los resultados y consecuencias de Sello ProPyme, informes que serán publicados, en Marzo del 2013.
- En resumen, Sello ProPyme tiene una buena base, pero una mala gestión, motivo por el cual, la mayoría de grandes empresas no se certifica. Se debería tomar medidas en cuanto, al cumplimiento de pagos acordados en contrato, de esta forma otras empresas tomen conciencia del beneficio que genera en el emprendimiento del sector Pyme y se certifiquen sin tener como excusa, los costos involucrados, ya que éstos tienen que ver con un costo de oportunidad de invertir con dinero de los proveedores.
- Debe existir un ente fiscalizador especializado, para poder velar que empresas ya certificadas, cumplan con los compromisos de pago, para que así la certificación tenga una real validez. Si Sello ProPyme, se logra masificar y gestionar de manera eficiente, será una buena forma de crear posibilidades de beneficio para las micro, pequeña y medianas empresas.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central de Chile. Sistema de Pagos. *Banco Central de Chile.*
[Citado el: 3 de Agosto de 2012.] <http://www.bcentral.cl/sistemas-pagos/index.htm>.

Brigham F., Eugene y Houston F., Joel. 2005. *Fundamentos de Administración Financiera.* s.l. : Thomson, 2005. pág. 565.

CORFO. 2012. 2012.

Dittborn Cordua, Julio. 2012. *Consulta Ley 20.285.* Santiago : s.n., 2012.

El Banco Mundial. 2012. Apertura de un Negocio. *Doing Bussines.* [En línea] Agosto de 2012. [Citado el: 05 de Agosto de 2012.] <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/chile/#starting-a-business>.

Flores T., Carolina, y otros. 2008. Instrumentos de Pago de Bajo Valor en Chile. *Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile.* [En línea] Noviembre de 2008. [Citado el: 18 de Agosto de 2012.] https://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/publicacion_7256.pdf.

Gobierno de Chile. 2011. Sello ProPyme. [En línea] 2011. <http://www.sellopropyme.gob.cl/como-funciona/>.

La Nación. 2012. Longueira: "En el Sello ProPyme nos ha ido pésimo". [En línea] 10 de Agosto de 2012. [Citado el: 15 de Noviembre de 2012.]

www.lanacion.cl/longueira-en-el-sello-proyme-nos-ha-ido-pesimo/noticias/2012-08-09/184022.html.

Larraín, Felipe. 2012. Hemos dado una paso muy importante a favor de las Pymes. *Despegapyme*. [En línea] 16 de Agosto de 2012. [Citado el: 27 de Agosto de 2012.] <http://www.despegapyme.cl/sala-de-prensa/ministro-larrain-hemos-dado-una.html>.

León Vásquez, César A. 2003. Construcción de un estado de flujo de fondos. *Estado de Cambios y Flujos de Efectivo*. [En línea] 2003. [Citado el: 14 de Septiembre de 2012.

http://www.temasdeclase.com/libros%20gratis/cambios/capuno/flujos1_3.htm.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. 2012. Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE2). *Ministerio de Economía, Fomento y Turismo*. [En línea] 22 de Mayo de 2012. [Citado el: 25 de Agosto de 2012.] <http://www.economia.gob.cl/estudios-y-encuestas/encuestas/encuestas-de-emprendimiento-y-empresas/segunda-encuesta-longitudinal-de-empresas-2011/>.

Dufeu, Claudio. 2012. ProPyme Chile. [En línea] 19 de Noviembre de 2012. [Citado el: 15 de Diciembre de 2012.]

<http://www.propymechile.com/noticias/4026-pymes-80-fracasa-antes-cinco-anos>.

Servicio de Cooperación Técnica. 2012. SERCOTEC Ministerio de Economía, Fomento, y Turismo. <http://www.sercotec.cl/web/sercotec/acerca-de-sercotec/quienes-somos>.

Servicio de Impuestos Internos Chile. 2012. SII online. *Programa de Alta Gestión para Directivos de Empresas.* Servicio de Impuestos Internos. http://www.sii.cl/portales/mipyme/modulo_fomento/pag.htm, <http://www.sii.cl>

Servicio Nacional de Capacitación y Empleos. 2012. SENCE. Servicio Nacional de Capacitación y Empleo . http://www.sence.cl/sence/?page_id=262.

Dirección de Promoción de Exportaciones. 2012. PROCHILE. *¿Qué es PROCHILE?* http://rc.prochile.gob.cl/?q=que_es_prochile.

Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios . 2012. FOGAPE . *¿Qué es el FOGAPE?* © Copyright 2004.

<http://www.fogape.cl/portal/Contenido.asp?CodCanal=110&CodArticulo=83&TipoCanal=A>.

Fondo de Solidaridad e Inversión Social. 2012. FOSIS Ministerio de Desarrollo Social. *¿Qué es el Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS?* Políticas de Privacidad del FOSIS. <http://www.fosis.cl/index.php/quienes-somos>.

Corporación de Fomento de la Producción. 2012. CORFO. *sueña, emprende, crece. Corfo | Corporación de Fomento de la Producción.* Corfo. <http://www.corfo.cl/sobre-corfo>.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS DE TABLAS

Banmedica. 2012. Empresas BANMEDICA. *Memorias*. Marzo de 2012.
<http://www.empresasbanmedica.cl/memorias.html>.

Entel. 2012. Inversionistas. *Memoria Anual*. Copyright Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. , 2012. <http://www.entel.cl/inversionistas/memorias.html>.

Metro de Santiago. 2012. Gobierno Corporativo. *Memorias Metro*. Copyright © 2009 Metro S.A. , <http://www.metrosantiago.cl/corporativo/memoria>

Cruz Blanca. 2012. Cruz Blanca Salud. *Estados Financieros*. Cruz Blanca Salud 2011, 2012.

http://www.cruzblancasalud.cl/index.php?option=com_inversionistas&view=estados&Itemid=78.

Movistar. 2012. Movistar. *Sucursal Virtual*. © 2012 Movistar, 2012.
http://www.movistar.cl/PortalMovistarWeb/appmanager/PortalMovistar/portal;jsessionid=bnWpNn9BCqD7phD7hbJLJxq8VZgCt0QM6Phy0TwWnQ0HVgxGfQBk!2010336441?_nfpb=true&_pageLabel=P2201739451274109798074..

Merval. 2012. Metro Valparaíso. *Informes y Documentación*. Copyright ©Metro Valparaíso, 2010, 2012. <http://www.merval.cl/conocenos/informes-y-documentacion..>

ANEXOS

Anexo 1 (Empresas Pymes entrevistadas)

| EMPRESA | RUBRO | DIRECCIÓN | ENTREVISTADO | CARGO | TAMAÑO |
|----------------------|--|--|------------------------|---------------------|---------|
| Apoyo Vital | Artículos médicos | Chorrillos 770-B, Quilpué | Carla Sabaini | Administradora | Pequeña |
| Auto Sport | Accesorios para vehículos | 7 Norte 1076, Viña del Mar | Leonardo Cisternas | Vendedor | Pequeña |
| Bagelmania | Cafetería, fábrica de pan, productos panadería y pastelería, servicios fotocopia | 1 Poniente c/9 Norte, sobre Santa Isabel 2° piso, Viña del Mar | Anke Dorothee Heidecke | Dueño | Pequeña |
| Comercial Lagos | Materiales de construcción y ferretería | Camino la Pólvara, Parcela 101-A Placilla Valparaíso | Jaime Lagos | Dueño | Mediana |
| Abastin | Equipos contra incendios | Victoria 2975, Valparaíso | Miguel Contreras | Dueño | Micro |
| Fb Audio | Amplificación e Iluminación | Felipe II 502, Curauma | Sergio Olivares | Dueño | Micro |
| Fullerton | Alimento para mascotas | 15 Norte, Viña del Mar | Iriz González | Administradora | Mediana |
| Julin Serra | Vestuario profesional e industrial | Independencia 2241, Valparaíso | Alejandro Ayala | Dueño | Micro |
| Leiro Car | Desabolladura y pintura | Subida Quillota 1253, Viña del Mar | Carlos Leiro Romano | Dueño | Micro |
| Luis Collao | Vidrios y aluminios | Calle Queltehue 230, Reñaca Alto | Luis Collao | | Micro |
| Luis Hidalgo | Mantenimiento industrial y asesoría | 453 Miraflores Alto | Luis Hidalgo Gallardo | Dueño | Micro |
| Magali González | Transporte de personal | Pasaje Gloria 379, Viña del Mar | Magali González | Dueño | Micro |
| Metal Service | Barraca de fierros | Duodécima 449 con esquina primera del sur, Placilla | Claudio Caballero | Representante Legal | Micro |
| Montserrat | Ferretería | Retén con Novena, Placilla | Luis Castillo | Encargado de compra | Pequeña |
| PD | Producciones Digitales | Av. Marina 1002, Viña del Mar | Andrés Rodríguez | Supervisor | Pequeña |
| PyT | Confecciones | Av. Pacifico Lote 7 N°871, Playa Ancha, Valparaíso | Pedro Ampuero | Vendedor | Pequeña |
| Reymat | Servicios a la minería | Padre Hurtado 400 Agua Santa, Viña del Mar | Nicolás Arévalo | Gerente | Mediana |
| Servicios Verticales | Limpieza de vidrios en altura | Rodríguez 727, Valparaíso | Alvaro Salinas | Dueño | Pequeña |
| Marcos Herrera | Mecánica y Tornería | Rosedal 30, Santa Julia | Marcos Herrera Osandón | Dueño | Micro |
| Toy Sport | Juegos Infantiles | Calle las Margaritas 1368, Quilpué | Fabiola Douglas | Comercio exterior | Micro |

Anexo 2 (Rotación cuentas por pagar Banmédica)

| EXTRACTO ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADA | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| Estado de Resultado | | | |
| Ganancia (Pérdida) | | | |
| Ingresos de Actividades Ordinarias | 22 | 654.270.772 | 583.484.504 |
| Costo de Ventas | 23 | -498.645.322 | -443.725.552 |
| Ganancia Bruta | | 155.625.450 | 139.758.952 |

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2012:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 498.645.322 / 177.059.034

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 2,816

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 2,816

Días rotación cuentas por pagar = 98 días

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2011:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 443.725.552 / 157.670.351

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 2,814

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 2,814

Días rotación cuentas por pagar = 98 días

Anexo 3 (Rotación cuentas por pagar Entel)

| EXTRACTO ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADA | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--|-------------|--------------------|--------------------|
| Estado de Resultado | | | |
| Ganancia (Pérdida) | | | |
| Ingresos de Actividades Ordinarias | 22 | 1.036.781.776 | 897.398.083 |
| Otros Ingresos | 22 | 8.607.825 | 6.797.793 |
| Gastos por Beneficios a los Empleados | 19 | -101.720.535 | -92.639.949 |
| Gastos por Depreciación y Amortización | | -231.393.800 | -199.107.475 |
| Perdidas por Deterioro (Reversiones), Neto | | -36.305.836 | -26.184.539 |
| Otros Gastos | 22 | -487.894.808 | -389.087.424 |
| Otras Ganancias (Pérdidas) | | -128.743 | -1.290.785 |
| Ganancia (Pérdida) de Actividades Operacionales | | 187.945.879 | 195.885.704 |

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2012:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 857.314.979 / 364.133.256

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 2,354

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 2,354

Días rotación cuentas por pagar = 117 días

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2011:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 707.019.387 / 326.224.722

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 2,167

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 2,167

Días rotación cuentas por pagar = 127 días

Anexo 4 (Rotación cuentas por pagar Metro Santiago)

| EXTRACTO ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADA | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| Estado de Resultado | | | |
| Ganancia (Pérdida) | | | |
| Ingresos de Actividades Ordinarias | 21 | 228.962.168 | 213.842.439 |
| Costo de Ventas | 21 | -198.021.075 | -190.773.627 |
| Ganancia Bruta | | 30.941.093 | 23.068.812 |

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2012:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 198.021.075 / 25.083.803

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 7,894

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 7,894

Días rotación cuentas por pagar = 35 días

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2011:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 190.773.627 / 36.919.145

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 5,167

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 5,167

Días rotación cuentas por pagar = 54 días

Anexo 5 (Rotación cuentas por pagar Cruz Blanca)

| EXTRACTO ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADA | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|-------------|-------------------|-------------------|
| Estado de Resultado | | | |
| Ganancia (Pérdida) | | | |
| Ingresos de Actividades Ordinarias | 23.1 | 347.010.231 | 309.234.290 |
| Costo de Ventas | 24 | -272.629.420 | -237.062.559 |
| Ganancia Bruta | | 74.380.811 | 72.171.731 |

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2012:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 272.629.420 / 68.959.212

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 3,953

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 3,953

Días rotación cuentas por pagar = 70 días

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2011:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 237.062.559 / 64.948.589

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 3,650

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 3,650

Días rotación cuentas por pagar = 76 días

Anexo 6 (Rotación cuentas por pagar Movistar)

| EXTRACTO ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADA | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| Estado de Resultado | | | |
| Ganancia (Pérdida) | | | |
| Ingresos de Actividades Ordinarias | 21a | 102.008.651 | 104.777.415 |
| Otros Ingresos, por Naturaleza | | - | 1.293.942 |
| Gastos por Beneficios a los Empleados | 17b | -549.300 | -750.600 |
| Gastos por Depreciación y Amortización | 14,15 | -9.318.464 | -9.937.419 |
| Otros Gastos, por Naturaleza | 21b | -44.412.970 | -49.370.008 |
| Ingresos Financieros | 21c | 9.420.404 | 3.703.664 |
| Costos Financieros | 21c | -4.549 | -16.545 |
| Participación en las Ganancias (Pérdidas) | 13 | 28.003 | 10.280 |
| Diferencias de Cambio | | 449.626 | -522.112 |
| Ganancia (Pérdida) Bruta | | 57.621.401 | 49.188.617 |

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2012:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 54.280.734 / 38.004.245

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 1,428

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 1,428

Días rotación cuentas por pagar = 193 días

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2011:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 60.058.027 / 40.031.482

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 1,50

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 1,50

Días rotación cuentas por pagar = 183 días

Anexo 7 (Detalle cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar)

(a.1) Detalle de las cuentas por pagar al 30 de Septiembre de 2012 y 30 de Septiembre de 2011.

| PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS | RUT | PAIS | MONEDA | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--------------------------------------|--------------|-------|--------|----------------|----------------|
| ALSTOM CHILE S.A. | 80.889.200-6 | CHILE | PESO | 419.497 | 1.157.971 |
| CHILQUINTA ENERGIA S.A | 96.813.520-1 | CHILE | PESO | 118.374 | 94.851 |
| INDRA SISTEMAS CHILE S. A | 78.553.360-1 | CHILE | PESO | 70.217 | 16.970 |
| EME SERVICIOS GENERALES LTDA. | 76.455.400-0 | CHILE | PESO | 64.997 | |
| SOC.DE MANT.DE ENERGÍA Y CATENARIAS | 76.322.360-4 | CHILE | PESO | 37.933 | 35.407 |
| PSI INGENIEROS CONSULTERES LTDA | 78.772.830-8 | CHILE | PESO | 27.333 | 14.064 |
| SERVIPERS LTDA. | 76.348.000-3 | CHILE | PESO | 21.719 | 50.048 |
| GUARD SERVICE SEGURIDAD S.A | 79.960.660-7 | CHILE | PESO | 16.873 | 12.722 |
| AREVALO Y CIA. LTDA. | 76.328.080-2 | CHILE | PESO | 14.152 | 12.528 |
| F S M ING. SISTEMAS LTDA | 76.224.620-1 | CHILE | PESO | 11.457 | 3.297 |
| THYSSENKRUPP ELEVADORES S.A | 96.726.480-6 | CHILE | PESO | 5.491 | 4.094 |
| ERNESTO GABRIEL PRADO SÁNCHEZ FAMA | 11.240.151-2 | CHILE | PESO | 5.372 | 2.283 |
| PINCU Y GUTIERREZ LTDA. | 78.561.520-4 | CHILE | PESO | 4.820 | 4.644 |
| TELECTRONIC S.A. | 84.391.300-8 | CHILE | PESO | 4.219 | 8.801 |
| GESTION MANTENCION DE AUTOMATISMO Y | 96.763.100-0 | CHILE | PESO | 4.197 | |
| OPEN CONTROL EQUIPOS LTDA. | 76.019.471-9 | CHILE | PESO | 3.973 | |
| BAKER TILLY CHILE AUDITORES | 78.176.290-3 | CHILE | PESO | 3.954 | 6.734 |
| CONSULTORES LTDA TAPIA | 6.986.337-K | CHILE | PESO | 3.857 | 891 |
| COMERCIALTEMPEL CHILE LTDA | 76.173.130-0 | CHILE | PESO | 3.690 | |
| COMPAÑIA CHILENA DE VALORES LIMITADA | 77.977.580-1 | CHILE | PESO | 2.689 | 5.377 |
| JUAN PABLO COVARRUBIAS GARCÍA | 52.002.708-4 | CHILE | PESO | 2.564 | 5.828 |
| EPCOM S.A. | 96.968.060-2 | CHILE | PESO | 2.249 | 12.721 |
| NUCLEO CHILE S.A. | 76.587.250-2 | CHILE | PESO | 2.240 | 984 |
| EBOSA S.A. | 96.669.350-9 | CHILE | PESO | 2.237 | |
| GUARD SERVICE TECNOLOGIAS SA | 76.924.590-1 | CHILE | PESO | 2.221 | |
| ELECTRÓNICA Y ELECTRICIDAD ESTEBAN | 76.146.895-2 | CHILE | PESO | 2.079 | |
| CIA NACIONAL DE FUERZA ELECTRICA S.A | 91.143.000-2 | CHILE | PESO | 2.060 | |
| SERGIO ANAÍZ PIZARRO | 7.523.171-7 | CHILE | PESO | 1.782 | 2.052 |
| CRISTIAN ALEXANDER BRINCK MORENO | 8.334.604-3 | CHILE | PESO | 1.718 | |
| QUINTEC EDUCACIÓN S.A. | 79.908.470-8 | CHILE | PESO | 1.661 | 1.277 |
| MUTUAL DE SEGURIDAD C. CH.C | 70.285.100-9 | CHILE | PESO | 1.589 | |

| | | | | | |
|--|--------------|-------|------|----------------|------------------|
| SOCIEDAD PROFESIONAL MAS M GROUP | 76.073.762-3 | CHILE | PESO | 1.587 | 2.540 |
| UNIVERS. TECNOLOG. CHILE INACAP | 72.012.000-3 | CHILE | PESO | 1.548 | |
| COMPUTACION INTEGRAL S.A | 96.689.970-0 | CHILE | PESO | 1.527 | |
| CLAVES CHILE S.A. | 99.586.730-3 | CHILE | PESO | 1.433 | 1.933 |
| MIGUEL MANCILLA MONTENEGRO ARCODISE | 6.549.999-1 | CHILE | PESO | 1.421 | 1.047 |
| ASESORÍAS TECNOLÓGICAS JAIME GARCÍA | 76.097.808-6 | CHILE | PESO | 1.068 | |
| SERVICIOS DE INGENIERIA IMA S.A. | 76.523.610K | CHILE | PESO | | 17.836 |
| ASESORÍAS TECNOLOGICAS VILLA Y GARCIA | 76.050.748-2 | CHILE | PESO | | 17.355 |
| DARTEL VALPARAISO LTDA | 87.773.200-2 | CHILE | PESO | | 13.903 |
| VIDEOCORP S.A | 89.629.300-1 | CHILE | PESO | | 11.978 |
| ANAMARIA VILLALOBOS REYES | 76.440.100-K | CHILE | PESO | | 10.336 |
| COMSA DE CHILE S.A. | 96.724.700-6 | CHILE | PESO | | 6.684 |
| QUASAR COMUNICACIONES APLICADAS S.A | 96.908.040-0 | CHILE | PESO | | 4.333 |
| UHY OSSANDON CONSULTORES LTDA. | 76.448.420-7 | CHILE | PESO | | 3.218 |
| JAIME HERREROS CONTRATISTA VÁSQUEZ | 76.040.245-1 | CHILE | PESO | | 3.186 |
| GDT INGENIEROS CONSULTORES LTDA | 78.288.630-4 | CHILE | PESO | | 3.088 |
| SUMINISTROS TELEFONICOS | 79.913.160-9 | CHILE | PESO | 682 | 2.894 |
| MANUEL EDUARDO SCHULZ DIAZ | 12.312.681-5 | CHILE | PESO | 595 | 2.858 |
| TECNORED S.A. | 77.302.440-5 | CHILE | PESO | | 2.807 |
| INGENIERIA SOLEM S.A | 78.127.500-K | CHILE | PESO | | 2.500 |
| RABIE S.A. | 81.788.500-4 | CHILE | PESO | | 1.788 |
| RHONA S.A. | 92.307.000-1 | CHILE | PESO | | 1.523 |
| VICTOR RAMON QUIERO MEJIAS | 5.880.187-9 | CHILE | PESO | | 1.369 |
| TRANSWORLD IMPORT AND EXPORT S.A | 79.598.820-3 | CHILE | PESO | | 1.153 |
| DIMACOFI SERVICIOS S.A. | 96.808.370-8 | CHILE | PESO | | 1.086 |
| VARIOS PROVEEDORES MENORES DE 1 MILLON | | CHILE | PESO | 8.513 | 10.294 |
| AGDABUS S.A. | 76.382.020-3 | CHILE | PESO | 18.222 | 25.969 |
| OTROS PROVEEDORES | | CHILE | PESO | 142 | 12.957 |
| ROYAL SUN ALLIANCE SEGUROS | 99.017.000-2 | CHILE | PESO | 30.581 | 29.034 |
| TOTAL CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR | | | | 934.534 | 1.647.214 |

(a.2) Detalle de las otras cuentas por pagar al 30 de Septiembre de 2012 y 30 de Septiembre de 2011.

| OTRAS CUENTAS POR PAGAR | MONEDA | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|--------------------------------------|---------------|---------------------------|---------------------------|
| Feridos del Personal | Pesos | 194.290 | 190.953 |
| Boletas de Honorarios por pagar | Pesos | 17.561 | 17.107 |
| TOTAL OTRAS CUENTAS POR PAGAR | | 211.851 | 208.060 |

Anexo 8 (Rotación cuentas por pagar Merval)

| EXTRACTO ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADA | Número Nota | 30/09/2012 M\$ | 30/09/2011 M\$ |
|---|-------------|-------------------|-------------------|
| Estado de Resultado | | | |
| Ganancia (Pérdida) | | | |
| Ingresos de Actividades Ordinarias | 18 | 9.607.253 | 7.347.139 |
| Costo de Ventas | 19 | -11.339.690 | -10.337.474 |
| Ganancia (Pérdida) Bruta | | -1.732.437 | -2.990.335 |

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2012:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 11.339.690 / 1.689.645

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 6,711

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 6,711

Días rotación cuentas por pagar = 41

Periodo comprendido entre el 1 Enero al 30 Septiembre 2011:

Ratio de rotación cuentas por pagar = Compras totales de proveedores / cifra promedio de cuentas por pagar

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 10.337.474 / 2.277.228

Ratio de rotación de cuentas por pagar = 4,539

Días rotación cuentas por pagar = 365 días / ratio de rotación cuentas por pagar

* Se utilizan 275 días, equivalentes al 30 Septiembre de cada año.

Días rotación cuentas por pagar = 275 / 4,539

Días rotación cuentas por pagar = 61 días

Anexo 9 (Publicidad de Entel, diario Las Últimas Noticias, 7 Diciembre 2012)



SELLO Pro Pyme
MINISTERIO DE ECONOMÍA

CON LAS PYMES DE CHILE VIVIMOS MEJOR CONECTADOS

Porque conocemos el esfuerzo de los pequeños empresarios nos unimos al sello ProPyme.

Sabemos que ellos necesitan recibir a tiempo el pago por sus servicios para seguir trabajando, y así continuar contribuyendo al desarrollo económico del país.

Entel está con las Pyme

entel.cl/empresas
@entel_empresas

e) empresas

Anexo 10 (Empresas adheridas a Sello ProPyme al 16 de Diciembre 2012)

| RAZON SOCIAL | NOMBRE DE FANTASIA | FECHA DE OBTENCION |
|---|--|--------------------|
| Banco de Crédito e Inversiones | Bci | 26/10/2011 |
| Pacific Hydro Chile S.A | Pacific Hydro | 26/10/2011 |
| Cooperativa de Ahorro y Crédito Ahorrocoop Diego Portales Ltda. | Ahorrocoop | 26/10/2011 |
| Banco de Chile | Banco de Chile | 11/11/2011 |
| Banco Santander Chile | Banco Santander | 11/11/2011 |
| Metrogas S.A | Metrogas S.A | 17/11/2011 |
| Gas Valpo S.A | Gas Valpo S.A | 17/11/2011 |
| Empresa de Transporte de Pasajeros Metro S.A | Metro S.A. | 17/11/2011 |
| Portuaria de Iquique | Portuaria de Iquique | 17/11/2011 |
| Zofri S.A | Zofri S.A | 30/11/2011 |
| Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño | Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño | 01/12/2011 |
| Empresa Portuaria Arica | Empresa Portuaria Arica | 16/12/2011 |
| Banmédica S.A. | Empresas Banmédica | 16/12/2011 |
| Portuaria Sur de Chile S.A. | Puerto Lirquen | 16/12/2011 |
| Empresa Portuaria Puerto Montt | Empormontt | 16/12/2011 |
| ENTEL CALL CENTER S.A. | NO TIENE | 28/12/2011 |
| ENTEL TELEFONIA LOCAL S.A. | ENTELPHONE S.A. | 28/12/2011 |
| ENTEL PCS TELECOMUNICACIONES S.A. | NO TIENE | 28/12/2011 |
| EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A. | Entel Chile S.A | 28/12/2011 |
| Sociedad Iberoamericana de Reparaciones Navales Ltda | Sociedad Iberoamericana de Reparaciones Navales Ltda | 28/12/2011 |
| Banco Estado | Banco Estado | 30/12/2011 |
| Empresa Concesionaria de Servicios Sanitarios S. A. | ECONSSA S. A. | 30/12/2011 |
| Embotelladora Andina S.A | Embotelladora Andina | 05/01/2012 |
| Portuaria San Antonio | Portuaria San Antonio | 05/01/2012 |
| Cooperativa Agrícola y Lechera | Colun | 23/01/2012 |
| Empresa Portuaria Valparaíso | Puerto Valparaíso | 23/01/2012 |
| GRUPO SECURITY S.A. | GRUPO SECURITY S.A. | 01/02/2012 |
| Empresa eléctrica de Magallanes S.A | Edelmag S.A. | 03/02/2012 |
| Colbún S.A. | Colbún S.A. | 10/02/2012 |
| Sociedad de Fomento Fabril | Sofofa | 23/04/2012 |

| | | |
|--|---|------------|
| Asociación de Administradoras de Fondos de Pensiones | Asociación de AFP | 16/04/2012 |
| Limchile | Limchile | 16/04/2012 |
| Suez Energy Andino S.A. | Suez Energy Andino S.A. | 23/04/2012 |
| Correos de Chile | CORREOSCHILE | 25/04/2012 |
| Asociación Chilena de Seguridad | ACHS | 25/04/2012 |
| Bodegas San Francisco Ltda. | Bodegas San Francisco | 25/04/2012 |
| Methanex Chile SA | Methanex | 04/06/2012 |
| Mutual de Seguridad CChC | Mutual de Seguridad | 04/06/2012 |
| Compañía Contractual Minera Ojos del Salado | Compañía Contractual Minera Ojos del Salado | 04/06/2012 |
| Freeport-McMoran South America Inc. | Freeport-McMoran South America Inc. | 04/06/2012 |
| Compañía Contractual Minera Candelaria | Compañía Contractual Minera Candelaria | 04/06/2012 |
| Sociedad Contractual Minera El Abra | Sociedad Contractual Minera El Abra | 04/06/2012 |
| Minera Aurex Chile Ltda. | Minera Aurex Chile Ltda. | 04/06/2012 |
| Comercializadora de Trigo S.A. | Cotrisa | 08/06/2012 |
| Anglo American Sur S.A. | Anglo American Sur S.A. | 13/06/2012 |
| Anglo American Norte S.A | Anglo American | 14/06/2012 |
| Anglo American Chile Limitada | Anglo American | 14/06/2012 |
| Molinera Gorbea Limitada | Molinera Gorbea | 28/06/2012 |
| Ipsos Chile S.A. | Ipsos Chile | 28/06/2012 |
| Centro Español Intermedio de Capacitación | Proforma | 29/06/2012 |
| Mainstream Chile S.A. | Mainstream Chile | 06/07/2012 |
| Empresa de los Ferrocarriles del Estado | EFE | 12/07/2012 |
| Empresa Portuaria Chacabuco | EMPORCHA | 25/07/2012 |
| Nuevosur S.A. | Nuevosur S.A. | 30/07/2012 |
| Essbio S.A. | Essbio S.A. | 30/07/2012 |
| Nestlé Chile S.A. | Nestlé Chile | 30/07/2012 |
| DEXIMA S.A. | DEXIMA S.A. | 24/09/2012 |
| Terminal Puerto Arica S.A. | TPA S.A. | 09/10/2012 |
| Nutraseed SA | Nutraseed SA | 05/11/2012 |