

MARC 7391

R 17852

MAG
0770
2010



TESINA EN DERECHO

¿OFRECE BENEFICIOS A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS LA
INTRODUCCIÓN DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA EN CHILE?



Autora: Andrea Ortiz Venegas.

Profesor guía: Luis Felipe Peuriot Canterini.

MAG
0770
2010

Agosto de 2010.

TABLA DE CONTENIDOS

- Tabla de abreviaturas.....	5
- Resumen.....	6
- Introducción.....	7

CAPÍTULO I

Problemas de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas.....	8
1. Características en la gestión de las PYMEs.....	8
2. Elementos que obstaculizan el acceso de las PYMEs al financiamiento.....	11
2.1. Información asimétrica.....	11
2.1.1. Selección adversa.....	11
2.1.2. Riesgo moral.....	12
2.1.3. Señalización.....	13
2.2. Protección del acreedor en los contratos de crédito.....	14
3. Manifestaciones concretas del problema de financiamiento.....	15

CAPÍTULO II

Sistema de garantía recíproca.....	17
1. Análisis breve de los aspectos más importantes de la ley N° 20.179 sobre sociedades de garantía recíproca.....	17
1.1. Definición.....	17

1.2. Normativa aplicable.....	17
1.3. Características.....	18
1.4. Clasificación y control.....	18
1.5. Nombre.....	19
1.6. Accionistas y beneficiarios.....	19
1.7. Objeto social.....	20
1.8. Capital social.....	21
1.9. Constitución.....	21
2. Funcionamiento del sistema de garantía recíproca.....	22
2.1. Esquema de funcionamiento.....	24
3. Contrato de garantía recíproca y certificado de fianza.....	25
3.1. Contrato de garantía recíproca.....	25
3.1.1. Concepto.....	25
3.1.2. Características.....	26
3.1.3. Menciones obligatorias.....	27
3.1.4. Naturaleza jurídica.....	29
3.2. Certificado de fianza.....	33
3.2.1. Definición.....	33
3.2.2. Contenido.....	34
3.2.3. Características.....	34
3.2.4. Emisión.....	35
3.2.4.1. Emisión inmaterial.....	35
3.2.4.2. Emisión material.....	36

TABLA DE CONTENIDOS CAPÍTULO III

Beneficios del sistema de garantía recíproca.....	37
1. Objetivos del Mensaje Presidencial.....	37
2. Beneficios para las PYMEs.....	38
3. Beneficios para los bancos.....	39
4. Beneficios desde el punto de vista jurídico.....	40
- Conclusión.....	42
- Bibliografía.....	44

TABLA DE ABREVIATURAS

- PYMEs: Pequeñas y medianas empresas.
- SBIF: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.
- SGR: Sociedad de garantía recíproca.
- UF: Unidades de fomento.

RESUMEN

Son varias las razones por las cuales las pequeñas y medianas empresas requieren de una protección del Estado. La principal radica en las barreras que deben sortear al momento de acceder a un crédito que financie sus negocios, frente a sus principales acreedores: los bancos.

Como una forma de propender al fortalecimiento de estas empresas, que constituyen uno de los pilares más importantes en la generación de empleo y, por tanto, en la estabilidad de la economía, es que se introduce en nuestra legislación las llamadas “Sociedades de garantía recíproca” mediante la ley N° 20.179, publicada en el Diario Oficial el 20 de junio de 2007.

El objetivo de este trabajo es determinar si las pequeñas y medianas empresas obtienen algún beneficio mediante la creación de estas nuevas sociedades.

PALABRAS CLAVE O DESCRIPTORES

Sociedades de garantía recíproca. Pequeñas y medianas empresas. Financiamiento. Contrato de garantía recíproca. Certificado de fianza.

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas constituyen una de las fuentes de trabajo más importantes en nuestro país, generando alrededor del 50% del empleo (Gómez, 2010: p. 124). Sin embargo, a pesar de su relevancia en el mundo económico nacional, siempre ha estado presente para ellas el problema de acceder a financiamiento ante las entidades bancarias, lo que se agrava al momento en que solicitan crédito para iniciar sus actividades o para constituirse como tales. Se trata de empresas de poca envergadura, con muy bajo capital, lo que no resulta atractivo para los bancos a la hora de otorgarles un crédito, especialmente porque al momento de una ejecución forzosa será muy pequeño el patrimonio donde hacerlo efectivo, quedando probablemente un saldo insoluto, lo que a su vez significaría la quiebra del ejecutado y una serie de personas quedarían cesantes.

Es por esta razón que se dictó la ley N° 20.179 que establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíproca, como una forma de apoyar a las pequeñas y medianas empresas no sólo cuando éstas se enfrentan a los bancos al momento de solicitar un crédito, pues la sociedad actúa como garante del cumplimiento de la obligación del pequeño o mediano empresario respecto del banco, sino que también les prestan asesoría tendientes a su profesionalización.

Por lo tanto, cabe preguntarse si efectivamente proporciona beneficios a estos empresarios la introducción de sociedades de garantía recíproca en la legislación chilena.

En el primer capítulo, denominado “Problemas de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”, se exponen cuáles son las razones que les impiden o dificultan obtener créditos bancarios.

En el segundo capítulo, denominado “Sistema de garantía recíproca”, se realiza un análisis breve de la ley N° 20.179 sobre sociedades de garantía recíproca para que, luego, se pueda entender cómo funciona el sistema. Se estudia con cierta profundidad el certificado de fianza y, muy especialmente, el contrato de garantía recíproca, que son las instituciones sobre las cuales descansa todo el sistema.

Por último, en el tercer capítulo denominado “Beneficios del sistema de garantía recíproca”, se señalan las ventajas de este nuevo sistema, tanto en el plano económico como jurídico, para las pequeñas y medianas empresas así como también para los bancos.

I. PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas, en adelante PYMEs, tanto en la contribución al producto interno bruto como en la generación de empleos, son aspectos fundamentales en el desarrollo de las economías emergentes como la nuestra.

En Chile, así como a nivel mundial, el desarrollo de las PYMEs ha estado siempre supeditado a su capacidad de endeudamiento. A su vez, como es sabido, su acceso al crédito ha estado muy restringido, precisamente porque constituyen entidades de bajo capital que no otorgan suficientes garantías de pago a sus acreedores, los que están constituidos principalmente por bancos.

Es por ello que se hizo necesario ofrecer solución a los problemas que enfrentan. Con la creación de las Sociedades de Garantía Recíproca, en adelante SGR, se intenta facilitar la financiación de las micros, pequeñas y medianas empresas, prestando las garantías necesarias para que los socios consigan los créditos que precisen (Broseta, 1981: p. 345).

1. Características en la gestión de las PYMEs.

Las PYMEs pueden ser entendidas como formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado. También se les puede definir como organizaciones en las cuales la producción y el control están en manos de una persona o un grupo de socios que influyen decisivamente en el estilo de gestión, conducción o manejo (Salloum y Vigier, 1997: p. 2).

El Código del Trabajo, en su artículo 505 bis, señala que pequeña empresa es aquella que tuviere contratados de 10 a 49 trabajadores, y mediana empresa es aquella que tuviere contratados de 50 a 199 trabajadores.

La ley 20.416 que fija normas especiales para las empresas de menor tamaño, atiende al nivel de ingresos que éstas perciben para definir las. En su artículo segundo establece que son pequeñas empresas aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores 2.400 unidades de fomento y no excedan de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario, mientras que medianas empresas son aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no excedan las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario. Asimismo, establece que no podrán ser clasificadas como empresas de menor tamaño las siguientes:

- Aquellas que tengan por giro o actividad la explotación de bienes raíces no agrícolas en calidad de propietario o usufructuario.
- Aquellas que tengan por giro o actividad la explotación de bienes raíces no agrícolas en una calidad distinta a la de propietario o usufructuario.
- Aquellas que realicen negocios con capitales mobiliarios.
- Aquellas que realicen negocios inmobiliarios o actividades financieras, salvo las necesarias para el desarrollo de su actividad principal.
- Aquellas que posean o exploten a cualquier título derechos sociales o acciones de sociedades o participaciones en contratos de asociación o cuentas en participación, siempre que, en todos estos casos, los ingresos provenientes de las referidas actividades en conjunto superen en el año comercial anterior un 35% de los ingresos de dicho período.
- Aquellas empresas en cuyo capital pagado participen, en más de un 30%, sociedades cuyas acciones tengan cotización bursátil o empresas filiales de éstas.

Si bien las definiciones señaladas precedentemente son extraídas de cuerpos normativos especiales, estimo que se les puede dar una aplicación general para el tema tratado en este trabajo, pues atienden a los elementos más destacados de las PYMEs a la hora de calificarlas como tales, que son el número de trabajadores y el nivel de ingresos.

Las PYMEs presentan características particulares en su gestión que las distinguen de las empresas de mayor tamaño:

- a. La mayoría de las empresas son de tipo familiar, lo que dificulta una gestión orientada hacia el desarrollo de las competencias internas.
- b. La ausencia de un número significativo de profesionales en la gestión las hace menos competitivas en términos externos y globales.
- c. Falta, en la mayoría de los casos, de una visión estratégica que considere el crecimiento y desarrollo de la empresa.
- d. La focalización permanente sobre temas de corto plazo facilita la supervivencia, pero les limita el crecimiento y desarrollo (Esparza, 2003: p. 5)
- e. Falta de historial crediticio, de estudios de proyecciones financieras, de mercado o planes de negocios.
- f. Presentan problemas en el manejo y suministro de información financiera y contable.
- g. Falta de conocimiento al estructurar adecuadamente los proyectos financieros cuando solicitan un crédito (Sánchez, Osorio y Baena, 2007: pp. 322-323).

Estas características convierten a las PYMEs en agentes poco confiables para los eventuales acreedores, ya que según sus parámetros estas empresas corren un alto riesgo de financiación, es decir, tienen una gran posibilidad de no generar los ingresos necesarios para poder responder de sus obligaciones y caer en quiebra, lo que necesariamente haría que sus créditos no fueran satisfechos.

A partir de lo anterior, Garmendia señala que debido al tamaño de las PYMEs la disponibilidad de los créditos será menor, y los costos fijos de éstos repercutirán en ellas con mayor fuerza. Los problemas derivados de la información asimétrica entre prestatarios y acreedores también las afectarán más intensamente por su tamaño y el mayor costo que genera a los acreedores acceder a la información para otorgar un crédito.

Esta situación apareja las altas tasas de interés, la falta de acceso a créditos a largo plazo y las dificultades asociadas a las garantías (2006: pp. 1-9).

2. Elementos que obstaculizan el acceso de las PYMEs al financiamiento.

Al momento de solicitar un crédito, las partes no manejan la misma información, lo cual tiene como efectos una selección adversa, riesgo moral y señalización. Luego, una vez que ya se ha pactado el contrato entre una PYME y un banco, este último no goza de una cabal protección en dicho contrato de crédito. A esto se suma la complejidad del sistema de garantías que deben otorgar los solicitantes que aseguren el cumplimiento de sus obligaciones. Todas estas circunstancias hacen más difícil a las PYMEs acceder a financiamiento en una entidad bancaria.

2.1. Información asimétrica.

Por información asimétrica, en su sentido natural, se entiende que una de las partes sabe algo que la otra ignora. Garmendia señala que ésta implica que quien recibe financiamiento tiene mayor información respecto del intermediario o inversor. Esto genera los problemas de selección adversa, riesgo moral y señalización (2006: p. 17). Es decir, el prestatario está mejor informado acerca de la situación del prestamista que éste acerca de la situación del prestatario.

2.1.1. Selección adversa.

La selección adversa es uno de los problemas de actuar en un mercado con incertidumbres o con información imperfecta, pues una de las partes está menos informada que la otra al momento de celebrar un contrato lo que perjudica a aquellas que pertenecen al tipo de agente más deseable para celebrar contratos, dado que son tratados de manera uniforme junto a los tipos menos deseables. Cuando la parte menos informada no puede discriminar entre los tipos más deseables que aquéllos que lo son menos, provoca una estandarización del mercado con el peor tipo, dejando afuera a los potenciales buenos tipos (Salloum y Vigier, 1997: p. 5).

La situación se agudiza tratándose de las PYMEs. Existe información asimétrica relativa a la calidad del proyecto en términos de rentabilidad, pues las entidades financieras carecen del conocimiento acerca de la totalidad de los mercados, así como las PYMEs generalmente no cuentan con el profesionalismo suficiente en la gerencia, por lo

cual hay dificultades para proveer información a los bancos (Salloum y Vigier, 1997: pp. 7-8). Sin embargo, suponiendo que los prestamistas tienen la opción de adquirir información sobre las características de riesgo de los solicitantes del crédito, y que esta información es costosa, ello afectará de forma más severa a las empresas de menor tamaño, ya que para éstas ese costo de adquisición de la información será superior (Garmendia, 2006: p.18).

También hay información asimétrica en lo relativo a las características del prestatario en términos de la confiabilidad de cumplir con su obligación, ya que es muy difícil prever su conducta. Cabe señalar que la alta tasa de mortalidad de las PYMEs se explica porque generalmente se trata de empresas monoproducción, lo que dificulta diversificar el riesgo de *default*, entendido éste como la posibilidad objetiva de incumplimiento por parte del prestatario y el riesgo de mercado que significa la pérdida financiera para el caso efectivo de incumplimiento. Como consecuencia, las PYMEs son consideradas de alto riesgo, y que aun cuando existan empresas que proporcionen información relativa a su conducta pasada, ésta sólo será útil para empresas con desempeño en el sector, y no para los agentes nuevos en el mercado.

De esta forma, el prestatario maneja más información que el prestamista y tratará de obtener la mayor ventaja posible al menor costo financiero. Así, no tendrá incentivos para señalar su proyecto más allá de lo necesario para obtener financiamiento. Debido a que el prestamista conoce esta situación, establece límites en el otorgamiento de créditos, resultando más perjudicadas las empresas de menor tamaño (Salloum y Vigier, 1997: p. 8). El límite más común es la tasa de interés y por ella pueden resultar desalentados a pedir préstamos agentes más seguros.

2.1.2. Riesgo Moral.

Hay riesgo moral cuando el costo de celebrar un contrato de crédito para una de las partes puede verse afectado por las acciones o decisiones de la otra parte, que no pueden ser controladas por la primera (Salloum y Vigier, 1997: p. 5).

El riesgo moral tiene lugar después de que se ha celebrado la transacción, como consecuencia de la información asimétrica, y dice relación con los esfuerzos de quienes acceden al financiamiento que determinan la probabilidad de éxito de un proyecto, siendo

esto difícil de observar para quien concede el financiamiento. El prestatario se esforzará para que el costo marginal sea igual al beneficio marginal. A medida que aumenta el apalancamiento ¹ de la empresa, el beneficio marginal disminuye porque las ganancias irán al prestamista y una menor proporción queda en la empresa. Por tanto, un mayor apalancamiento reduce los incentivos del prestatario para dedicar esfuerzos al proyecto (Garmendía, 2006: p. 18).

Debido a esto se genera conflicto en la provisión adecuada de incentivos y la distribución eficiente de los riesgos, objetivos fundamentales que se deben cumplir en un diseño contractual.

Los bancos, para reducir el riesgo moral, deben vigilar la actividad económica del prestatario (PYME). Para ello atomizan la cantidad de prestatarios, transformándose el monitoreo en imposible de realizar debido a los costos de información. Por tanto, la decisión dependerá de la información que brinde el propio prestatario. Esto se aplica cuando hay una relación de cierto tiempo entre prestatarios y prestamista, pero no se puede aplicar al caso de nuevos agentes. Como los bancos conocen esta situación, no otorgarán préstamos a aquellos proyectos que no puedan monitorear, además de que existe la idea que las PYMEs toman elevados riesgos debido a sus retornos inestables, lo que hace que las entidades bancarias racionen el crédito que les otorgan a las empresas de menor tamaño (Salloum y Vigier, 1997: pp. 12-13).

2.1.3. Señalización.

La señalización consiste en la presentación de garantías por parte de aquellos individuos que reciben las externalidades negativas, producto tanto de la selección adversa como del riesgo moral, y que pretenden no ser relacionados o excluidos del mercado. De esta forma, los agentes del tipo bueno tratarán que sus verdaderas características sean reconocidas, señalizándolas de manera de distinguirse de los agentes del tipo malo. La hipoteca y la prenda son las señales clásicas del sistema. Por medio de estas garantías se asegura el cumplimiento de la obligación del prestatario y que él podrá recuperar su capital luego de pagar (Salloum y Vigier, 1997: pp. 6 y 13).

¹ Apalancamiento entendido como el uso de dinero prestado para financiar inversiones o negocios.

A través del sistema de garantías se disminuyen los incentivos para los prestatarios de dejar de cumplir con su obligación, se incrementan los incentivos para dedicar esfuerzo al proyecto por el cual se otorgó financiamiento y se reduce el costo de quiebra para los bancos.

Las señales contribuyen a solucionar los problemas derivados de la información asimétrica entre prestatarios y prestamistas a la hora de contratar, así como los efectos del riesgo moral. En el primer caso, porque se reduce el racionamiento al proporcionar información acerca del prestatario y del proyecto, pues el empresario con proyectos riesgosos no constituirá garantías. En el segundo caso, porque el requisito de la garantía crea un costo potencial para aquellos prestatarios que no realicen lo necesario para que su proyecto sea exitoso y para aquéllos que realizan proyectos excesivamente riesgosos (Garmendia, 2006: pp. 15-16).

Sin embargo, las señales tienen consecuencias negativas: las garantías se centran exclusivamente en bienes inmuebles y la mayoría de las veces las PYMEs cuentan solamente con un bien raíz.

Además, surge el problema de la disponibilidad y calidad de garantías, ya que aquellas empresas que no tengan garantías suficientes quedan excluidas del mercado aun cuando su proyecto tenga altas probabilidades de éxito, mientras que aquellas que tengan alto riesgo de *default* pero suficientes garantías, serán aceptadas (Salloum y Vigier, 1997: pp. 13-14).

2.2. Protección del acreedor en los contratos de crédito.

Existe una protección imperfecta del acreedor en contratos de crédito, lo que implica dificultades en el cumplimiento y permite al deudor, incumpliendo, recuperar parte de los activos involucrados en el proyecto objeto del financiamiento. El prestatario compara la utilidad que le reportaría el incumplimiento con el valor de seguir adelante con el proyecto y pagar el servicio de deuda.

Si se mantiene fijo el tamaño del proyecto, el valor de continuarlo aumenta con el capital de la empresa (y disminuye con el apalancamiento), ya que el empresario obtiene una mayor (o menor) proporción del rendimiento del proyecto. Por tanto, a medida que aumenta el apalancamiento la opción de incumplir resulta más atractiva.

Las entidades bancarias frenan el apalancamiento mediante la imposición de restricciones en el otorgamiento de créditos a los solicitantes, lo cual afecta directamente a las empresas con bajo capital, como es el caso de las PYMEs (Garmendia, 2006: pp. 12-14).

3. Manifestaciones concretas del problema de financiamiento.

El Mensaje de la Ley N° 20.179 que establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíproca, habla de “razones” que explicarían la “carencia de un acceso expedito al financiamiento requerido para sus operaciones” (Mensaje Presidencial, 2004: p. 1).

Sin embargo, las razones que impiden o dificultan a las PYMEs obtener créditos bancarios son las que expliqué precedentemente, es decir, información asimétrica² y protección del acreedor en los contratos de crédito. Lo que señala el Mensaje de la Ley son manifestaciones concretas de esas razones:

- a. Escasa flexibilidad que posee el sistema de constitución, administración y cancelación o alzamiento de garantías en nuestro país.

Como se dijo precedentemente, las garantías más exigidas por la banca u otros financistas para otorgar créditos son la prenda sin desplazamiento y, especialmente, la hipoteca. Ambas garantías son derechos reales que se constituyen a favor de un tercero y recaen sobre bienes muebles en el primer caso, y sobre inmuebles en el segundo. Dichos bienes permanecen materialmente en poder del deudor, quien los puede seguir utilizando con normalidad. Esta característica explica su gran utilización en la práctica comercial.

Sin embargo, la constitución de estas garantías reales es un acto complejo y solemne, que comprende la realización de los siguientes trámites:

- Tasación de los bienes sobre los cuales se constituirá la prenda o hipoteca.

² Información asimétrica genera los problemas de selección adversa, riesgo moral y señalización tratados anteriormente.

- Estudio de títulos o antecedentes legales.
- En la mayoría de los casos, la suscripción de la correspondiente escritura pública.
- Inscripción en el correspondiente registro.
- En el caso de la prenda sin desplazamiento, la publicación de un extracto de la escritura pública en el Diario Oficial.
- La obtención de los certificados de estas actuaciones.

Todos estos requerimientos traen como consecuencia que el proceso sea oneroso y complejo para el solicitante, además de dificultar la transferencia de las garantías a otro agente de mercado financiero que le otorgue mejores condiciones de endeudamiento.

- b. El sistema actual de cauciones permite al deudor, normalmente, obtener un monto de crédito inferior al valor de la tasación del bien sobre el cual recae la garantía.
- c. Por regla general, el mismo bien sobre el cual recae la garantía no podrá ser ofrecido ante otro agente financiero para obtener un nuevo crédito, a menos que primeramente se pague el crédito anterior y se cumplan con todas las formalidades para la constitución de una nueva caución.
- d. Las PYMEs deben garantizar no sólo el fiel cumplimiento de los contratos que se susciten en el marco de sus actividades, sino también la seriedad de sus ofertas y, en general, el cumplimiento de cualquier obligación vinculada al desarrollo de su giro.

Frente a tantos requerimientos, las PYMEs suelen carecer de nuevos bienes sobre los cuales constituir estas cauciones o, si los tienen, deben asumir elevados costos (Mensaje Presidencial, 2004: pp. 1-2).

II. SISTEMA DE GARANTÍA RECÍPROCA.

Una forma de superar los obstáculos que enfrentan las PYMEs a la hora de obtener financiamiento para sus proyectos de parte de las entidades financieras, es a través del establecimiento de sociedades de garantía recíproca.

Para entender cabalmente el funcionamiento del sistema, en que intervienen estas sociedades junto con la banca, es necesario, previamente, conocer algunos de los aspectos más importantes tratados en la ley N° 20.179, que establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíproca.

1. Análisis breve de los aspectos más importantes de la ley N° 20.179 sobre sociedades de garantía recíproca.

1.1. Definición.

La ley N° 20.179 no entrega una definición de sociedad de garantía recíproca, sino que en su artículo 2° sólo nos señala que la(s) institución(es) o entidad(es) de garantía recíproca son las sociedades anónimas y cooperativas de garantía recíproca.

Uría, Menéndez y Vérguez las definen como “aquellas integradas por pequeños y medianos empresarios (individuales o sociales), que se asocian para buscar mayores posibilidades de financiación a través de las garantías o avales prestados a sus socios por la propia sociedad, quien además les asesora sobre las formas más adecuadas de financiación para sus operaciones económicas” (2001: p. 103).

1.2. Normativa aplicable.

Las SGR están sujetas a lo establecido en la ley N° 20.179 que regula su constitución y operación. Según su artículo 3°, estas sociedades deben regirse por las normas contenidas en la ley N° 18.046 sobre sociedades anónimas, además de lo que señalen sus propios estatutos.

1.3. Características.

Las SGR gozan de las siguientes características:

- son sociedades anónimas especiales debido tanto a la normativa que la rige, como a los mecanismos y órganos de control a los cuales se encuentran sometidas;
- están compuestas por pequeños o medianos empresarios;
- son siempre mercantiles, por lo que deben cumplir con las obligaciones que atañen a los comerciantes;
- tienen un objeto social único y exclusivo que consiste en el otorgamiento de garantías a favor de sus beneficiarios;
- están sometidas al control, vigilancia e inspección de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (Silva, 2008: pp. 82-83).

1.4 Clasificación y control.

Según el artículo 18 de la ley N° 20.179, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, en adelante SBIF, llevará un Registro en el que deberán inscribirse las SGR, donde éstas se clasificarán en categorías A o B.

Las SGR clasificadas en la categoría A corresponden a aquellas que se encuentran constituidas legalmente, tengan como giro exclusivo el desarrollo de las actividades a que se refiere esta ley, sus administradores no hayan sido condenados por crimen o simple delito, gocen de un patrimonio igual o superior a 10.000 UF debidamente acreditado ante la SBIF, y que cuenten con un informe favorable de evaluación emitido por una entidad independiente de la sociedad, especializada en la materia, por lo menos en dos épocas distintas del año.

Aquellas SGR que no cumplen con alguno de los requisitos señalados para ser consideradas de categoría A, se clasifican en la categoría B.

La SBIF también lleva un Registro de entidades evaluadoras y puede, en cualquier momento, ordenar a cualquiera de éstas que efectúe una revisión a determinada SGR. Dichos informes deben ajustarse a las instrucciones que para ello dicte la Superintendencia (artículo 18).

Se puede concluir que la SBIF realiza un control registral y uno de calificación. Registral, pues debe llevar un registro tanto de SGR como de entidades evaluadoras; y, de calificación, porque las SGR inscritas pueden ser catalogadas A o B (Silva, 2008: p. 74).

Además, el artículo 21 establece que los bancos, instituciones financieras y cooperativas de ahorro y crédito están obligadas a proporcionar a la SBIF toda la información y antecedentes que ésta les solicite respecto de las obligaciones garantizadas por la SGR. En cuanto a los acreedores de obligaciones que también están garantizadas por la sociedad, deben entregar a la Superintendencia toda la información que ésta les requiera de manera veraz, suficiente y oportuna, aun cuando dichos acreedores no estén bajo su control, y su incumplimiento los hace responsables de los perjuicios que ello causare a la sociedad, no obstante las sanciones administrativas que pudieren corresponder.

1.5. Nombre.

Según el artículo 3° letra b), el nombre deberá contener la frase “Sociedad Anónima de Garantía Recíproca”, o la abreviación “S.A.G.R.”. La sigla de fantasía que adopte deberá también contener la señalada frase o su abreviación.

1.6. Accionistas y beneficiarios.

En una SGR se pueden observar dos sujetos: los accionistas y los beneficiarios. La ley N° 20.179 los define en sus artículos 1° y 2° letra a):

- Accionistas: son las personas naturales o jurídicas que participan de la propiedad del capital social. Tienen los derechos y obligaciones que les confiere la ley. Además, podrán optar a ser afianzados por la sociedad para caucionar determinadas obligaciones que contraigan.
- Beneficiarios: son las personas naturales o jurídicas que de conformidad al estatuto de la SGR pueden optar a ser afianzados por ésta para caucionar sus obligaciones.

En este punto la legislación chilena se distingue de otras que contemplan dos tipos de accionistas: el socio partícipe y el socio protector. El socio partícipe, es aquel que puede obtener las garantías de la sociedad para las operaciones de la empresa cuya

titularidad ostente (Broseta, 1981: p. 347). El socio protector, es aquel que, por no reunir las condiciones exigidas a los socios partícipes, no puede solicitar garantías para sus operaciones (Jiménez, 1992: p. 381).

La ley sobre SGR no hace una distinción textual entre los accionistas, pues nada dice al respecto. Con todo, a partir de lo establecido en su artículo 1° que dice que los accionistas *podrán optar a ser afianzados por la sociedad* se puede concluir que no todos los accionistas de la SGR son beneficiarios de ésta. Esta norma otorga a los accionistas la posibilidad de solicitar a la sociedad su afianzamiento y, en caso que ésta se los otorgue serán, a su vez, beneficiarios. El beneficiario se configuraría como socio partícipe y el accionista en socio protector, pudiendo reunir ambas calidades. Sin embargo, en la legislación comparada no es posible ser socio partícipe y protector al mismo tiempo, lo que en Chile sí se admitiría, según lo expuesto.

Si el estatuto de la SGR lo contempla, tanto un tercero ajeno a la sociedad como los propios accionistas de ésta pueden optar a ser afianzados por ella.

Si se trata de un accionista beneficiario, la ley en sus artículos 8°, 9° y 10 les establece determinadas restricciones: si el accionista mantiene obligaciones insolutas con la sociedad, no podrá gravar ni enajenar sus acciones en ésta; si está en mora en su cumplimiento, los dividendos a que tiene derecho se aplicarán al pago de esas obligaciones; y si está en mora o simple retardo, se suspenden todos los demás derechos sociales de pleno derecho (Torres, 2008: pp. 615-617).

1.7. Objeto social.

El artículo 3° letra a) establece que su objeto será exclusivo, y consistirá en el otorgamiento de garantías personales a los acreedores de sus beneficiarios, con la finalidad de caucionar obligaciones que ellos contraigan relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales.

Juppert señala que nuestra legislación recogió la clasificación del objeto que hace la doctrina comparada, la cual distingue entre afianzamiento financiero y afianzamiento técnico.

El afianzamiento financiero se puede entender como el contrato oneroso por medio del cual la SGR, que ha sido constituida con la finalidad de celebrar contratos de

fianza a favor de sus accionistas o beneficiarios, ejerce su actividad económica mediante la emisión de un certificado de fianza para caucionar obligaciones entre un tercero ajeno a la sociedad y el accionista o beneficiario afianzado. La ley estableció que el giro exclusivo de las SGR consiste en el otorgamiento de garantías personales a los acreedores de sus beneficiarios con la finalidad de caucionar obligaciones que ellos contraigan, con la limitación de que estas obligaciones deben estar directamente destinadas al ejercicio de la actividad empresarial, productiva, profesional o comercial del beneficiario.

Respecto del afianzamiento técnico, tal como lo señala la ley en su artículo 3° letra a), la SGR podrá prestar asesoramiento técnico, económico, legal y financiero a los beneficiarios. De esta manera se acredita la factibilidad real de cumplimiento de obligaciones contractuales del beneficiario estudiado (2008: pp. 372-373).

También la SGR podrá administrar los fondos destinados únicamente a afianzar las obligaciones que, por su parte, la misma sociedad afiance, así como las contragarantías que se hayan rendido a su favor (artículo 3° letra a) parte final).

1.8. Capital social.

El artículo 3° letra c) establece que el capital mínimo inicial deberá ser una suma equivalente a 10.000 UF. En todo momento la SGR deberá mantener un patrimonio a lo menos equivalente al capital social mínimo inicial.

Originalmente, el proyecto de ley establecía un capital mínimo inicial de 15.000 UF, pero en la tramitación este guarismo bajó a 10.000 UF.

El capital social será aportado por sus accionistas o socios, quienes a su vez pueden optar a ser beneficiarios (Torres, 2008: pp. 612-613).

Todo lo relativo a aumentos o disminuciones de capital no fue regulado por la ley N° 20.179, por lo que se deben aplicar supletoriamente las normas de la ley sobre sociedades anónimas.

1.9. Constitución.

Debido a que se trata de una sociedad anónima, su constitución deberá cumplir con los requisitos establecidos en la ley N° 18.046 en sus artículos 3°, 4° y 5°. Por tanto, se debe constituir por escritura pública, un extracto de ésta debe inscribirse en el Registro

de Comercio correspondiente al domicilio social y debe publicarse por una vez en el Diario Oficial, dentro del plazo de sesenta días contados desde la fecha de otorgamiento de la escritura social.

Además de lo que prescribe la ley sobre sociedades anónimas en su artículo 4° sobre las menciones de la escritura pública, el artículo 5° de la ley N° 20.179 ordena que los estatutos deberán contener las siguientes materias:

- las condiciones generales aplicables a las garantías que otorgue la entidad y a las contragarantías que se constituyan a su favor;
- los porcentajes máximos de las garantías que la entidad podrá otorgar, en relación con su patrimonio, con el valor de los fondos de garantía que administre o con las contragarantías que se le haya rendido;
- la relación máxima entre el capital social que aporte cada accionista beneficiario y el importe máximo de las deudas cuya garantía éste solicite de la sociedad, con cargo a sus acciones.

Antes de iniciar el ejercicio del giro, la SGR deberá acreditar ante la SBIF que se encuentra legalmente constituida; que su giro es exclusivo y consiste en el otorgamiento de garantías personales a los acreedores de sus beneficiarios, con la finalidad de caucionar obligaciones que ellos contraigan relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales; que sus administradores no hayan sido condenados por crimen o simple delito; y que tengan un patrimonio igual o superior a 10.000 UF.

2. Funcionamiento del sistema de garantía recíproca.

El Mensaje de la ley señala que el modelo predominante de operación de este tipo de sociedades establece una identidad entre quienes aportan el capital de garantía, quienes gestionan y otorgan cauciones, y entre quienes son los beneficiarios de las mismas.

Agrega que se funda en un sistema de garantías y contragarantías que consiste, fundamentalmente, en lo siguiente:

- Los socios de una SGR podrán otorgar garantías a ésta (las “contragarantías”), con cargo a las cuales la sociedad afianzará las obligaciones que aquéllos contraigan con terceros.
- Para efectos de afianzar las obligaciones de uno de sus beneficiarios, la SGR suscribirá con él un “Contrato de Garantía Recíproca” y extenderá un “Certificado de Garantía”, que tendrá mérito ejecutivo para su cobro.
- Frente al incumplimiento del deudor, la SGR, en su calidad de fiadora, deberá asumir la deuda ante el acreedor respectivo. Además, deberá accionar en contra del referido deudor, con el fin de hacer efectivas las contragarantías que éste hubiere otorgado a la sociedad.
- La sociedad podrá afianzar diversas obligaciones del deudor y ante uno o varios acreedores, aun cuando el bien entregado en garantía sea sólo uno. En otros términos, para efectos de caucionar las obligaciones de uno de sus socios la sociedad deberá atender únicamente al valor de él o los bienes que garantizan la fianza (2004: p. 7).

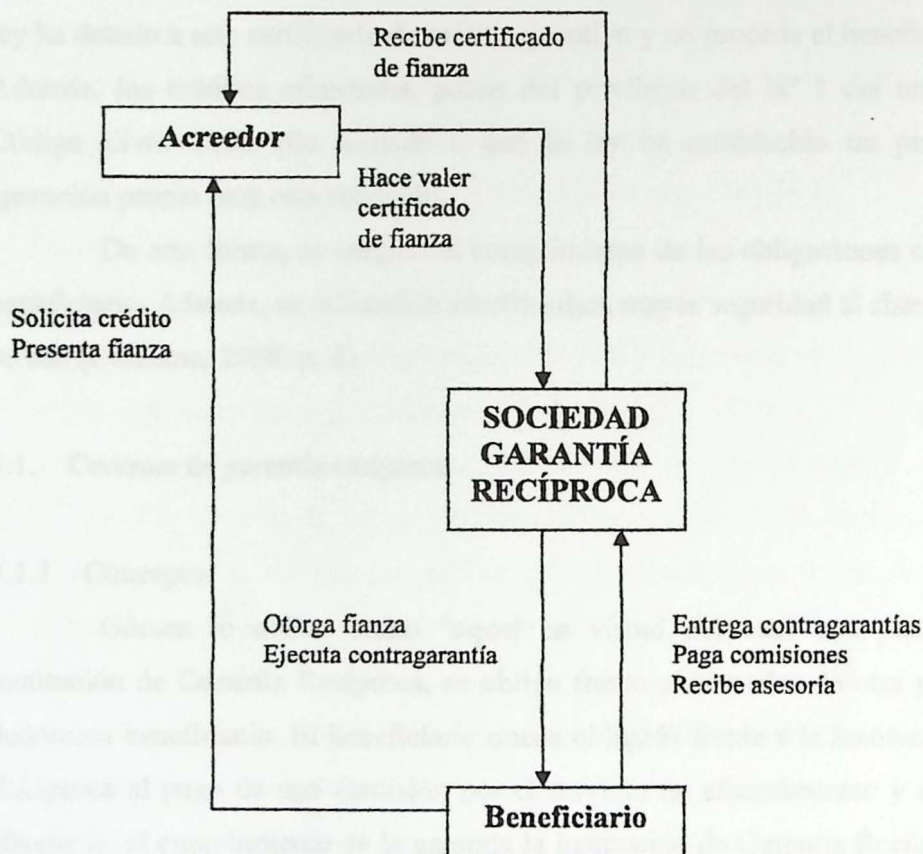
Torres Zagal lo explica señalando que los accionistas de la SGR concurren aportando su capital social. El accionista puede ser beneficiario de un certificado de garantía que se emitirá a su favor al suscribir un contrato de garantía recíproca, en el que el beneficiario del certificado otorgará, asimismo, una caución o garantía personal o real a favor de la sociedad. Este beneficiario podrá obtener crédito de otra institución financiera, entregando el certificado como garantía de cumplimiento de su obligación crediticia.

La SGR pactará y percibirá del beneficiario – su cliente afianzado – una comisión por la garantía que asuma frente al acreedor y cobrará, además, los honorarios de los estudios económicos, financieros y jurídicos del caso, todo lo cual se pactará en el contrato de garantía recíproca que las partes celebrarán.

El acreedor, otorgante del crédito al beneficiario, tendrá acción contra su deudor directo – el beneficiario – y en contra de la SGR, en tanto fiadora de la obligación crediticia, accionando con el certificado de garantía, el que tiene mérito ejecutivo y un

proceso ejecutivo especialmente regulado en la ley N° 20.179. La SGR deberá pagar la obligación garantizada, y al hacerlo se subrogará en los derechos del acreedor en contra de su deudor, pues esta sociedad tiene a su vez una contragarantía previamente otorgada por el beneficiario a favor de ella para asegurar el cumplimiento de su obligación (2008: pp. 608-609).

2.1. Esquema de funcionamiento.



(Yáñez, 2007, p. 6)

3. Contrato de garantía recíproca y certificado de fianza.

La ley N° 20.179 introduce dos nuevas instituciones al Derecho chileno: el contrato de garantía recíproca y el certificado de fianza. Su importancia radica en que todo el sistema de garantía recíproca descansa sobre ellos.

Para optar a ser afianzado por una SGR es necesario suscribir un “Contrato de Garantía Recíproca” entre el beneficiario y la entidad. Luego, para garantizar la(s) obligación(es) de este beneficiario, la SGR debe otorgar uno o más “Certificados de Fianza”. En caso de incumplimiento de la(s) obligación(es) afianzada(s) por la entidad, la ley ha dotado a este certificado de mérito ejecutivo y no procede el beneficio de excusión. Además, los créditos afianzados gozan del privilegio del N° 1 del artículo 2481 del Código Civil. Todo ello sumado a que la ley ha establecido un procedimiento de ejecución propio para esta situación.

De esta forma, se asegura el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el beneficiario. Además, su utilización efectiva dará mayor seguridad al sistema y fomentará su uso (Corcuera, 2008: p. 8).

3.1. Contrato de garantía recíproca

3.1.1. Concepto.

Gómez lo define como “aquel en virtud del cual una parte, denominada Institución de Garantía Recíproca, se obliga frente al acreedor de otra parte, el cual se denomina beneficiario. El beneficiario queda obligado frente a la Institución de Garantía Recíproca al pago de una comisión por el servicio de afianzamiento y a los pagos que afronte en el cumplimiento de la garantía la Institución de Garantía Recíproca.” (Gómez, 2010: p. 129).

Según señala la ley en estudio en su artículo 2° letra b), el contrato de garantía recíproca es el celebrado entre los beneficiarios que soliciten el afianzamiento de sus obligaciones y la Institución, que establece los derechos y obligaciones de las partes. Se reitera el concepto en el artículo 11.

Estos contratos tienen por finalidad asegurar el cumplimiento de las prestaciones dinerarias u otras prestaciones susceptibles de apreciación dineraria, asumidas por la PYME para el desarrollo de su actividad económica u objeto social. Como contrapartida, la PYME se obliga frente a la SGR por los pagos que ésta efectúe al acreedor (Ragazzi, 1996: p. 866).

3.1.2. Características.

Atendiendo a la clasificación de los contratos establecida en los artículos 1439 y siguientes del Código Civil, el contrato de garantía recíproca goza de las siguientes características:

- Bilateral: Ambas partes se obligan recíprocamente. Una se obliga a responder de las obligaciones de la otra respecto de terceros, mientras que ésta se obliga a otorgar una contragarantía a favor de la primera y al pago de una comisión.
- Oneroso: Tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno en beneficio del otro. La SGR obtiene el pago de una comisión de parte del beneficiario y la constitución de una contragarantía a su favor, y éste obtiene el afianzamiento de su obligación contraída con un tercero.
- Conmutativo: Las prestaciones a que se obliga cada parte se miran como equivalentes. Por un lado, la SGR se obliga a otorgar efectivamente el afianzamiento y, por el otro, el beneficiario se obliga a otorgar las contragarantías, a pagar una cuota, y a pagar las obligaciones afianzadas por la SGR.
- Principal: Subsiste por sí mismo, no es necesario que el beneficiario haya celebrado alguna otra convención a la cual este contrato acceda. Se concluye del artículo 11 letra b) de la ley sobre sociedades de garantía recíproca, ya que exige como mención del contrato el monto por el cual la SGR puede afianzar al beneficiario, y no exige que éste ya haya pactado un crédito.
- Consensual: Se perfecciona por el solo consentimiento de las partes. Si bien el artículo 11 inciso 3° de la ley en estudio establece que el contrato debe protocolizarse ante notario o extenderse con la firma electrónica avanzada de los contratantes con anterioridad a que se inicie su ejecución, estimo que se trataría únicamente de una formalidad por vía de prueba o de publicidad. Reafirma mi conclusión la parte final del

mencionado inciso, pues habla de “anterioridad a que se inicie su ejecución” y no al momento de la celebración del contrato.

Silva concluye en el mismo sentido, pero argumenta basándose en el inciso final del artículo 12 de la ley que prescribe “en ningún caso la inexistencia de este contrato, su cumplimiento o incumplimiento o los vicios o errores que éste contuviere, relativos a su formalización, suscripción o contenido, afectarán la validez del certificado de fianza, ni sus efectos contra la entidad o terceros.” (2008: pp. 127).

Siguiendo ahora la clasificación de los contratos que hace la doctrina, en especial López Santa María, se puede concluir que el contrato de garantía recíproca es:

- Nominado: tiene un nombre determinado “Contrato de garantía recíproca”.
- Típico: está regulado expresamente por la ley N° 20.179.
- De ejecución diferida: las obligaciones se cumplen dentro de un plazo. Es mención obligatoria el establecimiento de un plazo, el que puede ser indefinido.
- Por adhesión: sus cláusulas son dictadas o redactadas por una sola de las partes, que en este caso es la SGR. La otra está limitada a aceptarlas o rechazarlas en bloque, sin posibilidad de modificarlas, adhiriendo a ellas (2005: pp. 137-170).

3.1.3. Menciones obligatorias.

El artículo 11 de la ley en comento señala que las personas que soliciten a la SGR el afianzamiento de sus obligaciones, suscribirán previamente con ésta un contrato de garantía recíproca, el cual debe dejar establecido, a lo menos, lo siguiente:

- a. Los bienes, cauciones y derechos que el beneficiario entregue para garantizar a la entidad las fianzas que ésta, a su vez, le proporcione por sus respectivas obligaciones.

Esta mención del contrato se refiere a las denominadas contragarantías. El artículo 2° letra c) de la ley las define como las “cauciones entregadas por los beneficiarios a la Institución como respaldo del cumplimiento de las obligaciones que, a su vez, ésta se obligue a garantizar o que les hubiese garantizado frente a terceros acreedores.”

La ley utilizó el término “caución” para definir las garantías. Por tanto, se puede concluir que se refiere tanto a garantías personales, como la fianza simple y solidaria, cuanto a las reales, como la prenda y la hipoteca. Esto se refuerza con los términos utilizados en las letras a) en estudio que habla de “caución”, y d) que habla de “garantías” (Silva, 2008: pp. 135-136).

Si bien el legislador trató de manera genérica y demasiado amplia a las contragarantías, la SBIF delimitó esta mención sólo a la prenda e hipoteca tratándose de las garantías reales, y a instrumentos financieros en los demás casos (Circular N° 1, 2007: pp. 7-8).

La ley en comento, en su artículo 16, contempló la posibilidad de que el socio beneficiario pueda constituir como contragarantía, prenda sobre las acciones o cuotas de capital que posea en el capital de la sociedad. Será aplicable a este caso la ley N° 4.287 sobre Prenda Bancaria sobre Valores Mobiliarios.

Cabe agregar que el inciso segundo del artículo 11 establece la posibilidad de que la SGR otorgue certificados de fianza sin la existencia de la contragarantía, según se establezca en el respectivo estatuto.

b. El monto máximo de las obligaciones que la entidad podrá afianzar al beneficiario.

La determinación de esta cláusula dependerá de las circunstancias que presente cada caso. Se atenderá a la situación patrimonial que presente la SGR al momento de la celebración del contrato, ya sea respecto de terceros acreedores de ésta como respecto de sus beneficiario, pues si no se encuentra con la solvencia y liquidez necesarias para hacer frente a sus obligaciones no podrá asumir nuevas.

Se atenderá, también, a las condiciones económicas y capacidad de pago que presente el solicitante del afianzamiento, relacionado con la naturaleza, características y monto de la contragarantía que deba otorgar (Silva, 2008: pp. 131-132).

c. El plazo de duración del contrato, que podrá ser indefinido.

d. Las modalidades y características de las garantías que rinde el beneficiario a la entidad, pudiendo pactarse una cláusula de garantía general, limitada a un monto máximo.

En este punto me remito a lo señalado precedentemente en la letra a) del número 3.1.3 sobre los bienes, cauciones y derechos que el beneficiario entregue para garantizar a la entidad las fianzas que ésta, a su vez, le proporcione por sus respectivas obligaciones.

e. Los derechos y obligaciones de las partes.

Se trata de los efectos del contrato de garantía recíproca.

Silva sostiene que el beneficiario se obliga a otorgar las contragarantías y será titular del derecho a solicitar el afianzamiento por parte de la SGR. A su vez, la SGR se obliga a otorgar efectivamente el afianzamiento previamente aprobado, lo que se materializa mediante la emisión de los certificados de fianza necesarios, y tiene derecho a exigir las respectivas contragarantías por parte de los beneficiarios (2008: pp. 138-139).

La SGR también se obliga a responder por determinadas obligaciones contraídas o que contraiga el beneficiario y éste se obliga, además, al pago de una cuota y al pago de las obligaciones afianzadas por la sociedad (Gómez, 2010: p. 128).

f. Las demás menciones que las partes acuerden.

Se reconoce la autonomía de la voluntad de las partes al momento de celebrar un contrato de garantía recíproca. Se abre la posibilidad a los contratantes de pactar todas aquellas cláusulas que no fueron señaladas como obligatorias por la ley.

3.1.4. Naturaleza jurídica.

Debido a la forma en que intervienen las partes en el contrato y los derechos y obligaciones que nacen de él, puedo concluir que tiene rasgos de una estipulación a favor de otro.

El artículo 1449 del Código Civil establece que cualquiera puede estipular a favor de una tercera persona, aunque no tenga derecho para representarla; pero sólo esta tercera persona podrá demandar lo estipulado; y mientras no intervenga su aceptación expresa o tácita, es revocable el contrato por la sola voluntad de las partes que concurrieron a él.

A partir de la norma transcrita, Abeliuk define la institución diciendo que consiste en que un contrato celebrado entre dos partes, que reciben el nombre de estipulante y promitente, haga nacer un derecho a favor de un tercero ajeno a él, llamado beneficiario (2003: pp. 130-131).

Aplicando este concepto al contrato de garantía recíproca, podemos identificar a sus intervinientes:

- Estipulante: beneficiario del afianzamiento constituido por el deudor de la obligación garantizada por la SGR.
- Promitente: SGR que se obliga a responder por determinadas obligaciones contraídas o que contraiga el beneficiario.
- Beneficiario: acreedor del beneficiario del afianzamiento.

Este contrato es celebrado entre la SGR y el beneficiario del afianzamiento (deudor), a favor del acreedor de este último. La sociedad se obliga a responder de las deudas contraídas o que vaya a contraer el deudor frente a este acreedor, quien será el único que podrá exigir el cumplimiento forzado de la obligación respecto de la SGR, una vez que haya manifestado su aceptación.

Más arriba se dijo que una de las obligaciones de la SGR es emitir certificados de fianza por medio de los cuales afianza una o más obligaciones contraídas o que vaya a contraer el deudor. En éste se individualiza la entidad (SGR), el afianzado (deudor), y el acreedor. Por tanto, una vez que el acreedor acepta este certificado estará aceptando los efectos de la estipulación.

Estimo que se configura una excepción al efecto relativo de los contratos, pues el acreedor es un tercero absoluto que no participa del contrato de garantía recíproca, ni personalmente, ni representado, ni está ligado jurídicamente con las partes por vínculo alguno. Para él, el contrato es *res inter alios acta* (López Santa María, 2005: p. 345). Incluso, creo que podría tratarse de un tercero indeterminado, ya que no es necesaria su individualización al momento de celebrar el contrato. Sin embargo, una vez que se extiende el certificado de fianza y es aceptado por el acreedor no está mas que cumpliendo un requisito de exigibilidad del derecho que ya nació en su patrimonio al momento en que se celebró el contrato entre estipulante y promitente, esto es, pedir el

cumplimiento forzado de la obligación contenida en el certificado. Además, desde este momento las partes del contrato no pueden dejar sin efecto la estipulación, y se confirma el principio de que nadie puede adquirir derechos contra su voluntad (Abeliuk, 1993, p. 136-139).

Desde este punto de vista, para analizar los efectos de esta estipulación a favor del acreedor según López Santa María, hay que distinguir:

- Efectos entre estipulante y promitente: son las partes en el contrato. Entre ellos se producen los efectos propios del contrato, salvo que el estipulante no puede exigir el cumplimiento forzado de la obligación de la SGR para sí, consistente en responder de su propia deuda. Lo que sí puede hacer es exigirle a la sociedad que responda de esta deuda pero respecto del acreedor.
- Efectos entre promitente y beneficiario: si bien el acreedor es titular del derecho desde el momento de la celebración del contrato, sólo tiene acción para exigir el cumplimiento forzado de la obligación en contra de la SGR desde que ha manifestado su aceptación.
- Efectos entre estipulante y beneficiario: jurídicamente, en lo que se refiere al contrato de garantía recíproca, son sujetos extraños, aunque en la vida real, en el contrato de que ha dado origen tanto a la obligación que es caucionada como a la emisión del certificado de fianza, estén estrechamente relacionados. El derecho del acreedor a exigir el cumplimiento forzado de la obligación nunca se radica en el patrimonio del deudor (2005: pp. 358-361).

Silva sostiene que a partir de la remisión genérica que hace el artículo 12 inciso final de la ley en estudio, se puede sostener que hay puntos de conexión entre la fianza civil y el contrato de garantía recíproca, pero primero señala que la principal diferencia es que el contrato de garantía recíproca sería una fianza comercial por lo que sería solidaria y el fiador no contaría con los beneficios de excusión ni de división (2008: pp. 140-143).

En lo relativo a las semejanzas que presentaría el contrato con la fianza civil, Silva señala que en cuanto al origen de la fianza civil compartiría la misma suerte que la fianza judicial, por carecer del beneficio de excusión. A propósito de la cantidad y tipo de bienes afianzados, concluye que la SGR, por estar constituida en un tipo social cuya

responsabilidad se encuentra limitada al monto de las acciones que conforman su capital o patrimonio social, difícil resultaría encuadrarla en estricto rigor, en fianza hipotecaria, prendaria o personal; sin embargo, atiende al artículo 2344 del Código Civil en el sentido que si bien la sociedad no podría obligarse en términos más gravosos que el beneficiario o deudor principal, sí lo podría hacer de forma más eficaz constituyendo un gravamen real a favor del acreedor, ya sea una prenda o hipoteca. En cuanto a los beneficios concedidos por la fianza, se trataría de una fianza solidaria, pues se priva al fiador de los beneficios de excusión y de división. Acerca de los obligados a rendir fianza, sostiene que se estaría frente a un deudor que así lo ha estipulado con su acreedor³ pues el contrato de garantía recíproca lo celebra el deudor principal con la sociedad, del cual el acreedor no es parte, pero la obligación que asume la SGR de afianzar las obligaciones de sus beneficiarios se justifica frente al acreedor a partir de dicho acuerdo de voluntades. (2008: pp. 143- 146).

No comparto los puntos de conexión señalados precedentemente, por lo siguiente:

Según el artículo 2335 del Código Civil la fianza es una obligación accesoria, en virtud de la cual una o más personas responden de una obligación ajena, comprometiéndose para con el acreedor a cumplirla en todo o parte, si el deudor principal no la cumple. A su vez, el artículo 2345 del mismo cuerpo legal establece que se puede afianzar sin orden y aun sin noticia y contra la voluntad del principal deudor. A partir de estas normas, Somarriva concluye que la fianza es un contrato que se celebra entre fiador y acreedor, en que el deudor principal no interviene en su otorgamiento; y que se trata de un contrato accesorio, con las consecuencias que ello conlleva (1981: pp. 90-97).

Tratándose del contrato de garantía recíproca, en las características señaladas más arriba establecí que se trata de un contrato principal, pues subsiste por sí solo sin la necesidad de otro contrato al cual acceda. Tampoco es necesaria la existencia de la obligación del deudor-beneficiario para que exista el contrato, pues basta con mencionar

³ El artículo 2348 número 1 del Código Civil establece que el deudor que lo haya estipulado está obligado a prestar fianza a petición del acreedor.

el monto máximo de las obligaciones que la sociedad podrá afianzar (artículo 11 letra b) de la ley sobre sociedades de garantía recíproca).

El contrato de garantía recíproca es celebrado entre la sociedad y el deudor, y no entre el acreedor y la sociedad, como se requeriría para que fuera considerada una fianza. El hecho de que la sociedad luego emita un certificado de fianza en cuya virtud se obliga a responder ante el acreedor de las obligaciones contraídas por el deudor, es sólo el cumplimiento de una de las obligaciones emanadas del contrato respecto de la SGR.

Lo que podría catalogarse como una fianza es el certificado de fianza, pues allí se debe indicar claramente quién es el acreedor, el deudor y la SGR que responderá de las obligaciones del deudor afianzado así como el monto determinado o determinable al que se extiende la fianza. Además, necesariamente debe existir un contrato de garantía recíproca al cual acceda el certificado de fianza o en el cual encuentre su origen. Refuerza este carácter la ubicación en que se encuentra la remisión a la normativa sobre la fianza del Título XXXVI del Libro IV del Código Civil que hace la ley sobre SGR, pues es el inciso final del artículo 12 que habla únicamente del certificado de fianza.

La SGR se obliga a responder de las obligaciones contraídas o que contraiga el beneficiario, así como también se obliga a extender uno o varios certificado de fianza. Así, para el acreedor (beneficiario de la estipulación), el certificado de fianza constituiría una herramienta más eficaz para exigir el cumplimiento forzado de la obligación contenida en el contrato de garantía recíproca, en cuya virtud la SGR debe responder de las deudas adquiridas por el deudor afianzado. Por tanto, los puntos de conexión a los que arriba Silva dirían relación con el certificado de fianza y no con el contrato de garantía recíproca, pues este certificado es el que se asemejaría a la fianza civil y no el contrato de garantía recíproca.

3.2. Certificado de fianza.

3.2.1. Definición.

El artículo 2° de la ley 20.179 define al certificado de fianza como “el otorgado por la Institución mediante el cual se constituye en fiadora de obligaciones de un beneficiario para con un acreedor.”

Como se señaló precedentemente, una de las obligaciones que asume una SGR al celebrar un contrato de garantía recíproca es el responder por determinadas obligaciones contraídas o que contraiga el deudor. La forma en que se materializa esta obligación es a través de la emisión de los certificados de fianza que sean necesarios, lo que también constituye una obligación asumida por la sociedad.

Según Silva, de la definición legal se puede desprender que estos certificados cumplen un función de prueba frente a los propios deudores-beneficiarios como respecto de sus acreedores, pues a través de ellos se cuenta con una acreditación de la obligación asumida previamente por la SGR en virtud del contrato celebrado con el deudor (2008: p. 163).

3.2.2. Contenido.

El certificado de fianza, según el artículo 12, debe consignar:

- la individualización de la SGR;
- la individualización del afianzado;
- la individualización del acreedor;
- el monto determinado o determinable al cual se extienda la fianza;
- los documentos o menciones adicionales que las partes convengan;
- en caso que se afiancen obligaciones futuras, éstas deben encontrarse determinadas singularmente.

A partir del contenido del certificado de fianza se refuerza la afirmación que la forma en que se materializa la obligación de la SGR es a través de la emisión de uno o más certificados, en los cuales se da cuenta no sólo de los intervinientes, sino que entrega una determinación singularizada de las obligaciones afianzadas y del monto determinado o determinable a que ascienden (2008: p. 164).

3.2.3. Características.

El certificado de fianza goza de las siguientes características:

- Está dotado de mérito ejecutivo.

- Tiene establecido un procedimiento ejecutivo en el artículo 12 incisos octavo y siguientes de la ley en estudio. Según Corcuera, se trata de un procedimiento simple, sin mayores costos de cobranza y su utilización efectiva contribuye a dar seguridad al sistema, fomentando su uso (2008: pp. 8-9).
- En caso de extravío, pérdida, hurto o robo se puede reconstruir mediante el procedimiento jurisdiccional establecido en la ley N° 18.092 sobre Letra de cambio y pagaré (Torres, 2008: pp. 620-621).
- A partir del artículo 11 incisos antepenúltimo y final de la ley sobre SGR, Silva concluye que gozaría de una inusual autonomía. En el primer caso, se establece que la SGR puede emitir certificados de fianza sin la existencia de una contragarantía. En el segundo, se señala que en ningún caso la inexistencia del contrato de garantía recíproca, su cumplimiento o incumplimiento o los vicios o errores que éste contuviere, relativos a su formalización, suscripción o contenido, afectarán la validez del certificado de fianza, ni sus efectos contra la entidad o terceros (2008: pp. 164-165). Es decir, el certificado de fianza, una vez emitido, subsiste por sí mismo, aún cuando el contrato que le da origen no exista, adolezca de algún vicio de nulidad, o no se hayan otorgado las contragarantías por parte del deudor.

3.2.4. Emisión.

El artículo 13 de la ley en comento establece dos formas de emisión del certificado de fianza: inmaterial y material.

3.2.4.1. Emisión inmaterial (Silva, 2008: pp. 166-168).

Se puede emitir el certificado de fianza por medios inmateriales, sin que sea necesaria la impresión de una lámina física para dar cuenta de su existencia o constitución, ni tampoco para efectos de su entrega, archivo e incluso su eventual cobro a los beneficiarios o deudores principales.

Sin embargo, los certificados emitidos de forma inmaterial deben depositarse en un depósito centralizado de valores autorizado por la ley N° 18.876, o bien, en una institución financiera que se encuentre autorizada para ejecutar este tipo de comisiones. Las SGR que utilicen este tipo de emisión de certificados deben solicitar la apertura de

una cuenta destinada al depósito de dichos certificados y al registro de los beneficiarios y sus respectivos acreedores, en la entidad en que depositen el certificado de fianza. Esto como medida de resguardo y certeza tanto para los propios beneficiarios como para los terceros acreedores. En caso que los beneficiarios de los certificados lo requieran, la entidad deberá solicitar la apertura de cuentas individuales a nombre de aquéllos. Esto ayuda a delimitar la naturaleza representativa del certificado. Por último, para determinar el grado de responsabilidad que tiene la SGR en las operaciones de depósito surgidas con la ocasión de la emisión inmaterial del certificado, la ley estableció que las operaciones que se realicen para el otorgamiento de la fianza serán efectuadas por cuenta de la entidad, quien será la obligada por los instrumentos respectivos.

3.2.4.2. Emisión material (Gómez, 2010: pp. 136-137).

Se emitirá físicamente un documento en que conste el certificado de fianza cuando se invoque alguna razón legítima. En este caso, el documento contará con las características necesarias que impidan su falsificación y los costos serán de cargo del requirente.

Este certificado impreso deberá llevar la firma del gerente de la empresa depositaria o de quien ésta designe, será nominativo, no negociable y tendrá mérito ejecutivo para su cobro, a cuyo efecto podrá transferirse como valor en cobro.

III. BENEFICIOS DEL SISTEMA DE GARANTÍA RECÍPROCA

1. Objetivos enunciados en el Mensaje Presidencial.

El Mensaje de la ley N° 20.179 señala que lo que se busca a través del proyecto de la ley en comento, es mejorar las condiciones de negociación de las PYMEs en la búsqueda de mecanismos de financiamiento más ajustados a sus necesidades y posibilidades.

Desde esa perspectiva, el Mensaje señala los siguientes objetivos del proyecto de ley:

- a. Crear un nuevo instrumento de fomento a la asociatividad empresarial, cuya finalidad sea la implementación de mecanismos concretos de apoyo a sus actividades en materia de financiamiento y garantía.
- b. Autorizar la constitución de SGR entre empresarios de diversa índole, a través de los cuales éstos puedan administrar de manera más flexible las garantías con que cuentan para caucionar sus obligaciones.
- c. Establecer un nuevo sistema de cauciones que permita tanto a los empresarios accionistas de las SGR como a los acreedores de las mismas, acceder a mecanismos expeditos de constitución y de cobro y, adicionalmente, de división, transferencia y alzamiento o cancelación de las cauciones rendidas o recibidas.
- d. Adicionalmente, proporcionar un nuevo instrumento de inversión para aquellas personas naturales y jurídicas que cuenten con excedentes de recursos financieros o que deseen colaborar con estas iniciativas (2004: p. 8).

A partir de esto, cabe preguntarse acaso se cumplen dichos objetivos con la introducción de la ley sobre sociedades de garantía recíproca.

2. Beneficios para las PYMEs.

El primer informe de la Comisión de Economía del Senado señala que el esquema de garantía recíproca que se establece en la ley tiene una serie de beneficios para las PYMEs, ya que se facilita el acceso de estas empresas al financiamiento; mejora las condiciones de interés y plazo en función del grado de maduración del sistema; les da una mayor diversidad de opciones al crédito; favorece las condiciones de acceso a propuestas públicas y privadas mediante fianzas y avales técnicos; obtienen asesoramiento técnico, legal, financiero y supervisión en términos de dirección financiera; se contribuye con la competitividad al reducir los costos del financiamiento a niveles similares a los de empresas de mayor tamaño; aumenta su acceso a la información, pues las SGR tienen mejor capacidad de adquisición y manejo de información acerca de la capacidad de cumplimiento de las obligaciones de sus beneficiarios, lo que se tomará en consideración al momento de que éstos soliciten el afianzamiento a la sociedad; pasan a integrar una red empresarial que facilita su asociatividad; hay una especialización del análisis de riesgo en el sector de actividad y tamaño del negocio, que impacta en una menor prima de riesgo y menores costos de administración; los costos de movilizar las garantías se incurren una sola vez; se abaratan los costos de movilizar créditos entre instituciones crediticias; y, por último, se liberan de la fidelización forzosa que genera el entregar sus activos para caucionar a un solo acreedor y optimiza el aprovechamiento de sus garantías reales y personales (2006: pp. 195-196).

A ello se puede agregar que, a través del establecimiento de sociedades de garantía recíproca, se optimiza la capacidad de negociación de las PYMEs frente al sistema financiero; contribuye a mitigar los requerimientos de garantías por parte de los bancos; aumenta el margen de crédito de las PYMEs; disminuye el costo financiero; se alargan los plazos para proyectos de inversión; reciben asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito; por lo que se traduce en un mejor desempeño competitivo (Clarke, 2008: p. 24).

3. Beneficios para los bancos.

El establecimiento del sistema de garantía recíproca trae diversas consecuencias para las entidades bancarias, acreedoras de las PYMEs. Consisten en que se mejora su posicionamiento ante la SBIF y las clasificadoras de riesgo, porque gozan de carteras y garantías de mayor nivel; se reducen sus costos de administración de cartera; y pueden efectuar un seguimiento del sujeto de crédito (2008: p. 23-25). Se suma a estas consecuencias el hecho que se disminuyen sus gastos de cobranza a los deudores que no han cumplido sus obligaciones y se diversifica su cartera de crédito así como se aumenta su cartera de clientes (primer informe de la Comisión de Economía del Senado, 2006: pp. 196-197).

Gómez agrega que el sistema bancario disminuirá su exposición al transferir el riesgo de créditos a las SGR, sustituyendo las actuales garantías otorgadas por las PYMEs por certificados de fianza emitidos por la sociedad y que cuentan con la solvencia y liquidez requerida. Además, las SGR clasificadas como A tendrán la solvencia, solidez financiera y adecuada gestión de riesgo para responder por las obligaciones resultantes de las fianzas otorgadas a los bancos, por lo que un crédito afianzado por una SGR se podría asemejar a un activo bancario, para los efectos del cálculo de los activos ponderados por riesgo (2010: pp. 140-141).

Por último, se disminuyen los costos en que deben incurrir los bancos, especialmente aquéllos que dicen relación con la captación, seguimiento y estudio de las operaciones financieras, dado que cada beneficiario deberá ser previamente analizado por la SGR, y sólo bastará la revisión de la solvencia de dicha sociedad, de la que el banco probablemente tendrá una información acabada y actualizada, en razón del número de operaciones similares que ésta realiza, operando respecto de estos costos, además, la ley de economías de escala; se baja considerablemente tanto el costo de morosidad como el número de obligaciones impagas, dado que la SGR se encuentra en la obligación de responder por el crédito al momento de la mora del beneficiario; y se bajan los gastos administrativos y judiciales destinados a obtener el pago de los deudores morosos (Juppet, 2008: pp. 375-376).

4. Beneficios desde el punto de vista jurídico.

A partir del artículo 12 de la ley N° 20.179 que trata el certificado de fianza, puedo concluir que uno de los beneficios más importantes del sistema de garantía recíproca establecido en Chile, desde el punto de vista jurídico, es haber dotado a dicho certificado de mérito ejecutivo para su cobro.

Según Silva, cabe preguntarse si el hecho de que goce de mérito ejecutivo el certificado de fianza es suficiente para hacer eficiente el funcionamiento del sistema de garantía recíproca. Señala que el certificado se hace valer en contra de la SGR, por tanto, la facultad de reintegro de las obligaciones asumidas previamente por la sociedad descansará en el resultado que arroje el juicio ejecutivo respectivo. De esta forma, la ejecución nacida a partir del mérito ejecutivo que tiene el certificado quedará limitada, en definitiva, al patrimonio con que cuente la SGR para hacer efectiva la ejecución o, en otras palabras, a los bienes que se encuentren disponibles para hacer efectivo el cobro de la obligación incumplida por su beneficiario o deudor principal afianzado. Luego, el patrimonio de la sociedad está conformado no sólo por el patrimonio propio de ésta, sino que también por la respetiva contragarantía (2008: pp. 173-174).

El mencionado artículo contempla un procedimiento de ejecución especial, en el cual la demanda ejecutiva se notifica válidamente en el domicilio que la SGR haya fijado en el correspondiente certificado de fianza. Luego, en la resolución respectiva se ordena el embargo de bienes de la sociedad en cantidad suficiente que cubra la deuda y sus intereses más las costas, en caso de que no pague en el acto del requerimiento.

De esta forma se abren dos posibilidades. La primera es que la SGR se oponga en el plazo de cinco días, lo que se tramita como incidente y sólo es admisible cuando se funde en la excepción de pago de la deuda, prescripción, no empecer el título al ejecutado, en cuyo caso no se puede discutir la existencia de la obligación, y/o concesión de esperas o prórroga de plazo. Si se trata de los dos últimos casos, debe fundarse la excepción en algún antecedente escrito y aparecer revestida de fundamento plausible. La apelación de una resolución dictada en contra de la sociedad se concede sólo en el efecto devolutivo, y a petición del apelante mediante resolución fundada el tribunal de alzada puede dictar una orden de no innovar.

La segunda posibilidad tiene lugar cuando no se formula oposición por parte de la SGR, o formulada se rechacen las excepciones opuestas. En tal evento, se procede al remate. En el remate el acreedor se paga de su crédito sobre el precio del remate. El mínimo y demás condiciones del remate son fijados por el juez a propuesta del acreedor, sin ulterior recurso.

En caso que la SGR deba responder del todo o parte de las obligaciones incumplidas de su beneficiario, según el artículo 14 inciso cuarto se subrogará en los respectivos derechos del acreedor, de conformidad a los contratos que ligen a las partes y a su calidad de fiador, pudiendo hacer exigible el valor total de la fianza otorgada al deudor principal y a sus codeudores o avalistas, cualesquiera que sean las modalidades con que la referida sociedad pague las obligaciones afianzadas.

Al respecto, Silva sostiene que esta acción subrogatoria sólo comprende el monto que el fiador pagó al acreedor y, mediante ella, no podría demandar el fiador el pago de los gastos, intereses, ni perjuicios eventuales, ya que dichos conceptos, de conformidad a la legislación civil, deben necesariamente reclamarse a través de la interposición de la acción de reembolso, de la cual carece la SGR (2008: p. 160).

En cuanto al sujeto pasivo de la acción subrogatoria, Silva continúa señalando que hay que distinguir entre los codeudores en el contrato de garantía recíproca y aquéllos que adicionalmente revistan la calidad de solidarios, porque si se afianzó a todos los codeudores solidarios es procedente entablar la acción por el total en contra de cada uno de ellos, persistiendo la solidaridad. En cambio, si sólo se afianzó a uno de los codeudores solidarios y no a todos, se puede demandar el total sólo al afianzado, y a los demás codeudores al no ser solidarios, sólo se les puede exigir su parte o cuota en la deuda, según lo establecido en los artículos 2372 y 1522 del Código Civil (2008: p. 161).

CONCLUSIÓN

La introducción de sociedades de garantía recíproca en nuestro país proporciona una serie de ventajas no sólo a las PYMEs, sino también a las entidades bancarias, tanto en el plano económico como en el jurídico.

En cuanto a las PYMEs, les permite posicionarse en cierto pie de igualdad frente a los bancos al momento de solicitar un crédito. Ello, por varias razones: adquieren mayor credibilidad de que cumplirán con lo pactado, pues están respaldadas no sólo por su propio patrimonio, sino que por el de toda la sociedad que figura garantizando el pago; se les proporciona un campo mayor de negociación respecto de la banca, ya sea en cuanto a intereses, plazos, formas de pago, costos, entre otros; se genera mayor competencia entre los bancos para atraer PYMEs que celebren contratos con ellos, debido a la mayor seguridad de pago, lo que beneficia directamente a estas empresas por el poder que se les está entregando; por último, se contribuye a su profesionalización en la gestión de sus negocios, lo que les permite actuar con mayor conocimiento al negociar y pactar un crédito con la banca.

Los beneficios que reportan las PYMEs con el establecimiento de sociedades de garantía recíproca impactan directamente a las entidades bancarias, pues éstas adquieren, a su vez, mayor seguridad de contratar con alguna de estas empresas, por la notoria reducción de riesgo de crédito al aparecer la obligación afianzada por una SGR. Experimentan una reducción de costos, especialmente en lo relativo a adquirir información acerca del solicitante del crédito, pues este trabajo debe hacerse por la SGR, limitándose el banco a analizar sólo a la SGR, la que estará operando continuamente en el mercado, por lo que se reduce aún más dicho costo.

Por último, el mayor beneficio jurídico tanto para las PYMEs como para los bancos es el certificado de fianza y que se le haya dotado de mérito ejecutivo. Para las PYMEs, debido a la facilidad de su otorgamiento y porque se constituye como prueba de que una determinada obligación está garantizada por una SGR, sirviendo el certificado para negociar ante un banco el otorgamiento de un crédito atendiendo únicamente a su contenido. Y, para los bancos, porque, como dije, la ley le dio mérito ejecutivo, estableciendo un procedimiento de ejecución especial y rápido que se dirige en contra de

la SGR y no en contra del empresario, lo que significa un patrimonio mucho mayor, que otorga más certeza en cuanto al pago.

Obras de consulta:

- Alejo José G. Sison, S.J. (2007): *Las obligaciones*, Tomo I, Cuarta Edición, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, Chile.
- Bernaldo Ferns, Manuel (1981): *Código de Comercio mercantil*, Cuarta Edición, Temes, Madrid, España.
- Jordán Sánchez, Guillermo (1992): *Derecho mercantil*, Edición Acul S.A., Barcelona España.
- López Santa María, Jorge (2005): *Las personas. Parte general*, Tomos I y II, Cuarta Edición, Editorial Jurídica de Chile, Santiago.
- Riquelme Guillermo Enrique (1998): "La sociedad de garantía recíproca" en *Derecho mercantil actual. Homenaje al Dr. Emmanuele L. Fernández*, Osvaldo Gómez Leo (ed.), Ediciones Depalma, Buenos Aires, Argentina, pp. 857-899.
- Somarriva Urdarraz, Manuel (1981): *Tratado de las personas*, Cuarta edición editores Lata, Santiago, Chile.
- Torres Zúñiga, Oscar (2008): *Derecho de sociedades*, Tercera Edición, Legal Publishing, Santiago, Chile.
- Uria, Rodrigo, Mosquera, Aurora, Vázquez, Mercedes (2011): "Sociedades de garantía recíproca y sociedades laborales" en *Curso de derecho mercantil*, Ediciones Civitas, Minneapolis, Madrid, España, pp. 1303-1321.

Referencias:

- Carrasco P., Gabriel (2010): "Sociedades de garantía recíproca", en *Revista del abogado*, Colegio de Abogados de Chile, N° 42, año 43, Santiago, Chile, pp. 7-9.
- Uria Zúñiga, Luz (2010): "El contrato de garantía y el certificado de fianza en las sociedades de garantía recíproca", en *Revista de derecho de la empresa*, N° 21, Legal Escuela Santiago, Chile, pp. 123-142.
- Uria, María Fernanda (2004): "Ley de sociedades y cooperativas de garantía recíproca", en *Actualidad jurídica. La revista de derecho de la Universidad de*

BIBLIOGRAFÍA

Obras de doctrina:

- Abeliuk Manasevich, René (2003): *Las obligaciones*, Tomo I, Cuarta Edición, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, Chile.
- Broseta Pont, Manuel (1981): *Manual de derecho mercantil*, Cuarta Edición, Tecnos, Madrid, España.
- Jiménez Sánchez, Guillermo (1992): *Derecho mercantil*, Editorial Ariel S.A., Barcelona, España.
- López Santa María, Jorge (2005): *Los contratos. Parte general*, Tomos I y II, Cuarta Edición, Editorial Jurídica de Chile, Santiago.
- Ragazzi, Guillermo Enrique (1996): “La sociedad de garantía recíproca” en *Derecho empresario actual. Homenaje al Dr. Raymundo L. Fernández*, Osvaldo Gómez Leo (ed.), Ediciones Depalma, Buenos Aires, Argentina, pp. 857-899.
- Somarriva Undurraga, Manuel (1981): *Tratado de las cauciones*, Contable chilena editores Ltda., Santiago, Chile.
- Torres Zagal, Óscar (2008): *Derecho de sociedades*, Tercera Edición, Legal Publishing, Santiago, Chile.
- Uría, Rodrigo, Menéndez, Aurelio, Vérguez, Mercedes (2001): “Sociedades de garantía recíproca y sociedades laborales” en *Curso de derecho mercantil*, Ediciones Civitas, reimpresión, Madrid, España, pp. 1303-1321.

Revistas:

- Corcuera P., Gabriel (2008): “Sociedades de garantía recíproca”, en *Revista del Abogado*, Colegio de Abogados de Chile, N° 42, año 12, Santiago, Chile, pp. 7-9.
- Gómez Zúñiga, Lizi (2010): “El contrato de garantía y el certificado de fianza en las sociedades de garantía recíproca” en *Revista de derecho de la empresa*, N° 21, Legis Editores, Santiago, Chile, pp. 123-142.
- Juppet, María Fernanda (2008): “Ley de sociedades y cooperativas de garantía recíproca”, en *Actualidad jurídica, La revista de derecho de la Universidad del*

Desarrollo, Año IX, N° 17, Ediciones Universidad del Desarrollo, Santiago, Chile, pp. 371-383.

Artículos y publicaciones disponibles en Internet:

- Clarke, Álvaro (2008): “Sociedades de garantía recíproca: un nuevo proyecto para Chile”, en *3º Congreso nacional de crédito & cobranzas*. Disponible en [http://www.sinacofi.cl/PDF/3er congreso credito/sociedades de garantiada reciproca realidad latinoamericana y proyecciones en chile alvaro clarke dela cerda.pdf](http://www.sinacofi.cl/PDF/3er_congreso_credito/sociedades_de_garantiada_reciproca_realidad_latinoamericana_y_proyecciones_en_chile_alvaro_clarke_dela_cerda.pdf). Fecha última consulta: 8 de agosto de 2010.
- Esparza, Patricia (2003): “Las pequeñas y medianas empresas y su funcionamiento en el mercado de capitales chileno”, en *Revista Oikos*, N° 16. Ediciones UCSH. Disponible en http://edicionesucsh.cl/oikos16/oikos16_03.pdf. Fecha última consulta: 25 de julio de 2010.
- Garmendia Vásquez, Gonzalo (2006): *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento: situación en America Latina*. Disponible en [http://aico.org/aico/Portals/51/Acceso PYMES al financiamiento.pdf](http://aico.org/aico/Portals/51/Acceso_PYMES_al_financiamiento.pdf). Fecha última consulta: 25 de julio de 2010.
- Salloun, Carlos Damian y Vigier, Hernán Pedro (1997): *Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos – PYMEs*. Disponible en http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/aaep/97/salloun_vigier.pdf. Fecha última consulta: 25 de julio de 2010.
- Sánchez C., John Jairo, Osorio G., Jaime y Baena, Ernes M. (2007): “Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia”, en *Scientia Et Technica*, N° 37. Universidad Tecnológica de Pereira. Disponible en <http://www.utp.edu.co/php/revistas/ScientiaEtTechnica/docsFTP/121025321-324.pdf>. Fecha última consulta: 25 de julio de 2010.
- Yáñez, Álvaro (2007): *Supervisión de las sociedades de garantía recíproca (SGR) en Chile*. Disponible en <http://www.sbif.cl>. Fecha última consulta: 25 de julio de 2010.

Tesis:

- Silva Walbaum, Adolfo Carlos (2008): *La sociedad de garantía recíproca chilena*. Tesis para optar al grado académico de Magíster en Derecho de la Empresa. Profesor guía Mg. d. Patricio Cury Pastene. Pontificia Universidad Católica de Chile.

Textos normativos:

- Boletín N° 3627-03 (2004): *Mensaje de Su Excelencia el Presidente de la República con el que inicia un proyecto de ley que establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíproca*, Historia de la ley N° 20.179. Disponible en <http://www.bcn.cl> . Fecha última consulta: 11 de julio de 2010.
- Boletín N° 3627-03 (2006): *Informe de la comisión de economía, recaído en el proyecto de ley, en segundo trámite constitucional, que establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíproca*, Historia de la ley N° 20.179. Disponible en <http://www.bcn.cl> . Fecha última consulta: 7 de agosto de 2010.
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (2007): Normas generales para sociedades de garantía recíproca, Circular N° 1, de 16 de octubre de 2007 actualizado. Disponible en <http://www.sbif.cl>. Fecha última consulta: 26 de julio de 2010.
- Ley N° 18.046 sobre sociedades anónimas. Publicada el 22 de octubre de 1981.
- Ley N° 20.179 que establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíproca. Publicada el 20 de junio de 2007.
- Ley N° 20.416 que fija normas especiales para las empresas de menor tamaño. Publicada el 3 de febrero de 2010.
- Decreto con Fuerza de Ley N° 1 fija texto refundido, coordinado y sistematizado del Código Civil; de la ley N° 4.808 sobre registro civil; de la ley N° 17.344, que autoriza cambio de nombres y apellidos; de la ley N° 16.618 ley de menores; de la ley N° 14.908 sobre abandono de familia y pago de pensiones alimenticias; y de la ley N° 16.271 sobre impuesto a las herencias, asignaciones y donaciones. Ministerio de Justicia. Publicado el 30 de mayo del 2000.
- Decreto con Fuerza de Ley N° 1 que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Código del Trabajo. Ministerio del Trabajo y Previsión Social. Publicado el 16 de enero de 2003.

- Decreto Ley N° 824 que aprueba texto que indica de la ley sobre impuesto a la renta. Ministerio de Hacienda. Publicado el 31 de diciembre de 1974.

Universidad de Valparaíso
Chile



00182350

MAG
0770
2010

CB 00182350

R- 17831

AUTOR Ortiz Venegas, Andrea

TÍTULO ¿Ofrece beneficios a las
pequeñas y medianas empresas la ...

NOMBRE DEL LECTOR	Fecha devol.

Reg. 17831

Ortiz Venegas, Andrea

¿Ofrece beneficios a las pequeñas y medianas empresas la introducción de sociedades de garantía recíproca en Chile?

CB 00182350