

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS.  
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EL FINANCIAMIENTO DE CORTO Y MEDIANO PLAZO PARA MICROEMPRESAS.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CRÉDITO A LAS PYMES EN CHILE.

Autor  
FRANCISCO JAVIER CHÁVEZ GÓNGORA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADO A LA  
CARRERA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

PROFESOR GUIA: ADRIANA LATORRE V.

Santiago, Noviembre de 2011



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS.  
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

FINANCIAMIENTO DE CORTO Y MEDIANO PLAZO PARA MICROEMPRESAS

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CRÉDITO A LAS PYMES EN CHILE.

Autor  
FRANCISCO JAVIER CHÁVEZ GÓNGORA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADO A LA  
CARRERA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

PROFESOR GUIA: ADRIANA LATORRE V.

Santiago, Noviembre de 2011

## **INDICE**

### **Capítulo I**

- 1.1 Antecedentes de la Practica Profesional.
- 1.1.2 Reseña Histórica de la organización.
- 1.1.3 Descripción de la organización.
- 1.1.4 Estructura organizacional de Banco Estado De Chile.
- 1.1.5 Posicionamiento como institución bancaria.
- 1.1.6 Plan Estratégico de Banco Estado De Chile.
- 1.1.7 Lineamientos Estratégicos.
- 1.1.8 Oferta de valor.
- 1.1.9 Ámbito financiero.
- 1.1.10 Activos intangibles.
- 1.1.11 Productos y/o Servicios ofrecidos.
- 1.2 Descripción de funciones realizadas.
- 1.2.1 Canje moneda nacional y moneda extranjera.
- 1.2.2 Digitalización de antecedentes.
- 1.2.3 Verificación de cédulas y cheques para posterior pago.
- 1.2.4 Revisión y aprobación de documentos.
- 1.2.5 Razones que impulsan el tema a desarrollar.

### **Capítulo II**

- 2.1 Objetivo general.
- 2.2 Objetivos específicos.

2.3 La industria del crédito a pequeñas y medianas empresas en Chile.

2.4 Desarrollo de la investigación.

2.4.1 Concepto de PYME.

2.4.2 Concepto de crédito de financiamiento.

2.4.3 Concepto de Deuda.

2.4.4 Concepto de Deuda Bancaria.

2.5 Tipos de créditos.

2.5.1 Crédito de bancos estatales.

2.5.2 Crédito de bancos privados.

2.5.3 Crédito comercial.

2.5.4 Crédito comercial de corto plazo.

2.5.5 Crédito comercial de largo plazo.

2.5.6 Pasos para obtener el crédito comercial.

2.6 Fuentes de financiamiento.

2.6.1 Fuentes de financiamiento propias.

2.6.2 Fuentes de financiamiento ajenas.

2.6.3 Prestamos de amigos / vecinos.

2.7 Otras Fuentes de financiamiento ajenas (externas).

2.7.1 Prestamos de organizaciones no gubernamentales.

2.8 Factoring.

2.8.1 Ventajas.

2.8.2 Desventajas.

2.8.3 Características.

2.8.4 Beneficios.

2.8.5 Requisitos para optar al factoring Banco de Chile.

2.8.6 Condiciones.

2.9 Factorig FOGAPE.

2.9.1 Características.

2.9.2 Requisitos.

2.9.3 Condiciones.

2.9.4 Factoring según SBIF.

2.9.5 Tipos de factoring.

2.9.9 Leasing.

2.9.10 Características del contrato de Leasing.

2.9.11 Ventajas.

2.9.12 Desventajas.

2.9.13 Tipos de leasing.

2.9.14 SBIF y las operaciones de leasing.

2.9.15 Concepto de monto de crédito.

2.9.16 Concepto de Plazo de Repago.

2.9.17 Concepto de Periodo de Gracia.

2.9.18 Concepto de Amortización.

2.9.19 Concepto de Garantías.

2.9.20 Concepto de Garantías Reales.

- 2.9.21 Concepto de Garantía Fiduciaria.
- 2.10 Garantías CORFO que respaldan las operaciones de financiamiento.
  - 2.10.1 Garantía CORFO Inversión y Capital de Trabajo.
  - 2.10.2 Como Opera La Garantía.
  - 2.10.3 Consecuencias de no Pago del Crédito.
  - 2.10.4 Quienes pueden acceder.
  - 2.10.5 Que es lo que financia este tipo de Garantía.
  - 2.10.6 Como se debe postular.
  - 2.10.7 Donde se debe postular a este tipo de Garantía.
- 2.11 Garantía CORFO Reconstrucción.
  - 2.11.1 Quienes pueden postular.
  - 2.11.2 Que financia esta Garantía.
  - 2.11.3 Cuanto monto garantiza este tipo de Garantía.
  - 2.11.4 Como se postula.
  - 2.11.5 Donde se postula.
- 2.12 Garantía CORFO Reprogramación.
  - 2.12.1 Como opera esta Garantía.
  - 2.12.2 Consecuencias de no pago del Crédito.
  - 2.12.3 Quienes pueden acceder a este tipo de Garantía.
  - 2.12.4 Que financia este tipo de Garantía.
  - 2.12.5 Como se postula a este tipo de Garantía.
  - 2.12.6 Donde se postula.

2.13 Garantía CORFO Comercio Exterior.

2.13.1 Quienes pueden acceder.

2.13.2 Que financia este tipo de Garantías.

2.13.3 Cuanto monto Garantiza.

2.13.4 Cuando se debe Postular.

2.13.5 Como Postular.

2.14 CORFO y las alternativas de financiamiento.

2.14.1 Crédito CORFO Micro y Pequeña empresa.

2.14.2 Para Postular.

2.14.3 Requisitos para acceder a este tipo de Alternativa de Financiamiento.

2.14.4 Instituciones Financieras que utilizan esta Alternativa de Financiamiento.

2.14.5 Crédito de Capital Riesgo CORFO para empresas innovadoras.

2.14.6 Fondos de Inversión que operan en relación a CORFO.

2.15 Cuadro Comparativo de Créditos de Financiamiento Banco Santander / Banco Estado De Chile.

2.15.1 Principales Créditos de Financiamiento de Corto y Largo plazo.

2.15.2 Principales Créditos de Financiamiento de Corto y Largo Plazo.

2.15.3 Propuestas gubernamentales Sobre el Caso PYMES en Chile.

### **Capítulo III Conclusiones.**

Anexos.

BiblioWeb.

## **AGRADECIMIENTOS**

Debo dar las gracias a mi familia por su gran ayuda durante mi época académica universitaria, y que servirá de lineamiento en el desarrollo de un exitoso trabajo investigativo y, por sobre todo, guiará en el camino de obtener el tan anhelado título profesional.

## **INTRODUCCIÓN**

El siguiente trabajo fue desarrollado gracias a la contribución y apoyo de BANCOESTADO, sus áreas de pequeña empresa y financiamiento a las PYMES.

Banco estado como institución ha intentado durante todos estos años estar en la cúspide de las instituciones financieras en pro de la ayuda hacia las empresas y en especial hacia los microempresarios. Sin duda alguna esta institución ha desarrollado políticas públicas encargadas del desarrollo tanto económico, como profesional de los empresarios del país, aquí cabe mencionar la tarea de esta institución que es potenciar en mayor medida en forma monetaria a las empresas que nacen.

Las áreas de pequeña empresa y financiamiento de las PYMES cumplen un rol fundamental en el desarrollo del trabajo desarrollado y permitirán darnos cuenta de la importancia que representa la institución para el desarrollo de ideas emprendedoras y por supuesto investigar el costo que representa el financiamiento para las pequeñas, medianas empresas, la tasa de interés que tiene este y por sobre todo desarrollar una comparación a nivel de entidades bancarias.

El marco teórico de esta investigación comienza en primer lugar por dar a conocer la situación actual de la industria del crédito a las PYMES en Chile; luego se definen conceptos como PYME, Crédito, Tipos de créditos, Fuentes de financiamiento, Deuda, Deuda bancaria, montos de crédito, Plazo de repago, Periodo de gracia, Amortización, Garantías y finaliza con las actuales concepciones gubernamentales sobre el caso PYMES.

Además se dan a conocer los Objetivos Generales y Específicos que guían la investigación.

Se analiza la situación de CORFO, en relación al concepto de PYME, y como se clasifican las empresas en nuestro país.

Dentro de la investigación, se hace referencia al Factoring y se mencionan sus ventajas, desventajas, características, beneficios y los requisitos que son necesarios para optar a este tipo de financiamiento.

Se define el concepto de Factoring FOGAPE, que tiene estrecha relación con el respaldo de garantías, además se procede a demostrar los tipos de factoring, que existen dentro del mercado del financiamiento.

También se menciona el Leasing, se demuestran sus características, ventajas, desventajas, los tipos de leasing que existen dentro del mercado del financiamiento y cual es la mirada que tiene la SBIF en relación a la temática.

Además debemos contemplar que esta investigación, esta respaldada por dar a conocer, las garantías CORFO que tiene relación con las operaciones de financiamiento, también se detallan las múltiples alternativas de financiamiento que oferta la Corporación de Fomento y finalmente se muestra la comparación en alternativas de financiamiento que entre Banco Santander y Banco Estado de Chile.

## **CAPITULO I**

### **1.1 ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL**

La práctica profesional fue desarrollada en la organización llamada BANCOESTADO de Chile, desde el día 04 de enero de 2010, al 22 de febrero de 2010, está es una institución de gran prestigio a nivel nacional e internacional sobre todo en aspectos financieros, de emprendimiento y desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento.

Se debe mencionar entonces, la importancia de esta institución en el funcionamiento del país que posee un alto grado de gestión comercial de impacto hacia los clientes caracterizada principalmente por sus eficientes servicios bancarios otorgados, por solventar y cubrir todos los niveles de nuestra sociedad, por su apoyo al emprendimiento de los microempresarios nacionales, y por sobre todo por entregar un servicio de alta excelencia y calidad.

El desarrollo y continuo avance de las políticas monetarias - financieras del país durante la última década han motivado la investigación y creación de reformas que han contribuido a la estabilidad económica social del estado y por sobre todo fomentar la creación de nuevas ideas de negocios; son estas y otras razones que se detallará a continuación, las que facultaron la realización de la práctica profesional del estudiante.

- Desarrollo de nuevas reformas económicas.
- El financiamiento a corto y largo plazo de nuevas ideas de negocios.
- Las nuevas soluciones financieras a problemas sociales de envergadura.
- La gestión constante de mejora de procesos.
- La importancia que resulta el cliente hacia la organización.
- La creación de nuevas estrategias comerciales en las áreas de negocios.
- El apoyo constante a los emprendedores para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los pequeños y medianos empresarios.

- Desarrollar y fomentar la relación a largo plazo con los clientes en la capacidad de ahorro y de satisfacción de necesidades financieras.

Los tópicos anteriormente detallados fueron un impulso constante en la investigación y el forjamiento de la capacidad de aprendizaje de adquirir nuevos conocimientos en temas como, el financiamiento de pequeños y medianos empresarios y de sistemas contables utilizados en el universo bancario.

Así, es necesario precisar los contenidos que fomentaron el desarrollo de la práctica del estudiante, que resultan relacionarse principalmente con aspectos contables de la organización y con el sistema informático utilizado en el mundo bancario, además de dar a conocer los antecedentes necesarios a la hora de optar por un crédito de consumo o financiamiento.

### **1.1.2 Reseña histórica de la Organización.**

El 24 de julio de 1953 el presidente de la época Carlos Ibáñez del Campo fusiono la caja de crédito hipotecario, la caja nacional de ahorros, la caja de crédito agrario, dando origen al Banco del estado de Chile; hoy BANCOESTADO.

Entre 1900-1995 para mejorar la función comercial y social, la institución priorizo cuatro pilares fundamentales:

- Mejorar la presencia del Banco.
- Reafirmar su condición de banco público.
- Fortalecer su rol social.
- Modernizar los sistemas administrativos.

Entre 1996-2000 se aplicó un plan estratégico basado en cuatro propósitos fundamentales:

- Compatibilizar la eficiencia económica con una mayor eficiencia social.
- Mejorar la atención de los clientes.
- Estilo de gestión orientado a resultados.
- Mejora de la competitividad.

En 2008 se cumplió la meta de llegar a los 300 mil clientes microempresarios.

El gran hito en la historia de BANCOESTADO ha sido la capitalización por 500 millones de dólares por parte del gobierno, lo que ha permitido dar más créditos a las personas y dar más financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.

### **1.1.3 Descripción de la Organización**

Para BANCOESTADO el cumplimiento de su rol social, se enfoca en su responsabilidad social empresarial y por sobre todo mejorar de la calidad de vida de las personas.

Son seis los departamentos que constituyen la columna vertebral de la institución: Bancario, Ahorro, Agrario, Industrial, Hipotecario e Inversión.

Por lo tanto, trabaja en función de mejorar las condiciones de vida de millones de chilenos; que pueden ingresar al sistema financiero. Además, se ocupa de diversos ámbitos entre los que destacan la bancarización, la generación de servicios financieros y por cierto la creación de proyectos.

Por otro lado, BANCOESTADO como toda organización, da a conocer su misión y visión como:

**Misión:** Existimos para que cualquier chileno, en cualquier lugar, pueda emprender y desarrollarse.

**Visión:** Ser un banco de excelencia, con una gestión comercial de alto impacto social.

BANCO ESTADO ha desarrollado durante los últimos años una serie de principios que son prioridad para la excelencia y funcionamiento de la organización. Es decir, “tiene un compromiso con todos los chilenos y que es realizar una gestión comercial con un alto impacto social”, esto es fundamentalmente a través de los siguientes lineamientos corporativos:

- Universal: Porque cuenta con todos los servicios bancarios.
- Inclusivo: Porque apunta a todos los segmentos de la población y con una completa cobertura nacional.
- Alto impacto social: Privilegia las acciones comerciales apoyando la bancarización y el emprendimiento.
- Orientación al cliente: Como institución, entrega una calidad de servicio de excelencia.
- Promueve la competencia en la industria: Esto, porque está presente en todos los segmentos, con una alta gama de productos – servicios, con precios competitivos y convenientes para sus clientes.
- Rentable: Sus esfuerzos como institución están derivados principalmente a la rentabilidad de los recursos de los clientes.
- Eficiente: Controla costos y mejorar los índices de eficiencia.
- Relevante: Mantiene y hace sus mejores esfuerzos por tener una destacada participación en el mercado bancario.
- Moderno: Gestión, procesos y tecnología de alto nivel.
- Innovación: Apunta a nuevos mercados, busca nuevas soluciones financieras a problemas sociales.
- Responsabilidad Social: Transmite valores de necesidad de ahorro, la previsión, el consumo y endeudamiento responsable.

Se debe plantear, que es una organización que otorga igualdad de oportunidades, además de promover el desarrollo de la empleabilidad para trabajadores y la gestión participativa hacia los clientes.

Es reconocida además por su constante aporte al gasto social- publico del país, fomentando la ayuda constante hacia los clientes de la institución.

#### **1.1.4 Estructura Organizacional de Banco Estado De Chile.**

Consejo Directivo: está constituido básicamente por Presidente, Vicepresidente, Directores y Director laboral titular. El consejo directivo es el órgano colegiado encargado de la dirección superior del banco, dentro de sus funciones están las siguientes:

- Señalar las políticas generales del banco.
- Dictar reglamentos internos.
- Crear o suprimir sucursales.
- Analizar operaciones del banco.
- Aprobar el balance y utilidades.
- Fijar remuneraciones.

Comité ejecutivo: Está constituido por Vicepresidente, Gerente general, Fiscal. El comité ejecutivo está encargado de la administración superior del banco, dentro de sus funciones están las siguientes:

- Fijar las condiciones y modalidades de los créditos, además de montos máximos, tasas de interés etc.
- Fiscalizar el cumplimiento de acuerdos y normas.
- Aprobación de presupuesto anual de inversiones y gastos.
- Acordar las inversiones y adquisiciones de bienes raíces.

Comité de auditoría: constituido por Presidente, Directores. Este equipo de trabajo se encarga de los aspectos que involucran la mantención, aplicación y funcionamiento de

los controles internos de la institución.

Conjuntamente, la estructura jerárquica de Banco Estado De Chile se constituye por:

- Gerente general de créditos.
- Gerente general de finanzas.
- Gerente general de administración.
- Gerente corporativo de créditos.
- Gerente de división de operaciones y sistemas.

#### **1.1.5 Posicionamiento como Institución Bancaria:**

El posicionamiento de esta institución dentro del mercado bancario del país se caracteriza principalmente, por la relación de largo plazo que se establece con sus clientes, además de su constante servicio de calidad y fomento hacia el emprendimiento.

Esta organización por su rol de banco estatal apoya y se compromete con las políticas públicas y sociales del país, y por sobre todo contribuye a una mayor competencia en el sistema financiero.

#### **1.1.6 Plan Estratégico de BANCO ESTADO DE CHILE.**

BANCOESTADO durante los últimos años ha impulsado la participación y la colaboración, esto principalmente por la necesidad de instalar y guiar lineamientos orientados hacia el cliente.

La mayor motivación de la institución es fomentar el proceso de planificación, para que permita mejorar el alineamiento principalmente entre las áreas de apoyo y de negocio. Esto enfocado siempre en la generación de valor hacia los clientes y por cierto, estableciendo compromisos mutuos entre clientes y organización

A continuación se dará a conocer el modelo de gestión estratégica de BANCOESTADO, compuesto principalmente por las siguientes fases:

- Definición y traducción de la estrategia en un mapa estratégico a nivel

corporativo.

- Despliegue de la estrategia en las áreas de negocios a través de planes comerciales.
- Desarrollo de tableros de gestión aplicados a todas las áreas del banco.
- Análisis y evaluación de proyectos.

### **1.1.7 Lineamientos Estratégicos 2010 – 2013**

Dentro de los lineamientos estratégicos de BANCO ESTADO se encuentra, el continuar siendo un banco masivo y relevante, líder en número de clientes, generando un impacto social sustentable. Por otro lado, liderar el apoyo a los emprendedores para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los pequeños y medianos empresarios.

Así como también, ser un instrumento eficaz de apoyo a las políticas públicas, para contribuir a la modernización de la gestión del Estado y a una mayor competencia en el sistema financiero. Mejorar la oferta de valor por segmento para fidelizar y lograr una relación de largo plazo con los clientes.

También se apunta, para alcanzar una gestión de calidad competitiva a través de mejoras en la eficiencia y calidad de los procesos críticos, para lograr un desarrollo integral de los trabajadores, con el objetivo de alcanzar un clima laboral interno que permita a la institución ser una de las mejores empresas para trabajar en Chile.

### **1.1.8 Oferta De Valor Para Los Clientes**

La oferta de valor se encuentra orientada principalmente a la satisfacción y apertura de las necesidades financieras de los clientes. Esta oferta de valor permite al banco aspirar a tener la mejor calidad de servicio y el más amplio menú de productos disponibles para atender segmentos masivos, otorgando un mayor acceso de todos los chilenos a los servicios financieros.

La entrega de la oferta de valor a sus clientes le permite a BANCOESTADO cumplir con sus dos objetivos principales, los cuales son:

- Ser una Banco masivo y relevante en el mercado financiero.
- Lograr la fidelidad de sus clientes estableciendo relaciones de largo plazo.

### **1.1.9 Ámbito Financiero.**

En el ámbito financiero, el objetivo es alcanzar la combinación adecuada de rentabilidad y riesgo necesarios para asegurar la sustentabilidad y solvencia institucional, relacionada principalmente con la obtención de niveles de eficiencia operacionales.

### **1.1.10 Activos Intangibles.**

Los activos intangibles se definen como las personas que constituyen el recurso de mayor valor en una industria, que resulta ser intensiva en el empleo de trabajadores de alta calificación.

Es por esta razón que BANCOESTADO realiza mejoras continuas de calidad a la atención de clientes, promocionando permanentemente un clima laboral fraterno a fin de potenciar la productividad. Dentro de las mejoras continuas de la organización, gestiona una mantención de la competitividad. Esta mantención por parte de la institución, exige un aumento constante en la capacidad de innovación y el desarrollo de procesos y tecnologías que potencien permanentemente la estrategia comercial de la organización.

### **1.1.11 Productos y/o servicios ofrecidos por Banco Estado de Chile hacia sus clientes.**

El siguiente ítem tiene por finalidad dar a conocer los productos y/o servicios que tiene la institución dentro de su plan estratégico y de marketing, orientado hacia los clientes los cuales se darán a conocer a continuación:

- Créditos de consumo
- Créditos de financiamiento
- Tarjetas de créditos
- Chequeras electrónicas
- Cuenta corriente
- Cuenta Rut
- Inversiones en acciones
- Cambio de monedas extranjeras.
- Depósito a plazo
- Fondos mutuos
- Seguros

### **1.2. Descripción de las Funciones Realizadas.**

Dentro de la institución las principales actividades desarrolladas estuvieron enfocadas básicamente al aspecto administrativo, contable y financiero de la organización, dentro de las cuales se pueden dar a conocer las siguientes:

- Canje moneda nacional y moneda extranjera.
- Digitalización de antecedentes para aprobación de créditos de consumo, tarjetas de créditos, chequeras electrónicas y líneas de créditos.
- Verificación de cédulas y documentos (cheques) para su posterior cobro por caja

en sucursal.

- Revisión, aprobación de antecedentes y documentos para créditos de financiamiento para microempresas.

A continuación se dará a conocer los principales aspectos que explican en mejor medida la realización de cada una de estas actividades desarrolladas durante la etapa de práctica profesional.

### **1.2.1 Canje moneda nacional y moneda extranjera.**

Esta primera actividad tiene estrecha relación con la revisión de cheques y cantidad de cartolas, que son recibidas por la sucursal a la hora de la atención de los clientes. Luego de la correspondiente revisión de estos documentos, se ingresan a un sistema informático a través de la aplicación de códigos de barra. Este sistema informático de nombre CFD (centro de fijación de documentos) lo que hace, es archivar la cantidades de dinero de estos documentos, ya sea en moneda nacional o extranjera (euros, dólares, peso argentino, etc.). Además, se clasifican según el banco al cual pertenecen y el nombre del titular de la cuenta.

Luego de este proceso, los documentos son ingresados a cajas de seguridad retiradas de la sucursal por empresas de seguridad, estos son enviados a la Casa matriz de BANCOESTADO. Sin embargo, si estos documentos pertenecen a bancos extranjeros, son enviados a estos respectivos bancos, ya sean Estadounidenses, Suizos, Franceses, etc.

### **1.2.2 Digitalización de antecedentes para aprobación de créditos de consumo, tarjetas de créditos, chequeras electrónicas y líneas de créditos.**

Esta función tiene relación con ingresar antecedentes a la PU (Plataforma universal), como nombres completos, dirección, teléfonos particulares y propios,

montos requeridos, y producto solicitado.

Luego de esta operación, se sabrá si el producto y monto solicitado serán destinados hacia el cliente. Antes de que el sistema demuestre que el cliente solicitador está en condiciones de pagar el monto de solicitado, además de no tener morosidades anteriormente con otras entidades financieras y comerciales.

### **1.2.3 Verificación de cédulas y documentos (cheques) para su posterior cobro por caja en sucursal.**

Esta operación refleja básicamente la revisión y verificación de cedulas, corroborando si están al día o resultan estar vencidas, de lo contrario los documentos no podrán ser cobrados.

En lo que tiene relación con los documentos (cheques), lo que se verifica es el nombre del titular, el número de cuenta, las firmas correspondientes incluidas en el documento y la verificación de la cedula de identidad. Posterior a esto y si todo se rige de acuerdo a lo estipulado, se accede al pago del documento (cheque).

### **1.2.4 Revisión y aprobación de antecedentes y documentos para créditos de financiamiento para microempresas.**

La siguiente función está basada en la revisión de los antecedentes que son solicitados por la institución hacia los microempresarios para el financiamiento de sus ideas de negocios dentro de los cuales podemos mencionar:

- Nombre del cliente (persona física o empresa)
- Dirección
- Características societarias, en el caso de personas jurídicas (S.R.L., S.A., etc.)
- Actividad de la empresa
- Información accionaría

- Información sobre el manejo y toma de decisiones en la empresa
- Composición del Directorio y la Gerencia
- Antecedentes históricos de la empresa
- Objetivos
- Plan estratégico
- Presupuestos económicos y financieros
- Problemas actuales que enfrenta la empresa
- Características del negocio
- Tipo de productos que fabrica o comercializa
- Marcas y patentes
- Organización de la producción
- Políticas de precios
- Canales de distribución
- Mercado que atiende
- Competencia
- Ventajas con respecto a la competencia
- Cartera de clientes
- Política de inversiones
- Política de dividendos
- Relaciones con entidades financieras

Dentro de la documentación necesaria y que es revisada para la posterior aprobación del crédito de financiamiento están los siguientes documentos:

- Últimos tres balances certificados, o manifestación de bienes actualizada en caso de que se trate de una persona física.
- Detalle de venta mensual histórica.
- Detalle de venta mensual proyectada.

- Detalle de deudas bancarias y financieras.
- Declaración de bienes de los socios.
- Seguros Patrimoniales o de Vida (si es una empresa unipersonal)
- Obligaciones provisionales, de acuerdo a las leyes vigentes, en relación a los empleados.
- Declaración jurada del Impuesto a las Ganancias
- Declaración jurada del Impuesto al Valor Agregado
- Declaración jurada del Impuesto sobre los Ingresos Bruto

### **1.2.5 Razones que impulsan el tema a desarrollar.**

Es indudable que uno de los principales problemas que afronta, la microempresa es el crédito de financiamiento. Muchos de estos problemas tienen que ver con el acceso a fuentes de financiamiento y a barreras impuestas por el sector de pequeñas y medianas empresas.

Las pequeñas y medianas empresas son reconocidas como los entes básicos generadores de empleo e ingreso de gran parte de la población chilena, es por esto, que es tarea de los gobiernos y las entidades bancarias crear condiciones y fomentar su financiamiento, impulsando la producción y promoviendo la búsqueda de ventajas comparativas y competitivas de estas empresas.

El reto más importante de los gobiernos y de las entidades bancarias, es diseñar políticas que permitan el desarrollo de estrategias en el corto, mediano y largo plazo.

Estas son las motivaciones por desarrollar el presente trabajo de investigación, y que se reflejan principalmente en las problemáticas que enfrentan estas empresas que resultan ser:

1. Acceso al financiamiento.
2. Disponibilidad del financiamiento de corto, mediano y largo plazo.

### 3. Costo del financiamiento.

Se debe plantear entonces que existen problemas de acceso al financiamiento para las PYMES, la acción de la institución bancaria consiste en crear condiciones para que haya mejor acceso al mismo, más facilidades y oportunidades hacia los microempresarios.

## **CAPITULO 2**

### **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CRÉDITO A LAS PYMES EN CHILE.**

#### **2.1 Objetivo general**

Analizar y definir las principales problemáticas que afectan a las PYMES en su acceso al financiamiento.

#### **2.2 Objetivos específicos**

- Identificar las alternativas de financiamiento existentes en el mercado de capitales chileno para el segmento PYME.
- Describir y analizar las condiciones de acceso al financiamiento bancario.
- Analizar las condiciones del financiamiento bancario, en particular las garantías que respaldan la operación, y las ventajas y desventajas que trae consigo la operación de crédito, para las PYMES.
- Comparar a nivel de entidades bancarias el proceso de financiamiento de PYMES en lo referente a costos, montos solicitados, tasas de interés, y tiempos de aprobación de los créditos de financiamiento.

## **2.3 LA INDUSTRIA DEL CRÉDITO A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CHILE.**

El marco teórico de esta investigación comienza en primer lugar por dar a conocer la situación actual de la industria del crédito a las PYMES en Chile; luego se definirán conceptos como PYME, Crédito de financiamiento, Tipos de créditos, Fuentes de financiamiento, Deuda, Deuda bancaria, montos de crédito, Plazo de repago, Periodo de gracia, Amortización, Garantías y finaliza con las actuales concepciones gubernamentales sobre el caso PYMES en Chile.

La situación actual de la industria de créditos de financiamiento por parte de las actuales entidades bancarias resulta ser un poco favorable para las microempresas de nuestro país, esto por lo continuos cambios que han existido y que han favorecido en mayor medida a los nuevos microempresarios que buscan nuevas oportunidades para rehacer sus ideas de negocios, siempre buscan alternativas de financiamiento que les sean favorables y por sobre todo de bajo costo. Es aquí donde las entidades bancarias juegan un papel fundamental en el competitivo mercado de la bancarización, captando nuevos clientes y ante todo ofreciendo productos de bajas tasas de interés y de fácil acceso.

Dentro de la industria de la bancarización y de la situación de los créditos de financiamiento ofertados por estos se encuentra BancoEstado, que dentro de su plan anual ha decidido aumentar el porcentaje de créditos destinados a las PYMES.

“Probablemente habríamos tenido una contracción fuerte del crédito, quiebras de empresas, más desempleo y una banca tal vez menos sólida”, esto refiriéndose al apoyo que el banco brindo a las PYME durante el año pasado.<sup>1</sup>

En relación al tema el gobierno es drástico, en su ayuda hacia los microempresarios, así se argumenta que “Gracias a los 500 millones de dólares que

---

<sup>1</sup> Andrés Velasco, Ministro de Hacienda, Diario Pyme.com, Enero 2009.

inyectamos en BANCOESTADO las PYMES se mantuvieron estables”.<sup>2</sup>

Siguiendo en la base del crecimiento de las PYMES, el Presidente de BANCOESTADO estipulaba en enero de 2010 “Crecer un 12%, esto en mantenimiento de participación de mercado, probablemente bajando en préstamos a empresas y subiendo en consumo y PYME”.<sup>3</sup>

En lo que respecta al mundo de la Bancarización, hay muchas entidades que están presentando distintas propuestas crediticias dirigidas al sector PYME, con tasas fijas, en algunos casos por debajo del 15%. A medida que los plazos se alargan y los costos bajan, las instituciones financieras buscan seducir a las PYMES.<sup>4</sup>

El acceso al financiamiento es uno de los aspectos claves, a la hora de definir la competitividad y el crecimiento de una PYME. En este andar durante las últimas semanas, los bancos líderes sacaron al mercado propuestas crediticias renovadas para tentar a las empresas, con tasas de interés por debajo del 15%. En esta marcada competencia sobre el segmento PYME se anotó, a mediados del mes de abril, BANCO SANTANDER, que sacudió al mercado con una tasa de 14,90% para PYMES y a cinco años de plazo.” La demanda de créditos por parte de las PYMES estuvo estancada durante 2009 y el primer bimestre de 2010. A partir de marzo, comenzó a mostrar cierta reactivación en capital de trabajo y en financiación de bienes de capital. Estamos creciendo en capital de trabajo en el caso de las PYMES medianas. Las más pequeñas aún no están demandando de manera relevante”.<sup>5</sup>

Otro de las entidades que ha impulsado sus esfuerzos por alcanzar y financiar el mundo de las PYMES, es el Banco BBVA, quien salió con una tasa de interés levemente más baja. Se trata de una línea de financiamiento especial para la que ponen

---

<sup>2</sup> Andrés Velasco, Ministro de Hacienda ,2009.

<sup>3</sup> José Luís Mardones, Presidente BANCOESTADO, 2010.

<sup>4</sup> Ministerio de Hacienda, 2010.

<sup>5</sup> Hernán Caballero, Gerente de Empresas PYMES, Banco Santander, 2010

a disposición de las empresas \$ 400 millones, con el fin de impulsar la inversión productiva, en líneas de préstamo y leasing hasta 48 meses de plazo y con una tasa del 14,4%.” En estos primeros días esta propuesta ha generado muy buenas expectativas, debido a los montos de préstamos facilitados el mínimo es de \$250.000 y el máximo es de \$4.000.000”.<sup>6</sup>

En cambio en el CitiBank argumentan que “La colocación de créditos ha crecido durante el primer trimestre de este año, en todas las líneas disponibles, destacándose particularmente la línea de créditos subsidiada. Los productos más demandados son descuentos de cheques y préstamos amortizables a mediano plazo. En algunos segmentos en particular vemos necesidades puntuales de financiamiento de flota de transporte a través de préstamos prendarios y/o leasing “. <sup>7</sup>

Más allá de la reducida dimensión del mercado de crédito a nivel macroeconómico, Las PYMES muestran un importante grado de autoexclusión del crédito bancario. Esto por el constante temor del endeudamiento financiero el que, según estudios realizados por el gobierno; la proporción de PYMES que directamente no ha solicitado crédito, es alta.

La situación actual de la industria demuestra que el financiamiento principal al que acceden las PYMES se trata básicamente a préstamos de mediano y largo plazo para financiar inversiones productivas, aunque también se cuenta el financiamiento para operaciones de exportación. “Desde 2008 se advierte cierto avance en la solicitud de este tipo de créditos, pero todavía es considerablemente alta la proporción de industrias PYME que decidieron no realizar el trámite de solicitud”.<sup>8</sup>

Entonces, ¿La PYMES no recurren al crédito porque no hay oferta o son las propias empresas las que se automarginan?

---

<sup>6</sup> Banca PYME BBVA ,2010.

<sup>7</sup> Hernán alegre, Director de la Banca PYME y Comercios de Citi Bank, 2010.

<sup>8</sup> Estudio sector PYME, Banco estado, 2009.

“Posiblemente la verdad se encuentre en el medio de ambos argumentos. Los bancos tenemos que seguir profundizando la oferta de crédito para llegar a las PYMES menos bancarizadas, pero las empresas deben hacer el esfuerzo administrativo de presentar sus documentos al día y mantenerlos actualizados de manera de que puedan acceder a líneas en uno o más bancos”.<sup>9</sup>

Se estipula entonces ¿Por qué un alto porcentaje de PYMES se autoexcluye del crédito bancario?

En 2009, el 70% de los empresarios no solicitó créditos de mediano y largo plazo. Para el 42% de ellos, la incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional no generaba el contexto propicio para contraer deuda. Tres años antes, mientras las empresas todavía atravesaban una fase de crecimiento, en un escenario de mayor actividad económica general, la proporción era 10 puntos porcentuales menor.<sup>10</sup>

Por otra parte, en 2009 el 29% del empresariado determinó que las condiciones del mercado de crédito en cuanto a costos financieros y /o plazos para la cancelación representaron un obstáculo al evaluar la solicitud de crédito. Una fracción algo menor, pero también importante 13% en 2009, dijo no haber solicitado el préstamo por no calificar como sujeto de crédito ya sea debido a tener deudas fiscales, elevado endeudamiento general, o por no cubrir las exigencias en cuanto a garantías. Sin embargo, en los últimos años se observa un avance en este sentido.

Se estipula entonces que todas las entidades bancarias caracterizadas coinciden en que las expectativas son favorables en cuanto a la colocación de créditos en 2010. “Consideramos que la demanda de crédito continuara creciendo salvo que las crisis económicas afecten de manera sensible la economía local”.<sup>11</sup>

Se prevé “Un crecimiento sostenido de los préstamos a PYMES con un piso del

---

<sup>9</sup> Hernán Caballero, Gerente de Empresas PYMES, Banco Santander, 2010.

<sup>10</sup> Estudio sector PYME, Banco estado, 2010.

<sup>11</sup> Hernán Caballero, Gerente de Empresas PYMES, Banco Santander, 2010.

30% mayor al operado durante años anteriores”.<sup>12</sup>

Banco Santander durante este 2010 en la idea de financiar activos circulantes y proyectos de inversión ha lanzado una línea de crédito para PYMES de 4.000 millones de euros; del total de estos fondos, 1.000 millones se canalizan a través de dos novedosos productos: Préstamo Protección, con un plazo de 2 a 5 años y un tipo de interés variable solo a la baja, de manera que protege a los microempresarios.

Los recursos restantes se pondrán a disposición de los clientes durante este mes de enero, para operaciones de leasing y para operaciones de préstamos y pólizas de crédito.

Banco Santander cumple así con el objetivo de facilitar de forma rápida y ágil la concesión de créditos a los clientes, de manera que los pequeños empresarios y autónomos sepan que cuentan con el respaldo financiero del banco, para afrontar los retos empresariales de este 2010.

Banco Santander ha apoyado a lo largo de todo el año 2009 el negocio de los autónomos, comercio y PYMES. Hasta noviembre de 2009, ha concedido 111.796 créditos y préstamos a empresas por un importe total de 25.381 millones de euros. De ellos, 72.294 son nuevas operaciones, mientras que 39.502 corresponden a operaciones renovadas.

Se argumenta entonces que para mejorar el acceso al financiamiento las entidades bancarias y en especial BANCO SANTANDER apuesta principalmente, a que “Una vez más, queremos reforzar nuestro compromiso con los pequeños empresarios, autónomos y comercios y ponemos de manifiesto nuestro apoyo a cualquier proyecto solvente que nos presenten las empresas para este 2010”.<sup>13</sup>

Además se expone que para mejorar la industria del financiamiento hacia las PYMES y luchar contra la constante competitividad del mercado de la banca, la institución bancaria estipula que “Nuestro modelo de negocio siempre se ha basado en

---

<sup>12</sup> Estudio sector PYME, Banco estado, 2009.

<sup>13</sup> Director General de Banca Comercial, Banco Santander, 2010.

las relaciones de largo plazo. El banco ha apostado de forma continuada por el desarrollo de este sector. Muestra de ello es que en 2008 los autónomos, comercios y microempresas se incorporaron al PLAN QUEREMOS SER TU BANCO y dejaron de pagar comisiones de servicio. Ahora hemos dado un paso más y ante una situación de éxito de la actividad, Santander ha querido ofrecerles nuevas soluciones “.<sup>14</sup>

## **2.4 Desarrollo de la investigación.**

El marco teórico de esta investigación además de contextualizar la situación de la industria del crédito hacia PYMES en Chile, define conceptos claves que permitirán entender en mejor forma el financiamiento al que optan las microempresas en el país y que son expuestos a continuación.

### **2.4.1 Concepto de PYME.**

Se comenzara entonces por definir el concepto de PYME, donde se contextualiza de la siguiente forma, una PYME resulta ser una empresa con características muy distintas, con limites en relación al numero de trabajadores, y al aspecto financiero.

Además son instituciones con cultura, intereses y espíritu emprendedor, además de ser entes generadores de rápido empleo.

En términos generales se entiende por PYME, a una empresa de facturación moderada, que no cuenta con demasiado personal.<sup>15</sup>

Una PYME se define según el número de empleados, más de 500 ya es considerada una gran empresa.

La principal ventaja de las PYMES es su dinámica, ya que son capaces de

---

<sup>14</sup> Sector Banca Comercial, Banco Santander, 2010.

<sup>15</sup> [www.editum.org/PYME](http://www.editum.org/PYME).

tomar decisiones y acciones rápidas y eficaces.<sup>16</sup>

CORFO como institución estipula la siguiente clasificación para las empresas, Las empresas se clasifican por cantidad de trabajadores y ventas anuales:

- **Por número de trabajadores.**

**Empresa grande:** Más de 200 trabajadores.

**PYME:** 5- 199 trabajadores.

**Micro:** Hasta 4 trabajadores.

- **Por ventas anuales en UF.**

**Empresa grande:** Más de 100.001 UF.

**Mediana:** 25.001 a 100.000 UF.

**Pequeña:** 2.041 a 25.000 UF.

**Micro:** menos de 2.400 UF.

#### **2.4.2 Concepto de Crédito de Financiamiento.**

El crédito de financiamiento, resulta ser el dinero en efectivo que se recibe para hacer frente a necesidades financieras y que el microempresario se compromete a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (tasa de interés), con o sin pagos parciales, además el microempresario debe establecer garantías para el cobro del crédito por parte de la entidad bancaria.

#### **2.4.3 Concepto de Deuda.**

Se entiende por deuda a la obligación que alguien tiene de pagar o reintegrar algo, ya sea en forma monetaria o física, a otra persona.

---

<sup>16</sup> [www.ppbconsultores.com.mx](http://www.ppbconsultores.com.mx)

Además este concepto se define como la obligación, por quien ha recibido un bien que no ha compensado o retribuido y que queda pendiente de pago.<sup>17</sup>

#### **2.4.4 Concepto de Deuda Bancaria.**

Se define como la obligación de pagar o reintegrar un préstamo o crédito monetario a la institución bancaria, con sus respectivos intereses.<sup>18</sup>

### **2.5 Tipos de Créditos.**

Dentro de la industria del crédito se debe distinguir dos tipos de créditos ofertados hacia microempresarios que serán detallados a continuación.

#### **2.5.1 Crédito de Bancos Estatales.**

Son variadas las entidades públicas que actúan en nuestro país como entidades financieras, entre ellas se destacan los bancos de desarrollo, de fomento, comerciales, agrarios.

A estos créditos de bancos estatales tienen acceso las PYMES que reúnan una serie de condiciones, entre las cuales están:

- Demostrar que han estado funcionando por un tiempo suficiente.
- Que tienen bienes propios como garantías.
- Rentabilidad del proyecto.
- Confiabilidad en términos de pago.
- Sistema contable.
- Clientela establecida.

La mayoría de los créditos a los que acceden las PYMES son de corto plazo, por

---

<sup>17</sup> [www.eumed.net/libros](http://www.eumed.net/libros).

<sup>18</sup> [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

lo cual estas empresas se ven limitadas a adquirir activos fijos como tierra, local, maquinaria y equipos , que resultan ser bienes que solo pueden ser amortizados en el medianos y largo plazo , sin causar problemas de flujo.

Para obtener este tipo de créditos las PYMES deben firmar un pagare, tener avales o activos que puedan ponerse en garantía, el pago del monto solicitado y el interés lo establece el banco correspondiente.

### **2.5.2 Crédito de Bancos Privados.**

Se caracteriza porque en términos de tasas de interés, plazo y garantías es mucho más burocrático que los créditos que ofertan los bancos estatales, es un financiamiento de muy difícil acceso para las PYMES, porque los recursos son escasos, y estos son destinados a grandes empresas con utilidades millonarias.

Es necesario definir en igual medida otro tipo de crédito al que acceden las PYMES, el cual es contextualizado a continuación:

### **2.5.3 Crédito Comercial.**

Este tipo de crédito resulta ser una de las fuentes de financiamiento que más utilizan las PYMES en nuestro país y que entrega a ellas, mejores condiciones económicas.

Este depende exclusivamente de dos factores fundamentales: el conocimiento y confianza que tiene el proveedor de la persona empresaria y el tipo de negocio al que se dedica.

El tiempo de otorgamiento del crédito comercial, es de corta duración aproximadamente 30 días.

Existen dos tipos de crédito comercial el de corto plazo y el de largo plazo los cuales serán definidos a continuación:

#### **2.5.4 Crédito Comercial de Corto Plazo.**

El crédito comercial o de corto plazo, es a menos de un año y por lo general a 90 días.

#### **2.5.5 Crédito Comercial de Largo Plazo.**

El crédito a largo plazo mayor a un año, requiere mayores garantías, que los de corto plazo, generalmente las PYMES tienen mayor dificultad de obtenerlas. Estos créditos se utilizan para financiar inversiones en activos fijos, además este tipo de créditos requieren de una justificación mayor, que puede alcanzar incluso la presentación de un proyecto.

#### **2.5.6 Pasos Para Obtener el Crédito Comercial.**

- Presentar la solicitud de crédito ante la institución financiera, acompañado del proyecto al cual se destinara el crédito.
- La institución analiza y evalúa la solicitud.
- Si el análisis y la evaluación de la institución son favorables, esta aprueba el crédito.
- Firma de documentos de respaldo y constitución de garantías.

### **2.6 Fuentes de Financiamiento.**

Dentro de la industria del crédito existen dos tipos de fuentes de financiamiento, las propias y las externas que se detallan a continuación.

#### **2.6.1 Fuente de Financiamiento Propias.**

Estos fondos pueden tener origen en las utilidades generadas por las empresas una vez iniciada la actividad, y constituyen una fuente importante de financiamiento.

También las empresas pueden recibir aporte de los dueños en forma de capital, producto del ahorro personal, o también de familiares o amigos, sin necesidad de recurrir al ahorro externo.

Se debe detallar que dentro de las fuentes de financiamiento propias o internas existen las llamadas utilidades reinvertidas las cuales hacen referencia a que durante los primeros años de funcionamiento de la PYME, los dividendos no se reparten entre los socios, si no que estos son destinados a la adquisición o construcción de mobiliarios o equipos.

Además existe la venta de activos (desinversiones), en la cual se venden terrenos, edificios o maquinarias en desuso con la finalidad, de cubrir necesidades financieras.

### **2.6.2 Fuentes de Financiamiento Ajenas.**

Como su nombre lo indica este tipo de financiamiento provienen desde el exterior, dentro de las cuales se encuentran los proveedores que mediante el otorgamiento de plazos de pago para la compra de bienes, se transforman en fuentes de financiamiento requeridas constantemente.

Luego de haber contextualizado el concepto de fuente de financiamiento, es necesario detallar las dos principales alternativas que ofrece la industria del crédito hacia las microempresas.

### **2.6.3 Préstamos de amigos / vecinos.**

Este resulta ser una fuente de financiamiento a la que frecuentemente recurren las PYMES, a pesar de que en muchas ocasiones se cobran intereses de usura, sin embargo son fuentes que no solicitan ningún tipo de garantía y brindan el dinero de inmediato.

La gran desventaja de este tipo de préstamo, es que por el tipo de relación que se establece, los prestamistas se sienten con el derecho de opinar sobre las decisiones que

se deben tomar en la empresa, lo que muchas veces afecta las decisiones del dueño de la PYME.

## **2.7 Otras fuentes de financiamiento ajenas (externas).**

Proveedores: Esta fuente de financiamiento se genera a partir de la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo.

Existe además dentro de las fuentes de financiamiento externas la llamada Administración financiera, que resulta convertirse en la adquisición y uso eficaz del dinero, los administradores financieros ayudan a sus empresas a determinar cuanto dinero necesitan para sus operaciones y expansión, también resultan ser los responsables de identificar las distintas fuentes de financiamiento de menor costo.

Otros tipos de financiamiento externo muy utilizado resultan ser las acciones como los bonos.

Una de las fuentes que hoy se esta utilizando en demasía resultan ser los concursos, que se refieren a concursos de carácter publico sobre proyectos de negocio, elaborados por organismos gubernamentales, universidades u otros medios, en donde se premia a la mejor idea de negocio, con financiamiento total o parcial del proyecto.

### **2.7.1 Préstamos de Organizaciones No Gubernamentales.**

Esta fuente de financiamiento resulta convertirse en una las pocas que ofrece a las PYMES condiciones adecuadas en relación a tasas de interés y plazos, por ser organizaciones sin fines de lucro y que ayudan a las personas emprendedoras.

Una de las mayores ventajas que caracteriza a este tipo de fuentes de financiamiento, es que como organización entrega una asistencia técnica, que le permite al empresario mejorar métodos de trabajo, de producción, mercadeo de productos, análisis de la competencia, mejoras del sistema contable, entre otros.

## **2.8 Factoring.**

El Factoring es reconocido como un contrato, mediante el cual, una empresa traspasa las facturas que ha emitido durante cierto período de tiempo y a cambio la empresa obtiene de manera inmediata el dinero de dicha factura.

También es definido como una alternativa de financiamiento de pequeñas y medianas empresas.

Es un contrato mediante el cual una empresa traspasa el cobro futuro de créditos y facturas, a cambio la empresa obtiene de manera inmediata el dinero por las operaciones respectivas, este dinero que recibe la empresa por operaciones de créditos y facturas tiene incluido un descuento.

Consiste además en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras.

Por medio del contrato de Factoring un comerciante o fabricante traspasa una factura u otro documento de crédito a una empresa de Factoring, a cambio de un anticipo financiero (dinero) total o parcial.

Las empresas de Factoring pueden ser bancos o cooperativas de ahorro, así mismo una empresa de Factoring además del anticipo financiero puede:

- Asumir el riesgo crediticio.
- Asumir el riesgo de cambio, si la factura se encuentra en moneda extranjera.
- Realizar la gestión de cobranza.

El Factoring suele ser utilizado por las Pymes para satisfacer sus necesidades de capital, especialmente en los países en los que el acceso al crédito de bancarios es ilimitado.

El factoraje es útil para aquellas PYMES que venden a grandes empresas, con elevados niveles de solvencia crediticia.

En la operación de Factoring habitualmente suelen participar 3 partes:

- Vendedor/ cliente.

- Empresa de Factoring.
- Deudor.

Dentro de las ventajas y desventajas que presenta este tipo de alternativa de financiamiento se encuentran las siguientes:

### **2.8.1 Ventajas.**

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante.
- Se puede comprar al contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.

- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factoring acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.

### **2.8.2 Desventajas.**

- El Factoring puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- No es una forma de financiamiento de largo plazo.
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad de factoring para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El factoring sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, importe y posibilidad de recuperación.

Hoy en día existen innumerables entidades bancarias que trabajan en base al factoring, una de ellas es el Banco de Chile, el cual presenta el siguiente plan en relación a la operación de factoraje el cual se dará a conocer a continuación:

### **2.8.3 Características.**

- Esta es una alternativa de financiamiento para invertir en tu empresa y mejorar el flujo de dinero.
- A través de un contrato con el banco, se podrá disponer del dinero de los documentos anticipadamente (facturas, letras, pagarés, contratos u otros activos) con un porcentaje de descuento
- Se Podrán hacer líquidas las cuentas por cobrar antes del tiempo pactado.

#### **2.8.4 Beneficios.**

- Permite un acceso rápido al financiamiento.
- Se ahorra tiempo y se optimizan los cobros de tu empresa.
- Puedes mejorar rápidamente el flujo de caja.
- El factoring no está registrado como deuda en el sistema financiero.
- Esta operación no paga impuestos de timbres y estampillas.

#### **2.8.5 Requisitos para optar al Factoring BANCO DE CHILE.**

- Para optar a Factoring se debe tener cuenta corriente del Banco de Chile.
- Se Necesita la declaración de impuesto anual de renta (últimos tres años).
- Balance de la empresa (últimos tres años).
- Declaración de los últimos 12 meses del impuesto al valor agregado (IVA).
- Escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones, con copia de los respectivos extractos, inscritos en el registro de comercio y publicados en el Diario Oficial.
- Certificado de vigencia de la sociedad.
- Estado de situación de los socios.

#### **2.8.6 Condiciones.**

- Al hacer efectivo el pago de los documentos el banco efectuará un descuento al valor total.

También Banco de Chile en su ayuda hacia las PYMES de nuestro país ha creado el plan Factoring FOGAPE (Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa), el cual lo detallaremos a continuación.

## **2.9 Factoring FOGAPE.**

### **2.9.1 Características.**

- Destinado a las Pymes.
- La diferencia con el factoring tradicional es que cuenta con el respaldo de una garantía Fogape (Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa).
- Cuenta con los mismos beneficios del factoring tradicional.

### **2.9.2 Requisitos.**

- La microempresa que opta al factoring debe tener cuenta corriente con el Banco de Chile.
- Es necesario que la microempresa no tenga protestos en el sistema financiero.
- La microempresa no debe tener deudas previsionales (AFP y FONASA).
- La microempresa debe presentar los 12 últimos IVA
- Últimos dos balances (y un pre-balance en caso de ser una microempresa nueva).
- Estado de situación de los socios de la microempresa y declaración de impuestos.

### **2.9.3 Condiciones.**

- Al hacer efectivo el pago de los documentos el banco efectuará un descuento al valor total.

### **2.9.4 Factoring según SBIF.**

Es una forma de externalización (outsourcing). Consiste en un contrato conforme al cual una empresa traspasa a una persona natural o jurídica externa el

servicio de cobranza de los créditos y facturas existentes a su favor. El cedente obtiene así recursos líquidos, aunque un tanto inferiores al valor de los documentos cedidos en razón del descuento a favor de la persona o firma que se hace responsable del mencionado servicio, la responsabilidad de las operaciones de cobro y los eventos inciertos de ganancia o de pérdida son de cargo de quien asume el factoring.<sup>19</sup>

### **2.9.5 Tipos de Factoring.**

- **Factoraje sin garantía o sin recurso.** El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de avales o garantías de ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.
- **Factoraje con garantía o con recurso.** El factoraje con garantía o con recurso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido.
- **Factoraje doméstico.** El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país.
- **Factoraje de exportación.** El factoraje de exportación corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro

---

<sup>19</sup> Capítulo 8-38 de la Recopilación Actualizada de Normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) sobre "Operaciones de Factoraje).

de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador.

- **Factoraje de importación.** El factoraje de importación es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgan a importadores de otro país. Es el complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.
- **Factoraje corporativo.** El factoring corporativo es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios.
- **Factoraje de créditos por ventas ya realizadas.** El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.
- **Factoraje de créditos por ventas futuras.** En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito.
- **Factoraje al vencimiento o maturity factoring.** Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento. El factoring hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace.
- **Factoraje sin notificación o factoraje secreto.** El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor.
- **Factoraje por intermedio o agency factoring.** Es una variedad del factoraje de exportación y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente

del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

- **Factoraje "no revelado"**. Es un factoraje en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (como por ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

### **2.9.9 LEASING.**

Resulta ser la operación que ocurre cuando una empresa adquiere un bien y luego se lo arrienda a un tercero. Además el Leasing sirve para denominar una operación de financiamiento para la compra de máquinas, viviendas u oficinas.

Esta operación consiste en un contrato de arriendo de bienes muebles o inmuebles por parte de una empresa especializada, la que se lo arrienda de inmediato a un tercero y este se compromete a comprar el bien que arrendó, una vez terminada la fecha del contrato.

El Leasing es una opción para las empresas que no cuentan con el capital de inversión necesario para adquirir un activo fijo que represente una fuerte inversión de dinero; estas empresas lo utilizan como un mecanismo de financiación alternativo e innovador frente a un crédito bancario ya que disponen del inmovilizado sin necesidad de comprarlo.

Al final del contrato, el arrendatario tiene dos opciones;

- **ejercer la opción de compra** del bien por el valor residual (diferencia entre el precio de adquisición inicial que tuvo el arrendador más los gastos e intereses, y las cantidades abonadas por el arrendatario).

- **no ejercer la opción de compra** y por tanto devolver el bien al arrendador.

#### **2.9.10 Características Del Contrato de Leasing.**

1. Al finalizar el contrato, el arrendador financiero está obligado a ofrecer a su cliente (arrendatario financiero) la posibilidad de adquirir el bien.
2. Durante toda la vida del contrato, la entidad de leasing (arrendador financiero) mantiene la titularidad sobre el bien objeto del contrato, aunque no responde de los vicios que pueda aquejar al bien, es el arrendatario financiero (el usuario), quien corre con los deterioros y la pérdida del bien.
3. El leasing no es un préstamo.
4. Como norma general, este contrato lleva aparejada una cláusula por la cual el cliente está obligado a soportar las revisiones que sobre el bien desee hacer el propietario del mismo (entidad arrendadora de leasing), e igualmente, el cliente está obligado a pagar a su costa un seguro al que le obliga la entidad de leasing.
5. Frente al incumplimiento del cliente, la entidad de leasing podrá ejercer acciones declarativas o ejecutivas.
6. Si el cliente (arrendatario financiero) fuere declarado en concurso de acreedores, la entidad de leasing, como propietaria del bien, puede interponer su «tercería de dominio».
7. Contiene distintas ventajas de carácter fiscal para las empresas ya que es la entidad de leasing la que hace frente al pago de los impuestos indirectos IVA de la adquisición del bien que no son repercutidos al arrendatario financiero para el cálculo de las cuotas, ya que el impuesto que recae sobre estas cuotas (IVA) para el arrendatario financiero no se debe a la adquisición del bien sino al servicio de arrendamiento del mismo.

### **2.9.11 Ventajas.**

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.
- Mínima conservación del capital de trabajo.
- Oportunidad de renovación tecnológica.
- Rapidez en la operación.
- El leasing permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin leasing), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, es frecuente que se haga la financiación del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía.

### **2.9.12 Desventajas.**

- Se accede a la propiedad del bien, a veces al final del contrato, al ejercer la opción de compra.
- No permite entregar el bien hasta la finalización del contrato.
- Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.
- Coste a veces mayor que el de otras formas de financiación, en particular cuando se producen descensos en los tipos de interés.

### **2.9.13 Tipos de Leasing.**

- **Leasing Financiero:** La sociedad de Leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del contrato, el cliente podrá o no ejercer la opción de compra.
- **Leasing Operativo:** Es el arrendamiento de un bien durante un período, que puede ser revocable por el arrendatario en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es la de facilitar el uso del bien arrendado a base de proporcionar mantenimiento y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.

### **2.9.14 SBIF y las Operaciones de Leasing.**

Las normas referidas a este tipo de operaciones indican que las instituciones financieras podrán celebrar contratos de leasing que consistan en la prestación de un servicio financiero equivalente al financiamiento a más de un año plazo para la compra de bienes de capital (bienes raíces, maquinarias, equipos, etc.), viviendas y bienes muebles durables susceptibles de ser arrendados bajo la modalidad de leasing financiero (automóviles, computadores personales, equipos de comunicación y otros bienes similares).

La diferencia del leasing con otros sistemas, como los créditos comerciales o los créditos con hipoteca sobre el bien que se compra, es que la empresa que se dedica al leasing hace la adquisición a su nombre y luego la deja en arriendo a un tercero. Si éste deja de cumplir su parte del contrato, es decir, pagar su arriendo, el bien deja de ser arrendado y vuelve a la empresa de leasing o banco.

Otra forma de leasing que se usa con frecuencia es el llamado leaseback, que refiere a los casos en que una empresa que requiere de financiamiento, cuenta con algún bien. En este caso, debe vender dicho bien a la empresa de "leasing" o banco, la que se lo arrendará a su vez, a través de una operación de leasing normal.<sup>20</sup>

#### **2.9.15 Concepto de Monto de Crédito.**

El monto del crédito es la suma del capital, es decir el dinero que entrega la institución bancaria, más los intereses calculados por anticipado, los cuales son pagados al vencimiento de la cuota del crédito.

#### **2.9.16 Concepto de Plazo de Repago.**

Este se refiere al tiempo expresado en días, meses o años, que otorga la entidad financiera o que se pacta con esta para la devolución del capital del crédito. Puede ser un plazo único, determinado o fijo, también puede ser un plazo determinado, pero con pagos parciales, mensuales o trimestrales.

#### **2.9.17 Concepto de Periodo de Gracia.**

Este hace referencia al periodo de tiempo, dentro del plazo principal, que se otorga o pacta para no pagar el capital o bien los intereses del crédito.

Normalmente la gracia, es utilizada en los créditos a mediano y largo plazo para la financiación de inversiones en las empresas. Según sea el proyecto a financiar, y según sean los plazos de los créditos, las gracias que se otorguen serán de seis meses o más. Si el periodo de gracia va a ser de más de seis meses, la gracia que se otorgue será solo de

---

<sup>20</sup> Capítulo 8-37 de la Recopilación Actualizada de Normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF).

capital y en ese periodo habrá que pagar los intereses.

#### **2.9.18 Concepto de Amortización.**

La amortización, pagos parciales o cuotas son formas de cancelación o pagos de los créditos. Los créditos a plazo fijo, por lo general tienen una única amortización al vencimiento.

Los créditos en cuotas o amortizables son los que se pactan con pagos parciales, como por ejemplo en cuotas iguales.

Los créditos a plazo fijo, según se acuerde con la institución financiera, pueden renovarse por un plazo mayor que el inicial. Seguramente se le exigirá al deudor el pago de los intereses y parte del capital.

#### **2.9.19 Concepto de Garantías.**

Debemos definir que las garantías consisten en el respaldo real o patrimonial, que son solicitadas por la entidad financiera para asegurarse el cobro final del monto de crédito que se otorga.

Existen distintos y diferentes tipo de garantías que varían de acuerdo al monto, tipo, plazo que se otorgue.

#### **2.9.20 Concepto de Garantías Reales.**

Este tipo de garantía es de uso frecuente, consiste en afectar un bien inmobiliario de propiedad del solicitante del crédito, en forma de prenda o hipoteca.

La prenda se realiza sobre bienes muebles (vehículos o maquinarias), y la hipoteca, sobre bienes inmuebles (terrenos, edificios, galpones), es importante mencionar que tanto la prenda como la hipoteca son operaciones con forma de contratos, que están regularizadas por la ley.

### **2.9.21 Concepto de Garantía Fiduciaria.**

Resultan ser garantías complementarias que son aportadas por otras microempresas también son denominadas garantías solidarias que son ofrecidas por otras PYMES, cuando los montos solicitados son excesivos y las entidades bancarias solicitan mas de una garantía para otorgar los créditos al solicitante.

A propósito de instrumentos de financiamiento por medio de organizaciones estatales debemos mencionar la labor que realiza CORFO, y su ayuda a las microempresas, se encuentran las siguientes:

### **2.10 Garantías CORFO, que respaldan las operaciones de Financiamiento.**

#### **2.10.1 Garantía CORFO Inversión y Capital de trabajo.**

Este tipo de garantía avala los financiamientos de crédito de largo plazo, orientado principalmente al segmento de empresas MIPYME, este tipo de garantías puede ser usado para operaciones de crédito, leasing y leasback en pesos, UF, dólares y euros.

#### **2.10.2 Cómo opera la Garantía.**

CORFO avala parcialmente a la empresa ante la institución financiera (banco o cooperativa), para obtener un crédito, y sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del crédito, este tipo de garantías cubre un cierto porcentaje, este depende del tamaño de la empresa y las características de la alternativa de financiamiento.

#### **2.10.3 Consecuencias de no pago del crédito.**

La Institución financiera seguirá las acciones legales correspondientes contra el deudor por la cobranza del crédito, a fin de devolver a CORFO los montos impagos.

#### **2.10.4 Quiénes pueden acceder.**

Pueden postular a esta garantía las empresas privadas (personas jurídicas, personas naturales con giro), productoras de bienes y servicios, las cuales se detallan a continuación:

Empresas con ventas hasta por 100.000 UF al año, excluido el IVA.

Empresas emergentes.

Beneficiarios de Proyectos de inversión en tierras indígenas, sin límite de venta máxima.

#### **2.10.5 Qué es lo que financia este tipo de garantía.**

CORFO no entrega financiamiento directo al empresario, si no que entrega un porcentaje de la garantía que las entidades financieras solicitan al momento de solicitar un crédito, leasing o leaseback.

#### **2.10.6 Como se debe postular.**

El empresario debe acudir al banco o institución que opera con esta garantía y solicitar el crédito con Garantía CORFO inversión y Capital de trabajo. En la entidad le indicarán que porcentaje del crédito le cubre la garantía CORFO y eventualmente se solicitara complementar la garantía. Todo esto estará sujeto a evaluación comercial por parte de la institución financiera la que variara caso a caso.

#### **2.10.7 Donde se debe postular a este tipo de garantía.**

Las garantías pueden ser solicitadas en Bancos, Filiales bancarias y Cooperativas de ahorro y crédito por la SBIF y por el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

Las entidades financieras que operan con Garantía CORFO Inversión y Capital de trabajo son las siguientes:

- Banco Estado

- Banco de Chile.
- Banco Santander.
- Banco BBVA.
- Scotiabank.
- Corpbanca.
- Oriencoop.
- Coocretal.

### **2.11 Garantía CORFO Reconstrucción.**

Está es una garantía de CORFO, para los créditos que otorguen instituciones financieras no bancarias a empresas afectadas por el terremoto y / o maremoto, con el fin de facilitar el acceso a financiamiento para inversión, en capital de trabajo o reprogramación de créditos.

#### **2.11.1 Quiénes pueden postular.**

Podrán postular a este tipo de garantía, las MYPES, afectadas directa o indirectamente por terremoto y/ maremoto.

#### **2.11.2 Que financia esta garantía.**

CORFO entrega un porcentaje de la garantía que es solicitada por las entidades financieras al momento de solicitar el crédito, para financiar inversiones (reparación o reposición de activos fijos no cubiertos por seguros), capital de trabajo para reiniciar actividades y/o reprogramación de créditos, con plazos de pago de al menos 3 años.

#### **2.11.3 Cuanto garantiza esta garantía.**

CORFO garantiza entre el 50% y el 80 % de la operación.

#### **2.11.4 Como se postula.**

El empresario debe acudir a la institución financiera que opera en base a este tipo de garantía y solicita el crédito con Garantía CORFO Reconstrucción, acreditando que fue afectado por terremoto. En la entidad le indicarán qué porcentaje del préstamo le cubre la garantía CORFO y eventualmente le solicitarán complementar la garantía.

#### **2.11.5 Dónde se postula.**

La garantía puede ser solicitada en filiales bancarias, y Cooperativas de ahorro supervisadas por la SBIF.

Algunas de las instituciones que operan en base a este tipo de garantía son los siguientes:

- Banefe.
- Banco estado.
- Oriencoop.
- Banco de Chile.
- Banco Santander.

#### **2.12 Garantía CORFO Reprogramación.**

Es una garantía destinada hacia los créditos que financian pasivos o deudas de empresas con bancos u otros acreedores, financieros, en pesos, UF o dólares.

##### **2.12.1 Cómo opera esta garantía.**

CORFO avala parcialmente a la empresa ante la institución financiera para obtener un crédito, y sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del crédito.

##### **2.12.2 Consecuencias de no pago del crédito.**

Si bien la garantía CORFO sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del crédito, la institución financiera seguirá las acciones

legales correspondientes contra el deudor para la cobranza de la deuda, a fin de devolver a CORFO los montos impagos.

### **2.12.3 Quiénes pueden acceder a este tipo de garantía.**

Podrán postular a las garantías las empresas que cumplan con las siguientes características:

- Empresas con ventas hasta por 100.000 UF al año, excluido el IVA.
- Empresas con antecedentes negativos, pero con ideas o proyectos de negocios viables.

### **2.12.4 Que financia este tipo de garantía.**

CORFO no entrega financiamiento directo al empresario, sino que entrega un porcentaje de la garantía que las entidades financieras le solicitarán al momento de pedir un crédito de financiamiento para financiar pasivo financieros (deudas con bancos, financieras o cooperativas) con una mora de hasta 119 días; pasivos no financieros sin restricción de mora; deudas con DICOM y deudas tributarias, provisionales o de proveedores.

### **2.12.5 Cómo se postula a este tipo de garantías.**

El empresario debe acudir a la institución financiera que opera con este tipo de garantía y solicita el crédito con garantía CORFO Reprogramación. En la entidad financiera le indicarán qué porcentaje del crédito le cubre la garantía CORFO y eventualmente le solicitaran complementar dicha garantía, esto depende de la evaluación que realice la entidad financiera sobre el tipo de crédito.

### **2.12.6 Dónde se postula**

La garantía puede ser solicitada en Banco, Filiales bancarias y Cooperativas de ahorro supervisadas por la SBIF y el Ministerio de Economía y Fomento.

Las operaciones Financieras que operan en base a la Garantía CORFO Reprogramación son las siguientes:

- Bancoestado.
- Banco de Chile.
- Banco Santander.
- Scotiabank.
- Corpbanca.

### **2.13 Garantía CORFO Comercio Exterior.**

Es un tipo de garantía destinado para créditos que financian inversión o capital de trabajo para exportadores o productores MIPYMES (en pesos, UF, dólares o euros), operaciones de derivados cambiarios y proyectos de inversión en tierras indígenas.

#### **2.13.1 Quiénes pueden acceder.**

PYMES exportadoras o con necesidades de acceder a financiamiento en moneda extranjera, que cumplan con alguna de las siguientes condiciones:

- Empresas con ventas hasta por 100.000 UF al año, excluido el IVA.
- Empresas exportadoras con ventas hasta por 450.000 UF
- Beneficiarios de proyectos de inversión en tierras indígenas, sin límite de venta máxima.

#### **2.13.2 Qué financia este tipo de garantía.**

CORFO no entrega financiamiento directo al empresario, sino que garantiza un porcentaje de los créditos que exportadores o productores MIPYMES puedan solicitar para financiar inversión o capital de trabajo, operaciones de derivados cambiarios y proyectos de inversión en tierras indígenas.

#### **2.13.3 Cuánto garantiza.**

Este tipo de garantía tiene los siguientes montos tope, de acuerdo al tamaño de la empresa que solicite el crédito de financiamiento:

- **Microempresas:** hasta 5.000 UF.

- **Pequeñas Empresas:** hasta 7.000 UF.

Ambos segmentos pueden optar a garantías por:

50% para reprogramación de créditos propios.

70% para reprogramación de créditos con terceros.

- **Medianas Empresas:** hasta 9.000 UF.

Este segmento empresarial puede optar a garantías hasta por:

40% para reprogramación de créditos propios.

60% para reprogramación de créditos con terceros.

#### **2.13.4 Cuándo se debe postular.**

Se puede hacer durante todos los días del año, en las instituciones financieras (Bancos, Cooperativas de ahorro y Crédito).

#### **2.13.5 Cómo postular.**

La solicitud de la cobertura de la garantía, la realiza la empresa exportadora directamente en las oficinas de los bancos y cooperativas de ahorro que operan en base a esta garantía.

Instituciones que operan en base a la Garantía CORFO Comercio Exterior.

- Banco Corpbanca.
- Bancoestado.
- Banco Santander.
- Banco Itaú.
- Banco Security.

## **2.14 CORFO y las alternativas de financiamiento.**

La Corporación de Fomento (CORFO) también tiene algunas alternativas de financiamiento, que resultan realmente atractivas para las PYMES de nuestro país y que presenta como principales características el fácil acceso y mejores tasas de interés a continuación se pasara a detallar minuciosamente las distintas formas de financiamiento estipuladas por la institución:

### **2.14.1 Crédito (CORFO) Micro y Pequeña Empresa.**

Este tipo de crédito permite el financiamiento de inversiones y capital de trabajo, el otorgamiento de este tipo de crédito se realiza mediante instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO.

A este pueden acceder personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios que generen ventas anuales no superiores a 15.000 UF (\$320.000 millones aproximados).

Como se mencionó anteriormente se puede financiar inversiones y capital de trabajo que realicen pequeños empresarios y micro y pequeñas empresas, esta alternativa no permite el financiamiento para tecnologías contaminantes y pago de impuestos.

Este tipo de crédito financia un monto máximo de 1.500 UF aproximadamente \$32.000.000 y a 72 meses, plazo máximo de repago.

En lo que se refiere a las fechas para poder acceder a esta alternativa de financiamiento CORFO, señala que este se puede solicitar durante todos los días del año.

### **2.14.2 Para postular.**

- Los interesados deben acercarse directamente a las entidades financieras que operan en base a CORFO.

- Se señala que los microempresarios y las microempresas interesadas en financiarse mediante este tipo de créditos, deben consultar en las distintas instituciones financieras, si estas cumplen con las condiciones y requisitos adecuados para su empresa o proyecto, así como el costo del crédito, incluyendo seguros y comisiones asociados.

**2.14.3 Ahora en relación a los requerimientos necesarios para acceder a esta alternativa de financiamiento se menciona lo siguiente:**

- Cada entidad bancaria solicitara la documentación y antecedentes necesarios para realizar la evaluación de riesgo que determinara, si el postulante (PYME o Microempresario), puede acceder al crédito.
- Sin embargo, se recomienda que los postulantes deberán reunir por lo menos, los siguientes antecedentes :
  1. Documentación de identidad del solicitante y cónyuge si corresponde.
  2. Documentos que acrediten domicilio.
  3. Documentos que acrediten estado civil.
  4. Pagos de IVA, cada entidad bancaria los solicita por distintos períodos, que pueden ir desde los 3 meses hasta los últimos 3 años.
  5. Informe de deudas del empresario y socios, emitido por la SBIF (Superintendencia de bancos e Instituciones financieras).
  6. En el caso de empresas de gran envergadura, se solicitan los balances económicos de los últimos 3 años.
  7. En algunos casos se solicitan declaraciones de impuestos.
  8. En ocasiones especiales, las entidades bancarias realizan visitas en terreno, para recopilar información más específicas.

#### **2.14.4 Instituciones Financieras que operan en base al Crédito CORFO para Micro y Pequeña Empresa.**

- Cooperativa Oriencoop.
- Caja los Andes.
- Cooperativa Financoop.
- Cooperativa Coocretal
- Cooperativa Unióncoop (\*)
- Cooperativa Chilecoop (\*)
- Cooperativa Credicoop (\*)
- Cooperativa Detacoop (\*)
- Fondo Esperanza (\*)
- Indes S.A (\*)

(\*) Para Micro y Pequeños Empresarios con ventas de hasta 15.000 UF y montos de créditos de hasta 1.500 UF.

#### **2.14.5 Crédito de Capital de Riesgo CORFO para Empresas Innovadoras.**

Esta alternativa de financiamiento está enfocada en gran medida hacia la creación o expansión de empresas con proyectos innovadores que tengan un alto potencial de crecimiento, CORFO entrega el financiamiento en la forma de un crédito de largo plazo a fondos de Inversión.

A esta alternativa pueden postular empresas de cualquier sector económico, legalmente constituida en nuestro país como sociedades anónimas y que no tengan un patrimonio no superior a 100.000 UF.

El monto de financiamiento depende exclusivamente de las características y necesidades del proyecto, y según se haya definido en el proceso de negociación y el fondo de inversión.

En relación a las fechas de postulación estas corresponden básicamente, a cuando la empresa cuenta con proyectos de expansión y su limitación para materializarlos sea la insuficiencia de capital

#### **2.14.6 Fondos de inversión que operan en relación a CORFO.**

- Inversiones innovadoras S.A.
- Ifincorp S.A.

- Cruz del sur Administradora General de Fondos S.A.

Dentro de la industria del crédito hacia la PYMES, existen una infinidad de opciones de financiamiento, que fueron contextualizadas en paginas anteriores, a continuación se analizara en forma gráfica dos opciones crediticias, que son ofertadas hacia microempresarios; por parte de dos instituciones bancarias de renombre tanto a nivel nacional como internacional.

**2.15 Cuadro Comparativo de Créditos de Financiamiento Banco Santander/  
Banco Estado de Chile.**

Entidad financiera	Plazos de pago del crédito.	Tipo de tasa de interés.	Montos de capital solicitados / aprobados.	Destinación del monto de capital aprobado.	Tiempo de aprobación del crédito.
BANCO SANTANDER	Hasta 36 Meses.	Tasa Fija.	Depende de los años de operación de la PYME.	Destinado a capital de trabajo y Activos Fijos.	48 Hrs.
BANCOESTADO	Hasta 48 meses.	Depende de los años de operación de la PYME.	Un año de funcionamiento como mínimo para optar al crédito de financiamiento. Acreditar ventas anuales de 2400 UF.	Destinado a satisfacer necesidades de capital de trabajo, equipos, máquinas y renovación de vehículos.	48Hrs.

<sup>21</sup> Tabla N° 1.

---

<sup>21</sup> <http://www.bancoestado.cl> / <http://www.santader.cl>

### **2.15.1 Principales Créditos de Financiamiento de Corto y Largo Plazo.**

Luego de este cuadro comparativo es necesario dar mayor énfasis al tema central de este trabajo de investigación el cual resulta ser el financiamiento a mediano y corto plazo para PYMES, es necesario entonces dar a conocer a través de una tabla comparativa los más importantes créditos de financiamiento, para que se destinen, cuales son las ventas anuales requeridas para optar al crédito de financiamiento, los montos máximos de operación y las principales condiciones en relación a tasas de interés, plazos de pago y periodos de gracia.

DESTINO	VENTAS ANUALES REQUERIDAS.	MONTO MAXIMO DE OPERACIÓN.	CONDICIONES.
Para el Financiamiento y Refinanciamiento de Inversiones De la Mediana y Pequeña Empresa.	No Superiores a MU \$30.000	MU\$ 5.000 incluyendo hasta un 30% para capital de trabajo	Créditos en US\$ o UF. Tasa De Interés Fija o Variable. Plazo de pago de 3 a 10 años. Periodo de gracia hasta 24 meses.
Para financiar Inversiones en Activos fijos como maquinarias, equipos, instalaciones, servicios de ingeniería.	No Superiores a MU \$ 30.000.	MU\$ 5.000 incluyendo hasta un 30% para capital de trabajo.	Créditos en US\$ o UF. Tasa De Interés Fija o Variable. Plazo de pago de 3 a 10 años. Periodo de gracia hasta 24 meses.
Crédito destinado para financiar Pequeñas y Medianas Empresas destinadas a la Protección del Medio Ambiente.	No Superiores a MU\$ 30.000.	MU\$1.000 Se podrá otorgar mayores montos previa aprobación de la entidad financiera. Un 30% del crédito se puede destinar a Capital de Trabajo.	Créditos en US\$ o UF. Tasa de Interés Fija. Plazo total de pago entre 3 y 12 años. Periodo de gracia hasta 30 meses.
Destinado para el refinanciamiento de Medianas y Pequeñas empresas para financiar proyectos económicamente rentables y que sean ejecutables en Regiones distintas a la Región Metropolitana.	No superiores a MU \$10.000.	MU\$ 1.000, previa aprobación de la entidad financiera se podrán otorgar montos mayores. Un 30% del crédito se puede destinar para capital de trabajo.	Créditos en US \$ y UF. Tasa de interés Fija. Plazo de pago entre 3 y 10 años. Periodo de gracia hasta 30 meses.

<sup>22</sup> Tabla N° 2.

<sup>22</sup> <http://www.santader.cl>.

## **2.15.2 Principales Créditos de Financiamiento de Corto y Largo Plazo.**

<b>DESTINO</b>	<b>VENTAS ANUALES REQUERIDAS.</b>	<b>MONTO MAXIMO DE OPERACIÓN.</b>	<b>CONDICIONES.</b>
Destinado para el financiamiento de insumos de producción para la fabricación de bienes y servicios exportables no tradicionales.	No Superiores a MU \$30.000.	MU \$ 3.000, En caso de destinarse a insumos de producción, el beneficiario debe acreditar el uso efectivo del crédito.	Créditos en US \$ o UF. Tasa de interés fija o variable. Plazo de pago de 2 a 8 años. Periodo de gracia hasta 18 meses.
Destinado para el financiamiento de insumos de producción para la fabricación de bienes y servicios exportables no tradicionales.	No Superiores a MU \$30.000.	MU \$ 3.000, En caso de destinarse a insumos de producción, el beneficiario debe acreditar el uso efectivo del crédito.	Créditos en US \$ o UF. Tasa de interés fija o variable. Plazo de pago de 2 a 8 años. Periodo de gracia hasta 18 meses.

<sup>23</sup> Tabla N° 3.

Una de las últimas innovaciones que se ha establecido en la industria, es la aparición del llamado Crédito CORFO Inversión (CCI), que se ha creado con la finalidad de ir en ayuda de aquellas microempresas que no poseen garantías, frente a las instituciones bancarias

Esta fuente de financiamiento funciona con el Fondo de Garantía para Inversiones (Fogain), destinado para aquellas empresas que no tienen respaldo económico frente a los bancos.

Para acceder a este tipo de crédito, especialmente creada para las pequeñas empresas, el empresario se debe dirigir a cualquiera de los siguientes bancos: Banco del

---

<sup>23</sup> <http://www.santader.cl>.

Desarrollo, Banco Chile, Banco de Crédito e Inversiones (BCI), Banco Santander, Banco Security, Banco BBVA.

Crédito que daremos a conocer a continuación a través del siguiente esquema

DESTINADO.	PUEDEN ACCEDER.	VENTAS ANUALES REQUERIDAS.	MONTO MAXIMO DE OPERACIÓN.	DE MAYORES VENTAJAS.	GARANTIAS COMPLEMENTARIAS.
Crédito de largo plazo destinado para los proyectos de inversión de las PYMES, con garantía CORFO, por el 50% de la operación.	Pueden acceder empresas, personas naturales o jurídicas, productoras de bienes y servicios	Ventas anuales de hasta 100.000 UF. También aquellas empresas con un nivel de riesgo normal y aquellas con proyección de ventas de hasta 100.000 UF.	MU\$ 1.000, Un 30% del Crédito de Financiamiento se puede destinar para el uso en Capital de Trabajo.	-Los montos pueden financiar hasta el 100% de la inversión. -Tiene un plazo de pago de 10 años. -Tasa de interés desde 8,7% a 13% anual. -Tasa de interés fija.	Se puede también acceder a garantías complementarias, que cubren hasta el 50% del crédito o leasing, con un tope de cobertura de 5.000 UF por beneficiario.

<sup>24</sup> Tabla N° 4.

---

<sup>24</sup> [http:// www.Corfo.cl](http://www.Corfo.cl).

### **2.15.3 Propuestas Gubernamentales Sobre el Caso PYMES en Chile.**

Es importante mencionar en este punto que durante el año 2010, las propuestas gubernamentales en relación al sector PYMES giran en base a 7 grandes pilares los cuales los daremos a conocer a continuación:

- Disminuir la deuda histórica de las PYMES.
- Acceso al crédito de financiamiento.
- Simplificar y disminuir la burocracia en trámites de acceso al crédito.
- Tribunales Tributarios independientes.
- Capacitación extraordinaria y eficiente.
- Accesos a los mercados.
- Legislación laboral Pro empleo.

A nivel gubernamental hace algunos meses se mencionaba lo siguiente “Las micro, pequeñas y medianas empresas son las más afectadas por la actual crisis económica, afectando así la capacidad de generación de empleos en el país. Estas empresas son las que más sufren con las trabas burocráticas que hoy existen, ya que no tienen recursos suficientes para cumplir con los trámites exigidos, la mayoría de las veces innecesariamente”.<sup>25</sup>

En el gobierno se afirma que el país requiere una nueva institucionalidad que se haga cargo de las políticas públicas orientadas a la PYMES. “Hoy existe una división PYME en el Ministerio de Economía, sin recursos, ni capacidad técnica, lo que a toda luces es insuficiente.”<sup>26</sup>

En cuanto al financiamiento desde el gobierno se menciona que se realizara una reprogramación de deudas, se les facilitara el capital de trabajo, permitiéndoles una mayor flexibilidad en la oportunidad del pago del IVA y los pagos provisionales

---

<sup>25</sup> Sebastián Piñera, Presidente De la República de Chile, [www.diariopyme.com](http://www.diariopyme.com), Enero de 2010.

<sup>26</sup> Ministerio de Economía, [www.Estrategia.cl](http://www.Estrategia.cl), Marzo de 2010.

mensuales.

En relación al rol funcional de BANCOESTADO se recalca que este debe ser un agente del Estado que contribuya a llenar los segmentos de financiamiento y administración de ahorros en que el sector privado por diferentes razones no está presente.

Menciona entonces que “Se volverá a encauzar el BANCOESTADO donde realmente se necesita, además frente a la cantidad de trámites que debe hacer un emprendedor, lo que puede incluso terminar con el entusiasmo inicial, se reducirá el costo que la carga burocrática actual le impone a las empresas de menor tamaño”.<sup>27</sup>

También se estipula que se creara un portal para factorizar las facturas del estado y así reducir el costo de financiamiento de las PYMES, asimismo, se perfeccionaran las regulaciones de las Superintendencia para facilitar su financiamiento, se revisaran las normativas de las tasas de interés máximas convencionales y se promoverá el Factoring.

En relación a la coordinación y al proceso de iniciar una empresa en nuestro país, se estipula que iniciar una empresa en Chile cuesta alrededor de US\$1.100, lo que supera ampliamente lo que sucede en países como Nueva Zelanda, donde iniciar una empresa cuesta US\$26 y el trámite toma solo un día.<sup>28</sup>

Para resolver estos problemas que afectan a las PYMES desde el gobierno se establece lo siguiente “Para resolver este problema, promoveremos un Nuevo Estatuto para las PYMES, que fomente su desarrollo y asegure que toda la legislación y regulación que se proponga en el futuro se tome en consideración la situación de las PYMES “. <sup>29</sup>

“Para potenciar a las PYMES y permitir que sus empresarios creen riqueza, se requieren cambios mucho más significativos. Debemos simplificar la vida, con mucho menos carga regulatoria, se reducirá el impuesto de Timbres y Estampillas a 0.6%,

---

<sup>27</sup> Ministerio de Economía, [www.Estrategia.cl](http://www.Estrategia.cl), mayo de 2010.

<sup>28</sup> [www.diariopyme.com](http://www.diariopyme.com), abril 2010.

<sup>29</sup> Sebastián Piñera, Presidente de la Republica de Chile, Mayo 2010.

dejándolo en ese nivel en forma permanente, esto permitirá que más de 600.000 empresas pequeñas y medianas no paguen impuestos cuando reinvierten sus utilidades”.<sup>30</sup>

Finalmente se pretende crear una política de fomento clara y eficaz creando un consejo nacional PYME que dependerá del nuevo Ministerio de Emprendimiento y la Innovación, que tendrá como tarea coordinar todos los programas hoy existentes, con el objetivo de evitar duplicaciones, facilitar el acceso y fomentar el desarrollo de las pequeñas empresas

Lo cierto es que las pequeñas y medianas empresas sobreviven en un entorno que no es equitativo. Existe un campo desnivelado en las relaciones comerciales con sus clientes de mayor tamaño y hay una evidente falla de mercado en el mundo del financiamiento de la PYME. La mejor prueba es que cuando un efecto de comercio (crédito de corto plazo) de un supermercado grande se coloca en el mercado de capitales y lo adquiere un inversionista importante, éste tiene un muy buen precio, o lo que es lo mismo una muy baja tasa de interés. Una factura por pagar a una pequeña empresa es idéntica a un efecto de comercio, pero como se encuentra en las manos de una PYME tiene un muy bajo precio y muy alta tasa de interés. Que mejor prueba de que estamos mal en mundo del financiamiento de la PYME. El impuesto de timbres y estampillas afecta a la PYME de dos maneras. En primer lugar, impide una mayor movilidad entre competidores por su financiamiento; y en segundo lugar, es regresivo, puesto que las PYMES tienen menos acceso al crédito de largo plazo y normalmente se financian mayoritariamente en el corto plazo. El cambio de base de impuesto a la PYME, es evidentemente, en su favor.

En este proceso de la financiación de las PYMES se aconseja evaluar a conciencia el proyecto y las opciones de financiamiento, antes de tomar una decisión. Cada empresario debe estudiar las alternativas que existen en el mercado y de acuerdo a

---

<sup>30</sup> Sebastián Piñera, Presidente de la República de Chile, entrevista [www.diariopyme.com](http://www.diariopyme.com), Abril 2010.

sus necesidades y condiciones, optar por la que sea más conveniente en términos del monto a solicitar, plazo a pagar, periodo de gracia, garantías exigidas, entre otras

Además se aconseja que el financiamiento que se tome, tenga un seguro “que permita enfrentar eventualidades sin tener que pagar la cuota de esos meses. Converse con su ejecutivo, lea la letra chica de los contratos, converse con otros empresarios al respecto, y reúna toda la información que pueda antes de solicitar el financiamiento”.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Benigno Arriagada, Experto en Financiación de PYMES, [www.diariopyme.com](http://www.diariopyme.com), Agosto, 2010).

### CAPITULO 3

### CONCLUSIONES

Debemos plantear que este trabajo de investigación estuvo guiado por los siguientes objetivos:

- Identificar las alternativas de financiamiento existentes en el mercado de capitales chilenos para el segmento PYME.
- Describir y analizar las condiciones de acceso al financiamiento bancario.
- Analizar las condiciones del financiamiento bancario, en particular las garantías que respaldan la operación y las ventajas y desventajas que trae consigo la operación para las PYMES.
- Comparar a nivel de entidades bancarias el proceso de financiamiento de PYMES en lo referente a costos, montos solicitados, tasas de interés, y tiempos de aprobación de los créditos de financiamiento.

Estos permiten en gran medida el desarrollo del marco teórico de la investigación, se debe abordar desde el punto de vista crítico y darnos cuenta de la dificultad que tienen las empresas emergentes en el tan anhelado financiamiento, la aparición de CORFO, a resultado un alivio para las microempresas hoy en día, ya que esta institución actúa como ente que respalda en forma efectiva a microempresas a la hora de adquirir un crédito de financiamiento.

CORFO hoy en día respalda a los microempresarios con garantías, que son solicitadas por las entidades bancarias a la hora de solicitar un crédito, podemos mencionar por ejemplo:

- Garantía CORFO Inversión y Capital de trabajo.
- Garantía CORFO Reconstrucción.
- Garantía CORFO Reprogramación.

- Garantía CORFO Comercio Exterior.

Además esta entidad tiene distintas alternativas de financiamiento dentro de las cuales podemos mencionar y que fueron detalladas minuciosamente en el informe:

-Crédito CORFO micro y pequeña empresa

-Capital de riesgo CORFO para empresas innovadoras.

Se debe abordar el tema de las propuestas por parte del gobierno hacia las PYMES, estas explican principalmente el acceso al financiamiento y la ayuda que entidades como BANCO ESTADO DE CHILE, realizan constantemente, y que van en pro de la ayuda para empresas que están emergiendo.

Con el largo de los años las oportunidades de financiamiento han crecido en un nivel porcentual alto, pero sin embargo estas no resultan suficientes, uno por el gran número de empresas que se han creado y por los montos que estas solicitan, es aquí la tarea de los gobiernos de fomentar e implementar nuevas formas de financiamiento ya sea en el corto y/o largo plazo y por sobre todo que las condiciones crediticias sean realmente atractivas y convenientes.

También se debe abordar que este trabajo investigativo desarrolla el tema del leasing(contrato de arrendamiento), y el factoring, los tipos de estos, las condiciones necesarias para abordar este tipo de contratos, las características que posee cada uno de estos, y las entidades, ya sea estatales o privadas que hoy en día los ofertan hacia los clientes.

En esta investigación se desarrollan los conceptos de PYMES, como estas son clasificadas según CORFO, el concepto de crédito de financiamiento, los créditos de bancos estatales, bancos privados, créditos comerciales de corto y largo plazo, se aborda además las fuentes de financiamiento ajenas y propias, la importancia de la SBIF, en el funcionamiento del factoring y leasing.

Se abordan además temas como deuda, deuda bancaria y otros conceptos asociados a la operación de financiamiento.

La provisión del financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito de financiamiento no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho cabría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuales un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo o es restringido por que la empresa no obtiene fondos del mercado.


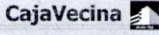


Como se ha visto anteriormente, las PYMES, necesitan de capital efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiamiento.

Generalmente, dentro de las PYMES existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tienen acceso a las fuentes formales de créditos de financiamiento. Esto por no tener garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante y convertirse en PYMES de gran rentabilidad para el empresario iniciador del proyecto de inversión.

## **ANEXOS**

En este apartado se incluirá el documento denominado Solicitud de Antecedentes del Solicitante, que es Entregado por BANCO ESTADO DE CHILE, y que debe ser completado por el empresario antes de solicitar el crédito de financiamiento.

Este documento es de suma importancia, a la hora de iniciar el proceso par adquirir las múltiples alternativas de financiamiento que son ofertadas por la institución bancaria.

 <b>SOLICITUD DE ANTECEDENTES DEL CLIENTE</b> <span style="float: right;">Pág. 1 de 2</span>	
<b>I.- ANTECEDENTES GENERALES</b>	
<input type="checkbox"/> Fotocopia Cédula de Identidad ambos lados solicitante	<input type="checkbox"/> Fotocopia Cédula de Identidad ambos lados cónyuge (pareja)
<input type="checkbox"/> Fotocopia Libreta de Matrimonio	<input type="checkbox"/> Declaración notarial de soltería
<input type="checkbox"/> Último pago de luz, agua o teléfono y casa comercial que acredite nombre y domicilio	<input type="checkbox"/> Estado de cuenta corriente, línea de crédito, libreta de ahorro y tarjeta de crédito
<input type="checkbox"/> Teléfonos de referencia	<input type="checkbox"/> Cuponera de pago si tiene deuda en instituciones financieras y/o comprobante de pago de tarjeta de crédito
<input type="checkbox"/> Escritura pública / Último pago dividendo <b>PROPIETARIO</b>	<input type="checkbox"/> Contrato de arriendo / Último pago arriendo <b>ARRENDATARIO</b>
<input type="checkbox"/> Certificado de Anotaciones Vigentes de Vehículos (si posee)	<input type="checkbox"/> Comprobante otros ingresos
<input type="checkbox"/> Factura de compra de mercaderías, maquinarias, insumos	<input type="checkbox"/> Cuaderno de registros
<input type="checkbox"/> Pago de cuotas en casas comerciales	<input type="checkbox"/> Fotocopia autorización SNS
<b>II.- ANTECEDENTES PARA CLIENTE FORMAL</b>	<b>III.- ANTECEDENTES PARA CLIENTE INFORMAL</b>
<input type="checkbox"/> Fotocopia últimos 12 IVA o boletas de honorarios de los últimos 6 meses	<input type="checkbox"/> Fotocopia carnet por ambos lados para AVAL
<input type="checkbox"/> Fotocopia iniciación de actividades	<input type="checkbox"/> Cuaderno de registro de ventas si lo tuviera
<input type="checkbox"/> Fotocopia patente o permiso municipal vigente	
<input type="checkbox"/> Fotocopia pago anual de Impuesto a la Renta	
<b>IV.- ANTECEDENTES PARA AVAL (si aplica)</b>	
<input type="checkbox"/> Fotocopia de Cédula de Identidad del aval, ambos lados	<input type="checkbox"/> Fotocopia de Cédula de Identidad cónyuge del aval, ambos lados
<input type="checkbox"/> Fotocopia Libreta de Matrimonio del aval, tipo de régimen	<input type="checkbox"/> Declaración notarial de soltería
<input type="checkbox"/> Comprobante de domicilio	
<b>SI SU AVAL ES TRABAJADOR DEPENDIENTE</b>	<b>SI SU AVAL ES TRABAJADOR INDEPENDIENTE</b>
<input type="checkbox"/> Últimas tres liquidaciones de sueldo	<input type="checkbox"/> Últimas tres liquidaciones de IVA
<input type="checkbox"/> Certificado de antigüedad	<input type="checkbox"/> Última declaración anual de Impuesto a la Renta y fotocopia de últimas tres boletas de servicios
<b>Recuerde recopilar todos los documentos con antelación. El objetivo es contar con todos los antecedentes cuando se realice la Evaluación. Cualquier duda y/o sugerencia. Estamos para atenderlo.</b>	
Ejecutivo:	Fono:
Asistente:	Fono:
<b>Recuerde aprovechar los servicios de:</b>	
 <b>CajaVecina</b>	<a href="http://www.bancoestado.cl">www.bancoestado.cl</a>
	 <b>600 200 6000</b>
	 <b>ServiEstado</b>

**V - ANTECEDENTES POR ACTIVIDAD / SEGMENTO / RUBRO**

**AGRÍCOLA**

- Contrato de mediería actualizado MEDIERO
- Contrato de arriendo temporada pasada y presente ARRENDATARIO
- Escritura del predio (cada dos años) PROPIETARIO
- Certificado Dominio Vigente de Vehículos (no más de 30 días)
- Últimos 4 pagos contribuciones y dividendos de predios si es propietario (y arriendos si corresponde)
- Autorización del Servicio Nacional de Salud (resolución sanitaria si corresponde) para productores de quesos, aceitunas, jugos, etc.
- Pago de aguas de riego anual, identificando predios a regar y período Certificado del canal indicando valor
- Liquidación de cultivos años anteriores (ejemplo: tabaco, uva, miel, fruta exportable)
- Certificado de deudas INDAP (emitida por oficina regional INDAP donde se indica categoría, montos y vencimientos)
- Croquis Mapa Zonal

**PESCA**

- Credencial pescador artesanal, tripulante, patrón de embarcación o buzo (según corresponda) al día
- Matrícula de embarcación vigente (en caso de ser dueño de embarcación)
- Acreditación 5 años mínimos de pertenencia a una caleta
- Certificado de navegabilidad
- Carta del presidente de la agrupación sindical que certifique el nombre, Rut y rol que ocupa (pescador, buzo, asistente de buzo, armador)
- Certificado de SERNAPESCA
- Certificado de embarcación (si es que tiene)
- Comprobante domicilio
- Otras actividades durante el año
- Otros ingresos durante el año: fotocopia pagos de pensión, contratos de arriendo, 3 últimas liquidaciones de sueldo, si es que corresponde

**TRANSPORTE**

- Revisión Técnica
- Permiso de Circulación al día
- Cartola de recorrido
- Certificado de acreditación de socio línea (cuando tenga protocolo)
- Licencia de conducir
- Certificado de Anotaciones Vigentes

**MINERÍA**

- Permiso de Explotación
- Honorarios Contador

**SOCIEDADES**

- Cédula de Identidad representante, socios y cónyuges
- Rol Único Tributario
- Escritura de constitución de la sociedad
- Extracto de la sociedad
- Publicación extractos en el Diario Oficial
- Fotocopia certificado de vigencia de la sociedad, Conservador de BBRR
- Modificación de la sociedad en caso que exista
- Último balance general

**CRÉDITO EDUCACIÓN SUPERIOR**

- Fotocopia Cédula de alumno
- Comprobante de domicilio
- Certificado alumno regular que indique año académico, duración de la carrera, arancel anual o semestral y gastos de matrícula, si corresponde

## SOLICITUD DE ANTECEDENTES DEL SOLICITANTE



**BancoEstado**  
MICROEMPRESAS

- Su Cédula de Identidad y la del Cónyuge
- Libreta de Matrimonio
- Iniciación de Actividades
- Inscripción en el Registro de Vehículos Motorizados
- Pago Anual de Impuestos a la Renta
- Últimos 12 I.V.A.
- Último Balance Anual (cuando corresponda)
- Patente Municipal
- Autorización del S.N.S.
- Pagos de Luz, Agua, Gas, Teléfono, etc.
- Cuaderno de Registros
- Estado de cuenta corriente o libreta de ahorro (si es de otra Institución Financiera)
- Último pago de Arriendo y/o dividendo (local y/o casa habitación)
- Cuponera de pago si tiene deudas en instituciones financieras y/o comprobante de pago tarjeta de Crédito
- Pago de cuotas en casas comerciales
- Comprobantes de otros ingresos (propio o del cónyuge)
- Escrituras
- Facturas de compras de maquinarias
- Otros

SUCURSAL CONCHALI  
FONOS: 9702171 - 9702170 - 9702151  
BANCO ESTADO MICROEMPRESAS S.A.

### SI SU AVAL ES TRABAJADOR DEPENDIENTE

- Fotocopia de su cédula de identidad

#### Si es soltero:

- Declaración de soltería

#### Si es casado sin Separación de Bienes

- Fotocopia de Libreta de Matrimonio
- Cédula de Identidad del Cónyuge

#### Si es casado con Separación de Bienes

- Certificado de matrimonio

- Últimas tres liquidaciones de sueldo
- Certificado de antigüedad
- Comprobante de residencia

### SI SU AVAL ES TRABAJADOR INDEPENDIENTE

- Fotocopia de su cédula de identidad

#### Si es soltero:

- Declaración de soltería

#### Si es casado sin Separación de Bienes

- Fotocopia de Libreta de Matrimonio
- Cédula de Identidad del Cónyuge

#### Si es casado con Separación de Bienes

- Certificado de Matrimonio

- Últimas tres liquidaciones de I.V.A.
- Última Declaración Anual de Impuesto a la Renta y fotocopia de últimas tres boletas de servicios
- Comprobante de residencia

**IMPORTANTE:** Los documentos requeridos son de vital importancia para evaluar su postulación al crédito, por lo que rogamos dispones de

## **BIBLIOWEB.**

Sucursal Conchali, Bancoestado Microempresas.

Sucursal Panamericana norte, Bancoestado Microempresas.

<http://www.bancoestado.cl>

[http:// www.santander.cl](http://www.santander.cl)

<http://www.bancochile.cl>

[http://www.corfo.cl/lineas\\_de\\_apoyo/programas /credito\\_corfo\\_micro\\_y pequeña  
\\_ empresa.](http://www.corfo.cl/lineas_de_apoyo/programas/credito_corfo_micro_y_pequeña_empresa)

[http://www.eclass.cl/mercurio.](http://www.eclass.cl/mercurio)

[http://www.latercera.cl.](http://www.latercera.cl) Ideas y Debates, Tributos, Pymes y Política.

<http://www.emol.com>, Economía y Negocios.

[http://www.diariopyme.com.](http://www.diariopyme.com)

[http://www.estrategia.cl.](http://www.estrategia.cl) Ministerio de Economía.

<http://www.eumed.net/libros>