



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS DE MENOR  
TAMAÑO Y EMPRENDEDORES.  
INSTITUCIONES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Autor  
JOSÉ MIGUEL GONZÁLEZ HERNÁNDEZ

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA: EDUARDO HAYE.

Santiago, Diciembre de 2010

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi familia; Jorge Esteban González Hernández, Mi Hermano, por su ejemplo, amor y acompañar mis pasos en la vida, Jorge Manuel González Lastra, Mi Padre, por su apoyo integral en todos mis años de estudio, sus consejos y “Libertad”, Carmen Gloria Hernández Leiva, Mi Madre, por su cariño, cuidado y “Libertad”, María Cristina Fita Lastra, mi Tía, por su apoyo incondicional, consejos rectificadores y cariño de Madre, Víctor Adrián González Hernández, Mi Hermano, por guiarme con sus experiencias, la reciproca confianza y elevar mi espíritu en momentos cuando más lo necesite, Patricio Rivera, Mi Tío, por su apoyo, sus enseñanzas y orientación, Carlos Rivera Fita, Mi Primo, por el tiempo compartido, enseñarme a enseñar, y representar la esperanza en el ser humano, María Cristina Rivera Fita, Mi Prima, por su ejemplo y ayuda, Patricio Rivera Fita, Mi Primo, por su amistad, alegría y apoyo (“The World is a Strange Son”).

Sinceros Agradecimientos a mis Profesores de la Universidad de Valparaíso, en especial a;

Profesor Galo López, por sus enseñanzas y las productivas conversaciones que mantuvimos, los poemas de Rudyard Kipling y Pablo Neruda.

Profesor Rodolfo Olgún, por sus enseñanzas y consejos, además de compartir conmigo intereses literarios y su arte.

Profesor John Reynolds, por sus enseñanzas en Negociaciones e incuestionable compromiso con su trabajo y profesionalismo.

Gracias.

Ustedes guiaron y formaron muchas de mis ideas, sus palabras no serán borradas de mi mente.

## INDICE

	PAGINA
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	2
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	4
<b>CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA</b> .....	7
1.1.- Descripción de la empresa u organización.....	7
1.2.- Descripción de las funciones realizadas.....	11
1.2.1.- Razones que impulsan el tema a desarrollar.....	13
<b>CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL TEMA</b> .....	16
2.1.- Objetivos generales y específicos.....	16
2.2.- Marco teórico.....	17
2.3.- Desarrollo de la investigación.....	36
a) Caracterización y Diagnóstico de las Empresas de Menor Tamaño.....	36
b) Principales Problemas De Las EMT.....	45
c) El Crédito.....	50
d) Instituciones de Garantía Reciproca.....	58
e) Una oportunidad para Emprendedores.....	83
<b>CAPÍTULO 3: CONCLUSIONES</b> .....	92
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	93

## **INTRODUCCIÓN.**

La principal razón que motivó la realización de la Práctica Profesional en Banco Santander Santiago, Subgerencia de Operaciones Comercio Exterior, fue la posibilidad de comprender los procedimientos crediticios para el financiamiento de exportaciones/importaciones y a partir de ello, indagar en los créditos efectuados a las Empresas De Menor Tamaño.

Diversas investigaciones<sup>1</sup> han determinado que más del 50% de las empresas exportadoras se ven afectadas por la falta de financiamiento a la expansión productiva y la operación exportadora, siendo de gran importancia esta variable tomando en cuenta los vastos mercados internacionales a los cuales Chile puede acceder.

En la Primera Unidad se describe a Banco Santander como entidad Corporativa, su historia inicial en Chile caracterizada, en sus inicios, por las fusiones y compras de otras entidades financieras, por otra parte se Indagará en sus Mercados estratégicos, Unidades de Negocio, Productos, así como sus valores corporativos esenciales en el trabajo diario, sus objetivos estratégicos, entre otros.

---

<sup>1</sup> MOORI-KOENIG, VIRGINIA / YOGUEL, GABRIEL / MILESI, DARÍO / GUTIÉRREZ, IRMA  
Buenas prácticas de las PyME exportadoras exitosas. PYMEX: el caso chileno, FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR, Convenio FUNDES Chile y Dirección General de la Cancillería de Chile, Pág. 76, 2004.

A continuación se describen las actividades realizadas en la Práctica Profesional, las cuales fueron de índole Operativa, relacionadas a la cursación de operaciones en Departamento de Financiamiento y Pagos tales como; Visaciones, Prorrogas, Pago de Créditos, Aperturas de Cobranza Extranjera y Trabajos Documentales. Así como también los procedimientos y operaciones correspondiente al Departamento de Mercado de Corredores cursando operaciones tales como; Compra, Venta, Arbitrajes y Canjes de Divisas, Ingreso de Ordenes de Pago Recibidas, Elaboración de Planillas de Información para el Banco Central de Divisas sobre USD \$10.000 y Trabajos Documentales.

Posterior a la presentación del contenido de la práctica, comienza el desarrollo de la investigación, la cual corresponde a las oportunidades de financiamiento para las Empresas de Menor Tamaño y Emprendedores respecto de sus operaciones productivas y comerciales, las formas de acceder, las Instituciones y nuevos actores del panorama financiero nacional que se ven inmiscuidos en dicho proceso, esto, enmarcado en la necesidad de generar mayor crecimiento, empleo y oferta exportable que permita cimentar las sendas del desarrollo para nuestro país. El análisis implica las razones fundamentales del problema, ejemplos de los modelos de financiamiento en otros países, opciones en el sistema actual chileno, descripción y caracterización de la industria bancaria.

Además, es importante destacar la caracterización de las Empresas de Menor Tamaño y sus principales problemas del quehacer comercial. Se analiza y genera información a partir de actuales y plausibles estudios estadísticos de organismos públicos, lo cual demuestra el gran interés y foco de las políticas públicas para contribuir a un mejor entendimiento y desarrollo del segmento MiPyme. Parte de ello es la entrada de las Instituciones de Garantía Reciproca dentro del contexto del mercado intermediario financiero, siendo destacadas en el presente trabajo, sus principales cualidades y funcionalidades, los objetivos que persiguen y las oportunidades que nacen a partir de éstos.

## **CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA**

### **1.1.- Descripción de la empresa u organización. <sup>2</sup>**

Banco Santander comienza sus operaciones en Chile el año 1978, con una filial dedicada al Comercio Exterior, con el transcurso del tiempo adquiere los activos y pasivos del Banco Español Chile así como la recompra de la cartera vendida al Banco Central de Chile. En 1989, una vez reestructurada y fortalecida la organización, cambia la razón social e introduce la marca “Banco Santander”.

En 1994 Banco Santander adquiere Fincard y al año siguiente la Financiera Fusa, de esta forma nace la división de créditos de consumo Banefe.

Para el año 1996, Banco Santander se consolida como el mayor banco privado del país tras su fusión con el Banco Osorno y La Unión.

En el año 2002 acontece la fusión de los Bancos Santander y Santiago naciendo de esta forma Banco Santander Santiago.

El Grupo Santander posee entidades Financieras en todo el mundo, concentrando su enfoque en Europa y Latinoamérica, llegando a posicionarse hacia el año 2007 como la entidad con la mayor red de distribución minorista del mundo occidental, contando con 10.852 oficinas operativas y gozando de los primeros lugares en los ranking’s tanto de la región como en Europa.

---

<sup>2</sup> Feller-Rate Strategic Affiliate Of Standard & Poor’s, Informe De Clasificación Banco Santander Santiago, Clasificadora De Riesgo, Noviembre 2006.

El Grupo ha declarado su **Visión** “Hacia un banco global”, esto implica su consolidación internacional como un Grupo Financiero de rentabilidad creciente para sus accionistas, para ello ha desarrollado una fuerte presencia en los diferentes mercados dada su capacidad de gestión y políticas corporativas.

El Grupo Santander ha establecido seis **Valores Corporativos** siendo éstos;

**Dinamismo:** Pro-actividad en la identificación de oportunidades de negocios y flexibilidad para adaptarse a mercados.

**Fortaleza:** Solidez en Balance y prudencia en la Gestión del Riesgo.

**Liderazgo:** Líderes en los mercados, junto a los mejores equipos mas una constante orientación al cliente y los resultados.

**Innovación:** Búsqueda de nuevas formas de satisfacción para los clientes, incrementando rentabilidad.

**Orientación Comercial:** El cliente es el foco de la estrategia.

**Ética profesional:** Interés del Grupo antes de la posición personal.

## **Mercados Geográficos**

**Europa Continental;** Red Santander España, Banesto, Santander Consumer Finance, Santander Totta

**Reino Unido;** Santander UK

**Latinoamérica;** Brasil, México, Chile, y Argentina principalmente

**Estados Unidos;** a través de Sovereign Bank.

## **Unidades de Negocios**

- I. Banca Comercial, que engloba también banca privada.
- II. Banca Mayorista Global
- III. Gestión de Activos y Seguros

## **Productos**

Los Productos están segmentados en **Personas y Empresas.**

### **Productos Personas**

Los Productos destinados a las Personas contemplan;

Planes para Personas y Universitarios, Cuentas Corrientes, Tarjetas de Crédito y Red Compra, Créditos de diferente Índole, Hipotecarios, Cuentas de Ahorro e Inversiones y Seguros.

### **Productos Empresa**

Los Productos destinados a las Empresas contemplan;

Cuentas Corrientes, Financiamiento para operaciones productivas y/o comerciales, Planes, Tarjetas de Crédito, Negocio Internacional, Inversiones y Coberturas, Pagos y Recaudaciones, Leasing, Factoring, Confirming, Portales B2B, Banca Electrónica, Inmobiliaria y Construcción.

## **1.2.- Descripción de las funciones realizadas.**

Departamento de Financiamiento y Pagos;

Visaciones: Ingreso de la DI al sistema, Información extraída del Documento de ingreso de Importación, básicamente montos y códigos, se genera el registro.

Prorrogas: Extensión de plazos para pago de créditos de X-M, se genera a través del sistema informático modificando las fechas de pago.

Pago de Créditos: Ingreso de Cuotas canceladas y/o pagos totales.

Aperturas de Cobranza Extranjera: Ingreso al sistema de cobranzas internacionales

Trabajos Documentales: Documentación y archivado de Pagares.

### Departamento de Mercado de Corredores;

Compra, Venta, Arbitrajes y Canjes de Divisas: Básicamente se refiere a la operación realizada, a solicitud del cliente, para comprar o vender moneda nacional, en la mayoría de los casos, divisas extranjeras tales como Euro u Dólar. En el caso del arbitraje, éste se efectúa entre divisas extranjeras. En la operación se precisaba la razón del cambio (Ej. Futuros Pagos, Jubilaciones) y se ejecutaba a nivel de cuentas bancarias.

Ingreso de Ordenes de Pago Recibidas: La orden impresa en papel se ingresaba al sistema, además de considerar una comisión en caso de que correspondiera, por efectuar el pago.

Elaboración de Planillas de Información para el Banco Central de Divisas sobre USD \$10.000: Todo monto superior a USD \$10.000 debe ser informado al Banco Central para que este genere información pertinente a la Política Monetaria.

Trabajos Documentales: Documentación y archivado de ordenes de pago.

### **1.2.1.- Razones que impulsan el tema a desarrollar**

La Política Económica de apertura comercial de nuestro país y su estrategia de integración, ha permitido en las últimas décadas, el desarrollo de potenciales mercados de acceso internacionales, concretados en Asociaciones Económicas, Tratados de Libre Comercio y ACES. A partir de lo antes expuesto, es menester desarrollar también, una potente oferta exportable que permita alcanzar esos mercados en forma competitiva y sostenida en el tiempo.

Analizando el desenvolvimiento de nuestra economía y su capacidad productiva, podemos visualizar diferentes obstáculos que obedecen a características de índole; Estructural, Técnico y Financiero, dentro de éste último, el acceso expedito y de bajo costo a financiamiento, requerido por las Empresas de Menor Tamaño para sus operaciones productivas y/o comerciales, se podría considerar como el talón de Aquiles del actual sistema financiero. Estas necesidades se han visto dificultadas producto de la inflexibilidad del actual sistema de garantías, usado por los bancos y financieras para efectos de respaldar los créditos otorgados el cual estipula la indivisibilidad de la garantía.<sup>3</sup>

En la práctica comercial son usuales la “prenda sin desplazamiento”, regida por la Ley N° 18.112 de 1982, y la “hipoteca”, reglada en el Título XXXVIII del Libro Cuarto del Código Civil.

---

<sup>3</sup> Artículo 2408, Título XXXVIII, DE LA HIPOTECA

Para la constitución de estas cauciones es necesario llevar a cabo un elevado número de trámites, complejos y costosos para el solicitante del crédito, entre los cuales debemos considerar;

- 1) Una tasación de los bienes respecto de los cuales se constituirá la prenda o hipoteca;
- 2) El estudio de los títulos o antecedentes legales;
- 3) La suscripción de la correspondiente escritura pública;
- 4) La inscripción en el Registro de Hipotecas y Gravámenes o en el Registro de Prendas, a cargo del Conservador de Bienes Raíces del domicilio en que están situados los bienes;
- 5) En el caso de la prenda sin desplazamiento, la publicación de un extracto de la escritura pública en el Diario Oficial; y
- 6) La obtención de los certificados de estas actuaciones.

De lo anterior, se derivan que; se podrá acceder únicamente a un monto de crédito inferior al valor de tasación del bien sobre el cual recae la garantía, no se podrá ofrecer

el mismo bien a otro agente financiero para la obtención de un nuevo crédito y se deben incurrir en los siguientes costos;

- 1) Tiempos de demora en la constitución de la garantía;
- 2) Elevados desembolsos en que el empresario debe incurrir para otorgarla, por exceso de trámites para ello;
- 3) Limitación del monto del crédito garantizado al valor del bien entregado en garantía;
- 4) Limitaciones para que el deudor obtenga nuevos créditos con la misma garantía, a pesar que el valor de la deuda primitiva sea muy inferior al del bien que le sirve de garantía; y
- 5) Restricciones a la movilidad entre acreedores y los altos costos que se asocian a ello.

Las consideraciones y alcances antes mencionados son los impulsores de esta Investigación.

## **CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL TEMA**

### **2.1.- Objetivos generales y específicos. Del tema a investigar**

#### Objetivo General

Demostrar el positivo impacto en la disminución de la brecha de acceso al financiamiento para las Empresas de Menor Tamaño dado el ingreso al mercado de intermediación financiera de las Instituciones de Garantía Reciproca.

#### Objetivos Específicos

1. Caracterizar las Empresas de Menor Tamaño con énfasis en las EMT Exportadoras.
2. Describir el modelo y rol de las Instituciones de Garantía Reciproca en el Fomento Productivo Nacional.
3. Identificar y Dimensionar el Mercado de las Instituciones de Garantía Reciproca.
4. Oportunidades y beneficios de la fórmula para las EMT con énfasis en los emprendimientos y Exportadoras.

**2.2.- Marco teórico. Definir los conceptos teóricos relacionados con el tema que se desarrollará.<sup>4</sup>**

En este capítulo se dan a conocer las experiencias internacionales en relación a los modelos de desarrollo y fomento productivo (desde las Políticas Públicas) para las Empresas de Menor Tamaño, enfatizado en Financiamiento.

Por otra parte, se colocará especial énfasis en el acceso a financiamiento y el mercado bancario en Chile.

En los países de ingresos más altos se desarrollan Políticas Públicas de apoyo activo a las Empresas de Menor Tamaño utilizando muchas veces la discriminación positiva para focalizar el soporte de los diversos instrumentos y gestiones. Algunas de estas políticas engloban dimensiones tales como;

- a) Constitución legal e Inscripción para la formalización de Empresas. Incluso, en países como EE.UU., Corea y Japón han desplegado verdaderos soportes que acompañan a las EMT a través de todo el ciclo de vida.

---

<sup>4</sup> Solimano, Andrés / Pollack, Molly / Wainer, Uri / Wurgaft, José / Albuquerque, Francisco. Globalización, democracia económica y desarrollo territorial en Chile: Las Empresas De Menor Tamaño En Las Políticas De Estado. Santiago de Chile, octubre 2007.

- b) Desarrollo de mecanismos financieros enfocados a las EMT tales como garantías, tasas de interés preferenciales, mayor uso de fondos de capital de riesgo, entre otros.
  
- c) Promoción y mayores posibilidades de acceso a Tecnologías Modernas e Información.
  
- d) Acceso a participar de las Compras del Gobierno
  
- e) Capacitación y formación de RR.HH para las EMT
  
- f) En Europa y Asia se privilegia la Asociatividad para canalizar las ayudas, en el caso de EE.UU., éstas se entregan de forma individual a cada Empresa.
  
- g) En Asia particularmente, ha crecido sostenidamente el apoyo público al desarrollo de la cultura de emprendimiento empresarial entre los jóvenes, jugando un importante rol las Universidades y los Centros de Capacitación.

## **La Experiencia de Japón en el apoyo en Financiamiento a EMT**

En Japón el apoyo financiero es canalizado principalmente a través de la Corporación Financiera Japonesa para las EMT (JASME) que recibe recursos directamente del Gobierno Central y por las Corporaciones de Crédito Garantizado (CGCs) que reciben aportes de JASME, Gobierno Central y local, estas también financian otras Instituciones Financieras y directamente a las EMT. Son 52 en todo el país y se agrupan en la Federación Nacional de Crédito Garantizado.

Los principales Instrumentos son:

- I. Provisión de préstamos
- II. Seguros de crédito y garantías
- III. Prevención de quiebras

## **Beneficios Fiscales**

- I. Reducción De Impuestos Sobre Ingresos
- II. Depreciación Acelerada De Algunas Inversiones
- III. Tratamientos Tributarios Especiales para:
  - a) Inversión En Equipo
  - b) Inicio De Negocios
  - c) Adquisición De Nuevas Tecnologías
  - d) Investigación Y Desarrollo
  - e) Capacitación Y Consultoría
  - f) Gastos Para La Apertura De Nuevos Mercados Externos

Además las EMT pueden acceder a Tasas Tributarias Preferenciales utilizando sistemas simplificados de contabilidad establecidos por la Autoridad Tributaria de Japón.

## **La Experiencia de España en el apoyo en Financiamiento a EMT**

Los principales instrumentos de financiamiento son:

### **I. Capital de Riesgo o Capital Inversión**

España es el Tercero en el ranking de la Unión Europea en utilizar este Instrumento. Los fondos son otorgados por entidades públicas y privadas, además del Fondo Europeo de Inversiones, FEI, y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, FEDER, ambas, Instituciones Comunitarias que aportan capital de riesgo. Por otra parte la Asociación Española de Capital Inversión, ASCRI se dedica a fomentar el desarrollo de capital de riesgo para las EMT.

### **II. Préstamos participativos**

Es un instrumento que comparte características de capital social y préstamo a largo plazo. Su principal característica es la baja tasa fija de interés mas una variable que dependerá del resultado del ejercicio del deudor. Estos créditos son otorgados por plazos que van desde los 5 a 10 años más un holgado periodo de gracia para ejecutar la amortización que va desde los 3 a 8 años.

La administración del instrumento esta a cargo de la Empresa Nacional de Innovación S.A., ENISA, brazo financiero de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa de España.

### III. Sociedades de Garantía Recíproca, SGR

La principal función de estas Instituciones es avalar los créditos otorgados por las Financieras a los asociados, además efectúan asesorías financieras y estudio de proyectos.

Por otra parte en España existe la CERSA, Compañía Española de Refinanciamiento S.A, institución publica que persigue reasegurar, en parte, el riesgo asumido por la Sociedad de Garantía Recíproca. La CERSA canaliza además recursos comunitarios provenientes del Fondo Europeo de Inversión y otras entidades de la Unión Europea.

### IV. Préstamos del Instituto de Crédito Oficial, ICO

Esta institución realiza préstamos a mediano y largo plazo a EMT, además de actuar como financiera del Estado ante situaciones de catástrofe y proyectos de inversión en sectores estratégicos.

El Instituto de Crédito Oficial opera canalizando fondos para las EMT a través de los Bancos y Cajas de Ahorro, cuando se trata de una inversión directa es porque se trabaja en un sector estratégico con una gran Empresa.

Sus tres líneas de acción son:

- a) Créditos de financiamiento de hasta el 70% de las inversiones netas
- b) Investigación y Desarrollo
- c) Internacionalización de las EMT (Hasta el 70% de financiamiento para proyectos de Inversión Extranjera por periodos de 5 a 10 años)

#### V. Banco Europeo de Inversión, BEI

Su enfoque principal es el desarrollo de localidades con atraso en ámbitos de infraestructura de transportes, telecomunicaciones de interés comunitario además de inversiones para fomentar el empleo y apoyar a las EMT.

#### VI. Fondos de Titularización de Préstamos a EMT

En este caso, el Estado participa como aval parcial en la emisión de títulos que se colocan en el mercado de capitales, lo que permite generar mayores otorgamientos de créditos a las EMT además de descontarles préstamos efectuados por entidades de crédito.

## **La Experiencia de Italia en el apoyo en Financiamiento a EMT**

Los Instrumentos financieros utilizados para el desarrollo de las EMT son:

- I. Subsidio A La Inversión: Beneficio Financiero para aquellas EMT que cumplan con los requisitos estipulados en la ley. Cubre gastos de Inversión.
- II. Subsidio Para Los Gastos De Gestión: Beneficio Financiero para aquellas EMT que cumplan con los requisitos estipulados en la ley. Se considera un ingreso para efectos tributarios.
- III. Subsidio Al Pago De Intereses: Beneficio que cubre desembolsos de los intereses cobrados por los créditos solicitados.
- IV. Subsidio A Los Contratos De Leasing: Se aplica el mismo tratamiento del Subsidio Al Pago De Intereses.
- V. Otorgamiento De Garantías: Se otorgan garantías a partir de los recursos estipulados en las leyes, para que las EMT puedan acceder a financiamiento.
- VI. Beneficios Tributarios: Permiten a las EMT pagar menos impuestos.

## **La Experiencia de Chile en el apoyo en Financiamiento a EMT <sup>5</sup>**

### **FOGAPE**

El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un Fondo estatal destinado a garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a Micro/Pequeños Empresarios, Exportadores y Organizaciones de Pequeños empresarios elegibles, que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las Instituciones Financieras en la solicitud de sus financiamientos.

### **FOGAIN**

Esta garantía es una cobertura por el riesgo de no pago de los préstamos que los bancos otorguen a las empresas medianas y pequeñas, con un tope de UF 5.000 por beneficiario. Cubre hasta el 60% del saldo de capital insoluto al momento de la cesación de pago para aquellas empresas con ventas hasta UF 25.000; hasta el 50% para aquellas empresas que facturan por sobre UF 25.000 y hasta UF 100.000, y hasta el 40% para las empresas que facturan sobre UF 100.000 y hasta UF 200.000. Para empresas que cuenten con certificación vigente de las normas NCh 2909, 2004; ISO 9001, 2001 o ISO 9001, 2000, y para empresas que hayan desarrollado proyectos de innovación con financiamiento CORFO, o que pertenezcan a los cluster priorizados en los Programas de Mejoramiento

---

<sup>5</sup> Guía CORFO 2009 para empresas y emprendedores

de la Competitividad Regionales, la garantía puede llegar hasta el 70% del saldo de capital insoluto.

### **Reprogramación PYME con Garantía CORFO**

Pueden postular Empresas con ventas de hasta por UF 200.000 al año, excluido el IVA. Refinancia Pasivos que las empresas tengan con bancos u otros intermediarios financieros y operaciones con mora de hasta 89 días, al momento de la reprogramación. Puede incluir más de un préstamo y la compra de cartera de parte de otro banco. Es posible el otorgamiento de recursos frescos adicionales, por hasta un 30% del monto del refinanciamiento, destinado a financiar capital de trabajo de la empresa.

### **Instituciones de Garantía Reciproca**

Entidades que otorgan fianzas a EMT para la solicitud de créditos, esta se materializa a través de un certificado de fianza.

Estas Instituciones buscan disminuir las tasas de interés cobrados por los Bancos, dada la disminución del riesgo que representarían las EMT adjuntando un Certificado al momento de solicitar un préstamo, a su vez, se pretende aumentar los plazos para el pago así como también diversificar las deudas contraídas bajo una Contragarantía aunque existen excepciones donde es posible obtener un certificado sin necesidad de ésta.

### **Crédito CORFO Inversión**

Pueden acceder Pequeñas y medianas empresas que cuenten con ventas de hasta UF 200.000 al año (excluido el IVA), como asimismo empresas emergentes con la proyección de ventas acotadas a las UF 200.000.

Financia Inversiones incluyendo la modalidad de leasing, sin un monto máximo definido por CORFO. Eventualmente, también puede financiar capital de trabajo asociado a dichas inversiones, con un máximo del 30% de la operación.

También puede refinanciar créditos, siempre que éstos hayan sido destinados originalmente a financiar inversiones.

### **Crédito CORFO Multisectorial**

Pueden acceder Empresas chilenas productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de hasta US\$ 30 millones, excluido el IVA.

Financia Inversiones en maquinarias y equipos, la ejecución de construcciones, instalaciones y obras civiles, plantaciones (excepto cultivos anuales), ganado (excepto el de engorda) y servicios de ingeniería y montaje, incluyendo capital de trabajo asociado a dichas inversiones.

También financia inversiones en maquinarias, equipos, construcciones, instalaciones y obras civiles, de hasta 24 meses de antigüedad, mediante operaciones de leaseback.

### **Crédito CORFO Microempresa**

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 UF 15.000 (\$320 millones aproximados). Para determinar el monto anual de las ventas de las empresas beneficiarias, se consideran las declaraciones de IVA del ejercicio correspondiente al año calendario inmediatamente anterior o de los últimos 12 meses. En ausencia de declaraciones de IVA, los intermediarios financieros pueden aplicar otros criterios que les permitan determinar el cumplimiento del monto máximo indicado.

Financia inversiones y capital de trabajo que requieran pequeños empresarios y micro y pequeñas empresas. No financia inversiones en tecnologías contaminantes, pago de impuestos y el otorgamiento de créditos a personas relacionadas en propiedad o gestión.

Inversiones y capital de trabajo que realicen pequeños empresarios y micro y pequeñas empresas. No financia la compra de terrenos o proyectos inmobiliarios, inversiones en tecnologías contaminantes y el pago de impuestos.

### **Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al Exportador Chileno**

Crédito de mediano y largo plazo que permite a las empresas exportadoras chilenas financiar la reposición permanente de materias primas e insumos para la fabricación de bienes y servicios a exportar, gastos e inversiones para procesos de certificación y préstamos a exportadores (PAE). También financia inversiones y gastos de comercialización en el exterior.

Pueden postular Empresas chilenas con ventas anuales de hasta US\$ 30.000.000, excluido el IVA, que sean exportadoras de bienes y servicios, o bien, productoras de bienes y servicios destinados a la exportación (por ejemplo, proveedoras permanentes de empresas exportadoras de insumos productivos).

### **Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al Comprador Extranjero**

Es un crédito que permite al exportador chileno ofrecer a su comprador en el extranjero financiamiento de largo plazo para la adquisición de los bienes o servicios exportados. El financiamiento es provisto por CORFO y se otorga a través de entidades financieras en los países de destino con las cuales la institución tiene convenio.

Pueden acceder Empresas exportadoras de insumos, bienes y servicios con ventas de hasta US\$30.000.000. Cuando las ventas de la empresa superan los US\$ 30 millones, se requiere visación previa de CORFO.

### **Cobertura CORFO de Préstamos Bancarios a Exportadores (COBEX)**

Es una cobertura o garantía de CORFO que apoya las ventas al exterior de las empresas nacionales, facilitando el financiamiento bancario a los exportadores. CORFO entrega la cobertura por el riesgo de no pago de los préstamos que los bancos otorguen a las empresas exportadoras chilenas medianas y pequeñas.

Pueden postular Empresas exportadoras privadas (personas jurídicas o personas naturales con giro), con ventas anuales (suma de ventas internas y exportaciones) de hasta US\$ 30 millones, excluido el IVA.

También pueden acceder empresas que, dentro de ese tope de ventas, no han exportado hasta la fecha, pero que puedan demostrar que cuentan con pedidos a firme de compradores extranjeros.

## **Características estratégicas de los grupos de bancos <sup>6</sup>**

### **Bancos grandes de tipo global**

- Buenos niveles de eficiencia y destacada segmentación de los negocios a través de diferentes productos y servicios
- Nivel de diversificación moderada y de relación forzada.
- Fortalecimiento de las divisiones de consumo.
- Adquisiciones y fusiones para aumentar cartera de clientes, penetrar nuevos mercados y alcanzar posicionamiento relevante.

### **Bancos de tipo global, de menor tamaño**

- Estructura de costos eficiente, oferta de productos variada
- Adquisiciones en pos de aumentar participación de mercado

### **Bancos enfocados a clientes de altos ingresos**

- Estrategia de diferenciación además de indicadores de eficiencia que se ajustan al promedio de la Industria
- Diversificación de nivel alto, los ingresos por filiales son superiores al promedio de la Industria

---

<sup>6</sup> Wigodski, Teodoro/ Torres de la Maza, Carla, Análisis Estratégico de la Industria Bancaria Chilena

### **Bancos de nicho**

- Liderazgo en costos integrado a una diferenciación enfocada

### **Bancos extranjeros de nicho**

- Liderazgo por costos enfocada a su nicho.

## **Bancos Establecidos En Chile e Inscritos en la SBIF <sup>7</sup>**

En Chile son Veintiséis (26) Entidades Bancarias las que operan en la actualidad, excluyendo el Banco Central de Chile y las ampliaciones de giro u marcas, Diecinueve (19) de ellas corresponden concretamente a sociedades bancarias establecidas en el país, Seis (6) son sucursales de Bancos Extranjeros y Uno (1) Banco Estatal. A continuación el detalle de la Industria.

Banco De Chile (Opera También Con Las Marcas; Banco Edwards, Citi, Atlas Y CrediChile), Banco Internacional, Scotiabank Chile, Banco De Crédito E Inversiones (Opera También Con Las Marcas; TBanc Y Banco Nova), Corpbanca (Opera También Con La Marca; Banco Condell), Banco Bice, Hsbc Bank (Chile), Banco Santander-Chile (Opera También Con La Marca; Banefe), Banco Itaú Chile, The Royal Bank Of Scotland (Chile) (Antes Abn Amro Bank (Chile)), Banco Security, Banco Falabella, Deutsche Bank (Chile), Banco Ripley, Rabobank Chile (Ex Hns Banco), Banco Consorcio (Ex Banco Monex), Banco Penta, Banco Paris, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Chile (Bbva) Opera También Con La Marca Bbva Express.

**Sucursales De Bancos Extranjeros;** Banco De La Nación Argentina, Banco Do Brasil S.A., Bankboston N.A., Citibank N.A., JP Morgan Chase Bank, The Bank of Tokio – Mitsubishi.

**Bancos Estatales;** Banco Del Estado De Chile.

---

<sup>7</sup> Publicaciones SBIF

## **Distribución de los bancos por cluster estratégico**

### **Bancos Grandes de Tipo Global**

Banco del Estado, Banco Santander, Banco de Crédito e Inversiones, Banco de Chile

### **Bancos Tipo Global de menor tamaño**

Banco Internacional, Banco del Desarrollo, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria  
Corpbanca, Scotiabank Sud Americano, Citibank.

### **Bancos Enfocados a Altos Ingresos**

Banco Bice, Banco Security, Bankboston,

### **Bancos de Nicho**

Banco Ripley, Banco Falabella, HNS Banco, Banco Monex,

### **Bancos de Nicho Extranjeros**

Banco do Brasil, ABN Amro Bank, Dresdner Bank Lateinamerika, HSBC Bank Chile,  
Banco de la Nac. Argentina, The Bank of Tokyo, Deutsche Bank Chile, JP Morgan  
Chase Bank, Banco Itaú Chile.

**Bancos con los mejores resultados en cada segmento según Análisis Estratégico de la Industria Bancaria Chilena de Teodoro Wigodski S. y Carla Torres de la Maza**

**Bancos Grandes De Tipo Global;** Banco de Crédito e Inversiones y Banco Santander.

**Bancos Tipo Global De Menor Tamaño;** Corpbanca y Banco del Desarrollo.

**Bancos Enfocados A Altos Ingresos Banco ;** Security y Banco Bice.

**Bancos De Nicho;** Banco Falabella.

**Bancos De Nicho Extranjeros;** Dresdner Bank Lateinamerika y Deutsche Bank Chile

## **2.3.- DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Caracterización y Diagnostico de las Empresas de Menor Tamaño**

Según la Ley N° 20.416, se entenderá por Empresas de Menor Tamaño;

Microempresas: cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 unidades de fomento en el último año calendario.

Pequeñas Empresas: cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento y no exceden de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario.

Medianas Empresas: cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no exceden las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario.

Los valores antes mencionados no consideran el IVA ni Impuestos Específicos.

Según ProChile “Las PyMEX chilenas son empresas que presentan ventas anuales entre 50 mil y 7,5 Millones de dólares”<sup>8</sup> esto comprende los rangos desde 1.246 hasta las 186.891 Unidades de Fomento.

Tabla 1

<b>Carácter</b>	<b>UF</b>	<b>Anuales</b>	<b>Mensuales</b>
<b>Microempresas</b>	<b>2.400</b>	<b>\$ 50.462.136</b>	<b>\$ 4.205.178</b>
<b>Pequeñas E°</b>	<b>2.401</b>	<b>\$ 50.483.162</b>	<b>\$ 4.206.930</b>
	<b>25.000</b>	<b>\$ 525.647.250</b>	<b>\$ 43.803.938</b>
<b>Medianas E°</b>	<b>25.001</b>	<b>\$ 525.668.276</b>	<b>\$ 43.805.690</b>
	<b>100.000</b>	<b>\$ 2.102.589.000</b>	<b>\$ 175.215.750</b>
<b>PymEX</b>	<b>1.246</b>	<b>\$ 26.197.000</b>	<b>\$ 2.183.083</b>
	<b>186.891</b>	<b>\$ 3.929.550.000</b>	<b>\$ 327.462.500</b>

**Fuente:** Elaborada a partir de Información de ProChile y Ley de Pymes

<sup>8</sup> Departamento de Informática, Informe PyMEX Pro Chile, Pág. 1, Noviembre 2005.

En el año 2007 fue realizada la “Primera Encuesta Longitudinal de Empresas” por el Observatorio de Empresas del Ministerio de Economía. Dicha Encuesta contaba con un Marco Muestral construido a partir de los directorios que registra el Servicio de Impuestos Internos, año 2006 (Declaración Anual de Impuestos a la Renta, formulario 22 y Declaración Mensual del IVA, formulario 29), con un nivel de confianza del 95%, contemplando a 10.500 empresas representativas de 12 sectores económicos, que corresponde al 1,67% del total de las unidades del marco muestral.

A partir de esta encuesta se determinó que las Empresas de Menor Tamaño corresponden a un 98,9%, del total de las empresas de nuestro país las cuales aportan el 59,6% del empleo producido internamente. He aquí las principales razones que retratan la gran importancia de las EMT, razones suficientes para trabajar en pro del crecimiento y desarrollo de estas Unidades Productivas.

Tabla 2

<b>Tamaño (ventas)</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Acumulado</b>
MICRO	609.921	82 %	82 %
PEQUEÑA	110.261	14,8 %	96,8 %
MEDIANA	15.979	2,2 %	98,9 %
GRANDE	8.025	1,1 %	100 %
<b>Total</b>	<b>744.186</b>	<b>100 %</b>	

**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresas

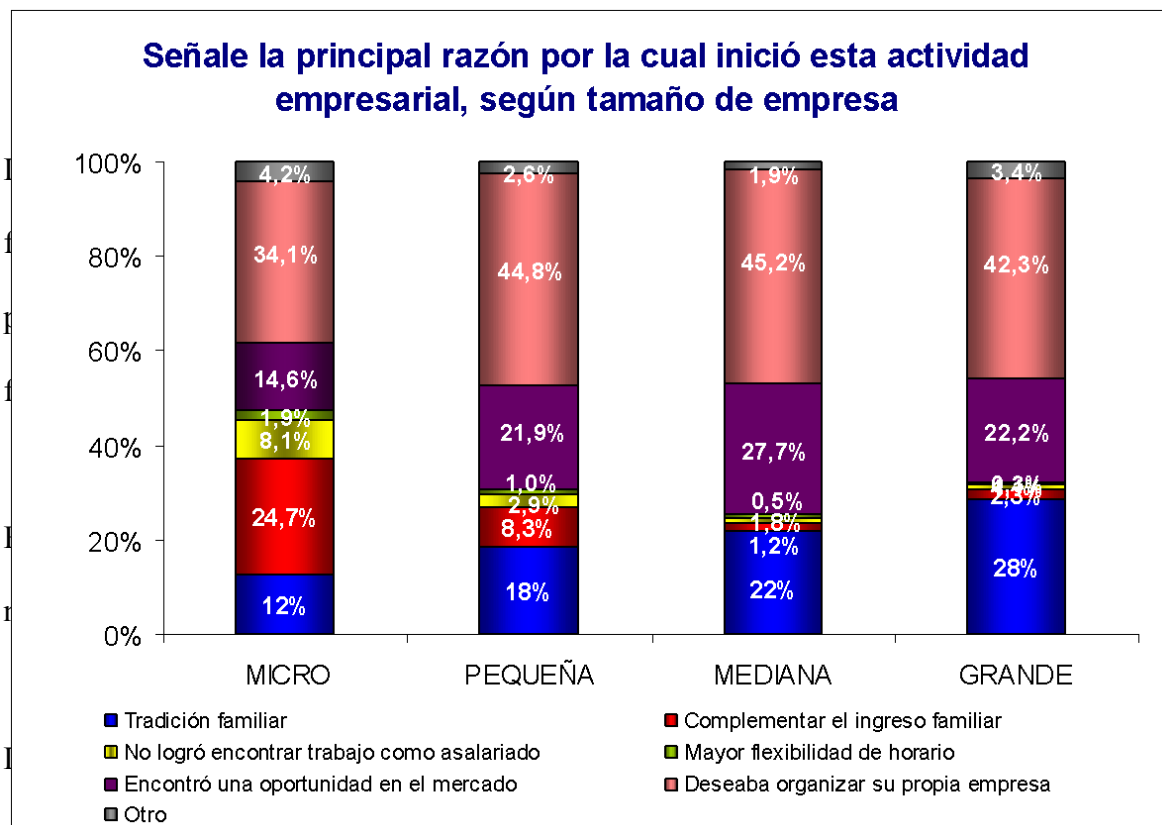
Tabla 3

<b>Empresas</b>	<b>Total Trabajadores</b>
MICRO	21,40%
PEQUEÑA	23,20%
MEDIANA	15,00%
GRANDE	40,30%
Total	100,00%

**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresas

En su gran mayoría, las empresas nacen del espíritu emprendedor y las ansias de independencia de sus gestores, excluyendo esta variable, las grandes empresas suelen constituirse bajo tradición familiar, esto quiere decir que conocen el Know How y Networking del negocio, el cual se hereda con el paso de los años. Esto representa un 28,4% del total de razones para emprender contra el 12,5% de las Microempresas. Por otra parte, la principal razón de las Microempresas es complementar el ingreso familiar, con un 24,7% frente al 2,3 de las grandes.

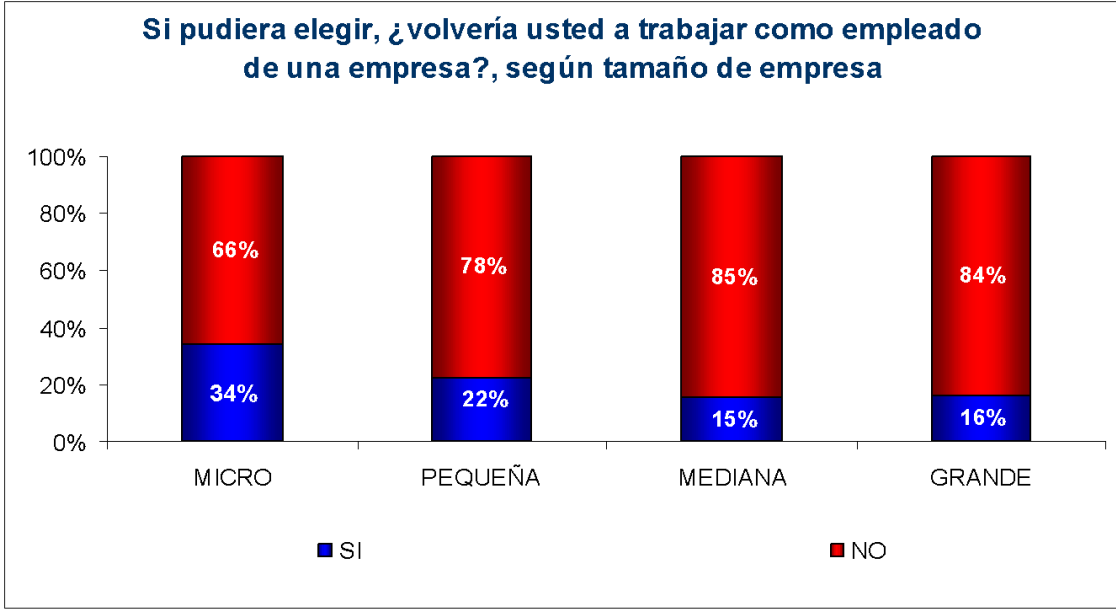
Gráfico 1



¿Volvería a trabajar como empleado de una empresa? El 54% de las microempresas contestó que sí frente a un 16% de las grandes empresas. Lo anterior significa que para

el 82,0% de las microempresas existentes, los costos de oportunidad individuales de emprender son más grandes y crecientes (ya que se posee menos para perder), que para las grandes empresas (1,1 % del total de empresas en Chile) que poseen más para arriesgar.

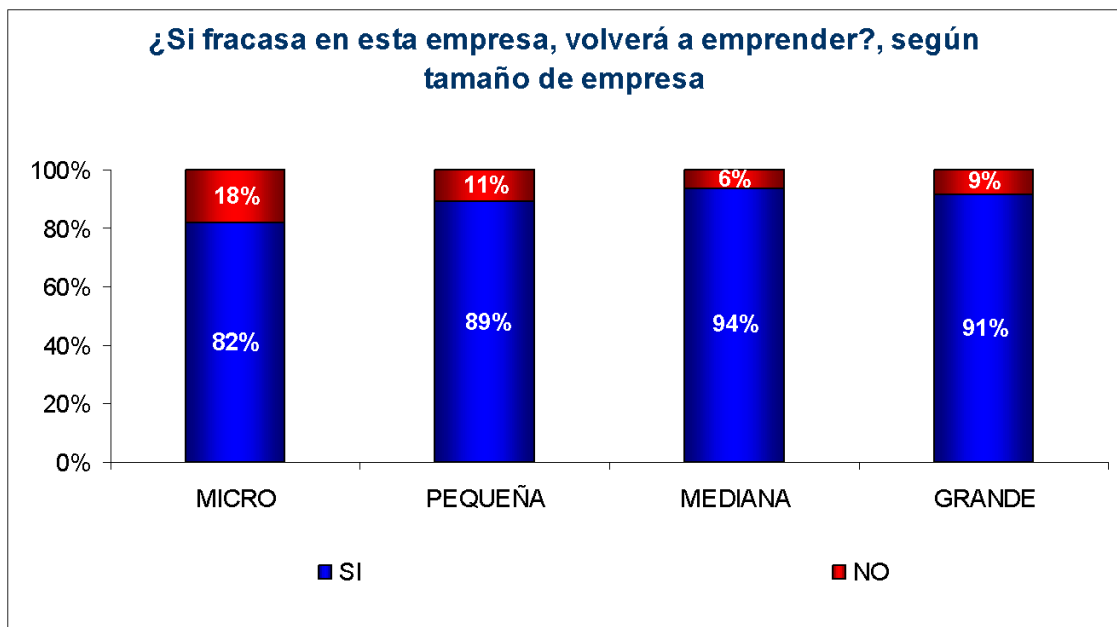
Gráfico 2



**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresas

Esto tiene como consecuencia la formación del miedo al fracaso y de volver a emprender que para las Microempresas constituidas se traduce en un 18% frente a un 9% de las grandes.

Gráfico 3



**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresas

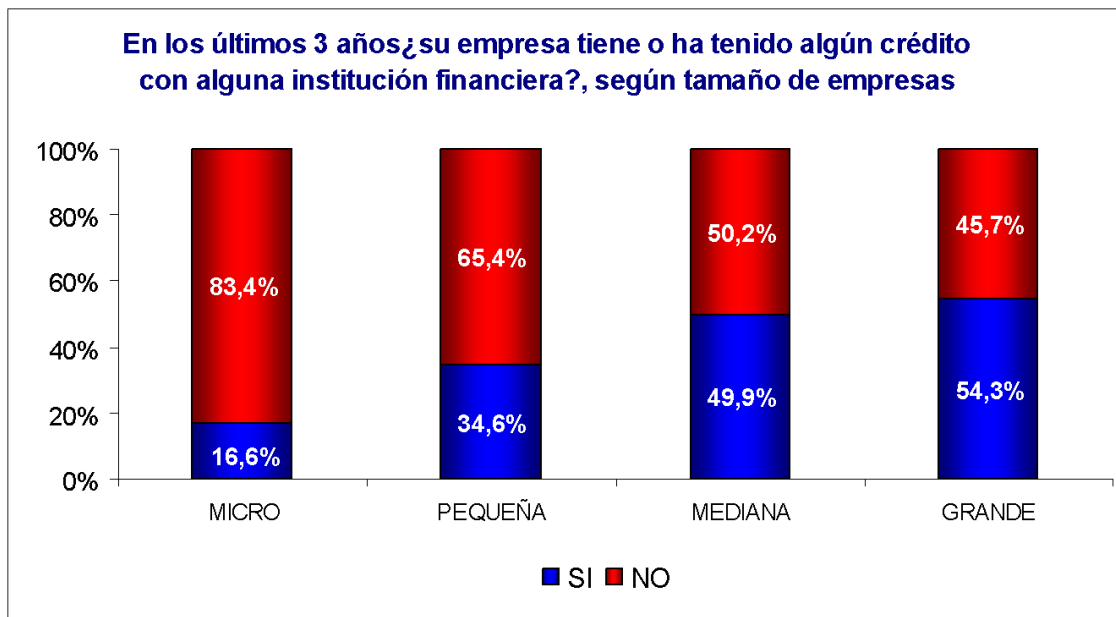
## **Principales Problemas De Las EMT**

1. Escasa información empresarial.
2. Dificultad en el acceso al financiamiento.
3. Bajo nivel de capacitación empresarial y tecnológica.
4. Reducido nivel de cualificación de recursos humanos en la producción y baja calidad de las relaciones laborales.
5. Bajo nivel de innovación tecnológica.
6. Escasa calidad y diferenciación del producto.
7. Dificultades en la comercialización del producto y escasa tradición exportadora.
8. Bajo nivel de asociacionismo y cooperación empresarial.
9. Informalidad.
10. Reducida sensibilidad medioambiental.

*Fuente: Solimano, Andrés / Pollack, Molly / Wainer, Uri / Wurgaft, José / Alburquerque, Francisco. Globalización, democracia económica y desarrollo territorial en Chile: Las Empresas De Menor Tamaño En Las Políticas De Estado. Santiago de Chile, octubre 2007.*

Respecto al segundo Ítem, la Primera Encuesta Longitudinal de Empresas determino que en los últimos 3 años un 16,6% de las microempresas tiene o ha tenido algún crédito con alguna Institución Financiera, del mismo modo un 34,6% de las pequeñas empresas y un 49,9% de las medianas empresas.

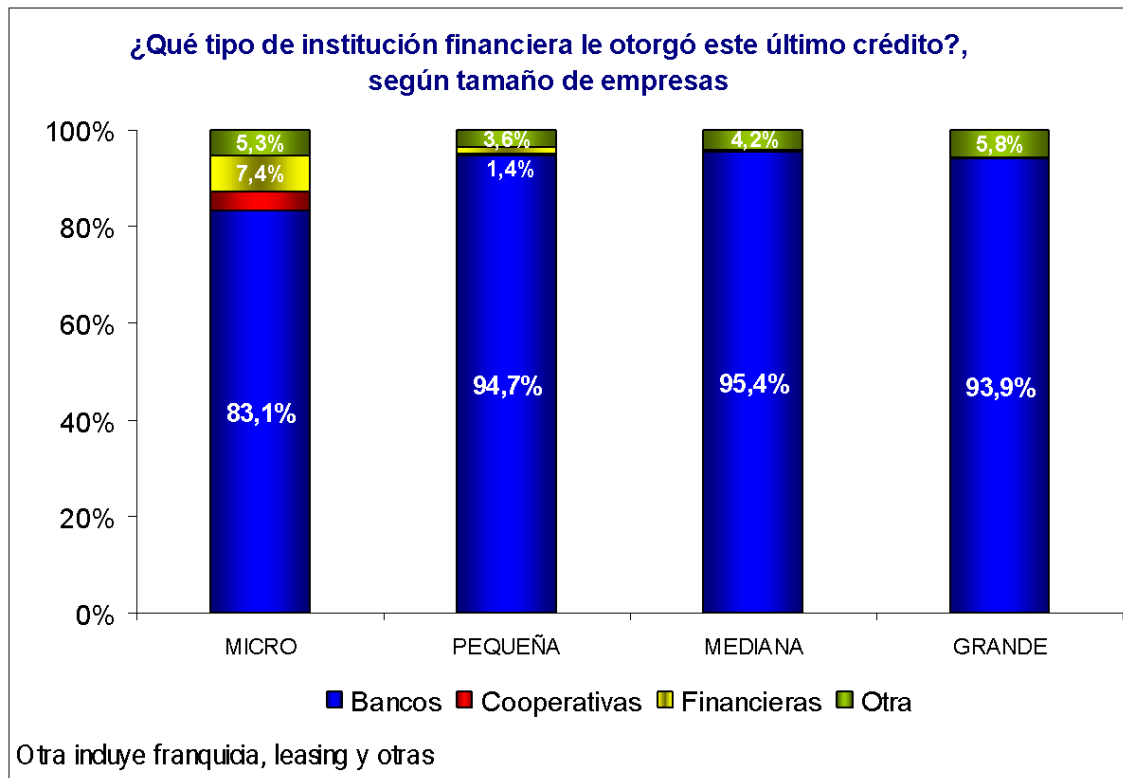
Gráfico 4



**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresas

De todos los créditos otorgados por estas Instituciones Financieras más del 80% corresponden a Bancos.

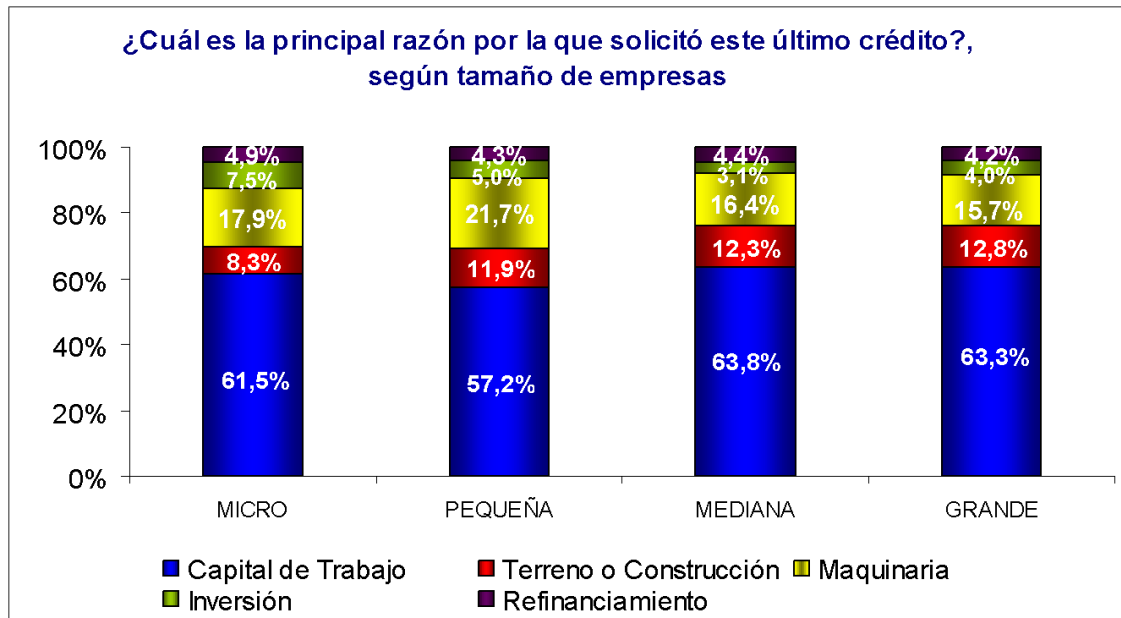
Gráfico 5



**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresas

La mayoría de los créditos solicitados a estas Instituciones tienen como fin, en primer lugar, solventar los problemas de Capital de Trabajo, así como la adquisición de maquinarias en segundo lugar, le siguen la compra de terrenos o construcción, inversión y refinanciamiento.

Gráfico 6



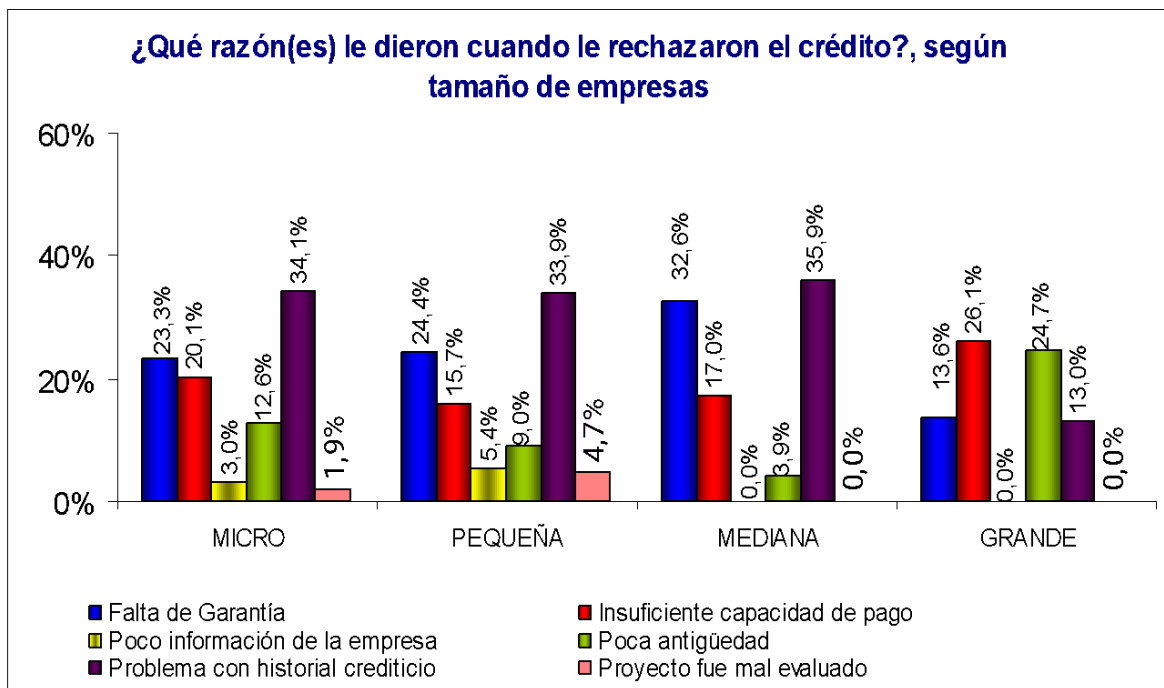
**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresas

En resumen las restricciones que se generan para las empresas de menor tamaño son;

- 1.- Bajos volúmenes de activos susceptibles de ser ofrecidos como colaterales
- 2.- Altos costos en tiempo, desembolsos, transferencia y alzamiento de las garantías
- 3.- Restricciones a la movilidad de las garantías y los deudores, generando fidelización forzada.
- 4.- Falta de divisibilidad de las garantías disponibles.

En la contraparte existe una gran cantidad de empresas que no cuentan con todas las condiciones o exigencias de estas Instituciones Financieras, siendo rechazadas sus solicitudes. Estos rechazos son explicados en su mayoría por problemas con el historial crediticio y la falta de garantías

Gráfico 7



**Fuente:** Primera Encuesta Longitudinal de Empresa

## El Crédito

Crédito, es el traspaso del derecho al uso de un bien por parte de una persona natural o jurídica que goza de tal derecho y que renuncia a ese uso a favor de otra persona natural o jurídica, la cual lo adquiere por un plazo determinado o no.<sup>9</sup>

El concepto antes expuesto representa cualquier operación de préstamo de cualquier bien, ya sean las acepciones más conocidas de las operaciones financieras, como los son las de colocación y captación, así como concesiones de yacimientos mineros o inversión en empresas productivas. A esto debemos sumar la renta percibida por el uso del dinero o derecho otorgado, más bien conocido como Interés, asociado principalmente a dos conceptos; la pérdida de poder adquisitivo del dinero a lo largo del plazo del préstamo, dada la inflación de una economía y la existencia de los llamados costos de oportunidad en el uso del dinero.<sup>10</sup>

El Interés, que es la renta que se produce o devenga en un determinado lapso de tiempo, está condicionado a tres factores básicos;

**El Capital:** la suma original solicitada y/o la parte de ella que aún resta por pagar, siendo esto último el capital insoluto.

**El Tiempo:** Extensión del tiempo sobre el cual se pretende cancelar el monto solicitado más los intereses, sobre éste se realizan sus los cálculos.

---

<sup>9</sup> Devoto R/ Núñez M, Matemáticas Financieras: Un enfoque para Toma de Decisiones, Página 17, capítulo I.

<sup>10</sup> Devoto R/ Núñez M, Matemáticas Financieras: Un enfoque para Toma de Decisiones, Página 19, capítulo I.

**La Tasa de Interés:** el interés por unidad de tiempo expresado en porcentaje.

Existen dos formas primordiales de interés; El Interés Simple y El Interés Compuesto.

**El Interés Simple** consiste en el cálculo de los intereses únicamente sobre el capital insoluto o impago.

**El Interés Compuesto** consiste en el cálculo de los intereses sobre el saldo insoluto o saldo de deuda.

De lo antes expuesto es menester indicar que la modalidad que rige actualmente en el mercado financiero es la del interés compuesto, además de la existencia de cobros en el crédito asociados a impuestos y seguros, dentro de este último se considera como “obligatorio” el seguro de desgravamen, otros seguros son; Invalidez, Enfermedades Graves, Hospitalización y Asesoría Financiera dependiendo del cobro de éstos, la afección y destreza del vendedor o ejecutivo comercial.

A continuación se exponen las simulaciones cotizadas a través de un representante de cada estamento financiero;

✓ **Banco Estado**

✓ **Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPEUCH**

✓ **AvalChile IGR.**

La simulación esta basada en un microempresario de carácter comercial, con tres años de antigüedad en el rubro, con ingresos que varían hasta las 2.400 UF anuales y una Contragarantía consistente en un terreno avaluado en \$10.000.000.-, el destino de los fondos es inversión en capital de trabajo y maquinarias.

Es necesario indicar que, por lo general y en menor medida, los créditos otorgados a las EMT varían según los Antecedentes Financieros tales como el EERR y Balance, Últimos 24 IVA, Datos completos de la Garantía: Escritura, tasaciones (si la hubiera) y Destino de los fondos solicitados. Aún así, como todo producto, es posible cotizarlo.

Las condiciones bases para todas las entidades son;

**Capital Requerido:** \$10.000.000.-

**Periodos de Capitalización:** 48 y 60 meses

**Periodo de Gracia:** 30 Días.

### **BANCO ESTADO**

<b>Tasa de Interés</b>	1,89%	
<b>Tiempo</b>	<b>Valor Cuota</b>	<b>Monto Total</b>
<b>48</b>	\$ 330.000	\$ 15.840.000
<b>Interés</b>	\$ 5.840.000	
<b>60</b>	\$ 295.000	\$ 17.700.000
<b>Interés</b>	\$ 7.700.000	

**Notas:**

La solicitud del crédito a través de Banco Estado sólo exige un Aval, a mediano plazo se contempla la posibilidad de solicitar garantías tales como prendas o hipotecas, muchos de estos créditos son avalados en un 80% por FOGAPE.

Para la solicitud del crédito es necesario contratar al menos 2 seguros siendo obligatorio el seguro de desgravamen, el pago de éstos son incluidos en la cuota mensual.

La tasa para nuevos clientes es de un 1,89% mensual, siendo de un 1,78% para clientes Antiguos.

## Cooperativa de Ahorro y Crédito

### COOPEUCH

<b>Tasa de Interés</b>	1,70%	
<b>Tiempo</b>	<b>Valor Cuota</b>	<b>Monto Total</b>
<b>48</b>	\$ 316.000	\$ 15.168.000
<b>Interés</b>	\$ 5.168.000	
<b>60</b>	\$ 277.000	\$ 16.620.000
<b>Interés</b>	\$ 6.620.000	

#### Notas:

Además del pago de la cuota social, por tratarse de una Cooperativa, es de carácter obligatorio el tomar los cuatro seguros que incluye el crédito; Seguro de Desgravamen, Seguro de Invalidez, Seguro de Hospitalización, Seguro de Enfermedades Graves.

Cuota Social: \$2.000.- Mensuales

## Institución de Garantía Reciproca

### AVALCHILE

<b>Tasa de Interés</b>	1,24%	
<b>Tiempo</b>	<b>Valor Cuota</b>	<b>Monto Total</b>
<b>48</b>	\$ 262.750	\$ 12.612.000
<b>Interés</b>	\$ 2.612.000	
<b>60</b>	\$ 221.839	\$ 13.310.340
<b>Interés</b>	\$ 3.310.340	

**Notas:**

Desglose de Tasas

0,99% Banco Acreedor

0,25% AvalChile

### Análisis de Muestras

Las simulaciones de Créditos antes expuestas nos ayudan a visualizar predeterminadamente el efecto en las tasas de interés que tiene la introducción de las Instituciones de Garantía recíproca en el mercado financiero.

<b>Lugar</b>	<b>Entidad</b>	<b>Interés a 48 meses</b>	<b>% Sobre Capital</b>	<b>Interés a 60 meses</b>	<b>% Sobre Capital</b>
1°	IGR AvalChile	\$ 2.612.000	26,12%	\$ 3.310.340	33,10%
2°	Coopeuch	\$ 5.168.000	51,68%	\$ 6.620.000	66,20%
3°	Banco Estado	\$ 5.840.000	58,40%	\$ 7.700.000	77,00%

De la tabla anterior, claramente se puede diferenciar entre los intereses totales que cobran las Instituciones a 48 y 60 meses.

En primer lugar, a 48 meses, se encuentra AvalChile, representando sólo un 26,12% en intereses del capital solicitado, le sigue más arriba Coopeuch con un 51,68% en intereses sobre el capital y en último lugar Banco Estado con un 58,40% de intereses sobre el capital.

Esto nos permite realizar un análisis comparativo del cual obtenemos lo siguiente.

<b>% de Ahorro AvalChile V/s</b>		
<b>Tiempo</b>	<b>48</b>	<b>60</b>
<b>Banco Estado</b>	32,28%	43,90%
<b>Coopeuch</b>	25,56%	33,10%

Adquirir un Crédito por \$10.000.000.- a través de AvalChile, a 48 meses, utilizando las contragarantías correspondientes, nos significaría un 32,28% más barato que hacerlo por Banco Estado. Por otra parte nos significaría un 25,56% más barato que hacerlo por Coopeuch.

Por otra parte solicitar el mismo crédito a través de AvalChile a 60 meses nos significaría un 43,90% más barato que hacerlo por Banco Estado y un 33,10% más barato que hacerlo por Coopeuch.

## **Instituciones de Garantía Reciproca**

Las Instituciones de Garantía Reciproca son Sociedades Anónimas especiales y/o Cooperativas, conformadas por capital privado y facultadas por ley para hacer uso de recursos públicos de Organismos destinados al fomento y financiamiento de EMT, como por ejemplo CORFO. Las IGR operan con objeto social exclusivo, esto implica dentro de sus propósitos, el aumentar los montos de créditos y los plazos, además de la efectiva disminución de las tasas de interés, mediante la emisión de instrumentos validos para la ampliación de límites individuales de crédito que permiten la divisibilidad y portabilidad de las garantías, generando con ello la liberación del comercio.

Las IGR tienen probada su existencia en muchos países de Europa, logrando ser entidades de gran desarrollo y éxito en sus gestiones, muchas de ellas han establecido alianzas estratégicas entre si, conformando verdaderas organizaciones integradas de carácter supranacional.<sup>11</sup>

Históricamente las IGR nacen a principios del Siglo XX en Francia, teniendo su mayor auge a contar de la segunda mitad de dicho siglo como reacción a la crisis generada en el período Post Segunda Guerra Mundial de esta forma se consolidaban los Sistemas de Garantías para generar la reactivación económica. Asimismo en Sudamérica las Instituciones de Garantía Reciproca han logrado ingresar al sistema financiero con gran aceptación, como por ejemplo, en Argentina.

---

<sup>11</sup> Yáñez, Alexis Álvaro, Serie Técnica de Estudios - N° 009 Unidad de Productos Financieros e Industria Bancaria, Departamento de Estudios, Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (Sgr) En Chile Junio 2007.

En Chile, las Instituciones de Garantía Recíproca son entidades regidas por la Ley N° 20.179, promulgada el 10 de Mayo de 2007 y publicada el 20 de Junio de 2007.

Debemos distinguir dos tipos de Instituciones de Garantía Recíproca. La primera de ellas es la Sociedad Anónima de Garantía Recíproca o “S.A.G.R”, las cuales deben registrarse por las normas contenidas en la Ley N° 18.046.

La segunda es la Cooperativa de Garantía Recíproca o “C.G.R”, las cuales deben ser autorizadas por el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, además de registrarse, para su constitución, por las normas aplicables a las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Para comprender el funcionamiento de estas Instituciones debemos Identificar las partes y elementos que conforman el sistema.

**Beneficiario:** Persona Natural o Jurídica que de conformidad al estatuto de la Institución puede optar a ser afianzado por ésta para caucionar sus obligaciones, de acuerdo con las normas de la Ley N° 20.179.

**Institución o Entidad de Garantía Recíproca:** La sociedad anónima y/o cooperativas de garantía recíproca.

**Contrato de Garantía Recíproca:** Es aquel celebrado entre los beneficiarios que soliciten el afianzamiento de sus obligaciones y la Institución, que establece los derechos y obligaciones entre las partes.

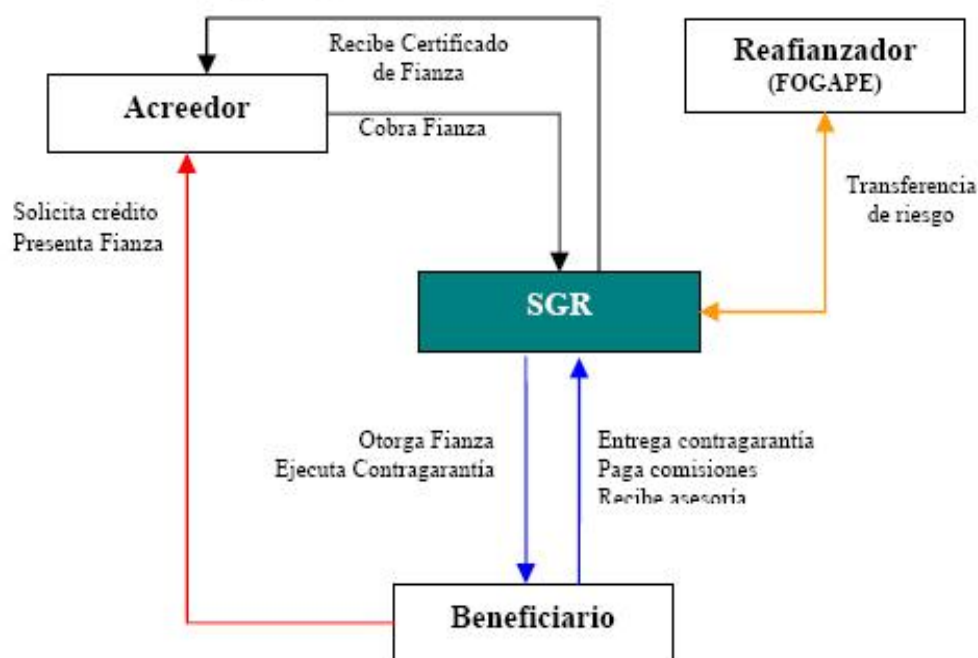
**Certificado de Fianza:** Es el otorgado por la Institución mediante el cual se constituye en fiadora de obligaciones de un beneficiario para con un acreedor.

**Contragarantía:** La caución entregada por el beneficiario a la Institución como respaldo del cumplimiento de las obligaciones que, a su vez, ésta se obligue a garantizar o que les hubiese garantizado frente a terceros acreedores.

**Acreedor:** Banco u otro oferente de crédito, que otorga financiamientos comerciales caucionados con fianzas emitidas por la SGR.

**Reafianzador:** Rol que conforme a la Ley de SGR puede cumplir el Fogape absorbiendo parte del riesgo cubierto por la SGR. Ello deberá hacerse con apego a los márgenes y procedimientos que al efecto establezca la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

### Esquema general de funcionamiento de las SGR en Chile



Fuente: Yáñez, Alexis Álvaro, Serie Técnica de Estudios - N° 009 Unidad de Productos Financieros e Industria Bancaria, Departamento de Estudios, Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (Sgr) En Chile Junio 2007.

Según lo expresado en la Ley N° 20.179 “el capital social mínimo inicial deberá ser una suma equivalente a 10.000 unidades de fomento” asimismo deberán “mantener un patrimonio a lo menos equivalente al capital social mínimo inicial” o sea 10.000 unidades de fomento.

Además establece que “Su objeto será exclusivo, y consistirá en el otorgamiento de garantías personales a los acreedores de sus beneficiarios, con la finalidad de caucionar obligaciones que ellos contraigan, relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales” igualmente “podrán prestar asesoramiento técnico, económico, legal y financiero a los beneficiarios”.

Su funcionamiento se atiene a;

- 1- La mantención y acreditación anual de un patrimonio mínimo de UF 10.000.- y la Moralidad del Administrador.
- 2- Mantención de una reserva patrimonial mínima equivalente al 20% del capital.
- 3- Contar con informe de Entidades Evaluadoras de SGR en dos épocas distintas de cada año.
- 4- Estados Financieros Anuales auditados por auditores externos inscritos en registro de la SVS.
- 5- Presunciones de problemas financieros o solvencia, que exigen la suscripción de aumentos de capital y/o limitan la realización de nuevas operaciones.
- 6- Limite de afianzamiento individual (Monto de la fianza – Ajustes por contragarantías) Menor o Igual al 10% del patrimonio.

En Chile, antes de la entrada de estas Instituciones de Garantía Reciproca, el antecedente más claro de los Sistemas de Garantías pertenece al Fondo de Garantías para Pequeños Empresarios, FOGAPE, fondo Estatal que garantiza hasta un 80% del capital que Instituciones Financieras otorguen a pequeños empresarios que cumplan con ciertos aspectos y no cuenten con las garantías o sean insuficientes para obtener financiamiento para sus inversiones u operaciones comerciales.

## **Contrato de Garantía Recíproca**

Toda diligencia de afianzamiento de obligaciones deberá quedar pactada bajo contrato entre las partes y formalizada ante notario. Dicho contrato deberá contener al menos lo siguiente:

- a) Los bienes, cauciones y derechos que el beneficiario entregue para garantizar a la entidad las fianzas que ésta, a su vez, le proporcione por sus respectivas obligaciones
- b) El monto máximo de las obligaciones que la entidad podrá afianzar al beneficiario
- c) El plazo de duración del contrato, que podrá ser indefinido
- d) Las modalidades y características de las garantías que rinde el beneficiario a la entidad, pudiendo pactarse una cláusula de garantía general, limitada a un monto máximo
- e) Los derechos y obligaciones de las partes
- f) Las demás menciones que las partes acuerden

La garantía podrá ser extendida mediante la emisión de uno o más Certificados de Fianza donde debe figurar la individualización de la Institución, del Beneficiario y la del Acreedor, como también la singularidad de la obligación afianzada y el monto de la Fianza además de menciones adicionales que las partes acuerden. Este Certificado deberá ser firmado por el gerente de la empresa depositaria, será de carácter nominativo, no negociable y considerado como valor en cobro.

## **Regulación de las Instituciones de Garantía Recíproca<sup>12</sup>**

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras es la encargada de registrar, acreditar y regular anualmente en funcionamiento de las Instituciones de Garantía Recíproca.

Para ejercer deberán probar que;

- ❖ Se encuentran legalmente constituidas
- ❖ Tienen como giro exclusivo las actividades que refiere la Ley 20.179
- ❖ Sus Administradores no han sido condenados por crimen o simple delito
- ❖ Patrimonio igual o superior a 10.000 UF

La SBIF clasificará las I.G.R en las categorías A o B.

En la categoría A se clasificarán aquellas que, además de cumplir con los requisitos previamente mencionados, cuenten con un Informe favorable de Evaluación extendido por una entidad especialista independiente de la Institución, efectuada dos veces al año. Sin descartar la posibilidad de ser evaluadas por directo mandato de la SBIF.

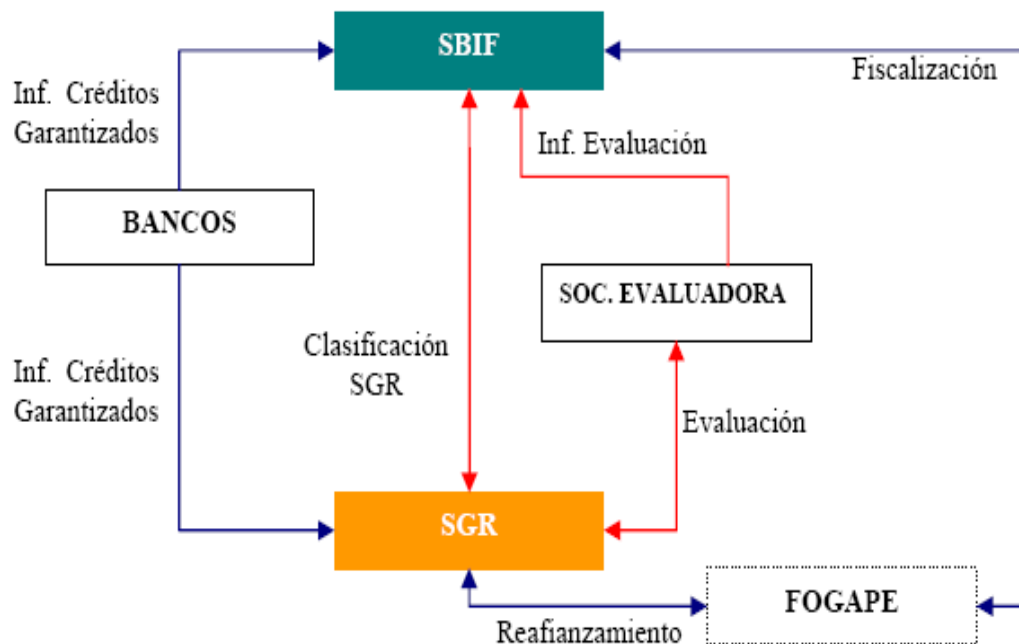
---

<sup>12</sup> Clasificación de Sociedades de Garantía Recíproca Inscritas en los registros de la SBIF. Publicaciones SBIF.

Los informes de evaluación deben cumplir con los requerimientos formulados por la SBIF. Las Instituciones que no cumplan con lo antes expuesto quedaran clasificadas en la Categoría B, lo cual resultaría adverso para las gestiones de dicha Institución ya que la SBIF sólo considerara la calificación de Garantías frente a entidades bancarias y financieras a las clasificadas en A.

A la fecha existen tres Firmas Evaluadoras de Instituciones de Garantía Recíproca la primera de ellas es la Clasificadora De Riesgo Humphreys Ltda. Autorizada el 1 de Septiembre de 2008, Jeria, Martínez Y Asociados Limitada Autorizada el 22 de Octubre de 2008 y ICR Compañía Clasificadora De Riesgo LTDA. Autorizada el 30 de junio de 2010.

### Esquema de Fiscalización de las SGR



Fuente: Yáñez, Alexis Álvaro, Serie Técnica de Estudios - N° 009 Unidad de Productos Financieros e Industria Bancaria, Departamento de Estudios, Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (Sgr) En Chile Junio 2007.

La Industria de las Instituciones de Garantía Reciproca esta compuesta por siete entidades; Proaval, Congarantia, MásAVAL, Firstaval, AvalChile, Fianzas Insur y Confianza, todas ellas concentradas en Santiago, en su mayoría comenzaron a operar a mediados de 2009 en “una Industria nueva, sujeta a cambios e incertidumbres tanto del regulador como las entidades gubernamentales que las apoyan”, como muy bien lo plantea Enrique Sánchez, Gerente Comercial de Aval Chile.

Todas las Instituciones trabajan con fondos del FOGAPE y CORFO además del propio, enfocados teóricamente en el segmento de EMT desde las 2400 UF a 100.000 UF anuales, existiendo las naturales diferenciaciones de segmentación.

En términos genéricos los productos y servicios que ofrecen las I.G.R contemplan lo siguiente:

### **Aval Financiero**

- ✓ Financiamiento para capital de trabajo
  
- ✓ Financiamiento para inversiones
  
- ✓ Refinanciamiento de pasivos

## **Asesoría Económica Legal**

- ✓ Estructura Societaria
  
- ✓ Información línea créditos fomento

## **Asesoría Financiera**

- ✓ Plan de Negocios
  
- ✓ Fuentes de financiamiento

Los requisitos para acceder a estos Productos/Servicios contemplan un máximo de ventas anuales por uno o dos años además de contar con alguna garantía real que permita contra garantizar la operación.

Los costos asociados a estos Productos/Servicios derivan en una comisión por emitir los certificados de fianza que respaldan los créditos, esta comisión varía según muchos parámetros, como por ejemplo; el tipo de operación, las Contragarantías, historial de la empresa, entre otros.


Las Ventajas que se desprenden de trabajar junto a estas Instituciones de Garantía Reciproca incluyen tres esferas de beneficiados, las EMT, los Bancos y el Estado:

Empresas de Menor Tamaño pueden acceder a mejores créditos considerando el aumento de los montos otorgados a financiar, menores tasas y mayor plazo, acceso a fianzas, asesoramiento e información financiera, integración red empresarial, mejora en competitividad, apoyo al crecimiento, poder de apalancamiento.

Los Bancos obtienen los beneficios a partir de la ampliación de Colocaciones, menor uso de capital, provisión de 0%, contraparte líquida, menor costo en seguimiento de gestión, evita incurrir en pérdida de valor por deterioro de garantía y gastos de realización.

El Estado se beneficia a partir de una mayor promoción de las EMT, aumento en el número de empresas e inversión, aumento del empleo, aumento de la competitividad, se genera mayor formalidad, mejora la recaudación fiscal, se producen mejores canalizaciones de Políticas Fiscales así como mayor transparencia y eficacia en el sistema.

A partir de la realización de las correspondientes gestiones antes señaladas, primeramente por parte de la EMT, después la IGR, se extiende un Certificado de Fianza, documento con el cual, presentado junto con los otros expedientes solicitados por el Banco se efectúa la solicitud de Crédito.

<p>FOLIO N°</p> <p style="text-align: center;"><b>CERTIFICADO DE FIANZA LEY N° 20.179</b></p> <p>CERTIFICADO DE FIANZA N° _____</p> <p>AFIANZADO: _____</p> <p>R.U.T. N°: _____</p> <p>DOMICILIO: _____</p> <p>ACREEDOR: _____</p> <p>R.U.T. N°: _____</p> <p>DOMICILIO DEL ACREEDOR: _____</p> <p>FIADOR: Proaval Chile S.A.G.R.</p> <p>R.U.T. N°: 76.013.452-K</p> <p>DOMICILIO DEL FIADOR: _____</p> <p>SANTIAGO _____ DE _____ DE _____</p>	<p style="text-align: center;"><b>CERTIFICADO DE FIANZA LEY N° 20.179</b></p>  <p>CERTIFICADO DE FIANZA N° _____</p> <p>AFIANZADO: _____</p> <p>R.U.T. N°: _____</p> <p>DOMICILIO: _____</p> <p>ACREEDOR: _____</p> <p>R.U.T. N°: _____</p> <p>DOMICILIO DEL ACREEDOR: _____</p> <p>FIADOR: Proaval Chile S.A.G.R.</p> <p>R.U.T. N°: 76.013.452-K</p> <p>DOMICILIO DEL FIADOR: _____</p> <p>En la ciudad de Santiago a ____ días del mes de _____ de _____, Proaval Chile S.A.G.R. en adelante "el Fiador", representada por su Gerente General Sr.(a) _____, emite este certificado en conformidad a las disposiciones de la Ley N° 20.179, del 20 de junio de 2007, constituyéndose en este acto en fiador de _____ en adelante "el Afianzado", a favor de _____ en adelante "el Acreedor", con el objeto de garantizar a este las siguientes obligaciones del Afianzado, en adelante "las Obligaciones Caucionadas":</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>La fianza de que da cuenta este certificado se extiende al capital más los reajustes, intereses pactados, intereses penales y demás prestaciones accesorias que correspondan de las Obligaciones Caucionadas.</p> <p>Esta fianza no goza del beneficio de excusión, en conformidad a lo establecido en la Ley N° 20.179. Por otra parte, el Fiador renuncia en este acto, a los beneficios de división y a la excepción de subrogación, contemplados en los artículos 2.367 y 2.355, respectivamente, del Código Civil.</p> <p>En caso de incumplimiento de cualesquiera de las Obligaciones Caucionadas, el Acreedor requerirá de pago al Fiador mediante carta certificada dirigida al domicilio de este señalado en este certificado, debiendo el Fiador pagar al Acreedor la totalidad de las Obligaciones Caucionadas dentro del plazo de 10 días corridos, contados desde la fecha del señalado requerimiento.</p> <p>El Fiador acepta desde ya las prórogas de las Obligaciones Caucionadas, sea de una o más cuotas en que se divida su pago, o en su totalidad, sea de capital y/o intereses, en la medida que el plazo de éstas no sea superior a _____ días. Asimismo, acepta desde ya las modificaciones de tasas de interés que se convengan con el Afianzado con ocasión de las referidas prórogas y la capitalización de los intereses devengados, manteniéndose plenamente vigente la obligación del Fiador no obstante estas modificaciones. Cualquier impuesto, tasa o contribución que deba pagarse con motivo de la firma, mantenimiento y ejecución de esta fianza será de cargo del Fiador.</p> <p style="text-align: right;">_____ Gerente General Proaval Chile S.A.G.R.</p>
---	---

Fuente: Productos/Servicios, Certificado de Fianza  
<http://proaval.cl/pags/prods/fianza.html>

## **Congarantía.**

Razón social: Cooperativa de Garantía Recíproca Congarantía CGR,

RUT: 65.897.310-k

Fecha de Inscripción: 24 de diciembre de 2008

Clasificación: Categoría A

Información Actualizada al: 31.10.2009

Ubicados en Londres 94, tiene como mercado objetivo a los Emprendedores y Microempresas. Cuentan con una cartera de 23 clientes pertenecientes netamente a la región Metropolitana, estableciendo Alianzas Estratégicas con Coopeuch y O'higgin'sCoop.

Es importante destacar, que es la única Cooperativa de las Instituciones, siendo las demás Sociedades Anónimas de Garantía Reciproca, así como también es la única en financiar proyectos de emprendimiento, a través de planes de negocios.

Ninguna de sus emisiones de fianzas corresponde a operaciones de exportación.

## **Firstaval**

Razón Social: First Aval S.A.G.R.

RUT: 76.074.423-9

Fecha de Inscripción: 20 de Enero de 2010

Clasificación: Categoría A

Información Actualizada al: 30.12.2009

Ubicados en Huérfanos 669, es propiedad de First Factor Servicios Financieros y es la última de las Instituciones de Garantía Recíproca en constituirse, con proyecciones de reducir hasta en 30% las tasas para las EMT, desea alcanzar las 100 EMT en 2010 y hasta 200 el 2011.

Con sucursal en Concepción, una de las propuestas para este año es contribuir al levantamiento de EMT afectadas por el Terremoto que azotó nuestro país el 27 de Febrero de 2010.

Su mercado objetivo son las medianas empresas, afianzando montos únicamente superiores a 2.400 UF y 12 meses.

**Proaval.**

Razón social: Proaval Chile Sociedad Anónima de Garantía Recíproca

RUT: 76.013.452-k

Fecha de Inscripción: 24 de diciembre de 2008

Clasificación: Categoría A

Información Actualizada al: 31.10.2009

**MásAVAL.**

Razón social: MásAVAL S.A.G.R.

RUT: 76.079.342-6

Fecha de Inscripción: 30 de diciembre de 2009

Clasificación: Categoría A

Información Actualizada al: 30.12.2009

## **AvalChile.**

Razón social: Aval Chile S.A.G.R.

RUT: 76.037.556-k

Fecha de Inscripción: 24 de diciembre de 2008

Clasificación: Categoría A

Información Actualizada al: 31.10.2009

Ubicados en San Sebastián 2750 Piso 3, Las Condes desearon participar de esta Investigación a la Industria de las Instituciones de Garantía Reciproca con una entrevista, la cual fue respondida por su Gerente Comercial, Enrique Sánchez.<sup>13</sup>

**Con el sistema de garantías tradicional que utiliza la banca (“prenda sin desplazamiento” e “Hipoteca”), los solicitantes, pueden acceder únicamente a un monto de crédito inferior al valor de tasación del bien sobre el cual recae la garantía, además del impedimento de ofrecer el mismo bien a otro agente financiero para la obtención de un nuevo crédito.**

R: Por lo general la banca tradicionalmente opera con garantía real con clientes pyme en operaciones, contratan hipotecas principalmente y contra ellas “fijan” una línea o riesgo que están dispuestos a asumir con un determinado cliente en función de

---

<sup>13</sup> Enrique Sánchez, Gerente Comercial Aval Chile S.A.G.R.

parámetros bastante universales tales como; solvencia patrimonial, liquidez, generación de caja, comportamiento de pago de la CIA como de los socios, garantías, etc. De lo anterior se desprende que cada cliente es una situación particular y el % de la garantía sobre el riesgo asumido tiene mucho que ver con esos parámetros. Pero en general la práctica dice que en promedio entre el 70 – 80% del valor de tasación de dicha garantía, o lo que es similar el valor de liquidación.

Con el sistema de IGR, que significa Instituciones de Garantía Recíproca, que se encuentra compuestas por Soc. De Garantía Recíproca y por Cooperativas de Garantía Recíproca, siendo la diferencia la composición accionaria de las mismas, las primeras sociedades anónimas y la segunda cooperativas, y dado el mayor Riesgo estas están dispuestas a asumir, los beneficiados del sistema serán;

Clientes: accederán a un mayor monto de financiamiento, a mayor plazo, divisibilidad de la garantía para distintos bancos o acreedores, y ante esos acreedores a encontrarse afianzados por IGRs obtendrán un mejor precio en virtud de la escasa provisión de riesgo que estas deberán hacer. A cambio, la IGR le toma la garantía y por la emisión de avales les cobra una Prima de Riesgo.

Bancos o Acreedores: les permite incrementar sus colocaciones no asumiendo riesgo, cuentan con garantía líquida, se minimizan los gastos de cobranza.

**De lo anterior.**

**I. ¿Cambian estas situaciones, dentro del sistema de garantías extendido por las Instituciones de Garantía Reciproca?**

R: Efectivamente, les permite dividir la garantía y por otra parte acceder a un monto mayor respecto de ella. No obstante cada situación es particular.

**II. ¿Maneja datos concretos para ejemplificar un crédito otorgado con Garantía y otro sin ella, en relación a su tasa de interés y condiciones crediticias?**

R: Cada situación es particular y la negociación de precios es tripartita entre; cliente, banco y SGR. Para tu ejercicio y en base a lo comentado anteriormente simula un ejercicio clásico:

<u>Acreeedor</u>	<u>Monto</u>	<u>Tasa</u>	<u>Garantía</u>	<u>Tipo de Grtia</u>
MetroBanco	60	8,0%	100	Hipototeca
Banco X	15	11,0%	0	
Banco Y	15	12,0%	0	
<u>Factoring Z</u>	<u>20</u>	<u>18,0%</u>	<u>24</u>	<u>Facturas</u>
Total	110	10,8%		

Se trata de un cliente que claramente el banco que mejor lo atiende en monto y precio es aquel donde tiene alocada la hipoteca, es muy probable que también ahí concentre el movimiento en la cta. cte. Los restantes acreedores no cuentan con garantías reales (solo personales o avales) y por tanto asumen un mayor riesgo que lo traspasan a precio (tasa)

Con SGR, ese cliente podría acceder a un crédito por MM\$110, con la hipoteca entregada a una SGR, en un banco cualquiera, que puede o no ser uno de sus actuales acreedores. Adicionalmente si los créditos están concentrados en corto plazo la SGR lo asesorará en buscarle el mejor mix de plazo de manera que tenga una estructura financiera sana y que le dé holgura y liquidez para llevar su negocio.

Si ya es cliente la SGR le cobra un 3% y el Banco un 5% libre de riesgo, la cuenta final del cliente es:

- Obtuvo mayor monto con el banco
- Obtuvo plazos acorde a su estructura de activos
- Obtuvo un precio o costo promedio ponderado inferior

**III. En general, ¿las Sociedades Anónimas de Garantía Reciproca cotizan en la Bolsa?**

R: No, cotizar en bolsa significa abrir la estructura de propiedad a terceros para que aporten capital y conocimiento. Además se requiere ser sociedad anónima abierta y tener toda la información financiera a disposición del público a través de la SVS. Para llegar a eso hay que tener trayectoria.

Las SGR son nuevas, creadas el año 2008 y comenzaron a operar recién a mediados del 2009, es una industria nueva sujeta a cambios e incertidumbres tanto del regulador como las entidades gubernamentales que las apoyan.

**No tienen historia, no están abiertas, no requieren capital ni conocimiento.**

**IV. ¿Cuál es el Mercado meta de AVALCHILE?**

R: De acuerdo a lo publicado en prensa del orden de los USD 150 a 200 MM a diciembre 2010 en monto, respecto de mercado objetivo sociedades con venta anual superior a MMS 200 y hasta el límite permitido (UF 150.000)

**V. ¿De que forma tributan las S.G.R (a que impuestos están sujetos) y cuál es la principal Unidad Estratégica de Negocio (por la cual percibe utilidad)?**

R: Son sociedades anónimas y por tanto se acogen al mismo impuesto que todas.

**VI. ¿Han establecido Alianzas Estratégicas con otras entidades, ya sean; Bancos u Organismos Públicos?**

R: Sí, bancos, universidades, asociaciones gremiales, etc.

**VII. ¿A cuánto asciende la cartera de clientes que poseen actualmente?**

R: Poco más de 500

**VIII. De las garantías que hasta el momento han sido otorgadas, ¿Cuántas de ellas corresponden a Financiar operaciones de Exportación?**

R: No más del 10%.

**IX. ¿Cuál es su mercado geográfico a penetrar? ¿Han trabajado con empresas de regiones o sólo Reg. Metropolitana?**

R: En principio solo Santiago y la RM en general, también hemos incursionado en algunas ciudades importantes. En una segunda etapa es probable que nos establezcamos en capitales de Regiones.

## **Confianza.**

Razón social: Confianza S.A.G.R

RUT: 76.036.068-6

Fecha de Inscripción: 18 de marzo de 2009

Clasificación: Categoría A

Información Actualizada al: 31.10.2009

Ubicados en Agustinas 640, Confianza tiene como mercado meta “empresas con ventas de hasta 50.000 UF, pero fundamentalmente en empresas de hasta 25.000 UF de venta (80% de las colocaciones según plan)” como lo indica Andrés Bernal Espinosa, Gerente General, quien asegura además que “los créditos afianzados por nosotros en algunos casos muestran hasta un 30% de menor tasa”. Confianza hasta el momento cuenta con 236 clientes y ya han realizado alianzas estratégicas con Organismos Públicos y Privados, sus planes de expansión abarcan la totalidad de nuestro país, sin embargo ninguna de sus emisiones de fianzas corresponde a operaciones de exportación.

## **Fianzas Insur Sociedad Anónima De Garantía Recíproca**

Razón Social: Fianzas Insur Sociedad Anónima de Garantía Recíproca

RUT: 76.070.945-K

Fecha de Inscripción: 31 de Mayo de 2010

Clasificación: Categoría A

Información Actualizada al: 31.05.2010

Con sucursal ubicada en Isidora Goyenechea 3162, piso 6 Las Condes, Fianzas Insur es la última de las Instituciones de Garantía Reciproca en constituirse, a diferencia de las otras IGR que entregan créditos por montos determinados y enfocados a las clásicas estructuras financieras, Fianzas Insur a decidido concentrar sus esfuerzos en financiamiento a corto plazo para pago de proveedores, advirtiendo aquí un nicho, dado que el funcionamiento general de muchas empresas en el país es otorgando crédito a 30, 90 y/o 180 días para el pago de las mercancías, sus actividades recién comienzan, no contando aún con mayor desarrollo organizacional.

## **Una oportunidad para Emprendedores**

### **Procedimiento de Solicitud de Garantía Cooperativa de Garantía Recíproca**

#### **CONGARANTÍA**

Los beneficios de las Instituciones de Garantía Recíproca, no sólo se concretan en la obtención de menores tasas de interés, mayores montos, más plazos y en definitiva la liberación de las garantías y el comercio. Surgen además, como una oportunidad para los emprendedores, como es el caso de CONGARANTÍA, única IGR de la industria que financia proyectos y planes de negocio viables, previo análisis y entrega de Contragarantía.

Lo importante de este punto es contar con un buen plan de negocios, bien elaborado y con énfasis en las estructuras financieras, ya que es, en términos de la aprobación del plan, lo más importante.

Por otra parte se debe contar con una Contragarantía, pudiendo ser ésta, prenda o hipoteca, dependiendo del monto que necesita el proyecto.

A continuación se presenta en detalle el procedimiento a cumplir para la obtención del financiamiento a un emprendimiento.

El primer paso para Constituir una Contragarantía es la tasación del bien en cuestión, este trámite corre por cuenta del Beneficiario y no depende de la Institución de Garantía Reciproca, quedando en manos de terceros, especialistas en tasaciones.

En el caso de la Prenda, la tasación dependerá de varios factores, además del valor de la prenda en cuestión, sobre el cual se aplica un porcentaje como pago.

En el caso de la Hipoteca, Tasaciones Chile cobra de la siguiente forma;

- ✓           **3 UF**; Cuando la Hipoteca se encuentra en la Región Metropolitana
  
- ✓           **4 UF**; Cuando la Hipoteca se encuentra en la IV, V, VI, VII y VIII  
Regiones
  
- ✓           **5 UF**; Cuando la Hipoteca se encuentra en la I, II, III, IX, X, XI, XII,  
XIII, XIV y XV Regiones

En segundo lugar, el cliente debe presentar documentos legales que avalen y prueben la existencia de dicho bien.

El monto mínimo a garantizar es de \$2.000.000.- con un tope máximo de \$42.500.000.- aprox.

## Documentos para la Constitución de Hipoteca de casa, terreno u Otros

- I. Escritura de Compra-Venta del Inmueble.
- II. Copia de Inscripción de dominio vigente del C.B.R.
- III. Certificado de hipotecas y prohibiciones C.B.R.
- IV. Escritura e Inscripción de dominio anterior, si el título actual es menor a 10 años de antigüedad.
- V. Certificado de no expropiación Serviu.
- VI. Certificado de no expropiación Municipal.
- VII. Certificado de Recepción Final de la propiedad (Municipal).
- VIII. Informe deudas de contribuciones.
- IX. Comprobante de pago última cuota de contribuciones.
- X. Certificado de matrimonio del actual propietario o declaración notarial de estado civil de soltero o viudo, según corresponda.
- XI. Certificado de derechos de aseo municipal domiciliario al día.

## Documentos para la constitución de prenda de vehículos y/o maquinarias

- I. Contrato de compra venta / Factura
- II. Certificado de Inscripción y anotaciones vigentes en el R.N.V.M.

Respecto al valor del bien que se pretende entregar como Contragarantía, en el caso de la prenda, éste debe ser igual o mayor al monto que se pretende solicitar. Por otra parte, la hipoteca puede ser igual o menor en 10 o 15 puntos porcentuales del monto que se pretende solicitar, esto es permitido dada la plusvalía de los bienes raíces.

El emprendimiento debe tener al menos un año de funcionamiento formal o informal, lo importante es que ya presente cierto know how que permita restar incertidumbre y riesgo a la operación.

El Emprendedor debe presentar los siguientes documentos a la Institución.

- I. Fotocopia cédula de identidad.
- II. Fotocopia cédula de identidad cónyuge.
- III. Certificado de Matrimonio.
- IV. Acreditación de renta.
- V. Último comprobante de pago de servicios o estado de cuentas de casas comerciales.
- VI. Respaldo original de patrimonio o bienes.
- VII. Detalle del Proyecto.
- VIII. Cotización.

Es menester indicar que dentro del proyecto debe incluirse los costos y gastos de la Constitución de legal de la empresa, lo cual pretende separar el patrimonio personal del dueño con el de la empresa.

Una vez concluido el paso anterior y correspondiente constitución de la Contragarantía, se comienza con el procedimiento para extender y hacer efectiva la garantía que culminará con el Crédito.

Para modo Ilustrativo, realizaré una simulación de crédito efectiva a través de Congarantía.

En primer lugar la tasación de la propiedad, ubicada en Melipilla, sector de Pomaire, debe ser cancelada por anticipado por el beneficiario. Esta tasación tiene un valor de \$65.000.-, supondremos que dicha tasación es igual al monto que se solicita.

Si es una propiedad con construcción con recepción municipal se debe tomar seguro de incendio y sismo el cual se agregaría al crédito.

Al ser una cooperativa, ésta solicita, una vez aprobado el crédito, una cuota de incorporación de \$20.000-, la cual es única.

Además de cobrar una Cuota social, esto es lo que cobra la cooperativa por ser aval de los socios y se desglosa dentro del crédito.

Monto Solicitado	\$ 10.000.000
Gastos Operacionales	\$ 350.000
Cuota social	\$ 2.980.800
<b>Total Crédito</b>	<b>\$ 13.330.800</b>

Tasa de Interés aplicada por Coopeuch, Institución Acreedora, sobre el monto total es de un 1.1%.

<b>Tasa de Interés</b>	1,70%	
<b>Tiempo</b>	<b>Valor Cuota</b>	<b>Monto Total</b>
<b>48</b>	\$ 363.000	\$ 17.424.000
<b>Interés</b>	\$ 7.424.000	
<b>60</b>	\$ 309.000	\$ 18.540.000
<b>Interés</b>	\$ 8.540.000	

La tasa de Interés aplicada por Congarantía es de 0,6% mensual por los primeros 48 meses, disminuyendo su cuantía después de este periodo.

#### **Tasas**

1,1% Mensual Institución Acreedora

0,6% Mensual Congarantía CGR

Coopeuch otorga hasta 3 meses de holgura para comenzar a cancelar, en este caso sólo se pedirá 30 días de gracia.

Si fuere crédito reconstrucción baja el monto de cuota social por ende el monto de cuota.

Puede tomar el crédito con hasta 12 meses de gracia en esta condición.

Las ventajas que se desprenden de la utilización de esta vía para acceder a crédito son muchas. Existen mejores condiciones crediticias, como por ejemplo, holgura en el plazo de la primera cuota y la flexibilidad de distribuir el monto solicitado con los destinos que uno estime conveniente, solicitando las cantidades que desee hasta completar el “cupó” de la contragarantía.

## **Entrevista Congarantía<sup>14</sup>**

**I. Cuando ustedes otorgan una garantía y en definitiva el acceso al crédito, ¿Ustedes hacen un seguimiento a los fondos y sus destinos?**

R: Cuando nosotros otorgamos un afianzamiento debe ser contra una garantía, una vez constituida, la Institución financiera entrega el crédito, nosotros hacemos seguimiento en que se ocupa el dinero, si el crédito lo solicitan para activos fijos los cheques son nominativos a la empresa en que adquiera el activo.

**II. ¿El microempresario debe decir para que ocupara los fondos?**

R: Siempre debe informar en que ocupará los fondos.

**III. Los dineros en una microempresa algunas veces se mezclan con los personales y/o familiares, o se ocupan para hacer muchas cosas como pagar deudas, capital de trabajo, comprar maquinas, o bien son ocupados no necesariamente en el mismo negocio, sino que en la inversión de otro, ¿Esto es flexible y sin mayor rigidez respecto a los destinos de fondos?**

R: No es flexible dado que el dinero se ocupa solamente para la microempresa

---

<sup>14</sup> Jacqueline Villarreal Barrientos, Ejecutiva Comercial Congarantía CGR

**IV. Que suceden además con las compras de bienes raíces tales como; Terrenos, Casas, Departamentos (con fines comerciales, por ejemplo, arrendamiento)**

R: Se pueden comprar estos bienes, si es arrendamiento solo en caso que el microempresario se dedicara a este giro.

**V. Si hay una persona que tiene un almacén de barrio y cuenta con una prenda (vehículo de \$4.000.000.-) quiere pedir un crédito a través de su historial como empresa pero para invertir en un ciber, o sea otro y nuevo negocio, ¿es posible hacerlo de igual forma o se debe elaborar un plan de negocios?**

R: Siempre cuando es un rubro nuevo hay que hacer plan de negocios, y recuerda que el vehículo no puede ser mas antiguo a 4 años y debe estar libre de prendas.

### **CAPÍTULO 3: CONCLUSIONES**

La Investigación realizada nos permite ver el positivo impacto en la disminución de la brecha de acceso al financiamiento para las Empresas de Menor Tamaño, materializado principalmente en la disminución de los costos asociados, además de presentarse como una oportunidad a nuevos emprendimientos.

Es importante señalar la necesidad de generar mayor posicionamiento de la industria en el mercado financiero y en el segmento MiPyme, lo cual con el paso del tiempo producirá mayor confianza y madurez de sus operaciones, pudiendo aportar mayor valor agregado a la economía una vez consolidado el sistema.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- I. Clasificación de Sociedades de Garantía Recíproca Inscritas en los registros de la SBIF. Publicaciones SBIF.
- II. Depto. Desarrollo Estratégico y Planificación, Análisis de las Exportaciones Chilenas 2009. ProChile.
- III. Departamento de Informática, Informe PyMEX (Noviembre 2005), ProChile
- IV. Feller-Rate Strategic Affiliate Of Standard & Poor's, Informe De Clasificación Banco Santander Santiago, Clasificadora De Riesgo, Noviembre 2006.
- V. Guía CORFO 2009 para empresas y emprendedores
- VI. Historia de la Ley N° 20.179 Establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíprocas.
- VII. Ley N° 20.416
- VIII. Ley N° 20179

- IX. Ley N° 18.046 Ley De Sociedades Anónimas
- X. Metodología Muestral Encuesta Longitudinal De Empresas Año Contable 2006,  
Departamento de Investigación y Desarrollo, Área de Análisis Estadísticas  
Económicas Diciembre, 2008.
- XI. MOORI-KOENIG, VIRGINIA / YOGUEL, GABRIEL / MILESI, DARÍO /  
GUTIÉRREZ, IRMA Buenas prácticas de las PyME exportadoras exitosas.  
PYMEX: el caso chileno, FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR,  
Convenio FUNDES Chile y Dirección General de la Cancillería de Chile, 2004.
- XII. Publicaciones SBIF
- XIII. R. Devoto y M Núñez, Matemáticas Financieras: Un enfoque para Toma de  
Decisiones, capítulo I
- XIV. Solimano, Andrés / Pollack, Molly / Wainer, Uri / Wurgaft, José / Albuquerque,  
Francisco. Globalización, democracia económica y desarrollo territorial en Chile:  
Las Empresas De Menor Tamaño En Las Políticas De Estado. Santiago de Chile,  
octubre 2007.
- XV. SERCOTEC Santiago de Chile, octubre 2007

- XVI. Título XXXVIII, DE LA HIPOTECA
- XVII. Yáñez, Alexis Álvaro, Serie Técnica de Estudios - N° 009 Unidad de Productos  
Financieros e Industria Bancaria, Departamento de Estudios, Supervisión De  
Las Sociedades De Garantía Recíproca (Sgr) En Chile Junio 2007.
- XVIII. Wigodski, Teodoro/ Torres de la Maza, Carla, Análisis Estratégico de la  
Industria Bancaria Chilena