

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

“LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA: UNA NUEVA OPORTUNIDAD
DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”

MEMORIA PARA OPTAR AL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL
Y AL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

ALUMNA: TAMARA SOFÍA BARRUETO REYES
PROFESOR GUIA: OSCAR LUIS FARIÑA HINOJOSA

VIÑA DEL MAR 2010

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres, por su apoyo y amor incondicional en todos los momentos de mi vida. A mis hermanos Victor y Christopher, a Sergio, mi familia y amigos por acompañarme, escucharme y aconsejarme siempre.

A mi profesor Co-Guía Aquiles Moreno A., por su gran apoyo y disposición a ayudarme en el inicio de esta labor. A mi profesor Guía Oscar L. Fariña H., por su apoyo y motivación para lograr este trabajo.

RESUMEN

La reciente crisis financiera produjo un cambio de paradigma en las ofertas de créditos, dejando en evidencia el difícil acceso al crédito que enfrentan las pequeñas y medianas empresas. Para ellas se torno más difícil la entrega de garantías a bancos que se volvieron más exigentes. En vista de este hecho, nacen en Chile las Sociedades de Garantía Recíproca como una alternativa de apoyo y representación de pequeñas y medianas empresas, con el objeto de mitigar el problema de acceso a recursos financieros por falta de garantías. Los datos expuestos en este trabajo, revelan el funcionamiento de este tipo de sociedades, que si bien no resuelven los problemas de financiamiento por sí solos, son una alternativa prometedora que genera beneficios a todos los participantes de este sistema.

ABSTRACT

The recent financial crisis caused a paradigm change in credits policies made by financial institutions, showing the hard credit access that small and medium companies have to face. To them the guarantees handing to banks had made more demanding. In Light of this fact, the Reciprocal Guarantee Companies born as a new support and representation alternative for small and medium enterprises in Chile, with the target of mitigate the financing problem due to absence of guarantees. They were created as a new way of to alleviate the financing access problem that small and medium enterprises have. The exposed data reveal that these kinds of societies do not resolve completely the small and medium companies' problems but they are a promising alternative that generates benefits to all participating organizations within this system.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
I. MARCO TEÓRICO	14
1.1 CONCEPTO DE PYMES	16
1.2 ANTECEDENTES DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA EN CHILE ...	17
1.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA.....	19
1.4 ¿QUIÉNES COMPONEN LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA?	22
1.5 ACTORES PRESENTES.....	24
1.6 ELEMENTOS PARTICIPANTES	26
II. ANÁLISIS DEL ENTORNO FINANCIERO DE LAS PYMES	30
2.1 ASPECTOS GENERALES DEL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO	30
2.2 POLÍTICAS GUBERNAMENTALES	31
2.3 PORQUE SE NECESITA FINANCIAMIENTO	33
2.4 FORMAS DE FINANCIAMIENTO	36
2.4.1 CRÉDITO BANCARIO.....	38
2.4.2 CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN	40
2.4.3 FOGAPE.....	41
III. LOS SISTEMAS DE GARANTÍA COMO ALTERNATIVA DE ACCESO A MEJORES CONDICIONES CREDITICIAS.....	45
3.1 SISTEMA DE GARANTÍA	45
3.1.1 CONTRATO DE GARANTÍA RECÍPROCA	47
3.1.2 CERTIFICADO DE FIANZA	48

3.2 VENTAJAS PARA ACTORES DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA.....	50
3.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIO DE LAS SGR	52
3.4 ESQUEMA GENERAL DE FUNCIONAMIENTO DE LAS SGR EN CHILE.....	53
3.5 S.G.Rs. CONSTITUIDAS	55
IV. CASO PRÁCTICO	57
4.1 VISIÓN PROAVAL.....	59
4.2 MISIÓN PROAVAL	59
4.3 ANTECEDENTES DE CONSTITUCIÓN.....	60
4.4 CLASIFICACIÓN DE RIESGO	61
4.5 CONVENIO CON IBERAVAL.....	63
CONCLUSIONES	66
BIBLIOGRAFÍA	69
ANEXOS.....	72

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N°1, <i>ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE UN PRÉSTAMO Y UN CRÉDITO</i>	39
CUADRO N°2, <i>ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE FOGAPE Y SGR</i>	43
CUADRO N°3, <i>ESQUEMA FUNCIONAMIENTO SGR</i>	54

INTRODUCCIÓN

Los mayores problemas que deben afrontar las PYMES, en términos de sus relaciones comerciales con el resto del mercado, son principalmente la falta de financiamiento de capital de trabajo, financiamientos a largo plazo, dificultades para suplir falencias estructurales por falta de recursos, obtener garantías para el cumplimiento de contratos, entre las características más comunes que se puede mencionar.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, constituyen una novedosa y poco conocida materia, en relación al apoyo en asuntos de financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas y a las Empresas de Menor Tamaño, en adelante PYMES y EMT respectivamente. Estas Sociedades, les permiten obtener facilidades para la obtención de créditos otorgados por instituciones financieras, que de cierta manera ofrecen oportunidad de optar a mejores condiciones crediticias para presentarse frente a los bancos, ya que las PYMEs son respaldadas por estas Sociedades especiales, quienes de cierta forma asumen el riesgo de no pago frente a la institución financiera.

Dada esta situación, las Sociedades de Garantía Recíproca, otorgan un respaldo para las PYMES, a través de certificados de fianza, un documento que da garantía frente a la deuda que la empresa contrae con la institución financiera.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, permiten a las PYMES garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones normales que deben cumplir, y que signifiquen un desembolso para ellas, relacionados a su actividad comercial.

Además, las Sociedades de Garantía Recíproca, estimulan una mayor competencia entre los entes que tradicionalmente entregan recursos a las PYMES. Naciendo de esta forma, un mecanismo que hace mejorar las condiciones de negociación de las empresas frente a los oferentes de crédito. Entendiendo que con este nuevo mecanismo, más que competencia lo que se pretende es generar alianza entre los actores del sistema de garantías, así las PYMES están mejor respaldadas, con mayor poder de negociación y con mejores condiciones de crédito obtenido y muchas más facilidades de acceso al tan ansiado financiamiento.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los mayores problemas que deben afrontar las PYMES, en términos de sus relaciones comerciales con el resto del mercado, son principalmente la falta de financiamiento de capital de trabajo, financiamientos a largo plazo, dificultades para suplir falencias estructurales por falta de recursos, obtener garantías para el cumplimiento de contratos, entre las características más comunes que se puede mencionar.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, constituyen una novedosa y poco conocida materia, en relación al apoyo en asuntos de financiación a las Pequeñas y Medianas Empresas y a las Empresas de Menor Tamaño, en adelante PYMES y EMT respectivamente. Estas Sociedades, les permiten obtener facilidades para la obtención de créditos otorgados por instituciones financieras, que de cierta manera ofrecen oportunidad de optar a mejores condiciones crediticias para presentarse frente a los bancos, ya que las PYMEs son respaldadas por estas Sociedades especiales, quienes de cierta forma asumen el riesgo de no pago frente a la institución financiera.

Dada esta situación, las Sociedades de Garantía Recíproca, otorgan un respaldo para las PYMES, a través de certificados de fianza, un documento que da garantía frente a la deuda que la empresa contrae con la institución financiera.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, permiten a las PYMES garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones normales que deben cumplir, y que signifiquen un desembolso para ellas, relacionados a su actividad comercial.

Además, las Sociedades de Garantía Recíproca, estimulan una mayor competencia entre los entes que tradicionalmente entregan recursos a las PYMES. Naciendo de esta forma, un mecanismo que hace mejorar las condiciones de negociación de las empresas frente a los oferentes de crédito. Entendiendo que con este nuevo mecanismo, más que competencia lo que se pretende es generar alianza entre los

actores del sistema de garantías, así las PYMES están mejor respaldadas, con mayor poder de negociación y con mejores condiciones de crédito obtenido y muchas más facilidades de acceso al tan ansiado financiamiento.

En Chile, como motivo de apoyo y compromiso con las PYMES, constantemente se está trabajando en dar mejores oportunidades. En ese contexto las Sociedades de Garantía Recíproca son un particular instrumento, aún no desarrollado en toda su dimensión, pero que pretende introducirse fuertemente en Chile. No es menor señalar que a la fecha ya existan más de 7 empresas de este tipo en Chile.

En consecuencia, surge el interés de analizar a las Sociedades de Garantía Recíproca, como instrumento que dará a las PYMES un nuevo medio de solución u oportunidad, al eterno conflicto de difícil acceso al financiamiento.

Chile interactúa en un mercado cada vez más competitivo, en que las grandes empresas abarcan la mayor parte de la economía, por lo que es necesario potenciar el crecimiento de las PYMES, las cuales tienen como obstáculo para crecer o desarrollarse, el complejo acceso a los créditos.

El sistema de Garantía Recíproca, ha tenido un impacto importante en los países en donde se aplica actualmente, mejorando las condiciones de crédito y otras formas de financiamiento para las PYMES. La incorporación de nuevos agentes de

respaldo permite dinamizar el mercado financiero y abrirse a la competencia por operar con empresas de menor tamaño.

En muchas partes del mundo las PYMES son el eje de la economía, solo en Chile las PYMES representan el 15% del PIB y entregan el 80% del empleo¹, pero sus problemas son los mas arduos de resolver. Históricamente el gran problema de las micro, pequeñas y medianas empresas, ha sido el difícil acceso al financiamiento y la falta de garantías para conseguirlo. Las alternativas en el sistema formal para los emprendedores no son muchas, y las necesidades van aumentando a medida que sus negocios crecen.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, han surgido en el exterior desde hace algún tiempo, pero en Chile es una materia relativamente nueva, comenzando en el 2004 el proceso parlamentario, finalizando con la publicación de la Ley 20.179 en 2007.

Dadas estas razones, en este proyecto de tesis, se propone realizar un análisis de manera descriptiva-cualitativa, basada en la aplicación y funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca y su normativa legal en Chile, además de las ventajas frente a las variadas alternativas de financiación que existen.

¹ Fuente: Artículo Estrategia On-line, Miércoles 01 de Junio 2009, www.estrategia.cl

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de tesis, aborda un análisis cualitativo sobre las Sociedades de Garantía Recíproca en Chile, visto como una opción de ser empleado como un instrumento de financiamiento y desarrollo para Pequeñas y Medianas empresas, el cual genera una mayor oportunidad para la obtención de créditos.

La metodología utilizada en el desarrollo de la problemática, fue la siguiente: se realizó una investigación de tipo descriptiva, donde las fuentes de información jugaron un papel clave. Se utilizó como material de lectura libros de especialistas en sistemas de garantía y sobre herramientas de financiación de pequeñas empresas, específicamente en el marco de las Sociedades de Garantía Recíproca, papers emitidos por instituciones como el Banco Central, Estado, entre otros. También se tuvo en cuenta bibliografía legal, concretamente la doctrina con respecto al tema en cuestión. Asimismo, se desarrolló un caso práctico basado en la primera Sociedad de Garantía Recíproca creada en Chile. Ya que si bien la regulación legal de las de Sociedades de Garantía Recíproca ha tenido lugar sólo a partir del año 2004, es una herramienta que se ha desarrollado muy poco, y existe un limitado conocimiento por parte del sector de la pequeña y mediana empresa, en cuanto a beneficios y garantías que se pueden obtener con este sistema.

Es así, como esta investigación fue guiada en torno a los siguientes preguntas, que dan a entender el desarrollo y composición de este tipo de sociedades en Chile: 1) ¿Cómo es el funcionamiento que tienen las Sociedades de Garantía Recíproca, en Chile?; 2) ¿Cuál es el rol del Estado, la banca, las instituciones financieras participantes de este fenómeno?;3) ¿Cuál es la realidad de las pequeñas y medianas empresas respecto a los métodos de financiamiento?; 4) ¿En qué se diferencian las Sociedades de Garantía Recíproca, de los actuales métodos de financiamiento?; 5) ¿Cuál es el beneficio de utilizar este sistema de Sociedades de Garantía Recíproca?.

Como propósito de la investigación se intentará explicar los siguientes objetivos en base a las preguntas planteadas:

Objetivo General:

- Analizar la constitución y funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca, en el contexto de las PYMES.

Objetivos Específicos:

- Contextualizar la realidad de las PYMES en el entorno globalizado de hoy.
- Determinar el rol de los agentes presentes en este método de financiamiento.
- Analizar a la Sociedad de Garantía Recíproca, bajo el actual sistema de financiamiento.
- Describir los habituales métodos de financiamiento de las PYMES.
- Identificar los beneficios para las PYMES, Bancos y Estado, al trabajar con Sociedades de Garantía Recíproca.

I. MARCO TEÓRICO

El mundo económico, nacional e internacional, enfrenta cambios constantemente, más recientemente la denominada crisis financiera y para principios del año 2009, se produjo un cambio en el paradigma del acceso al crédito, los inversionistas se hicieron mas adversos al riesgo y los bancos del todo el mundo aumentaron sus exigencias al momento de otorgar un crédito. Esta reforma paradigmática generó cambios, influenciados directamente por los niveles de riesgo, en las tasas de interés o el costo de los créditos. Siendo un tema no menor, ya que estos dos aspectos son habitualmente considerados los más significativos por los empresarios en general, a la hora de buscar financiamiento para sus negocios, entendiéndolo además, como el propio dinamismo del mercado económico y financiero.

Los niveles de riesgo, garantías exigidas y las tasas de interés², son vastas razones por las que tanto los mercados como las empresas, deben adaptarse a nuevos modelos financieros mucho más estrictos.

Las empresas, entendidas como una unidad económica que tiene fines u objetivos, en las que podemos entender se mezclan capital, trabajo y otros medios productivos, para obtener un bien o servicio, destinado a satisfacer diversas

² Documento Sercotec “Perspectivas de la PYME chilena ante el nuevo escenario en la Unión Europea” año 2002

necesidades para un sector determinado, los cuales constituyen la razón de su existir en el mercado y que además éstas son las principales generadoras del empleo, proveen bienes y servicios a los individuos, generan riqueza y capital, son parte fundamental en el desarrollo de tecnología, de la innovación, y muchos otros factores y características que forman parte del valor de las empresas.

Dentro de esta perspectiva las PYMES, son de gran importancia económica para todos los países. Por ejemplo; desde la perspectiva del empleo, las ocupaciones que generan las PYMES se aproximan al 38% del empleo total en los mismos sectores de actividad. El 59% se ocupa en la pequeña empresa.³ Dado esto es que logran especial atención por parte del Estado y otras entidades, por procurar su permanencia en el mercado, crecimiento, desarrollo y expansión de sus negocios, y así poder hacer frente a los cambios macroeconómicos en las cuales se ven enfrentadas a lo largo de toda su existencia.

Es innegable la importancia que cumple el rol de las PYMES en las economías del mundo. Destacan como uno de los sectores de la economía, que tradicionalmente han sido sujetos de programas especiales de apoyo, por parte del Estado y tienen acceso a diferentes tipos de recursos, los que juegan un papel de vital importancia en la determinación del crecimiento de estas empresas.

³ Resultados Encuesta Anual de Pequeñas y medianas empresas, INE año 2006.

Históricamente las PYMES han enfrentado periodos de crisis y sobrevivencia, forjando para ello innumerables mecanismos de protección, mejora, soporte y medidas que les permitan el acceso a financiamiento.

1.1 CONCEPTO DE PYMES

Como bien se conoce, las PYMES son formas de organización, basadas en actividades económicas. El Ministerio de Economía, clasifica las empresas de acuerdo al nivel de ventas. Considera como Empresas Pequeñas a las que venden entre UF2.400 y UF25.000 al año y como Empresas Medianas las que venden más de UF25.000 al año pero menos que UF100.000⁴. Esto implica que en términos de ventas anuales se define como PYMES a las empresas que se encuentran en el rango de UF2.400 y UF100.000”. Ver Anexo N°1, Tamaño de empresas según el nivel de ventas.

Si bien es cierto, las PYMES son una parte importante de la generación de empleo en Chile, éstas se enfrentan a rigurosas limitaciones y obstáculos, como la carencia de un acceso expedito a los créditos bancarios, además de ser excesivamente costosos, y la falta de confianza que perciben los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías “como son 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

⁴ www.SII.cl/contribuyente/empresa_por_tamaño/PYMES.htm.

Código Civil”⁵. Aunque ambas son derechos reales, que se constituyen en favor de un tercero en cumplimiento de una obligación, también es claro que comprometen el patrimonio, es decir, recaen en bienes muebles, en el caso de la prenda, e inmuebles, en el caso de la hipoteca.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, vienen a responder a la necesidad de mejorar las posibilidades de acceso de financiamiento, al que podrían acceder estos agentes económicos y productivos. Con el fin de abordar más sobre el tema, se revisa a continuación los antecedentes más relevantes sobre constitución de las Sociedades de Garantía Recíproca.

1.2 ANTECEDENTES DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA EN CHILE

El 10 de agosto de 2004, ingresó al Congreso el proyecto de Ley sobre las Sociedades de Garantía Recíproca. La principal preocupación de las autoridades fue mejorar la capacidad de las PYMES, para acceder a préstamos con tasas de interés razonables, y así terminar con uno de los mayores problemas que enfrenta el sector; la dificultad para acceder al crédito dentro del sistema bancario.

Luego de la depuración del proyecto de ley en el parlamento, la Ley 20.179 que “Establece un marco legal para la Constitución y Operación de Sociedades de

⁵ Primer informe Comisión Especial PYMES, Historia de la ley 20.179, página 26

Garantía Recíproca”, fue promulgada el 10 de mayo de 2007 y publicada en el Diario Oficial del día 20 de junio siguiente.⁶

Las Sociedades de Garantía Recíproca, en adelante SGR ó también SGRs; son sociedades comerciales, que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PYMES, a través del otorgamiento de garantías para respaldar el cumplimiento de sus obligaciones, relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales. Según el Ex Vicepresidente de Proaval Chile S.A.G.R. Álvaro Clarke mencionó, “Las SGR son una útil herramienta en el sistema financiero, que sirven de apoyo a la pequeña y Mediana empresa, frente a las instituciones prestamistas como bancos, empresa franquiciadora, proveedores, cajas de ahorro o el Estado, otorgándoles su aval correspondiente”.⁷

La forma en que operan estas Sociedades, es entregando garantías a favor de sus beneficiarios, las que se encuentran respaldadas por un patrimonio, conformado por los socios constituyentes de la Sociedad y que administran fondos de garantía, compuestos por recursos públicos y privados.

La SGR, está facultada para respaldar estos créditos que se entreguen a la pequeña y mediana empresa, a través de la emisión de un certificado de fianza, el

⁶ Biblioteca del Congreso Nacional, Ley 20.179.

⁷ Sociedades de Garantía Recíproca: un nuevo proyecto para Chile. Álvaro Clarke Vicepresidente Proaval. 3º Congreso Nacional Crédito y Cobranza, SINACOFI Junio 2008

que servirá de garantía a la deuda que la empresa contraiga con el sistema financiero, un acreedor o con el Estado.

A su vez las SGRs, pueden prestar asesoramiento técnico, económico, legal y financiero a sus beneficiarios, administrar las contragarantías otorgadas por los deudores, como asimismo los fondos destinados a reafianzar las obligaciones afianzadas por las SGRs.

1.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA

Esencialmente se trata de sociedades anónimas *especiales*, cuyo objeto exclusivo consiste en el otorgamiento de garantías personales⁸, a los acreedores de sus beneficiarios. Como características específicas de constitución, principalmente se tiene que, acorde a lo señalado en la Ley 20.179:

a) “Su objeto será exclusivo, y consistirá en el otorgamiento de garantías personales a los acreedores de sus beneficiarios, con la finalidad de caucionar⁹

⁸ Garantías Personales, son aquellas en que una persona natural o jurídica, se obliga a responder con su patrimonio del cumplimiento de una obligación ajena. Se está afectando el patrimonio de un tercero sin especificar ningún bien en particular.

⁹ Caución es cualquier obligación que se contrae para la seguridad de otra obligación propia o ajena.

obligaciones que ellos contraigan, relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales”.¹⁰

Sin embargo, es necesario tener claro que la misión de la sociedad, no es prestar dinero, sino, previa evaluación, avalar a la empresa y realizar una labor de intermediación entre beneficiario y acreedor. Junto con ello también podrán prestar asesoramiento técnico, económico, legal y financiero a los beneficiarios.

b) “El nombre deberá contener la frase "Sociedad Anónima de Garantía Recíproca", o la abreviación "S.A.G.R.", en el caso de las sociedades, y "Cooperativa de Garantía Recíproca", o la abreviación "C.G.R.", para el caso de las cooperativas. La sigla de fantasía que adopte, en su caso, deberá también contener la señalada frase o su abreviación”.¹¹

Las SGRs, son sociedades anónimas abiertas que deberán regirse por las normas contenidas en la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas.

¹⁰ Artículo 3° letra a). Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

¹¹ Artículo 3° letra b). Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

c) “El capital social mínimo inicial deberá ser una suma equivalente a 10.000 unidades de fomento. En todo momento estas instituciones deberán mantener un patrimonio a lo menos equivalente al capital social mínimo inicial”.¹²

d) Deberá constituirse un fondo de reserva patrimonial que tiene como objetivo absorber las pérdidas futuras que se generen. El fondo deberá ser de un valor mínimo equivalente al 20% del capital.¹³

Estas instituciones no requerirán el acuerdo de la junta de accionistas para garantizar obligaciones de terceros, cuando la garantía sea otorgada en cumplimiento del objeto social. En todo caso, los estatutos sociales podrán establecer prohibiciones y exigencias especiales para el otorgamiento de cauciones en casos determinados.

e) Las SGR están sujetas a supervisión financiera especializada.

La Ley establece que estas sociedades, estén sujetas a un marco de regulación y fiscalización financiera especializado, para asegurar su adecuado funcionamiento y evitar efectos sistémicos derivados de situaciones de insolvencia que pudieran afectar a tales entidades. La Ley establece que tales sociedades están sujetas a la fiscalización de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, en

¹² Artículo 3° letra c). Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

¹³ Artículo 7°. Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

adelante SBIF, la que además de velar por el cumplimiento de los requisitos de constitución lleva un Registro de Sociedades de Garantía Recíproca, las que se clasificarán en categorías A y B, según el informe que haga una entidad evaluadora y fiscalizará su funcionamiento”.¹⁴

Ver Anexo N° 2, Regulaciones prudenciales explícitas en la Ley y Anexo N° 3, Funciones y atribuciones de la SBIF sobre las SGR.

1.4 ¿QUIÉNES COMPONEN LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA?

Los accionistas de las S.A.G.R., podrán ser “personas naturales o jurídicas que participan de la propiedad del capital social y podrán optar a ser afianzados por la sociedad para garantizar determinadas obligaciones que contraigan”.¹⁵

Podrán, además, desarrollar el giro de SGR, aquellas cooperativas que se constituyan especialmente para tal efecto, previa autorización del Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción. Su constitución se regirá por las normas aplicables a las cooperativas de ahorro y

¹⁴ Artículo 18°. Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

¹⁵ Artículo 1° Párrafo II. Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

crédito y su fiscalización se hará de conformidad con las normas aplicables a las cooperativas de importancia económica.¹⁶

Para poder ejecutar su actividad, previamente, las SGRs deben inscribirse en el Registro de Instituciones de Garantía Recíproca de la SBIF, en el cual éstas se clasificarán en categorías A o B, según lo establecido en la Ley 20.179.

Según esta clasificación, se incluirán en la Categoría A aquellas que, se encuentren constituidas legalmente y tienen como giro exclusivo el desarrollo de las actividades a que se refiere la ley, que sus administradores no hayan sido condenados por crimen o simple delito, que tengan un patrimonio mínimo a 10.000 unidades de fomento¹⁷, y que además cuenten con un informe favorable de evaluación emitido por una entidad independiente de la sociedad, especializada en la materia, por lo menos en dos épocas distintas del año y que también se encuentre en el registro de la SBIF. Las instituciones que no cumplan con lo anteriormente descrito, se incluirán en la Categoría B. Ver Anexo N° 4, Criterios de Clasificación de las SGRs conforme a disposiciones legales.

¹⁶ Según artículo 1° Párrafo III. Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

¹⁷ Artículo 17° y 18°. Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

1.5 ACTORES PRESENTES

Un aspecto relevante de la Ley, es que se faculta a los organismos y servicios públicos autorizados (como CORFO) para disponer de recursos para fomento y financiamiento de las PYMES, para que proporcionen recursos a las SGRs. Los fondos aportados constituirán patrimonios independientes del de la SGR, quien los invertirá en actividades propias de su giro.

En el proceso de operación, se distingue la participación de cuatro agentes principales como parte del procedimiento de este instrumento:

Sociedad de Garantía Recíproca: Sociedad emisora de los Certificados de Fianza, cuyo capital es aportado por personas naturales y jurídicas que participan de su propiedad.

Ésta financia su actividad, mediante el cobro de comisiones a los beneficiarios y mediante los ingresos derivados de sus inversiones financieras.

Beneficiario: Persona natural o jurídica cuyas obligaciones son afianzadas por la Sociedad, pudiendo tener o no la calidad de socios de la SGR.

Estos agentes deben emitir contragarantías a fin de garantizar parcial o totalmente la exposición de la SGR. Finalmente son las PYMES quienes solicitan afianzar sus compromisos.

Acreeedor: Persona física (persona) o jurídica (empresa) que tiene un derecho de crédito sobre otra (beneficiario).

“Banco u otro oferente de crédito, que otorga financiamientos comerciales caucionados con fianzas emitidas por la SGR.”¹⁸

Reafianzador: Rol que puede cumplir el Fogape¹⁹, conforme al artículo N° 34 de la Ley 20.179; absorbiendo parte del riesgo cubierto por la SGR. Los Fondos provenientes de Instituciones Públicas en apoyo de este nuevo sistema, sólo podrán afianzar obligaciones que, por su parte, hubiere afianzado la SGR administradora de aquéllos.

Esto deberá hacerse acorde a los márgenes y procedimientos que para ello establezca la SBIF.

El reafianzamiento, se asocia a una política pública que tiene por objeto liberar de carga a las SGR u otra modalidad de financiamiento para propiciar un Estado de consolidación de los sistemas, de esta forma podemos entender el reafianzamiento como una contragarantía más a la cual puede optar la SGR.

¹⁸ Yáñez A, Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 “Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (SGR) En Chile”, SBIF

¹⁹ 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, otorgados a pequeños empresarios que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las Instituciones Financieras en la solicitud de sus financiamientos. Fuente: www.fogape.cl

1.6 ELEMENTOS PARTICIPANTES

Dentro de la actividad de afianzamiento, la cual corresponde al conjunto de actividades con sus procesos y controles asociados, que tienen por objeto convertir a la SGR en afianzadoras, de las obligaciones contraídas por los beneficiarios de la garantía. En todo este proceso se mezclan distintos elementos, que para los efectos de la ley 20.179 se entenderá por:

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

En este sentido el contrato deberá tener al menos las siguientes menciones:

- a) “Los bienes que el beneficiario entregue a la institución para garantizar a ésta el cumplimiento de las obligaciones afianzadas, llamada también contragarantía.
- b) El monto de las obligaciones que se afianzarán.
- c) El plazo de duración del contrato, el que puede ser indefinido.

d) 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) Derechos y obligaciones de las partes.

f) Las demás menciones que acuerden las partes.”²⁰

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

Para garantizar la o las obligaciones del beneficiario, la SGR debe otorgar uno o más certificados de fianza en el cual se individualizará a la entidad, al beneficiario y al acreedor, particularidad de la obligación afianzada y su monto. Se podrán afianzar obligaciones de dar, hacer y no hacer²¹ u obligaciones futuras.

En caso de incumplimiento de la o las obligaciones del deudor principal o beneficiario, la ley ha dotado al certificado de fianza de ciertos atributos, para asegurar su cumplimiento. En el caso de que el beneficiario no pagara su deuda, la

²⁰ Corcuera P. Gabriel, “Sociedades de Garantía Recíproca”, Revista del Abogado, N° 42, abril 2008.

²¹ Artículo 3°, Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

SGR tendrá que quedar al frente y responder por la deuda, haciendo por otra parte valer su documento de garantía y extraer o embargar dichos bienes.

En efecto, el certificado tiene mérito ejecutivo²² y no procede el beneficio de excusión²³. Asimismo, los créditos afianzados gozan del privilegio del artículo 2481 N°1, del Código Civil. La demanda se notificará válidamente a la SGR en el domicilio señalado en el respectivo certificado de fianza y solo se podrá oponer a las excepciones de pago, prescripción, no empecer el título al ejecutado y concesión de esperas y/o prórroga del plazo. Sin perjuicio de la facultad del acreedor, señala precedentemente, se podrá requerir de pago directamente a la SGR, dentro del plazo de seis meses siguientes al incumplimiento de la obligación por parte del deudor.²⁴

Contragarantía: "las cauciones entregadas por los beneficiarios a la Institución como respaldo del cumplimiento de las obligaciones que, a su vez, ésta se obligue a garantizar o que les hubiese garantizado frente a terceros acreedores."²⁵

²² Mérito ejecutivo conforme a la ley en su artículo N°12, significa que en caso de incumplimiento del acuerdo, se puede solicitar el pago mediante un proceso ejecutivo.

²³ El beneficio de excusión es el derecho que tiene el fiador de oponerse a hacer efectiva la fianza en tanto el acreedor no haya ejecutado todos los bienes del deudor. Mediante el uso de este derecho el fiador le dice al acreedor que se dirija en primer término contra los bienes del deudor principal antes de dirigirse contra él.

²⁴ Corcuera P. Gabriel, "Sociedades de Garantía Recíproca", Revista del Abogado, N° 42, abril 2008.

²⁵ Artículo 2°, Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

En la gestión de contragarantías, la SGR debe establecer un límite que permita entregar efectivamente el riesgo de sus obligaciones, mediante una adecuada exigencia, valorización y constitución de las garantías aportadas por los beneficiarios.

II. ANÁLISIS DEL ENTORNO FINANCIERO DE LAS PYMES

2.1 ASPECTOS GENERALES DEL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO

En Chile, el acceso al capital se ve fuertemente segmentado entre empresas consolidadas y emergentes, que exhiben su fortaleza y dinamismo alcanzado.

“El costo de acceso a recursos económicos que enfrentan las grandes compañías tiende a inhibir el desarrollo de las empresas más pequeñas”²⁶.

El principal objetivo de la búsqueda de financiamiento de PYMES, es y ha sido siempre promover el desarrollo económico de Chile, a través del fomento de la competitividad, la inversión, impulsar el crecimiento e incentivar la formación de capital de las PYMES y EMT, para que jueguen un papel relevante en nuestra economía, contribuyendo a generar más y mejores empleos e igualdad de oportunidades para la modernización productiva y que sean capaces de crecer sostenidamente en el tiempo.

Aún no existen mecanismos, que permitan generar una integración completa entre todos los actores del sistema, cuando se trata de la búsqueda de nuevas formas de financiar proyectos, o la obtención de recursos para la inversión en capital. A pesar

²⁶ Cuestionario COSRA. Mandato PYMES, Superintendencia de Valores y Seguros de Chile. www.svs.cl

de que existen programas que hoy funcionan, y han ayudado a muchos emprendedores, no pasan más allá de dar impulso a un negocio pero difícilmente todos llegan a mantenerse en el tiempo.

A esto se agrega, el costo que para las PYMES significa la falta de capacidad de responder ante instituciones financieras, quienes son cada vez más exigentes en sus requerimientos, como una forma de resguardarse frente a crisis económicas de las cuales los mercados se ven afectados constantemente.

2.2 POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

En este contexto, el Estado Chileno brinda una gran variedad de opciones a las cuales las PYMES pueden acceder. En la actualidad se pueden encontrar diversas instituciones públicas, que ofrecen instrumentos de apoyo y fomento para emprendedores y pequeños empresarios de todas las zonas del país. Con el propósito de facilitar el levantamiento de sus proyectos de negocio, los pequeños empresarios cuentan con múltiples instrumentos en base a créditos, subsidios, garantías y variadas líneas de financiamiento.

Dentro de todo el conjunto de programas e instituciones que se ocupan de estas materias, se puede mencionar algunos de los actores de mayor influencia en Chile; El Ministerio de Economía, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO),

encargado desde su creación, de impulsar la actividad productiva nacional, y otros ministerios sectoriales que asignan fondos que promueven el desarrollo de investigaciones y capital para iniciativas innovadoras. Otro programa en existencia es el Fondo de Garantía para las Pequeñas Empresas (FOGAPE), el cual otorga garantías de hasta 80% de los créditos bancarios a favor de las PYMES, que no superen el nivel máximo de ventas determinado por ley y se encuentre al día en sus compromisos financieros.

Como se señalaba, sin duda Chile ha tratado de fomentar la producción nacional, mediante planes de desarrollo creados para apoyar a las PYMES, ya que éstas son organizaciones frágiles en concepto de solvencia económica a largo plazo.

Aún, cuando éste ha sido un problema que se ha tratado de remediar, resulta casi imposible desterrarlo por completo. Los Bancos por su parte realizan constantes evaluaciones que les permitan reducir los riesgos de cartera de clientes, tratando de flexibilizar el otorgamiento de préstamos²⁷, adecuándose al entorno económico y de sus propias perspectivas frente a la competencia entre instituciones financieras, y de acuerdo a las regulaciones y normativas pertinentes, y así ofrecer mejores condiciones crediticias a las PYMES en términos de plazo, garantías y tasas.

²⁷ Resultados de la encuesta en segundo trimestre del 2010. Estudio del Banco Central de Chile; "Metodología de la Encuesta sobre Condiciones Generales y Estándares en el Mercado de Crédito Bancario"

Para este fin, se han potenciado a las Sociedades de Garantía Recíproca que son materia nueva en Chile, y que pretenden convertirse en una nueva mejor opción de acceso al financiamiento de dichas empresas, sin excluir o remplazar otros medios de financiamiento y hasta complementando alguna otra forma de obtener recursos. Este tipo de sociedades deben cumplir para este efecto, constituirse como sociedades especiales tal como se revisó en el *Marco Teórico*.

2.3 PORQUE SE NECESITA FINANCIAMIENTO

Si consideramos la globalización de los países, donde las grandes empresas ven acentuadas sus posibilidades de negocios, por otro lado las PYMES, se encuentran en una posición desventajosa para enfrentar la inminente competencia a la cual están sometidas, y más aún que no cuentan con un mercado de capitales adecuadamente desarrollado que las apoyen²⁸. Pero son muchos más los problemas que enfrentan las PYMES, y están dados básicamente por la insuficiencia de garantías a las que pueden optar ó por la poca movilidad de los créditos para obtener el financiamiento necesario y adecuado para el desarrollo de sus proyectos, ya sea para la implementación de tecnología a sus procesos productivos, capacitación de su personal, introducción de un nuevo producto al mercado, incrementar la capacidad productiva, entre otras.

²⁸ Documento de trabajo del Banco Central de Chile; "Sobrevivencia de PYMES en Chile: ¿ha cambiado a través del tiempo?, ¿difiere por industrias?", Agosto 2007.

Las restricciones en la oferta de préstamos por parte las instituciones bancarias, ocurren principalmente por algunos de estos motivos²⁹:

- La poca credibilidad que proyectan las PYMES en cuanto a la capacidad de responder a deudas contraídas, debido a muchos casos por la morosidad generada de deudas anteriores.
- La ausencia de un orden contable financiero dentro de la organización, el cual permita reflejar la situación actual y oportuna de la empresa, lo cual provoca que las instituciones financieras no evalúen adecuadamente las líneas de crédito a una PYME o EMT.

Si a estos motivos le agregamos otros elementos³⁰ que se relacionan al riesgo de las PYMES, los cuales determinan que el acceso a cualquier tipo de financiamiento pueda ser más caro y complejo para ellas en términos comparativos con grandes empresas, es que:

- Tienen por lo general menos información de gestión financiera - contable que las grandes empresas.
- En general existe menos información histórica del negocio de una PYME frente a grandes empresas.

²⁹ Ministerio de Economía; “Identificación de Obstáculos al financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas desde la perspectiva de la oferta y la demanda”, año 2010.

³⁰Cristián Solís de Ovando Lavín; “ Las PYMES, sus Características y las Alternativas de Financiamiento”

- En general tienen menos garantías reales que las grandes empresas.
- Sus flujos de caja por lo general son menos predecibles y mucho más variables que las grandes empresas o simplemente no los hay.

Según las características mencionadas, claramente el nivel de riesgo de una PYME, se muestra mucho más alto que el de las grandes empresas. Al ser esta la situación, ellas deben enfrentar tasas de interés más altas en relación a las grandes empresas, ya que el mercado financiero (los bancos) se basan en su propia percepción sobre el riesgo de la empresa, es decir la capacidad de pago que ellas representan³¹. Por lo tanto se ven afectadas por los costos de financiamiento ya que deben pagar spread más altos o garantías más exigentes. Deben enfocarse además, en ser sustentables y presentar proyectos de inversión que sean rentables para su negocio y para quien otorga el financiamiento. Muchas veces las prendas que deben otorgar comprometen la totalidad de su negocio.

Otro punto relevante es que si bien existen varias modalidades de financiamiento especial para las PYMES, solo entregan recursos para realizar diferentes proyectos y no la asesoría que permita canalizar de mejor manera posible dichos recursos, y evitar que estos se pierdan, debido a la poca experiencia en el manejo financiero. Por consiguiente la PYME queda con recursos, pero a la deriva sin saber cuál será la mejor manera de administrar los fondos de tal manera obtener flujos futuros.

³¹Informe de Estudios Económicos Estadísticos, Banco Central de Chile; “Metodología de la Encuesta sobre Condiciones Generales y Estándares en el Mercado de Crédito Bancario”, Abril 2007.

2.4 FORMAS DE FINANCIAMIENTO

Una empresa cuenta con varias formas de financiamiento que van desde alternativas propias (como aumento de capital del dueño o socios, ó la retención de las utilidades) o externas (como créditos de proveedores y acreedores, crédito bancario, factoring, leasing, entre otras); pero para que pueda lograr una buena gestión al decidir cuál será la medida que más se acomode a la necesidad financiera, primero debe identificar si éstas son fijas o variables, es decir, si son para comprar una maquinaria o para incrementar el capital de trabajo; si están destinadas a reestructurar el pasivo, pasando deudas de corto plazo a largo plazo; decidir si requerirán o no la solicitud de un préstamo a algún banco o institución pública.

La decisión estará dada según los aspectos de importancia para la empresa, tal como el mercado, la calidad de las materias primas, el diseño del producto, la capacidad de gestión del empresario y del mismo modo, deben analizar la capacidad de pagar la deuda que eventualmente contraiga la PYME.

En consecuencia, una vez identificada cual es la necesidad real de financiamiento que requiere, se debe estar en condiciones de negociar los términos más conveniente del préstamo, especificando los parámetros básicos que lo definen tales como la cantidad de dinero a solicitar, plazo de vencimiento y tasa de

interés³², estos temas conforman lo primordial de la solicitud, y permiten evaluar la conveniencia de la operación, tanto para la PYME como para la institución financiera. De acuerdo a lo anterior, hay que tener siempre presente que el proceso de negociación debe asegurar que la cantidad sea suficiente para el fin pretendido, permitiendo una ejecución normal de las inversiones programadas.

Estos parámetros están estrechamente ligados, y la conveniencia de un préstamo lo determina la combinación de ellos. En efecto, el fracaso de una operación se puede producir sólo si uno de estos parámetros no se ajusta a las necesidades y la realidad de la empresa. Por lo tanto, la PYME debe ser capaz de negociar las condiciones óptimas de un préstamo, de tal modo que el monto solicitado, las condiciones de plazo y la tasa de interés se adecuen a los negocios reales de la empresa.

Las alternativas para conseguir financiamiento, a las que puede optar una PYME sin duda son variadas, a continuación se analiza brevemente las más significativas, a las que pueden acceder las pequeñas empresas.

³² Informe de Estudios Económicos Estadísticos, Banco Central de Chile; “Metodología de la Encuesta sobre Condiciones Generales y Estándares en el Mercado de Crédito Bancario”, Abril 2007.

2.4.1 CRÉDITO BANCARIO

Se entiende que es el beneficio monetario que se obtiene de una entidad financiera (una caja de ahorros o un banco, una cooperativa, por ejemplo) a favor de un beneficiario³³. Básicamente existen dos modalidades fundamentales: el préstamo y el crédito. Cuando solicitamos un préstamo la entidad financiera nos entrega una cantidad de dinero, obligándonos al cabo de un plazo establecido a devolver dicha cantidad, más los intereses correspondientes. Ver Cuadro N°1 de análisis comparativo entre Préstamo y Crédito.

Al requerir un crédito (entendido como una línea de crédito) la entidad financiera se obliga a poner a nuestra disposición fondos hasta un límite determinado y un plazo prefijado. Estos son en general para satisfacer necesidades de capital de trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo.

Los factores a considerar por los bancos al momento de otorgarlos, dependerán de las variables mencionadas en cuadro N°1, que dicen en relación a la capacidad de pago, montos, plazos, tasas de interés y garantías que pueda ofrecer.

³³ Portal de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, www.clientebancario.cl

Cuadro N°1 Análisis comparativo entre un préstamo y un crédito.

	PRÉSTAMO	CRÉDITO
DISPONIBILIDAD	La institución financiera pone a disposición del cliente una cantidad fija y el cliente adquiere la obligación de devolver esa cantidad más comisiones e intereses pactados un plazo acordado.	La institución financiera pone a disposición del cliente, en una cuenta de crédito, el dinero que éste necesite hasta una cantidad de dinero máxima.
PLAZO	Suele ser una operación a medio o largo plazo y la amortización normalmente se realiza mediante cuotas regulares, mensuales, trimestrales o semestrales.	Suele ser para operaciones a menor plazo
RENOVACIÓN	No admite renovación, al vencimiento del plazo establecido, se debe realizar un nuevo contrato de préstamo.	Admite la posibilidad de renovación y ampliación, cuantas veces se necesite, del máximo disponible.
TASAS DE INTERÉS	Suelen tener tasas de interés más bajas que el crédito aunque se deben pagar intereses por la totalidad del importe concedido.	Suelen ser más altas que en el préstamo y el plazo de amortización generalmente es más corto. Aunque esto siempre depende de las condiciones que se pacten con la entidad.
PROPÓSITO	Se utilizan para adquirir bienes de larga duración como viviendas y vehículos, es decir, productos de los que conocemos su precio.	Se suelen utilizar para cubrir necesidades momentáneas de liquidez y que no saben exactamente cuándo ni cuánto van a necesitar.

Fuente: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación del Campo de Gibraltar, Adaptación Propia.

2.4.2 CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN

La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) fue creada en 1939, es el organismo del Estado Chileno encargado de impulsar la actividad productiva nacional³⁴.

CORFO pone a disposición de las empresas diversos instrumentos que incluyen créditos de largo plazo y cofinanciamiento. Estos cubren parcialmente el costo de los esfuerzos de modernización de las empresas y exigen un aporte de ellos, creciente en el tiempo, que asegura que las iniciativas emprendidas sean de real interés para los beneficiarios. A fin de aumentar la eficacia de su labor, CORFO ha establecido una red de colaboración integrada por instituciones chilenas y extranjeras que contribuyen al desarrollo empresarial. CORFO cuenta con una larga experiencia en programas de apoyo a la modernización empresarial.

Es así como los subsidios para empresas se incrementaron en 48% en 2009 con respecto a 2005, y en 712% el volumen de créditos para empresas, incluyendo los préstamos movilizados por las garantías CORFO. Las empresas atendidas se elevaron en 151%, explicado fundamentalmente por el mayor acceso de éstas a créditos y coberturas³⁵.

³⁴ http://www.corfo.cl/acerca_de_corfo/que_es_corfo/historia

³⁵ Las vías para el desarrollo económico- Agenda CORFO 2006-2010

2.4.3 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 financiamientos³⁶.

Estas entidades pueden postular a la garantía del Fondo, sólo respecto de créditos para financiar capital de trabajo, proyectos de inversión, constitución y/o aportes a sociedades productivas.

La administración del FOGAPE le corresponde a Banco Estado, siendo supervisado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF).

Cabe destacar que el FOGAPE no es un crédito sino una garantía. Que da acceso al financiamiento a los empresarios elegibles que no disponen de garantías suficientes. No exige garantías adicionales, siendo decisión de las instituciones financieras la exigencia de garantías complementarias.

³⁶ www.fogape.cl

La administración y representación legal del fondo se rige por el Decreto Ley 3.472 de 1980 (cuya última modificación fue el 03 de Agosto del 2007) y por el Reglamento de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) Capítulo 8 y 9 de normas actualizadas.

De esta forma, el FOGAPE se convierte en el primer antecedente, como referente de los sistemas de garantía, que si bien no es de la misma naturaleza jurídica que una SGR, ambas apuntan a los mismos objetivos.

Analizando los aspectos más importantes entre ambos instrumentos, se pueden establecer los puntos de diferenciación que se exponen en el Cuadro N°2.

Bajo la perspectiva de la globalización y el desarrollo industrial, generan una brecha que es necesaria financiar, ya sea por la vía de fondos propios o de terceros. En Chile, se ve reflejado que el financiamiento es intensivamente vía deuda con fondos de terceros. Los diversos mecanismos de financiamiento presentan ventajas y desventajas, que deben ser analizadas rigurosamente por cada PYME al tomar una decisión.

Cuadro N°2, Análisis comparativo entre Fogape y SGR.

	FOGAPE	SGR
Clasificación	(Programa de garantía)	(Sociedad de garantía)
Gestión de los recursos	Administrador delegado (Banco del Estado)	Administración de la sociedad.
Fuente de los recursos	Públicos	Privados y públicos
Forma jurídica	Persona jurídicas de derecho público	Sociedad Anónima de Garantía Recíproca
Operación crediticia	Delegada en instituciones financieras	Delegada en instituciones financieras
Características del usuario	No fidelizado. Usuario no se relaciona con el Fogape	Fidelizado. Usuario se relaciona directamente con la SGR
Esquema de fiscalización	Directo (SBIF)	Delegado. Ejercido por la SBIF a través de las Sociedades Evaluadoras
Cuerpo Legal	DL 3.472 de 1980	Ley 20.179 de SGR del 20.06.2007

Fuente: Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 "Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (SGR) En Chile", SBIF. Adaptación propia.

De lo mencionado anteriormente, se observa que para cumplir con los requisitos de las propias negociaciones financieras, las PYMES deben presentar algún tipo de garantía. Esto es así porque el sistema financiero es el más regularizado de los sectores, y su actividad inversora se basa en las garantías, esta situación se basa en las reglas de Basilea II que establecen su esquema de funcionamiento.

La justificación de su utilidad, recae en el argumento de compensar los problemas de asimetría de información entre prestamista y prestatario.

En resumen, entre los múltiples problemas a los que se enfrenta una PYME a la hora de solicitar un crédito, la falta de garantías es uno de los más importantes.

III. LOS SISTEMAS DE GARANTÍA COMO ALTERNATIVA DE ACCESO A MEJORES CONDICIONES CREDITICIAS

3.1 SISTEMA DE GARANTÍA

Es difícil que las PYMES logren fácilmente encontrar el óptimo o la solución a sus problemas financieros, ya que éste varía de acuerdo al tipo de sector industrial. Por lo general las limitaciones de movilidad y de división de las garantías que entrega la PYME a la banca, recae en una reducida flexibilidad en los requerimientos cuando se trata de una empresa que recién inicia actividades, porque los bancos exigen demasiadas garantías y suelen ser muy rigurosos con los documentos que les solicitan³⁷.

En este contexto, los sistemas de garantías de crédito para las PYMES son un elemento esencial para solucionar los problemas mencionados anteriormente, ya que no sólo facilitan el acceso al financiamiento (mediante el otorgamiento de garantías), sino que además mejoran las condiciones del préstamo en términos de plazos, montos y tasas de interés.

³⁷ Banco Central (2009) - Resultados de la Encuesta sobre Créditos Bancarios del cuarto trimestre del 2009.

Los sistemas de garantía se han establecido con el propósito de cubrir parte de las pérdidas incurridas cuando los prestatarios no pueden cumplir con sus obligaciones. El propósito de estos sistemas es alentar a los bancos comerciales a que financien pequeñas empresas que presentan proyectos viables, aún cuando no puedan presentar las prendas, garantías adecuadas o no tienen una larga historia crediticia que demuestre su finalidad de pago.

La SGR, podrá afianzar diversas obligaciones del deudor y ante uno o varios acreedores (llámese Bancos), aun cuando el bien entregado en garantía sea sólo uno. En otros términos, para efectos de caucionar las obligaciones de uno de sus beneficiarios, la Sociedad deberá atender al valor de él o de los bienes que garantizan la fianza y a la calidad del proyecto

La presencia de la garantía avalada por SGR, le asegura al banco el efectivo cobro del préstamo, permitiéndole de esta forma reducir la tasa. La tasa incluye un componente que intenta compensar al banco del posible no pago, por lo que asegurar que lo adeudado si se pagará, reduce los riesgos para el banco y se puede negociar una tasa igual de conveniente para él, pero siendo un menor costo para la PYME.

La forma de operar, en Chile, consiste en emitir certificados de fianza a favor de las PYMES, quienes a su vez presentan una contragarantía a la SGR. La cual hará válida en el caso de que la PYME no cancele sus compromisos. Al ocurrir esta

situación, el banco o institución financiera puede exigir el pago del crédito que extendió en favor de la PYME, y cobra a la SGR según las facultades otorgadas en la ley, esto es mérito ejecutivo para su cobro lo que significa que en caso de incumplimiento del acuerdo, se puede solicitar el pago mediante un juicio ejecutivo, donde la demanda se notificará válidamente en el domicilio que la entidad haya fijado en el correspondiente Certificado de Fianza³⁸.

La SGR en su calidad de fiadora de la garantía, deberá asumir la deuda y cancelar la obligación contraída por la PYME con el banco acreedor, los fondos para esto los obtienen por los recursos estatales que la ley les permite adquirir, explícitamente los fondos Corfo y otros recursos privados. Además, deberá accionar en contra del referido deudor, con el fin de hacer efectivas las contragarantías que éste hubiere otorgado a la sociedad.

3.1.1 CONTRATO DE GARANTÍA RECÍPROCA

De este tipo de relación, de afianzador o aval, nace el contrato de Garantía Recíproca que es el acuerdo entre la SGR y la PYME, en calidad de formalizar un compromiso para el cumplimiento de obligaciones, el cual también es llamado “Contragarantía”.

³⁸ Artículo 12, Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

En la Contragarantía se deben establecer todas las obligaciones y prohibiciones propias de todo contrato cualquiera sea su naturaleza. Como se revisó en el marco teórico, la contragarantía al menos debe contener las especificaciones de las partes, los montos afianzados, los plazos de cumplimiento y cualquier otra característica pertinente al contrato entre afianzado (beneficiario) y entidad afianzadora.

3.1.2 CERTIFICADO DE FIANZA

El crecimiento económico, ha permitido que se desarrollen variados instrumentos que permiten garantizar el cumplimiento de obligaciones, tales como pagarés, cartas de crédito, boletas de garantías, entre otras. En la actualidad se está en presencia de un nuevo instrumento, el Certificado de Fianza, el cual es el documento que representa el afianzamiento que entrega la SGR a la PYME que lo requiera, la cual luego presenta en los bancos para analizar cual ofrece una mejor tasa de interés.

Por lo general en Chile, los requisitos que solicitan los bancos comerciales para entregar créditos especiales al sector de micro y pequeña empresa, varían entre instituciones financieras, pero los más comunes son que la PYME presente³⁹:

- Antigüedad mínima de 12 meses
- Buenos informes comerciales
- Últimos IVAs
- Presentar respaldos o garantías de acuerdo al monto solicitado (patrimonio propio, avales)
- Estados Financieros
- Presentar proyectos a realizar (en algunos casos)

Con el respaldo de la SGR, basta que el beneficiario presente el certificado de fianza en un banco, y con esto los acreedores están mayormente dispuestos a prestar dinero a mayores montos, menores tasas y a mayores plazos, porque saben que cada certificado es una garantía real líquida, y que está garantizada. Ya que las SGR, evalúa previamente al beneficiario y además las SGRs administran los fondos de manera regulada según art. N°6 en ley 20.179⁴⁰, lo que genera un mayor interés de la banca por financiar a la empresa PYME.

³⁹ Problemas de Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa, Proyecto de Investigación dirigido por el Profesor Juan Ferrari Ibacache, del año 2004, PUCV

⁴⁰ Ley 20.179, Artículo 6°.- “Los recursos de la Institución de Garantía Recíproca, deberán ser invertidos en los instrumentos y otros bienes expresamente autorizados por su respectivo estatuto.”... “Salvo disposición en contrario del estatuto, al menos el 50% de la reserva patrimonial, sólo podrá ser invertido en los instrumentos financieros señalados en los números 1), 2), 3) y 4) del artículo 5° de la ley N°18.815”.

En tanto al bajísimo costo de la emisión del certificado de fianza, permite una mayor facilidad para de institución financiera, lo que se traduce en mayor competencia entre ellas y por consecuencia un mejor servicio.

3.2 VENTAJAS PARA ACTORES DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Las normas dadas por la Ley 20.179, proporcionan de una u otra manera que los pequeños empresarios adviertan un mejor horizonte, donde sean partícipes de una competencia menos desigual. Donde PYMES, Entidades Financieras y Estado se ven beneficiadas de este sistema por los siguientes motivos.

1) Beneficios atribuibles a las PYMES:

Para ellas lo más relevantes es que operar con SGR le permite obtener mayores montos afianzados en relación a las contragarantías que ellas pueden aportar, así como un efecto de apalancamiento que permite mejorar su posición negociadora, con lo que pueden obtener mejores y más convenientes tasas, en plazos adecuados permitiendo que los montos de las cuotas tengan menos impacto en sus flujos de caja. Otros beneficios atribuibles a ellas es que obtienen asesoramiento en sus operaciones de financiamiento, modificación o creación de sus planes de negocios, y asesoramiento en temas de estructura legal. Otro punto

importante es la capacidad de divisibilidad de las garantías, que permite fraccionar los certificados en más de uno con una sola prenda o hipoteca.

2) Beneficios atribuibles a Instituciones Bancarias:

Para la banca los beneficios se traducen esencialmente a la transferencia de riesgo y a la disminución de los costos por administración de cartera, eliminando el costo por administración de cobranza. Esto implica que la banca ejecute menores montos en provisiones por cartera vencida, ya que se transan garantías mas líquidas, lo que significa para ellas un menor riesgo de no pago.

3) Beneficios atribuibles a Estado:

Las ventajas para el Estado consisten en que se promueve la transparencia en la asignación de fondos y recursos, se da la posibilidad de que se incremente el número y variedad de empresas de Inversión, hay mayor promoción de las PYMES, se ve facilitada la creación de empleos y el pago de impuestos debido a la mayor formalidad que adoptan las PYMES, con lo que se ve impulsado el crecimiento y desarrollo de nuevos proyectos públicos.

3.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIO DE LAS SGR

La forma en que operan estas sociedades, es evaluando a las empresas quienes solicitan una garantía a las SGR, para solicitar créditos a bancos o instituciones financieras quienes son los acreedores. Estas fianzas o garantías (garantías personales y/o reales⁴¹) se encuentran respaldadas por el patrimonio de la SGR.

Una vez que cumplen ciertos requisitos las empresas o beneficiarios, afianzados por la SGR, como actividad principal que da inicio a esta relación, deberán suscribir con las mismas un contrato de garantía recíproca, en conformidad con los pactos que se celebren entre las partes.

El beneficiario, es quien se compromete ante la SGR a realizar el pago de las obligaciones en que la propia SGR hubiese incurrido, en cumplimiento de las obligaciones garantizadas con el banco. Este contrato posee mérito ejecutivo para su cobro⁴². No obstante, es el certificado de garantía o fianza, el instrumento que lo certifica y define tanto sus atributos como su alcance.

Los beneficiarios respaldan sus compromisos con la SGR, mediante la constitución de garantías; lo que en este caso se define como contragarantías. Los beneficiarios

⁴¹ Las garantías personales corresponden a fianzas o avales que afectan el patrimonio de quien las otorga, en contraste con las garantías reales, las que afectan a un bien específico (mueble o inmueble).

⁴² Artículo 12° inciso VII. Ley 20.179, que establece un Marco Legal para Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

de las SGR aportan estas garantías que, en su efecto, podrían ser reales o personales para con la SGR.

Un aspecto particular de estas instituciones, es que funcionan apalancadamente, esto es, el monto de los créditos afianzados por ellas, tiende a superar el valor de las contragarantías aportadas. Esto con el motivo de aumentar la oferta de las contragarantías y lograr reducir los costos de operar dichas garantías, como mecanismo para mejorar las condiciones de crédito de las empresas de menor tamaño. En este contexto las SGR, constituyen un mecanismo que permite mejorar las condiciones de negociación de las empresas frente a los oferentes de crédito.

Para afianzar las obligaciones de sus socios, la SGR emitirá en forma material o inmaterial uno o más certificados de fianza, a favor del acreedor ya sea Banco o Institución financiera, con la que el socio afianzado obtenga un compromiso.

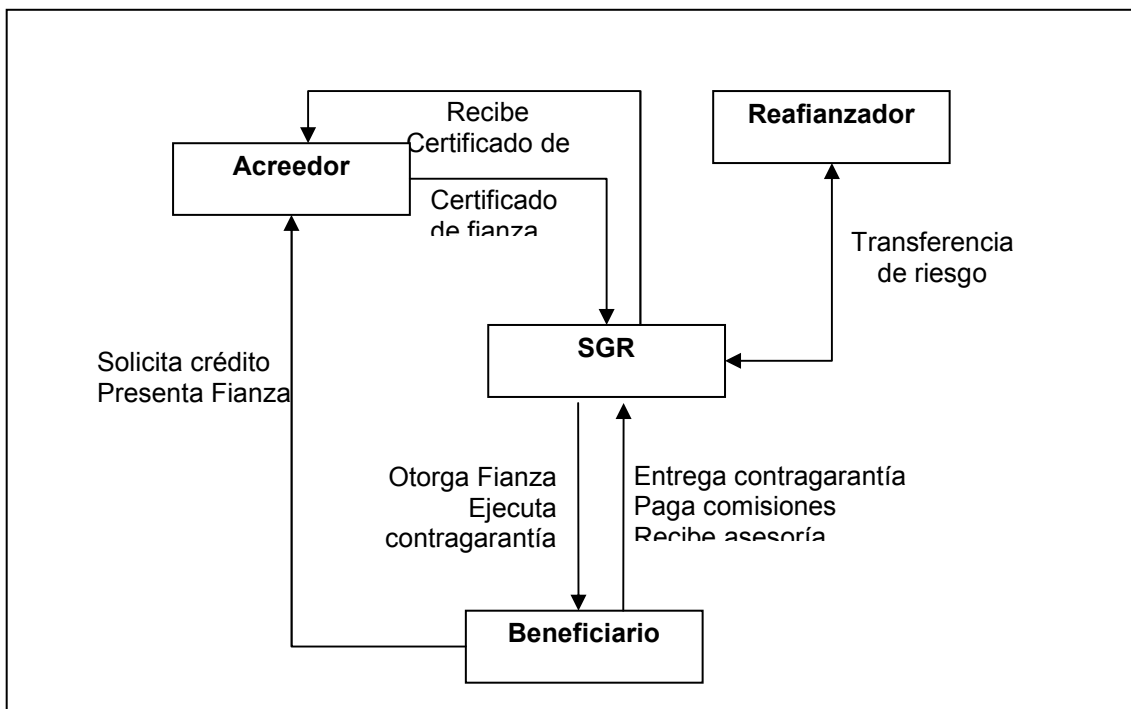
3.4 ESQUEMA GENERAL DE FUNCIONAMIENTO DE LAS SGR EN CHILE

Este esquema, explica de forma gráfica la relación que existe entre: los actores principales y los elementos participantes del proceso de operación de las SGRs, los que fueron explicados en los puntos anteriores.

Al operar con SGR y teniendo estos certificados a favor, las PYMES se ven más beneficiadas, ya que pueden acceder más fácilmente a los créditos y tienen la

capacidad de negociar de mejor manera las condiciones y con ello se amplía la gama de posibilidades de obtención de créditos para las PYMES. Ver cuadro N°3 de funcionamiento

Cuadro N°3, Esquema funcionamiento SGR.



Fuente: Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 "Supervisión De Las SGR (SGR) En Chile", SBIF

Como los certificados de fianza son divisibles, puede emitirse más de un certificado y fraccionar bienes para garantizar diversas obligaciones con aquellos bancos con que los beneficiarios realizan sus negocios.

3.5 S.G.Rs. CONSTITUIDAS

En Chile actualmente, se encuentran en funcionamiento siete Sociedades de Garantía Reciproca, inscritas en el registro de la Superintendencia de Valores y Seguros, las cuales se detallan a continuación:

Proaval Chile SAGR: Fue la primera SGR en Chile y está conformada por Socios de Empresas PYMES, Socios Inversionistas y Asociaciones Gremiales vinculados a las PYMES. Sus accionistas son Plataforma Inversiones S.A., Inversiones y Servicios Financieros S.A. y Asesorías e Inversiones Rodas S.A.

Su principal foco son las empresas medianas y mayores dentro del segmento de las pequeñas. Su registro en la SBIF data del 24 de Diciembre de 2008.

AVAL Chile SAGR: Está Conformada por profesionales con experiencia en el ámbito financiero. Su principal foco son las empresas medianas. Su registro en la SBIF data del 24 de Diciembre de 2008.

Confianza SAGR: Está constituida por un grupo de profesionales con conocimiento y trabajo en el mundo de las micro y pequeña empresas. Su principal foco son las empresas pequeñas y mayores dentro del segmento de las microempresas. Su registro en la SBIF data del 18 de Marzo de 2009.

Congarantía CGR: Está conformada por 50 miembros, de los cuales 45 son personas Naturales y 5 son instituciones Jurídicas, estas últimas pertenecientes al grupo de empresas CONAVICOOP y son: Concrédito S.A; CONAVICOOP; Convivienda S.A.; Inmobiliaria Londres Ltda. y CobChile Ltda. Su principal foco son las empresas pequeñas, microempresas y emprendedores. Su registro en la SBIF data del 24 de Diciembre de 2008.

Masaval SAGR: Se constituyo a partir de un grupo de destacados directores y empresarios de conocida trayectoria que se unieron a ejecutivos bancarios de primer nivel. Su principal foco son las empresas medianas y mayores dentro del segmento de las pequeñas. Su registro en la SBIF data del 30 de Diciembre de 2009.

First Aval SAGR: Esta conformado por un grupo de profesionales con amplio conocimiento y trabajo en el mundo de las pequeñas y medianas empresas, el sector bancario y el mundo empresarial. Su principal foco son las empresas medianas y pequeñas, particularmente clientes del factoring. Su registro en la SBIF data del 20 de Enero de 2010.

Fianzas Insur SAGR: Su composición nace a partir del grupo Continental expertos en Compañías de Seguros y garantías. Su principal foco son las empresas medianas. Su registro en la SBIF data del 31 de Mayo de 2010.

IV. CASO PRÁCTICO

“SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA PROAVAL CHILE S.A.G.R.”

La entidad con la cual se desarrolló gran parte del trabajo de tesis corresponde a la Sociedad de Garantía Recíproca Proaval Chile Sociedad Anónima de Garantía Recíproca, la cual es una sociedad de carácter mercantil y anónima cerrada de garantía recíproca, regida por la Ley N° 20.179 y supervisada por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, dedicada al área de la financiación la cual tendrá como objetivo principal el otorgar garantías personales a los acreedores de sus clientes con la finalidad de caucionar las obligaciones que éstos contraigan en relación con las actividades propias de su ámbito empresarial, productivo, profesional o comercial. Asimismo, dentro de su giro de negocio se incluye el asesoramiento técnico, económico, legal y financiero a sus clientes; la administración de los fondos a que hace referencia el artículo 33 de la Ley 20.179; y la administración de las contra-garantías subyacentes a los afianzamientos otorgados⁴³.

Proaval Chile S.A.G.R., ha surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las PYMES en sus relaciones de negocio con sectores de mayor tamaño o envergadura. Estas sociedades tienen por objetivo otorgar garantías a las PYMES

⁴³ Constitución de Sociedad “Proaval Chile Sociedad Anónima de Garantía Recíproca”, www.proaval.cl

para mejorar sus condiciones de acceso al crédito, lo que les permite acceder a:

Capital de trabajo: Con objeto de aumentar su capital para fortalecer la empresa.

Adquisición de bienes de capital: Renovar y adquirir maquinarias y equipos o actualizar su estructura productiva.

Proyectos de inversión: Crecer, remodelar y ampliar instalaciones, abrir nuevas líneas de producción.

Leasing: Adquirir bienes de capital en forma económica y sencilla.

Documentos de pago diferido: Mejorar sus flujos al negociar facturas y cheques de pago diferido a largo plazo.

Modernización tecnológica: Mejorar sus procesos productivos e instalaciones.

Otros.

Como toda empresa formalmente constituida, Proaval Chile S.A.G.R. tiene definido claramente su objeto de negocio, visión y misión, los que se indican a continuación:

4.1 VISIÓN PROAVAL

“Es una institución financiera dedicada al otorgamiento de fianzas que le permiten a la micro, pequeñas y medianas empresas, cooperativas y emprendedores de los sectores industria, comercio y servicios para acceder a financiamiento bancario, así como respaldar su participación en licitaciones, contrataciones de obras o prestación de servicios; asimismo, brindamos asesoría financiera y de gestión a nuestros clientes.”⁴⁴

4.2 MISIÓN PROAVAL

“La misión de Proaval Chile S.A.G.R. es posicionarse como intermediario financiero para de esa forma, negociar en representación de la PYMES condiciones crediticias muy beneficiosas y asesorar al pequeño y mediano empresario en sus proyectos para lograr mejorar o permitir su acceso al crédito y ser reconocida en Chile como la institución financiera pionera en el impulso y desarrollo del sector productivo regional, contribuyendo así al desarrollo económico y social del Estado, a través de la atención personalizada a sus clientes enmarcada en una relación fluida, transparente y de credibilidad con el sector financiero nacional, hecho sustentado en un recurso humano profesional comprometido y orientado a prestar

⁴⁴ Obtenido desde página web de Proaval Chile S.A.G.R, www.proaval.cl- Nuestra Misión

un servicio de calidad y oportuno, resguardando la solvencia y rentabilidad a sus accionistas”.⁴⁵

4.3 ANTECEDENTES DE CONSTITUCIÓN

Proaval Chile S.A.G.R., fue constituida el 02 de enero de 2008 con un patrimonio en torno a las UF 40.000, siendo este un 400% del mínimo exigido por ley. Se encuentra inscrita en el registro de Sociedades de Garantía Recíproca de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, con fecha 24 de Diciembre de 2008, con clasificación Categoría A.

Para el funcionamiento del sistema, se crearon fondos en los cuales participan inversionistas privados, con aportes de capital y CORFO con cuasi capital, de tal manera que Proaval Chile S.A.G.R. pueda re-avaluar sus operaciones con este fondo y así traspasar, parcial o totalmente, el riesgo a este último. Sin perjuicio de ello, la sociedad define como política re-avaluar el 100% del monto del certificado emitido (caución), con los siguientes límites para la distribución de la cartera: 95% para inversiones activos fijos/inmuebles; hasta 95% de inversiones activo fijo/muebles; y hasta el 80% del capital de trabajo.

⁴⁵ Obtenido desde página web de Proaval Chile S.A.G.R, www.proaval.cl- Nuestra Misión

Para la conformación de los fondos, CORFO ofrece recursos en la modalidad de línea de crédito no rotatorio de largo plazo con el objeto que sean invertidos en los instrumentos señalados en los números 1, 2, 3 y 4 del artículo 5° de la ley 18.815⁴⁶.

4.4 CLASIFICACIÓN DE RIESGO

La clasificación de solvencia de la sociedad ha sido denominada como: “Categoría BBB-”. Esta clasificación se funda bajo el riesgo que presenta por la actividad de negocio que desarrolla, tanto por el marco regulatorio de éste como por la forma en que Proaval Chile S.A.G.R. ha planificado la implementación del sistema de Garantía en Chile.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, han sido forjadas como entidades que avalan las deudas de sus beneficiarios, pero que pueden transferir, parcial o totalmente, el riesgo involucrado a los fondos de inversión creados exclusivamente para dichos fines.

Se establece que el monto de los créditos avalados, no podrá ser superior a tres veces el valor del fondo, situación que permite aguantar un elevado nivel de

⁴⁶ Ley 18.815, Artículo N°5.- “La inversión de los fondos, sin perjuicio de las cantidades que mantengan en caja y bancos, deberá efectuarse en: 1) Títulos emitidos por la Tesorería General de la República, por el Banco Central de Chile, o que cuenten con garantía estatal por el 100% de su valor hasta su total extinción; 2) Depósitos a plazo y otros títulos representativos de captaciones de instituciones financieras o garantizados por éstas; 3) Letras de crédito emitidas por bancos e Instituciones Financieras; 4) Bonos, títulos de deuda de corto plazo y títulos de deuda de securitización cuya emisión haya sido inscrita en el Registro de Valores de la Superintendencia respectiva.”

suspensión de algunos pagos de los préstamos afianzados y, además, el hecho que estas obligaciones tendrían prioridad en relación con otros pasivos del fondo.

De esta manera, considerando que la capacidad de pago de Proaval Chile S.A.G.R. dependerá de las características del fondo de respaldo y que, simultáneamente, podrán conformarse más de uno, el riesgo de todos los acreedores de los beneficiarios podría no ser uniforme (salvo que se mantengan fondos con similar exposición).

La clasificación de riesgo también reconoce que los socios de la SGR, cuentan con formación académica afín con las habilidades requeridas para la gestión del negocio. Juntamente, la clasificación incorpora los esfuerzos de la entidad por recoger la experiencia de otros países en el negocio de garantía, en donde se enmarca el acuerdo de cooperación conjunta suscrito con IBERAVAL SGR, empresa española del rubro formada en el año 1997.

La perspectiva de la clasificación, en lo relativo a la calificación de la Solvencia y de Calidad de Gestión, se califica "*En Observación*", por cuanto se asume que, tanto la compañía como la industria, podrían experimentar cambios importantes como consecuencia de un proceso natural de desarrollo, que incluye, entre otros, aspectos como adecuación al crecimiento, adaptación a las costumbres comerciales que vaya imponiendo el mercado y eventuales normativas que genere

el organismo regulador, todo lo cual podría afectar la rentabilidad del negocio y el tiempo que demore para alcanzar su punto de equilibrio⁴⁷.

4.5 CONVENIO CON IBERAVAL

La sociedad, firmó un convenio de colaboración conjunta con IBERAVAL, empresa española especializada en esta materia. En el acuerdo se estipulan las directrices que podrían contribuir al desarrollo de procesos y favorablemente del mercado mismo que se está comenzando a crear en Chile, con el objeto de mitigar los riesgos operativos de Proaval Chile S.A.G.R.

El convenio de colaboración conjunta firmado por el Presidente y Vicepresidente de la primera SAGR chilena, César Barros Montero y Alvaro Clarke de la Cerda y el Director General de IBERAVAL SGR Alfredo Herrero, expone lo siguiente:

- Que IBERAVAL SGR tiene como objeto social favorecer el acceso a la financiación de las micro y PYMEs de España, en el contexto de un proceso de mejora de la competitividad y el desarrollo de las empresas de su región.

⁴⁷ Oficio del 01-01-2009, Clasificadora de Riesgo Humphreys, Clasifica Solvencia y Calidad de Gestión de Proaval Chile S.A.G.R

- Que Proaval Chile S.A.G.R. contempla entre sus objetivos facilitar el acceso a la financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas de Chile, otorgándoles fianzas y asesoramiento financiero.
- Que tanto IBERAVAL SGR como Proaval Chile S.A.G.R. consideran de interés común estudiar la colaboración conjunta en actuaciones de intercambio de información, de mejores prácticas y de proyectos comunes de mejora integral de la gestión empresarial de ambas sociedades así como fomentar la internacionalización y cooperación entre sus empresas beneficiarias.
- Que ambas instituciones reconocen, con base a las experiencias acumuladas durante el proceso de implementación de Proaval Chile S.A.G.R. tener objetivos comunes y por ello mantener estrechas vinculaciones de cooperación técnica e institucional.
- Que es de interés de IBERAVAL, que las SGRs sean atendidas las necesidades de coberturas de garantía y financiación que demandan las empresas de España en el desarrollo de su actividad en Chile.

Ambas partes, en virtud de sus respectivos intereses acuerdan llevar a efecto el convenio de colaboración institucional, sujeto a una serie de cláusulas⁴⁸, que se señalan concretamente los estatutos de cada parte del acuerdo.

Con esta acción, lo que se busca con estos convenios es que la SGR, propicie la interacción entre el intermediario (SGR) y la PYME, para dar a conocer su funcionamiento y beneficios y servicios que ofrece, además de ganar la confianza en el sector de las pequeñas empresas y así poder abarcar a mas PYMEs o un sector industrial pequeño y ayudarles a la concreción de sus proyectos de negocios. Para que esto ocurra la propia PYME debe acercarse a Proaval Chile S.A.G.R. para evaluar el riesgo crediticio de la pequeña empresa.

Lamentablemente la forma de obtener mayor información de este tipo de sociedades y de todos los beneficios, es a partir de que el interesado se acerque a la SGR.

⁴⁸ Red Iberoamericana de Garantías- REGAR. Reportaje Convenio PROAVAL CHILE SAGR - IBERAVAL SGR, Noviembre 2008.

CONCLUSIONES

A lo largo del análisis realizado en este trabajo de Tesis, sobre el funcionamiento y constitución de las Sociedades de Garantía Recíproca, se resume que efectivamente son una alternativa positiva y prometedora, que con su aplicación en Chile, permite que las PYMEs tengan mayores posibilidades en la obtención de créditos, con mejores condiciones que las normales refiriéndose en términos de tasas, plazos, y movilidad de garantías. Ciertamente, la implementación de Sociedades de Garantía Recíproca es una más de tantas soluciones, al continuo problema de financiación en que se encuentran las PYMEs. Pero que de todos modos, pese a que aparentemente se trata de un instrumento muy noble y práctico, es indispensable mantener especial cuidado en no incurrir en un abuso del sistema. Ya que si bien, los sistemas de garantía son independientes de cualquier otro método y no excluyen otras formas de financiamiento, se trata de un nuevo intermediario que permite mayores oportunidades a las PYMEs.

Concluyendo, acerca de los principales factores limitantes en relación al difícil acceso al crédito para las PYMEs, son tres: la baja calidad en la administración que ejecutan los pequeños empresarios, insolvencia de la empresa en materias financieras y falta de garantías para el cumplimiento de contratos.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, son un instrumento relativamente nuevo, que intenta de cierta manera minimizar algunas de las fallas que tiene el sistema financiero, pero que no reemplaza a las entidades financieras, sólo ejecuta algunas de sus funciones lo que permite ahorrar al banco los costos de evaluación de créditos y clientes.

Lo más destacable de este modelo es que provoca una situación donde todos ganan, tanto las PYMES, como las empresas más grandes, y por supuesto el Estado que también se ve beneficiado, pues el sector empresarial en general sería más estable y homogéneo, y muchas de las variables macroeconómicas, como el desempleo y el crecimiento se verían favorecidas en el largo plazo.

La interacción entre estas Sociedades de Garantía Recíproca en el futuro, permitirán que se cumplan estos beneficios, si en Chile se es capaz de abordar a la mayor cantidad de PYMES, es decir, que se fomente la difusión y promoción de estos intermediarios para que pequeños empresarios den cuenta de una nueva oportunidad de acceso a mejores condiciones.

Finalmente se considera, que este trabajo cumplió con su finalidad, la cual consistió en informar acerca de este tipo de sociedades poco conocidas, planteándolas como solución a un problema latente en Chile. Pero es clave señalar, que la situación para las pequeñas empresas en Chile no cambiará a menos que los

sectores económicos potencien la integración o interacción entre los actores del sistema que se han descrito anteriormente.

Como recomendaciones a las Sociedades de Garantía Reciproca Chilenas, si bien se enfocan a pequeñas y medianas empresas, sería muy apropiado y deseable que:

- Se definieran por tipo de industrias o segmentar la industria a la cual pertenece la PYME, y crear una clase de cluster entre los mismos clientes.
- Fomentar la creación de más Sociedades enfocadas a una industria, permitiría que se conocieran de mejor forma los problemas que tienen las PYMEs por sector económico, lo que permitiría asesorar mejor y con mayor fundamento y respuesta según el tipo de industria.

BIBLIOGRAFÍA

Circular Sociedades de Garantía Recíproca N° 1 (16.10.2007). Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile.

Corcuera P, Gabriel (Abril 2008) “Sociedades de Garantía Recíproca “, Revista del Abogado, Derecho Comercial Edición N° 42.

Diario Estrategia (22.05.2009) “Crisis Es una Oportunidad Para Sociedades de Garantía Recíproca”

DiarioPYME.com (12.01.2009) “Las claves de las Sociedades de Garantía Recíproca “

Encuesta Anual de las Pequeñas y Medianas Empresas (Mayo 2006). Instituto Nacional de Estadísticas, Chile.

Garrido, Francisca (20.08.2008) “Sociedades de Garantía Recíprocas todavía no empiezan a operar” El Mercurio Cuerpo B Economía y Negocios; Página 8.

Historia de la Ley 20.179 (20.06.2007) “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de las SGRs”, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.

Informe emitido por la Comisión especial de PYMES (13.07.2005), de la Cámara de Diputados chilena, Boletín N° 3.627-03-01.

Iturrioz del Campo, Javier (Agosto 2001) “Las SGR como empresas de participación”. Revista CIRIEC N° 38 España, página 135.

Ley 18.815 (29.07.1989) “Regula Fondos de Inversión y de las sociedades administradoras”. Ministerio de Hacienda.

Ley 20.179 (20.06.2007) “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”. Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción; Subsecretaría de economía, fomento y reconstrucción.

Pombo González Pablo, “Las Sociedades de Garantías Recíprocas: una experiencia de financiación de las PYMES”. Boletín Económico de Andalucía BEA19_285.

Pombo, Pablo; Herrero, Alfredo (2001) “Los Sistemas de garantías para la Micro y La PYME en una economía globalizada”, España.

Revista CAPITAL (29.05.2008) “Lanzamiento Proaval - La primera SGR del país”, Artículo N° 228.

Serie Técnica de Estudios - N° 009, (Junio 2007) “Supervisión de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) En Chile”, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile.

Sociedad de Desarrollo Tecnológico de la Universidad de Santiago de Chile (2008) “Estudio de factibilidad para favorecer las instancias de profundización del mercado de garantías recíprocas”, Secretaria de Economía.

ANEXOS

Anexo N° 1: Tamaño de empresas según el nivel de ventas.

Tamaño	Límite Inferior U.F.		Límite Superior U.F.
Medianas-Grandes	75.000,1	-	100.000,0
Medianas	50.000,1	-	75.000,0
Medianas-Pequeñas	25.000,1	-	50.000,0
Pequeñas Grandes	10.000,1	-	25.000,0
Pequeñas-Pequeñas	2.400,1	-	10.000,0

Fuente: INE Encuesta Anual de las Pequeñas y Medianas Empresas, año 2006

Anexo N° 2: Regulaciones prudenciales explícitas en la Ley de SGR

Constitución

1. Capital mínimo inicial. UF 10.000 (Artículo 3).
2. Integridad de los Administradores (no haber sido condenados por crimen o delito simple).
3. Constitución como Sociedad Anónima de Garantía Recíproca de objeto exclusivo (Artículo 3).
4. Adecuación de los estatutos de la sociedad a disposiciones del Artículo 4 de la Ley de S.A. y del Artículo 5° de la Ley de SAGR. Este último referido al establecimiento de condiciones y límites internos para el otorgamiento de fianzas*.

Funcionamiento

1. Mantenión y acreditación anual de: un patrimonio mínimo de UF 10.000 y Moralidad del administrador y (Artículo 3).
2. Mantenión de una reserva patrimonial mínima equivalente al 20% del capital (Artículo 6).
3. Contar con Informe de Entidades Evaluadoras de SGR en dos épocas distintas de cada año (artículo 18).
4. Estados Financieros Anuales auditados por auditores externos inscritos en registro de la SVS (Artículo 20)
5. Presunciones de problemas financieros o solvencia, que exigen la suscripción de aumentos de capital y/o limitan la realización de nuevas operaciones (Título VI).
6. Límite de afianzamiento individual. (Monto de la Fianza – Ajustes por contragarantías) <10% Patrimonio

Fuente: Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 “Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (SGR) En Chile”, SBIF

Anexo N° 3: Funciones y atribuciones de la SBIF sobre las SGR

1. Debe Mantener un Registro de SGR (Artículo 17).
2. Debe Mantener un Registro de Entidades Evaluadoras de SGR (Artículo 18).
3. Debe establecer los requerimientos de los informes de evaluación, a fin de cumplir con exigencias de Clasificación de las SGR (Artículo 18).
4. Facultad de reglamentar y controlar a las Entidades Evaluadoras de SGR (Artículo 18).
5. Facultad de reglamentar la eventual participación del FOGAPE, como entidad reafianzadora (Artículo 34).
6. Facultad de requerir al acreedor toda la información considerada necesaria sobre las obligaciones afianzadas por una SGR (Artículo 21).

Fuente: Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 “Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (SGR) En Chile”, SBIF

Anexo N° 4: Criterios de Clasificación de las SGR conforme a disposiciones legales

Categoría	Condiciones	Efecto
A	<ul style="list-style-type: none"> - Que estén constituidas legalmente y tengan giro exclusivo. - Integridad de los administradores (que no hayan sido condenados por crimen o simple delito. - Patrimonio igual o superior a 10.000 UF. - Informe de evaluación externo favorable. 	<p>Garantía válida para ampliación de márgenes individuales de crédito (Artículo 84 de la Ley General de Bancos).</p>
B	<ul style="list-style-type: none"> - No se cumple alguna de las condiciones necesarias para estar clasificado en categoría A. 	<p>Garantía no admisible para ampliación de márgenes individuales de crédito (Artículo 84 de la Ley General de Bancos).</p>

Fuente: Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 “Supervisión De Las Sociedades De Garantía Recíproca (SGR) En Chile”, SBIF