

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORIA

ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA APLICACIÓN Y
FUNCIONAMIENTO DE LA LEY 20.179 QUE ESTABLECE LA
CONSTITUCIÓN Y OPERACIÓN DE SOCIEDADES DE GARANTÍA
RECÍPROCA

TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR Y AL
GRADO DE LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACION FINANCIERA Y
CONTROL DE GESTION

ALUMNAS: CLAUDIA CACERES ABALLAY
TAMARA PEÑA PIZARRO

PROFESOR GUIA: EDUARDO CABEZAS

VALPARAISO 2010

ÍNDICE

RESUMEN.....	4
1. MARCO TEÓRICO.....	5
1.1 Contexto Económico Político Chileno.....	5
1.2 Concepto PYMES.....	6
1.3 Contrato de Garantía Recíproca	8
1.4 Fondos de Garantía.....	8
1.5 Certificado de Fianza.....	9
1.6 Contragarantía.....	9
1.7 Gestión de Contragarantía.....	9
1.8 Institución o entidad de Garantía Recíproca.....	9
1.9 Beneficiario.....	9
1.10 Acreedor.....	9
1.11 Socios partícipes.....	10
1.12 Socios protectores.....	10
1.13 Reafianzador.....	10
1.14 Riesgo Financiero.....	10
1.15 Estándar BASILEA II.....	11
2. ACTUAL FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES.....	11
2.1 Antecedentes.....	11
2.2 Aspectos Generales.....	13
2.3 Formas de Financiamiento.....	14
2.4 Ventajas del Actual Sistema.....	22
3. APLICACIÓN DE LA LEY 20.179	23
3.1 Antecedentes de una SGR.....	23
3.2 Características de una SGR.....	24
3.3 Constitución de una SGR	26
3.4 Contrato de Garantía Recíproca.....	28
3.5 Fundamentos económicos de las SGR.....	29
3.6 Regulación y Fiscalización de las SGR.....	31
3.7 Experiencia internacional	35
3.8 ventajas de una SGR	35
4. PROAVAL CHILE S.A.G.R.....	37
4.1 Visión.....	37

4.2 Misión.....	37
4.3 Constitución.....	38
4.4 Clasificación de riesgo de Proaval.....	38
4.5 Convenio con Iberaval.....	39
4.6 Inversión de los recursos y de los fondos.....	40
5. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	42
6. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	43
6.1 Pregunta General.	43
6.2 Preguntas Específicas.	43
7. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
7.1 Objetivo General.	44
7.2 Objetivos Específicos.	44
8. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	45
8.1 Etapa I: Recopilación de Antecedentes.	45
8.2 Etapa II: Sistematización de la información.	45
8.3 Etapa III: Elección del Sujeto de Investigación.....	45
8.4 Etapa IV: Aplicación de las Técnicas de Recogida de Datos.	46
8.5 Etapa V: Credibilidad, confirmabilidad y fiabilidad.	47
8.6 Etapa VI: Tabulación de Resultados.	47
8.7 Etapa VII: Análisis de Resultados.	48
8.8 Etapa VIII: Discusión de Resultados.	48
8.9 Etapa IX: Conclusiones.	48
9. CONCLUSIONES.....	49
10. BIBLIOGRAFÍA.....	53
11. ANEXOS	56

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo, constituye una investigación sobre la aplicación de la ley 20.179 y el funcionamiento de las Sociedades de Garantías Recíprocas las que se constituyen para prestar apoyo financiero a las PYMES.

El objetivo del presente trabajo es determinar los efectos de la aplicación de la ley 20.179 que entrega la constitución y operación de las Sociedades de Garantía Recíproca, y definir cuál es el funcionamiento de estas entidades.

El modelo del análisis considera el marco teórico-conceptual y la técnica utilizada que es el paradigma cualitativo con un alcance descriptivo- explicativo, en el cual nos basaremos para realizar la investigación que en la primera etapa contempla una recopilación de información y antecedentes relevantes, después de entrevistas e investigaciones.

1. MARCO TEÓRICO

Los profundos cambios económicos han originado una fuerte repercusión de orden económico, político y social de grandes alcances y contenidos. No quedando fuera de este proceso de transformación y cambio las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Las reformas macroeconómicas y sus efectos combinados con la desregulación de los mercados, como por ejemplo la apertura económica y el fenómeno de la llamada globalización de los mercados, han influido fuertemente en las PYMES, alterando sus históricas bases y factores de competitividad. Las PYMES han pasado permanentemente por periodos de crisis y sobrevivencia, lo que ha producido un estancamiento que les ha impedido avanzar hacia modelos productivos, y que claramente no es el caso de las grandes empresas que se fueron adaptando a las nuevas políticas y cambios asegurando su posicionamiento, competitividad y de reorientación de sus principales actividades. Las nuevas condiciones les plantea a las Pymes problemáticas que no se pueden resolver en forma autónoma e independiente por parte de cada una de ellas, las urgencias actuales demandan acciones de política económica activa que fomenten y generen un entorno favorable a las Pymes, dentro de un marco jurídico de transparencia, apoyo y oportunidad.

1.1 Contexto económico político chileno

1.1.2 Situación actual de la economía

Actualmente Chile se encuentra en un contexto de crisis financiera internacional en que empezando por los EEUU y países del mundo desarrollados han entrado en recesión o en una violenta desaceleración de su producción desde septiembre del año 2008. Si bien las expectativas generales pronostican una pronta recuperación de las economías mundiales, los alcances de esta crisis aun no están claros, y no se sabe si ya hemos llegado a la parte más baja del ciclo.

Si bien Chile tiene una posición sólida, no estamos blindados. La economía será afectada por los remezones externos, aunque la solidez del sistema bancario, la regla de superávit

estructural y la acumulación de fondos externos le permiten a Chile resistir mejor que otros países de América Latina. Nuestro país tiene una economía sólida, pero no inmune.¹ Con todo, la crisis internacional no tiene la culpa de los problemas internos que hemos ido incubando en la última década. El verdadero problema económico de Chile no es la crisis externa, que será pasajera, sino nuestro escaso dinamismo. El bajo crecimiento en Chile se arrastra por más de 10 años, y promedia menos de 4% anual desde 1998. Aún con el mejor escenario externo en al menos medio siglo, los últimos años hemos crecido apenas entre el 4% y 5%, y en 2009 será bastante menor, con un crecimiento cercano a 0 o negativo. En realidad, el escaso dinamismo de nuestra economía se debe a una dramática caída de la productividad, que fue pilar fundamental en la época dorada del crecimiento (1986-1997) y que después de 1998 comenzó a caer drásticamente, hasta incluso volverse negativa durante los últimos años.² Si Chile aspira ser un país desarrollado en un plazo razonable, es urgente revertir esta tendencia.

1.1.3 Políticas de gubernamentales

Por diferentes razones, los gobiernos de América Latina han fomentado durante largo tiempo el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) nacionales. Lo hacen sobre todo porque ellas proporcionan empleo y contribuyen al crecimiento y al desarrollo económico de los países. Nuestro gobierno ha adoptado políticas que se orientan más al mercado, las instituciones gubernamentales de la región dedicadas a fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas están sufriendo una transformación similar.

Instituciones públicas como CORFO, Sercotec y el Instituto Nacional de Normalización disponen de registros de consultores que prestan servicios de asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas, financiados por el Estado. No obstante, no existe un sistema que estandarice y sistematice los procesos de selección, calificación, acreditación y registro.³

1.2 Concepto de PYMES:

En general, tanto las publicaciones a nivel nacional como internacional, que se refieren a diferentes segmentos de empresas, incluyen distintas definiciones del sector de empresas

¹ www.elmercurio.com/economiaynegocios/economia-chilena-y-la-crisis-e.asp

² www.elmercurio.com/economiaynegocios/economia-chilena-y-la-crisis-e.asp

³ www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/384731/Gobierno-suscribe-acuerdo-para-mejorar-calidad-de-consultoras-para-las-Pymes.html

pequeñas y medianas, principalmente debido a la ausencia de un criterio único y ampliamente aceptado. En este sentido, Chile no ha sido la excepción, y se han utilizado diferentes criterios, dependiendo del objetivo perseguido o de las necesidades de las instituciones que deben tratar el tema. Entre los parámetros utilizados para definir empresas según tamaño pueden mencionarse los siguientes: número de trabajadores, inversión en activos fijos, nivel de ventas, o una combinación de estas variables. También se han adoptado factores o elementos de tipo cualitativo para su diferenciación.

1.2.1 PYMES en la Unión Europea

Se actualiza la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, de modo que refleje mejor su realidad económica. La definición de las empresas en función de sus efectivos y de su volumen de negocios o de su balance general es esencial para determinar cuáles de ellas pueden acogerse a los programas o las políticas de la Unión Europea (UE) destinados específicamente a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Se actualiza la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas para tener en cuenta la evolución de la economía desde 1996 (inflación y crecimiento de la productividad) y las enseñanzas extraídas de su práctica. La nueva definición precisa la calificación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y el concepto de microempresa. Se refuerza así la eficacia de los programas y las políticas comunitarios destinados a estas empresas. Se trata de evitar que las empresas cuyo poder económico sea superior al de una verdadera PYME puedan aprovecharse de los mecanismos de apoyo destinados específicamente a éstas.⁴

1.2.2 PYME en Chile

El Ministerio de Economía clasifica las empresas de acuerdo al nivel de ventas. Considera que las Empresas Pequeñas son las que venden entre UF2.400 y UF25.000 al año y las Empresas Medianas venden más de UF25.000 al año pero menos que UF100.000. Esto implica que en términos de ventas anuales definimos como PYMES a las empresas que se encuentran en el rango de UF2.400 y UF100.000⁵. Se puede concluir que a este segmento de empresas corresponde una parte significativa del número de empresas, empleo y ventas, no así de las exportaciones. “En efecto las PYMES como empresas representen más del 20% del total de empresas del país

⁴ www.europa.eu

⁵ www.SII.cl/contribuyente/empresa_por_tamaño/pymes.htm.

, emplean casi el 50% de la masa laboral, casi el 50% de las PYMES están localizadas en Santiago, en términos de ventas representan más del 25% del total de ventas de las empresas del país, del total de créditos entregados a la banca, más del 30% son dirigidos a las PYMES, aproximadamente un 36% de las PYMES se dedican al comercio, un 32% son manufactureras y un 31% son empresas de servicio.⁶

Las fortalezas de las PYMES se encuentran en un fuerte compromiso empresarial de socios y ejecutivos, su alta capacidad de adaptación al cambio, gracias a sus estructuras generalmente livianas en activos e inversiones. Los antecedentes expuestos muestran claramente la importancia de las PYMES para la economía Chilena. Por lo tanto se requieren políticas específicas para este sector.

Además las debilidades que presenta estas organizaciones se encuentran normalmente en la tecnología que utilizan, aspectos culturales, gestión poco profesionalizada y específicamente en sus indicadores de liquidez, que afectan el acceso al crédito.

1.3 Contrato de Garantía Recíproca

Es el celebrado entre los beneficiarios que soliciten el afianzamiento de sus obligaciones y la Institución, que establece los derechos y obligaciones entre las partes.⁷

1.4 Fondos de Garantía

Son recursos públicos o privados que administran las sociedades anónimas. Con el respaldo de los Fondos de Garantía, las SGR evalúan a las personas solicitantes y, si cumplen los requerimientos, emiten Certificados de Fianza para solicitar créditos en bancos e instituciones financieras. Los solicitantes pueden ser personas naturales o jurídicas, incluyendo accionistas de las mismas SGR.⁸

⁶ www.SII.cl/contribuyente/empresa_por_tamaño/pymes.htm.

⁷ Artículo 2° letra b). Ley N° 20.179 que “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

⁸ www.paraemprender.cl/content/sociedades-de-garant-reciproca-sgr

1.5 Certificado de Fianza

El otorgado por la Institución mediante el cual se constituye en fiadora de obligaciones de un beneficiario para con un acreedor.⁹

1.6 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.¹⁰

1.7 La gestión de contragarantías:

La institución 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.

1.8 Institución o Entidad de Garantía Recíproca

Las sociedades anónimas y cooperativas de garantía recíproca.¹¹

1.9 Beneficiarios

Las personas naturales o jurídicas que de conformidad al estatuto de la Institución pueden optar a ser afianzados por ésta para caucionar sus obligaciones, de acuerdo con las normas de la presente ley.¹²

1.10 Acreedor

Persona física (persona) o jurídica (empresa) que tiene un derecho de crédito sobre otra. Banco u otro oferente de crédito⁷, que otorga financiamientos comerciales caucionados con fianzas emitidas por la SGR.¹³

⁹ Artículo 2º letra c). Ley N° 20.179 que “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

¹⁰ Artículo 2º letra d). Ley N° 20.179 que “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

¹¹ Artículo 2º letra e). Ley N° 20.179 que “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

¹² Artículo 2º letra a). Ley N° 20.179 que “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

¹³ Yañez A, Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 “SUPERVISIÓN DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR) EN CHILE”, SBIF

1.11 Socios partícipes

Dentro de los cuales se puede encontrar titulares de las empresas que obtienen afianzamiento por parte de la entidad para el desarrollo de su giro económico.

1.12 Socios protectores

Este tipo de socios se consideran para que aporten capital a las sociedades de garantía recíproca, inmovilizando parte de su capital en estas organizaciones, asumiendo las pérdidas provocadas por los beneficiarios que no cumplen con sus obligaciones. Los beneficios directos que obtienen los socios protectores son que los aportes al capital social y al fondo de riesgo son deducibles de las utilidades imponibles para la determinación del impuesto a las ganancias es sus respectivas actividades.¹⁴ De tal manera que a este tipo de socios se les prohíbe solicitar la garantía de las sociedades de garantía recíproca, incluso pueden ser entidades de derecho público, los cuales en todo caso, pueden tener un voto limitado de estatutos.

1.13 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.¹⁵

1.14 Riesgo Financiero

En este contexto es aquel que hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras derivadas de la inestabilidad de los mercados financieros y de crédito.

1.1.14 Gestión integral de riesgos

Las SGR están afectas a riesgos de crédito (impago del beneficiario), operacionales (constitución y alzamiento de contragarantías; afianzamientos y pagos de garantías), y

¹⁴ Rassiga, Fernando y Reineri Nestor, "Sociedades de garantía recíproca en Argentina: ¿Organizaciones para el desarrollo de la PYMES o de las grandes empresas?"

¹⁵ Yañez A, Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 "SUPERVISIÓN DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR) EN CHILE", SBIF

financieros (liquidez frente a requerimientos de pago). Es fundamental que la entidad identifique, mida, controle y limite dichos riesgos.¹⁶

1.15 Estándar BASILEA II

El marco de Basilea II se describe de forma más amplia medida y estándar mínimo para la adecuación del capital que las autoridades nacionales de supervisión están trabajando para aplicar por medio de la elaboración de normas y procedimientos de adopción. Su objetivo es mejorar las normas existentes, armonizando los requisitos de capital más estrechamente con los riesgos que enfrentan los bancos. Además, el Marco de Basilea II se destina a promover un enfoque orientado hacia el futuro a la supervisión del capital, que alienta a los bancos a identificar los riesgos que pueden enfrentar, hoy y en el futuro, y para desarrollar o mejorar su capacidad para gestionar estos riesgos. Como resultado de ello, se pretende que sea más flexible y más capaz de evolucionar con los avances de los mercados y las prácticas de gestión de riesgos.¹⁷

2. ACTUAL FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

2.1 Antecedentes del Sistema Actual de Financiamiento

Uno de los problemas que se ha podido percibir a lo largo de los últimos años de ejecución de programas de apoyo financiero y técnico dirigidos a la mediana y pequeña empresa, es la carencia de un acceso expedito al financiamiento requerido para sus operaciones siendo una de las causas, la escasa flexibilidad que posee el sistema de constitución, administración y cancelación o alzamiento de garantías en nuestro país, especialmente aquellas que más son exigidas por parte de la banca o de otros “financistas” para efectos de respaldar los créditos que otorgan a las pequeñas y medianas empresas. “Éstas 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

¹⁶ Yañez A, Serie Técnica de Estudios - N° 009 2007 “SUPERVISIÓN DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR) EN CHILE”, SBIF

¹⁷ www.bis.org/publ/bcbsca.htm

Código Civil. Expresa que, como es sabido, ambas garantías son derechos reales que se constituyen en favor de un tercero, pero recaen en bienes diversos: muebles, en el caso de la prenda, e inmuebles, en el caso de la hipoteca. Sin embargo, poseen una relevante característica común, cual es el hecho que ese bien sobre el cual recaen permanece materialmente en manos del deudor, quien puede continuar utilizándolo con normalidad. Esto explica su gran utilización en la práctica comercial. Señala que la constitución de las mencionadas cauciones constituye un acto complejo y solemne, que contempla, en la práctica, más allá de los requerimientos legales, los siguientes trámites:

- a) Una tasación de los bienes respecto de los cuales se constituirá la prenda o hipoteca;
- b) El estudio de los títulos o antecedentes legales;
- c) La suscripción de la correspondiente escritura pública;
- d) 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;
- e) En el caso de la prenda sin desplazamiento, la publicación de un extracto de la escritura pública en el Diario Oficial; y
- f) La obtención de los certificados de estas actuaciones.¹⁸

Menciona que este elevado número de trámites conlleva a que el proceso, además de complejo, sea oneroso para el solicitante del crédito y dificulte que el deudor pueda transferir con facilidad las mismas garantías a otro agente del mercado financiero que le otorgue mejores condiciones de endeudamiento.

Este nuevo tipo de sociedades de Garantía Recíproca al menos para nuestro país, es propuesto en razón de la agenda pro Pyme como una nueva forma de acceso al financiamiento de dichas empresas. Para este efecto, se deben constituir como sociedades especiales ya que el objeto de la sociedad consiste “en el afianzamiento de sus socios respecto a terceros, caucionando las obligaciones por ellas contraídas, siempre que dichas cauciones sean constituidas para el desarrollo de sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales”.¹⁹

¹⁸ Primer informe Comisión Especial PYMES, Historia de la ley 20.179, página 26.

¹⁹ Artículo 3º, Ley N° 20.179 que “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

2.2 ASPECTOS GENERALES:

2.2.1 Porqué se necesita financiamiento

En términos generales, la prestación de servicios financieros (préstamos, ahorro, seguros y otros) a microempresas y personas de bajos ingresos, posee características que la distinguen de las operaciones financieras tradicionales, que justifican su análisis por separado, y que se derivan de las particularidades del segmento de mercado al que se orientan y de la naturaleza de una operación.

Existen múltiples sistemas de financiamiento para PYMES. Ahora bien, para lograr una buena gestión en materia de recursos financieros, el pequeño industrial debe, primero que nada, identificar claramente sus necesidades financieras, luego tener muy claro cuáles son los parámetros básicos que se deben considerar para medir la conveniencia de un préstamo y, por último, determinar la capacidad de pagar la deuda contraída. El origen de solicitar un préstamo por parte del empresario está dado según los aspectos de importancia tales como el mercado, la calidad de las materias primas, el diseño del producto, la capacidad de gestión del empresario, etc., la cual serán relacionados según sus necesidades financieras, estas necesidades deben estar claramente identificadas, en términos de si son fijas o variables, vale 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.

En consecuencia, una vez identificada cual es la necesidad real de financiamiento que requiere la empresa, se debe estar en condiciones de negociar los términos más convenientes del préstamo a contraer, especificando los parámetros básicos que lo definen tales como el monto, plazo e interés, conforman lo principal de la solicitud, y permiten evaluar la conveniencia de la operación, tanto para el empresario como para la institución financiera. De acuerdo a lo anterior, hay que tener siempre presente que el proceso de negociación debe asegurar que el monto sea suficiente para el fin pretendido, permitiendo una ejecución normal de las inversiones programadas.

Estos tres 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 si uno de estos parámetros no se ajusta a las necesidades y la realidad de la empresa. Por lo tanto, el pequeño empresario debe ser capaz de negociar las condiciones ópticas de un préstamo, de tal modo que el monto solicitado, las condiciones de plazo y la

tasa de interés se adecuen a los negocios, necesidades y posibilidades reales de la empresa.

2.2.2 Capacidad de pago

El factor que más condiciona la concesión de un préstamo, es el grado de certeza que tenga la institución prestamista de su devolución, ya que las garantías únicamente son consideradas como una segunda vía para asegurar la recuperación de los fondos prestados. Por consiguiente, una parte importante de la argumentación asociada a la solicitud de un préstamo, dice relación con precisar cómo y con qué flujos se asegurará la devolución de la deuda contraída, ya que la capacidad de devolución de los fondos, en cantidad y plazos, están directamente relacionada con la naturaleza de la operación y más concretamente, con el destino del préstamo.

Sin embargo, en términos generales es posible plantear que los beneficios derivados del préstamo, deben ser tales que permitan saldar la deuda contraída en los plazos determinados y, además, obtener un excedente. Esto es, debe existir una correspondencia adecuada entre el plazo de vencimiento del préstamo y las recuperaciones de los fondos, de acuerdo con el destino de la operación. Posteriormente, se debe identificar y cuantificar claramente qué beneficios trae consigo la ejecución del préstamo, de tal modo que éstos sean los suficientes como para liquidar la deuda. Por consiguiente, la solicitud del préstamo debe estar asociada a la obtención de mayores ingresos o ahorro en los costos. Naturalmente, la aparición de pérdidas, dificultará la devolución del préstamo. Cabe señalar en esta materia, que la institución financiera es prestamista y actúa independientemente del resultado de la operación financiera. Esto es, la recuperación del préstamo es el objetivo de la institución prestamista como entidad lucrativa.

2.3 Formas de financiamiento

2.3.1 Financiamiento Bancario:

Es la que se puede obtener de una entidad financiera (una caja de ahorros o un banco, por ejemplo). Existen, en este caso, 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. Al pedir un crédito la entidad financiera se obliga a poner a nuestra disposición fondos hasta un límite determinado y un plazo prefijado. La diferencia esencial entre ambas operaciones estriba en que en el préstamo la entrega del dinero es

“en una sola vez” y simultánea a la firma del contrato, en tanto que en las operaciones de crédito lo que se reconoce por la entidad financiera es un compromiso de entrega de dinero hasta un límite máximo (es decir, vamos utilizando el dinero “a medida que nos va haciendo falta”).

2.3.2 Crédito bancario:

Son montos de dinero en moneda chilena o extranjera que otorga el banco a empresas de diverso tamaño 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 bancos consideran al momento de otorgar financiamiento:

- a) La capacidad de pago de la empresa
- b) La cantidad de deudas anteriores
- c) Las garantías que pueda ofrecer: sí puedo ofrecer garantías para el crédito, es más fácil conseguir un crédito. Entre las garantías más comunes se encuentran: terrenos, edificaciones, maquinaria, etcétera.
- d) Las experiencias previas como deudor
- e) El riesgo del proyecto en que se va a invertir: sí los recursos se van a invertir
- f) Plazo de las aplicaciones de los fondos

2.3.3 El financiamiento no bancario

Contempla todas las fuentes de captación de fondos a las cuales puede tener acceso una pequeña o mediana empresa, distintas de un banco. Las razones para considerar separadamente el financiamiento bancario del no bancario, son principalmente las dificultades que debe enfrentar este tipo de empresa para obtener financiamiento a un costo razonable y de acuerdo a sus necesidades.

Algunas de las razones por las cuales la PYMES enfrentan tantas dificultades para encontrar financiamiento bancario son; el hecho que otorga financiamiento a las PYMES presenta características especiales, requiere de una aproximación distinta a la utilizada

para las grandes empresas, es clave el conocimiento del cliente y su negocio. El análisis de estas empresas no se puede reducir a un examen de cifras y balances, por ello se hace difícil el proceso de otorgamiento de créditos a estas empresas y encarece los costos asociados a ello.

Las fuentes de financiamiento no bancario son:

- **Las ONGs:** son instituciones privadas que proveen algunos bienes públicos no provistos por los gobiernos, en su mayoría se dedican a actividades dirigidas a fomentar el desarrollo comunitario, proteger el medio ambiente, impartir capacitación, promover servicios y apoyar a los grupos más pobres para que compartan de manera más completa los beneficios del desarrollo a través de programas orientados a la iniciativa privada y a los negocios. Ellas son explícitas en su intento por mejorar el bienestar de su grupo objetivo a través de programas de crédito. Las ONGs más exitosas y duraderas son aquellas cuya orientación ha sido identificar problemas y evaluar resultados continuamente, asociado en parte a sus motivaciones institucionales y también as sus relaciones con gobiernos y donantes como contrapartidas. Las ONGs no son reguladas, muchas veces carecen de experiencia financiera y usualmente también carecen de sólidas estructuras de organización y control interno, pese a haber sido el canal usual de fondos de donantes, muchas ONGs enfrentan actualmente problemas para moverse hacia la autosostenibilidad y eficiencia institucional.²⁰

- **Las cooperativas de crédito:** tienen diversas ventajas comparativas en vender productos financieros para las PYMES. Ellas pueden o no exigir garantías formales más allá del capital del miembro y de sus garantes firmantes, con lo que reducen costos de transacción y permiten préstamos pequeños y de corto plazo. La membresía local de la presión de grupo para la selección y la obligación de repago, permiten contratos flexibles de préstamos. Estas cooperativas pueden financiar sus préstamos con los depósitos y la participación de capital de sus miembros. El diseño tradicional de una cooperativa de crédito, sin embargo, tiene severas deficiencias para llegar a ser una institución potencialmente autosostenible. Históricamente, las cooperativas de crédito han fracasado bajo el dominio de los prestatarios cuando han sido canales de recursos de gobiernos o donantes, y han florecido sólo cuando han conseguido sus fondos de sus propios miembros y cuando han sido subsidiadas o reguladas.²¹

²⁰ Mejías C, “Las PYmes y su financiamiento”, 2005 Santiago Chile

²¹ Financiamiento para la Micro y Pequeñas Empresas, Universidad Torcuato Di Tella Buenos Aires

- **Prestamistas informales:** son instituciones financieras informales, donde los prestamistas cobran altas tasas de interés, pero desembolsan los fondos rápidamente y sin recargar al prestatario con costos de transacción. El hecho de que las PYMES usen sus servicios indica la factibilidad de garantías informales, tales como el carácter del cliente. Su uso también muestra que las PYMES pueden elegir prestarse y pagar altas tasas de interés. La presencia misma de los prestamistas indica además potencial para la autosostenibilidad entre instituciones financieras para las PYMES.²²

- **Factoring:** Consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refieren, aunque con un descuento. Este sistema consiste en transformar los activos tales como: cheques, facturas, letras, pagarés, contratos y otros documentos por cobrar, en recursos líquidos inmediatos, a través de la cesión de facturas y/o créditos documentados. En la práctica, estas instituciones compran documentos por cobrar y técnicamente entregan un financiamiento, el cual tiene un costo bastante conveniente.²³ Además, el factoring actúa como unidad de cobranza, encargándose de que los deudores de los documentos paguen sus cuentas, sin que la empresa tenga que preocuparse de ellos

Para acceder a esta alternativa de financiamiento es necesario pasar la etapa de evaluación de los montos de los clientes y capacidad de pago, como también la acreditación de estados de situación, informes comerciales sin antecedentes y la existencia de un negocio con una antigüedad mínima exigida, requisitos básicos a la hora de acceder a este servicio. De esta manera, las PYMES encuentran la solución a su problema de liquidez y pueden continuar con sus negocios y compromisos comerciales con sus proveedores y empleados, sin tener que arriesgar más de lo necesario.

- **Sociedades de Capital Riesgo:** dentro de estas están los "Fondos de Inversión", son sociedades anónimas que se dedican fundamentalmente a invertir sus propios recursos en el financiamiento temporal y minoritaria de empresas innovadoras, aportando un valor

²² Financiamiento para la Micro y Pequeñas Empresas, Universidad Torcuato Di Tella Buenos Aires

²³ Batarce J, "La industria de factoring en Chile: una alternativa de financiamiento para las PYMES, 2001 Universidad de Chile

añadido en forma de apoyo gerencial y teniendo una participación en el capital de la empresa que con el tiempo venderá para obtener una cierta rentabilidad.²⁴

- **Crédito de proveedores:** este es importante para el financiamiento de muchas PYMES. Estos préstamos de proveedores minimizan el riesgo porque son desembolsos frecuentemente en insumos o productos en consignación, basados en el conocimiento de carácter personal, y ligados a un conjunto de relaciones empresariales y sociales. El crédito de proveedores tienen pocos problemas de repago y puede promover relaciones de subcontrato con las PYMES involucradas.²⁵

- **Arriendo o leasing:** como una innovación financiera para PYMES, el arriendo puede facilitar el acceso de las de la PYMES a activos fijos que de otro modo requerirán grandes inversiones. Un préstamo sólo por el monto del arrendamiento y no por el costo total puede ser más factible. El arrendatario puede tener incentivo para negociar con PYMES, como con otras firmas, si puede retener la propiedad del equipo si estas PYMES no pagan. El arrendamiento es adecuado para activos de fácil cambio de propiedad y reventa, tal como equipo de construcción o vehículos. Cabe destacar que las cuotas de leasing son consideradas gasto, por lo tanto disminuyen la base imponible de su empresa (este beneficio sólo es aplicable para bienes de capital).²⁶

- **Léaseback :** Este método consiste en vender un bien a una compañía de Leasing y ésta después se lo arrienda a la misma empresa, con el producto de la venta, la PYME liquida un activo fijo, obtiene liquidez y no deja de usar el activo fijo para el destino que tenga.

2.3.5 Capital de Riesgo

Es una forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste. Buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores (por lo tanto, que aseguren un buen rendimiento una vez que empiecen a funcionar) y que, además, estén en una etapa temprana de

²⁴ www.empleoexterno.com

²⁵ Mejías C, “Las PYmes y su financiamiento”, 2005 Santiago Chile

²⁶ Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas, Universidad Torcuato Di Tella Buenos Aires

desarrollo. Cuando un Fondo de Riesgo invierte en una empresa, se transforma en dueña parcial o accionista de ésta.

2.3.6 Inversionistas Ángeles

Son personas o entidades con experiencia en los negocios que están interesadas en promover la iniciativa empresarial y participar en un buen negocio.

Su forma de trabajo consiste en aportar capital en empresas en etapa de formación o consolidación justamente durante la etapa de organización y, si se da el caso, ofrecer su experiencia en los negocios para apoyar a quienes están liderando los proyectos que están financiando.²⁷

La diferencia con los inversionistas de riesgo está en que los "ángeles" utilizan fondos propios y no de terceros, para concretar estas inversiones. Además, normalmente llegan a las empresas en las que invierten a través de contactos directos. Adicionalmente, su decisión de participar se define por los planes de negocio de las nacientes empresas.

2.3.7 Instituciones que apoyan las PYMES

Dentro de los organismos que apoyan a las PYMES encontramos a CORFO, Sercotec, Fosis, ProChile, Sence, entre otras destacando los siguientes:

- **SERCOTEC:** Servicio de Cooperación Técnica –Sercotec- es una institución del Estado, cuya misión es promover el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, apoyándolas en iniciativas de mejoramiento de su competitividad y fortaleciendo la capacidad de gestión de sus empresarios. La forma de operar de Sercotec es mediante la aplicación de programas de apoyo a las pequeñas empresas. Estos son definidos, diseñados e implementados con la activa participación de los empresarios. Para su asignación, Sercotec cuenta con Comités de Asignación Regional (CAR), los que orientan y aportan al desarrollo local y regional en un trabajo coordinado con otras instituciones, como CORFO, Fosis y otras instituciones.²⁸

- **SENCE:** El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) es un organismo técnico del Estado descentralizado, que se relaciona con el Gobierno a través del

²⁷ Mejías C, “Las PYmes y su financiamiento”, 2005 Santiago Chile

²⁸ www.todopymes.cl

Ministerio del Trabajo. Su misión es contribuir al incremento de la productividad y desarrollo nacional, impulsando la capacitación ocupacional, tanto en las empresas como también de las personas de menores ingresos del país. Esta tarea la realiza a través de la administración de un incentivo tributario que el Estado ofrece a las empresas para capacitar a su personal, mediante una acción subsidiaria y por medio de un programa de becas de capacitación financiadas con recursos públicos.²⁹

- CORFO (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 nacional. Promueve el desarrollo económico de Chile a través del fomento de la competitividad y la inversión, contribuyendo a generar más y mejores empleos e igualdad de oportunidades para la modernización de la productividad.

“orientando su acción en las áreas de innovación y el desarrollo tecnológico, la modernización es de las empresas que se asocian para competir, el mejoramiento de la gestión empresarial, el financiamiento y el desarrollo de instrumentos financieros para atender necesidades de las empresas, y finalmente el desarrollo productivo regional de sectores emergentes.”³⁰

CORFO pone a disposición de las empresas diversos instrumentos que incluyen créditos de largo plazo y financiamiento. Estos cubren 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.

Puede financiar inversiones, capital de trabajo, refinanciar créditos destinados a financiar inversiones. Aquellas PYMES que no cuenten garantías propias podrán optar al Crédito CORFO Inversión usando el Fondo de Garantías para Inversiones (Fogain), que permite acceder a una garantía de CORFO de hasta el 50% de la operación, con un límite de UF 5.000 por beneficiario. Para poder optar por este crédito se debe solicitar en las sucursales de los bancos.

²⁹ www.sence.cl

³⁰ www.corfo.cl

2.3.8 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. La administración del FOGAPE le corresponde a Banco Estado, siendo supervisado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). 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.³¹

Cabe destacar que el FOGAPE no es un crédito si no una garantía.

La normativa legal establece que el Administrador (Banco Estado), debe realizar licitaciones de derechos de garantía entre las Instituciones Elegibles, las cuales podrán adjudicarse dichos derechos de acuerdo a las ofertas presentadas.

La Institución que se adjudique derechos de garantías, podrá utilizarlos, en un plazo máximo definido en cada licitación, en la cursación de financiamientos destinados a Micro/Pequeños empresarios, Exportadores y Organizaciones de pequeños empresarios elegibles según normativa. El plazo actual para el uso por parte de las **instituciones** es de 7 meses.

Aquellos que pueden acceder a la garantía son los pequeños empresarios (persona natural o jurídica), Organizaciones de Pequeños Empresarios Elegibles tales como Personas Jurídicas Sin Fines de Lucro, como Sociedades de Personas o como Organizaciones de Usuarios previstas en Códigos de Agua (comunidades de agua, comunidades de obras de drenaje, asociaciones de canalistas, u otras organizaciones de usuarios que sean sujetos de crédito). Y exportadores que hayan efectuado exportaciones en los dos años calendarios anteriores por un valor promedio FOB igual o inferior a US\$ 16.700.000 anuales.

³¹ www.fogape.cl

2.4 VENTAJAS DEL ACTUAL SISTEMA:

Para la empresa:

- 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

Para las Instituciones Financieras:

- La parte garantizada puede ser utilizada para efectos de clasificación de cartera según SBIF. Es considerada como un elemento favorable para la clasificación de riesgo de crédito (depende de cada institución)
- Es líquida comparándola con otras garantías.

Para el País:

- Permite bancarizar a las Pequeñas empresas aportando al crecimiento del País.
- Con pocos recursos es posible generar un impacto social elevado a riesgo controlado (apalancamiento).

DESVENTAJAS:

- El acceso al financiamiento es restringido a solo los negocios más rentables
- El trámite es muy burocrático y engorroso
- Poca flexibilidad, tasas muy altas y plazos poco convenientes
- No ofrece asesoramiento técnico ni financiero
- Restricciones en la oferta de garantías de las empresas de menor tamaño:
 1. Bajos volúmenes de activos susceptibles de ser ofrecidos como colaterales
 2. Altos costos de transacción asociados a las garantías (tiempos y desembolsos asociados a constitución, transferencia y alzamiento de las garantías)
 3. Restricciones a la movilidad de las garantías y los deudores (fidelización forzada)
 4. Falta de divisibilidad de las garantías disponibles

3. APLICACIÓN DE LA LEY 20.179 de SGR

3.1 Antecedentes de una SGR

Las nuevas normas aplicables introducen por primera vez en el país la llamada Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) que son definidas por el profesor Iturrioz como “empresas que asocian a empresarios con el fin de garantizar (generalmente avalar) las operaciones de tráfico de sus socios”³² Se han establecido como entidades facilitadoras del crédito para sus beneficiarios por medio de la obtención de mejores condiciones financieras.

La ley 20.179, promulgada el 10 de mayo de 2007 y publicada en el Diario Oficial del día 20 de junio siguiente, autorizó el establecimiento de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y la constitución de Cooperativas de Garantía Recíproca (CGR), por lo tanto al referirnos a ella deberíamos hacerlo como Instituciones de Garantía Recíproca.³³

Actualmente existen cuatro de este nuevo tipo de entidades en nuestro país, las que mantienen negociaciones con bancos y cooperativas a fin de generar los nexos necesarios para otorgar los certificados de fianza estas son PROAVAL S.A, AVALCHILE, ConFianza y Congarantía y comenzaron a operar a partir de diciembre del 2008 con la respectiva autorización de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

Es sabido que los pequeños empresarios poseen pocos bienes y, a pesar de ello al entregarlos en garantía a una institución financiera, cualquiera que sea el avalúo del bien garantiza una sola obligación, por lo general, de un valor varias veces inferior con lo cual la capacidad del empresario de garantizar obligaciones queda limitada a una sola operación. Esta limitación de los pequeños empresarios junto con otras de carácter normativo, que dificultan su participación en el proceso económico, ha dado origen a lo que se denomina “el estatuto de la pequeña empresa” el que constituye un conjunto de normas generales y especiales, que tomando en consideración su tamaño, regulan la actividad empresarial durante su ciclo de vida, con el objeto de permitir su participación en

³² Iturrioz del Campo, Javier “Las sociedades de garantía recíproca como empresas de participación”. Revista CIRIEC, España N° 38, agosto 2001, página 135.

³³ Corcuera P, Gabriel “Sociedades de Garantía Recíproca “. Revista del Abogado, Derecho Comercial N° 42, abril 2008, página 7.

el mercado en igualdad de condiciones. Debemos considerar que la primera norma especial para empresas de menor tamaño fue la ley 18.749 de 2001, sobre microempresas familiares y la han seguido muchas otras. Algunas de ellas aunque se hayan originado en los estudios de adecuación de normas o búsqueda de otras nuevas para la pequeña empresa son de aplicación general. En general las normas del estatuto buscan mejorar la regulación relacionada con el marco institucional, ciclo de vida de la empresa, su acceso a mercados y funcionamiento y el apoyo a su gestión.³⁴

3.2 Características de una SGR

1. Las SGR: Constituyen un nuevo tipo societario que procura dar solución a uno de los muchos escollos que enfrentan las Pymes: el problema financiero se acrecienta por su incapacidad de acceder a créditos.

2. Los diversos proyectos que propiciaron el dictado de la actual legislación, destacan en sus orígenes que tuvieron en cuenta el real decreto español 1885 del 26 de julio y sus modificatorios, los cuales, al tiempo de la sanción de la nueva legislación, se hallaban derogados y reemplazados por la actual ley 1/1994. En definitiva, como se ha sostenido, lo determinante del éxito de dichos organismos de caución mutua hay que buscarlo en la política crediticia a mediano plazo se renueva desde 1945. Es un modelo jurídico suficientemente experimentado en otros países de la comunidad europea (como Alemania, Bélgica e Italia) y que ha prestado importantes servicios a los empresarios y a las otras instituciones financieras, aun cuando la armonización de los sistemas de garantía recíprocas es todavía una tarea por resolver en la Unión Europea.

3. La experiencia constatable revela que, con apoyo de las entidades financieras y estímulos propios del estado, las SGR han venido desempeñando, apoyadas en un marcado carácter mutualista, dos funciones básicas: Conceder avales que permitan a la Pyme acceder a la financiación bancaria, sin precisar por ello afectar a garantías todos sus recursos propios, y facilitar el acceso de las empresas avaladas a líneas de financiación privilegiadas y obtener mejores condiciones en sus créditos que las que conseguirían por si solas en el mercado³⁵

³⁴Corcuera P, Gabriel; “Sociedades de Garantía Recíproca”, Revista del abogado, Derecho Comercial, N° 42 abril 2008, página 8.

³⁵Ragazzi, Guillermo Enrique; “Derecho Empresarial” 1996, Ediciones Depalma Buenos Aires

La ley 20.179 autoriza la creación de sociedades y cooperativas cuyo objeto, en ambos casos, “deberá ser exclusivo y que 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”³⁶

La ley da normas generales y deja entregada a la voluntad de las partes, al estatuto social en este caso.

De acuerdo a lo dispuesto en dicha ley, no se establece limitación alguna respecto de quienes se encuentran autorizados por ella para constituir estas sociedades, como asimismo de quienes podrán ser beneficiados por medio de su actividad económica. Esta doctrina se puede clasificar en dos tipos: afianzamiento financiero y el otro técnico. “Por afianzamiento financiero se puede entender como el contrato oneroso, por medio del cual una persona jurídica especial, constituida con la mera finalidad de constituir contratos de fianza a favor de sus accionistas o socios beneficiarios, ejerce su actividad económica concreta suscrita entre un tercero ajeno a la sociedad y el accionista o socios beneficiarios afianzados”.³⁷

En segundo lugar los afianzamientos técnicos; se entiende por tal “los que están destinados a garantizar el cumplimiento de obligaciones, fundamentalmente ante la Administración y ante clientes”.³⁸ Es decir la sociedad de garantía recíproca presta asesoría técnica a sus beneficiarios y así se acredita el cumplimiento de obligaciones contractuales por dicho beneficiario. Como fuera indicado por la Comisión de PYMES de la Cámara de Diputados “debe tenerse presente que las empresas no sólo otorgan garantías a las instituciones de crédito que les confieren los recursos financieros necesarios para sus inversiones o para cubrir su capital de trabajo, sino que muchas veces deben también garantizar el fiel cumplimiento de cualquier obligación vinculada al desarrollo de su giro. Como resulta evidente, frente a tantos requerimientos, o suelen

³⁶ Artículo 3º, Ley 20.179, que Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

³⁷ Revista Actualidad Jurídica “La Revista de Derecho de la Universidad del Desarrollo”, N° 17 enero 2008, página 372.

³⁸ De la Fuente Cabrero, Concepción; “sociedades de garantía recíproca: entidades financieras en el sistema financiero español”; Universidad Europea, Madrid, Abril 2002, página 10.

carecer de nuevos bienes sobre los cuales constituir esas cauciones, o si los tienen, deben asumir los elevados costos a que se ha hecho referencia precedentemente”.³⁹

De acuerdo a lo expuesto en la exposición de motivos de la Ley española 1/1994 de 11 marzo “sobre el régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca”; “Conceder avales que permitan a la PYME acceder a la financiación bancaria, sin precisar por ello afectar a garantías todos sus recursos. Facilitar el acceso de las empresas avales a líneas de financiación privilegiada y obtener mejores condiciones en sus créditos que las que conseguirían por sí solas en el mercado”.⁴⁰

“En el caso de Chile, si bien es cierto no se considera la posibilidad de socios protectores que aporten capital a la sociedad, se abre la posibilidad para la utilización de recursos públicos, especialmente a aquellos que dispongan de recursos destinados al fomento y financiamiento de micro y pequeñas empresas, para que proporcionen recursos a las instituciones de garantía recíprocas, mediante el otorgamiento de créditos cuyo reembolso podrá quedar subordinado a la verificación o cumplimiento de alguna condición determinada. En este caso las sociedades y cooperativas de garantía serán homologadas a las instituciones financieras. Con todo, los fondos públicos aportados por las organizaciones estatales para estos efectos serán destinados al afianzamiento de las operaciones que las sociedades de garantía recíprocas afiancen a su vez, constituyendo patrimonios independientes del de la institución respectiva. En todo caso, los fondos de garantía contra cuyos recursos la institución hubiere otorgado reafianzamientos, confianzas o subfianzas por cuenta de estos fondos, seguirán el régimen jurídico que la presente ley ha establecido para la contragarantía que rindan los beneficiarios.”⁴¹

3.3 Constitución SGR

Las Instituciones de Garantía Recíproca de que trata esta ley, se regirán por las siguientes reglas específicas:

a) 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

³⁹ Informe emitido por la Comisión de PYMES de la Cámara de Diputados chilena, correspondiente a los días 6 y 13 de julio de 2005, página 3.

⁴⁰ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la “capacidad de las PYME y de las empresas de economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico”, mayo 2005.

⁴¹ Revista Actualidad Jurídica “La Revista de Derecho de la Universidad del Desarrollo”, N° 17 enero 2008, página 378.

contraigan, relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales.

Asimismo, podrán prestar asesoramiento técnico, económico, legal y financiero a los beneficiarios y administrar los fondos a que se hace referencia en el artículo 33 y las contragarantías que se hayan rendido a su favor de conformidad con los pactos que se celebren entre las partes.

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 "CGR", para el caso de las cooperativas. La sigla de fantasía que adopte, en su caso, deberá también contener la señalada frase o su abreviación.

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.

d) 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. Tal excepción será asimismo aplicable a las cooperativas constituidas para los efectos de esta ley.⁴²

Las instituciones podrán garantizar obligaciones de dar, hacer o no hacer en las cuales el beneficiario sea deudor principal y cuyo origen debe encontrarse dentro del giro de las actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales de éste.

Los estatutos de la Institución de Garantía Recíproca deberán contener, además de las señaladas en el artículo 4º de la ley N° 18.046, las siguientes materias:

1. Las condiciones generales aplicables a las garantías que otorgue la entidad y a las contragarantías que se constituyan a su favor.

2. Los porcentajes máximos de las garantías que la entidad podrá otorgar, en relación con su patrimonio, con el valor de los fondos de garantía que administre o con las contragarantías que se le haya rendido.

⁴² Artículo 3º, Ley 20.179, que Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca

3. La relación máxima entre el capital social que aporte cada accionista beneficiario y el importe máximo de las deudas cuya garantía éste solicite de la sociedad, con cargo a sus acciones.

Los estatutos podrán establecer requisitos para adquirir la calidad de accionistas y de beneficiario.⁴³

3.4 Contrato de Garantía Recíproca

Para optar a ser financiado por la SGR, las personas deberán suscribir con esta un “Contrato de Garantía Recíproca”, el que 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.⁴⁴

Ahora bien, para garantizar la o las obligaciones del beneficiario, la IGR debe otorgar uno o más certificados de fianza en el cual se individualizará a la entidad, al beneficiario y al acreedor, singularidad de la obligación afianzada y su monto. Se podrán afianzar obligaciones de dar, hacer y no hacer 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 efecto, el certificado tiene mérito ejecutivo y no procede el beneficio de excusión, “que es el derecho que tiene el fiador de oponerse a hacer efectiva la fianza en tanto el

⁴³ Artículo 5º, Ley 20.179, que Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca

⁴⁴ Corcuera P. Gabriel, “Sociedades de Garantía Recíproca”, Revista del Abogado, N° 42, abril 2008.

acreedor no haya ejecutado todos los bienes del deudor, es decir, se le dice al acreedor se dirija en primer término contra los bienes del deudor principal antes de dirigirse contra el que dio fianza”²². Asimismo, los créditos afianzados gozan del privilegio del n° 1 del artículo 2481 del Código Civil. La demanda se notificará válidamente a la SGR en el domicilio señalado en el respectivo certificado de fianza y sólo se podrá oponer a las excepciones de pago, prescripción, no empecer el título al ejecutado 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 el pago directamente a la SGR, dentro del plazo de seis meses siguientes al incumplimiento de la obligación por parte del deudor.

3.5 Fundamentos económicos de las SGR

El planteamiento central es que las empresas de menor tamaño enfrentan una doble restricción, la primera derivada de las asimetrías de información propias del mercado de crédito, y la segunda, derivada de la escasez de colaterales (calidad y cantidad) requeridos por los acreedores. El fundamento conceptual que sustenta esta afirmación, y la creación de los Sistemas de Garantía, se encuentra en la denominada Teoría de la Información. Su planteamiento fundamental, es que los mercados financieros, y particularmente el mercado de crédito esta sujeto a asimetrías de información, que redundan en asignaciones de recursos sub óptimas . Específicamente, las asimetrías de información se traducen en problemas de selección adversa y riesgo moral (moral hazard).

Economía de la información y SGR

Asimetría de Información: Ocurre cuando una de las partes involucrada en la transacción conoce con mayor precisión la información relevante para evaluarla. En mercado financiero, los prestatarios conocen mejor su capacidad para cumplir con sus obligaciones que los acreedores.

Selección adversa: Ocurre por que los “malos” deudores perjudican a los “buenos”, es decir la tasa de interés que deben pagar estos últimos debe compensar las Pérdidas que generan las empresas que no llegan a cumplir sus obligaciones, así cuando un banco aumenta la tasa de interés aleja o saca del mercado a los buenos deudores y se podría quedar con malos deudores. Un mecanismo de defensa que tienen los acreedores frente a la selección adversa es la exigencia de garantías, pues con ello se cubren del riesgo de no pago,

Moral Hazard: Se asocia al hecho que una vez tomado del préstamo, la empresa tiene incentivos a tomar mayores riesgos, pues las posibles pérdidas las asumen tanto el financista como la empresa, mientras las eventuales ganancias, en su mayoría son para ella. La consecuencia natural de este hecho, es que se cobre una mayor tasa de interés a todos los deudores de un mismo tipo, como también aumentar las garantías exigidas.⁴⁵

Se sostiene que los problemas de asimetría de información tienden a ser mayores en el segmento de empresas de menor tamaño, debido a que la cantidad y calidad de la información financiera disponible es mucho más acotada que en los segmentos empresariales de mayor tamaño, y que el costo relativo de la evaluación crediticia (costo fijo) es mayor que en otros segmentos donde el monto promedio de la exposición a evaluar, es superior.

Lo anterior, origina procesos de racionamientos crediticios (restrictivos), que afectan fundamentalmente a las MIPYMES, y que se caracterizan por: montos menores de crédito y limitaciones de tipos de productos; plazos más cortos; tasas de interés más altas; y exigencias mayores de constitución de garantías. En la práctica, el problema del acceso y las condiciones de acceso al crédito se acentúan para las unidades productivas de menor tamaño, debido a restricciones naturales asociados a la disponibilidad de garantías y los costos de operarlas.

Las SGR son un instrumento que precisamente apunta a aumentar la oferta de colaterales (apalancamiento de las contragarantías) y a reducir los costos de operar dichas garantías (divisibilidad y portabilidad), como mecanismo para mejorar las condiciones de crédito de las unidades productivas de menor tamaño. En este contexto las SGR, constituyen un mecanismo a nivelar el campo de juego, mejorando las condiciones de negociación de las empresas frente a los oferentes de crédito.

⁴⁵ SUPERVISIÓN DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR) EN CHILE Junio 2007

3.6 Regulación y fiscalización de las SGR

Tanto en Chile como en el resto del mundo, las SGR están sujetas a un marco de regulación y fiscalización financiera especializado, diseñado para asegurar su adecuado funcionamiento y evitar efectos sistémicos derivados de situaciones de insolvencia que pudieran afectar a tales entidades.

Efectos derivados de situaciones de insolvencia

1. Pérdidas del patrimonio de los accionistas de la SGR.
2. Desvalorización de las fianzas otorgadas y sus efectos sobre los acreedores.
 - Mayores requerimientos de provisiones.
 - Sobrepasar límites individuales de crédito.
3. Efecto negativo en la reputación del fiscalizador bancario, y en la percepción externa del sistema.

Variables prudenciales críticas

1. Las pérdidas monetarias resultantes de una situación de insolvencia, serán mayores mientras mayores sean los índices de apalancamiento con que opere la SGR.
2. Los riesgos de crédito y contraparte asumidos serán mayores mientras menos atomizada se encuentre la cartera de fianzas.
3. Los riesgos de crédito y contraparte se relacionan inversamente con el valor de las contragarantías obtenidas. En este contexto es fundamental una valorización prudencial de las contragarantías que tome en consideración los riesgos y costos específicos que las afectan: depreciación, obsolescencia, fluctuaciones de precios y gastos de liquidación, entre otros.

Se puede inferir, que las situaciones de insolvencia en las SGR, pueden tener efectos cuyos costos sociales superan a los privados. Lo anterior hace aconsejable la aplicación de regulaciones prudenciales tendientes a acotar la ocurrencia de tales situaciones. Aspectos centrales en este contexto, son el régimen de adecuación de capital, la atomización de la cartera de fianzas otorgadas, y una adecuada gestión de las contragarantías, entre otros

Regulaciones prudenciales explícitas en la Ley de SGR

Funcionamiento

1. Mantenimiento y acreditación anual de: un patrimonio mínimo de UF 10.000 y Moralidad del administrador.⁴⁶
2. Mantenimiento de una reserva patrimonial mínima equivalente al 20% del capital.⁴⁷
3. Contar con Informe de Entidades Evaluadoras de SGR en dos épocas distintas de cada año.⁴⁸
4. Estados Financieros Anuales auditados por auditores externos inscritos en registro de la SVS.⁴⁹
5. Presunciones de problemas financieros o solvencia, que exigen la suscripción de aumentos de capital y/o limitan la realización de nuevas operaciones.⁵⁰
6. Límite de afianzamiento individual. (Monto de la Fianza – Ajustes por contragarantías) <10% Patrimonio

La Ley de SGR, establece que tales sociedades están sujetas a la Fiscalización de la SBIF, bajo un régimen de fiscalización delegado en entidades evaluadoras de SGR. La Ley contempla que sean las propias SGR, quienes financien el trabajo realizado por las entidades evaluadoras.

El informe de evaluación externo, sobre el cual se sustenta el sistema de clasificación, debe ser realizado por empresas especializadas, técnicamente idóneas e independientes de la SGR. Dicho informe debe tener un alcance y una profundidad suficiente en la evaluación de materias vinculadas al cumplimiento normativo y a la gestión de los riesgos específicos. El informe debe basarse en pruebas de auditoría objetivas, que permitan al Supervisor Bancario, directa o indirectamente, contar con un juicio respecto al estado de las materias evaluadas.

Criterios de Clasificación de las SGR conforme a disposiciones legales

Categoría A:

⁴⁶ Artículo 3° Ley 20.179

⁴⁷ Artículo 6° Ley 20.179

⁴⁸ Artículo N18 de la Ley 20.179, que establece un marco legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

⁴⁹ Artículo 20° de la Ley 20.179, que establece un marco legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

⁵⁰ Título VI de la Ley 20.179, que establece un marco legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

Condiciones

- Informe favorable emitido por una Entidad Evaluadora de SGR.
- No hay presunciones de insolvencia.
- Se cumple requisitos patrimoniales mínimos y de integridad de los gestores.

Efecto

Garantía válida para ampliación de márgenes individuales de crédito (Artículo 84 de la LGB)

Categoría B

- No se cumple alguna de las condiciones necesarias para estar en categoría A.

Garantía inválida para ampliación de márgenes individuales de crédito (Artículo 84 de la LGB).

Se entiende, que el supervisor bancario deberá hacer pública la clasificación de la SGR y otros antecedentes necesarios para potenciar la transparencia y la disciplina del mercado. El Organismo de fiscalización bancaria posee respecto de las SGR, una serie de funciones y atribuciones, entre las que destaca, la facultad general de dictar las instrucciones necesarias para la aplicación de Ley ⁵¹.

Funciones y atribuciones de la SBIF sobre las SGR:

1. Debe Mantener un Registro de SGR .
2. Debe Mantener un Registro de Entidades Evaluadoras de SGR .
3. Debe establecer los requerimientos de los informes de evaluación, a fin de cumplir con exigencias de Clasificación de las SGR.
4. Facultad de reglamentar y controlar a las Entidades Evaluadoras de SGR.
5. Facultad de reglamentar la eventual participación del FOGAPE, como entidad reafianzadora .
6. Facultad de requerir al acreedor toda la información considerada necesaria sobre las obligaciones afianzadas por una SGR.⁵²

Basado en la experiencia internacional, en los riesgos propios de la actividad, y en las facultades del fiscalizador, se estima pertinente establecer un marco de regulación prudencial que establezca instrucciones sobre materias tales como: el coeficiente de

⁵¹ Artículo N° 22 de la Ley 20.179, que establece un marco legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca.

⁵² SUPERVISIÓN DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR) EN CHILE Junio 2007

adecuación de capital; límite individual de afianzamiento; valorización prudencial de las contragarantías; régimen de provisiones; la admisibilidad de la garantía como mitigador de riesgos esperados e inesperados (Basilea II).

Las orientaciones internacionales en materia de fiscalización bancaria derivadas del Segundo Acuerdo de Capital, obligan a evaluar los Sistemas de Garantías, en su calidad de proveedores de instrumentos susceptibles de ser usados como mitigadores de riesgo de crédito, por parte de los bancos. En este contexto, Basilea II contempla una serie de condiciones tanto para los garantes como para las garantías (Cuadro 13) a fin de establecer los cargos de capital exigidos para los bancos que hacen uso de dichos instrumentos.

Requisitos para las garantías admisibles como mitigadores de riesgo en Basilea II

1. Certeza jurídica: la documentación que formaliza la garantía es vinculante y exigible legalmente.
2. Protección directa: la garantía representa un derecho del acreedor financiero frente al garante.
3. Protección explícita: la garantía debe estar explícitamente documentada, de manera que el alcance de la cobertura este definido con claridad y sea incuestionable. La documentación debe hacer referencia explícita a la o las operaciones avaladas.
4. Protección irrevocable: el contrato de garantía no contiene ninguna cláusula que permita al garante cancelar unilateralmente la cobertura otorgada o incrementar el costo de ésta ante deterioros en la calidad de la posición cubierta.
5. Protección incondicional: Ninguna cláusula del contrato de garantía debe permitir que el garante no pague si se produce un impago. Ninguna cláusula debe escapar del control directo de la institución financiera.
6. Protección solidaria: Para el cobro de las coberturas en caso de incumplimiento, no se requiere que la institución financiera realice previamente acciones legales en contra del deudor. El garante cubre a sólo requerimiento el importe sujeto a cobertura, o asume el pago futuro de las obligaciones sujetas a cobertura.
7. Protección calzada temporalmente: El vencimiento residual de la protección debe ser igual o mayor al de la exposición subyacente.⁵³

El uso de las fianzas emitidas por Sociedades de Garantía Recíproca en el contexto de Basilea II, exige adicionalmente a estas entidades, ser capaces de proporcionar a los

⁵³ SUPERVISIÓN DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR) EN CHILE Junio 2007

bancos receptores de las mismas, requerimientos de capital más bajos de los que obtendrían para esas operaciones, si no utilizarán la garantía como herramienta de mitigación. Esto significa en el ámbito del enfoque estandarizado al que adscribe nuestro país, la necesidad de que las SGR sean evaluadas por una Agencia de Clasificación Externa.

3.7 Experiencia internacional

Como se ha comentado anteriormente las SGR tienen una larga tradición a nivel internacional. En Europa nace en el año 1917 en países como España que en la actualidad tienen 22 SGR, para 85.700 empresas que están en el sistema; En Italia funcionan 1.046 entidades y reciben el nombre de Confidi. La experiencia de algunos países latinoamericanos, también es positiva, el caso más cercano está en Argentina, que cuenta con 24 SGR y está en trámite un número similar, para satisfacer la demanda de 8 mil empresas que forman parte del sistema.

3.8 Ventajas de una SGR

Para las Pymes:

- Mejores acceso al crédito, avales y fianzas
- Mayores plazos y menores tasas de interés
- Mayor acceso a información
- Mayor posibilidad de asesoramiento financiero
- Aumento de competitividad
- Fomento a la asociatividad empresarial
- Integración en una red

Para el Estado

- Promoción del sector de las Pymes
- Fomentos de las políticas orientadas a la cooperación sectorial
- Incrementos de empresas, empleo, inversión, demanda etc.
- Ordenamiento de la economía
- Mejoras en la recaudación fiscal

Para las Instituciones financieras

- Disponibilidad de una garantía líquida, calificada, ponderada

- Disminución de provisiones e incremento de recursos disponibles
- Reducción de concentración de cartera
- Reducción de costos en las fases de análisis de riesgo y seguimiento
- Desarrollo de una cultura financiera
- Posibilidad de “securitizar” el riesgo

4. Proaval Chile S.A.G.R.

La entidad en la cual se desarrollará la investigación, es una sociedad anónima de garantía recíproca (la primera en constituirse en Chile), 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 otorgados.”⁵⁴

4.1 Visión:

“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.”⁵⁵

4.2 Misión:

“La misión 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 el país 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

⁵⁴ Sbf serie técnica de estudios N 0009 “supervisión de las sgr en Chile, Alvaro Alexis Yañez

⁵⁵ www.proaval.cl

relación fluida, transparente y de credibilidad con el sector financiero nacional, hecho sustentado en un recurso humano profesional comprometido y orientado a prestar un servicio de calidad y oportuno, resguardando la solvencia y rentabilidad a sus accionistas.”⁵⁶

4.3 Constitución:

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.

Para el funcionamiento del sistema, se crearán fondos en los cuales participarán inversionistas privados, con aportes de capital y CORFO con cuasi capital, de tal manera que Proaval 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 ha definido 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.

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 5º de la ley 18.815.

El monto de las líneas de crédito estará comprendido entre un mínimo de UF 100.000 y un máximo de UF 400.000 y no podrá representar más del 90% del patrimonio del fondo. Por otra parte, su monto no podrá superar el 200% del valor de las contra-garantías reales contabilizadas y tampoco podrá ser inferior a un tercio de los capitales re-afianzados.

4.4 Clasificación de riesgo de Proaval:

“La clasificación de solvencia de la sociedad, “Categoría BBB-”, se fundamenta en el bajo riesgo que presenta el tipo de negocio a desarrollar, tanto por el marco regulatorio de

⁵⁶ www.proaval.cl

éste como por la forma que Proaval ha planificado su implementación. Genéricamente, las sociedades de garantía recíproca han sido concebidas como entidades que avalan las deudas de sus clientes, pero que pueden transferir, parcial o totalmente, el riesgo involucrado a fondos de inversión creados exclusivamente para dichos fines. El valor de dichos fondos, en opinión de la clasificadora, será elevado en relación con la tasa de pérdida esperada para las deudas afianzadas.

Es importante señalar que el monto de los créditos avalados no podrá ser superior a tres veces el valor del fondo, situación que permite soportar un elevado nivel de default de los préstamos afianzados y, además, el hecho que estas obligaciones tendrían prelación en relación con otros pasivos del fondo.

Asimismo, considerando que la capacidad de pago de Proaval 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). Dado ello, a futuro cobra relevancia la clasificación de riesgo de los fondos; a la fecha la Clasificadora no pueden pronunciarse respecto a esta materia.

La clasificación de riesgo también reconoce que los gestores (socios) de la sociedad cuentan con formación académica afín con las habilidades requeridas para la gestión del negocio. Asimismo, 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 (tras la fusión de sociedades constituidas el 1981).⁵⁷

4.5 Convenio con Iberaval:

“El acuerdo firmado con Iberaval, dependiendo como se materialice en la práctica, podría contribuir favorablemente en mitigar los riesgos operativos de la sociedad, en especial si se considera que la empresa española prestará apoyo en materias relacionadas con el desarrollo de procesos y de otros aspectos que necesariamente deberán ir definiéndose en un mercado en formación (por ejemplo, en lo relativo al tratamiento contable de las operaciones).

El Presidente y Vicepresidente de la primera SAGR chilena PROAVAL CHILE SAGR César Barros Montero y Alvaro Clarke de la Cerda y el Director General de IBERAVAL,

⁵⁷ Informe de clasificación de riesgo de Humpreys Ltda..

SGR Alfredo Herrero han firmado un convenio de colaboración conjunta

En el cual se expone:

1.- Que IBERAVAL, SGR tiene como objeto social favorecer el acceso a la financiación de las micros y pymes de Castilla y León en el contexto de un proceso de mejora de la competitividad y el desarrollo de las empresas de su región.

2.- 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.

3.- 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

4.- 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.

5.- Que es de interés de IBERAVAL, SGR sean atendidas las necesidades de coberturas de garantía y financiación que demandan las empresas de Castilla y León 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 cláusulas”⁵⁸

4.6 La Inversión de los Recursos y de los Fondos.

Los recursos de la Sociedad deberán ser invertidos en los instrumentos y otros bienes expresamente autorizados por su respectivo estatuto, observando los criterios de liquidez, transparencia y solvencia que establezca la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, sin perjuicio de su facultad de adquirir todos los bienes y servicios necesarios

⁵⁸ Reportaje del 09-11-08 de Regar

para poner y mantener en funcionamiento la sociedad. La Sociedad deberá constituir un fondo de reserva patrimonial con cargo a los resultados de su operación, de un valor equivalente, al menos, al 20% del capital, que tendrá como única finalidad absorber las pérdidas futuras que generen las operaciones propias del giro. La Sociedad sólo podrá repartir dividendos si la reserva patrimonial que mantiene es igual o superior al veinte por ciento del capital pagado.

Adicionalmente, el fondo señalado en este artículo se incrementará con los montos que se generen por la parte proporcional de las utilidades que correspondan a los accionistas beneficiarios, debiendo destinarse a lo menos un 25% de ese monto para aumentar dicho fondo. En caso de disolución de la sociedad el fondo de reserva patrimonial o su saldo, si existiere, después de pagadas las deudas sociales, será distribuido entre los accionistas en la forma que establece la ley.

5. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En nuestro país con un mercado cada vez más competitivo en que las grandes empresas abarcan la mayor parte de la economía, es necesario potencializar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), las cuales presentan como uno de sus principales obstáculos el acceso a créditos. Para tal efecto se crean las llamadas Sociedades de Garantía Recíproca.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) tienen como objeto principal facilitar a las PYMES el acceso al financiamiento a través de la constitución de garantías para el otorgamiento de créditos, teniendo en cuenta que este factor resulta relevante al momento de la evaluación de riesgo por parte de las entidades financieras. Es por ello que se establece un marco legal, definido por la ley 20.179 (20.06.2007) para la constitución y operación de Sociedades de Garantía Recíprocas “cuyo objeto es el otorgamiento de garantías personales a los acreedores de sus beneficiarios con la finalidad de caucionar obligaciones que ello contraigan en sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales. También podrán prestar asistencia técnica, económica, legal y financiera a sus beneficiarios y administrar los recursos que reciban de organismos y servicios públicos de fomento y financiamiento de micro y pequeñas empresas”.⁵⁹

El funcionamiento de estas sociedades en resumen implica facilitar el acceso al crédito de las Pymes a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y Pymes. Estas Sociedades son un buen instrumento, aún no utilizado en toda su magnitud, que permite a las Pymes garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones susceptibles de apreciación dineraria. Han surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las Pymes en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre las que pueden mencionarse:

Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.

Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.

⁵⁹ Artículo 1º, Ley N° 20.179 que “Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.

Limitaciones para financiar el capital de trabajo.

Financiamiento a largo plazo casi inexistente.

Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura⁶⁰.

Es por ello que este proyecto de tesis tiene por finalidad hacer un “Análisis de los efectos de la aplicación la Ley 20.179 que establece la constitución y operación de Sociedades de Garantía Recíproca”.

La investigación se basa en antecedentes recopilados entre agosto del 2008 y julio del 2009.

6. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

6.1 Pregunta General

1. ¿Cuál es el funcionamiento y aplicación que tienen las Sociedades de Garantía Recíproca?

6.2 Preguntas Específicas

1. ¿En qué se diferencian las Sociedades de Garantía Recíproca de los actuales sistemas de financiamiento?
2. ¿En que se caracterizan las actividades de las Sociedades de Garantía Recíproca?
3. ¿Cuál es el beneficio de este sistema de Sociedades de Garantía Recíprocas?
4. ¿Cuáles son los eventuales dificultades que podrían existir en la aplicación de las SGR?

⁶⁰www.Abogados.Infobaeprofesional.com/16539-claves-para-invertir-en-una-sgr-y-desgravar-garantias.html

7. OBJETIVOS

7.1 Objetivo General

1. Determinar los efectos de la aplicación de la ley 20.179 que entrega la constitución y operación de las Sociedades de Garantía Recíproca, y definir cual es su funcionamiento.

7.2 Objetivo Específico

1. Diferenciar la Sociedad de Garantía Recíproca del actual sistema de financiamiento.
2. Describir las principales características de las actividades de una Sociedad de Garantía Recíproca.
3. Analizar las ventajas o beneficios que entregue este sistema de Sociedades de Garantía Recíproca.
4. Identificar los eventuales dificultades que podrían existir en la aplicación de las SGR.
5. Analizar, desde el punto de vista de las PYMES, el aporte real de las SGR en cuanto a la solución del acceso al crédito.

8. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

La metodología utilizada en la investigación utiliza el paradigma cualitativo con un alcance descriptivo- explicativo adoptando el método propio de este paradigma; en el que se intenta indagar en términos estructurales y de funcionamiento, la permanencia y la vigencia actual del fenómeno de las sociedades de garantías recíprocas. Se abordará la problemática que se manifiesta entorno a la puesta en marcha y se describe el origen del interés por crear este tipo de sociedades.

8.1 Etapa I: Recopilación de Antecedentes

En esta etapa se recopilará la información necesaria que permita conocer los antecedentes existentes de la SGR mediante los siguientes medios:

- Revisar bibliografía relacionada con el tema de estudio, tales como: revistas, libros y apuntes que permitan comprender de mejor forma el tema en estudio.
- Examinar material en páginas Web con respecto a estudios o comentarios asociados directamente a nuestro tema.

8.2 Etapa II: Sistematización de la información

El proceso y recolección de la información recopilada se hizo en función de:

- 1) Información relacionada con las Sociedad de Garantías Recíprocas.
 - i) Conceptos sobre SGR.
 - ii) Funcionamiento de las SGR.
 - iii) Historia de la SGR.
 - iv) Ley 20179
- 2) Información relacionada con financiamiento actual.

- i) Historia del actual sistema.
- ii) Funcionamiento del actual sistema.
- iii) Objetivo del actual sistema.

8.3 Etapa III: Elección del Sujeto de Investigación.

En esta investigación se analizará el funcionamiento de PROAVAL una SGR constituida el 02 de enero de 2008.

8.4 Etapa IV: Aplicación de las Técnicas de Recogida de Datos.

La ruta de investigación que se llevará a cabo en esta etapa es la siguiente:

- **Entrevista**

A través de una cita acordada se espera establecer con un "integrante del directorio la empresa" para lo cual se elaborará una pauta con preguntas, las que serán aplicadas con la intención de instruir al entrevistado acerca del propósito de la investigación, y poder obtener información que nos permita conocer los procedimientos administrativos que se utilizan actualmente y además el funcionamiento que ha tenido en el periodo de vigencia. La entrevista tendrá una duración aproximada de 30 minutos, en la que se espera obtener información relevante de apoyo a la investigación y los temas a tratar son: desarrollo del funcionamiento, ventajas o beneficios que entregue el sistema de sociedades de garantías recíprocas, eventuales dificultades que pueden ocurrir durante su aplicación.

Con posterioridad, en una segunda entrevista, esta vez con el "Gerente de operaciones", se indagará acerca de cuales son y de que etapas constan estos procedimientos generales de la empresa, esta entrevista tendrá una duración de 30 minutos aproximadamente, la cual servirá de apoyo a la investigación.

- **Análisis de documentos**

La revisión de documentos se realizará con material proporcionado por el encargado de cada departamento a los cuales se les haya solicitado la información relacionada con el

desarrollo de los procedimientos, ya sean informes u otro documento de interés para la investigación.

8.5 Etapa V: Credibilidad, confirmabilidad y fiabilidad.

- **Credibilidad**

Se realizará la revisión de las entrevistas para posteriormente transcribirlas y poder ser enviadas a los entrevistados, para su aprobación y/o generar algún tipo de sugerencia de la entrevista final.

- **Confirmabilidad**

Se presentará al reunir a los dos personas entrevistadas que forman parte de la empresa para conocer el procedimiento administrativo y de funcionamiento, lo que se complementará con la información obtenida en análisis de documentos y observación directa del proceso.

- **Fiabilidad**

Este proyecto de tesis es realizado por alumnas que pertenecen a la carrera de auditoría de la Universidad de Valparaíso solo para fines académicos y que no tienen interés o intención de manipular, ni hacer uso inapropiado de los datos obtenidos a través de la investigación.

8.6 Etapa VI: Tabulación de Resultados.

El proceso de diseño de matriz de información, digitación, tabulación y análisis de resultados, basa su respaldo, en las entrevistas realizadas.

Categorías	Subcategorías
Conocimiento de los procedimientos de operación y funcionamiento	-Evaluación de selección de las Pymes. -Descripción de las actividades de las SGR -Características de una SGR
Conocimiento de los actuales sistemas de financiamiento	-Descripción de los actuales sistemas de financiamiento -Ventajas y desventajas

Aplicación ley 20179	-Beneficios y falencias que ha tenido la aplicación de esta ley. -Principales características.
----------------------	---

8.7 Etapa VII: Análisis de Resultados.

La determinación de los resultados de la investigación se analizará, a través del análisis de la documentación recopilada en las entrevistas las que se espera aporten información necesaria sobre el actual funcionamiento de las sociedades de garantías recíprocas.

8.8 Etapa VIII: Discusión de Resultados.

La evidencia encontrada mediante la recopilación de la información, se comparará con lo expuesto en el marco teórico.

8.9 Etapa IX: Conclusiones.

Después de haber revisado y analizado los resultados finales obtenidos en la investigación se puede concluir si el funcionamiento de las SGR ha sido el adecuado y ha logrado el objetivo para el cual fue creada y si en definitiva, han logrado cumplir con las expectativas del sector PYMES.

9. CONCLUSIONES

Este trabajo trata de la posible solución a uno de uno de los problemas que se ha podido percibir a lo largo de los últimos años de ejecución de programas de apoyo financiero y técnico dirigidos a la mediana y pequeña empresa, cual es la carencia de un acceso expedito al financiamiento requerido para las operaciones de este tipo de empresas. Una de las razones de estas dificultades, es la escasa flexibilidad que posee el sistema de constitución, administración y cancelación o alzamiento de garantías en nuestro país, especialmente aquellas que son más exigidas por parte de la banca o de otros “financistas” para efectos de respaldar los créditos que otorgan a las pequeñas y medianas empresas, en clara referencia a la “prenda sin desplazamiento”.

También se habla sobre la existencia de otros problemas prácticos, por lo demás justificados, tales como que el sistema actual de cauciones permite normalmente al deudor obtener sólo un monto de crédito inferior al valor de tasación del bien sobre el cual recae la garantía. Y por otra parte, que por regla general, el mismo bien no podrá ser ofrecido ante otro agente financiero para obtener un nuevo crédito, a menos, naturalmente, que se pague el crédito anterior y se cumplan las formalidades para la constitución de una nueva caución. Asimismo, debe tenerse presente que las empresas no sólo otorgan garantías a las instituciones de crédito que les confieren los recursos financieros necesarios para sus inversiones o para cubrir su capital de trabajo, sino que muchas veces deben también garantizar el fiel cumplimiento de los contratos que suscriben en el marco de sus actividades, garantizar la seriedad de sus ofertas y, en general, garantizar el cumplimiento de cualquier obligación vinculada al desarrollo de su giro. Como resulta evidente, frente a tantos requerimientos, o suelen carecer de nuevos bienes sobre los cuales constituir esas deudas, o si los tienen, deben asumir los elevados costos a que se ha hecho referencia precedentemente.

De acuerdo a lo expuesto, se concluye que el actual sistema genera importantes limitaciones que se traducen en costos para el pequeño y mediano empresario, tales como los tiempos de demora en la constitución de la garantía; los elevados desembolsos

en que el empresario debe incurrir para otorgarla, por exceso de trámites para ello; la limitación del monto del crédito garantizado al valor del bien entregado en garantía; las dificultades 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; las restricciones a la movilidad entre acreedores y los altos costos que se asocian a ello.

Nuestro país no cuenta con experiencia relativa a la operación de las Sociedades de Garantía Recíproca, pero los sistemas de garantías han existido hace más de 80 años y en el presente están siendo utilizados intensivamente en recursos y actividad por los países económicamente más desarrollados.

De acuerdo a la información recolectada, en otros países existen múltiples formas de sistemas de garantías: Fondo de Garantía, Programa de Garantía y Sociedades de Garantía, estos modelos de sistemas son heterogéneos variando su calidad, seguridad, eficacia y relevancia.

Ahora bien, en Chile subsisten sistemas públicos y privados, ambos cumplen el objetivo de permitir el acceso de determinado sector a financiamientos en condiciones favorables. Mientras los Programas públicos pueden ser de alguna manera masivos, la Sociedad de Garantía Recíproca hace una labor mas al detalle, conociendo, analizando las necesidades y capacidades de cada uno de sus Socios Partícipes, a fin de garantizarles el 100% del crédito que realmente se ajusta a sus necesidades y capacidades.

La promulgación de la Ley de SGR, se inserta en el contexto de las políticas públicas de fomento, impulsadas por la autoridad económica durante los últimos años. En este proyecto, se busca mejorar el acceso y las condiciones de crédito de las empresas de menor tamaño, combinando acciones tendientes a atenuar las imperfecciones del mercado en un marco de funcionamiento autosustentable. Por otro lado, el objetivo de la sociedad es conocer la real disposición y capacidad de pagar de cada uno de los socios, de esta forma hay una mayor especialización en cuanto al tratamiento de la información. Es así como la sociedad deberá generar sistemas de autocontrol para evitar que alguno de los socios no pague.

En Chile el proyecto del Ejecutivo establece un marco menos restrictivo, con lo cual la SGR puede estar conformada por socios inversionistas que no optarán a las fianzas de la

sociedad y por socios beneficiarios de las fianzas. Por lo tanto, se entrega a la sociedad el derecho a conformar su estructura de la forma más conveniente para ellos, lo cual es preferible al sistema argentino, ya que entrega más grados de libertad para la negociación y conformación interna, según las necesidades propias que tenga cada SGR.

El funcionamiento de las SGR autoriza a organismos estatales (CORFO, INDAP y FOSIS) a proporcionar recursos a las SGR. También autoriza al FOGAPE a reafianzar un porcentaje de la cartera de garantías con que cuenten las SGR. Además de esta forma, es difícil para el prestamista el establecer una probabilidad de no pago cuando entrega un crédito, dado lo anterior, para evitar que se produzca una selección adversa en la cartera bancaria, los prestadores limitan los montos de créditos que entregan, independiente de la tasa de interés que revele comprometerse el prestatario, la cual para este segmento es muy elevada.

Según la investigación realizada, el proyecto que establece un marco legal para la constitución y operación de sociedades de garantía recíproca, resulta positivo y necesario para mejorar la capacidad productiva de la PYME y empresas nacientes. Se generan mejores condiciones de acceso al crédito, a través de aprovechar la asociatividad que puedan tener estos agentes.

Al margen, de las respectivas regulaciones que por cierto deberán adoptarse, el adecuado funcionamiento del nuevo sistema de garantías, y su capacidad para promover una mejor inserción de las PYMES en el sistema financiero, pasa por la capacidad de los gestores de tales entidades para mantener condiciones de solvencia, eficiencia y una adecuada gestión de sus riesgos, y de ser percibidos (por los bancos y los beneficiarios) como oferentes de un instrumento (fianzas) que genera valor agregado en el desarrollo de las transacciones crediticias.

Las S.G.R. surgen como una alternativa relativamente viable a este problema.

Se trata de un instrumento relativamente nuevo, que intenta de cierta manera suplir algunas de las fallas que tiene el sistema financiero, reemplazando a las entidades financieras en algunas de sus funciones y con bajos costos de implementación.

Quizás lo más ventajoso de este modelo es que provoca una situación donde todos se ven favorecidos, 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 se verían favorecidas en el largo plazo.

Por su parte, una de las ventajas de la SGR por sobre el banco, es la capacidad de adquisición y manejo de información relevante en cuanto a la probabilidad de pago de las obligaciones, donde el autocontrol de sus socios es una herramienta clave para evitar el no pago de las obligaciones afianzadas. Sin embargo, a mayor cantidad de socios que tenga la SGR, mayores serán los costos de transacción para autocontrolarse, lo que disminuirá su capacidad de evitar un comportamiento oportunista de alguno de los socios.

Efectivamente, a lo largo del análisis hecho en este trabajo se llegó a la conclusión que la implementación de Sociedades de Garantía Recíproca es una posible solución al grave problema de financiación de las PYMES.

Se Considera que este trabajo cumplió con su finalidad, que era la de informar acerca de este tipo de sociedades poco conocidas, planteándolas como solución a un problema muy latente en la actualidad que vive nuestro país.

Si bien, el proyecto es un aporte para las actuales condiciones en que se encuentran las pequeñas empresas, es necesario perfeccionar algunos temas, como el elevado monto de capital mínimo para constituir una SGR, la normativa de fiscalización y la utilización de recursos fiscales.

Se asume que desde ya es prematuro abrir juicio sobre el futuro de la SGR en Chile, lo que debe remarcar es que su empleo útil y los beneficios que pueden ofrecer están estrechamente relacionados con las medidas de fondo que demandan hoy las necesidades y urgencias de las PYMES.

Por ultimo como consecuencia de todo lo señalado anteriormente la diversidad de tales problemas a que se ven enfrentadas las PYMES plantea interrogantes sobre las posibilidades del novedoso tipo societario, sin perjuicio en el cual adelantamos una opinión favorable sobre su creación y su empleo, el diseño de políticas activas que favorezcan un entorno favorable a las PYMES y sus planes de reconversión.

11. BIBLIOGRAFÍA

Batarce J. A, (2001). "La Industria de Factoring en Chile", Universidad de Chile, Santiago de Chile

De la Fuente Cabrero, C;"sociedades de garantía recíproca: entidades financieras en el sistema financiero español"; Universidad Europea, Madrid, Abril 2002, pagina 10.

Hernández Sampieri R, Fernández Collao C, Baptista Lucio P, (2006), "Metodología de la Investigación", 4ta. Edición, Editorial McGraw-Hill, México.

Mejias Guerrero C. I,"Las Pymes y su financiamiento", Contabilidad y Auditoria, Santiago de Chile N160, julio 2005 paginas 77-100.

Monsalves M," Las pymes y los sistemas de apoyo a la innovación tecnológica en Chile", (2000), Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, CEPAL.

Ribo Duran L, (1986), "Presente y futuro de las SGR, Barcelona Bosh

Soto E, (2004), "Las Pymes Latinoamericanas", Editorial IFEMA (2005).

Scapini, J C, Teitelboim L, Becerra E. (2008) "Las pymes mas que un problema una solución", Santiago de Chile universidad central, Facultad de cs. Económicas y administrativas.

Historia de la Ley 20.179 "Establece un Marco Legal para la Constitución y Operación de las Sociedades de Garantía Recíprocas", Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.

Ley 20.179 (20.06.2007) ministerio de economía, fomento y reconstrucción; subsecretaria de economía, fomento y reconstrucción.

Actualidad Jurídica "La Revista de Derecho de la Universidad del Desarrollo", Facultad de Derecho Universidad del Desarrollo, N° 17, enero 2008.

Boletín N° 3.627-03-01, Informe comisión especial de PYMES, 15 de Julio del año 2005.
Circular Sociedades de Garantía Recíproca N° 1 (16.10.2007) Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile.

Corcuera P, G “Sociedades de Garantía Recíproca “. Revista del Abogado, Derecho Comercial N° 42, abril 2008.

Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la “capacidad de las PYME y de las empresas de economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico”, mayo 2005.

Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la “capacidad de las PYMES y de las empresas social a los cambios impuestos por el dinamismo económico”, 20.05.2005.

Garrido F, “Sociedades de Garantía Recíprocas todavía no empiezan a operar” El Mercurio Cuerpo B Economía y Negocios; Página 8, 20/08/2008.

Informe emitido por la Comisión de PYMES de la Cámara de Diputados chilena, correspondiente a los días 6 y 13 de julio de 2005.

Informe de clasificación de riesgo de Humpreys Ltda.

Informe emitido por la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados, acordados en las sesiones de los días 9 y 16 de agosto del año 2005.

Iturrioz del Campo, Javier “Las sociedades de garantía recíproca como empresas de participación”. Revista CIRIEC, España N° 38, agosto 2001, página 135.

Matthey Fernet Hedy, Informe sobre el proyecto de ley que establece un marco legal para la constitución y operación de Sociedades de Garantía Recíproca, Boletín 3.627-03 2006.

Rassiga, Fernando y Reineri, Nestor: “Sociedades de garantía recíproca en Argentina: ¿Organizaciones para el desarrollo de las PYMES o de las grandes empresas?; Secretaría de la pequeña y mediana empresa, Ministerio de Economía, Argentina.

Ragazzi Guillermo Enrique, Derecho Empresarial Actual 1996, Ediciones Depalma Buenos Aires.

Reportaje del 09-11-08 de Regar

Revista CAPITAL, "Lanzamiento Proaval" La primera SGR del país, Artículo correspondiente al N° 228 (29.05.2008).

Sbif serie tecnica de estudios N 0009 "supervisión de las sgr en chile, Alvaro Alexis Yañez

SERCOTEC, Eduardo González Yáñez, Ingeniero Civil Industrial Publicado en MANUAL N° 9 SEPTIEMBRE 91-GUIA PREVISIONAL Y TRIBUTARIA.

<http://www.Abogados.Infobaeprofesional.com/16539-claves-para-invertir-en-una-sgr-y-desgravar-garantias.html>

http://www.areapyme.cl/index.php.option=com_contensection&id=5

<http://www.bis.org/publ/bcbsca.htm>

<http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/384731/Gobierno-suscribe-acuerdo-para-mejorar-calidad-de-consultoras-para-las-Pymes.html>

http://www.corfo.cl/lineas_de_apoyo/programas

<http://www.elmercurio.com/economiaynegocios/economia-chilena-y-la-crisis-e.asp>

<http://www.europa.eu>

http://www.eurogroup.cl/SGR_chile.html

<http://www.fogape.cl/portal/contenido.asp?>

<http://www.gobiernodechile.cl/viewEjeSocial.aspx?idarticulo=27103&idSeccionPadre=19>

<http://www.paraemprender.cl/content/sociedades-de-garant%C3%AD-rec%C3%ADproca-sgr>

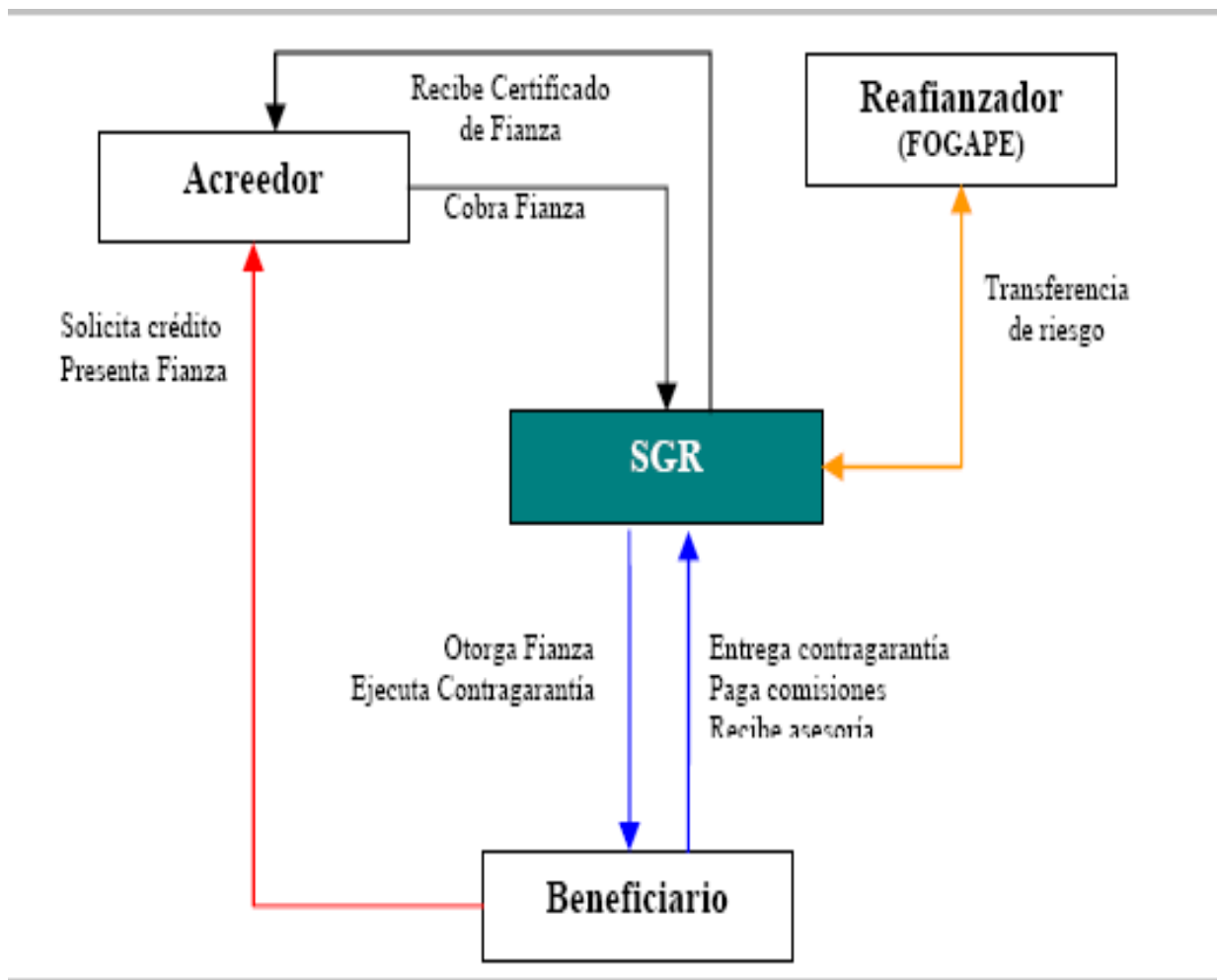
<http://www.proaval.cl>

<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Biblioteca?indice=C.D.A&idContenido=7599>

http://www.SII.cl/contribuyente/empresa_por_tamaño/pymes.htm

ANEXOS

Esquema general de funcionamiento de las SGR en Chile

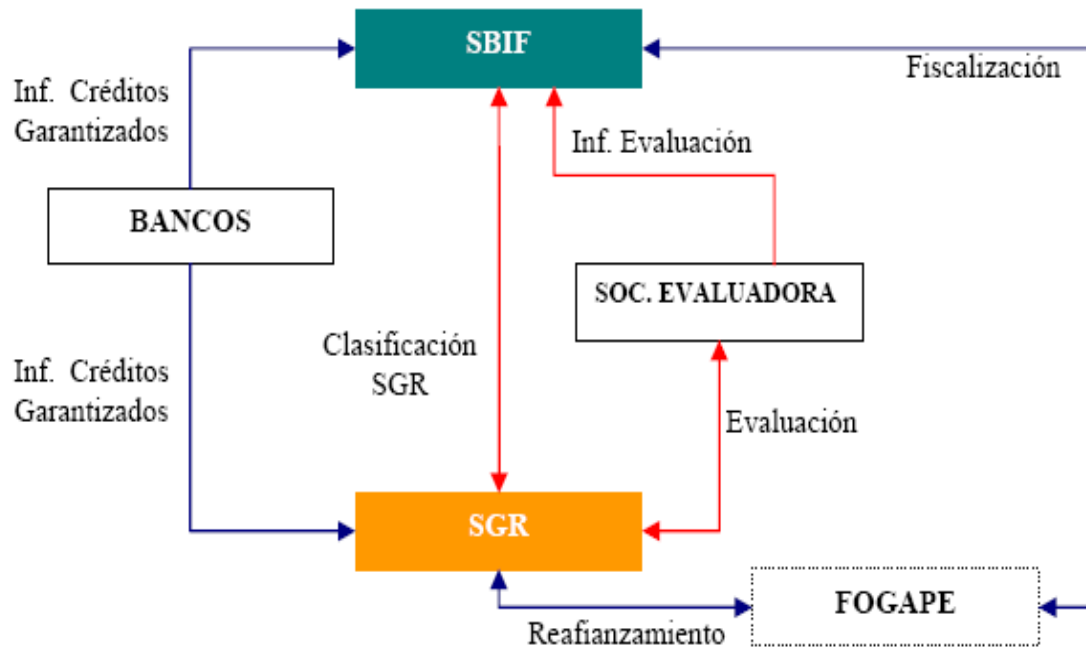


ANEXOS

Análisis comparativo del Fogape y las SGR

	FOGAPE (Programa de garantía)	SGR (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 inscritas en el Registro de la SVS.
Cuerpo legal que lo Origina	DL 3472 de 1980	Ley de SGR

Esquema de Fiscalización de las SGR



ANEXOS

Entrevista a Nicole Jequier (Integrante del Directorio):

- **¿Cómo se creo Proaval?**

Proaval fue creada a partir de la promulgación de la ley 20179, que crea este tipo de sociedades.

Las SGR tienen su origen cuando en un periodo se dieron una serie de ofertones en la banca respecto de los créditos hipotecarios, pero los costos de migración de un banco a otro eran muy altos. En este contexto se elaboró este proyecto, cuyo objetivo era que los deudores pudieran migrar con sus garantías para aprovechar las mejores condiciones de crédito, sin que les salga un censo reinscribir, alzar la garantía hipotecaria del banco anterior, retasar, constituir en otra institución financiera, inscribir en el conservador de bienes raíces, pasar por el notario, etc. Todo eso tiene un costo bastante fuerte. Surge como una forma de apoyar la migración de créditos entre las instituciones financieras

- **¿Cómo esta formado Proaval?**

Este formado por accionistas y directores, que son profesionales vinculados con el medio por lo tanto sabe de la situación de las empresas de menor tamaño.

El directorio lo conforman César Barros y Álvaro Clarke, presidente y vicepresidente, respectivamente, y los directores Alberto Marraccini, Jorge Palomas, Nicole Jequier y María Stella Pérez Calaf.

Además de Socios de Empresas PYMES, Socios Inversionistas y Asociaciones Gremiales.

- **¿Cuáles son los órganos de administración, dirección y control?**

Esta la junta de accionistas, que es un órgano soberano, esta el directorio, el comité fiscalizador y la comisión de riesgo.

- **¿Cómo ha contribuido la SGR en el desarrollo económico de las pequeñas empresas?**

Nos hemos acercado a los gremios formados por la pequeña y mediana empresa, ya que consideramos que la actuación conjunta traerá importantes beneficios para ellos, principalmente tener acceso a mejores condiciones crediticias y contar con asesoría financiera especializada.

- **¿Cuál es el proyecto a seguir de Proaval?**

Nuestro proyecto es ser pioneros como I.G.R es decir de ser gestores con amplia experiencia financiera.

Tener asesoría de consultor internacional Pablo Pombo, Iberaval S.G.R. Española
También poseer un vínculo estable con Gremios y Bancos.

Los Lineamientos del Modelo serian realizar un monitoreo permanente de los riesgos, tener presente que es un mercado amplio y poder tener acceso al crédito en las mejores condiciones de tasas y plazos.

- **¿Cómo se enlazarían estas instituciones con el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios?**

La ley autoriza a este tipo de instituciones a participar en las licitaciones de recursos que hace el FOGAPE (actualmente destinadas a bancos y cooperativas). El FOGAPE garantiza créditos uno a uno y es así como está planificado que opere con las Instituciones de Garantía Recíprocas.

A futuro y si se constituye una industria, lo más lógico es que los recursos de este fondo puedan operar como una fuente de reafianzamiento y no de financiamiento directo. Así se va diluyendo el riesgo.

- **¿Qué opinión tiene los bancos para esta iniciativa?**

A nivel de asociación, nunca se han manifestado como grandes entusiastas, pero también han dicho que no lo van a atacar.

Si un banco empieza a trabajar con una Institución de Garantía Recíproca, sus indicadores de riesgo van a mejorar y probablemente, por la menor exigencia de provisiones, su exigencia de capital se reducirá. Los otros bancos observarán el fenómeno y por lo tanto, al generarse competencia, el proyecto va a funcionar.

- **¿Qué ha sido lo mas difícil de operar una SGR?**

La verdad es que ha sido largo el camino para la entrada en vigencia de las primeras Sociedades de Garantía Recíprocas en nuestro país.

Así que lo más difícil fue obtener la autorización de la SBIF para poder operar.

Además ha costado porque es un problema de conocimiento, porque es algo nuevo, entonces tienen que evaluar qué grado de certeza les va a dar el certificado.

- **¿Cómo puede un empresario conocer las SGR?**

Tiene que partir por las asociaciones gremiales. Idealmente, pueden ejercer algún tipo de presión para que se genere una institución de garantía recíproca en el entorno de su propia asociación gremial. O bien, a nivel local, ya que es probable que los gobiernos regionales aborden el tema. Además, también se espera que existan algunas que se muevan en el entorno de algunos bancos que trabajan con pequeños empresarios. Además estos deben acercarse a las SGR, actualmente cuatro están inscritas en el registro de la SBIF. Deben informarse, cotizar y comparar, se darán cuenta que a través de este sistema pueden lograr mejores condiciones financieras.

- **¿Cuáles son las ventajas para los pequeños empresarios?**

Hoy día en Chile existe acceso a crédito para este segmento, pero básicamente para capital de trabajo sobregarantizado. La gran queja es que no hay crédito para financiamiento de inversiones (capital de largo plazo). Esto va a servir para generar más financiamiento de este tipo.

Los beneficios esperados para las PYMES serán el acceso a financiamiento competitivo a largo plazo y con bajas tasas de interés con los bancos, que sin el aval de la SGR sería

difícil de conseguir, y acceso a asistencia técnica en el manejo del crédito y de sus proyectos.

Además, esperamos que bajen los costos de los créditos para los pequeños y medianos empresarios, que son los candidatos a este afianzamiento. Los bancos van a tener una garantía más líquida y más fácil de ejecutar que incluso las garantías hipotecarias. En 60 o 90 días, ya tienen recuperado todo. No van a necesitar retasar ni sacar a remate nada.

- **¿Cuáles son las ventajas para las instituciones financieras?**

Los beneficios para las instituciones financieras será la disminución de costos asociados a la evaluación del crédito y monitoreo de préstamos. También podrán aumentar su cartera de crédito, ya que el riesgo crediticio que representaban las MPYMES será transferido a la SGR.

- **¿Qué organismo regulará a las instituciones de garantías recíprocas?**

La Superintendencia mantendrá un registro de evaluadores de estas entidades, que son dos: clasificadora de Riesgos Humphreys Ltda. Y Jeria y Asociados Auditores Consultores Ltda., quienes evaluarán a estas sociedades por lo menos dos veces al año. Las van a calificar de acuerdo a las pautas en tipo A o tipo B. Aquellas que sean evaluadas en A van a valorizar en mayor medida sus garantías. Esto significa que sus garantías van a ser consideradas garantía real para todos los efectos de crédito, como si fuera una hipoteca o como un depósito a plazo.

Entrevista a Francisco Guíñez (Gerente de operaciones):

- **¿Que servicio presta Proaval a sus afiliados?**

Proaval tiene una serie de asesorías técnicas, adquisición de Capital de trabajo adquisición de Bienes de Capital, proyectos de inversión, modernización Tecnológica, Refinanciamiento, consolidación de Deudas.

- **¿En que consiste el comité de riesgo?**

Contribuye a analizar a los clientes y sus solicitudes de garantía.
Controla y fiscaliza la administración del Fondo de Inversión Privado

- **¿Quiénes lo integran?**

Esta comisión esta integrada por profesionales especializados en el área que se encargan de evaluar alas empresas.

- **¿Cómo evalúan las empresas que van a administrar?**

Básicamente hace una evaluación crediticia y se analiza el riesgo total que pueda tener la empresa

- **¿Cuáles son los Pasos para obtener una Garantía?**

Primero junto con nuestro asesor comercial la PYME define su necesidad de financiamiento y el tipo de garantía apropiada.

De acuerdo a sus características y a la operación elegida, se presenta la documentación pertinente para definir su carácter de pequeña o mediana empresa y realizar su análisis de riesgo integral y calificación crediticia

Luego Proaval SGR otorga su aval a la PYME previa calificación crediticia y una/s línea/s de garantías. Después se solicitan las contragarantías apropiadas para avalar el certificado de garantía definido.

Así se analizan las mejores opciones de financiamiento dentro de la cartera de productos y líneas de crédito que Proaval posee concordadas con Bancos y otros acreedores.

Por ultimo se emite el certificado de garantía en las condiciones pactadas y se presenta ante la entidad bancaria, mercado de capitales, empresas proveedoras, etc. para el desembolso del crédito.

- **¿Cómo controlan el riesgo del beneficiario?**

De este factor dependerá el otorgamiento de garantías, la capacidad de recuperación de garantías y la capacidad de “sobregirarse” en la relación garantías-contra garantías

(Leverage)

Esto implica adecuadas políticas de otorgamiento de fianzas, Seguimiento continuo y permanente de deudores, Historial de pagos, Comprobación de antecedentes.

Lo que implica tener una estricta política de otorgamiento de fianzas

