

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

## **HABILITACIÓN PROFESIONAL II**

### **INFORME FINAL**

**“CREAR UN MODELO INTEGRADO PARA QUE LAS PYMES  
OPTEN A FINANCIAMIENTO”**

<b>NOMNBRE ALUMNO</b>	<b>:</b>	<b>Eliezer Isaac Hernández Guzmán</b>
<b>PROFESOR GUIA</b>	<b>:</b>	<b>Jorge Manuel Sanhueza Manríquez</b>

Concepción 09 de mayo de 2019

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el informe final, se realizará un estudio del **informe I y II**, que menciona la real problemática que presentan las pymes en Chile, sus limitaciones o alcances que tienen en el mercado chileno, lo difícil que les resulta conseguir financiamiento.

También se dará a conocer la situación actual que enfrentan las pymes, en relación a conseguir financiamiento en el mercado chileno, las posibles causas o problemáticas que dificultan el acceso dicho financiamiento, a través de investigación e información recopilada por terceros de las distintas fuentes de información.-

Finalmente, luego de haber recopilado toda la información, se dará una propuesta o solución al tema, para que las pymes puedan conseguir financiamiento, no solamente de la manera regular (bancos, financiamiento del estado, etc.), si no que de otras entidades que las pymes chilenas aún no conocen, y que quizás por miedo a lo desconocido o falta de información, no se atreven a financiar proyectos.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

**INDICE**

**Tabla de contenido**

RESUMEN EJECUTIVO .....	2
<b>INDICE</b> .....	3
1.- INTRODUCCIÓN .....	5
1 CAPITULO 1. RESUMEN DEL INFORME I.-.....	6
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA HABILITACIÓN PROFESIONAL I .....	6
1.2 LIMITES .....	6
1.3 OBJETIVOS.....	6
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.- .....	6
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.-.....	6
1.4 METODOLOGÍA.....	7
2.- CAPITULO 2.- MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 CONCEPTO DE PYME.....	8
2.2 TAMAÑO DE EMPRESAS.....	9
2.3 MARCO LEGAL DE LAS PYMES .....	10
2.4 NORMAS CHILENAS QUE REGULAN A LAS PYMES .....	10
2.5 FINANCIAMIENTO .....	12
2.6 FORMAS O TIPOS DE FINANCIAMIENTO.....	12
2.7 ESTANDARES DE CRÉDITOS Y SELECCIÓN DE OTORGAMIENTO.....	13
2.8 LAS CINCO “C” DEL CRÉDITO.....	13
2.9 CAPITAL DE TRABAJO .....	14
2.10 ANÁLISIS FINANCIERO.....	15
2.10.1 ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL.....	15
2.10.2 ANÁLISIS FINANCIERO DE RATIOS O ÍNDICES .....	15
2.11 RENTABILIDAD .....	19
2.12 RIESGO.....	19
2.14 TASAS DE INTERÉS.....	19
2.15 FUNDAMENTOS DE LAS TASAS DE INTERÉS.....	20
2.16 TASA DE INTERÉS REAL .....	20
2.17 TASA DE INTERÉS NOMINAL .....	20

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

2.18 INSTITUCIONES Y MERCADOS FINANCIEROS.....	20
2.19 INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	21
2.20 FACTORING .....	21
2.21 CONFIRMING.....	22
3.- CAPITULO 3.- SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES CHILENAS.....	23
3.1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LAS PYMES EN CHILE.....	23
3.2 PROBLEMÁTICAS QUE ENFRENTAN LAS PYMES AL MOMENTO DE SOLICITAR FINANCIAMIENTO BANCARIO.....	24
3.3 FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES .....	27
3.3.1 FINANCIAMIENTO GUBERNAMENTAL DE LAS PYMES .....	27
3.3.2 FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA LAS PYMES.-.....	29
INFORMACIÓN FINANCIERA REQUERIDA PARA EVALUACIÓN.....	33
3.3.3 FINANCIAMIENTO CORFO .....	34
3.3.4 FONDO DE GARANTÍA PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS (FOGAPE).....	36
4 CAPITULO 4.- INSTITUCIONES FINANCIERAS EN LA WEB .....	38
4.1 REPRESENTAME.CL.....	38
4.2 BROOTA INVERSIONES <a href="https://inversion.broota.com/">https://inversion.broota.com/</a> .....	39
4.2.1 ¿QUÉ ES CROWDFUNDING?.....	39
4.2.2 ¿QUÉ ES CROWDLENDING? .....	40
4.3 CUMPLO.CL <a href="HTTPS://SECURE.CUMPLO.CL/">HTTPS://SECURE.CUMPLO.CL/</a> .....	41
Fintech.- Finanzas, Innovación y tecnología.-.....	42
PROCEDIMIENTO PARA OPTAR A FINANCIAMIENTO .....	45
EXPLCACION DEL MODELO .....	46
5.- CAPITULO 5.- ELABORACIÓN DE PROPUESTA ASOCIADO A LA SITUACIÓN ACTUAL ESTUDIADA .....	48
5.1 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	48
5.2 PROPUESTA Y CONCLUSIÓN.....	49
5.2.1 DEFINICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS .....	49
5.2.3 ELABORACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA ..	49
BIBLIOGRAFÍA .....	51

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **1.- INTRODUCCIÓN**

El segmento Pyme representa el 45 % del empleo formal en Chile, donde se destaca, que la empresa pequeña genera en torno al 21 % de los puestos laborales en el país, mediana 17 % y micro 7 %, lo que sin duda, es un número importante para la economía de un país no solo por dotar de fuentes laborales, sino que también porque permite aumentar la productividad en épocas de recesión o desaceleración. No obstante, muchas de ellas no logran sobrevivir al temido “Valle de la Muerte”, debido a diversos factores, siendo el principal de éstos las trabas de financiamiento.-

Si nos enfocamos en el verdadero problema, que es, ¿cómo mejorar las opciones de financiamiento para las pymes? o ¿qué posibilidades tiene la pyme, cuando no cumple los requisitos que solicita el mercado bancario, o del el estado, para conseguir financiamiento?, no solo ayudaremos a los pequeños empresarios, sino que también ayudaremos a la economía de nuestro país, mejorando fuentes laborales y mejores tasas de empleo.-

---

12 de junio de 2018 Chile. 24 horas.cl TVN, la gran problemática que afecta a las pymes.  
<https://www.24horas.cl/economia/financiamiento-la-gran-problematica-que-afecta-las-pymes-2737753>

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **1 CAPITULO 1. RESUMEN DEL INFORME I.-**

### **1.1 DESCRIPCIÓN DE LA HABILITACIÓN PROFESIONAL I**

En el informe I, se acordó diseñar un modelo integrado con las indicaciones correspondientes que debe seguir una Pyme, para que ésta pueda conseguir financiamiento en el mercado chileno de la manera más óptima y expedita posible.-

### **1.2 LIMITES**

El modelo está hecho y pensado para todas las Pymes de nuestro País y que puedan hacer uso de él, con el fin de aprovechar al máximo todos los recursos que nos entrega el mercado financiero chileno, se debe aclarar que, cuando se menciona que todas las Pymes pueden hacer uso de este modelo, no se refiere a que todas van a encontrar financiamiento, si no que se refiere a que todas pueden optar, pero solo las que cumplan los requisitos y realicen los pasos correctamente optaran a fuentes de financiamiento.-

### **1.3 OBJETIVOS**

#### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL.-**

Diseñar un modelo integrado con las indicaciones correspondientes que debe seguir una Pyme, con el fin de ayudar a esta a conseguir financiamiento en el mercado financiero chileno de la manera más óptima y expedita posible y que aquellas pymes que no cuentan con los requisitos necesarios que solicita el mercado bancario, puedan conseguir financiamiento de otras fuentes de manera más asequible.-

#### **1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.-**

- Determinar las posibles fuentes de financiamiento que entrega el mercado chileno.
- Determinar las problemáticas que presentan las pymes al momento de solicitar financiamiento.-
- Estudiar el proceso de evaluación de los bancos a las pymes y determinar que variables son relevantes.-
- Establecer los principales problemas de asimetría de información que surgen en la relación entre bancos y Pyme.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

- Dar una solución congruente para que la pyme opte a financiamiento y con menos requisitos.-

#### **1.4 METODOLOGÍA**

La metodología a utilizar será la búsqueda y recopilación de información encontrada en la red, y entregada por distintos estudios realizados por terceros, también en la recopilación de Información entregada por ejecutivos bancarios y funcionarios públicos a motivo de encuesta y de manera presencial, estudios realizados directamente a la Pyme que solicita financiamiento.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **2.- CAPITULO 2.- MARCO TEÓRICO**

### **2.1 CONCEPTO DE PYME**

No existe un solo significado para el concepto de Pyme, pero muchas de ellas entregan una idea clara sobre el concepto. A continuación algunas definiciones más relevantes.

“En Chile el concepto Pyme, define a una empresa con características distintivas, y que posee dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados. Las Pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

La sigla PYME, representa en conjunto la “Pequeña y Mediana Empresa”, las cuales son entidades independientes que poseen participación en los distintos mercados comerciales, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial debido a las grandes cantidades de inversión necesaria además de la limitación legal que existen en nuestro país para las Pymes, ya sea por el volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal. (1)

---

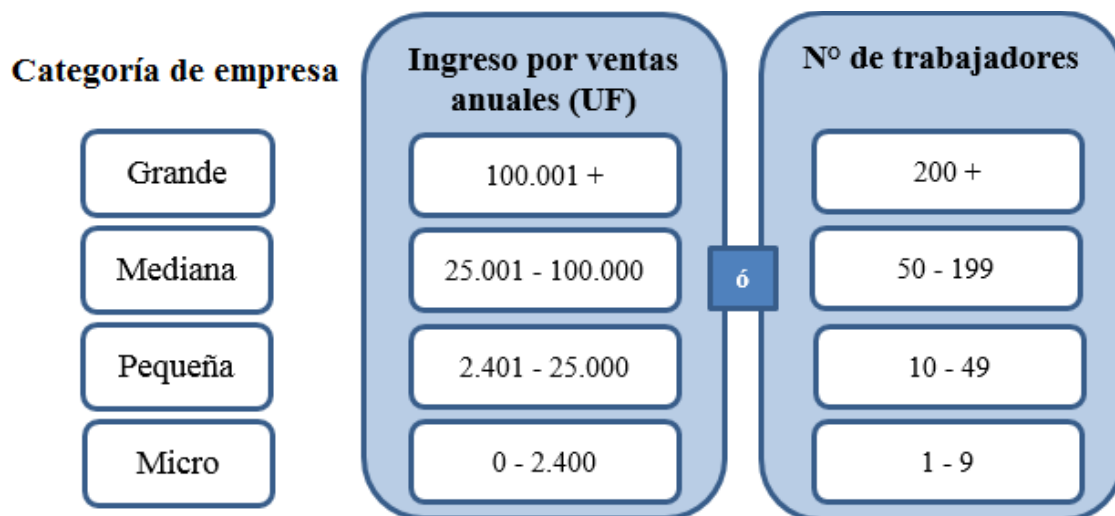
(1) Chile. Biblioteca del Congreso Nacional, 2006 Estatuto de las Pymes.  
<http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/estatuto-de-las-pymes>



*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

**2.2 TAMAÑO DE EMPRESAS**

Existen dos clasificaciones respecto al tamaño de empresas; de acuerdo a ventas anuales en UF y a cantidad de trabajadores dependientes.



Fuente: elaboración propia, en base a información recopilada de:

<https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3644120-clasificacion-empresas-chile.->

Del cuadro anterior se puede decir que el rango de ventas anuales de las MIPYMES es de 0 UF a 100.000 UF, o se encuentran conformadas por 1 a 199 trabajadores dependientes, es decir, empleados que al momento de la evaluación, mantienen contrato con la empresa.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **2.3 MARCO LEGAL DE LAS PYMES**

Hasta el año 2010 existió en el Congreso un proyecto de ley que libera una serie de procedimientos burocráticos para simplificar la tributación de las Pymes. Una ley como ésta facilita las cosas al pequeño empresario, pues se evita un costo mayor. Esta ley promulgada durante el gobierno de la ex presidenta Bachelet, es la ley 20.416.

## **2.4 NORMAS CHILENAS QUE REGULAN A LAS PYMES**

Las leyes que regulan las Pymes Chilenas se han generado desde el año 1974, y la última promulgada bajo la cual son creadas las actuales empresas es la del 03 de febrero de 2010.

En Chile existen variadas leyes y decretos que facilitan la creación de microempresas y otorgan créditos. A continuación las leyes y decretos de mayor relevancia a la hora de posicionar una Pyme en territorio nacional.

- Decreto Ley N° 19.857; “Autoriza el establecimiento de empresas individuales de Responsabilidad Limitada”. Promulgada el 24 de Enero de 2003 y publicada el 11 de febrero del mismo año.
- Ley N° 19.749: “Establece normas para facilitar la creación de microempresas familiares”. Promulgada el 16 de Agosto de 2001 y publicada el 25 de Agosto del mismo año.-
- Decreto Ley N° 2.974: Establece normas especiales sobre créditos que se otorguen a pequeños empresarios agrícolas y relativos a la prenda agraria. Promulgada el 05 de Diciembre de 1979 y publicada el 19 de Diciembre del mismo año.-
- Decreto Ley N° 824: Ley de Impuesto a la Renta. Promulgada el 27 de Diciembre de 1974 y publicada el 31 de Diciembre del mismo año, y actualizada el 02 de Marzo de 2013.-
  
- Ley N° 18.989: En su título II (art. 7 al 16), crea el Fondo de Solidaridad e Inversión Social. Promulgada el 13 de julio de 1990 y publicada el 19 de Julio del mismo año, y actualizada el 01 de abril de 2012.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

La Ley 20.416 corresponde a una iniciativa del Ministerio de Economía, que en coordinación con distintas instituciones de Estado, levantaron la información, analizaron los distintos ámbitos y regularon en términos laborales, sanitarios, municipales, previsionales, entre otros adecuando la carga regulatoria de las Empresas de menor tamaño (EMT) de manera que sea consistente con la capacidad de cumplimiento de éstas.-

---

Biblioteca de congreso nacional de Chile, 2018.- Fija normas especiales para las empresas de menor tamaño.-  
<http://bcn.cl/1vran>

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## 2.5 FINANCIAMIENTO

### ¿QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO?

La Real Academia Española define financiamiento como “Acción y efecto de Financiar”, pero en términos más descriptivos “se designa financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán e una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismo lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio”.-

## 2.6 FORMAS O TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Existen varias formas de Financiamiento, las cuales se clasifican en:

Según el plazo de vencimiento:

- **Financiamiento a corto plazo:** El vencimiento es inferior a un año, (crédito bancario, línea de descuento, financiación espontanea).-
- **Financiamiento a largo plazo:** El vencimiento se superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, emisión de obligaciones.-

Según la procedencia:

- **Interna:** Fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa.-
- **Externa:** proceden de inversiones, socios o acreedores.-

Según los propietarios:

- **Ajenos:** Forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones.
- **Propios:** No tienen vencimiento.-

---

Diccionario de la Lengua Española (RAE) actualización 2017.-Definición de Financiamiento.  
<https://dle.rae.es/?id=Hxc9NIh>

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **2.7 ESTANDARES DE CRÉDITOS Y SELECCIÓN DE OTORGAMIENTO**

La selección para el otorgamiento de crédito consiste en la aplicación de técnicas con la finalidad de determinar qué clientes merecen recibir crédito. Este proceso implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con los estándares de crédito de la compañía, es decir, los requisitos mínimos de esta para otorgar crédito a un cliente.

## **2.8 LAS CINCO “C” DEL CRÉDITO**

Una técnica de uso común para determinar si se otorga un crédito se denomina las cinco “C” del crédito, la cual conforma un marco de referencia para el análisis detallado del crédito. Debido al tiempo y los gastos implicados, este método de selección se usa en solicitudes de crédito de grandes montos de dinero.

Las cinco C son:

- Características del solicitante: Se refiere al historial del solicitante para cumplir con obligaciones pasadas.-
- Capacidad: La capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de estados financieros centrandose en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.-
- Capital: La deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial.
- Colateral: El monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de activos disponibles, mayor será la probabilidad de que una compañía recupere sus fondos si el solicitante no cumple con el pago.-
- Condiciones: Esto es, las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica.-

---

Definición ABC 2007-2018.- Definición de Financiamiento. Formas o tipos de financiamiento.- <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

---

Gitman Lawrence J. y Sutter Chad J. Principios de administración financiera. Decimosegunda edición. Editorial Pearson Educación, México, 2012. Calificación de crédito Pág 559.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

El análisis de las cinco “C” del crédito no genera una decisión específica, ya que se requiere de un analista que verifique la solicitud de crédito, este esquema asegura la solvencia de clientes, dentro de los plazos establecidos.-

## **2.9 CAPITAL DE TRABAJO**

Se define en general como “capital de trabajo” a la capacidad de una compañía o en este caso de un emprendimiento, para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Se calcula considerando los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo.

Los activos corrientes, que generalmente se conocen como capital de trabajo, representan la parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio. Esta idea incluye la transición continua del efectivo a los inventarios, a las cuentas por cobrar y, de nuevo, al efectivo. Como sustituto del efectivo, los valores negociables se consideran parte del Capital de Trabajo.-

Podemos establecer que todo capital de trabajo se conforma a partir de la unión de varios elementos fundamentales como el inventario, el efectivo y finalmente lo que se denomina como cuentas por cobrar, es importante resaltar que la principal fuente del capital de trabajo son las ventas que genera la empresa.-

---

Paz Peralta, María, Banco del estado de Chile, Capital de Trabajo ¿Qué es el capital de trabajo?  
<https://www.crecemujer.cl/capacitacion/ideas-de-negocio/que-es-el-capital-de-trabajo>

---

Gitman Lawrence J. y Sutter Chad J. Principios de administración financiera  
Decimosegunda edición. Editorial Pearson Educación, México, 2012. Capital de Trabajo Neto. Pág 544.-

## *Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

### **2.10 ANÁLISIS FINANCIERO**

Este análisis es muy requerido por inversionistas, bancos e instituciones financieras. Sin embargo, también es utilizado por las mismas empresas para, por ejemplo, otorgar línea de crédito a sus clientes.

Existen dos tipos de análisis:

- **Transversal:** aquel en el cual se toma 1 año y se analiza el comportamiento de varias empresas en ese mismo periodo (generalmente de la misma industria).
- **Longitudinal:** aquel en el que el análisis se desarrolla para solo una empresa a través de varios años, por lo general son cinco.

A su vez, estos se pueden analizar de forma:

- **Vertical**
- **De ratios o índices**

#### **2.10.1 ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL**

El análisis financiero vertical, busca una relación entre las partidas globales de la empresa (balance general y estado de resultados) y su evolución.

Es un análisis global de los estados financieros, se ven proporciones de cada cuenta y de acuerdo a ello se realizan conclusiones. Cuyo objetivo es que en pocos minutos una persona pueda darse cuenta de si la empresa va bien o mal y el rubro en el cual se desempeña.

#### **2.10.2 ANÁLISIS FINANCIERO DE RATIOS O ÍNDICES**

Es la división entre dos partidas contables, puede ser expresado como porcentaje (cuando el numerador contiene al denominador) o número de veces.

Existen seis categorías que agrupan estos indicadores:

##### **2.10.2.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ**

Se entiende por liquidez la capacidad que tiene una empresa para convertir sus activos más líquidos (corrientes) en dinero disponible para hacer frente a sus obligaciones exigibles en el corto plazo (pasivos corrientes).

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*➤ **RAZÓN CIRCULANTE**

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo corriente (A.C.)}}{\text{Pasivo corriente (P.C.)}}$$

Criterios de evaluación:

**R.C. > 1 => la empresa tiene liquidez.**

**R.C. < 1 => la empresa no tiene liquidez.**

La razón circulante señala el número de veces en que el activo corriente supera al pasivo corriente, sin embargo, no hay claridad respecto de cuan liquida es la empresa para cubrir sus obligaciones debido a que los componentes del activo corriente son diversos.

Las partidas más significativas de los activos corrientes y que no son dinero (disponible) por lo general son cuentas por cobrar (de acuerdo a la circular 1.501 son: deudores por venta, documentos por cobrar, documentos y cuentas por cobrar a empresas relacionadas) y existencias. En los pasivos corrientes la partida menos exigible y que tiene más significancia son las cuentas por pagar (de acuerdo a la circular 1.501 son cuentas por pagar, documentos por pagar, documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas) El análisis de estas cuentas se hace a través del indicador periodo promedio y/o rotación.

➤ **ROTACIÓN.**

Los índices de rotación, representan el número de veces que la partida rota en un año.

**Cuentas por cobrar (C x C)**

$$\text{Rotación CxC} = \frac{\text{Ingreso por ventas}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

**Cuentas por pagar**

$$\text{Rotación CxP} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Cuentas por pagar promedio}}$$



*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-***Existencias**

$$\text{Rotación Existencias} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Existencias promedio}}$$

$$\text{Periodo promedio} = \frac{365}{\text{Rotación}}$$

Si los periodos promedios de las existencias y/o cuentas por cobrar son muy elevados entonces los activos corrientes son poco líquidos, por lo cual, una razón circulante en torno a 1,5 puede ser baja, por otra parte, si el de cuentas por pagar es muy elevado significa que la empresa tiene baja exigibilidad por lo que una rotación de 0,8 puede ser buena.

Cuando una empresa se enfrenta a partidas poco líquidas o exigibles es recomendable obtener otro indicador que revele de mejor forma su liquidez, denominado prueba ácida.

➤ **PRUEBA ÁCIDA.**

Este indicador considera que la partida menos líquida son los inventarios o existencias, por lo cual se sacan del numerador.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Existencias}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

De la misma manera se obtienen índices que esclarecen la posición de liquidez de una empresa eliminando las cuentas por cobrar y por pagar.

$$\text{Prueba ácida sin CxC} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

$$\text{Prueba Ácida sin CxP} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes} - \text{Cuentas por pagar}}$$

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

➤ **RAZÓN DE TESORERÍA**

Finalmente, el índice que señala la mayor liquidez de la empresa es la Razón de tesorería.

$$\text{Razón de Tesorería} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

**Disponible:** se refiere al dinero líquido de la compañía.-

**2.10.2.2 Indicadores de endeudamiento**

Señalan cual es la fuente del financiamiento de la empresa, por lo tanto, indican cuál es la proporción que pertenece a los dueños y la que pertenece a terceras personas.

➤ **Porcentaje de endeudamiento:**

$$\frac{\text{Deuda}}{\text{Total activos}} = \frac{\text{Pasivo corto plazo} + \text{Pasivo largo plazo}}{\text{Total activos}}$$

Si es > 0.5 => más de la mitad de la empresa está financiada por terceros.

➤ **Razón de endeudamiento:**

$$\frac{\text{Deuda}}{\text{Patrimonio}}$$

Si Porcentaje de endeudamiento > 50% => Razón de endeudamiento > 1.

Si Porcentaje de endeudamiento < 50% => Razón de endeudamiento < 1.

**Relación deuda corto plazo (DCP) / deuda largo plazo (DLP)**

$$\frac{\text{Deuda corto plazo}}{\text{Deuda largo plazo}}$$

Si es > 1 => la empresa se financia a corto plazo.

Si es < 1 => la empresa se financia a largo plazo.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **2.11 RENTABILIDAD**

Se define rentabilidad como “la condición rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, garantía, utilidad), la rentabilidad por lo tanto está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.-

La rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas, las utilidades de una empresa pueden aumentar ya sea incrementando los ingresos o al disminuir los costos.-

## **2.12 RIESGO**

El riesgo, en el contexto de la administración del capital de trabajo, es la probabilidad de que una empresa sea incapaz de pagar sus deudas a medida que estas se vencen, cuando esto sucede, se dice que la empresa es técnicamente insolvente.-

Es la medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión o, en un sentido más formal, el grado de variación de los rendimientos o resultado esperados con un activo específico.-

## **2.14 TASAS DE INTERÉS**

Se aplica normalmente a los instrumentos de deuda como los préstamos bancarios o bonos; es la compensación que paga el prestatario de fondos al prestamista; desde el punto de vista del prestatario, es el costo de solicitar fondos en préstamos.-

Autores: Julián Pérez Porto y Ana Gardey. Publicado: 2014. Actualizado: 2015.  
Definicion.de: Definición de rentabilidad (<https://definicion.de/rentabilidad/>)

Gitman Lawrence J. y Sutter Chad J. Principios de administración financiera  
Decimosegunda edición. Editorial Pearson Educación, México, 2012. Definición de riesgo Pág 289.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **2.15 FUNDAMENTOS DE LAS TASAS DE INTERÉS**

La tasa de interés o el rendimiento requerido representa el costo del dinero. Normalmente, el término tasa de interés se aplica a instrumentos de deuda como los préstamos bancarios y bonos, y el término rendimiento requerido se aplica a inversiones patrimoniales, como las acciones comunes, que ofrecen al inversionista un patrimonio por participar en la emisión.

## **2.16 TASA DE INTERÉS REAL**

Tasa que crea un equilibrio entre la oferta de ahorros y la demanda de fondos de inversión en un mundo perfecto, sin inflación, donde los proveedores y demandantes de fondos no tienen preferencias de liquidez y no existe riesgo alguno.-

## **2.17 TASA DE INTERÉS NOMINAL**

Es la tasa de interés que realmente cobra el proveedor de fondos. La tasa de Interés Nominal difiere de la tasa de interés real como consecuencia de 2 factores: Inflación y Riesgo.-

## **2.18 INSTITUCIONES Y MERCADOS FINANCIEROS**

Gran parte del éxito de las empresas, se obtienen a partir de 3 fuentes externas. La primera fuente es una institución financiera que capta ahorros y los transfiere a quienes necesitan fondos. Una segunda fuente está constituida por los mercados financieros, foros organizados en los que los proveedores y solicitantes de varios tipos de fondos realizan transacciones. Una tercera fuente es la colocación privada.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **2.19 INSTITUCIONES FINANCIERAS**

Las instituciones financieras sirven como intermediarios para canalizar los ahorros de los individuos, las empresas y los gobiernos hacia préstamos o inversiones.

Muchas instituciones financieras pagan directa o indirectamente intereses sobre fondos depositados por los ahorradores; otras ofrecen servicios a cambio de una comisión (por ejemplo, las cuentas de cheques por las cuales los clientes pagan cuotas de servicios).

Algunas instituciones financieras aceptan depósitos de ahorros de los clientes y prestan este dinero a otros clientes o empresas, mientras que otras invierten los ahorros de los clientes en activos productivos, como bienes raíces o acciones y bonos; algunas más hacen ambas cosas. El gobierno exige a las instituciones financieras que operen dentro de las normas reguladoras establecidas.-

## **2.20 FACTORING**

El Factoring es un producto para que las empresas puedan obtener financiamiento. Su funcionamiento es simple y eficaz: La operación consiste básicamente en ceder los créditos comerciales de sus clientes a una entidad financiera. La cesión podrá ser del importe total o parcial, con o sin **toma de razón**. La financiera se encargará de gestionar el cobro a cambio de unos intereses y gastos de gestión. Existen dos modalidades de Factoring:

1.- Con recurso: La empresa de Factoring se encargará de gestionar y cobrar las facturas pendientes sin asumir el riesgo de insolvencia del deudor.-

2.- Sin recurso: La empresa de Factoring asume el riesgo de impago de los efectos pendientes por lo que la persona que contrata el Factoring queda relevada de dicha responsabilidad.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **2.21 CONFIRMING**

El confirming es un servicio para el para el pago a proveedores que permite a estos cobrar la factura de forma anticipada, sin necesidad de esperar a su fecha de vencimiento. Es decir sería lo contrario del Factoring. Su mecánica también es simple y efectiva: el cliente contrata un servicio de confirming con una financiera para pagar a la empresa proveedora. La financiera se encarga de adelantar el dinero de la factura a cambio de unos intereses y comisiones de gestión.-

### **3.- CAPITULO 3.- SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES CHILENAS**

Según estableció el Instituto Nacional de Estadísticas y la Unidad de Estudios del Ministerio de Economía (2017), el 61 % de los puestos de trabajo se genera en alguna de las regiones de Chile, lo que forja un mayor desarrollo del país, mejorando la calidad de vida en provincias y la distribución demográfica.

Según cifras de la última “Radiografía del emprendedor Chileno”, encuesta elaborada por la asociación de emprendedores de Chile (Asech), que busca dar conocer las actuales condiciones del ecosistema, el 46% de los emprendedores chilenos aseguró que las alternativas de financiamiento son lo que más dificulta el levantamiento de su negocio, el 35% cree que es la estructura tributaria y para el 18%, el retraso en el pago.-

#### **3.1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LAS PYMES EN CHILE**

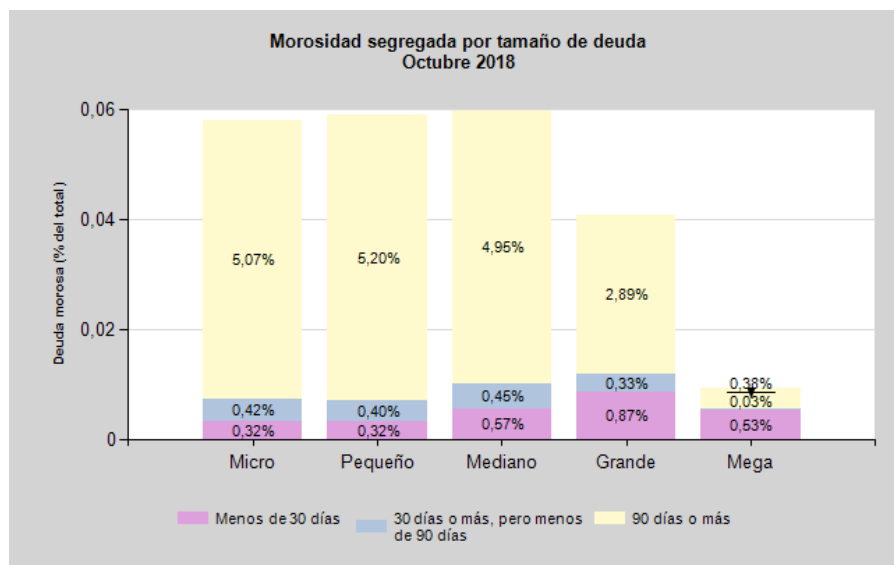
Según la información publicada la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (2018), las microempresas representan las empresas con menor porcentaje de morosidad con cerca del 5,81 %, luego vienen las pequeñas con un 5,92% y luego las medianas con un 5,97 %.

Las cifras presentadas, reafirman el interés de las instituciones financieras para prestar más dinero a microempresas, sumado a lo anterior, las microempresas presentan una disminución sostenida de la morosidad desde el año 2015 y esto claramente, representa un segmento llamativo que se traduce en el aumento de la deuda histórica hacia las microempresas.

---

12 de junio de 2018 Chile. 24 horas.cl TVN, la gran problemática que afecta a las pymes. <https://www.24horas.cl/economia/financiamiento-la-gran-problematika-que-afecta-las-pymes-2737753>

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*



Morosidad según tamaño de la empresa.

(Fuente: [Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras \(2018\)](#))

### 3.2 PROBLEMÁTICAS QUE ENFRENTAN LAS PYMES AL MOMENTO DE SOLICITAR FINANCIAMIENTO BANCARIO

Según encuesta realizada a ejecutivos bancarios, las principales dificultades de financiamiento para el sector pyme son:

- **Falta de capacitación:** Tiene que ver con la escasa capacitación ya sea de las personas que se encuentran en la administración o bien de los mismos empleados. Normalmente, el banco al evaluar el riesgo del beneficiario necesita los estados financieros del negocio, muchas veces el problema tiene que ver con la escasa capacidad de crear información del negocio, entonces, el banco no sabe si realmente éste es rentable, lo que dificulta su gestión.
- **Asimetría de información:** Lo anterior provoca un problema discutido en diferentes áreas, cuando los operadores de pequeñas empresas se acercan a los bancos para préstamos, siempre tienen una ventaja de información sobre los ejecutivos. Esta situación, en algunos casos, puede llevar a que los administradores de pequeñas empresas puedan exagerar la rentabilidad/viabilidad de sus negocios en relación a lo que efectivamente muestran sus finanzas. Es a causa de la asimetría de información que los bancos por lo general terminan entregando préstamos excesivamente caros y/o



*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

exigiendo garantías colaterales. En algunas oportunidades ha ocurrido que los beneficiarios del crédito han utilizado los fondos con fines distintos para los cuales se solicitaron, por lo que han provocado que los bancos también deban supervisar la actividad una vez desembolsado el préstamo.

- **Falta de garantías:** Los bancos normalmente esperan garantías de administradores, no obstante, la mayoría de las empresas que solicita financiamiento se encuentra en una primera etapa de crecimiento por lo que carece de garantías.
- **Bancos no estudian en profundidad el negocio:** Los bancos muchas veces no estudian en profundidad la viabilidad de los proyectos de cada empresa, y en consecuencia no otorgan muchos préstamos al sector de la pequeña empresa por considerarse riesgoso.
- **Mala interpretación del plan de negocio:** Existen casos donde el dueño o encargado del negocio no puede explicar o no entiende de forma clara el plan de negocio de su empresa, reduciendo la capacidad de negociar para los préstamos con los bancos. Normalmente los bancos no están de acuerdo con la cantidad solicitada. Los administradores o dueños tienen la tendencia de exagerar la cantidad necesaria en sus proyectos o empresas, por lo que los bancos lo consideran como no rentable.
- **Factores que influyen en el otorgamiento de créditos a las Pyme:** Las instituciones financieras cuentan con una lista de requisitos con las que deben contar las empresas si buscan obtener financiamiento.
- **Gestión / historial de crédito:** En el mejor de los casos la empresa debe tener un historial incuestionable y al menos 5 años de experiencia en el mismo rubro. También, debe contar con un excelente historial, rendimiento financiero y la capacidad de elaborar presupuestos. Cuando la firma es bien dirigida, reconoce el valor de mano de obra calificada, ofrece formación a los empleados y otorga beneficios e incentivos de acuerdo al rendimiento.
- **Industria, mercado, la ventaja competitiva:** Se debe demostrar que el negocio está funcionando en buenos tiempos económicos, que los beneficios

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

generados son mayores que los del resto de la industria y que estos no se verían afectados significativamente al enfrentar una recesión.

- **Producir finanzas:** Los estados financieros auditados deben ser claros, con buena calificación y de producción anual, a fin de que la entidad pueda analizar con solidez la situación financiera de la empresa.
- **Tasas de Interés:** La tasa de interés entre Pymes y Grandes empresas no es equitativa, y que en muchos casos las pequeñas empresas terminan pagando mucho más interés por un préstamo del mismo tamaño que una gran empresa.-
- **Condiciones de Créditos:** Las pymes enfrentan condiciones de crédito más limitadas que las grandes empresas debido a la falta de la información disponible, a los costos de evaluación crediticia y a la tasa de riesgo asociada a la incapacidad de pago en el mediano plazo.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

### 3.3 FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES

En este capítulo se identificará las posibles formas de financiamiento a las que pueden optar las Pequeñas y Medianas Empresas chilenas. En nuestro país existen variadas formas de poder financiar un negocio, en este capítulo se indicara cuáles son las más usadas y el comportamiento de cada una de ellas.

#### 3.3.1 FINANCIAMIENTO GUBERNAMENTAL DE LAS PYMES

En nuestro país existe una gran gama de fondos concursables a los cuales se puede optar, algunos funcionan como préstamos y otros como subsidios. El objetivo de cada fondo es poder aportar capital a nuevos emprendimientos, que sean innovadores o bien fortalecer a entidades ya existentes.

En cada fondo hay fechas de postulaciones y requisitos con los que los postulantes deben cumplir. La mayoría de los beneficiados son personas con proyectos pequeños, ya que son dirigidos a agrupaciones de personas de escasos recursos, tales como jefas de hogar o emprendedores recién egresados que no cuentan con capital para iniciar su negocio.

A continuación una lista de los programas a los cuales se puede postular en nuestro país, respaldados por el subsidio gubernamental.

	<b>Ministerio de Planificación y Coordinación</b>	<b>Fondo</b>	<b>Características del fondo</b>
<b>Ministerio de Planificación y Cooperación</b>	<b>Instituto nacional de la juventud</b>	Fondo Universitarios jugados por Chile	Fomentar el emprendimiento social, a través de proyectos específicos, para alumnos de educación superior.
		Fondo Regional A Mover Chile	Proyectos sociales, dedicados a salud, medio ambiente, etc.
		Proyecto Clave	Emprendimiento Joven
	<b>CONADI</b>	Fondo Tierras y Aguas Indígenas	Entregar subsidios para la adquisición de tierras a personas indígenas.
		Fondo de Desarrollo Indígena	Proyectos de desarrollo económico para personas indígenas de la localidad de Temuco.
	<b>Servicio Nacional de Discapacidad</b>	Concurso nacional Proyectos para la Inclusión Social de Personas con discapacidad	Proyectos de inserción social
<b>Ministerio Secretaría General de Gobierno</b>	<b>Ministerio Secretaría General de Gobierno</b>	Fondo de Fortalecimiento de la Sociedad Civil	Comportamiento cívico y ciudadano

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

<b>Ministerio de Agricultura</b>	Ministerio de Agricultura	Concurso de Promoción de Exportaciones <u>Silvoagropecuarias</u> y Productos del Mar	Subsidio de apoyo a los pequeños pescadores.
		Proyectos de Innovación	Proyectos innovadores <u>agrícolas</u> .
<b>Ministerio de Educación</b>	Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica	Fondo de Fomento al Desarrollo Científico y Tecnológico.	Subsidios para la investigación.
<b>Consejo de la Cultura y las Artes</b>		Fondo de Fomento Audiovisual	Proyectos de cultura.
<b>Ministerio Secretaría General de la Presidencia</b>	SENAMA	Fondo Nacional del Adulto Mayor	Inserción de adultos mayores
		Fondo de Iniciativas Locales para Organizaciones Sociales	Fondo para Agrupaciones sin fines de lucro
	Instituto Nacional del Deporte	Concurso FONDEPORTE	Subsidio para entidades <u>deportivas</u> .
<b>Ministerio del Medio Ambiente</b>	CONAMA	Fondo de Protección Ambiental	Subsidios a proyectos de <u>protección ambiental</u> .

Los Fondos antes mencionados, son de carácter concursables, esto quiere decir que el gobierno utiliza distintas entidades tales como Sercotec, Mideplan, Municipios, etc., entre otras, para realizar los llamados a postular a estos subsidios. Los plazos de postulación en su mayoría son limitados, y solo saldrán beneficiados los que presenten proyectos relacionados con cada programa, ya que, unos de los factores de evaluación para la elección de los proyectos aceptados es el objetivo para el cual se postula, de este modo se priorizaran aquellos que ayuden a la estabilidad económica y crecimiento del país.

Las necesidades son infinitas y los recursos limitados es por esto que las Pymes no solo se pueden lograr a través del gobierno sino también a través del endeudamiento en entidades bancarias, y a través del aporte de capital propio, el cual en muy pocas veces supera el 40% de la inversión total necesaria.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

**3.3.2 FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA LAS PYMES.-**

El ex ministro de Hacienda, Felipe Larraín, durante el año 2012 hizo la siguiente declaración: “Las micro y pequeñas empresas del país tendrán un camino más expedito para conseguir financiamiento gracias al programa Despega Pyme, iniciativa apoyada por el Ministerio de Hacienda, que entre sus medidas aumenta el tope en el nivel de ventas para la atención de las plataformas de microempresas de Banco Estado, pasando de 2.400 a 3.600 UF anuales.

Por eso, a través de este plan el Ministerio de Hacienda espera:

- Aumentar la atención a este sector y llegar gradualmente a 500.000 pymes, que podrán ser atendidas de manera más expedita en la plataforma microempresas de la entidad estatal.
- Promover el uso de la factura electrónica para postergar el pago del IVA los días 20 de cada mes.

Profundizar el uso del beneficio tributario del 14 Quáter, lo que se traducirá en mayor financiamiento para sus inversiones. En el financiamiento Bancario podemos encontrar una gran variedad de productos, entre los más comunes son los que se detallan a continuación:

Entidad Financiera	Tipo de Crédito	características
<b>CORFO</b>	Crédito CORFO Micro y Pequeña Empresa	Este crédito tiene como objetivo financiar inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios. Se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO. Orientado a personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios, que generen ventas anuales no superiores a UF 25.000. Entrega un monto máximo de UF 5.000 a 120 meses de plazo máximo.
<b>Scotiabank</b>	Crédito Pyme	Se exige una facturación entre 2.500 UF y 100.000 UF anuales

Felipe Larraín, 2011  
[http:// www.dfinanciero.cl](http://www.dfinanciero.cl)

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

<b>Banco Santander</b>	Plan negocio transaccional	Venta anuales desde MM \$24, hasta MM\$96
	Plan PYME Transaccional	Venta anuales desde MM \$96, hasta MM\$2000.
<b>Banco Chile</b>	<p>Capital de trabajo y proyectos de inversión</p> <p>Créditos Comerciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Línea de Créditos Comerciales</li> <li>• Boletas de Garantía</li> <li>• <u>Factoring</u></li> <li>• Comex</li> <li>• Proyectos de Inversión</li> <li>• Créditos Comerciales</li> <li>• Leasing</li> </ul> <p>Créditos Hipotecario</p>	<p>Este financiamiento está orientado a cubrir el déficit de caja, de capital de trabajo o la utilidad que el empresario o emprendedor quiera darle.</p> <p>Pueden ser solicitados en pesos o en UF y ser pagados en plazos que van de uno hasta 365 días, cuando se trate de créditos de corto plazo.</p>
<b>Banco Estado</b>	<p>Leasing</p> <p><u>Factoring</u></p> <p>Crédito de financiamiento</p>	<p>Préstamos de apoyo a Pymes de fácil acceso.</p>

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

### **3.3.2.1 FINANCIAMIENTO “BANCO DE CHILE**

Primero que todo, Banco de Chile no trabaja con Micro empresas, por que resultan muy riesgosas para la institución, existen casos excepcionales donde se abren cuentas micro pero solo a socios que ya son clientes con el banco tanto como personas naturales o jurídicas. Para conseguir financiamiento en Banco de Chile, primero hay que calificar con el segmento, y eso significa que la empresa debe alcanzar un nivel de ventas mínimo de 2.400 unidades de fomento en un periodo de 12 meses, además dentro de la evaluación se estudian 3 factores que son: patrimonio, garantías y flujos, no solicitan un valor determinado de patrimonio, sino que utilizan un indicador que es patrimonio/deudas, lo que resulta el leverage (apalancamiento) que indica si la empresa está muy sobre endeudada o tal vez no, la empresa debe ir acorde de lo que vende y de su deuda.-

Suponiendo que el cliente cumple con el segmento con las ventas y flujos, pero tiene mucha deuda, es probable que el banco tampoco financie a la Pyme, en ese caso, debe acreditar una garantía (los más comunes son bienes inmuebles, tales como, propiedades, lotes, sitios) se castiga la garantía con un porcentaje/todas la aprobaciones que cuente la Pyme, con el fin de saber que tan garantizado se encuentra el Banco, en caso de que cliente muestre insolvencia ante terceros, el Banco debe tener como resguardo una garantía para con el cliente.-

Banco de Chile no hace proyecciones o estimaciones de ventas en el futuro, a no ser que haya un contrato en un periodo de tiempo futuro, con pagos fijos, que demuestre al Banco que habrá ingresos fijos, se puede hacer una estimación de financiamiento con flujos futuros.-

---

Entrevista a terreno a Natalia Sagredo Valdebenito ejecutiva banca empresa del Banco de Chile

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

### **3.3.2.2 FINANCIAMIENTO “BANCO DEL ESTADO CHILE**

Banco Estado clasifica a las Pymes en 2 segmentos, que son: formales e informales, los clientes formales son aquellos que si pagan IVA, y los informales son aquellos microempresarios que no pagan IVA, para las personas jurídicas informales están más limitadas para conseguir financiamiento, ya que Banco Estado otorga hasta cierto monto, el banco lo hace con el fin de fomentar a la formalización de la persona, si cliente necesita más financiamiento debe constituirse persona jurídica y pagar IVA. Las personas formales se puede medir el monto de financiamiento, según lo que genere la empresa, si la empresa genera mucho, pero también tiene mucha deuda, se estudia el delta del ingreso de ventas/deuda y se evalúa cuanto financiamiento le puede entregar el Banco del Estado.-

No existe un formulario específico que diga a sus clientes cuanto financiamiento y a que tasa de interés le va a entregar el Banco, ya que hay un pequeño estudio antes de otorgar créditos, el banco estudia las ventas de la pyme, ya que evalúa el riesgo de lo que la empresa ya ha hecho, en caso no fuera suficiente, el banco busca valorizar una garantía.-

Lo más importante y en lo primero que estudia Banco del Estado al momento de financiar a una Pyme y a cualquier cliente, es que en el último periodo de ventas de 12 meses la empresa no se encuentre en dicom.-

---

Entrevista a terreno a Blanca S. ejecutiva banca empresa del Banco del Estado de Chile,



*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

### **3.3.2.3 FINANCIAMIENTO “ITACORPBANCA”**

Itaucorpbanca no trabaja con micro empresas, por lo que resultan muy riesgosas, debe acreditar ante la institución crediticia, 12 últimas declaraciones de IVA, como mínimo llevar 2 años de giro comercial en la empresa, acreditar un patrimonio de \$30.000.000 o capital propio, y lo que ayuda mucho a conseguir financiamiento, es que, según sus declaraciones de IVA, las ventas nunca deben bajar, sino que deben o mantenerse, o aumentar en el periodo del último año.-

A continuación se mencionan los requisitos que solicita Itaucorpbanca.-

#### **INFORMACIÓN FINANCIERA REQUERIDA PARA EVALUACIÓN.**

- IVA 2016, 2017 y 2018
- Balances año actual y el anterior.-
- Declaración Anual de Impuesto a la Renta de la empresa años 2017 y 2018.
- Declaración Anual de Impuesto a la Renta de los socios años 2017 y 2018.
- Estado de Situación empresa y socios debidamente respaldado (Rol o escritura en el caso de propiedades; padrones o patentes en el caso de vehículos; cartolas actualizadas en el caso de Inversiones, etc.).
- Copia de contratos vigentes en el caso que corresponda.

---

Entrevista a terreno a Juan Meza Torres ejecutivo banca empresa del Itaucorpbanca.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

### **3.3.3 FINANCIAMIENTO CORFO**

La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), creada en 1939, es el organismo del Estado Chileno encargado de impulsar la actividad productiva nacional, Agencia del Gobierno de Chile, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país junto con fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas, teniendo como principal objetivo, el de promover una sociedad de más y mejores oportunidades para todos (as) y contribuir al desarrollo económico del país.

A través de planes especiales de desarrollo, que consultaron una activa política de créditos, aportes de capital e intervenciones directas, Corfo dio un fuerte impulso a actividades como la minería, la electrificación del país, la agricultura -mediante la importación de equipos mecanizados, obras de regadío, desarrollo de nuevos cultivos, entre otras acciones-, comercio y transporte -con el establecimiento de una red nacional de frigoríficos, diversas empresas públicas de transporte y hotelería, etc.- y la industria, favoreciendo el desarrollo de numerosas empresas como Laboratorio Chile, Pesquera Arauco, Industria Nacional de Neumáticos (Insa), Chile Films y Manufacturas de Cobre (Madeco).-

En la década de 1960, Corfo impulsó un gran plan de inversiones básicas, que contempló la creación de empresas como: “La Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel) y Televisión Nacional de Chile; el apoyo financiero a otras; y la investigación y asistencia técnica a la industria en general, a través de la creación del Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y el Instituto Nacional de Capacitación (Inacap), así como de organismos de investigación como el Instituto de Fomento Pesquero (Ifop) y el Instituto de Recursos Naturales (Iren).”

El 12 de abril de 2016, por medio del Decreto supremo del Ministerio de Hacienda N° 470, se autorizó la contratación de un crédito externo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), hasta por la suma de USD 120.000.000 (ciento veinte millones de dólares de los Estados Unidos de América), destinado a financiar parcialmente el “Proyecto de Financiamiento al Desarrollo Productivo en Chile”, cuyo objetivo general es ampliar y/o mejorar la oferta de instrumentos de financiamiento

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

productivo en el sector financiero chileno para la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPYME).-

El gobierno de la República de Chile, representado por el Ministerio de Hacienda y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) celebraron el “Contrato de Préstamo N° 3677/OC- CH”, por el valor de US\$120.000.000 (ciento veinte millones de dólares de los Estados Unidos de América), suscrito el 29 de junio de 2016, aprobado por Decreto Supremo de ministerio de Hacienda N°897, de 13 de julio de 2016, el cual fue tomado de Razón por la contraloría General de la Republica el día 05 de septiembre de 2016.-

Objetivos del programa:

El programa refinanciará operaciones de créditos, leasing financiero, leaseback, factoring, (exceptuando el factoraje de cheques), créditos otorgados para la compra de productos, insumos y/o maquinaria para el sector agropecuario y refinanciamiento de pasivos, destinado a fines productivos de MIPYMES, que otorgan los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB), que tengan como mercado objetivo a dichas empresas.-

Beneficiarios o Beneficiarias Finales

Serán Beneficiarios o beneficiarias finales, los sujetos de crédito que sean personas naturales o jurídicas, que destinen recursos a actividades de producción de bienes y servicios, cuyos ingresos anuales por venta, servicio y otras actividades del giro no excedan 100.000 Unidades de Fomento.-

## LÍMITE DE VENTAS ANUALES

Para determinar el límite de ventas anuales de las empresas beneficiarias, el intermediario considerará las ventas netas del impuesto al valor agregado (IVA) de los bienes, productos y servicios de la empresa, registrada en los últimos 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha en el que el intermediario curse la operación.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

En el caso de empresas nuevas que no cuenten con declaraciones de IVA o, si entre el comienzo de sus actividades y la presentación de la solicitud hubiere transcurrido un periodo inferior a los 12 meses, las ventas netas se determinarán sobre la base de una proyección de ventas efectuada por el intermediario.-

### **3.3.4 FONDO DE GARANTÍA PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS (FOGAPE)**

La Comisión sobre Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes) de la Cámara de Diputados, analizó junto con la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) las causas que dificultan el acceso al crédito de las firmas y las diferencias de tasas entre las pequeñas y grandes compañías y según el informe de la SBIF, las pymes enfrentan condiciones de crédito más restrictivas que las grandes empresas debido a la asimetría de la información disponible, a los costos de evaluación crediticia y a la tasa de riesgo asociada a la incapacidad de pago en el mediano plazo.

“El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE o Fondo) fue creado como persona jurídica de derecho público y duración indefinida por el Decreto Ley N° 3.472 de 1980, está formado por un aporte fiscal y es administrado por el Banco del Estado de Chile (BancoEstado), quién lo representa legalmente.

Su actividad principal, de acuerdo al mencionado Decreto Ley y modificaciones posteriores, es garantizar los financiamientos que instituciones financieras públicas o privadas y el Servicio de Cooperación Técnica, otorguen a los pequeños empresarios, en la forma y condiciones que se señalan en el cuerpo legal antes referido y en el “Reglamento de Administración del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios”, establecido por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

El Fondo se encuentra fiscalizado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). El domicilio del Fondo está ubicado en Morandé 25, piso 2, comuna de Santiago, Chile.

El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), Puede Financiar:

<b>Beneficiario</b>	<b>Tipo Financiamiento</b>	<b>Ej. Financiamientos</b>
<b>Micro-Pequeñas Empresas y Exportadores Medianas y Grandes Empresas</b>	<b>Capital de Trabajo</b>	Compra mercaderías, materias primas
		Pago proveedores
		Pago de remuneraciones, imposiciones
		Gastos de cultivo
		Gastos de capacitación y asesoría, etc.
	<b>Proyectos de Inversión</b>	Inversión en máquinas y equipos
		Desarrollo de plantas productivas
		Adquisición de local comercial
		Leasing, etc.
	<b>Constitución y/o aportes a sociedades(*)</b>	Creación y/o aportes a empresas
<b>Organizaciones de Pequeños empresarios</b>	<b>Infraestructura productiva</b>	
	<b>Equipamiento</b>	
	<b>Proyectos de Riego y/o Drenaje</b>	

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **4 CAPITULO 4.- INSTITUCIONES FINANCIERAS EN LA WEB**

### **4.1 REPRESENTAME.CL**

Representame.cl ([www.repreentame.cl](http://www.repreentame.cl)) es una página web donde se puede ingresar de 2 maneras, la primera es ingresando como ejecutivo, traer clientes a la empresa, lo que permite asesorar y ayudar a conseguir financiamiento para alguna pyme donde la página entrega herramientas tanto financieras como de gestión empresarial y sirve de ayuda a los pequeños empresarios a conseguir financiamiento. La segunda opción es ingresando como Pyme, buscando financiamiento representame.cl trabaja mayormente con factoring, donde se estudian los balances de la empresa a financiar, entonces si existe una pyme bien pequeña y hay facturas con un deudor importante, es más factible hacer uso de estas operaciones ya que técnicamente los factoring se pregunta ¿quién va a pagar?.-

En casos muy puntuales representame.cl otorga financiamiento con capital de trabajo o a través de leasing

El factoring no constituye deuda en el sistema financiero, por lo que mejora el índice de endeudamiento de la empresa lo cual le permite liberar líneas de crédito con los bancos, y los pasos para conseguir financiamiento en representame .cl, son:

- 1.- Pyme solicita financiamiento: se hace mención a los montos que va a solicitar.-
- 2.- La página asigna a un ejecutivo quien solicita toda la documentación legal y comercial, para el previo estudio de la Pyme.-
- 3.- Empresa recibe liquidez: Si cumple con las condiciones y políticas de representame.cl, se entrega la el dinero a la empresa.-
- 4.-Conectados para el futuro: Una vez solicitado el crédito, la empresa se hace cliente de la página lo que le resulta más fácil solicitar un crédito más adelante, cumpliendo con las respectivas condiciones.-

---

Entrevista a vía teléfono a Mauricio Vargas ejecutivo Sub gerente Comercial representame.cl.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **4.2 BROOTA INVERSIONES <https://inversion.broota.com/>**

Hasta hace relativamente poco tiempo, cualquier emprendedor o persona que quería sacar un proyecto personal o empresarial adelante, y no tenía el dinero necesario para hacerlo, optaba a unas cuantas posibilidades: pedir una subvención, un crédito a un banco o que te ayudasen tus familiares y amigos. No obstante, la llegada de Internet ha abierto la posibilidad a nuevas alternativas como el crowdfunding.

### **4.2.1 ¿QUÉ ES CROWDFUNDING?**

El crowdfunding, es una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo, consiguen financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas, participaciones de forma altruista.

Los proyectos para los que se utiliza el crowdfunding como fuente de financiación pueden ser muy variados: desde proyectos musicales o artísticos (conseguir dinero para un película o un corto) hasta campañas políticas, financiación de deudas, creación de escuelas o nacimiento de empresas, entre otros.

¿Cómo funciona el crowdfunding?

El emprendedor envía su proyecto, o su idea de empresa a una plataforma de crowdfunding, que suele ser online, para ser candidato a la financiación. Para que se pueda valorar su proyecto indica: una descripción del mismo, qué cantidad necesita, cuánto tiempo hay para recaudar lo que necesita, tipo de crowdfunding a elegir, etc.

Valoración del proyecto: la comunidad o la propia plataforma valora el interés del proyecto.

Se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el período de tiempo de que dispone la gente para invertir.

Vivus finance 2016, en que consiste el crowdfunding  
<https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>

### *Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

Durante el tiempo que esté público, se promociona al máximo para conseguir la financiación.

Cierre del proyecto. Cuando finaliza el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba cuanto financiamiento se ha conseguido.

#### **4.2.2 ¿QUÉ ES CROWDLENDING?**

El crowdlending consiste en préstamos pequeños realizados por particulares a empresas. Así, a cambio de la inversión del particular, la empresa le ofrece una devolución con un determinado tipo de interés o bien una participación dentro de la empresa que solicita el financiamiento.

El origen de este sistema de préstamo proviene de EEUU y Reino Unido. En estos países está funcionando con cierto éxito y ha financiado bastantes proyectos, este tipo de plataformas de crédito sirven para el desarrollo o crecimiento de empresas y proyectos que necesitan un empujón de financiamiento. Este tipo préstamos son una alternativa al financiamiento tradicional, a la que muchas veces es muy difícil acceder tanto por escasez como por trabas burocráticas.

En cuanto a su funcionamiento, las empresas que buscan financiamiento tienen que demostrar el riesgo crediticio que tienen, es decir, tienen que explicar cuál es su índice de morosidad. Esto permitirá saber a los inversores en qué empresa invertir según su riesgo de devolución del dinero prestado y además establecerá los tipos de interés de la devolución.

Pasos para invertir en Broota.-

- **ÚNETE A LA PLATAFORMA:** Regístrate y crea tu perfil.
- **CONOCE Y ANALIZA:** Evalúa las oportunidades que existen y comunícate directamente con los emprendedores.
- **FIN DE LA CAMPAÑA:** Alcanzada la meta, Broota se encarga de la burocracia legal y la protección a los inversionistas.

Vivus finance 2016, en que consiste el crowdlending.-  
<https://www.vivus.es/blog/prestamopedia/en-que-consiste-el-crowdlending/>



### *Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

- **ATRÉVETE A INVERTIR:** Crea a la persona con la que quieres realizar la inversión (natural o jurídica) y luego ingresa el monto y medio de pago (transferencia bancaria o kiphu: una plataforma que simplifica las transferencias).

Requisitos:

- Ser mayor de edad.-
- Tener Rol Único Tributario.-

#### **4.3 CUMPLO.CL [HTTPS://SECURE.CUMPLO.CL/](https://secure.cumplo.cl/)**

Una empresa que se ha instalado en la web y cuentan con una plataforma de financiamiento colaborativo, en donde se unen personas que quieren contribuir al financiamiento de alguna empresa, a diferencia de esta página es que el inversionista gana una pequeña tasa de interés, muy acorde a la solvencia de pagos que pueda tener una Pyme.

Los pasos a seguir son:

- **Regístrate:** Ingresa tus datos y selecciona “Quieres financiamiento” para que un representante comercial se ponga en contacto contigo y atienda tu solicitud.
- **Envía tus documentos:** El representante te contactará y te pedirá la carpeta tributaria de tu empresa y la factura para poder evaluar tu solicitud
- **Publicamos tu crédito:** Una vez evaluada y aprobada tu solicitud, se publica en la plataforma para que los inversionistas financien el crédito.
- **Recibe dinero:** Al financiarse el total del crédito, este monto se deposita en tu cuenta bancaria.

Requisitos para acceder a un crédito:

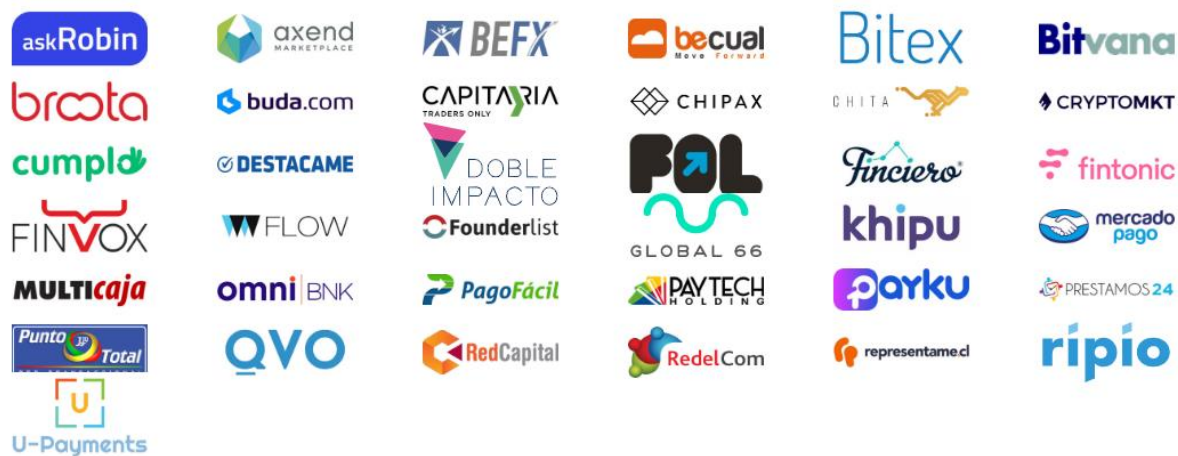
- **VIGENCIA:** La PyME debe tener al menos 4 pagos de IVA consecutivos.
- **VENTAS:** Facturación mensual de la PyME debe ser mayor o igual a \$15 millones. Además, debe facturarle a empresas.

**DICOM:** La PyME debe tener un buen historial de deudas, sin publicaciones en Dicom.

Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-

**Fintech.- Finanzas, Innovación y tecnología.-**

► Fintech Asociadas



Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-

PROBABILIDADES DE FINANCIAMIENTO.-

	EVALUACION	ANALISIS DEL GIRO COMERCIAL	ANALISIS DEL MERCADO	COMPORTAMIENTO DE PAGO ANTE TERCEROS	GARANTIAS	DICOM	TOTAL
<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>	<b>PROBABILIDAD DE RIESGO</b>	5%	5%	20%	20%	50%	100%
BANCO DE CHILE		✓	✓	✓	✓	✗	50%
ITAU CORPBANCA		✓	✓	✓	✓	✗	50%
BANCO DE CREDITO E INVERSIONES		✓	✓	✓	✓	✗	50%
SCOTIABANK-CHILE		✓	✓	✓	✓	✗	50%
BANCO DEL ESTADO DE CHILE		✓	✓	✓	✓	✗	50%
OMNIBNK (FINTECH)		✓	✗	✓	✓	✓	95%
REPRESENTAME.CL		✓	✗	✓	✓	✓	95%
BROOTA E INVERSIONES		✓	✗	✓	✓	✓	95%
CUMPLO.CL		✓	✗	✓	✓	✓	95%
COOPEUCH		✗	✗	✗	✓	✓	70%
CAPUAL		✗	✗	✗	✓	✓	70%

Explicación del Punto de vista Bancario:

"Cada institución financiera cuenta con un porcentaje de aprobación pese al criterio y salud financiera de cada cliente, por ejemplo los bancos restan 50% por ciento de probabilidad de otorgar créditos a Pymes, al presentar en su boletín comercial el DICOM, no obstante, si acreditan una garantía fiable para la Institución y que además obtenga buenos flujos todo de la mano en su evaluación, cabe la posibilidad de otorgar financiamiento ( cuyos casos particulares recaen en clientes Premium del mismo Banco).-

Explicación del Punto de vista de las Cooperativas:

"Las cooperativas por ejemplo son de ayuda a las Pymes ya que son las únicas que si otorgan créditos a las Pymes que presentan DICOM, de la mano de una buena garantía o acreditando un fiador solidario, que se encuentre afiliado a la misma cooperativa, ésta puede entregar financiamiento.-

Explicación del Punto de vista Fintech:

"Las Fintech en otro caso resultan las más probables de otorgar financiamiento, ya que "hasta el momento", pueden financiar a una Pyme en DICOM, pero montos bajos de capital de trabajo u otras soluciones entregando ayuda en Factoring o ya sea Conforming".-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

Explicación del Punto de vista de las tasas de Interés:

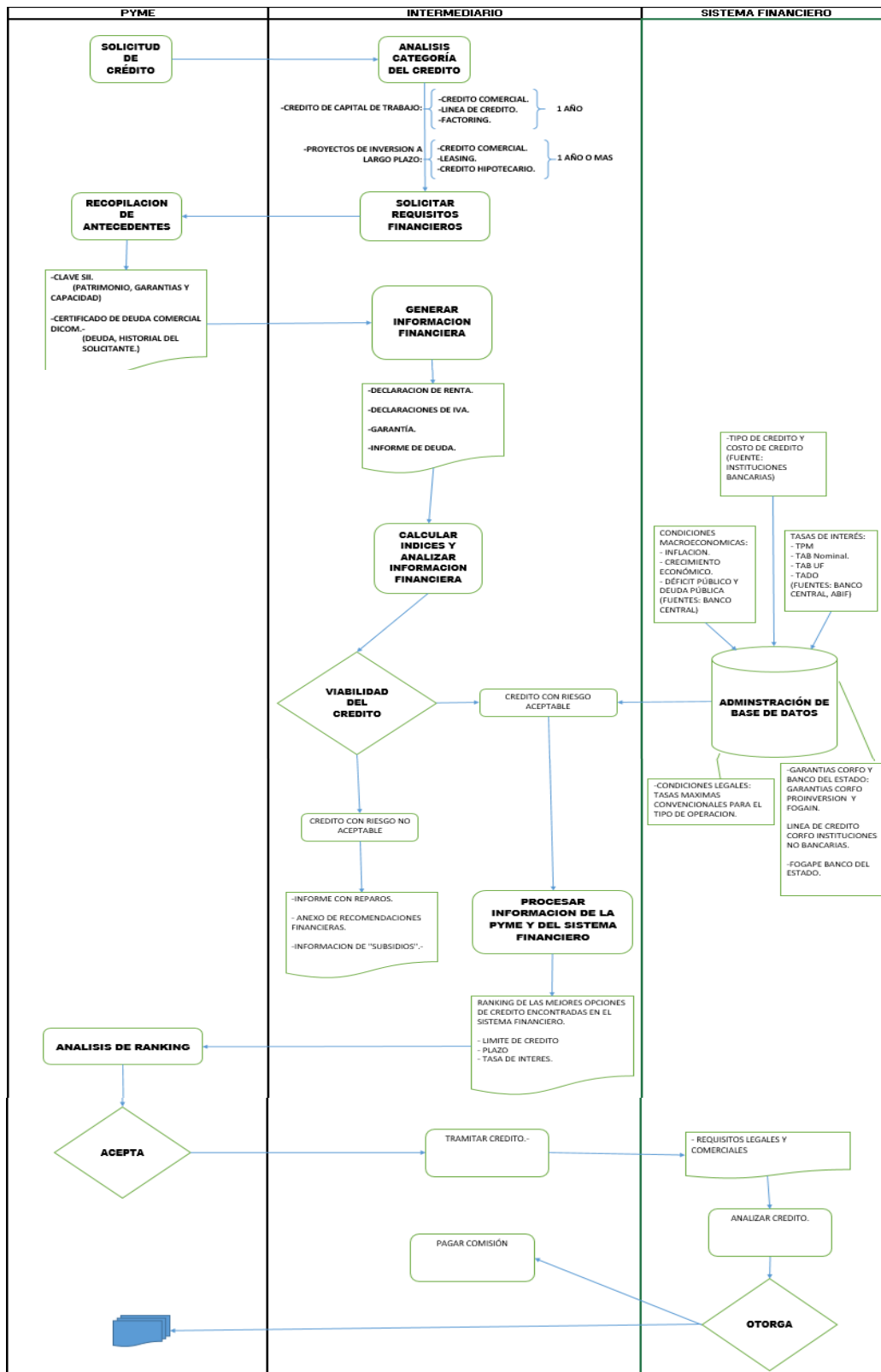
Las tasas de interés no están estipuladas, o no son fijas para todos los clientes, el negocio de las instituciones financieras es en evaluar a cada cliente y financiar al más rentable, lo que se intenta buscar en el modelo anterior es, antes de solicitar financiamiento, hay que saber cómo se encuentra la salud financiera o el estado actual de la Pyme, pero en sencillos pasos, y evitar el papeleo que solicita el Banco, por lo tanto, mientras algunas instituciones se privan de otorgar créditos a clientes riesgosos, otros buscan una oportunidad en ello, tanto para ayudar a la Pyme como a la institución crediticia-

Explicación del Modelo:

Si quiero analizar una Pyme para otorgar financiamiento, tomo el boletín comercial de deuda, más la clave de SII para acreditar renta, flujos, garantías, etc., puedo compararlo al cuadro adjunto y podré recomendar la mejor opción de financiamiento.-

Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-

**PROCEDIMIENTO PARA OPTAR A FINANCIAMIENTO**



*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

**EXPLCACION DEL MODELO**

**Paso 1.-** (PYME). Solicitud de Crédito o financiamiento: La PYME o cliente se acerca al Intermediario (trader) a presentar su solicitud de crédito.

**Paso 2.-** (trader). Análisis categoría de crédito: El trader analiza la solicitud para ver qué tipo de crédito se va a gestionar, ya sea: capital de trabajo, Factoring, inversión a largo plazo, etc.-

**Paso 3.-** (trader). Solicitud de requisitos financieros: Una vez determinado el tipo de crédito a solicitar, se le recomendará a la Pyme un par de requisitos.-

**Paso 4.-** (cliente). Recopilación de antecedentes: Cliente deberá entregar la siguiente información: Clave de SII de la Pyme y certificado de deuda DICOM.-

**Paso 5.-** (trader). Generar información financiera: El trader se encargará de reunir información comercial de la Pyme y su representante, ya que con la clave de SII se puede obtener las declaraciones de renta anuales y las declaraciones de IVA mensual de todo el periodo de iniciación de actividades, además con dicha clave se puede obtener información respecto de alguna garantía tal como propiedades o bienes inmuebles a nombre de la empresa o de su representante; y con el certificado de Dicom se logrará verificar el estado de endeudamiento de la empresa, con el fin de encontrar el apalancamiento necesario para otorgar dicho crédito.-

**Paso 6.- (trader).** Calcular índices y analizar información financiera: El trader debe calcular y analizar los índices de deuda del cliente, capacidad de pago, nivel de garantías antes de tomar una decisión de otorgamiento de crédito.

Esta decisión se tomará una vez hecho el cálculo de la razón de endeudamiento total.-

**Razón deuda total = pasivo (deudas) / neto patrimonial + pasivo (deudas)**

$$\text{Razón deuda total} = \frac{\text{PASIVO (DEUDAS)}}{\text{NETO PATRIMONIAL+DEUDAS}}$$

El valor óptimo de este ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6. En caso de ser superior a 0,6 indica que el volumen de deudas es excesivo y la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros. Si es inferior a 0,4 puede ocurrir que la empresa tenga un exceso de capitales

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

propios o liquidez, si se mira de la manera más optimista, dicha empresa podría utilizar su exceso de liquidez como una garantía al momento de solicitar financiamiento.

**Paso 7.-** (trader). Viabilidad del crédito: El trader debe tomar la decisión y definir el tipo de cliente que está solicitando el crédito, que puede ser:

- Riesgo aceptable: Cliente al que se le puede gestionar la oportunidad de un crédito con una institución financiera, determinando el plazo, el monto máximo a solicitar y el número de cuotas que le acomoda pagar en el periodo.-
- Riesgo no aceptable: Cliente que presenta mucha insolvencia frente a terceros y que tampoco puede acreditar una garantía para dicha solicitud. Se le prepara un informe con dichos reparos y recomendaciones o asesorías, para que en futuros negocios presente credibilidad frente a instituciones bancarias.-

**Paso 8.-** Administración de **Base de Datos**.- Información del sistema financiero: El trader se encargará de administrar datos del sistema financiero, hacer seguimiento periódico a los tipos de crédito de cada Banco o institución financiera, monitorear la información pública de las tasas de interés, como TAB Nominal o TAB en UF, observar datos de la economía del país como inflación, crecimiento, deuda pública, revisar información de carácter legal como las tasas máximas convencionales o en definitiva otro tipo de información atingente como por ejemplo líneas de crédito o garantías de CORFO a las PYMES.

**Paso 9.-** Procesar información de la PYME y del sistema financiero.- En base a los antecedentes financieros del cliente y la información del sistema financiero, el trader entregará las mejores opciones de otorgamiento de crédito para la PYME, clasificadas en términos del límite máximo de crédito, plazo de pago y costo de deuda cobrado por cada institución financiera.

**Paso 10.-** Análisis de ranking y aceptación.- La PYME evalúa el ranking de opciones de crédito otorgadas por las instituciones financieras clasificadas por el trader, y toma la decisión de solicitar o no crédito alguno.

**Paso 11.-** Tramitar crédito.- Si la PYME acepta, el trader actúa como intermediario con la institución financiera, enviándole la información legal y comercial de la PYME para la solicitud, análisis y otorgamiento del crédito.-

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

**Paso 12.-** Analizar y otorgar crédito.- La institución financiera analiza y decide si otorgar el crédito a la PYME, pagando además una comisión al trader pues se les está entregando un nuevo cliente. A la PYME no se le cobra la comisión.

## **5.- CAPITULO 5.- ELABORACIÓN DE PROPUESTA ASOCIADO A LA SITUACIÓN ACTUAL ESTUDIADA**

### **5.1 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Dentro de toda la investigación, cabe señalar primero que nada, que no existe un formulario matemático estándar, que permita aprobar financiamiento a cualquier Pyme. Para proteger el patrimonio de la institución crediticia, hay que evaluar a los clientes, pese a su capacidad de deuda y capacidad de ventas que tenga en el mercado, las tasas de intereses no están fijas, sino que para cada cliente hay una tasa de interés diferente y ésta se basa en el riesgo de cada uno de ellos.-

Queda claro que las empresas de menor tamaño tienen notables limitaciones financieras. Es cierto que existe un esfuerzo de los bancos por extender sus servicios financieros ya sea créditos bancarios, leasing y factoring a pequeñas empresas, pero por lo visto, el desarrollo de la industria se encuentra en su etapa inicial.

Todos los ejecutivos bancarios indicaron como principal problema para acceder al financiamiento privado, la escasa información financiera que poseen las Pyme.

Esto no quiere decir que los administradores de las Pyme no conozcan la situación del negocio, sino que, el segmento en su mayoría no es capaz de generar información clara y suficiente para que un agente externo a la empresa pueda evaluar a la Pyme.

Para las microempresas, el escenario es aún peor ya que son consideradas empresas más riesgosas y por ende más costosas de financiar, muchas veces las microempresas se financian con créditos de consumo que involucran un monto alto y menor plazo, generando un alto costo en comparación a un crédito gestionado en una institución bancaria que involucra la evaluación de flujos futuros a un plazo mayor, con una cuota notablemente menor. Lo anterior provoca que el desarrollo de este tipo de empresas quede estancado.



### *Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

Según lo expuesto, existe bastante apoyo estatal en temas de garantías para el acceso al financiamiento bancario, pero se ha olvidado la capacitación de los pequeños empresarios para la gestión de sus negocios.

La labor debería estar enfocada en ambas partes, no solo en las instituciones financieras, ya que se sigue originando el problema principal, la Pyme no es capaz de explicar en qué consiste su negocio y el estado de éste, a las entidades involucradas.

## **5.2 PROPUESTA Y CONCLUSIÓN**

Según lo presentado en diagnóstico de los problemas para el sector Pyme, a continuación, se exponen los puntos que deberían conformar la estrategia de las empresas del segmento, con el fin de contrarrestar dichas dificultades.

### **5.2.1 DEFINICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS**

El plan de negocios o el cómo la empresa va a generar los flujos necesarios para su desarrollo, debe ser de conocimiento claro para todas las personas que conforman la organización. La evaluación financiera de un banco, consiste en entender como la empresa genera sus recursos y como se ven afectados estos según las condiciones económicas del país o el exterior.

### **5.2.3 ELABORACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

La información histórica de la empresa es relevante para la evaluación de cualquier entidad crediticia y de instituciones de garantías, por lo cual, debe estar siempre disponible, debe haber al menos una persona capacitada para la elaboración de esta formación.

Si la Pyme no es capaz de crear suficiente información financiera, el banco tiene que invertir tiempo en generar información que pueda reflejar la situación real de la empresa con el fin de garantizar la eficiencia del préstamo.

Esta información, como los estados financieros, calidad de la gestión, flujo de efectivo, entre otros, no es fácil de obtener, ya que, la mayoría de ellos están altamente internalizados y el banco, según lo que se pudo corroborar a través de las encuestas, no es capaz de realizar esta inversión o a un costo muy alto, ya que, existe un mayor costo de transacción.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

Para la mayoría de las pequeñas y medianas empresas que son de propiedad familiar, aplican su propia gestión en la contabilidad financiera, y más a menudo, no son estándar. Entonces la información financiera obtenida por los bancos es a menudo inexacta y no puede reflejar la situación de las Pyme, haciendo que el proceso de búsqueda de información y supervisión sea más difícil. Por el contrario, las grandes empresas tienen una gran ventaja en aspectos como la calificación credencial, ya que, la información de ellos es relativamente transparente y accesible. Todas estas ventajas pueden reducir efectivamente el costo de la búsqueda de información del objeto de la transacción.

Comparando los costos, beneficios y riesgo entre diferentes tipos de empresas, las instituciones financieras prefieren inevitablemente a grandes empresas, esto se ve reflejado en la reducción del préstamo a las pequeñas y medianas.

Las Pyme deben reforzar su capacidad de generar información financiera sobre el negocio, esto quiere decir que sus estados financieros deben transparentar la realidad del negocio y debe ser estándar, la estructura en que se presenta la situación financiera no debería ser variable según la gestión de cada administrador.

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Bozzo, Alessandro (2009). Generando confianza con garantías públicas en el financiamiento a pymes.  
[https://www.sinacofi.cl/PDF/seminario\\_pyme/FOGAPE\\_Alessandro\\_Bozzo.pdf](https://www.sinacofi.cl/PDF/seminario_pyme/FOGAPE_Alessandro_Bozzo.pdf).
- Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios, (FOGAPE) 2016  
<http://www.fogape.cl/sitio/wp-content/uploads/2016/10/Informe-Auditado-al-2016.pdf>
- Gitman, Lawrence y Zutter, Chad (2012). Principios de administración financiera. México: PEARSON EDUCACIÓN, 12va. edición.
- Ministerio de economía fomento y turismo (Agosto 2017) Informe de Resultados, Empresas en Chile. Cuarta encuesta longitudinal de Empresas.-
- Ministerio de Economía Fomento y Turismo (2014). Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del estatuto pyme.  
<http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/04/Boletin-Revision-Clasificacion-Estatuto-Pyme.pdf>.
- Ministerio de Hacienda (2017). Tasa de interés variable.  
<http://www.hacienda.cl/glosario/tasa-de-interes-variable.html>.
- Organización Internacional del Trabajo (2015). Empleo y condiciones de trabajo en las mype de américa latina y el caribe.  
[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_398103.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_398103.pdf).

*Informe Final.- Posibles fuentes de financiamiento para las Pymes.-*

- Servicio de Impuestos Internos (2016). Estadísticas de empresas por tamaño según ventas. [http://www.sii.cl/estadisticas/empresas\\_tamano\\_ventas.htm](http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm).
  
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (2015). Evolución del financiamiento comercial bancario, tamaño de deudores y número de bancos y segregación por tamaño de deuda.  
<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/InfoFinanciera?indice=4.1&idCategoria=564&tipocont=0&preg=9649>.