



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

## **“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN LA CIUDAD DE CHILLAN”**

Seminario para optar al título de  
Técnico en Administración de  
Empresas

Profesor Guía:  
Sr. Héctor Saldías

Alumnas:  
Srta.: Makarena Reyes Domínguez  
Srta.: Yasmín Riquelme Gutiérrez  
Srta.: Daniela Sotelo Salazar  
Srta.: Carolina Yáñez Villalobos

Chillan, Marzo de 2009

## INDICE

<b>CONTENIDOS</b>	<b>PÁGINAS</b>
<b>INTRODUCCION</b>	<b>1</b>
 <b>CAPITULO I: Marco Teórico</b>	 <b>4</b>
.	
1.- Conceptos y definición de las Pequeñas y Medianas empresas	5
2.- Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas	6
3.- Definición del sector de las pequeñas y medianas empresas	8
4.- Capital de Trabajo	12
4.1.-Capital de Trabajo en la Pyme	14
 <b>CAPITULO II: Alternativas de financiamientos que ofrece el                     Mercado para las Pymes</b>	 <b>16</b>
1.- Alternativas de financiamiento	17
1.1.- Financiamiento a corto plazo	18
1.1.2.- Financiamiento a corto plazo mas utilizados por las Pymes encuestadas en la ciudad de Chillán	21
1.2.- Financiamiento a mediano y largo plazo	22
1.2.1.- Financiamiento a mediano y largo plazo más utilizados por las Pymes encuestadas en la ciudad de Chillán	59
2.- Instituciones bancarias que otorgan créditos CORFO y sus requisitos.	60
3.- Alternativas reales e informales más utilizadas por las Pymes	74

<b>CAPITULO III: Diagnóstico de una muestra de Pymes de la ciudad de Chillán</b>	<b>75</b>
1.- Diagnóstico de una muestra de Pymes de la ciudad de Chillán, sus alternativas formales de financiamiento y formas reales utilizadas	76
2.- Errores que cometen las Pymes y que ocasiona dificultades de financiamiento.	84
<b>Conclusión</b>	<b>88</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>90</b>
<b>Anexos</b>	<b>91</b>
Formato de entrevistas a Ejecutivos Pymes de Bancos	92
Formato de entrevistas a dueños de Pymes	93

## INTRODUCCIÓN

Actualmente nos encontramos en un mundo globalizado, donde cada día que pasa nos enfrentamos a diversos cambios y avances tecnológicos, los cuales entregan a las distintas organizaciones herramientas y nuevos conocimientos para desarrollar sus actividades en forma eficaz y eficiente, lo que les permite ser más competitivas en el mercado.

En este ámbito las grandes empresas tienen mejores y más posibilidades de disponer de tecnologías de información adecuadas y oportunas, mejor tecnología en los procesos productivos, contar con trabajadores mejor calificados, mejor infraestructura, etc., ya que cuentan con más recursos económicos que les permiten llevar a cabo una mejor gestión de los elementos anteriormente señalados.

El gobierno está conciente de que no todas las empresas tienen las mismas posibilidades y recién hace algunos años se está reconociendo la importancia de los pequeños y medianos empresarios en la economía de países en desarrollo y que se sustentan en el emprendimiento de sus dueños. De acuerdo a las cifras que maneja el Ministerio de Economía, existen alrededor de 500 mil empresas consideradas micro, 100 mil definidas como pequeñas, cerca de 15 mil medianas y solo 5 mil grandes.

En este ámbito las pequeñas y medianas empresas de nuestro país están tomando una fuerte importancia, no tan sólo en aspectos normativos sino también en lo que respecta a su tema más delicado y que ha sido debatido por largo tiempo: el financiamiento.

Hoy, la micro, pequeña y mediana empresa en Chile aportan el 80% de los empleos. Más allá de esta contribución, este sector se destaca por ser aquél

donde se despierta y manifiesta la vocación empresarial y el espíritu de emprendimiento.

Es por eso que nació nuestro interés por indagar sobre la situación actual de las pequeñas y medianas empresas en su manera real de financiamiento, llevado al contexto local, es decir, específicamente a la ciudad de Chillán.

Nos centramos en investigar las necesidades de financiamiento de las Pymes, las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado y las alternativas reales utilizadas por estas empresas.

Dentro de los objetivos que se plantearon se identificó las exigencias que presentan las instituciones financieras para otorgar este tipo de créditos, determinando los requisitos de cada una de ellas.

Para obtener información de estas Pymes, creamos un catastro de ellas, clasificándolas por el volumen de ventas.

Posteriormente para continuar con el desarrollo de este informe se creó una encuesta, con el objeto de obtener la información necesaria con una visión clara y exacta de lo que realmente están viviendo y llevando a la práctica estas Pymes. Dicha encuesta fue aplicada a los Gerentes, Administradores o dueños de las empresas, ya que son estos los que toman las decisiones, desarrollando las distintas actividades diarias para cumplir con las metas que como empresa se han propuesto, poder ser competitivas en el mercado en el cual se están desarrollando y permanecer en el tiempo como una empresa exitosa.

Esta encuesta se aplicó a Pymes pertenecientes a los sectores de servicios, producción, comercio y agrícolas.

Basados en la información recopilada por la encuesta, se analizaron las herramientas que son realmente utilizadas para la obtención del financiamiento, contribuyendo al logro de los objetivos de las Pymes, también se hizo un análisis de los errores administrativos que cometen, lo cual perjudica el desarrollo sustentable de estas organizaciones.

# **CAPITULO I**

## **MARCO TEORICO**

## **1.- CONCEPTO Y DEFINICIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

La palabra Pyme es una sigla creada para referirse a las Pequeñas y Medianas Empresas. De acuerdo a distintas visiones económicas, las que pertenecen a este rango se miden ya sea por sus ventas, cantidad de empleados o capital invertido. Sin embargo, el Ministerio de Economía clasifica las empresas de acuerdo al nivel de ventas, por lo que consideraremos evocarnos a este rango.

Según CORFO<sup>1</sup> la importancia que la pequeña y mediana empresa tiene en nuestra economía queda de manifiesto al examinar su capacidad para generar empleo, su distribución geográfica a través de la mayor parte del territorio nacional y su versatilidad para adaptarse a las cada vez más exigentes condiciones que imponen los mercados interno y externo.

Pero la Pyme<sup>2</sup> no sólo es una instancia para el empresario. Una nueva empresa es una importante fuente de nuevos puestos de trabajo y brinda a sus empleados la posibilidad de obtener una remuneración justa. Es así como genera espacios para la realización personal y el acceso a oportunidades de progreso al trabajador y su familia. Asimismo, constituye un factor importante de integración social, al proporcionar espacios para el desarrollo de las mujeres empresarias y de los jóvenes emprendedores, constituyéndose como el centro de la lucha contra la pobreza y a favor del desarrollo equitativo.

---

<sup>1</sup> [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

<sup>2</sup> [www.pyme.cl](http://www.pyme.cl)



## 2.- CLASIFICACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

En nuestro país las medianas o pequeñas empresas pueden clasificarse según su nivel de ventas anuales o por el número de empleados que trabajan en ellas. De acuerdo a esto las Pymes se pueden clasificar en relación a dos instituciones.

El Ministerio de Economía<sup>3</sup> clasifica las empresas de acuerdo al nivel de ventas, considerando que son pequeñas las empresas que anualmente venden entre 2.400 UF y 25.000 UF, y las medianas las que venden entre de 25.000 UF y 100.000 UF anuales. Esto implica que en términos de ventas anuales definimos como PYMES a las empresas que se encuentran en el rango de 2.400 UF y 100.000 UF.

Ahora en cuanto a la clasificación CORFO\*, esta se basa en la cantidad de trabajadores y las ventas anuales. De acuerdo a esto tenemos: Empresa grande; más de 200 trabajadores, Pequeña y mediana empresa; 5 a 199 trabajadores, Micro empresa; hasta 4 trabajadores. El otro criterio es de acuerdo a las ventas anuales el cual comprende: Empresa grande más de 100.001 UF, Mediana empresa; entre 25.001 y 100.000 UF, Pequeña empresa; entre 2.401 y 25.000 UF y la Micro empresa; con menos de 2.400 UF.

\* **CORFO**: Corporación de Fomento de la Producción. Apoya a las empresas chilenas para que estén en condiciones de competir en los mercados actuales. Su acción abarca desde el ámbito individual de cada empresa y grupos empresariales que trabajan asociativamente hasta cadenas de producción, incluyendo clusters o concentraciones geográficas de empresas e instituciones en torno a una actividad productiva. También promueve el surgimiento de nuevos negocios, que renueven y diversifiquen las oportunidades de crecimiento. Por eso, apoya el emprendimiento innovador y las inversiones, especialmente aquellas que le permiten a Chile integrarse a redes productivas internacionales de alta competitividad.

---

<sup>3</sup> [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl), [www.chilepyme.cl](http://www.chilepyme.cl)

De acuerdo a la información proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos, la estructura empresarial de Chile al año 2005, según sus ventas, se clasifica de la siguiente manera:

<b>Tramos de Ventas en UF</b>	<b>N de Empresas</b>
Sin Ventas	146.756
Micro (0,1 - 200 UF)	262.686
Micro (200,1 - 600 UF)	153.994
Micro (600,1 - 2.400 UF)	162.557
Pequeña (2.400,1 - 5.000 UF)	55.962
Pequeña (5.000,1 - 10.000 UF)	34.393
Pequeña (10.000,1 - 25.000 UF)	25.728
Mediana (25.000,1 - 50.000 UF)	10.678
Mediana (50.000,1 - 100.000 UF)	6.641
Grande (100.000,1 - 200.000 UF)	3.811
Grande (200.000,1 - 600.000 UF)	3.006
Grande (600.000,1 - 1.000.000 UF)	679
Grande (más de 1.000.000 UF)	1.203
<b>TOTAL</b>	<b>868.094</b>

Fuente: SII

### **3.- DEFINICIÓN DEL SECTOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

Según clasificación CORFO<sup>4</sup> (2006) las pequeñas y medianas empresas son aquellas cuyas ventas anuales se encuentran entre 40 y 1.600 millones de pesos. Esta acepción es una de las más utilizadas en nuestro país, porque define el rango de estas unidades productivas que pueden beneficiarse con los programas de fomento productivo de dicha institución.

En Chile<sup>5</sup>, en la mayoría de los casos, la pequeña y mediana empresa industrial es una empresa de origen familiar, dedicada a la prestación de servicios o fabricación de un producto, ya sea intermedio o de consumo final, que orienta su negocio por lo general al mercado interno.

Es así que en el sector económico existe un conjunto de actividades industriales en las que prevalece las Pymes, siendo estas las panaderías, fábricas de artículos de cuero, las fábricas de calzados, los aserraderos y barracas, las imprentas, la fabricación de artículos de plásticos, la fabricación de productos de arcilla para la construcción y la fabricación de tapices y alfombras.

Existen otros sectores manufactureros en los que coexisten empresas grandes y Pymes. Algunos ejemplos son la producción de lácteos, el envasado de frutas y legumbres, las fábricas de jabones y productos de limpieza, la elaboración de pescados y productos marinos, la elaboración de productos alimenticios, la industria vitivinícola, la destilación y mezcla de bebidas alcohólicas, la fabricación de textiles y los molinos.

Los avances a nivel local y la llegada de productos importados, obliga a las pequeñas y medianas empresas industriales a estar en un permanente

---

<sup>4</sup> [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

<sup>5</sup> Seminario: Alternativas de Financiamiento para las Pymes, 2004, Profesor Héctor Saldías.

proceso de profesionalización de su gestión, modernización tecnológica para incrementar la productividad y redefinición estratégica del negocio, para posicionarse en un nicho de mercado específico.

En Chile el acceso al capital esta segmentado fuertemente entre empresas consolidadas y emergentes. El costo de acceso que enfrentan estas últimas tiende a inhibir su desarrollo. Por lo tanto, el estímulo al capital de riesgo puede llenar la brecha de financiamiento, siendo CORFO el instrumento más importante en nuestro país, para financiar Sponsor y estudios de apertura en bolsa a las Pymes.

También existe el Crédito Corfo Inversión, siendo su objetivo proveer financiamiento de largo plazo para que las Pymes puedan llevar adelante sus proyectos de inversión, pudiendo optar cualquier empresa Pyme, de cualquier actividad económica, con ventas anuales de hasta UF 100.000, excluido el IVA.

De acuerdo a lo investigado en la página Web Pymes de Chile, podemos agregar que el rol que cumplen las Pymes en nuestro País y, fundamentalmente en nuestra economía, es vital para el mantenimiento y desarrollo de las economías regionales y nacionales. Por tal motivo, todo tipo de actividad que se desarrolle en torno a ellas, favorecen el crecimiento de las que ya existen y fomentan la aparición de otras. La competencia laboral, entendida como aquella capacidad de responder con éxito a una demanda compleja, según los criterios de desempeño, los que definidos por la empresa o sector productivo, marcan la pauta del como hacer las cosas. En este sentido las competencias abarcan conceptos como conocimientos, actitudes y habilidades.

Por tanto, las Pymes se ven enfrentadas a progresivos desafíos, los que en una atmósfera de competitividad, están ligadas a los mayores requerimientos de calidad de servicio por parte de sus clientes y a la necesidad de mejoramiento de su gestión, procesos productivos y productos. Disponer de una organización y personas competentes, capacitadas, proactivas y comprometidas

es un factor crítico para el éxito en este contexto y es, por tanto, una prioridad fundamental para todas las empresas contar con personal que reúna estas cualidades. Este es el escenario al que se enfrentan hoy las Pymes, está en ellas, decidirse a utilizar las herramientas disponibles, para lograr el mejoramiento de su gestión, procesos productivos y productos, de manera de disponer de organizaciones competentes, que se conviertan en factor decisivo para el éxito en el desarrollo de las empresas, la región y el país.

La siguiente tabla<sup>6</sup> presenta las ventas totales por sector económico de la Provincia de Ñuble entre los años 2003 y 2004, se expone además el crecimiento porcentual de las ventas de cada sector, quedando de manifiesto que el principal aumento en la región se registra en el sector Servicios empresariales y Transporte Almacenamiento y Comunicaciones.

#### Total Provincia Ñuble

Sector	Total Ventas 2003	% Participación Provincial	Total Ventas 2004	% Participación Provincial	Crec. Ventas 2003-2004
Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	93.081	24,4%	92.573	22,3%	-0,5%
Explotación de Minas y Canteras	1.472	0,4%	2.463	0,6%	67,3%
Industrias Manufactureras	48.542	12,7%	39.434	9,5%	-18,8%
Electricidad, Gas, Agua	1.409	0,4%	1.384	0,3%	-1,7%
Construcción	24.132	6,3%	27.608	6,6%	-14,4%
Comercio al por Mayor y Menor	146.02	38,3%	147.409	35,5%	1,0%
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	24.523	6,4%	42.329	10,2%	72,6%
Servicios Empresariales	19.789	5,2%	37.978	9,1%	91,9%
Servicios de la Salud, Educativos y Otros Servicios Sociales	22.643	5,9%	24.232	5,8%	7,0%
<b>TOTAL PROVINCIAL</b>	<b>381.61</b>	<b>100,0%</b>	<b>415.41</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,9%</b>
<b>PORCENTAJE DE LA REGION</b>	<b>18,9%</b>		<b>56,2%</b>		

(Fuente. Base de Datos Servicio de Impuestos Internos. Año Tributario 2004-2005).

<sup>6</sup> www.sii.cl

La siguiente tabla<sup>7</sup> presenta las ventas totales (en miles de pesos) de las Pymes Formales a nivel nacional, según sector económico al año 2006.

Sector económico	Pequeñas		Medianas			Total PYMES FORMALES
	(PP)	(PG)	(MP)	(MM)	(MG)	
<b>Total</b>	<b>5.259.876.873</b>	<b>4.827.399.124</b>	<b>4.621.528.680</b>	<b>3.098.908.089</b>	<b>2.851.504.400</b>	<b>20.659.217.166</b>
Explotación de minas y canteras	50.731.762	56.033.194	66.205.098	38.194.746	40.623.564	251.788.364
Industria manufacturera	871.691.394	951.012.748	949.313.797	657.822.521	611.810.866	4.041.651.325
Suministro de electricidad, gas y agua	19.454.662	21.018.410	14.349.913	14.647.627	5.766.311	75.236.922
Construcción	751.878.592	764.149.774	692.720.980	440.106.583	451.045.213	3.099.901.141
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores	186.298.050	237.571.573	332.019.973	296.667.228	321.291.594	1.373.848.418
Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	728.235.557	903.575.504	1.034.295.906	736.317.828	661.698.641	4.064.123.435
Comercio al por menor y reparación de efectos personales y enseres domésticos, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	1.616.353.432	1.101.464.444	838.112.016	510.236.683	419.697.795	4.485.864.370
Hoteles y restaurantes	357.059.015	264.432.553	182.259.454	99.256.139	62.640.856	965.648.017
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	678.174.410	528.140.925	512.251.544	305.658.734	276.929.561	2.301.155.175

Fuente: INE, Primera Encuesta Anual de las Pequeñas y Medianas Empresas. Año 2006

<sup>7</sup> [www.ine.cl](http://www.ine.cl)

#### 4.- CAPITAL DE TRABAJO

Según Patricio Jiménez Bermejo<sup>8</sup>, el capital de trabajo, corresponde a la cantidad de dinero en efectivo que se requiere para el funcionamiento normal de una empresa. Este debe considerar los desfases que se producen entre ingresos por ventas y/o servicios y egresos asociados al pago de materiales, mano de obra, servicios de terceros, etc.- Resulta de suma importancia que la empresa cuente con el capital requerido para operar en forma normal y sin frenos su gestión y al desarrollo por falta de recursos.

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos. Entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.

El capital de trabajo sólo se usa para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas. Es la inversión en activos a corto plazo y sus componentes son el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario. El capital de trabajo también es conocido como fondo de maniobra, que implica manejar de la mejor manera sus componentes de tal forma que se puedan convertir en liquidez lo más pronto posible.

El capital neto de trabajo es la diferencia obtenida al comparar el total de activos circulantes con el total de pasivos circulantes o de corto plazo, en un momento determinado.

**Calculo.** Formula básica.

Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante

Un capital de trabajo insuficiente o la mala administración del mismo es una causa importante del fracaso de los negocios.

---

<sup>8</sup> Patricio Jiménez Bermejo, 1980, Libro "Finanzas: Capital de Trabajo e Inflación".

El capital de trabajo debe ser suficiente en cantidad para capacitar a la compañía para conducir sus operaciones sobre la base más económica y sin restricciones financieras, y para hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de un desastre financiero.

Un capital de trabajo adecuado también capacita a un negocio a soportar períodos de depresión. En el grado en que el activo circulante excede a las necesidades del capital de trabajo, el negocio tendrá exceso de capital de trabajo.

Un capital de trabajo excesivo, especialmente en forma de efectivo y de valores negociables, puede ser tan desfavorable como un capital de trabajo insuficiente, debido al gran volumen de fondos que no son usados productivamente. Los fondos que no se emplean representan una pérdida de interés o de utilidad, estimulan los pagos excesivos de dividendos y a menudo conducen a inversiones en proyectos indeseables o en medios y equipos de fábrica innecesarios. De hecho, la disponibilidad de un capital de trabajo excesivo puede llevar al descuido por lo que se refiere a los costos y, por lo tanto, a ineficiencia en las operaciones.



#### 4.1 CAPITAL DE TRABAJO EN LA PYME

Para Patricio Jiménez Bermejo<sup>9</sup>, administrar los saldos de caja, enfrentar los requerimientos de compras de inventarios, el otorgamiento de créditos a clientes, pagos de leyes sociales y los pagos de préstamos e indemnizaciones, son sólo algunos de los problemas que enfrentan miles de pequeños y medianos empresarios.

En este escenario la administración eficiente del Capital de Trabajo, entendiendo por tal la inversión de una empresa en activos a corto plazo, es fundamental para que una empresa opere con eficiencia.

La administración eficiente del Capital de Trabajo también considera el financiamiento que se necesita para sostener los activos circulantes. En una empresa típica industrial, estos representan más de la mitad de sus activos totales y, en empresas Pyme, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo, debido al difícil y costoso acceso a los mercados de capital a más largo plazo.

Por otra parte, las reformas que incentiven la movilidad en el mercado de capitales son un avance importante, por ejemplo la rebaja del Impuestos de Timbres y Estampillas liberan recursos que se trasforman en más empleo, mejores remuneraciones y mayores utilidades y, por ende, el Estado logra más recaudación tributaria.

Otras crisis de liquidez provienen del pago por indemnizaciones. Es el caso de las Pymes que a veces demoran los ajustes en su estructura de RR.HH., por falta de caja, reaccionando tardíamente a las condiciones de mercado, que exigen mejorar su competitividad.

---

<sup>9</sup> Patricio Jiménez Bermejo, 1980, Libo "Finanzas: Capital de Trabajo e Inflación"

Enfrentar estas barreras estructurales del sistema requiere buscar nuevas soluciones equitativas y justas que entreguen la debida protección al trabajador y que permitan el desarrollo de la empresa, fomentando la contratación de mano de obra. Por eso, las iniciativas como el fortalecimiento de los Seguros de Desempleo o la creación de Administradoras de Fondos de Indemnizaciones, son cambios basados en la innovación que dejan atrás viejas visiones confrontacionales. La idea es que estos fondos, especialmente en la Pyme, estén debidamente provisionados y así no impacten el Capital de Trabajo y entreguen mayor dinamismo al mercado del trabajo.

## **CAPITULO II**

**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO QUE  
OFRECE EL MERCADO PARA LAS PYMES.**

## 1.- ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

De acuerdo al seminario<sup>10</sup>, existen empresas de gran envergadura, con tecnología de punta, capaces de subsistir a pesar de las inclemencias del entorno, y sometidas a una constante búsqueda de eficiencia en sus gestiones. Por otra parte, tenemos aquella gran cantidad de empresas, que no contando con grandes recursos, se ve inmerso en una lucha constante por mantenerse en el mercado, pero que, sin embargo, cumplen con un rol esencial en la economía. Según el gobierno, este último tipo de empresas, permite que los beneficios del crecimiento económico lleguen a todos los habitantes y rincones del país, además de considerar, que son un instrumento fundamental para alcanzar un crecimiento más equilibrado del país, objetivo central del programa económico del Chile actual.

Por lo anterior, el objetivo fundamental de este trabajo es identificar los tipos de financiamientos para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en la provincia de Ñuble.

---

<sup>10</sup> Seminario: Identificación de Fuentes e Instrumentos de Apoyo para el Desarrollo de las Pymes en Ñuble, año 2001.

## 1.1.- FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

De acuerdo a la información recopilada desde las distintas instituciones bancarias<sup>11</sup>, en la actualidad, existe una cierta uniformidad en considerar créditos y financiamientos a corto plazo de duración hasta 12 meses.

Se puede generalizar que el crédito a corto plazo son obligaciones contraídas con Bancos e Instituciones Financieras que se liquidarán dentro del plazo de un año a contar de la fecha de cierre de los estados financieros, se incluyen los intereses devengados por estas obligaciones.

Podríamos decir que el crédito a corto plazo es la forma más adecuada para el financiamiento de equipamientos y capital de trabajo para la empresa.

Generalmente para créditos cortos como estos, las cuotas son fijas y equivalentes en pesos, existiendo en ocasiones “cuponerías” de pago para ello. Entre otras fuentes de financiamiento de corto plazo encontramos:

- **Líneas de crédito o sobregiros:** es un arreglo entre un banco y su cliente, el cual especifica la cantidad máxima de crédito sin garantía que el banco permitirá deber a la compañía en cualquier momento específico. Por lo general, se establecen líneas de crédito por un periodo de un año y están sujetas a renovaciones anuales. Con frecuencia se fija renovación de las líneas de crédito después de que el banco recibe el reporte anual de los estados financieros examinados y ha tenido oportunidad de revisar la situación del prestatario.

---

<sup>11</sup> Seminario: Alternativas de Financiamiento para las Pymes, 2004, Profesor Héctor Saldías.  
Páginas: [www.bancochile.cl](http://www.bancochile.cl), [www.bancosantander.cl](http://www.bancosantander.cl), [www.bancoestado.cl](http://www.bancoestado.cl), [www.bci.cl](http://www.bci.cl), [www.bdd.cl](http://www.bdd.cl)

- **Factoring:** es la venta de documentos a empresas de Factoring, con la finalidad de obtener liquidez inmediata, luego la empresa de factoring se encarga del cobro de los distintos documentos.

- **Warrants:** son préstamos de dinero a cambio de dejar mercaderías como garantías.

Sólo son realizadas cuando los empresarios cuentan con un gran stock de mercaderías de las que pueden prescindir por algún tiempo, sin que esto afecte el normal desempeño de su actividad.

- **Préstamos de anticipo a exportadores:** son otorgados en la medida en que se realicen exportaciones y son canceladas al momento del retorno de la exportación.

Son créditos normalmente a seis meses. La exportación pasa a ser una garantía; son posibles de renovar y son otorgados por los bancos.

- **Proveedores:** En los modelos más avanzados de integración, un proveedor no debe entenderse sólo como alguien que responde a pedidos.

Desde un punto de vista teórico y práctico, hay fundamentos y evidencia que indican diferentes formas de integración (alianzas, sociedades) que proveen ventajas significativas en costos y eficiencia para ambas partes. La función de un proveedor es entregar lo solicitado por el cliente respetando acuerdos de costo, plazo y calidad.

Es una obligación cuya única documentación es la factura, tienen vencimiento dentro de un año.

- **Crédito Comercial:** Crédito en pesos o U.F., dependiendo de las necesidades de la empresa, se puede optar a plazos que van desde 1 día hasta 365 días. La tasa de interés puede ser variable o fija por todo el plazo del crédito. Las principales tiendas que otorgan estos créditos son: Falabella, Almacenes Paris y Ripley.
- **Crédito de consumo:** Crédito en pesos de libre disponibilidad, en cuotas iguales y de tasa fija, orientado a personas naturales con o sin giro comercial. Bajo costo y convenientes tasas de interés. Los plazos van de 90 días hasta 48 meses plazo; cuotas mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales.
- **Tarjetas de Crédito:** Permite comprar en establecimientos comerciales y obtener avances en efectivo, a los clientes afiliados al sistema Transbank, a través de las tarjetas: Visa, MasterCard, Magna, Dinner, American Express, las que pueden ser utilizadas tanto en Chile como en el extranjero. Con ellas se pueden hacer más eficiente los procesos de compras de las empresas.

### **1.1.2.- FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO MAS UTILIZADOS POR LAS PYMES ENCUESTADAS EN LA CIUDAD DE CHILLAN**

De acuerdo a la encuesta realizada a esta muestra de Pyme, las alternativas de financiamiento más utilizadas son los créditos de consumo y las tarjetas de crédito de los dueños o propietarios de la empresa, esto debido a los bajos costos por concepto de intereses y rapidez en la entrega de los dineros.

Otra alternativa muy utilizada son los factoring, ya que permite un acceso rápido a financiamiento, optimiza los cobros de la empresa y no está registrado como deuda en el sistema financiero.

Estos tipos de créditos son generalmente utilizados para financiar capital de trabajo en un plazo no mayor a 24 meses.

Las entidades existentes que otorgan financiamientos a corto plazo a las Pymes en la ciudad de Chillán son:

Factoring: Factoring Creación Chillán S.A., Factoring Eurocapital S.A., Factorline S.A. y Factotal S.A. También otorgan Factoring los Bancos: Banco Estado, Banco del Desarrollo, Banco de Chile, Banco Santander Santiago, Banco BCI, Banco Scotiabank, Banco BBVA, Banco Itaú.

Bancos: Banco Estado, Banco del Desarrollo, Banco de Chile, Banco Santander Santiago, Banco BCI,

Financieras: CrediChile, Banco Nova, Bancondell y Santander Banefe.

Créditos Comerciales: Falabella, Almacenes Paris, Ripley, La Polar y Johnson's.



## 1.2.- FINANCIAMIENTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO

De acuerdo al seminario<sup>12</sup>, un préstamo a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias.

Las empresas que no hayan alcanzado niveles de competitividad o que pretendan desarrollarse en otros mercados, requerirán promover y financiar nuevos proyectos para realizar inversiones adicionales en sus plantas para ser más eficientes en sus niveles productivos hasta lograr niveles de competencia, para lo cual requerirán soluciones de financiamiento con costos competitivos, como los que tienen otras empresas.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamientos, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

Mencionaremos algunas de las alternativas de largo plazo que, según las diferentes instituciones bancarias, utilizan las Pymes para financiarse:

- **Hipotecas:** préstamos con garantía de propiedades, por un monto menor al del avalúo real de los bienes, normalmente incluyen además seguros, si no se cancela el préstamo el banco hace posesión de los bienes.

---

<sup>12</sup> Seminario: Alternativas de Financiamiento para las Pymes, 2004, Profesor Héctor Saldías.

Páginas: [www.bancochile.cl](http://www.bancochile.cl), [www.bancosantander.cl](http://www.bancosantander.cl), [www.bancoestado.cl](http://www.bancoestado.cl), [www.bci.cl](http://www.bci.cl), [www.bdd.cl](http://www.bdd.cl)

- **Prendas industriales:** préstamos con garantía de bienes muebles (automóviles, plantas, maquinarias, etc.), si no es cancelado el préstamo el banco hace posesión de los bienes muebles.
- **Leasing:** técnica de crédito profesional que comporta un contrato de arrendamiento de equipos mobiliarios e inmobiliarios acompañado de promesa de venta del arrendatario; aquí no operan las garantías ya que el dueño es la empresa de leasing.

Se trata de un "leasing" financiero cuando el contrato establece una o más de las siguientes condiciones:

1. Se transfiere la propiedad del bien al arrendatario al término del contrato.
2. El monto de la opción de compra al final del contrato es significativamente inferior al valor de mercado del bien que tendría en ese momento.
3. El valor actual de las cuotas de arrendamiento corresponde a una proporción significativa del valor de mercado del bien al inicio del contrato. (90 % o más).
4. El contrato cubre una parte significativa de la vida útil del bien (75% o más).

Si ninguna de las condiciones señaladas anteriormente está presente en la operación, se trata de un "Leasing" operativo. No obstante, pueden existir contratos de leasing operativo que contengan características o condiciones especiales. Algunos ejemplos de estas características podrían ser:

1. El control y los riesgos de propiedad son asumidos por el arrendatario. Se entiende por "riesgo de propiedad" el mantenimiento, los seguros, la obsolescencia técnica, las reparaciones, las patentes, impuestos que puedan surgir de la legislación, etc.
2. El o los bienes objetos de "leasing" han sido comprados por el arrendador a petición expresa del arrendatario, quien ha definido las especificaciones y en consecuencia es poco probable que exista un mercado secundario para ellos.

3. La proporción del valor actual de las cuotas de arrendamiento, respecto del valor de mercado del bien al inicio del contrato, es significativamente superior a la proporción de la vida útil económica del bien cubierta por el contrato.
- **Leaseback:** la operación de "Leaseback" consiste en que un banco compra las instalaciones, oficinas, plantas y otras construcciones que posea una empresa y luego se lo arriendan "devuelta" a la empresa, cobrando un arriendo por el período del contrato.

En un contrato de leaseback el bien es valorado a su precio (tasación) y el banco le paga a la empresa este valor y los bienes son transferidos a un contrato de leasing. Este contrato puede ser hecho a la medida de los flujos del negocio.

Principales beneficios del Leaseback:

- Permite disponer de fondos líquidos al instante, para que sean reinvertidos en nuevos proyectos para las empresas.
  - Mejora la liquidez.
  - Permite aprovechar todas las ventajas tributarias del leasing.
  - Este tipo de operación posibilita a las empresas tener una noción del valor de sus activos. Venta de activos a empresas de leasing, luego el bien se toma en arriendo a la misma empresa.
- 
- **Boletas de Garantía:** Permite contar con una entrada en efectivo, están expresadas en pesos, en unidades de fomento o en moneda extranjera. Pueden ser pagaderas a la vista o con 30 días de aviso previo, con plazos de hasta 3 años en moneda nacional y 2 años en moneda extranjera. Tienen cobertura del FOGAPE de hasta un 80% del crédito otorgado para emitir la Boleta y dispone de una línea de crédito para respaldar la emisión de las Boletas (en este caso el pagaré de la línea está exento de Ley de Timbres y Stampillas). Uno de los beneficios mas importantes al contar con una línea

de crédito para boletas es que se puede obtener un importante ahorro tributario, ya que se paga impuesto sólo si se hace efectiva la boleta.

- **Financiamiento para importadores:**

**Carta de Crédito:** Es un instrumento o título comercial emitido por un banco y ordenado por un cliente. A través de éste se autoriza a otro banco a pagar al vendedor en el extranjero. Otorga seguridad a las partes que conforman una transacción comercial. El importador cuenta con la total seguridad que el valor de la mercadería le será cancelado al exportador una vez que éste cumpla con todas las condiciones establecidas en la Carta de Crédito.

- **Financiamiento para exportadores:**

**Crédito tradicional:** Crédito otorgado al exportador en cualquier moneda extranjera considerada divisa.

**Crédito en pesos o UF:** Alternativa que permite un mejor manejo financiero acorde con el mercado.

Ambos tipos de créditos están exentos de Impuesto de Timbres y Estampillas si se acredita la exportación.

**Créditos con cobertura de riesgo CORFO:** Tiene como finalidad otorgar Préstamos a los Pequeños y Medianos Exportadores con el objeto de financiar sus exportaciones. Estos créditos al igual que los tradicionales están exentos del Impuesto de Timbres y Estampillas. Están cubiertos por una garantía estatal del 50%. El exportador se beneficia obteniendo recursos adicionales en condiciones preferentes.

## **CRÉDITOS CORFO**

El Ministerio de Economía, la Corporación de Fomento de la Producción<sup>13</sup>, organismo del Estado chileno encargado de impulsar la actividad productiva nacional, y otros ministerios sectoriales asignan fondos que promueven el desarrollo de investigaciones y capital para iniciativas innovadoras.

CORFO apoya a las empresas chilenas para que estén en condiciones de competir en los mercados actuales. Su acción abarca desde el ámbito individual de cada empresa y grupos empresariales que trabajan asociativamente hasta cadenas de producción, incluyendo clusters\* o concentraciones geográficas de empresas e instituciones en torno a una actividad productiva.

También promueve el surgimiento de nuevos negocios, que renueven y diversifiquen las oportunidades de crecimiento. Por eso, apoya el emprendimiento innovador y las inversiones, especialmente aquellas que le permiten a Chile integrarse a redes productivas internacionales de alta competitividad.

La labor de CORFO en la Región del Bio Bio se concentra en fortalecer la producción, diversificar la oferta e impulsar la innovación, a través de la incorporación de tecnología y el fomento de la asociatividad para generar cadenas que agreguen valor a la oferta de servicios y productos.

**\*Cluster:** grupo de empresas y asociaciones interconectadas, que tienen ventajas comparativas a partir de su localización geográfica, desarrollan actividades industriales asociadas y obtienen beneficios a partir de sus características comunes y complementarias

---

<sup>13</sup> [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

Esto se materializa a través de un contacto directo con los clientes actuales y potenciales para asegurar un buen desarrollo productivo con un fuerte componente local, ofreciendo por intermedio de las entidades bancarias, las siguientes alternativas de créditos:

- **Crédito CORFO Inversión:** Crédito que busca proveer financiamiento de largo plazo para que las pequeñas y medianas empresas puedan llevar adelante sus proyectos de inversión, pudiendo postular las Pymes que cuenten con ventas de hasta UF 100.000 al año (excluido el IVA), como asimismo empresas emergentes con la proyección de ventas acotadas a las UF 100.000.

Su objetivo es proveer financiamiento de largo plazo (mínimo 3 años), lo que permite calzar su pago con el periodo de maduración de la inversión y, al ser en pesos, permite eliminar los riesgos de inflación inherentes a operaciones a largo plazo. Con ello, la Pyme tendrá seguridad respecto de que las cuotas a las que pacte su crédito no variarán por aumentos en el valor de la UF, por ejemplo.

CORFO no ha excluido la posibilidad de que el Crédito CORFO Inversión se coloque en empresas nuevas. La posibilidad de hacerlo, dependerá de las políticas comerciales del banco y de la evaluación que éste haga de la empresa.

Este tipo de operación financia inversiones incluyendo la modalidad de leasing, por un monto de hasta \$185.000.000. Eventualmente, también puede financiar capital de trabajo asociado a dichas inversiones, con un máximo del 30% de la operación. También puede refinanciar créditos, siempre que éstos hayan sido destinados originalmente a financiar inversiones.

A partir del mes de octubre de 2007, las empresas que deseen postular deben acercarse directamente a las sucursales de los bancos que pueden otorgar este crédito, siendo estos el Banco BBVA, Banco Crédito e Inversiones, Banco de Chile, Banco del Desarrollo, Banco Santander, Banco Security y Banco Estado.

Para solicitar este tipo de financiamiento la empresa debe presentar al banco su proyecto de inversión, indicando, entre otros aspectos, cómo se utilizarán los fondos solicitados y cuáles serán los flujos de retorno de la inversión.

Dependiendo de las políticas de crédito del banco, de las características de la empresa y del proyecto a financiar, la empresa deberá contar con garantías que disminuyan el riesgo de crédito de la operación. Si las garantías que dispone la empresa no fueran suficientes, puede solicitar al banco hacer uso de la garantía de CORFO del Fondo de Garantías para Inversiones, FOGAIN.

FOGAIN: Esta garantía es una cobertura por el riesgo de no pago de los préstamos que los bancos otorguen a las empresas medianas y pequeñas, con un tope de UF 5.000 por beneficiario. Cubre el 50% del saldo de capital insoluto al momento de la cesación de pago. Para empresas que cuenten con certificación vigente de las normas NCh 2909, 2004; ISO 9001, 2001 o ISO 9001, 2000 la garantía alcanza el 70% del saldo de capital insoluto.

En definitiva, todas aquellas empresas Pymes viables que tengan buenos proyectos de inversión y que no cuenten con garantías propias, o que éstas sean insuficientes, pueden 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.

Los bancos deben pagar a CORFO una comisión por tener derecho a la cobertura del FOGAIN equivalente al 2% anual por el saldo del crédito garantizado por esta cobertura. Este cargo será cobrado por los bancos a sus clientes que accedan al Crédito CORFO Inversión. Los bancos tienen la posibilidad de cobrar dicho monto en tantas cuotas como plazo de pago tenga la operación, pudiendo igualmente requerir este pago al contado.

Para entender un poco más respecto a este tipo de financiamiento, nos referiremos a qué se entiende específicamente por "inversiones" y qué por "capital de trabajo"

Las inversiones son todas aquellas adquisiciones de activos, mejoramiento de infraestructura, construcciones y similares, que solventan el crecimiento o expansión de la empresa, con una vida útil mayor a un año. Por ejemplo: compra de maquinaria, equipos, transporte, ampliaciones, etc.

Como Capital de Trabajo se considera los recursos de corto plazo necesarios para efectuar y mantener las actividades de producción y de venta de la empresa. Por ejemplo: insumos, materia prima, mano de obra, etc.

En el caso que una Pyme desee el refinanciamiento de un pasivo, la empresa puede solicitar a su ejecutivo de cuentas la renegociación de su deuda con un Crédito CORFO Inversión, o bien en una de las siete instituciones que se adjudicaron recursos de la licitación de CORFO. En el caso que la reprogramación la haga el mismo banco que financió la operación inicial, el crédito nuevo no podrá contar con la garantía del FOGAIN.

Si la empresa no logra una respuesta favorable en el banco donde tiene el crédito que desea reprogramar o, si el banco donde tiene su deuda no se adjudicó recursos de la licitación, el empresario o empresaria, con los antecedentes de su empresa y de la operación que desea reprogramar, puede acudir a las oficinas de los otros bancos que se adjudicaron recursos de la licitación. En el caso de que la operación sea refinanciada por otra entidad bancaria distinta a la que originalmente financió la inversión, el crédito resultante puede tener la garantía del FOGAIN.



Otro de los programas en existencia es el Fondo de Garantía para las Pequeñas Empresas, FOGAPE, fondo estatal administrado por los Bancos 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, otorgando garantías de hasta un 50% de los créditos solicitados para empresas que no superen cierto monto de ventas anuales y se encuentre al día en sus compromisos financieros.

**Crédito CORFO Multisectorial:** Es un crédito de largo plazo o leasing bancario que permite a las empresas realizar las inversiones requeridas para el desarrollo de sus actividades. El financiamiento es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO, pudiendo postular empresas chilenas productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de hasta US\$ 30 millones, excluido el IVA.

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

También financia inversiones en maquinarias, equipos, construcciones, instalaciones y obras civiles, de hasta 365 días de antigüedad, mediante operaciones de leaseback.

El monto máximo del crédito es de US\$ 5 millones. Se otorga en dólares o en Unidades de Fomento (UF), a tasa de interés fija o variable, con plazos de pago de entre 3 a 10 años y períodos de gracia de hasta 24 meses. La empresa puede solicitar hasta el 30% del total del financiamiento para costear capital de trabajo.

Las gestiones para obtener este financiamiento pueden realizarse durante todo el año. Cabe recordar que este crédito financia tanto inversiones nuevas como también aquellas que cuenten con menos de 1 año de ejecución desde la fecha de solicitud de recursos al banco.

Para poder postular a este tipo de financiamiento, la empresa debe acercarse directamente a las oficinas de los bancos que pueden otorgar este crédito. Estos bancos son: Banco del Desarrollo, Banco BICE, Banco Security, Rabobank, Banco Santander Chile, Banco de Chile, Banco Internacional, Corpbanca, Banco Crédito e Inversiones, Banco BBVA, ABN Amro Bank, Banco Monex, Banco Itaú Chile.

Los bancos cuentan con plataformas especializadas para la atención de empresas, lo que les permite evaluar la pertinencia de una solicitud de financiamiento. En caso de aprobarla, solicitará a CORFO un préstamo en las mismas condiciones otorgadas al cliente. De este modo, la empresa no tiene que realizar ninguna gestión ante CORFO.

En todo caso, es recomendable que la empresa consulte en más de un banco, con el objeto de buscar la alternativa que le resulte más conveniente.

Para poder postular la empresa debe demostrar que produce bienes o servicios con ventas inferiores a US\$ 30 millones al año, y que llevará a cabo una inversión elegible, de acuerdo a lo señalado en las Normas de esta línea.

La empresa debe presentar al banco su proyecto de inversión, indicando, entre otros aspectos, cómo se utilizarán los fondos solicitados y cuáles serán los flujos de retorno de la inversión.

Dependiendo de las políticas de crédito del banco, de las características de la empresa y del proyecto a financiar, la empresa deberá contar con garantías que disminuyan el riesgo de crédito de la operación.

La selección de un proyecto y la evaluación inicial es realizada por el banco, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio. Luego de aprobar el crédito, el banco solicita el financiamiento a CORFO, quien evalúa la elegibilidad del proyecto según las pautas establecidas en las Normas de Utilización de la línea. Desde que el banco envía la solicitud de crédito hasta que es aprobada por CORFO generalmente transcurren tres semanas, siempre y cuando el proyecto cumpla con los criterios de elegibilidad establecidos para este programa, informando directamente al banco sobre el resultado de la solicitud de financiamiento presentada, siendo el banco el que posteriormente comunique el rechazo o aprobación a la empresa solicitante.

En el caso de contar con la aprobación del financiamiento, el banco fija con la empresa el plazo para la entrega de los fondos. Cuando se ha determinado dicha fecha, el banco envía a CORFO una solicitud de desembolso del préstamo. CORFO transfiere los fondos al banco para que éste, a su vez, los transfiera a la empresa beneficiaria.

El banco debe realizar el primer desembolso del préstamo antes de 6 meses desde la fecha de notificación de la aprobación por parte de CORFO y girar el crédito en su totalidad dentro del plazo de 1 año desde dicha notificación.

**Crédito CORFO Microempresa:** Financia inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios, el cual se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO.

Para postular pueden ser personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios que generen ventas anuales no superiores a UF 15.000 (\$285 millones aproximados).

También pueden acceder a este financiamiento nuevas empresas con ventas estimadas no superiores a UF 15.000 durante sus 12 primeros meses de funcionamiento, siempre y cuando el financiamiento de nuevos negocios esté contemplado en la política comercial del intermediario financiero que otorga el crédito.

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

El monto máximo de los créditos es de UF 1.500 (\$28 millones, aproximadamente).

Las gestiones para obtener este financiamiento pueden realizarse durante todo el año.

Para poder postular a este tipo de financiamiento, los interesados deben acercarse directamente a los intermediarios financieros que operan recursos CORFO: Capual Ltda., CCAF La Araucana, CCAF Los Andes, Cooperativa Coocretal, Cooperativa de Ahorro y Crédito Dreves Ltda., Cooperativa Unión y Patria Ltda., Coopeumo, Credicoop Ltda., Detacoop, Fondo Esperanza, Indes, Oriencoop, Capel Ltda., Control Ltda.,

En todo caso, conviene consultar en las distintas instituciones para verificar cuál de ellas tiene las condiciones y requisitos más adecuados para su empresa o proyecto, así como el costo del crédito, incorporando seguros y comisiones; es decir, comparar el monto de la cuota final que pagaría en caso de obtener el financiamiento. Cabe señalar que algunas de estas instituciones son de carácter cerrado o tienen clientes objetivos específicos, de acuerdo a su objeto legal, por lo tanto, no pueden atender cualquier tipo de clientes.

Para poder postular se requiere que cada intermediario solicite la documentación y antecedentes necesarios para realizar la evaluación de riesgo que le permita determinar si el postulante es sujeto de crédito, de acuerdo a las políticas comerciales de su institución.

La selección de un proyecto para los créditos son evaluados por los mismos intermediarios, de acuerdo a sus políticas comerciales y de riesgo crediticio. Para controlar el uso de los recursos, regularmente estas instituciones informan a CORFO el detalle de las operaciones financiadas. CORFO evalúa la elegibilidad de las operaciones, de acuerdo a las Normas de esta línea de financiamiento.

Los tiempos de respuesta para el beneficiario del crédito son responsabilidad del intermediario no bancario y dependen exclusivamente de su proceso interno de evaluación.

El intermediario informa directamente al solicitante del crédito sobre el resultado de su requerimiento de fondos.

Una vez aprobado y desembolsado el crédito, el empresario debe pagar sus cuotas regularmente de acuerdo al plan de pago establecido con el intermediario. Cabe destacar que la relación de deuda se establece directamente entre la empresa y la institución de crédito, que es la acreedora de la deuda.

**Leasing CORFO Pyme:** Es un financiamiento para que las empresas puedan arrendar con opción de compra - mediante el mecanismo llamado leasing - equipos, maquinarias y bienes de capital nuevos. El financiamiento es otorgado por empresas de leasing con recursos de CORFO.

Para postular pueden ser empresas privadas, personas jurídicas o naturales, legalmente establecidas en Chile, con ventas anuales de hasta US\$ 10.000.000, excluido el IVA, que adquieran bienes de capital, maquinarias o equipos nuevos a través de compañías de leasing no bancarias.

Financia el arrendamiento con opción de compra de bienes de capital, maquinarias o equipos nuevos. Se incluyen los servicios anexos para su instalación y montaje, así como también construcciones y obras civiles orientadas a fines productivos. Financia hasta el 100% del valor de los bienes y servicios elegibles, cuyo valor de compra no exceda de UF 25.000, excluido el IVA. Se otorga en dólares o en unidades de fomento. Tiene tasa de interés fija y considera plazos de pago de entre 2 y 6 años.

No financia el arrendamiento en forma de leasing de bienes inmuebles (salvo en los casos de empresas obligadas a relocalizarse por normativa ambiental), vehículos de uso personal y bienes de capital usados (excepto cuando ellos se importen expresamente para la empresa beneficiaria o cuando ésta tenga ventas anuales inferiores a US\$ 1.000.000).

Sin perjuicio de lo anterior, CORFO puede aprobar el financiamiento de operaciones por un monto mayor a UF 25.000, cuando la adquisición de bienes o servicios corresponda a proyectos nuevos, relocalizaciones de empresas o ampliaciones sustanciales destinadas a incorporar nuevas líneas de producción o abarcar nuevos mercados.

Las gestiones para obtener este financiamiento pueden realizarse durante todo el año y para postular, la empresa debe contactarse directamente con las empresas de leasing que tienen convenio con CORFO para operar este financiamiento.

Las empresas de leasing que operan como intermediarias de este programa de CORFO son: Servicios Financieros Progreso y Factotal Leasing.

En general, para postular, la empresa de leasing solicita a la empresa postulante antecedentes financieros, tales como balances, Dicom, y antecedentes legales de la sociedad.

Para la selección de un proyecto, la empresa de leasing intermediaria realiza una evaluación económica y legal de la empresa que solicita el financiamiento, así como una evaluación del proyecto, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio.

La empresa de leasing intermediaria informa directamente al solicitante del financiamiento sobre el resultado de su requerimiento de fondos y el tiempo que pueda tardar la respuesta depende de cada intermediario.

Luego de la aprobación del financiamiento, la Pyme recibe el bien de parte de la empresa de leasing y comienza a pagar las cuotas de la operación según las condiciones pactadas en el contrato de leasing suscrito por ambas partes.

**Capital de riesgo CORFO para Pymes innovadoras:** Es un financiamiento de CORFO para la creación o expansión de empresas con proyectos innovadores que tengan un alto potencial de crecimiento. CORFO entrega el financiamiento en la forma de un crédito de largo plazo a Fondos de Inversión, para que éstos inviertan en dichas empresas mediante aportes de capital o créditos, involucrándose activamente sus administradores en la gestión de las empresas donde realizan sus inversiones los Fondos.

Pueden acceder a este tipo de financiamiento empresas de cualquier sector económico, legalmente constituidas en Chile como sociedades anónimas y que tengan un patrimonio no superior al equivalente a UF 100.000 a la fecha de la primera inversión del Fondo.

Son empresas elegibles, principalmente, las que acrediten haber recibido recursos para la materialización de proyectos innovadores, desde instituciones que administran recursos públicos orientados a esos fines (tales como InnovaChile, Innova Bio Bio, FIA, Conicyt) u otras del mismo tipo. Asimismo, las que obtengan, de las instituciones mencionadas, un certificado que acredite que han desarrollado una innovación tecnológica de producto (bienes y servicios) o de proceso.

Se exceptúan las empresas inmobiliarias, empresas de servicios financieros, sociedades de inversión, empresas cuyos procesos productivos o productos fabricados no cumplan con la normativa ambiental vigente, y aquellas empresas en que los aportantes, administradores del Fondo y sus personas relacionadas tengan relaciones de propiedad o de acreencia directa o indirecta al momento de la inversión del Fondo.

Este financiamiento se entrega en la forma de un crédito de largo plazo a Fondos de Inversión, para que éstos inviertan en las empresas elegibles mediante aportes de capital o créditos.



Los Fondos de Inversión que pueden optar a estos recursos deben estar constituidos de acuerdo a la Ley N° 18.815 o la Ley N° 18.657 y cumplir los requisitos definidos por CORFO en las Normas de Utilización de esta línea de financiamiento.

Los tipos de proyectos que financia son iniciativas innovadoras y en desarrollo o expansión, que ofrezcan perspectivas de alta rentabilidad, orientadas a uno o más mercados en crecimiento, con una gran demanda potencial o real y con posibilidades de acceder a mercados externos.

En cuanto al financiamiento, la empresa recibe un aporte de capital del Fondo de Inversión, cuyo monto depende de las características y necesidades del proyecto, y según se haya definido en el proceso de negociación entre la empresa y el Fondo.

Este aporte se realiza mediante un aumento de capital, en el cual el Fondo de Inversión adquiere acciones de la empresa y los administradores de los fondos se involucran activamente en la gestión de las empresas donde realizan inversiones.

El Fondo, a su vez, paga el crédito a CORFO, en el plazo y condiciones establecidas al momento de suscribir el contrato de apertura de la respectiva línea de crédito.

Para postular a un Fondo de Inversión debe realizarse cuando la empresa cuente con proyectos de expansión y su limitación para materializarlos sea la insuficiencia de capital. Las empresas interesadas deben contactar directamente a los Fondos de Inversión que operan recursos de CORFO.

Los requerimientos para postular son los siguientes:

- Tener un proyecto de expansión innovador que presente una gran demanda potencial y proyecciones de alta rentabilidad.

- Se requiere una adecuada preparación del proyecto y de la propia empresa para ser sometida a un proceso de revisión de sus estados contables, contractuales y operacionales mediante un proceso de "due diligence"\*, que habitualmente realizan los Fondos en la etapa previa a la inversión.
- Considerando que los Fondos están administrados por expertos evaluadores y negociadores, se recomienda que la empresa se asesore con profesionales especializados en este tipo de negociaciones, incluidos abogados.

Para la selección los proyectos son evaluados por los Fondos de Inversión de acuerdo a sus políticas de inversión y de riesgo, considerando además sus especializaciones por sectores productivos. En cuanto a la demora en la negociación es muy variable, depende de la disposición de ambas partes de alcanzar un acuerdo, de la disponibilidad de toda la documentación legal y del éxito del proceso de "due diligence".

El Fondo de Inversión informa directamente al postulante sobre el resultado de su requerimiento de capital.

Si es aprobado el proyecto, el proceso que sigue es particular en cada caso. Por lo general, el Fondo de Inversión se involucra activamente en la gestión de la empresa, prestándole apoyo gerencial y técnico en los aspectos claves de su administración.

Los plazos para que un proyecto de capital de riesgo fructifique y tenga el éxito esperado son variables y quedan perfilados cuando el Fondo de Inversión ingresa a la empresa como accionista. En todo caso, los Fondos poseen una duración generalmente de entre 12 a 14 años, por lo que durante ese tiempo, invierten y luego venden sus participaciones en cada proyecto.

\*Due diligence: puede referirse al proceso de investigación y análisis que tiene lugar ante la posibilidad de una inversión.

**Crédito CORFO Medioambiental:** Es un crédito de largo plazo o leasing bancario que permite a las pequeñas y medianas empresas realizar inversiones destinadas a producir más limpio y a cumplir la normativa medioambiental. El financiamiento es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO y de Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) de Alemania.

Pueden postular las empresas productoras de bienes y servicios con ventas anuales de hasta el equivalente a US\$ 30.000.000, excluido el IVA.

El financiamiento no tiene restricciones por sectores productivos, por lo que puede aplicarse a inversiones de mejoramiento ambiental de la industria, agricultura, minería, pesca, turismo, salud, servicios y otros rubros.

Los proyectos que financia son inversiones que realicen medianas y pequeñas empresas destinadas a:

- La aplicación o introducción de tecnologías ambientales preventivas, que eviten en su origen la generación de residuos asociados a los procesos, productos y servicios, a fin de aumentar la eficiencia y aminorar los riesgos tanto para la salud humana como para el ambiente.
- La reducción de la contaminación ambiental mediante el tratamiento preventivo o correctivo de emisiones gaseosas, así como de residuos sólidos y líquidos originados por los procesos productivos o asociados a ellos.
- La disminución de la contaminación acústica ocasionada por los procesos productivos.
- La racionalización del consumo de energía o la sustitución por energías más limpias.

- La adquisición de instrumental de medición, ensayo y análisis de las emisiones u otras fuentes de contaminación causadas en la empresa y su entorno.
- La relocalización por razones ambientales o por requerimientos de los planos reguladores comunales o de ordenamiento urbano, con nuevos procesos productivos que incorporen tecnologías limpias, incluyendo los recursos requeridos para las obras de montaje y de infraestructura física de protección ambiental.
- La adquisición de equipamiento para la protección laboral que reduzca la contaminación en los lugares de trabajo, acorde con la normativa sanitaria vigente.
- El equipamiento para la producción de bienes ambientales chilenos con alto contenido tecnológico.

El monto máximo del crédito a financiar puede llegar a US\$ 5.000.000. Se otorga en dólares o en unidades de fomento, a tasa de interés fija, con plazos de pago de entre 3 a 12 años y períodos de gracia de hasta 30 meses. Si así lo requiriese, la empresa puede solicitar hasta un 30% del total del financiamiento para costear capital de trabajo.

La empresa que desea llevar a cabo una inversión medioambiental y que para materializarla requiere el financiamiento ofrecido por CORFO, debe acercarse directamente a las oficinas de los bancos que pueden operar este programa.

Los bancos comerciales que pueden operar este crédito son: Banco Del Desarrollo, Banco BICE, Banco Security, Rabobank, Banco Santander Chile, Banco de Chile, Banco Internacional, Corpbanca, Banco Crédito e Inversiones, Banco BBVA, ABN Amro Bank, Banco Monex y Banco Itaú Chile.

Dichos bancos cuentan con plataformas especializadas para la atención de empresas, lo que les permite evaluar la pertinencia de una solicitud de financiamiento. En caso de aprobarla, solicitará a CORFO un préstamo en las mismas condiciones otorgadas al cliente. De este modo, la empresa no tiene que realizar ninguna gestión ante CORFO. En todo caso, es recomendable que la empresa consulte en más de un banco, con el objeto de buscar la alternativa que le resulte más conveniente.

Para postular la empresa debe demostrar que produce bienes o servicios con ventas inferiores a US\$ 30 millones al año, y que llevará a cabo una inversión elegible, de acuerdo a lo señalado en las Normas de esta línea de financiamiento.

Dentro de ello hay que considerar que la empresa tiene que aportar al menos un 15% del total de la inversión que llevará a cabo.

La empresa presenta al banco su proyecto de inversión medioambiental, el cual debe indicar, entre otros aspectos, cómo se utilizarán los fondos solicitados y cuáles serán los flujos de retorno de la inversión.

Dependiendo de las políticas de crédito del banco, de las características de la empresa y del proyecto a financiar, la empresa deberá contar con garantías que disminuyan el riesgo de crédito de la operación.

La evaluación inicial es realizada por el banco, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio. Luego de aprobar el crédito, el banco solicita el financiamiento a CORFO, que evalúa la elegibilidad del proyecto según las pautas establecidas en las Normas de Utilización de la línea. Préstamos

superiores a US\$ 1 millón deben ser sometidos a la aprobación previa de KfW de Alemania.

Desde que el banco envía la solicitud de crédito hasta que es aprobada por CORFO generalmente transcurren tres semanas, siempre y cuando el proyecto cumpla con los criterios de elegibilidad establecidos para este programa y no deba enviarse en consulta a KfW.

CORFO informa directamente al banco sobre el resultado de la solicitud de financiamiento presentada. Es el banco el que posteriormente comunica dicho resultado a la empresa solicitante.

En el caso de contar con la aprobación del financiamiento, el banco fija con la empresa el plazo para la entrega de los fondos. Cuando se ha determinado dicha fecha, el banco envía a CORFO una solicitud de desembolso del préstamo. CORFO transfiere los fondos al banco para que éste, a su vez, los transfiera a la empresa beneficiaria.

El banco debe realizar el primer desembolso del préstamo antes de 6 meses desde la fecha de notificación de la aprobación por parte de CORFO y girar el crédito en su totalidad dentro del plazo de 1 año desde dicha notificación.

**Crédito CORFO Regional:** Es un crédito de largo plazo o leasing bancario que financia inversiones de pequeñas y medianas empresas que desarrollen sus actividades productivas en regiones distintas a la Región Metropolitana. El financiamiento es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO y de Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) de Alemania.

Pueden postular empresas productoras de bienes y servicios con ventas anuales de hasta el equivalente a US\$ 10 millones, excluido el IVA.

Financia proyectos de compra de activos fijos, contratación de profesionales y puesta en marcha del proyecto, con un máximo de 30% del monto total del crédito para capital de trabajo. También financia proyectos de distintos rubros productivos de bienes y servicios, a excepción de inversiones en los sectores de Turismo, Educación, Salud y Comercio.

No financia compra de terrenos, salvo que corresponda a un traslado de la empresa a regiones. Tampoco proyectos inmobiliarios, inversiones que no cumplan con la normativa ambiental, adquisición de vehículos de transporte terrestre de pasajeros o carga, e inversiones relacionadas a la producción de armas.

El monto máximo del crédito que financia es de US\$ 1.000.000. No obstante, si se trata de inversiones de especial interés regional, el monto del crédito puede llegar a US\$ 3.000.000, pudiendo también acceder empresas con ventas anuales de hasta US\$ 30.000.000, IVA excluido.

Se otorga en dólares o en unidades de fomento, a tasa de interés fija, en plazos de pago de entre 3 a 10 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 24 meses. El pago se efectúa en cuotas semestrales; no obstante pueden fijarse periodicidades de pago distintas de acuerdo a lo que establezca la empresa con el banco.

La empresa que desea llevar a cabo una inversión y que para materializarla requiere el financiamiento ofrecido por CORFO, debe acercarse directamente a las oficinas de los bancos que pueden otorgar este crédito, siendo estos los siguientes: Banco Del Desarrollo, Banco BICE, Banco Security, Rabobank, Banco Santander Chile, Banco de Chile, Banco Internacional, Corpbanca, Banco Crédito e Inversiones, Banco BBVA, ABN Amro Bank, Banco Monex, Banco Itaú Chile.

Los bancos cuentan con plataformas especializadas para la atención de empresas, lo que les permite evaluar la pertinencia de una solicitud de financiamiento. En caso de aprobarla, solicitará a CORFO un préstamo en las mismas condiciones otorgadas al cliente. De este modo, la empresa no tiene que realizar ninguna gestión ante CORFO. En todo caso, es recomendable que la empresa consulte en más de un banco, con el objeto de buscar la alternativa que le resulte más conveniente.

Para postular la empresa debe demostrar que produce bienes o servicios con ventas inferiores a US\$ 10 millones al año, y que llevará a cabo una inversión elegible, de acuerdo a lo señalado en las Normas de esta línea de financiamiento.

Dentro de ello hay que considerar que la empresa tiene que aportar al menos un 15% del total de la inversión que llevará a cabo.

La empresa presenta al banco su proyecto de inversión regional, el cual debe indicar, entre otros aspectos, cómo se utilizarán los fondos solicitados y cuáles serán los flujos de retorno de la inversión.

Dependiendo de las políticas de crédito del banco, de las características de la empresa y del proyecto a financiar, la empresa deberá contar con garantías que disminuyan el riesgo de crédito de la operación.



La evaluación inicial, para la selección de un proyecto, es realizada por el banco, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio. Luego de aprobar el crédito, el banco solicita el financiamiento a CORFO, que evalúa la elegibilidad del proyecto según las pautas establecidas en las Normas de Utilización de la línea. Préstamos superiores a US\$ 1 millón deben ser sometidos a la aprobación previa de KfW de Alemania.

Desde que el banco envía la solicitud de crédito hasta que es aprobada por CORFO generalmente transcurren tres semanas, siempre y cuando el proyecto cumpla con los criterios de elegibilidad establecidos para este programa y no deba enviarse en consulta a KfW.

CORFO informa directamente al banco sobre el resultado de la solicitud de financiamiento presentada. Es el banco el que posteriormente comunica dicho resultado a la empresa solicitante.

En el caso de contar con la aprobación del financiamiento, el banco fija con la empresa el plazo para la entrega de los fondos. Cuando se ha determinado dicha fecha, el banco envía a CORFO una solicitud de desembolso del préstamo. CORFO transfiere los fondos al banco para que éste, a su vez, los transfiera a la empresa beneficiaria.

El banco debe realizar el primer desembolso del préstamo antes de 6 meses desde la fecha de notificación de la aprobación por parte de CORFO y girar el crédito en su totalidad dentro del plazo de 1 año desde dicha notificación.

**Financiamiento de Capital de Trabajo vía Factoring:** Es un financiamiento de CORFO que facilita el acceso a capital de trabajo de pequeñas y medianas empresas, las cuales obtienen liquidez mediante la venta o cesión de sus facturas a empresas especializadas en este tipo de negocio, denominado factoring.

CORFO otorga los recursos a las empresas de factoring bancarias y no bancarias en determinadas condiciones de tasa de interés, para que éstas compren las facturas emitidas por pequeñas y medianas empresas, correspondientes a sus ventas. La empresa de factoring adquiere estos documentos pagando por adelantado una parte del valor de los mismos, con lo cual la empresa Pyme obtiene recursos líquidos inmediatos para capital de trabajo.

Pueden postular las Pequeñas y medianas empresas (personas jurídicas o personas naturales con giro comercial) emisoras de los documentos factorizables, con ventas anuales de hasta UF 100.000, excluido el IVA. Este máximo de ventas anuales se amplía a US\$ 10.000.000 en el caso de las empresas exportadoras que usen la modalidad de factoring internacional.

Este crédito financia operaciones de factoring, consistentes en la compra de facturas emitidas por empresas Pymes, financiando hasta el 100% de operaciones de factoring.

Por empresa beneficiaria, el monto de las operaciones no podrá exceder de 2 veces su venta mensual promedio del último semestre, excluido el IVA.

Las gestiones para obtener este financiamiento pueden realizarse durante todo el año.

Los intermediarios financieros interesados en participar en el programa deberán cumplir con los requisitos indicados en la respectiva Normativa.

En general, la empresa de factoring intermediaria solicita a la empresa postulante antecedentes financieros, tales como balances, Dicom, y antecedentes legales de la sociedad, entre otros.

Los siguientes son intermediarios de Factoring: Factorline S.A., Eurocapital S.A., Factoring Security S.A., Banco Monex.

Para la selección de un proyecto la empresa de factoring intermediaria realiza una evaluación económica y legal de la empresa que solicita el financiamiento, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio.

Los tiempos de respuesta dependen de cada intermediario y se informa directamente al solicitante del financiamiento sobre el resultado de su requerimiento.

Si se aprueba el proyecto, el cliente cede sus facturas por cobrar y la empresa de factoring le anticipa un porcentaje del monto de los documentos hasta la fecha de su vencimiento real, cobrándole una comisión por la operación. Una vez que el deudor paga la factura, la empresa de factoring le paga al cliente el saldo pendiente de la factura.

**Crédito CORFO Eficiencia Energética:** Es un crédito de largo plazo o leasing bancario que permite a las empresas realizar las inversiones requeridas para la implementación de proyectos de optimización del uso energético y la reducción de costos asociados a su utilización. El financiamiento es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO y de Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) de Alemania.

Pueden postular empresas productoras de bienes y servicios con ventas anuales de hasta el equivalente a UF 1 millón, excluido el IVA.

Este tipo de crédito financia inversiones en maquinarias y equipos, la ejecución de construcciones, instalaciones y obras civiles, servicios de ingeniería y montaje, o similares que requieran las empresas para desarrollar sus actividades productivas, incluyendo capital de trabajo asociado a dichas inversiones.

El monto máximo del crédito es de UF 25.000 se otorga en dólares o en unidades de fomento (UF), a tasa de interés fija, con plazos de pago de entre 2 a 12 años y períodos de gracia de hasta 30 meses. La empresa puede solicitar hasta el 30% del total del financiamiento para costear capital de trabajo.

Las gestiones para obtener este financiamiento pueden realizarse durante todo el año. Cabe recordar que este crédito financia tanto inversiones nuevas como también aquellas hechas en el plazo de 365 días anterior a la fecha de la solicitud de préstamo a CORFO.

La empresa que desea llevar a cabo una inversión y que para materializarla requiere el financiamiento ofrecido por CORFO, debe acercarse directamente a las oficinas de los bancos que pueden otorgar este crédito. Los bancos comerciales que pueden operar este crédito son: Banco BICE y Banco Security.

Los bancos cuentan con plataformas especializadas para la atención de empresas, lo que les permite evaluar la pertinencia de una solicitud de financiamiento. En caso de aprobarla, solicitará a CORFO un préstamo en las mismas condiciones otorgadas al cliente. De este modo, la empresa no tiene que realizar ninguna gestión ante CORFO. En todo caso, es recomendable que la empresa consulte en más de un banco, con el objeto de buscar la alternativa que le resulte más conveniente.

Para poder postular la empresa debe demostrar que produce bienes o servicios con ventas inferiores a UF 1 millón y que llevará a cabo una inversión elegible, de acuerdo a lo señalado en las Normas de esta línea de financiamiento disponibles en Link de la normativa de la línea. La empresa presenta al banco su proyecto de inversión, el cual debe indicar, entre otros aspectos, cómo se utilizarán los fondos solicitados y cuáles serán los flujos de retorno de la inversión. Dependiendo de las políticas de crédito del banco, de las características de la empresa y del proyecto a financiar, la empresa deberá contar con garantías que disminuyan el riesgo de crédito de la operación.

La selección de un proyecto y evaluación inicial es realizada por el banco, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio. Luego de aprobar el crédito, el banco solicita el financiamiento a CORFO, que evalúa la elegibilidad del proyecto según las pautas establecidas en las Normas de Utilización de la línea. Desde que el banco envía la solicitud de crédito hasta que es aprobada por CORFO generalmente transcurren tres semanas, siempre y cuando el proyecto cumpla con los criterios de elegibilidad establecidos para este programa.

CORFO informa directamente al banco sobre el resultado de la solicitud de financiamiento presentada. Es el banco el que posteriormente comunica dicho resultado a la empresa solicitante.

En el caso de contar con la aprobación del financiamiento, el banco fija con la empresa el plazo para la entrega de los fondos. Cuando se ha determinado dicha fecha, el banco envía a CORFO una solicitud de desembolso del préstamo. CORFO transfiere los fondos al banco para que éste, a su vez, los transfiera a la empresa beneficiaria. El banco debe realizar el primer desembolso del préstamo antes de 6 meses desde la fecha de notificación de la aprobación por parte de CORFO y girar el crédito en su totalidad dentro del plazo de 1 año desde dicha notificación.

**Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al Exportador Chileno:** Es un crédito de mediano y largo plazo que permite a las empresas exportadoras chilenas financiar sus requerimientos de insumos e inversiones para la fabricación de bienes y servicios a exportar, así como gastos de comercialización en el exterior. También financia préstamos a exportadores (PAE) de pre y post embarque. Es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO.

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

El crédito para empresas exportadoras financia:

- Adquisición de insumos de producción (materias primas, materiales, partes, piezas, repuestos y servicios) necesarios para la fabricación de bienes y servicios exportables correspondientes a rubros no tradicionales.
- Inversiones, capital de trabajo, gastos de venta y gastos generales y administrativos requeridos para instalar en el extranjero infraestructuras de comercialización (oficinas de representación, locales de venta, recintos de almacenaje y otros) destinados a comercializar productos y servicios que tengan el carácter de exportaciones no tradicionales.
- Gastos e inversiones derivadas de los procesos de certificación para acceder a los mercados externos.
- Préstamos a los exportadores (PAE) para los períodos de pre y post embarque.

El monto máximo del crédito es de US\$ 3.000.000. Se otorga en dólares o unidades de fomento, con tasa de interés fija o variable. Los plazos de pago fluctúan entre 6 meses y 8 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 18 meses.

Las gestiones para obtener este financiamiento pueden realizarse durante todo el año.

La empresa que desea llevar a cabo una exportación y que para materializarla requiere el financiamiento ofrecido por CORFO, debe acercarse directamente a las oficinas de los bancos que pueden otorgar este crédito.

Los bancos comerciales que pueden operar este crédito son: ABN Amro Bank, Banco BBVA, Banco BICE, Banco de Chile, Banco del Desarrollo, Banco Internacional, Banco Monex, Banco Santander Chile, Banco Security, Corpbanca, Rabobank Chile.

Los requerimientos para postular es demostrar que es una empresa exportadora de bienes y servicios o empresa productora de bienes y servicios destinados a exportación.

Tener ventas anuales inferiores a US\$ 30 millones al año excluido IVA. Contar con garantías, dependiendo de las políticas de crédito del banco, de las características de la empresa y el destino del financiamiento.

La selección de un proyecto y evaluación inicial es realizada por el banco, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio. Luego de aprobar el crédito, el banco solicita el financiamiento a CORFO, que evalúa la elegibilidad del proyecto según las pautas establecidas en las Normas de Utilización de la línea. Desde que el banco envía la solicitud de crédito hasta que es aprobada por CORFO generalmente no transcurren más de dos semanas, siempre y cuando el proyecto cumpla con los criterios de elegibilidad establecidos para esta línea de financiamiento.



CORFO informa directamente al banco sobre el resultado de la solicitud de financiamiento presentada. Es el banco el que posteriormente comunica dicho resultado a la empresa solicitante.

Luego de conocida la aprobación de CORFO, el banco envía a esta Corporación una solicitud de desembolso del préstamo. La solicitud del banco informa los datos de la empresa beneficiaria, el objeto del financiamiento requerido y un detalle de la distribución de los recursos. En caso que el financiamiento se destine a PAE, el banco debe informar la utilización de los recursos prestados por CORFO.

CORFO transfiere los fondos al banco para éste los traspase, a su vez, a la empresa beneficiaria. El banco debe realizar el primer desembolso del préstamo antes de 6 meses desde la fecha de aprobación por parte de CORFO y girar el crédito en su totalidad dentro del plazo de 1 año desde dicha aprobación.

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

Pueden postular las empresas chilenas exportadoras de bienes de capital, bienes de consumo durable, servicios de ingeniería y de consultoría, sin distinción de tamaño. No obstante, si las ventas de la empresa superan los US\$ 30 millones, se requiere visación previa de CORFO.

Este crédito financia la compra tanto de bienes de capital nuevos, bienes de consumo durables, así como la adquisición de servicios de consultoría reconocidos como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas, a plazos no inferiores a un año, suministrados por exportadores chilenos.

El monto máximo del crédito al comprador extranjero es de US\$ 3.000.000. Se otorga en dólares, con tasa de interés fija. Los plazos de pago fluctúan entre 1 hasta 10 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 30 meses. Financia el 100% del valor CIF, pudiendo destinarse un 20% adicional para gastos de instalación.

Se puede postular a través de las instituciones financieras multilaterales y bancos en países de destino que tienen convenio con CORFO: Banco Centroamericano de Integración Económica, BCIE, Banco de Crédito del Perú, BCP, Banco Exterior de Cuba, Banco Nacional de Costa Rica, Casa Financiera del Turismo, Fintur – Cuba, Corporación Financiera de Desarrollo, Cofide – Perú, Corporación Financiera Nacional, CFN – Ecuador.

Se requiere para postular que los bienes exportados por la empresa chilena deben contar con un componente nacional no inferior al 40% de su composición total. Para la empresa compradora en el extranjero no hay condiciones establecidas por CORFO.

Para la selección de un proyecto el comprador extranjero se contacta en su país con alguna de las instituciones financieras con las cuales CORFO tiene convenio vigente para la operación de esta línea de crédito. Estas instituciones evalúan la operación y deciden sobre su financiamiento. De aprobarlo, solicitan a CORFO la imputación de la operación a la línea y pagan al exportador a través de un banco comercial en Chile designado para el efecto.

Desde que la institución financiera envía la solicitud de crédito hasta que es aprobada por CORFO generalmente no transcurren más de dos semanas.

CORFO informa directamente a la institución financiera sobre el resultado de la solicitud de financiamiento presentada. Es esta institución la que posteriormente comunica dicho resultado al comprador extranjero solicitante.

Luego de conocida la aprobación de CORFO, la institución financiera en el país de destino envía a esta Corporación una solicitud de desembolso del préstamo.

La institución debe adjuntar a la solicitud de desembolso una copia del o de los documentos únicos de salida emitidos por el Servicio Nacional de Aduanas en relación a los embarques realizados y una ficha que detalle las características de la operación de exportación.

CORFO transfiere los fondos a la institución financiera para que ésta los traspase, a su vez, a un banco local y éste, al comprador del bien o servicio nacional.

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

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

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

Pueden acogerse a la cobertura de CORFO los préstamos a exportadores (P.A.E.) a que se refiere el N° 11 del Artículo 24 del DL N° 3.475 de 1980 que otorguen los bancos. El saldo deudor de los P.A.E. a un mismo exportador que se acoja a la cobertura no puede exceder de US\$ 5.000.000 en todo el sistema financiero.

Los préstamos deberán otorgarse a plazos mínimos de 30 días y máximo 1 año, prorrogables indefinidamente hasta por el plazo de 1 año.

La cobertura de CORFO alcanza al 50% del saldo de capital insoluto de los préstamos a exportadores (P.A.E.) elegibles.

A solicitud de los bancos, CORFO aprueba una solicitud de cobertura PAE para cada exportador, expresada en dólares, unidades de fomento, euros o pesos.

La aprobación de una solicitud de cobertura PAE está sujeta al pago, por parte del banco, de una comisión única, equivalente al 0,75% anual anticipado, sobre el monto del PAE aprobado.

La cobertura se hace efectiva ante el incumplimiento del deudor y sólo una vez que se verifique que se ha notificado judicialmente la demanda al deudor.

Las gestiones para obtener esta cobertura pueden realizarse durante todo el año.

La solicitud de la cobertura Cobex la realiza la empresa exportadora directamente en las oficinas de los bancos que operan este programa.

Los bancos que tienen convenio con CORFO para la operación de esta cobertura son: Banco BCI, Banco de Chile, Banco Itaú, Banco Monex, Banco Santander Chile, Banco Security, Rabobank Chile, Banco Estado, Banco Internacional, Banco BICE, Corpbanca.

En cuanto a los requerimientos para poder postular, el banco determina los antecedentes necesarios para otorgar una cobertura Cobex. El requisito principal para la empresa es ser cliente del banco, para lo cual se deben presentar antecedentes legales (poderes, firmas, constitución de sociedad, etc.) y financieros (balances, IVA, Documento Único de Salida, etc.), garantías y declaración jurada en la cual consta que los créditos serán destinados a financiar actividades productivas y comerciales necesarias para efectuar exportaciones.

La primera evaluación la realiza el banco, verificando que la empresa cumple con los requisitos establecidos en las Normas del programa. Posteriormente CORFO revisa la disponibilidad de cupo del exportador y la elegibilidad de éste.

El tiempo promedio de respuesta es de 2 días hábiles desde que ingresa la operación a CORFO.

La aprobación o rechazo se informa a través del sistema informático IFEL COBEX que administra la cobertura.

### **1.2.1.- FINANCIAMIENTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO MAS UTILIZADOS POR LAS PYMES ENCUESTADAS EN LA CIUDAD DE CHILLAN**

De acuerdo a las encuestas realizadas a nuestra muestra de Pymes de la ciudad de Chillan, los financiamientos más utilizados a largo plazo son los Créditos Corfo, entre los cuales podemos nombrar el Crédito Corfo Inversión, Crédito Corfo Multisectorial y Leasing Corfo Pyme, que pueden ser utilizados con garantía Fogain y Fogape.

Otra alternativa usada son los créditos con hipoteca que otorgan directamente los bancos, los cuales financian compras de maquinarias, equipos, propiedades u otro tipo de inversiones. Los plazos y condiciones dependen de cada institución Bancaria.

Las entidades existentes que otorgan financiamientos a mediano y largo plazo a las Pymes en la ciudad de Chillan con fondos de Corfo son: Banco Estado, Banco del Desarrollo, Banco de Chile, Banco Santander Santiago, Banco BCI.

Otras entidades que otorgan créditos a largo plazo son: Scotiabank, BBVA e Itaú.

## **2.- INSTITUCIONES BANCARIAS QUE OTORGAN CREDITOS CORFO Y SUS REQUISITOS**

El objetivo financiero de toda empresa es conseguir en forma oportuna los recursos necesarios para cubrir sus exigencias, a partir de las fuentes más económicas y que mejor se adapten, en términos de plazo, a la realidad específica de la empresa y de los activos a financiar.

Ahora bien, para lograr una buena gestión en materia de recursos financieros, el pequeño industrial debe, en primer lugar, 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. Estos elementos, serán analizados con mayor detalle a través de las entidades bancarias.

En el año 2007 se lanzó el Crédito Corfo Inversión (CCI) para Pyme, el que además funciona con el Fondo de Garantía para Inversiones (Fogain) para aquellas empresas que no tienen respaldo económico frente a los bancos.

En septiembre del mismo año, se llamó a los bancos a participar de esta licitación, siete instituciones financieras se adjudicaron \$160 millones en Garantía y \$94.700 millones en Fondos para crédito, los que se comprometieron a colocar estos montos en el mercado, disponible para todas las pequeñas y medianas empresas que los solicitaran.

Diversas opiniones son las que genera este instrumento de fomento, cuyas principales críticas apuntan a los bancos, quienes son los encargados de canalizar los fondos hacia los empresarios.

Es muy común que el pequeño empresario piense que los problemas de empresa tienen solución a través de un préstamo. Sin embargo, esto no es siempre así, ya que por lo general tienen su origen en otros aspectos de

importancia, tales como el mercado, la calidad de las materias primas, el diseño del producto, la capacidad de gestión del empresario, etc., lo cual implica que la forma de abortar y dar solución a estos productos, sea a través de otros mecanismos distintos al crédito (Asistencia técnica, capacitación, adopción de esquemas asociativos, etc.). Pero si pensamos que la empresa efectivamente tiene necesidades financieras, primero que nada, 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, etc.

En efecto, cuando existen necesidades financieras variables, se aconsejan disponer de una línea de crédito de uso circunstancial, que permita hacer frente a requerimientos inesperados de fondos. Es muy común que esto ocurra en empresas que trabajan a pedido y que repentinamente no disponen de capital de trabajo para responder satisfactoriamente a incrementos de demanda. En tal circunstancia conviene hacer uso de la línea de crédito que permita enfrentar estas mayores exigencias, sin necesariamente agotar el límite disponible del crédito. En cambio, si otras empresas requieren financiar para adquirir un activo determinado, como por ejemplo una máquina, lo cual implica que sus necesidades son fijas y, que por lo tanto, deberán disponer del total del préstamo para su adquisición, se justifica plenamente recurrir a líneas de créditos de más 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, especificando los parámetros básicos que lo definen.

Los parámetros básicos que definen un préstamo son cantidad, 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 la cantidad sea suficiente para el fin pretendido, permitiendo una ejecución normal de las inversiones programadas. Esto significa, que la cantidad solicitada deber estar plenamente de acuerdo con la necesidad real de financiamiento y el desarrollo normal de la operación de la empresa. En caso contrario, una cantidad insuficiente puede malograr el objetivo del préstamo e incluso para realizar la actividad en una empresa; por el contrario, un volumen superior al necesario, puede provocar capacidad ociosa, gastos financieros innecesarios y distraer recursos de actividades más productivas.

Es así, que para un mejor entendimiento respecto al real ofrecimiento de las instituciones hacia las Pymes, analizaremos a cinco de estas instituciones, haciendo una descripción de cada una de ellas, el modo de operar, y así poder determinar los tipos de créditos y sus exigencias frente a las Pymes.

## BANCO ESTADO

En cuanto a las alternativas de financiamiento que ofrece a las Pymes<sup>14</sup>:

a) Créditos largo plazo: Estos crédito se otorgan con el objetivo de financiar inversiones de giro del negocio como: ampliación local, compra de local o financiar predios agrícolas, renovación o adquisición de vehículos de trabajo (camiones, maquinaria pesada etc.), El plazo de este crédito es hasta de 10 años plazo, el plazo va relacionado con el bien a financiar, es decir, si se financia un camión nuevo el plazo del crédito no debiera superar los 4 años debido a la vida útil del camión y la depreciación de este.- Dependiendo de los flujos del negocio el calendario puede ser: mensual, semestral o anual (agrícola), u otra alternativa.

b) Crédito corto plazo o contingentes: Este tipo de crédito esta enfocado a créditos de Capital de trabajo a un plazo de 12 meses, y las condiciones de pago se establecen según el flujo de ingresos del cliente, mensual, trimestral, semestral o anual.

Los contingentes son líneas de crédito para cuentas corrientes.

Banco Estado es una de los pocos Bancos que atiende al giro agrícola, con vencimientos ajustados al tipo de flujo que genera el negocio. Cuenta con Plataforma Especializada en el segmento de Pequeñas Empresas en donde los Ejecutivos son asesores de sus clientes.

En cuanto a los principales requisitos para acceder a financiamiento, estos varían si se trata de un crédito para persona natural con Giro Comercial o bien, un Crédito para persona jurídica (sociedades).

Entre los requisitos mas complejos de cumplir para las Pymes ante esta institución bancaria es que se exigen ventas anuales que van desde U.F.

---

<sup>14</sup> Ejecutivo Banca Pyme Richard Urrutia Sepúlveda del Banco Estado, Sucursal Chillan.

2.400,00 a U.F. 25.000, dos años de antigüedad en el giro, buenos antecedentes comerciales de la empresa y los socios que la componen.

De acuerdo a la experiencia del ejecutivo de esta institución, los principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento son:

Balances ajustados para no pagar impuestos y excesos de retiros no dejando utilidad para endeudarse.

Mal calendarización de los pagos, no se ajustan a los flujos del negocio.

Desvío de préstamos solicitados que invierten en otros asuntos fuera del giro del negocio.

## **BANCO DEL DESARROLLO**

En cuanto a las alternativas de financiamiento que ofrece a las Pymes<sup>15</sup>:

Principalmente el banco otorga financiamiento para capital de trabajo e inversión, además de refinanciamiento de pasivos. Sin embargo, existe diversos tipos de productos: crédito en cuotas (mensuales, trimestrales, semestrales, anuales), plazo fijo, leasing, leaseback, etc. Pudiendo optar a crédito otorgados mediante Licitación Corfo (Fogain u otras), lo cual beneficia a clientes por las tasas licitadas y por la disponibilidad de recursos.

Además existen productos destinados a cubrir desfases y créditos pequeños de consumo: cuenta corriente de crédito, tarjeta Visa, cuenta Vista.

En cuanto a los principales requisitos para acceder a financiamiento, lo más complejo a cumplir por parte de los clientes es el estado de situación, ya que no siempre se encuentra acorde a la realidad de los clientes, por lo cual se solicita respaldo para los activos y pasivos que estos declaran.

Se señala que lo declarado por clientes en Estado de Situación, muchas veces es distinto a los valores en Balance, ya que los valores expresados en los bienes difieren por tratarse de valores comerciales versus el valor libro declarado en balance.

Sin embargo, más que la documentación solicitada, lo importante es que el cliente califique como tal, cumpliendo con requisitos básicos como antecedentes comerciales intachables y genere ingresos acordes al nivel de endeudamiento en sistema financiero, con la idea de no sobre-endeudar al cliente y que pueda cumplir sus obligaciones crediticias sin mayor inconveniente.

A lo anterior se destaca, que el banco divide en 4 segmentos según nivel de ingresos anuales.

---

<sup>15</sup> Ejecutivo Banca Pyme Maria José Vidaurre Caballieri del Banco del Desarrollo, Sucursal Chillan,

- Banca Microempresa ventas anuales hasta 2.500 UF
- Banca Pyme: desde UF 2.501 hasta UF100.000 (incluye empresas del sector Educación)
- Banca Grande Empresa: mayor a UF100.001
- Banca Inmobiliaria: independiente el monto.

De acuerdo a la experiencia del ejecutivo de esta institución, los principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento son:

La evasión de impuesto, lo cual disminuye la venta real de la empresa, y sobre la cual se determina la capacidad de venta y el volumen de explotación manejado.

Sobre endeudamiento sujeto a especulaciones en mayores ingresos, sin realizar mayor análisis de posible controversias en el rubro a incursionar.

## **BANCO SANTANDER SANTIAGO**

En cuanto a las alternativas de financiamiento que ofrece a las Pymes<sup>16</sup>:

- Créditos Fogape
- Créditos Comerciales
- Créditos modalidad n+1
- Factoring
- Leasing

En cuanto a los principales requisitos para acceder a financiamiento, estos son, cumplir con las ventas exigidas (m\$3000 mensuales), estados de situación acreditando patrimonio y pasivos, y antecedentes comerciales intachables de la empresa y los socios.

De acuerdo a la experiencia del ejecutivo de esta institución, los principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento son:

Financiar activos fijos, terrenos o infraestructura con créditos de corto plazo, generalmente se recargan financieramente y deben reestructurar su deuda a más largo plazo cancelando nuevos intereses.

Otro error frecuente es la falta de asesoramiento al momento de solicitar financiamiento, ya sea para inversión o capital de trabajo. Actualmente existe un producto distinto acomodado para cada empresa y sus necesidades.

---

<sup>16</sup> Ejecutivo Banca Pyme Alejandro Pincheira Valdés del Banco Santander Santiago, Sucursal Chillán.

## **BANCO DE CHILE**

En cuanto a las alternativas de financiamiento que ofrece a las Pymes<sup>17</sup>, además de los créditos hipotecarios o créditos con garantía hipotecaria están los créditos con garantía estatal, estos son:

Fogape: garantiza el 70% del crédito para capital de trabajo y 80% para inversión, hasta 10 años plazo cuotas anuales y mensuales

Fogain: es para inversión garantizado por el estado en un 50%.

La diferencia de garantía depende del cliente se puede pedir una hipoteca o solamente con la garantía estatal.

En cuanto a los principales requisitos para acceder a financiamiento, estos son: venta mínima de M\$3.000.- mensuales y no tener morosidades en el sistema financiero.

De acuerdo a la experiencia del ejecutivo de esta institución, los principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento es el no facturar todo lo que venden, la poca responsabilidad en relación a no tener morosidades y estar poco informados, ya que generalmente el ejecutivo actúa como asesor financiero.

---

<sup>17</sup> Ejecutivo Banca Pyme Cristina Caprile Costa del Banco Chile, Sucursal Chillán,

## **BANCO DE CRÉDITO E INVERSIONES**

En cuanto a las alternativas de financiamiento que ofrece a las Pymes, estos son<sup>18</sup>:

### *Financiamiento de Corto Plazo*

- Plazo: Menos de un Año.
- Moneda: En pesos y UF.
- Finalidad: Cubrir necesidades de financiamiento de capital de trabajo relacionado al giro de la empresa, tales como compra de materias primas, desfases de caja, entre otros.
- Tipos de Productos
  - Capital de trabajo.
  - Multilínea.
  - Boletas de garantía.
  - Línea de letras de cobranza en garantía (las letras deben ser aceptadas por el Banco).

### *Financiamiento de Mediano y Largo plazo*

- Plazo: Más de un Año.
- Moneda: En pesos y UF.
- Finalidad: Financiamiento de proyectos de inversión para ser utilizados en el giro del negocio, tales como, oficinas, sitios, galpones, maquinarias y equipos. Compra de activo fijo para personas naturales como viviendas u otras inversiones.
- Tipos de Productos
  - Créditos comerciales de mediano y largo plazo.
  - Créditos hipotecarios fines generales.
  - Créditos hipotecarios vivienda.

---

<sup>18</sup> Ejecutivo Banca Pyme Rodrigo Hofflinger del Banco de Crédito e Inversiones, Sucursal Chillán.



### *Comercio Exterior*

Productos de financiamiento y servicios en moneda extranjera asociados a la actividad de comercio exterior y moneda extranjera en general.

#### Tipos de Productos

- Carta de Crédito de Importación.
- Carta de Crédito de Exportación.
- Cobranza de Importación.
- Ordenes de Pago enviadas y recibidas.
- Boletas de Garantía.

### *Leasing*

Los costos reales bordean entre las 400 y 600 UF dependiendo la empresa, pero puede asumir los gastos de manera individual y/o colectiva.

#### Tipos de Productos

- Plazo: desde 12 meses.
- Moneda: mínimo UF200 hasta el 100% del arrendamiento u opción de compra.
- Finalidad: Financiar maquinarias o equipos nuevos, incluyendo los servicios anexos para su instalación y montaje y/o construcciones y obras civiles orientadas a fines productivos. Contrato de arriendo con opción de compra\*, devolución o renovación de todo tipo de bienes de capital.

\*Generalmente, el monto de la opción de compra es equivalente a una renta adicional al final del plazo del contrato, existiendo también, la opción de compra por un monto superior.

En cuanto a los principales requisitos para acceder a financiamiento, estos son: contar con una antigüedad superior a los 12 meses en el giro de la empresa, tener buenos antecedentes financieros (no estar en Dicom), contar con flujos suficientes de pago (flujo de caja positivo), tener patrimonio (propiedades, vehículos y maquinarias), para dejar en garantía al banco.

El requisito mas complejo de cumplir es poder contar con bienes propios o de terceros (avales) que se puedan dejar en garantía.

De acuerdo a la experiencia del ejecutivo de esta institución, los principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento es que en el afán de querer pagar pocos impuestos declaran bajas ventas, impidiendo acreditar flujos a los bancos. Otro error que cometen es financiar inversiones de largo plazo con líneas de corto plazo y, finalmente, no administrar ordenadamente sus ingresos y fechas de compromisos.

Concluyendo podemos indicar que del total de Pymes que solicita financiamiento, solo el 50% califica, siendo la situación mas reiterativa tener informes financieros negativos y faltas de garantías.

También podemos agregar que en general el cliente Pyme está poco informado sobre las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado, considerando que actualmente la mayoría de la información se encuentra en las páginas de los bancos o de otras instituciones relacionadas como páginas de emprendimiento.

## Alternativas de créditos y requisitos de los Bancos

ALTERNATIVAS	BANCO ESTADO	BANCO DEL DESARROLLO	BANCO SANTANDER SANTIAGO	BANCO DE CHILE	BANCO DE CREDITO E INVERSIONES
Creditos a corto plazo para capital de trabajo	X	X	X	X	X
Creditos hipotecarios	X	X	X	X	X
Creditos Corfo (Fogape y Fogain)	X	X	X	X	X
Creditos comerciales (agricolas y con garantias)	X	X	X	X	X
Leasing	X	X	X	X	X
Factoring	X	X	X	X	X
Lineas de Credito o sobre giros	X	X	X	X	X
Warrants	X	X	X	X	
Leaseback		X	X	X	X
<b>REQUISITOS</b>					
Antigüedad superior a 12 meses	X		X		X
Antigüedad superior a 24 meses		X		X	
No estar registrado en Dicom	X	X	X	X	X
Tener patrimonio (Neto)	X	X	X	X	X
Venta superior a M\$3000 mensuales	X	X	X	X	X

Fuente: elaboración propia.

En la tabla anterior<sup>19</sup> podemos apreciar las distintas alternativas y requisitos exigidos por las entidades bancarias. En general los bancos tienen las mismas ofertas, se diferencian por la tasa de intereses que cobran, otorgándoles habitualmente tasas preferenciales a los clientes de cuenta corriente. Las Pymes en muchas ocasiones no poseen cuenta corriente con los bancos, por lo que resulta muy difícil obtener una línea de crédito, además, no cuentan con las garantías exigidas por los bancos para realizar este tipo de operaciones.

Las Pymes se financian principalmente con créditos a corto plazo, por lo que generalmente se establecen líneas de crédito a un año, renovándose esta después que el banco recibe los estados financieros anuales y ha tenido la oportunidad de revisar la situación económica del cliente.

El factoring es una herramienta de financiamiento muy utilizada por las Pymes, a pesar del alto costo, es una forma de obtener liquidez inmediata, además, la empresa de factoring se encarga de la cobranza de los documentos.

<sup>19</sup> [www.bancoestado.cl](http://www.bancoestado.cl), [www.bancochile.cl](http://www.bancochile.cl), [www.bdd.cl](http://www.bdd.cl), [www.santander.cl](http://www.santander.cl), [www.bci.cl](http://www.bci.cl).

Si bien es cierto las entidades financieras ofrecen una gama de alternativas de financiamiento para las Pymes, estas no siempre pueden ser utilizadas, ya que la última encuesta de créditos bancarios del Banco Central reveló que el 74 por ciento de los bancos aumentó las restricciones para entregar dinero a las Pymes, constatándose que durante el último trimestre del año 2008, con el mismo nivel de operación, el crédito (para las Pymes) se encareció en un 300 por ciento. Actualmente con la crisis económica mundial, los bancos se han puesto más exigentes, las ventas han disminuido, los intereses de los bancos subieron, todos estos puntos hacen que el escenario económico de las Pymes se presente complicado. Por tanto, es imprescindible que la banca agilice las reprogramaciones con los aportes Corfo, puesto que esta última entidad ofrece planes muy beneficiosos, sobre todo para quienes se encuentren en mora y necesiten refinanciar sus pasivos.

### **3.- ALTERNATIVAS REALES E INFORMALES MÁS UTILIZADAS POR LAS PYMES**

En Chile las Pymes<sup>20</sup> pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio. Pero además existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

Según el estudio realizado una de las alternativas formales más utilizadas por el sector de las Pymes en Chillán es obtener crédito a través de entidades financieras, o a través de CORFO que trabaja directamente con los bancos.

Dentro de las alternativas de financiamiento Informal que utilizan las empresas se encuentran las tarjetas de crédito no bancarias, que las grandes cadenas de tiendas Comerciales ofrecen, tales como Almacenes Paris, Falabella, Ripley, las cuales han puesto al servicio de los consumidores y que pretenden promover sus ventas con créditos de 6 a 36 meses para pagar, aun cuando se consideran créditos al consumo, puede ser utilizado por las empresas en compra de activos y materiales como equipos de oficina, y de papelería para sus operaciones. El uso de las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales, representa una interesante opción de financiamiento al capital de trabajo.

Otra de las alternativas informales utilizadas son los préstamos de terceros (amigos, familiares u otros empresarios).

La utilización de los ahorros personales es la primera opción a la que recurren los dueños de las Pymes en momentos de difícil acceso a financiamiento formal.

---

<sup>20</sup> Entrevista a dueños de Pymes.

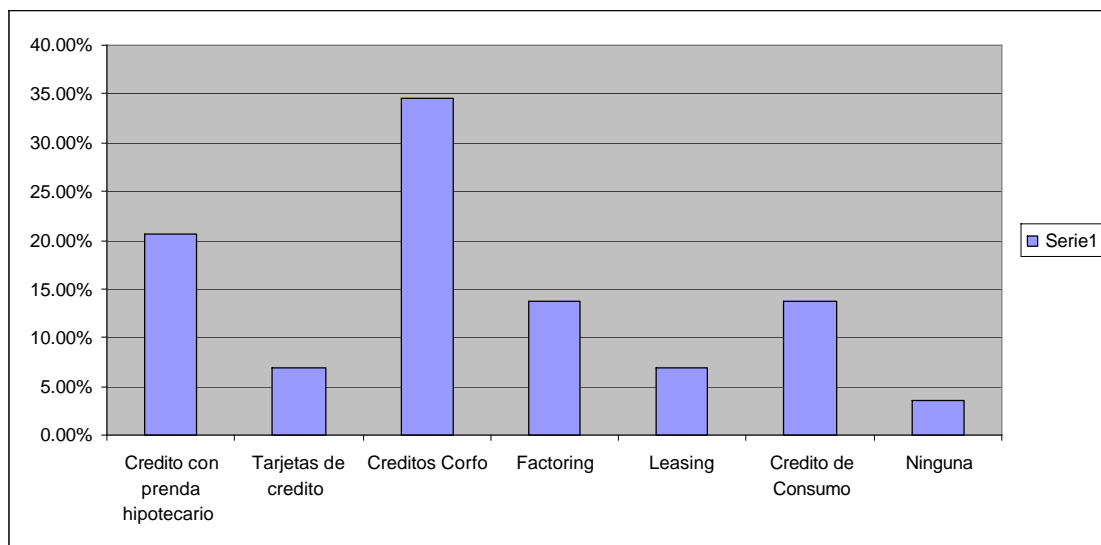
## **CAPITULO III**

### **DIAGNOSTICO DE UNA MUESTRA DE PYMES DE LA CUIDAD DE CHILLAN**

## 1.- DIAGNÓSTICO DE UNA MUESTRA DE PYMES DE LA CIUDAD DE CHILLÁN, SUS ALTERNATIVAS FORMALES DE FINANCIAMIENTO Y FORMAS REALES UTILIZADAS

Con el objeto de determinar las alternativas de financiamiento más usadas<sup>21</sup>, los errores más comunes y dificultades a las que se enfrentan las Pymes, estudiamos una muestra de 20 empresas a las que fue aplicada una entrevista, 14 de ellas accedieron a responder, de lo cual se desprenden los siguientes resultados:

### a) Alternativas de financiamiento que utilizan las Pymes

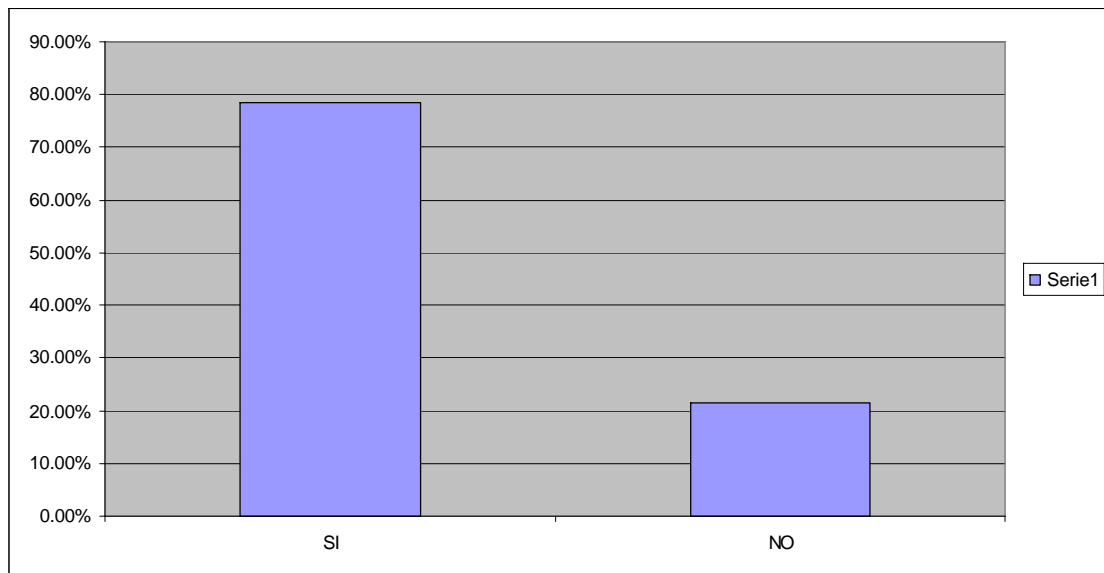


De esta muestra se desprende que las Pymes utilizan en un mayor porcentaje los créditos CORFO y créditos con prenda hipotecaria, ya que siendo

<sup>21</sup> Entrevista a dueños de Pymes.  
Gráficos: Elaboración propia

créditos a largo plazo son utilizadas para la adquisición de maquinarias, equipos, propiedades u otro tipo de inversiones. Si bien es cierto que el porcentaje mayor es la utilización de los créditos CORFO, cabe señalar que según la muestra aplicada en la ciudad de Chillan, un alto porcentaje de Pymes utiliza los créditos de consumo y el factoring se hace cada vez mas recurrente por la rapidez en obtener efectivo.

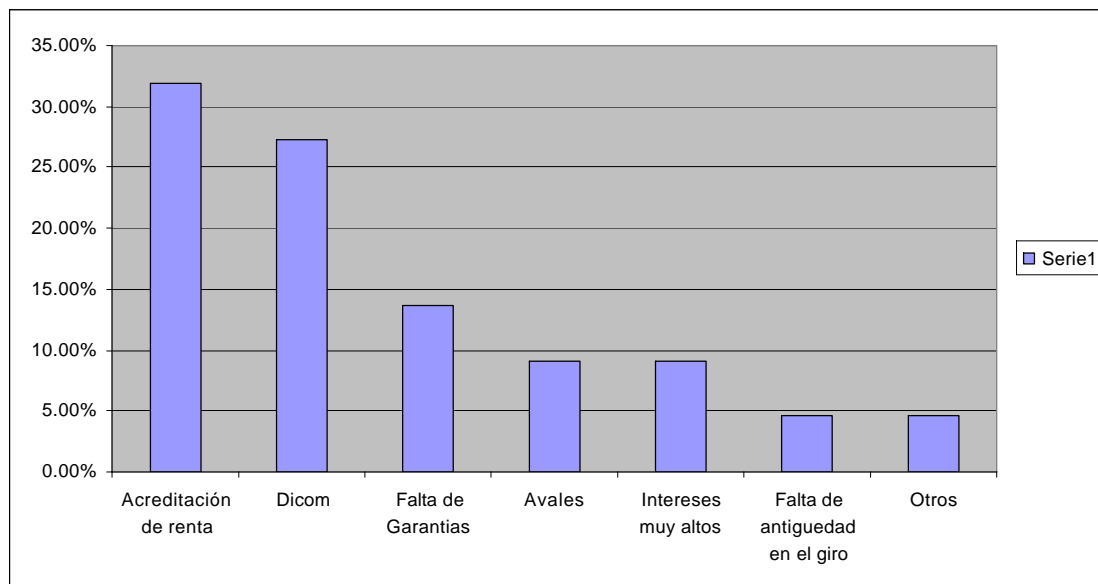
**b) Conoce los requisitos para optar a los diferentes tipos de financiamiento.**



Si bien es cierto que el 78,57% de los entrevistados dice conocer los requisitos para optar a los diferentes tipos de financiamiento, más adelante se desprende al entrevistar a los ejecutivos de las instituciones financieras, que en general los administradores o dueños creen tener conocimiento al respecto, sin embargo, al momento de gestionar su crédito se dan cuenta que no están actualizados en las distintas exigencias que presenta cada una de las instituciones financieras.

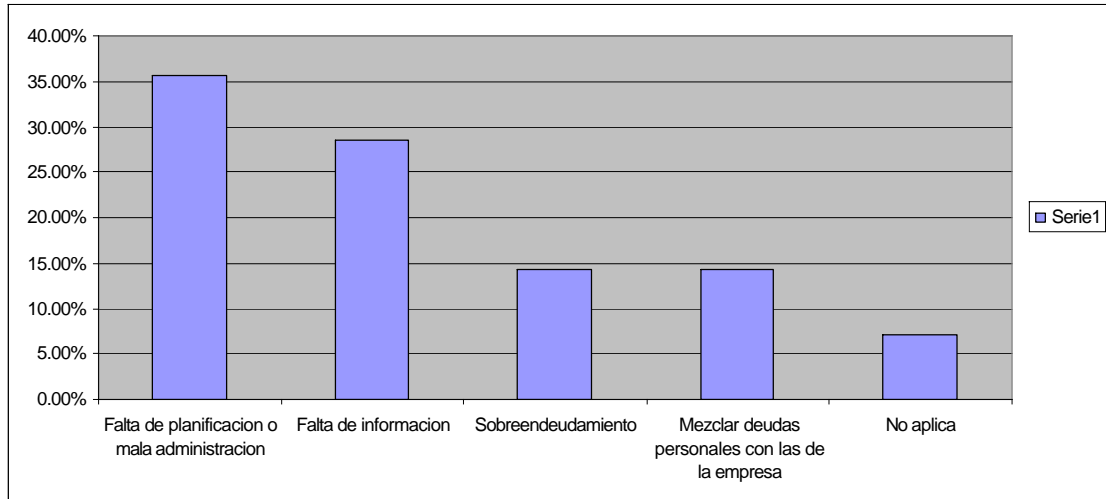


**c) Dificultades que presenta su empresa al solicitar este tipo de financiamiento.**



En la actualidad el mercado mundial ha tenido tendencias negativas, lo que ha ocasionado bajas en las ventas, cesantías e inestabilidades económicas, provocando que las Pymes no puedan acreditar renta. A su vez los bancos se han puesto más exigentes al momento de calificar a sus clientes, dándole gran importancia al historial de pago de deudas, es decir, si un cliente esta en Dicom no tiene posibilidades de acceder a un crédito. Muchas Pymes no cuentan con las garantías o patrimonio exigidos por los bancos, ya que su liquidez deben dejarla como capital de trabajo y no inmovilizarlas en compras de activos fijos, propiedades o bienes de gran valor, que sean posibles hipotecar o dejar como prenda. Todo esto, más la situación actual económica complicada, producto de la crisis mundial, lamentablemente genera una excesiva precaución por parte de los bancos a la hora de otorgar financiamiento a las Pymes, por el riesgo que éstas representan para las instituciones financieras.

**d) Principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento.**

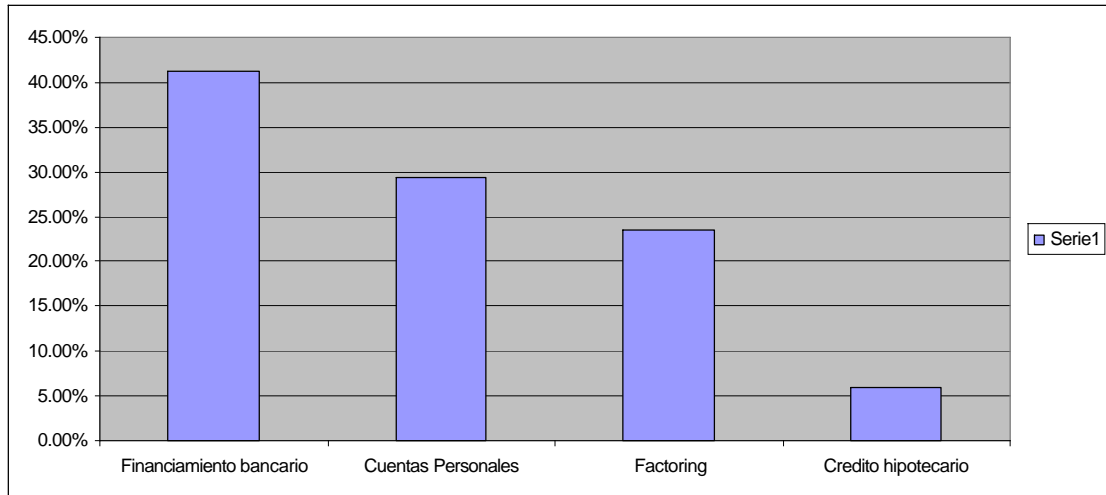


Según lo analizado el 35,71% de los entrevistados considera que la mala administración conlleva a cometer errores financieros de todo tipo como por ejemplo, inmovilizar recursos líquidos al comprar activos fijos a corto plazo, desordenes administrativos en las cuentas por cobrar, excesivo nivel de inventarios, descuidos de los costos, ineficiencia en las operaciones, etc.

El desorden administrativo muchas veces ocasiona que la empresa caiga en desordenes financieros, siendo uno de los principales impedimentos para el otorgamiento de un crédito financiero.

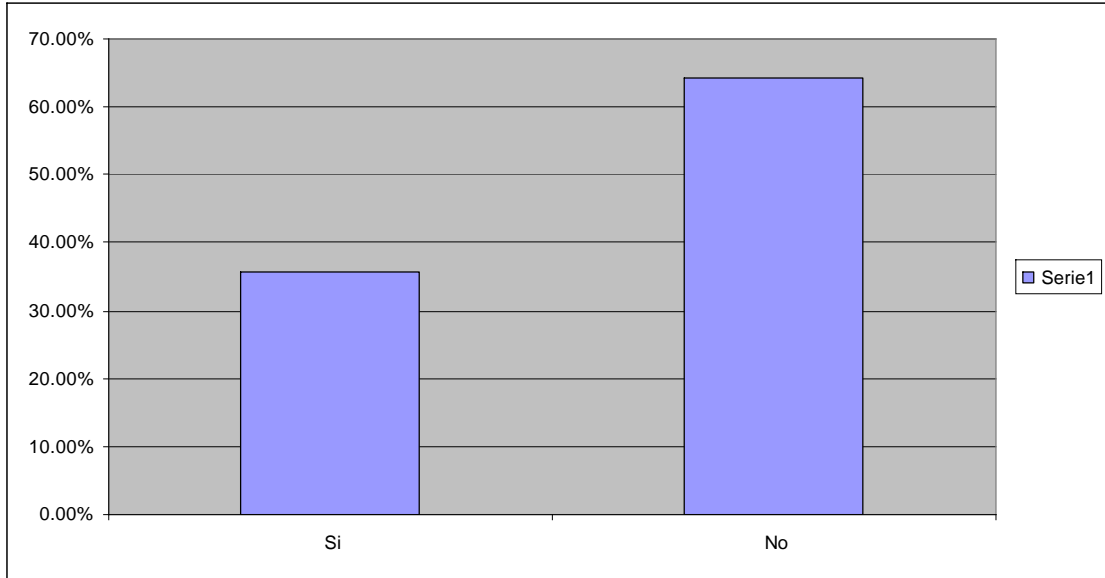
Cabe señalar que la mayoría de las Pymes se torna más eficiente a través de la experiencia, sin embargo esto no es ponderado por las instituciones financieras, ya que basan sus estudios en normas rígidas que no permiten que la empresa pueda recuperarse a través del aprendizaje.

**e) Que otras alternativas utiliza normalmente para financiarse.**



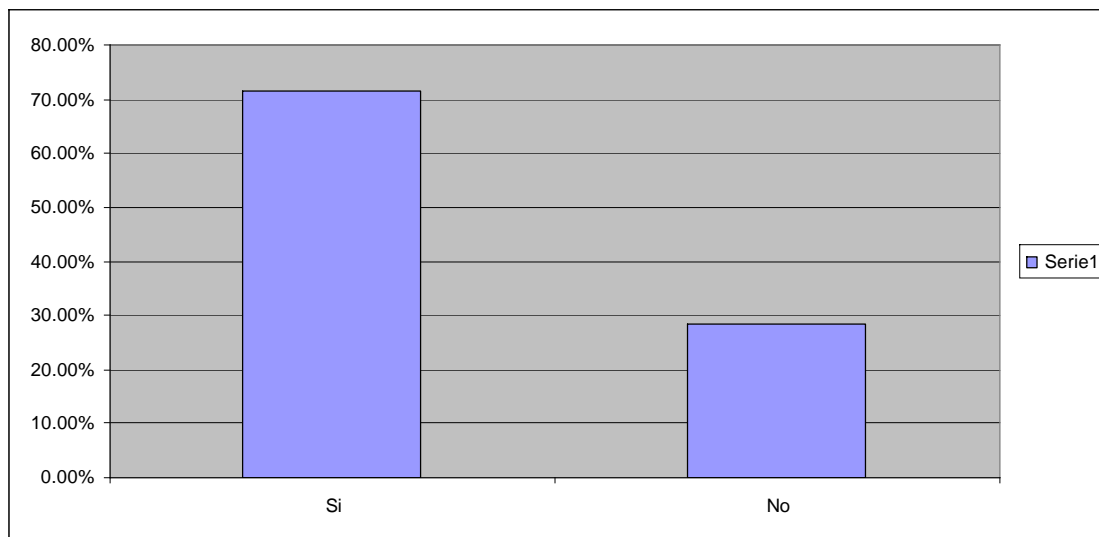
Dentro de las alternativas más utilizadas, prevalecen el financiamiento bancario y cuentas personales, sin embargo el factoring es una modalidad muy utilizada que a pesar de ser una alternativa de alto costo, es moderna y de grandes beneficios en el sentido de la liquidez inmediata que priorizan los empresarios, pero muchas veces esa liquidez que obtienen no involucra siquiera comprar insumos o materias primas, sino sólo pago de deudas vencidas, que pudieron ser presupuestadas con anterioridad.

**f) Su empresa cuenta con un profesional que le otorgue asesoría financiera.**



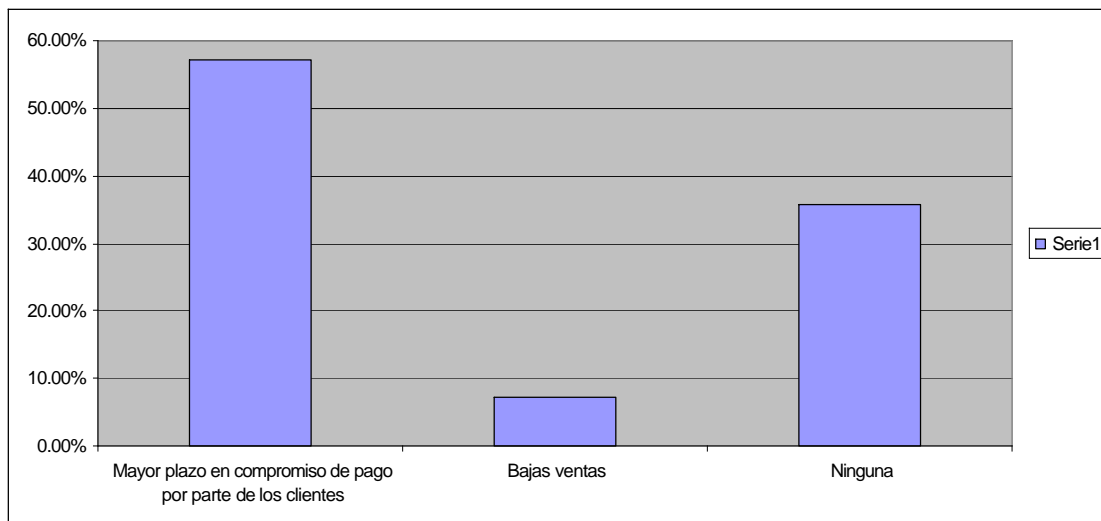
Estos porcentajes demuestran claramente que uno de los principales problemas a resolver, es que la mayoría de las Pymes no cuentan con el asesoramiento de un profesional que los guíen en el conocimiento básico de materias financieras, que les permita evitar errores en el manejo de su negocio. Consideramos que esto debiera ser una exigencia comercial o tributaria para comenzar un negocio.

**g) Si ha utilizado algún tipo de financiamiento, se ha cumplido el objetivo de solucionar el problema de su empresa.**



De acuerdo a la entrevista podemos concluir que siempre cuando las instituciones financieras otorguen el 100% del financiamiento solicitado por las Pymes, pueden cumplir el objetivo, en caso contrario quedan con sus objetivos inconclusos, como por ejemplo, financiar la compra de un vehiculo o una maquinaria, requiere contar con la totalidad del financiamiento.

**h) Que dificultades tiene para recuperar el efectivo.**



Podemos mencionar que la principal dificultad para recuperar el efectivo es el mayor plazo que se toman los clientes en el cumplimiento de su compromiso. Esto conlleva a su vez que las Pymes no puedan cumplir con sus propios compromisos con las instituciones financieras, provocando pago injustificado de interés.

## **2.- ERRORES QUE COMETEN LAS PYMES Y QUE OCACIONA DIFICULTADES DE FINANCIAMIENTO**

De acuerdo a la recopilación de información obtenida a través de entrevistas a los Ejecutivos de Bancos y dueños o administradores de la muestra de Pymes<sup>22</sup>, podemos indicar que uno de los principales problemas a resolver es el conocimiento básico de materias financieras de parte de los empresarios, que les permita evitar errores en el manejo del efectivo. Esto debería ser una exigencia comercial o tributaria, para iniciar un negocio.

Muchas empresas tienen un porcentaje significativo de clientes de los cuales recibe el pago de los productos o servicios al contado, lo que requiere una disciplina en el manejo del efectivo, para no caer en errores de inmovilizarlo o retirar por sobre las posibilidades reales de la empresa.

También es importante que para las ventas al crédito las Pymes pudieran tener acceso al uso a las tarjetas de crédito financieras, para adelantar el retorno del efectivo.

Los errores más comunes que cometen las Pymes de acuerdo a estas entrevistas, son las siguientes:

- Falta de planificación en sus actividades financieras.
- Falta de asesoría, las decisiones son tomadas por los propietarios de las PYMES.
- Falta de una buena administración de los recursos económicos.
- Mezclar las cuentas personales con las de la empresa, esto trae consigo desorden y poco control de las utilidades o pérdidas.
- No presupuestar los ingresos y gastos.
- No realizar evaluación de proyecto previo al inicio de su vida comercial.

---

<sup>22</sup> Entrevista a dueños Pymes.

- Sobreendeudamiento por mal asesoramiento financiero.
- Falta de información respecto a planes de financiamientos o leyes que dicta el Estado.
- Solicitar avances de dinero en multitiendas y tiendas por departamentos, valores que tienen un alto costo.
- Reprogramación de deudas, lo que ocasiona un alto costo por intereses.
- Caer en infracciones tributarias o previsionales.

De acuerdo a lo anterior, se puede observar que los encargados de la administración de este tipo de empresas, en su desesperación por sobrevivir recurre a diversas prácticas, con el objeto de lograr financiar sus operaciones, las cuales en algunos casos transgreden normativas laborales o tributarias que posteriormente se transforman en un nuevo obstáculo para acceder al sistema formal de financiamiento.

En la actualidad las instituciones bancarias se han puesto cada vez más exigentes al momento de analizar un cliente, debido a los vaivenes del mercado financiero mundial. Es por esto que para las Pymes se hace difícil cumplir con algunos requisitos al momento de solicitar financiamiento, tales como la presentación de avales, no tener deudas morosas, tener la antigüedad exigida, poseer garantías, etc.

A continuación mencionaremos las situaciones que más han complicado al grupo de empresarios entrevistados de acuerdo a las entrevistas aplicadas a los ejecutivos de las instituciones bancarias:

- El haber ingresado al sistema de registros morosos Dicom en alguna oportunidad dificulta cualquier solicitud de financiamiento.
- Ser una empresa con poca antigüedad, no tener un historial en el sistema financiero hace difícil ganarse la confianza de las instituciones financieras.



- Cuando una Pyme está comenzando su vida comercial tiene bajos ingresos por ventas, situación que también dificulta solicitar financiamiento.
- El incumplimiento en los plazos de pagos de parte de los clientes muchas veces dificulta cumplir con los compromisos a los Bancos lo que genera excesivos pago de intereses.
- La estacionalidad de algunos rubros, tales como las empresas que comercializan gas, provoca períodos de baja rentabilidad.
- Las altas tasas de interés.
- Bajo patrimonio para garantizar el pago de los créditos a las instituciones financieras.
- Los financiamientos que otorga el estado son todos administrados por los Bancos, para calificar un cliente se rigen por sus propias normas.

Considerando las restricciones señaladas anteriormente para acceder al sistema formal de financiamiento en las distintivas alternativas ofrecidas en el mercado, las Pymes se ven en la obligación de recurrir al financiamiento informal.

Según nuestra apreciación la solución a su conflicto financiero es activar las ventas que sumados a una buena administración conduce rápidamente al crecimiento de una empresa, pero esta solución no es tan accesible porque hay pocos especialistas en tecnologías de ventas que generen sistemas de gestión y control que permitan hacer subir las ventas establemente. Una vez que la Pyme aprende a crecer vía venta, es necesario que en la medida que la empresa evoluciona, sus métodos de gestión también evolucionen, de tal modo que se pueda crecer y hacer buen relevo cuando venga el cambio de generación.

Otro de los grandes conflictos que enfrentan las Pymes es que a pesar de que los ejecutivos de CORFO aseguran que los recursos asignados por el Gobierno están llegando a las Pymes y los problemas son dificultades propias

del proceso, el Ministro de Economía Hugo Lavados reconoce que la relación entre los bancos y las pequeñas empresas no son las mejores y que los recursos disponibles no se han aprovechado lo suficiente. Esto por tres razones: la poca difusión, (hay desconocimiento acerca de las medidas y modalidades que existen), la excesiva precaución de los bancos, (política conservadora que tienen los bancos a la hora de otorgar los créditos) y los riesgos que las pequeñas empresas representan para las instituciones financieras (son las primeras en resentirse cuando hay dificultades y las primeras en requerir apoyo).

## CONCLUSIÓN

Luego de realizar este seminario, se puede observar que en la mayoría de las Pymes estudiadas, lo que hace falta tanto como el dinero en si, es la planificación y proyección de esos dineros, debido a que como no cuentan en muchas ocasiones con una ayuda financiera adecuada, no destinan de un modo conveniente los recursos económicos.

Todas las empresas requieren dineros para sus negocios, no solo para realizar los pagos varios que permitan mover el día a día, sino también para enfrentar cambios en la industria, desarrollarse y crecer (capital de trabajo e inversión en activo fijo).

Otro problema al que se ven enfrentados y que ha sido descubierto luego de realizadas las encuestas, es que no conocen los productos específicos con que cuentan las instituciones financieras, tampoco conocen los programas de capacitación y que con ella obtienen grandes beneficios de orden tributario, evitando incurrir en mayores gastos, además de mejorar la productividad de la empresa lo que conlleva un aumento de rentabilidad.

Por otra parte, la gran mayoría de las Pymes ha aprendido sobre la base de ensayo y error, volviéndose más eficientes a partir de la experiencia, sin embargo, esto no es ponderado por las instituciones financieras, ya que basan sus estudios según normativas rígidas que no permiten que las empresas puedan recuperarse a partir del aprendizaje, por lo que se debiera dar más énfasis en ordenar su actuación administrativa y mejorar su gestión, lo cual se podría lograr impartiendo cursos de capacitación.

Entre las principales razones de fracaso en las Pymes se encuentran: Problemas en la dirección, por fallas en implementación de la visión estratégica o no detectar cambios en la competencia; falta de controles al interior de la empresa; alto endeudamiento por uso de instrumentos financieros poco apropiados, por ejemplo, financiar inversiones con créditos de corto plazo o utilizar el capital de trabajo; retiros desmedidos de capital; falta de inversión en

tecnología de punta; solicitar créditos en forma tardía debido a la falta de planificación, es decir, cuando están sin liquidez.

Otra gran dificultad que enfrentan las Pymes es la relación con los grandes clientes, ya que estos últimos tienen el poder de negociación, llevándolas a otro conflicto importante que es la recuperación de caja para mantener el capital de trabajo.

En resumen, el enfoque del presente trabajo se basa en que para mejorar el problema financiero de las Pymes, no sólo basta con otorgar nuevos créditos, sino que en muchos casos más bien apoyar la gestión con iniciativas que permitan recuperar oportunamente los recursos invertidos entre los cuales se sugieren: incentivo a las grandes empresas y organismos estatales para el pronto pago de las facturas y capacitar a las Pymes en formulación presupuestaria, determinación de costos y planificación estratégica.

El enfoque anterior apunta a resolver el problema financiero de este sector sobre la base de permitirles que sea su propia eficiencia el pilar fundamental del desarrollo y crecimiento de la empresa.

Como desafíos para crecer, podemos concluir que es importante el mejoramiento de la información al interior de la empresa; mejorar en eficiencia y productividad, a través de capacitación del personal y directivos, adopción de tecnologías, desarrollo de mecanismos de control; ser proactivos al cambio para detectar nichos; integración con proveedores y clientes a través de asociatividad.

Cabe destacar que en todos los países, el componente Pyme es del orden del 85% y más, por tanto tiene una gran participación en el mercado de empleo. Si bien es cierto que las Pymes viven con problemas de liquidez, problemas de venta y problemas de gestión, estas experiencias las hacen generadora de buenas ideas y las ayudarán a crecer en tiempos de crisis.

El principal desafío de las Pymes es “pensar en grande”, planificar, manejar la información y adelantarse a los cambios.

## BIBLIOGRAFÍA

- Identificación de fuentes e instrumentos de apoyo para el desarrollo de las Pymes en Nuble, Universidad del Bío-Bío. Depto. de Auditoría e Informática, 2001 Memoria (Contador Auditor) – Profesor guía Sr. Urbano Zúñiga Landaeta.
- Jiménez Bermejo, Patricio, 1980, Finanzas: Capital de trabajo e inflación, editorial Ediciones Universitarias de Valparaíso.
- Seminario Análisis de Alternativas de financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas, año 2004, profesor Héctor Saldías Barahona.

<http://www.bancodeldesarrollo.cl>

<http://www.santadersantiago.cl>

<http://www.bancochile.cl>

<http://www.bancoestado.cl>

<http://www.bci.cl>

<http://www.scotiabank.cl>

<http://www.bbva.cl>

<http://www.italu.cl>

<http://www.pyme.cl>

<http://www.pymeschile.cl>

<http://www.diariopyme.cl>

<http://www.corfo.cl>

[http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas\\_por\\_tamano/pymes.htm](http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/pymes.htm)

<http://chileemprende.cl>

[http://www.economiaynegocios.cl/mis\\_finanzas](http://www.economiaynegocios.cl/mis_finanzas)

## **ANEXOS**

## **ENTREVISTA A EJECUTIVOS DE BANCOS**

**Institución Bancaria :**

**Cargo de entrevistado:**

1. ¿Cuáles son las alternativas de financiamiento que ofrece el banco para las Pymes?
2. ¿Cuáles son los principales requisitos para acceder a estos financiamientos?  
comentar las exigencias.
3. De los requisitos anteriores, ¿cuál es el más complejo para cumplir?
4. ¿Qué ventajas y desventajas presenta para el banco otorgar este tipo de financiamiento?
5. De acuerdo a su experiencia, ¿cuáles son los principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento?
6. ¿Cree usted que las Pymes están bien informadas de las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado?
7. Del total de empresas que solicitan financiamiento, ¿qué porcentaje de Pymes califica?
8. ¿Cuál es la situación mas reiterativa por la cual no califican?

## **ENTREVISTA A DUEÑOS DE PYMES**

**Nombre Empresa** :

**Cargo del entrevistado:**

1. ¿Qué alternativas de financiamiento que ofrece el mercado conoce usted?
2. ¿Cómo se ha informado de las alternativas de financiamiento que existen en el mercado?
3. ¿Tiene información de los requisitos para optar a los diferentes tipos de financiamiento?
4. ¿Cuáles de estas alternativas usted a utilizado?
5. ¿Cuál es la situación más compleja de cumplir para acceder a este tipo de financiamiento?
6. ¿Qué dificultades presenta su empresa para solicitar este tipo de financiamiento?
7. ¿Cuáles cree usted que son los principales errores que cometen las Pymes y que ocasionan problemas de financiamiento?
8. ¿Qué otras alternativas utiliza usted normalmente para financiarse?
9. ¿Su empresa cuenta con la asesoría de un profesional que lo oriente a tomar la mejor decisión financiera?



**10.** ¿Quiénes son sus principales clientes?

**11.** Si ha utilizado algún tipo de financiamiento del mercado financiero, se ha cumplido el objetivo de solucionar el problema de su empresa.

**12.** ¿Qué dificultades tiene para recuperar el efectivo?