

UNIVERSIDAD DEL BÍO- BÍO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR



MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

“FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y COSTO EFECTIVO DE LOS CREDITOS OTORGADOS POR INSTITUCIONES BANCARIAS A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”

ALUMNOS: BETSY EGIDIA ALEJANDRA REYES VELOSO
MATÍAS ARTURO VÉLIZ ROMERO

PROFESOR GUÍA: DR. ALEX MEDINA GIACOMOZZI

CHILLAN, 2014

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
INTRODUCCIÓN	5
CAPITULO I ANTECEDENTES GENERALES	7
1.1 EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA	8
1.2 OBJETIVO GENERAL	11
1.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS	11
CAPITULO II METODOLOGÍA	12
2.1 METODOLOGÍA PROPUESTA	13
CAPITULO III MARCO TEORICO	15
3.1 ORIGEN DE LAS MIPYMES	16
3.1.1 ¿POR QUÉ EXISTEN LAS MIPYMES?	16
3.2 LAS MIPYMES	18
3.2.1 CLASIFICACIÓN POR EMPLEO	18
3.2.2 CLASIFICACIÓN POR VOLÚMENES DE VENTAS	19
3.2.3 OTROS TIPOS DE CLASIFICACIONES	19
3.3 NUMERO DE MIPYMES EN EL MERCADO CHILENO	21
3.4 FINANCIAMIENTO EN LAS MIPYMES	23
3.4.1 TIPOS DE FINANCIAMIENTO	24
3.4.1.1 LOS PRÉSTAMOS Y EL CRÉDITO	24
3.4.1.1.1 EL COSTO DEL CRÉDITO	27
3.4.1.1.2 MOROSIDAD EN LAS MIPYMES	29
3.4.1.1.3 VENTAJAS	30
3.4.1.1.4 DESVENTAJAS	31
3.4.1.1.5 SIMULACION DE CASO	31
3.4.1.2 FACTORING	34
3.4.1.2.1 LA INDUSTRIA DEL FACTORING	34
3.4.1.2.2 SERVICIOS PRESTADOS	37
3.4.1.2.3 VENTAJAS	37

3.4.1.2.4 DESVENTAJAS	38
3.4.1.2.4 COMO FUNCIONA	39
3.4.1.2.6 SIMULACION DE CASO	40
3.4.1.3 LEASING	43
3.4.1.3.1 LA INDUSTRIA DEL LEASING	43
3.4.1.3.2 TIPOS DE LEASING	47
3.4.1.3.3 VENTAJAS	48
3.4.1.3.4 DESVENTAJAS	49
3.4.1.3.5 COMO FUNCIONA	50
3.4.1.3.6 SIMULACION DE CASO	51
3.4.2 LOS PROGRAMAS DE GARANTÍA ESTATAL	53
3.4.2.1 FONDO DE GARANTIA PARA EL PEQUEÑO EMPRESARIO	53
3.4.2.2 LAS GARANTIAS CORFO	56
3.4.2.3 SOCIEDADES DE GARANTÍA RECIPROCAS	60
3.4.2.3.1 COMO FUNCIONA	60
3.4.2.3.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEN LAS SGR	62
3.4.2.3.3 VENTAJAS	63
3.4.2.3.4 DESVENTAJAS	64
3.4.3.5 RESUMEN PROGRAMAS DE GARANTÍA	64
3.5 INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTOS	67
3.5.1 BANCOS	67
3.5.1.1 REQUISITOS GENERALES DE LOS BANCOS	67
3.5.1.2 TIPO DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECEN LOS BANCOS	68
3.5.2 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	71
3.5.2.1 VENTAJAS	71
3.5.2.2 REQUISITOS Y DOCUMENTACION GENERAL	71
3.5.2.3 TIPO DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECEN LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	72
3.6 INSTITUCIONES QUE APOYAN A LAS MIPYMES	73
3.6.1 CORFO	73
3.6.2 SERCOTEC	77

3.6.3 FOSIS	79
3.6.4 INDAP	81
3.7 VARIABLES QUE INFLUYEN PARA LAS PYMES AL MOMENTO DE SOLICITAR UN FINANCIAMIENTO	84
3.7.1 NIVEL DE VENTAS	84
3.7.2 ENDEUDAMIENTO	84
3.7.3 GIRO O ACTIVIDAD ECONÓMICA	85
3.7.4 FORMALIDADES DE LAS MIPYMES	88
3.7.4.1 PERSONA NATURAL	88
3.7.4.1.1 TIPOS DE EMPRESA QUE SE PUEDEN CONSTITUIR COMO PERSONA NATURAL	88
3.7.1.2 PERSONA JURIDICA	89
3.7.1.2.1 TIPOS DE EMPRESA QUE SE PUEDEN CONSTITUIR COMO PERSONA JURÍDICA	89
3.7.5 PLAZO A ENDEUDARSE	91
CAPITULO IV SIMULACIÓN DE CASOS	92
4.1 DESARROLLO DE CASOS PRÁCTICOS	93
4.1.1 CASO N°1	94
4.1.2 CASO N°2	101
4.1.3 CASO N°3	107
4.1.4 CASO N°4	113
4.1.5 CASO N°5	124
CONCLUSIONES	132
BIBLIOGRAFÍA	137

INTRODUCCIÓN

Chile es una de las economías de más rápido crecimiento en Latinoamérica, con una desaceleración significativa el 2014. Cifras preliminares de FMI colocan el crecimiento de la economía chilena en un 3.2% para el 2014 comparado con un 4.6% en el 2013, explicados por el consumo privado, a pesar de su moderación, y las exportaciones netas, en la medida en que la formación bruta de capital fijo se ha desacelerado. Los efectos del fuerte incremento sobre el empleo e ingresos han reducido considerablemente los índices de pobreza. Aproximadamente siete millones de personas escaparon de la pobreza entre el 2004 y el 2012.

Luego de que el Congreso aprobara dos importantes proyectos, como lo son la reducción de la Tasa Máxima Convencional (TMC) y la Ley Única de Fondos (LUF). La primera iniciativa permite una disminución de la tasa de interés en los créditos más pequeños; es decir, aquellos que van entre 0 y 200 UF (\$4,6 millones) con un plazo superior a 90 días. En el caso de LUF, esto permite hacer más competitiva a nivel internacional a la industria financiera chilena en la administración de fondos de terceros, con lo que Chile se podrá convertir en exportador de servicios financieros. Sin embargo existe una deuda importante en muchos aspectos más particulares. Uno de ellos es la falta de énfasis que se le da a la solución de problemas que afectan a las MIPYMES.

Dado lo anterior nuestro objetivo a lo largo de esta memoria se basará en retratar, principalmente a través de revisión bibliográfica y casos prácticos, el problema que afecta a las MIPYMES en nuestro País, como son el acceso y las condiciones de financiamiento. Para así de esta manera presentar un esquema práctico para educar y mostrar la mejor opción de financiamiento para los empresarios según su giro.

Para lo anterior, el trabajo se ha dividido en cuatro capítulos, donde en primer lugar se detalla el problema, el objetivo general y específicos. Luego un segundo capítulo donde se verá expuesta la metodología de trabajo para realizar la memoria. Un tercer capítulo donde detalla la realidad nacional que viven las MIPYMES, para luego explicitar distintas opciones, con las que actualmente cuentan estas empresas para obtener financiamiento y un caso práctico para cada una de ellas. Finalmente, en el cuarto capítulo, se muestra un caso

práctico integrado donde se consideraran distintas variables, para así entregar conclusiones y sugerencias para los empresarios.

CAPITULO I

ANTECEDENTES GENERALES

1.1 EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA

Lo que busca este presente estudio es que los empresarios conozcan todos los tipos de financiamiento existentes en el mercado Chileno, la formas en la cual se puede acceder a ellos y cuáles son los reales costos para las MIPYMES, debido principalmente al importante riesgo que presenta este segmento, como también a las regulaciones existentes que lleven a la industria del crédito a operar con costos más elevados que los que se ofrecen para otros mercados y clientes.

Lo que nos motiva principalmente a realizar este estudio es ayudar a los Microempresarios a encontrar el tipo y fuente de financiamiento más adecuado para su empresa o proyecto que desea realizar, así como conocer la implicancia que tienen los gastos asociados que se suman a la tasa del crédito. De esta manera los Microempresarios podrán mejorar su capacidad de interactuar con el sistema financiero y mejorar sus garantías.

Las MIPYMES constituyen un eslabón esencial en el encadenamiento de la actividad económica y generación de empleo de nuestro país. Sin embargo, su realidad económica y financiera lejos está de ser la ideal.

Los recursos financieros son vitales para llevar adelante una empresa. Ello se debe a que se necesitan fondos para adquirir activos para fabricar un producto o brindar un servicio. La falta de fondos entorpece el crecimiento de las empresas o incluso en casos extremos llevan a su desaparición, sobre todo si se trata de micro, pequeñas y medianas (MIPYMES) debido a que son, en su gran mayoría, mano de obra intensiva. Por ende, dicho problema repercute en el desarrollo de una región.

En cuanto al origen de los fondos, se reconocen dos fuentes: internas y externas. La primera se corresponde con los fondos aportados por los propios dueños o los generados por las propias empresas (reversión de utilidades). El origen externo se materializa en forma de deuda ofrecida por entidades gubernamentales o bancarias.

Entre las fuentes mencionadas, los fondos provenientes de origen interno junto a la toma de deuda fundamentalmente bancaria constituye la forma en que las MIPYMES

financian su actividad. Según Mason (1998): “La apertura de capital no representa una opción atractiva para este tipo de empresas debido a la pérdida de propiedad o control que la misma implica”.

El acceso que tienen las MIPYMES a capital vía socios o accionistas está limitado por la naturaleza de sus operaciones y el tamaño de las mismas, mientras que en términos de endeudamiento sólo al bancario, leasing y a los factoring, todo ellos pagando elevados intereses. No obstante, acceder al financiamiento bancario no resulta una tarea fácil, debido a que hay que cumplir diferentes requisitos para poder adquirir algún financiamiento, especialmente al iniciar una empresa, puesto que después de varios años funcionando cuando ya tienen un éxito económico los bancos les abren sus puertas para financiarlas e incluso una tasa de interés menor. Esto constituye una traba al desarrollo de estas empresas, particularmente en lo que se refiere al financiamiento del capital de trabajo necesario para expandir sus ventas.

En el presente trabajo de investigación se considera importante indagar sobre las fuentes de financiamiento para las MIPYMES, cuáles son los créditos y a que tasa de interés los prestan, ya que de acuerdo a estadísticas y, “según datos de The Economist, el financiamiento con recursos propios, constituye el combustible de entre el 50% y 75% de los emprendedores”. (ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE CHILE, 2012)

Según cifras de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), en los últimos tres años, los créditos comerciales a las micro, pequeña y mediana empresa han experimentado un crecimiento sostenido. Entre septiembre de 2010 y septiembre de 2013 el número de micro, pequeñas y medianas empresas con crédito bancario o de cooperativas de ahorro y crédito creció en más de 82.000 empresas, hasta 277.547 firmas, lo que implica un incremento acumulado del 42,3% en tres años.

Dentro del segmento de las MIPYMES, la expansión ha sido especialmente fuerte en el tramo de las pequeñas empresas, definidas como aquellas que mantienen deudas de entre 500 UF y 4.000 UF. El número de deudores de este segmento registró un alza de 46,8%. Esta tasa de crecimiento supera a la de la mediana empresa, que aumentó 19,8%, y la gran empresa, con un 27,2%.

Estas cifras son reflejo de una situación de amplio acceso de las MIPYMES chilenas al crédito, resultado de un sólido compromiso de la banca con el desarrollo de este segmento empresarial.

Las últimas regulaciones sobre el tema han ido en apoyo para aumentar la competencia y transparencia del sistema; por ejemplo dar a conocer el CAE.

El hecho de que las tasas sean altas no es solo por las regulaciones mal concebidas sino que también a la alta inestabilidad en los ingresos de las MIPYMES y por consiguiente el riesgo de no pago.

En función de los presentes argumentos surge la importancia de estudiar los créditos ofrecidos para las pymes, los requisitos y maneras de acceder a cada una y finalmente analizar la tasa de interés y costo real del crédito; lo cual constituirá el tema de la presente investigación. Por ende el impacto de este estudio será positivo para innovadores y emprendedores al momento iniciar o crear su empresa y a su vez mantenerla en el largo plazo.

1.2 OBJETIVO GENERAL

Comparar, a través de la simulación de casos, el costo que significa para las micro, pequeñas y medianas empresas el acceder a los financiamientos externos más utilizados y así mostrar la relación costo/beneficio que se produce.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las instituciones que otorgan financiamiento a las MIPYMES en Chile, ya sean públicas y privadas.
- Analizar las formas de financiamiento que promocionan las distintas entidades financieras.
- Establecer los requerimientos exigidos a las MIPYMES para la otorgación de los créditos.
- Identificar los distintos tipos de crédito, factoring, leasing o formas de otorgación dinero en las entidades financieras.
- Mostrar los principales costos indirectos relacionados con el financiamiento.
- Determinar el costo total (costo anual equivalente) por tipo de institución, monto de crédito y tipo de solicitante.

CAPITULO II

METODOLOGÍA

2.1 METODOLOGÍA PROPUESTA

Por las características de este estudio, el cual implica la búsqueda y recopilación de información sobre las fuentes de financiamiento, tipos de créditos, entre otros. Se ha decidido realizar el estudio como monografía.

- **MONOGRAFÍA**

La Monografía se puede definir como la redacción de un tema específico de una ciencia o campo del conocimiento.

Corresponde a un estudio académico y sistemático, cuyo propósito es investigar sobre una temática fundamental, definida a partir de la presentación de un problema, sus antecedentes y justificación. Asimismo, el estudio debe constituirse sobre la bases de una hipótesis inicial sobre el tema elegido que implica una argumentación, análisis crítico e interpretación sobre la misma, con una sustentación teórica y bibliográfica actualizada.

Por lo tanto, el presente estudio tiene por finalidad demostrar los principales financiamientos a los que acceden las PYMES, investigar los requisitos, identificar los distintos tipos de otorgación de dinero, mostrar cómo operan, la relación costo/beneficio de cada uno de ellos, como también el impacto que tienen los gastos asociados en el costo final del crédito y una simulación para cada uno de los casos planteados.

También se busca dar a conocer los distintos requerimientos que se exigen a las empresas y los procedimientos que emplean las instituciones financieras para otorgar los créditos.

Para la realización de ésta memoria fue necesario llevar a cabo diferentes actividades, con la finalidad de poder alcanzar los objetivos planteados anteriormente, siendo estas las que se mencionan a continuación:

- Búsqueda y recopilación de información bibliográfica extraída de libros, revistas, páginas de Internet, y entre otros, que se relacionen con el tema de investigación, para diseñar un marco teórico consistente.
- Se asistió a reuniones con los jefes y ejecutivos de las entidades para explicarles los objetivos de nuestra investigación y comentarles que es con fines de estudio.
- Se enviaron cartas para coordinar reuniones y/o entrevistas con los ejecutivos comerciales de las entidades financieras de las cuales necesitamos obtener información, con el respaldo de la Universidad, para que así estas nos presten todo el apoyo e información que necesitamos.
- Se visitaron los Bancos para recolectar folletos con información de préstamos, créditos, factoring y leasing.
- Se realizaron entrevistas semiestructuradas a los ejecutivos de las entidades financieras.
- Simulación de financiamiento a través de las páginas web de los bancos y personalmente con los ejecutivos. Estas simulaciones se realizaron en diferentes entidades financieras utilizando diferentes variables como son: giro comercial, nivel de endeudamiento, monto a solicitar y plazo en el que se pagara la deuda. Con el fin de ver las ventajas y desventajas que produce cada una de ellas.

CAPITULO III

MARCO TEÓRICO

3.1 ORIGEN DE LAS MIPYMES

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas MIPYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son capital intensiva y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía.

Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión preocupadas solo de su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital o la inversión que permite el crecimiento.

En las últimas dos décadas, se han desarrollado mecanismos de crecimiento para ayudar a potenciar la gestión y desarrollo de las MIPYMES, como un agente primordial en el aporte de empleo y crecimiento del país.

3.1.1 ¿POR QUÉ EXISTEN LAS MIPYMES?

Una simple mirada a los datos basta para concluir que existen sectores industriales donde predominan las grandes empresas, mientras que en otros predominan las MIPYMES. Por ejemplo, el 84% de las plantas que fabrican aceite y grasas vegetales es grande, y la proporción es similar en las bebidas malteadas (89%), la refinación de azúcar (83%), la fabricación de resinas sintéticas (71%), la industria básica del cobre (78%) o la fabricación de cemento y yeso (75%). En otros, sectores por el contrario, la mayoría de las empresas son pymes. Por ejemplo, el 89% de las plantas que producen productos de panadería son pequeñas o medianas. Algo similar ocurre con el calzado de cuero (84%), los aserraderos y barracas (73%), las imprentas (80%), los productos de caucho (82%), el plástico (73%) o los productos de arcilla (84%). Y, en el otro extremo, gran parte de los taxis o los kioscos de revistas son explotados por sus dueños y tienen volúmenes de venta tan bajos que califican, apropiadamente, como “microempresas”. (Cabrera, Cuadra, Galetovic, & Sanhueza, 2002)

Existen muchas MIPYMES que son panaderías, barracas, imprentas, entre otros y muy pocas que producen bebidas o aceites. Lo anterior se debe a que existen un par de características económicas fundamentales que determinan cuando las micro, pequeñas y medianas empresas son viables. “Primero, la inversión necesaria para poner en marcha una planta u operación —lo que también se conoce por “tamaño de operación eficiente”— no debe ser muy grande, pero tampoco muy pequeño; si existen indivisibilidades o costos fijos o hundidos importantes las pyme no son económicamente viables. Segundo, el producto no debe requerir esfuerzos de venta o publicidad masivas.

De esta forma, las MIPYMES casi no producen cemento ni refinan petróleo porque la tecnología necesaria para hacerlo requiere una escala de operación demasiado grande y por lo tanto una empresa micro, pequeña o mediana simplemente no es económicamente viable. Similarmente, no se observan MIPYMES produciendo cigarrillos ni máquinas de afeitar (ni siquiera en mercados enormes como los Estados Unidos), porque estos productos requieren publicidad masiva. En el otro extremo, la mayoría de los taxistas o dueños de kioscos son microempresarios, porque la inversión necesaria es muy pequeña —es decir, la inversión es muy divisible—. En cambio, en aquellos sectores donde la participación de las pyme es importante (v.g. panaderías, fábricas de plástico, curtiembres o barracas), dichas indivisibilidades, si bien existen, ocurren a escalas de producción pequeñas.” (Cabrera, Cuadra, Galetovic, & Sanhueza, 2002)

3.2 LAS MIPYMES

La definición de qué es una MIPYME, o micro, pequeña y mediana empresa, responde a distintos criterios de agrupación, los que básicamente buscan detectar características similares, como por ejemplo: empleo, volumen de ventas, capital y otros; incluso pudiendo combinarse estas variables. A continuación, definiremos los criterios más utilizados de clasificación.

3.2.1 CLASIFICACIÓN POR EMPLEO

La clasificación está dada por el número de puestos de trabajos que la empresa proporciona y es un buen instrumento para determinar el tamaño de la empresa y cómo esta aporta con un fin social como es el trabajo. Una clasificación de este tipo puede ser útil para organizaciones como el estado o con fines sociales.

Clasificación de las empresas por número de empleados

TIPO DE EMPRESA	EMPLEADOS
Microempresa	Hasta 9
Pequeña empresa	10 – 49
Mediana empresa	50 - 199

Tabla N°1 (MINISTERIO DE ECONOMÍA FOMENTO Y TURISMO , 2014)

3.2.2 CLASIFICACIÓN POR VOLÚMENES DE VENTAS

Este indicador entrega una aproximación bastante cercana del nivel de actividad desarrollado por la empresa y su potencial acceso al sistema financiero, a la capacitación y a la tecnología.

Una vez determinado el volumen de ventas, se clasifica a las empresas según los distintos estratos asignados.

Clasificación de las empresas por volumen de ventas

TIPO DE EMPRESA	VENTAS ANUALES (UF)
Microempresa	Hasta 2400
Pequeña empresa	2400 – 25000
Mediana empresa	25000 – 100000

Tabla N° 2 (MINISTERIO DE ECONOMÍA FOMENTO Y TURISMO , 2014)

3.2.3 OTROS TIPOS DE CLASIFICACIONES

También podemos clasificar a las MIPYMES según un grupo de características similares para este tipo de empresas, esta clasificación representa un conjunto de características distinguibles en las denominadas MIPYMES, entre otras:

- Uso intensivo de la mano de obra. Por lo general las pequeñas y medianas empresas deben ser extremadamente eficientes en la utilización de la mano de obra, esto principalmente debido a la falta de otros recursos que sustituyan al trabajo.
- Mano de obra no calificada. Por ser mayoritariamente empresas basadas en el uso intensivo de la mano de obra, no es necesario contar con una persona altamente capacitada.

- Cuentan con deficiencias en la gestión empresarial. Dentro de estas deficiencias encontramos recursos humanos, comercialización, financieras y de administración general. Esto se debe principalmente a que se trata de empresas de carácter familiar y que, por lo tanto, la administración está en manos de personas con escasa formación en cuanto a gestión empresarial, contabilidad, tributaria, etc.; y con una visión más orientada al corto plazo.
- Dificultades para encontrar financiamiento. Finalmente una de las características más relevantes de este tipo de empresa suele ser, la dificultad que éstas tienen para encontrar financiamiento de carácter formal, si bien esta característica está influida por las anteriores es, sin duda, una de las particularidades de las MIPYMES.

3.3 NÚMERO DE MIPYMES EN EL MERCADO CHILENO

Estudios basados en el número de declaraciones de impuestos ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), señalan que la cantidad de pequeñas y medianas empresas en Chile es cercana a 950.498 unidades. La siguiente Tabla muestra a las empresas segmentadas por el tamaño según sus ventas, el número de empresas que existe según su clasificación y el número de ventas en UF de cada una de ellas de los años 2012 y 2013. Todas las cifras presentadas en la tabla n° 4, corresponden a estimaciones a partir de información con carácter y fines tributarios, proporcionada, mediante autodeclaración, por parte de los contribuyentes, por lo que representan una aproximación a cifras económicas y estadísticas, y se encuentran sujetas a variación por rectificación del contribuyente, acción fiscalizadora de este Servicio o modificación de las convenciones utilizadas para efectuar estas estimaciones.

El tamaño de una empresa se clasifica en los siguientes rangos, en base al cálculo de las ventas anuales de un contribuyente:

Tamaño de las empresas según sus ventas anuales

SIN VENTAS	Contribuyentes cuya información tributaria declarada, no permite determinar un monto estimado de ventas.
MICRO 1	0,01 UF a 200 UF.
MICRO 2	200,01 UF a 600 UF.
MICRO 3	600,01 UF a 2.400 UF.
PEQUEÑA 1	2.400,01 UF a 5.000 UF.
PEQUEÑA 2	5.000,01 UF a 10.000 UF.
PEQUEÑA 3	10.000,01 UF a 25.000 UF.
MEDIANA 1	25.000,01 UF a 50.000 UF.
MEDIANA 2	50.000,01 UF a 100.000 UF.

Tabla N°3 Fuente: Información tomada de SII

Ventas de las empresas según tamaño durante el año 2011 y 2012

TAMAÑO SEGÚN VENTAS	Año Tributario 2012				Año Tributario 2013			
	(Año comercial 2011)				(Año comercial 2012)			
	N° Empresas	de	Monto Ventas (miles de UF)	de	N° Empresas	de	Monto Ventas (miles de UF)	de
SIN VENTAS	137.281	-			141.936	-		
MICRO 1	252.006		19.589		249.242		19.555	
MICRO 2	172.967		63.769		175.860		64.987	
MICRO 3	203.025		254.561		212.009		266.335	
PEQUEÑA 1	75.949		263.727		80.454		279.462	
PEQUEÑA 2	48.321		339.268		51.482		361.567	
PEQUEÑA 3	36.955		573.707		39.301		610.077	
MEDIANA 1	14.967		523.779		16.145		566.360	
MEDIANA 2	9.027		634.519		9.592		673.001	
TOTAL	950.498		2.672.919		976.021		2.841.344	

Tabla N°4. Fuente: Información tomada de SII

Tal como se puede apreciar en la tabla anterior, el mayor número de empresas se concentra en MICRO 1 con 252.006 en el 2012 y 249.242 el 2013. Esto quiere decir que la mayoría de las empresas tienen ventas entre 0,01 UF a 200 UF. Sin embargo es importante destacar que un número no menor de empresas (137.281 en el 2012 y 141.936 el 2013) tienen información tributaria que no permite determinar su volumen de ventas en UF.

En el 2012 el 80,5% del total de las PYMES tiene un volumen de ventas inferior a las 2.400 UF. Y en el 2013 esta cifra solo disminuye en forma mínima a 79,8%.

Las ventas totales del año 2013 aumentaron en 168.425 miles de UF.

3.4 FINANCIAMIENTO EN LAS MIPYMES

La naturaleza de este tipo de empresas requiere de constantes inversiones en períodos cortos de tiempo, marcando un crecimiento acelerado y un mejoramiento continuo de procesos de modo de permanecer en un mercado cambiante y exigente.

Las principales necesidades financieras que enfrentan las empresas durante su ciclo de negocios se focaliza en: (Zannini, 2009)

1. El financiamiento de proyectos de inversión, de elevada rentabilidad y con dificultades para ser financiados por la vía bancaria tradicional.
2. El financiamiento de capital de trabajo, de manera de evitar el descalce entre ingresos y egresos en el normal funcionamiento del negocio.
3. La reestructuración de pasivos, cambiando el perfil de la deuda, con vencimientos concentrados en el corto plazo por compromisos a largo plazo que doten a la empresa de mayor flexibilidad.

Tal como se puede apreciar, tanto en términos de crecimiento (1 y 2) como de solvencia financiera (3), el financiamiento se vuelve un aspecto de elemental importancia para la gerencia administrativa de la empresa, que lidia constantemente con la forma de contar con liquidez para abastecer el funcionamiento normal del negocio, impulsar la consolidación, y el crecimiento en el mercado y lograr que la compañía se vuelva más rentable.

En otras palabras, aprovechar los recursos económicos disponibles y administrarlos de manera eficiente resulta vital para impulsar el éxito y estabilidad del negocio.

Una gran parte de los problemas de las micro, pequeñas y medianas empresas radica en su administración, dado que en la mayoría de los casos se trata de empresas familiares que carecen de formalidad tanto en la organización como en el planeamiento y no poseen manuales de procedimiento ni políticas preestablecidas para la toma de decisiones. Otro de sus problemas son los obstáculos a los que se enfrentan cuando necesitan acceso a financiamiento, es por ello que el manejo financiero de la compañía muchas veces se vuelve determinante en la vida de las MIPYMES.

3.4.1 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento se puede obtener mediante diferentes instrumentos, los más comunes son créditos, subsidios, leasing, factoring, entre otros. Al momento de elegirlos cada Empresa debe tener presente cuál de estos instrumentos le acomoda mas según las ventajas y desventajas que tiene cada uno.

3.4.1.1 LOS PRÉSTAMOS Y EL CRÉDITO

Las instituciones bancarias en Chile están muy bien sostenidas ya que han soportado crisis tremendas, tales como la crisis Subprime, en la cual pasaron bastante bien las pruebas que les puso. Es más, las instituciones bancarias han obtenido resultados económicos tremendamente positivos especialmente en los últimos años.

Esto ha hecho que nos cuestionemos si en vista de las grandes utilidades que han obtenido estas instituciones, es posible que exista un excesivo cobro de intereses por parte de éstas, especialmente en el crédito que entregan a empresas de menor tamaño, de manera tal que las MIPYMES puedan optar a un crédito que sea económicamente viable en el mediano y largo plazo y, por ende, que no se transforme en una causa de quiebra financiera.

El adecuado financiamiento para las MIPYMES ha sido un problema recurrente en nuestro país, y en general alrededor del mundo (sin embargo, en algunos países afrontado con mayor éxito), básicamente dado que estas empresa conllevan un riesgo que, muchas veces, las instituciones financieras no quieren correr, por lo cual optan por no otorgar créditos a estas empresas. Sin embargo, de un tiempo a esta parte esta situación ha ido cambiando favorablemente, de manera tal que hoy en día las MIPYMES cuentan con una facilidad mucho mayor a la hora de obtener financiamiento. Esto se puede apreciar en el Gráfico N°1, donde se logra ver que el mayor aumento se encuentra en las micro y pequeñas empresas, prácticamente doblando la cantidad de créditos que se obtenían ocho años atrás. Esto sin duda alguna es muy positivo, dado que son estas empresas las que más problemas y menos alternativas tienen consiguiendo financiamiento, dado el mayor riesgo inherente que poseen.

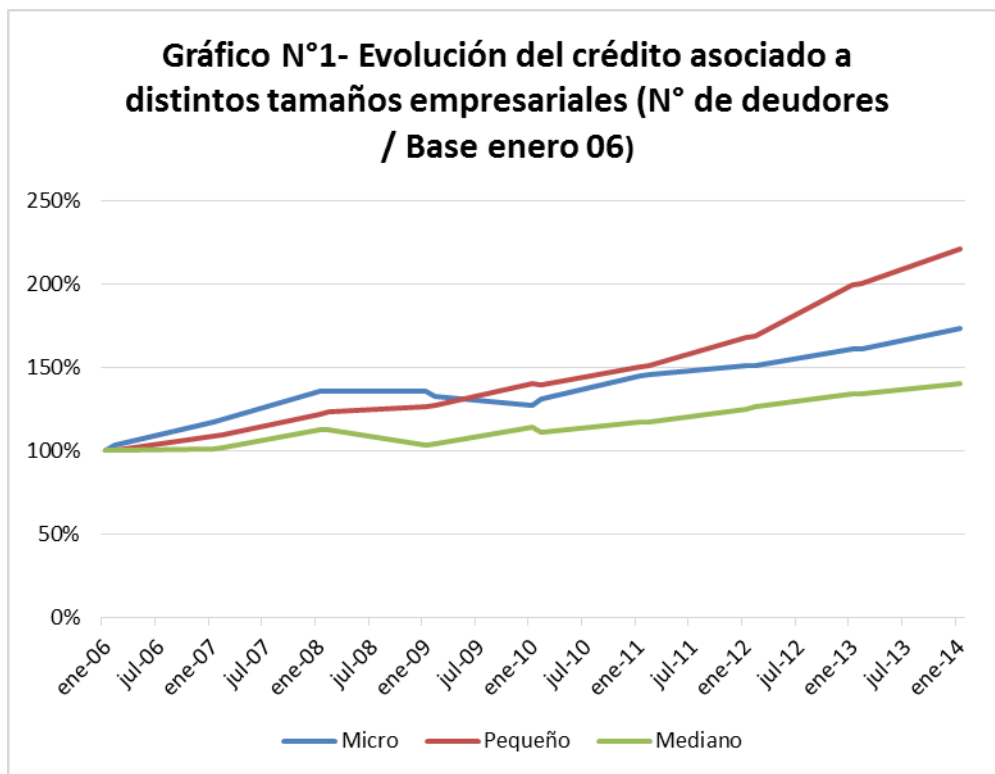


Gráfico N°1. Fuente: Elaboración propia en base a datos de SBIF

Asimismo, de acuerdo con los datos entregados por el Gráfico 2, se puede ver que, Respecto a la solicitud de un préstamo bancario, los resultados arrojan que un 29,6% de emprendedores sí han solicitado, lo que corresponde a 519.480 emprendedores a lo largo del país y el 70,4% restante de los emprendedores no ha solicitado jamás un préstamo, lo que no deja de llamar la atención, ya que esto corresponde a más de 1 millón 200 mil dueños de negocios, el Gráfico N° 3 completa esta información indicando el motivo por el cual no obtuvo un crédito. Se puede apreciar que entre los motivos para no solicitar un préstamo se encuentra en primer lugar que el emprendedor no lo necesita, con un 32,7%. Le siguen en similar importancia aquellos que mencionan que no le gusta pedir préstamos (20,0% del total), aquellos que creen que no le otorgarían un préstamo por no cumplir con los requisitos (21,0%) y quienes dicen que no podrían hacer frente con los pagos (18,0%).

Así, las razones se dividen principalmente en dos, por un lado una preferencia por no solicitar un préstamo, ya sea por falta de necesidad o desconfianza y, por otro, una percepción negativa sobre las condiciones del negocio para poder solicitar un préstamo, o ser solvente.

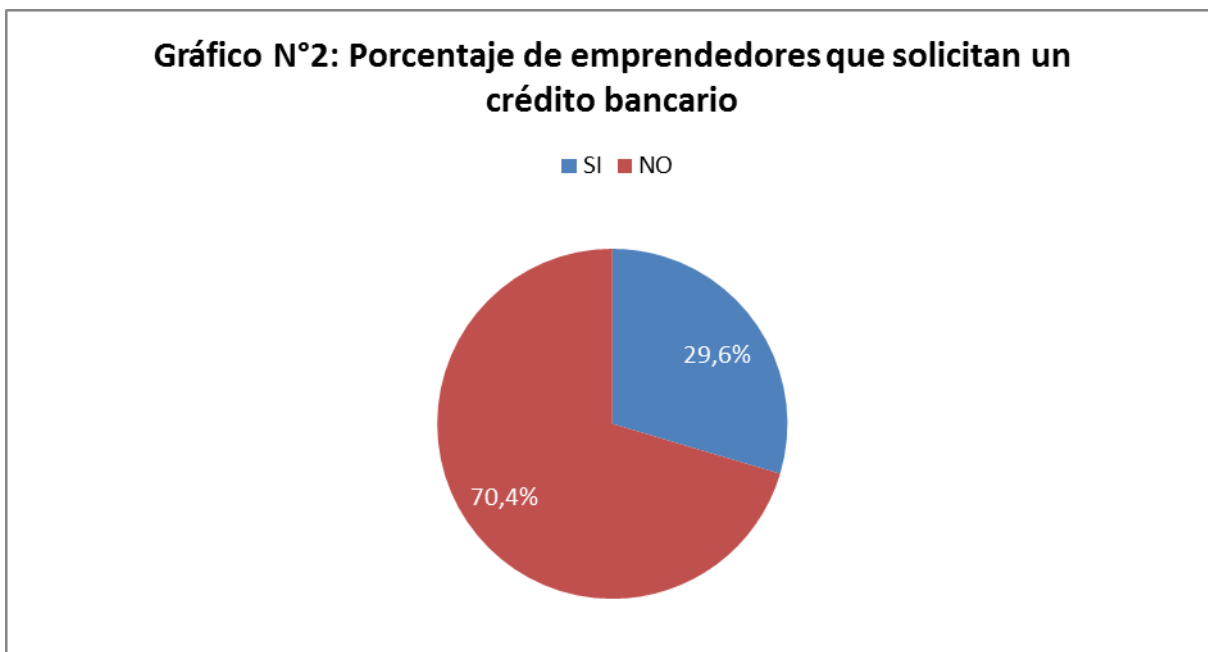


Gráfico N°2. Fuente: EME 2013

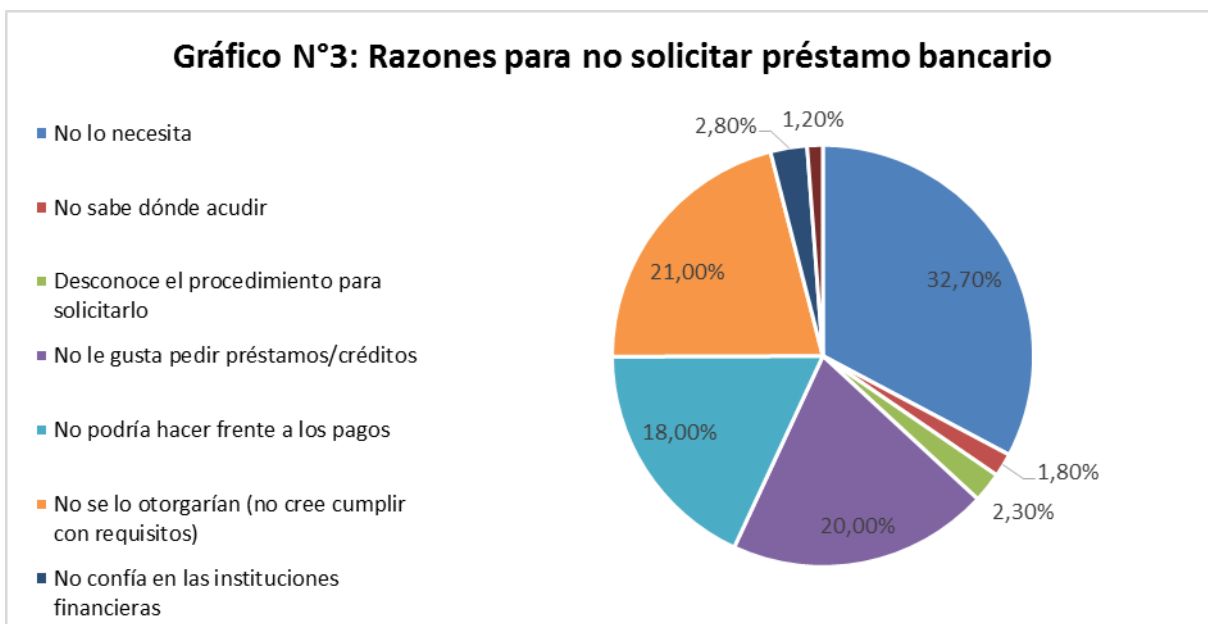


Gráfico N°3. Fuente: EME 2013.

3.4.1.1.1 EL COSTO DEL CRÉDITO

Un punto muy importante a mencionar dice relación con el costo del crédito. Éste lo engloban la tasa de interés, el costo de las garantías y las comisiones.

En este sentido se puede apreciar a partir del Gráfico N°4 que la diferencia entre las tasas de interés cobradas a las microempresas y las cobradas a las grandes, es cercana a 25 puntos. Es decir, mientras las empresas grandes obtienen crédito a un interés un poco menor al 10% anual, las microempresas obtienen crédito a un interés casi de un 35% anual. Considerando lo mencionado por Stiglitz y Weiss (1981), que encarecer el costo del crédito (subir la tasa de interés) puede ser un mecanismo ineficiente de distinguir entre buenos y malos deudores, entonces podríamos decir, que al cobrar una tasa de interés tan alta solo disminuye la probabilidad de que el cliente pueda pagar el crédito, entonces se debe concordar que estas tasas de interés deben ser estudiadas, para determinar si realmente están siendo efectivas y están ayudando efectivamente a las MIPYMES a llevar adelante sus negocios.

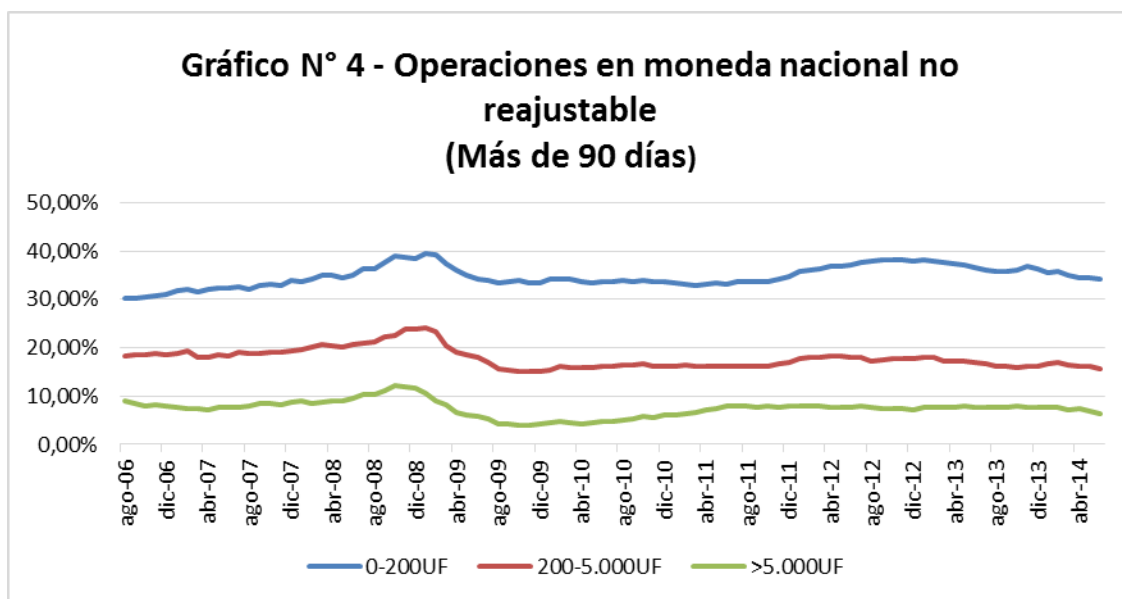


Gráfico N°4 Fuente: Elaboración propia en base a datos de SBIF

Por otro lado, las MIPYMES enfrentan un problema que dice relación con las garantías reales, que exigen las instituciones financieras al momento de otorgar un crédito. Estas Instituciones financieras desean correr el menor riesgo posible, por lo que al otorgarle un crédito a una empresa de menor tamaño, piden garantías que avalen dicho préstamo. Estas garantías usualmente corresponden a maquinarias o activos en general, las cuales normalmente en las MIPYMES escasean, lo que hace muy difícil obtener un préstamo en instituciones financieras, y especialmente en Bancos.

Sin embargo, hay MIPYMES que poseen activos que pueden utilizar como garantías por el préstamo. El problema surge a medida que se va pagando dicho préstamo, ya que esta máquina seguirá siendo utilizada como colateral hasta que se termine de pagar completamente. Entonces, la empresa tendrá una garantía que está cubriendo más que el valor par del préstamo, y si necesitase pedir otro, no podrá utilizar la parte que ya pagó de dicho colateral como garantía de este nuevo préstamo. Sin embargo, en algunas ocasiones, el banco o la institución financiera que otorgó el primer préstamo, está dispuesta a otorgar uno nuevo a la empresa, utilizando la parte del colateral que está “libre” (dado que se ha pagado parte del primer préstamo), pero en este caso la institución financiera tiene todo el poder de otorgarle un nuevo producto con altos intereses, ya que ninguna otra institución financiera le otorgará un crédito si no cuenta con garantías que respalden dicha operación. Esto se traduce en que las MIPYMES quedan cautivas de dicha institución, lo que disminuye tremendamente su poder de negociación y por ende afecta negativamente las condiciones otorgadas por los préstamos.

Por otro lado, un factor a destacar dice relación con el plazo del financiamiento. Se puede mencionar que el crédito que mayoritariamente se le concede a las MIPYMES es de corto plazo, para financiar Capital de Trabajo. De hecho, de acuerdo a cifras de la EME 2013, el 61,5% de las MIPYMES que obtuvieron crédito, lo destinaron para financiar capital de trabajo. (DIVISIÓN DE ESTUDIOS MINISTERIO DE ECONOMÍA, 2014)

Sin embargo el problema mayor surge cuando las MIPYMES desean realizar una inversión en activo fijo y/o equipamiento en general, dado que estas inversiones (mayoritariamente de elevado valor) deben realizarse en base a créditos de mediano o largo plazo, pero debido a que los bancos no dan facilidades a otorgar créditos a dichos plazos,

“frecuentemente se financian con créditos de corto plazo, lo que es altamente ineficiente desde la perspectiva financiera, ya que sus períodos de amortización habitualmente son mucho mayores. También tiene como resultado que se compran activos de segunda mano o las capacidades de éstos no son necesariamente las que se necesitan”. Dado lo anterior, un crédito con un plazo inadecuado impedirá la modernización tecnológica de la empresa y la innovación.

3.4.1.1.2 MOROSIDAD EN LAS MIPYMES

La morosidad es un tema bastante importante, dado que en general los análisis sobre riesgo de las carteras de crédito se basan en la información pasada de pago y no pago por parte de las empresas. A partir del Gráfico N°5 se puede apreciar el porcentaje de deuda que tienen las MIPYMES.

Es posible ver que la morosidad de las MIPYMES es de un 22,40%, por lo cual podríamos decir que son cifras bastantes elevadas. Sin embargo, no se deben sacar conclusiones apresuradas, ya que se podría pensar que esta es justamente la razón por la cual la tasa de interés cobrada a las MIPYMES es tanto mayor que la cobrada a las empresas grandes. Pero el asunto no es tan simple, dado que la pregunta correcta debiese ser qué viene primero, es decir, si la alta morosidad es una condición de la MIPYMES por esencia y por ende se le debe cobrar una tasa mayor de interés, o por otro lado, las altas tasas de interés “ahogan” el funcionamiento financiero de éstas empresas, al punto de no permitirles pagar.

Lo mismo se puede pensar con respecto al plazo del crédito, dado que un crédito a un plazo menor supone cuotas de mayor cuantía, lo que también contribuye a un deterioro de la viabilidad financiera de la MIPYME. Si este fuese el caso, es decir, la morosidad se debiese a la imposibilidad de pagar una tasa de interés tan alta y el inadecuado plazo del crédito otorgado, una tasa de interés menor y un plazo de crédito mayor (adecuado para inversiones en activo fijo) hacia las MIPYMES, generaría una

menor morosidad de éstas mismas, ya que les permitiría distribuir de mejor manera los ingresos que obtienen.

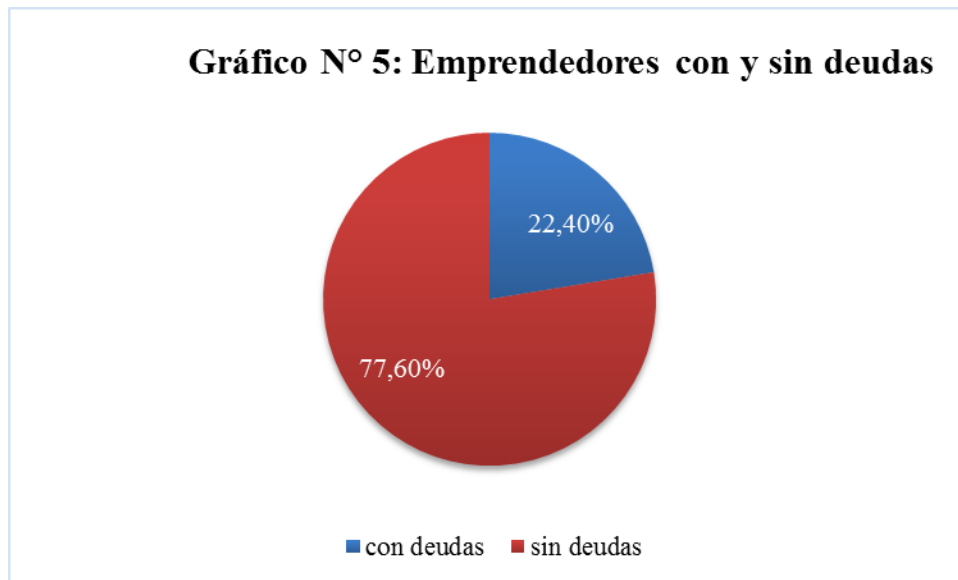


Gráfico N°5 Fuente: EME 2013

En la misma línea, se debe mencionar que muchas veces los micro y pequeños empresarios no se preocupan lo suficiente por conocer las condiciones en las que se otorga el crédito, es decir, el interés cobrado, la comisión, los seguros y en definitiva, el valor de la cuota a pagar, por ende, el costo real del financiamiento.

3.4.1.1.3 VENTAJAS

- ✓ Se cobra un interés comparativamente menor (con respecto al Leasing y Factoring)
- ✓ El crédito bancario permite una versatilidad mayor en cuanto a montos tiempos de la transacción.
- ✓ Bastante regulado, por lo que no existe mucho margen para que las empresas bancarias puedan cambiar las “reglas del juego”.

3.4.1.1.4 DESVENTAJAS

- ✓ Mayor dificultad de obtención de plazos y condiciones deseadas.
- ✓ Necesidad de garantías reales como colateral.
- ✓ En general los bancos respaldan el crédito con garantías que sobrepasan el valor del crédito.
- ✓ Aparece en el sistema financiero formal como deuda, por lo que resta capacidad de endeudamiento.
- ✓ Se debe pagar impuesto de timbres y estampillas
- ✓ Mayor dificultad de obtención por parte de las MIPYMES.

3.4.1.1.5 SIMULACION DE CASO

Desde el punto de vista de la MIPYME que va a pedir un crédito es necesario tener claro al menos los siguientes aspectos:

1. Capacidad de pago del crédito: esto implica evaluar el máximo valor que puede tomar la cuota mensual del crédito.
2. Plazo del crédito: a mayor plazo menor cuota mensual, pero implica un mayor tiempo endeudado.
3. Tasa de interés: a mayor tasa de interés mayor costo del dinero solicitado y, por lo tanto, mayor pago mensual.
4. Otros gastos y conceptos: aparte de gastos notariales y de impuestos (como el de timbres y estampillas), hay que considerar otros eventuales gastos, como ocurre con los seguros, los que en ningún caso, según la normativa vigente, pueden ser obligatorios, y que, en caso de ser tomados suben el valor de la cuota a pagar mes a mes.
5. Moneda en la que se va a pedir un crédito: típicamente en \$ para plazos cortos (menor o igual a 5 años) y en UF para plazos largos (mayor a 5 años), como ocurre con los créditos hipotecarios.

6. Garantías y/o avales: aparte de firmar un compromiso formal con el banco mediante un pagaré, en ciertas ocasiones es necesario utilizar garantías reales, como en el caso de los préstamos hipotecarios, o la concurrencia de un aval calificado que apoye a la persona solicitante del crédito si esta última tiene dificultades para pagarlo.

Finalmente, hay que tener claro que siempre es necesario hacer competir a las instituciones financieras, para lo cual es adecuado cotizar entre distintos bancos, tomando como referencia un mismo monto y número de cuotas, para elegir la menor cuota mensual posible.

A continuación se mostrara una simulación de un crédito en el cual se podrá observar cómo funciona:

Simulación de crédito

Monto del crédito:	\$3.000.000
Tasa de interés (anual):	1,917%
Número de pagos (mensuales):	24
Pago (mensual):	\$157.015,68

Tabla N°5. Fuente: Elaboración propia

Con un esquema de pagos como este, cada mes se pagará lo mismo \$157.016.

No obstante, una parte de dicho monto se destinará a la devolución de lo prestado (principal o capital), y otra como retribución por el uso del dinero. La composición de los pagos y la forma en que disminuye la deuda, periodo a periodo, se muestra en la tabla:

Tabla de amortización del crédito

Pago	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
1	\$57.325,00	\$99.690,68	\$2.900.309,32
2	\$55.420,08	\$101.595,60	\$2.798.713,72
3	\$53.478,75	\$103.536,92	\$2.695.176,80
4	\$51.500,34	\$105.515,34	\$2.589.661,46
5	\$49.484,11	\$107.531,56	\$2.482.129,89
6	\$47.429,37	\$109.586,31	\$2.372.543,58
7	\$45.335,35	\$111.680,32	\$2.260.863,25
8	\$43.201,33	\$113.814,35	\$2.147.048,90

9	\$41.026,53	\$115.989,15	\$2.031.059,75
10	\$38.810,17	\$118.205,51	\$1.912.854,24
11	\$36.551,46	\$120.464,22	\$1.792.390,02
12	\$34.249,59	\$122.766,09	\$1.669.623,93
13	\$31.903,73	\$125.111,95	\$1.544.511,98
14	\$29.513,05	\$127.502,63	\$1.417.009,35
15	\$27.076,69	\$129.938,99	\$1.287.070,36
16	\$24.593,77	\$132.421,91	\$1.154.648,45
17	\$22.063,41	\$134.952,27	\$1.019.696,18
18	\$19.484,69	\$137.530,98	\$882.165,20
19	\$16.856,71	\$140.158,97	\$742.006,22
20	\$14.178,50	\$142.837,18	\$599.169,05
21	\$11.449,12	\$145.566,56	\$453.602,49
22	\$8.667,59	\$148.348,09	\$305.254,40
23	\$5.832,90	\$151.182,78	\$154.071,63
24	\$2.944,05	\$154.071,63	\$0,00

Tabla N°6. Fuente: Elaboración propia

Al final del periodo pactado, se habrá pagado por concepto de Intereses la suma de \$768.376 y por concepto de Capital, la suma de \$3.000.000.

3.4.1.2 FACTORING

El Factoring es una herramienta financiera que permite a las empresas obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos (cuentas por cobrar).

El contrato de Factoring contiene tres elementos:

- Financiamiento
- Gestión Cobranza
- Calificación de clientes y de carácter aseguratorio

3.4.1.2.1 LA INDUSTRIA DEL FACTORING

La industria del Factoring llegó a Chile hace poco más de 27 años, pero no fue sino hasta diciembre del 2004 (año en que se promulgó la ley n° 19.983 la que formalizó el negocio del Factoring), que éste comenzó a desarrollarse y a convertirse en una herramienta muy utilizada, cuyo uso sigue en aumento en gran parte por su gran versatilidad y posibilidad de convertir cuentas por cobrar en dinero instantáneo.

De acuerdo con cifras de la Asociación Chilena de Factoring (ACHEF), esta industria en 2013 adquirió documentos por un valor de \$2.611.793, entre los 19 miembros de la ACHEF. El desglose por empresa y su respectiva participación de mercado se muestra en la Tabla N° 7.

INDUSTRIA DEL FACTORING Mes Diciembre 2013 Cifras en (MM\$)				
EMPRESA	Stock	Participación	Volumen	Nº Clientes
	Documentos	Mercado	Acumulado	Vigentes
	Adquiridos Netos	(%)	Documentos	
Banco Chile y Banchile Factoring	526,913	20,2	2,689,389	2,886
BCI Factoring	523,455	20	2,519,725	5,258
Banco BCI Factoring Security	2,108	0,1	259,892	2
	228,826	8,8	1,077,474	1,686
Corpbanca Factoring	75,345	2,9	448,333	474
Tanner Serv. Financieros	269,285	10,3	1,366,372	3,357
Santander Factoring	32,451	1,2	244,020	583
Banco Santander Santiago	306,651	11,7	1,786,380	851
Incofin S.A.	50,612	1,9	236,742	1,087
Bice Factoring	67,072	2,6	320,964	691
Banco Bice	76	0	446	1
Bank Itau	79,216	3,0	561,589	329
BBVA Factoring	43,140	1,7	337,918	331
Banco BBVA	249,869	9,6	1,071,834	96
Banco Internacional	50,239	1,9	259,256	267
Banco Consorcio	60,965	2,3	237,735	112
Scotiabank	45,570	1,7	324,907	179
TOTAL	2,611,793	100	13,733,976	18,190
TOTAL US \$	4,987		26,222	

Tabla N° 7. FUENTE: (ASOCIACIÓN CHILENA DE FACTORING, 2014)

El Factoring es utilizado principalmente como herramienta de financiamiento a corto plazo, es decir, en la mayoría de los casos no excede los 120 días, por lo que su uso más frecuente es el financiamiento de capital de trabajo, elemento tan escaso las MIPYMES.

Por otro lado, los intereses cobrados por estas instituciones se establecen de acuerdo a diferentes parámetros, tales como la relación que el factor tiene con el cliente, la reputación de la empresa deudora (y por ende su riesgo), la tasa de política monetaria (TPM), entre otros. Sin embargo, el cobro desglosado general que se efectúa por estas instituciones incluye:

- Costos notariales (costo fijo)
- DICOM (costo fijo)
- Cobranza (variable con un mínimo)
- Costos Operacionales (costo fijo)

Por otro lado, cada vez la tasa de interés cobrada por el Factoring es más competitiva, también es cierto que esta tasa depende mucho de la reputación de la empresa cliente, de la empresa deudora y del factor. Por lo demás, muchas veces el costo del financiamiento a través de Factoring resulta mucho más caro no por la tasa de interés pactada en un inicio, sino por la tasa de interés que se cobra cuando la empresa deudora se demora en pagar más del plazo pactado, por cuyo motivo se cobra un interés correspondiente a la tasa máxima convencional. Esto encarece enormemente el costo del financiamiento para la empresa cliente y obviamente reduce sus ingresos.

3.4.1.2.2 SERVICIOS PRESTADOS

- **Liquidez:** Las cuentas por cobrar son vendidas a la empresa de factoring, esto le permite al vendedor obtener dinero efectivo inmediato.
- **Cobranza:** Además de dar liquidez a la empresa, el factoring se encarga de las cobranzas facilitando la puntualidad y recuperabilidad de las facturas.
- **Baja los costos de la empresa:** Permite bajar los costos internos de la empresa, debido a que ésta no pierde tiempo ni dinero cobrando las facturas que se le adeudan, toda la labor la realiza el factoring.
- **No produce endeudamiento:** El factoring lo que hace es comprar las facturas, al contrario de lo que se hace en los bancos que le dan préstamos, el factoring le da la liquidez de forma inmediata y no constituye un crédito.
- **Apoyo administrativo:** Entrega apoyo administrativo dando información relativa a las cuentas por cobrar

3.4.1.2.3 VENTAJAS

- ✓ Transforma sus ventas a plazo en ventas al contado.
- ✓ Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario (en la situación ideal) pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- ✓ Reduce los tiempos de cobro y riesgo de no pago de las cuentas por cobrar.
- ✓ Externaliza la gestión de cobro, permitiendo a la empresa dedicar ese tiempo a su gestión de negocios.
- ✓ Complementa las líneas de crédito tradicionales.
- ✓ Amplía cobertura geográfica en las cobranzas.
- ✓ Al obtener liquidez, puede obtener descuentos por pago en efectivo con sus proveedores.
- ✓ El financiamiento del factoring, no se registra en el Sistema Financiero.
- ✓ Puede obtener toda la información que necesita, a través de nuestra página web.

- ✓ No aparece en el sistema financiero como deuda, por lo que no aumenta el endeudamiento formal.
- ✓ Permite exportar con tranquilidad mediante la cobertura de riesgo de sus compradores en el extranjero.

3.4.1.2.4 DESVENTAJAS

- ✓ Coste elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- ✓ El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- ✓ Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- ✓ El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- ✓ El Factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- ✓ Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- ✓ Las empresas que se dedican al Factoring son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado.

3.4.1.2.6 COMO FUNCIONA

Imagen N°1 Como Funciona el Factoring

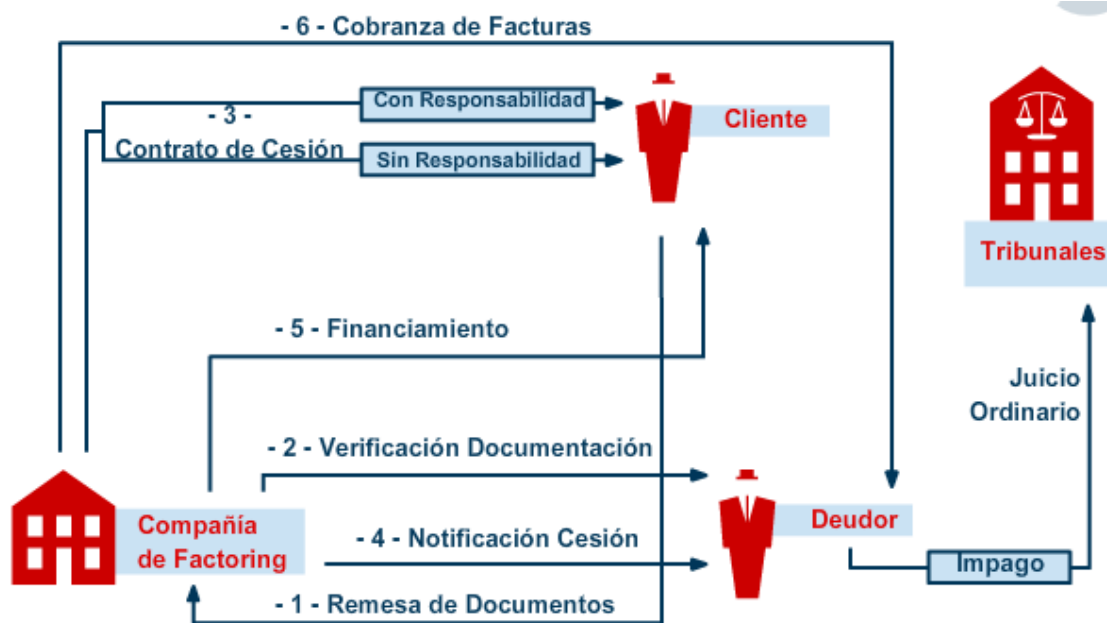


Imagen N°1. Fuente: (ASOCIACIÓN CHILENA DE FACTORING, 2014)

La forma en que funcionan las compañías de factoring es de la siguiente manera:

1. La empresa (cliente) cede sus facturas por cobrar y cartera de clientes a una compañía de factoring.
2. La compañía de factoring verifica la documentación y realiza un análisis financiero y un estudio de riesgos, con lo cual designa una línea de crédito y cupo al cliente.
3. Se realiza el contrato de cesión entre el cliente y la compañía de factoring, el cual se estipulara si el cliente queda con o sin responsabilidad en el no pago de los documentos.
4. La compañía de factoring anuncia al deudor de la cesión de sus documentos.
5. La empresa de factoring anticipa el monto a su cliente.

6. La compañía de factoring realiza el cobro de los documentos al deudor, y si el deudor no paga puede llevarlo a tribunales con un juicio ordinario.

3.4.1.2.6 SIMULACIÓN DE CASO

Cliente: Maquinaria Del Pacifico

Deudor: Variados Clientes que se les ha entregado el servicio y que se registran con facturas o cheques. Es quién paga por la compra de ese servicio, el pago puede ser en forma diferida o al contado.

Factor: Factorline

Una vez hecha la relación con la empresa de factoring, esta somete la negociación a previo análisis.

Maquinaria Del Pacifico, Con ventas anuales de 2500 UF (Aprox. \$ 52.000.000) accede a un Factoring con la empresa Factorline, por una factura de \$4.300.000.

Luego del estudio, evaluación y aprobación del financiamiento Factorline entrega el detalle.

DEFINICIÓN DE VARIABLES

Tasa %	1,8% Mensual	N° periodos	1
Fecha Inicio	27-01-2014	Gastos Not.	10.000
Fecha Vencimiento	26-01-2014	Imp. Timbres	
Plazo	30	Gastos Comisión	42.000
Monto	\$4.300.000	Otros Gatos	
% a Anticp.	95%		
N° Facturas		N° Doc. Desc.	

Tabla N°8. Fuente: (Bascur & Salas, 2011)

PRIMER MONTO A PAGAR POR FACTORLINE AL CLIENTE

Monto Anticipado	\$4.085.000	Monto Anticipado	\$4.007.600
Interés	\$77.400	Reembolso	\$215.000

Monto Anticipado	\$4.007.600	Gastos	\$10.000
		Comisión	\$42.000
		Deposito Neto	\$3.955.600

Tabla N°9. Fuente: (Bascur & Salas, 2011)

En este caso se ilustra la necesidad de la empresa Maquinaria del Pacífico por generar liquidez

COSTO REAL DE LA OPERACIÓN

Monto del documento:	\$ 4.300.000
Monto anticipado:	\$4.007.600
Tasa de interés:	3,2%
Gastos	
Interés:	\$ 77.400
Comisión:	\$ 42.000
Notariales:	\$ 10.000
Gastos totales:	\$ 129.400

Tabla N°10. Fuente: (Bascur & Salas, 2011)

CÁLCULO

VF:	\$ 4.300.000
VP:	\$ 4.007.600
R:	\$ 215.000
T:	30 días (1 período)

Tabla N°11. Fuente: (Bascur & Salas, 2011)

GASTOS:

$$\$77.400 + \$42.000 + \$10.000 = \$ 129.400$$

$$\text{Monto Gastos} = \text{VP} \times \text{T}$$

$$\$129.400 = \$4.007.600 \times 1$$

COSTO REAL:

$$\$129.400 / \$4.007.600 = 0,032 \times 100 = \mathbf{3,2\%}$$

Según el análisis el costo real de la operación corresponde a una tasa de 3,2%, lo que significa un costo elevado, queremos dejar en claro al micro, pequeño y mediano empresario, que las tasas de interés aplicadas serán más altas mientras sus flujos sean más pequeños, ya que las entidades operan con esos parámetros como política, en su mayoría aplicar tasas más bajas a los clientes de calidad, lo mismo con los gastos en donde a un cliente con flujos altos se le descuenta el rango mínimo.

3.4.1.3 LEASING

El sistema Leasing consiste en un arrendamiento de un bien de capital, por un período de tiempo previamente estipulado en un contrato de Leasing. Durante dicho período, el cliente paga periódicamente el valor de la cuota pactada, dándole el derecho de usar el bien desde el momento en que su contrato lo estipula. Una vez finalizado el plazo de arrendamiento, el Cliente podrá optar por comprar el bien, en cuyo caso, deberá pagar la opción de compra.

3.4.1.3.1 LA INDUSTRIA DEL LEASING

La industria del Leasing desde su aparición, a finales de la década del 70, ha incrementado notoriamente sus operaciones, especialmente en las dos últimas décadas.

En efecto, como se puede apreciar en el Gráfico N° 6, desde 2009 hasta diciembre del 2013, ha aumentado notoriamente su stock, pasando de 7422 millones de dólares a 11.888 millones de dólares.

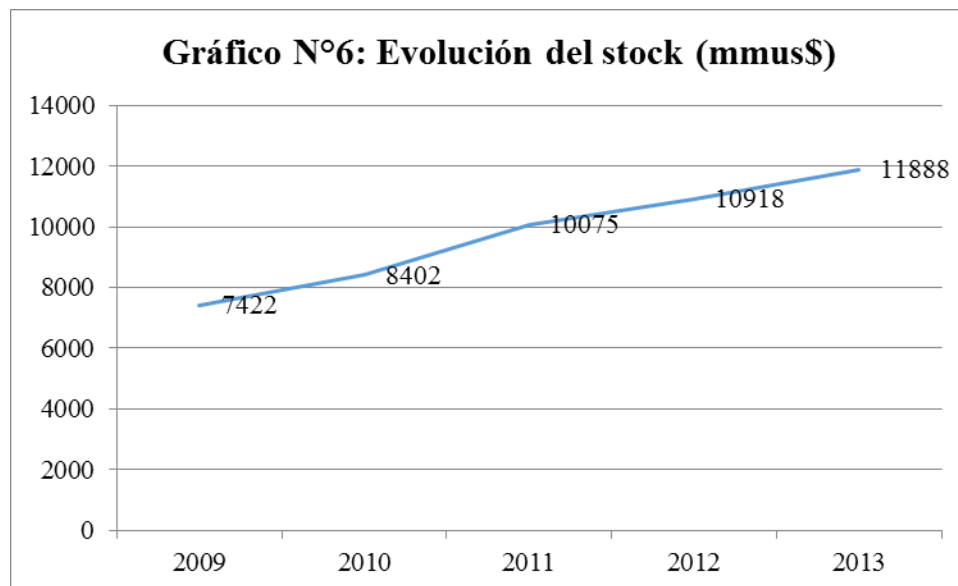


Gráfico N° 6 Fuente: (ASOCIACIÓN CHILENA DE LEASING, 2014)

El aumento del número de stock de leasing ha ido de la mano con el aumento en la facturación anual, pasando de 2263 millones de dólares a 4.653 millones de dólares. Como se puede apreciar en el siguiente Gráfico N° 7.

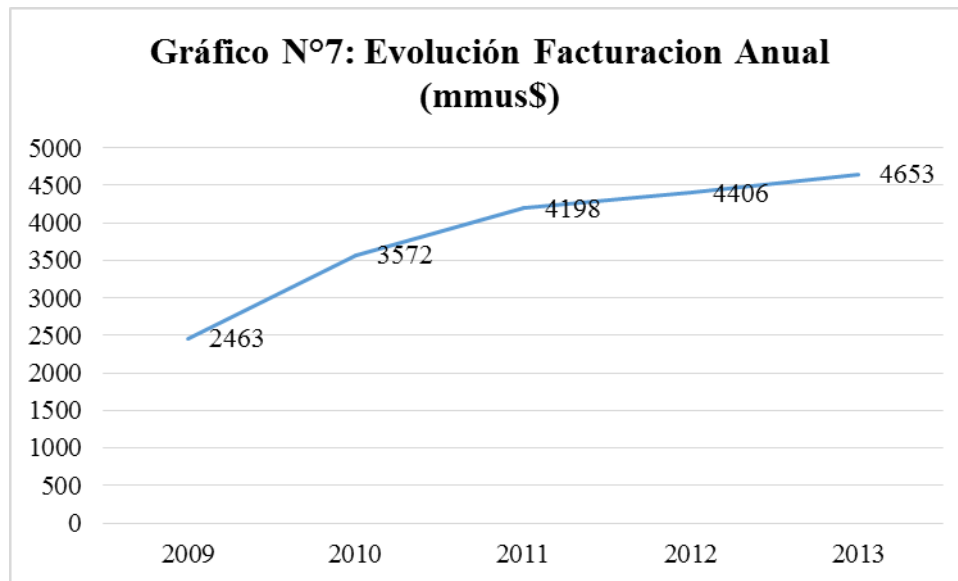


Gráfico N° 7 Fuente: (ASOCIACIÓN CHILENA DE LEASING, 2014)

Asimismo es posible ver que el principal uso que se le ha dado al Leasing, basado en información a diciembre de 2013, tienen que ver con bienes raíces, en el 47% de los casos. El segundo uso más frecuente es equipamiento de transporte, en un 15% de los casos. Con un poco menos de participación se encuentran los equipos de movimiento de tierra y equipos industriales, con un 9% y un 8% de participación respectivamente. En el Gráfico N° 8 se puede apreciar el desglose más completo.

Evolución de la Industria del Leasing

BIENES	MONTO MM US\$
Vehículos	908,9
Eq. Transporte	1752,1
Eq. Movim. Tierra	1102,5
Eq. Manip. De Carga	351,6
Eq. Industriales	954,1
Eq. Computación	365
Eq. Médicos	154,9
Eq. Impresión	98,5
Eq. Forestal	278
bienes Raíces	5523,4
Otros	337

Tabla N°12 (ASOCIACIÓN CHILENA DE LEASING, 2014)

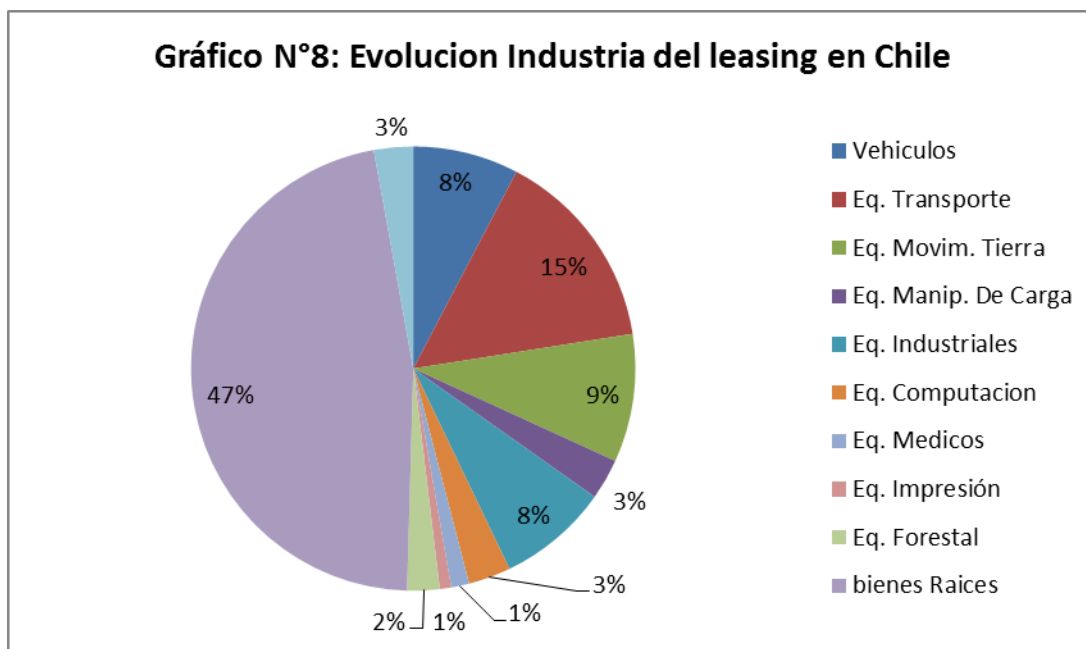


Gráfico N° 8 Fuente: (ASOCIACIÓN CHILENA DE LEASING, 2014)

Es posible ver, como se podría pensar de antemano, que los principales usos que se le da al leasing tienen que ver con inversiones con montos elevados, como lo son bienes raíces y maquinaria en general, por lo que estos contratos por esencia son pactados al mediano y largo plazo. De hecho estos contratos, son convenidos en periodos que de ninguna forma pueden ser menores a 12 meses.

En cuanto a las empresas que utilizan esta herramienta, se puede mencionar que son principalmente las pequeñas y medianas empresas son las que concentran la mayor parte del uso de esta herramienta, con un 60% de la cartera, según cifras de la Asociación Chilena de Leasing (Achel). El 30% lo representa el segmento de las grandes empresas y el resto, las corporaciones, siempre hablando en términos de número de clientes.

Pese a la superioridad numérica de las MIPYME, éstas sólo representan el 20% del stock de colocaciones de la industria.

En cuanto al costo de esta herramienta se puede mencionar que es bastante más alto que el de un crédito bancario normal. De hecho, según Davis “el leasing debe ser tranquilamente un 40% más oneroso que un préstamo comercial”.

Finalmente podemos mencionar que los contratos vigentes desde el 2009 al 2013 han tenido un aumento sostenido, debido a que ha aumentado en un 42%, pasando de 46.529 contratos vigentes en el año 2009 a 80.335 contratos vigentes en el año 2013. En el siguiente gráfico se puede ver las cifras anuales.

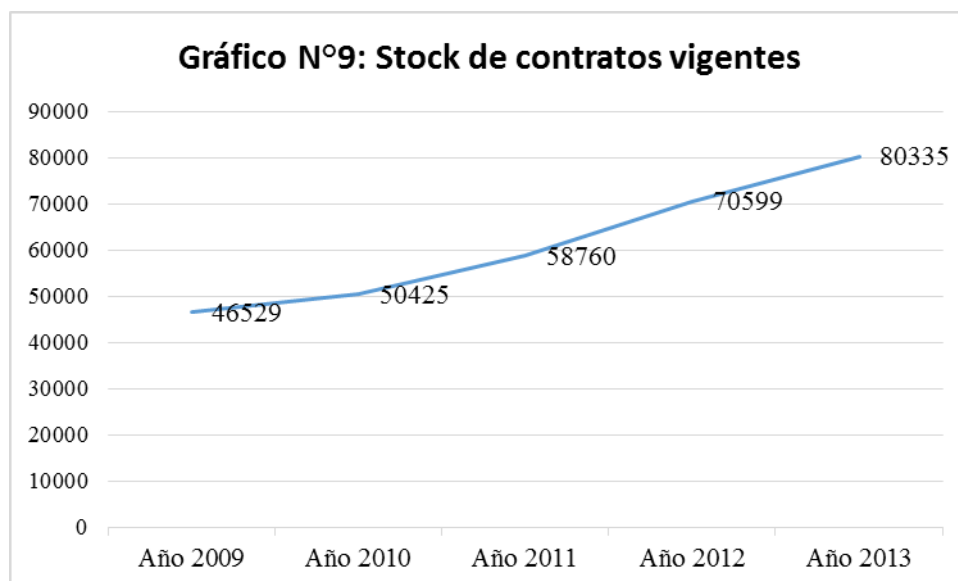


Gráfico N° 9 Fuente: (ASOCIACIÓN CHILENA DE LEASING, 2014)

3.4.1.3.2 TIPOS DE LEASING

LEASING INMOBILIARIO: Este producto permite financiar la adquisición de bienes inmuebles, sujeto a la restricción que el bien tenga destino comercial. Ej: casa matriz, galpón industrial, fábrica, etc.

Respecto a su operatoria, es muy similar al tratamiento dado a una operación de leasing tradicional, se financia el 100% del menor valor respecto a la tasación comercial y el precio de la compraventa, en un plazo definido el que dependerá del valor de inversión asociado, en todo caso no podrá ser inferior a cinco años.

El contrato de Leasing inmobiliario permite un mayor grado de flexibilidad en cuanto a otorgar soluciones en términos de plazos, monedas y periodicidad que se adapten en mayor medida a las necesidades de cada cliente en particular.

LEASING MOBILIARIO: Permite financiar la adquisición de bienes de capital, tales como: vehículos de transporte, maquinarias en general, equipos médicos de computación, etc.

LEASE BACK: “Licuación de activos” es un producto que permite al cliente transformar su activo fijo en capital de trabajo a través de la venta de maquinarias o cualquier activo fijo, para posteriormente arrendarlo por un período de tiempo determinado y finalmente adquirirlo al final del contrato de arrendamiento.

Su tratamiento es igual al del Leasing tradicional con la diferencia que el vendedor del equipo es el mismo arrendatario, quien tiene como objetivo transformar un activo inmovilizado en capital de trabajo.

Su característica principal es ser una herramienta financiera que permite la estrategia financiera del arrendatario con respecto a las variables ya mencionadas

3.4.1.3.3 VENTAJAS

- ✓ Permite financiar un amplio espectro de Bienes.
- ✓ Permite acceder al financiamiento de hasta un 100% del valor del bien.
- ✓ Acceda a ventajas tributarias. Por tratarse de un contrato de arriendo las cuotas pueden llevarse a gasto, disminuyendo de esta forma la base imponible.
- ✓ Financiamiento de mediano y largo plazo. Financiamiento en UF, dólares americanos o pesos chilenos.
- ✓ Permite incorporar como parte del financiamiento los gastos asociados, tales como seguros por todo el período de arrendamiento, impuestos, gastos legales, otros.

- ✓ Permite el pago de las inversiones en un plazo acorde a la rentabilidad que se obtiene del activo a adquirir, además de poder diferir el pago del IVA en el mismo plazo.
- ✓ Al término del plazo del contrato el cliente cuenta con tres opciones: comprar el bien, devolverlo o renovar el contrato.
- ✓ El pagar cuotas mensuales le permite a su empresa no destinar grandes sumas de dinero a la adquisición de bienes de capital y por ende disminuir su capital de trabajo.
- ✓ Una operación de Leasing puede contemplar soluciones ágiles y adaptables a la situación particular de cada operación, en término de cuotas diferenciadas, rentas y monedas.
- ✓ Se pueden aprovechar ventajas tributarias si el plazo del contrato es inferior al plazo permitido para depreciar aceleradamente el bien. No altera capital de trabajo ya que se utilizan los activos productivos, sin incurrir en distracción de capital o contraer deuda financiera.
- ✓ Los bienes adquiridos cuentan con coberturas de seguro apropiadas, resguardando la inversión realizada.
- ✓ Posibilidad de estructurar un flujo de pagos periódicos acorde a las posibilidades de caja del cliente.
- ✓ Permite la depreciación acelerada de los activos adquiridos.
- ✓ La elección de los proveedores y de los bienes a adquirir es totalmente libre. El cliente está en capacidad de diseñar la estrategia de compras más conveniente

3.4.1.3.4 DESVENTAJAS

- ✓ Mayor costo financiero de la deuda en relación con un crédito bancario normal.
- ✓ Solo se puede acceder a la propiedad del bien una vez terminado el contrato de leasing.
- ✓ No permite entregar el bien hasta la finalización del contrato.

- ✓ Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.

3.4.1.3.5 COMO FUNCIONA

Imagen N°2: Como funciona el Leasing

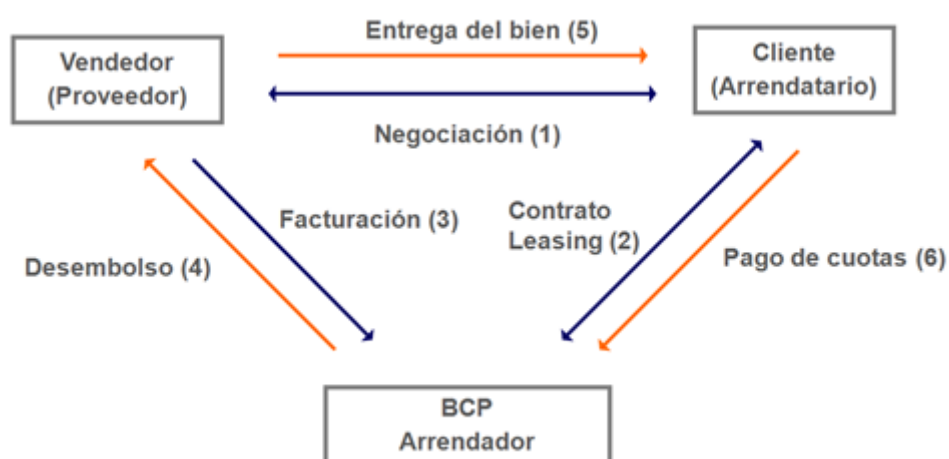


Imagen N°2. Fuente: (ASOCIACIÓN CHILENA DE LEASING, 2014)

La forma en que funcionan los leasings es de la siguiente manera:

1. El cliente o arrendatario debe realizar una negociación con el vendedor o proveedor hasta llegar a un acuerdo por el precio del bien que se va a comprar.
2. El Cliente y la institución financiera firman el contrato del leasing en el cual se estipulara los plazos y montos a pagar del arriendo.
3. El vendedor factura el bien a nombre de la institución financiera.
4. La institución financiera paga el bien al vendedor.
5. El vendedor entrega el bien al cliente el cual hará uso de este.

3.4.1.3.6 SIMULACIÓN DE CASO

Una empresa decide financiar mediante un contrato de Leasing, un vehículo que tiene un valor de \$ 8.000.000 valor neto a un plazo 24 meses, con un interés del 1,7% mensual. Al final de la operación tiene la opción de cancelar el valor residual de \$800.000 para poder quedarse con el vehículo.

Variables del Leasing

Co	\$8.000.000
Periodos	24
Interés Anual	20,40%
Valor Residual	\$800.000

Tabla N°13: Fuente: Elaboración propia

Resultados

Mensualidad	\$375.082
Total Pagos	\$9.801.964
Impuestos	\$1.862.373

Tabla N°14: Fuente: Elaboración Propia

Tabla de Amortización

Meses	Renta	Impuesto	Total	Interés	Amortización	Amortización Pendiente
1	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$129.624	\$245.458	\$7.754.542
2	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$125.451	\$249.631	\$7.504.911
3	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$121.207	\$253.875	\$7.251.036

4	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$116.891	\$258.191	\$6.992.845
5	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$112.502	\$262.580	\$6.730.265
6	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$108.038	\$267.044	\$6.463.222
7	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$103.498	\$271.583	\$6.191.638
8	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$98.881	\$276.200	\$5.915.438
9	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$94.186	\$280.896	\$5.634.542
10	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$89.411	\$285.671	\$5.348.871
11	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$84.554	\$290.527	\$5.058.344
12	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$79.615	\$295.466	\$4.762.877
13	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$74.593	\$300.489	\$4.462.388
14	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$69.484	\$305.598	\$4.156.790
15	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$64.289	\$310.793	\$3.845.997
16	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$59.006	\$316.076	\$3.529.921
17	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$53.632	\$321.450	\$3.208.472
18	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$48.168	\$326.914	\$2.881.557
19	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$42.610	\$332.472	\$2.549.086
20	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$36.958	\$338.124	\$2.210.962
21	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$31.210	\$343.872	\$1.867.090
22	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$25.364	\$349.718	\$1.517.372
23	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$19.419	\$355.663	\$1.161.709
24	\$375.082	\$71.266	\$446.347	\$13.373	\$361.709	\$800.000
25	\$800.000	\$152.000	\$952.000	\$0	\$800.000	\$0

Tabla N°15. Fuente: Elaboración propia

Al final del periodo pactado, se habrá pagado por concepto de Intereses la suma de \$1.801.964 y por concepto de Capital, la suma de \$8.000.000.

El financiamiento se calcula sobre valores netos, por tanto no se cobra interés sobre el IVA, lo que permite un ahorro financiero a la empresa y también la cuota de \$ 375.082 es considerada como gasto, por tanto, disminuye la base imponible de su empresa.

3.4.2 LOS PROGRAMAS DE GARANTÍA ESTATAL

A continuación explicaremos cuáles son las principales características de los tres programas de garantía estatales que existen en la actualidad: Garantías Corfo, Fogape e Sociedad de Garantía Recíproca.

3.4.2.1 FONDO DE GARANTÍA PARA EL PEQUEÑO EMPRESARIO

El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (Fogape) fue creado en la Ley 3.472, publicada el 2 de septiembre de 1982.

El objetivo es garantizar los créditos, las operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamientos que las instituciones financieras públicas y privadas otorguen a los pequeños empresarios del país.

Los beneficiarios serán empresas cuyas ventas netas de Impuesto de Valor Agregado (IVA) anuales no excedan de 25.000 unidades de fomento y los exportadores cuyo monto exportado haya sido en los dos años calendarios anteriores, en promedio, de un valor FOB igual o inferior a US\$16.700.000, reajustado anualmente en el porcentaje de variación del Índice de Precios Externos del Banco Central. Los créditos con garantía estatal podrán ser utilizados para financiar capital de trabajo o proyectos de inversión.

También, las personas jurídicas sin fines de lucro podrán obtener créditos con garantía estatal para financiar proyectos de riego, drenaje, infraestructura productiva o equipamiento.

El Fogape no puede entregar garantías estatales por más del 80% del crédito por hasta 3.000 unidades de fomento, ni más del 50% de dicho saldo respecto de cada financiamiento cuyo monto exceda de 3.000 unidades de fomento y no sobrepase las 5.000 unidades de fomento.

Las garantías estatales del Fogape podrán tener una duración de hasta 10 años plazo. El organismo administrador del Fogape y representante legal es el Banco del Estado de Chile, que obtendrá una comisión de administración según lo estipulado en el reglamento de la Superintendencia de Bancos e Instituciones financieras (SBIF).

El Banco del Estado debe licitar la utilización del fondo de garantías estatales entre las instituciones financieras públicas y privadas de acuerdo a condiciones generales especificadas en las bases de licitación tales como procedimientos, requisitos para obtener la garantía estatal, forma de reembolso, procedimiento para cobranza, forma de invertir los recursos del fondo en depósitos o instrumentos bancarios, entre otros aspectos.

Los ingresos del fondo por comisiones o formas de invertir están exentos de todo tipo de impuestos y la SBIF tiene la facultad para fiscalizar la administración del Fogape.

Por último, el Fogape ha tenido tres aportes fiscales que aumentan su capital desde su origen. El primer aporte del fisco fue en la creación del Fogape con 500.000 UF, cerca de 23 millones de dólares de hoy. El segundo aporte fue por 10 millones de dólares en la Ley 20.202 publicada el 3 de agosto del 2007. El tercer aporte fue por 130 millones de dólares en la Ley 20.318 publicada el 2 de enero del 2009, a propósito de la Crisis Financiera Internacional y la recesión económica del 2009.

Destacar, que en el artículo 2° de la Ley 20.318 se permitió, excepcionalmente por un plazo de 24 meses, que el Fogape pueda garantizar créditos a empresas con ventas sobre las 25.000 UF y menos de 500.000 UF, cuya fecha empieza a regir a partir de la primera licitación siguiente a la publicación de la Ley.

Por otra parte, el Reglamento de Administración del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios de la SBIF, cuya última modificación se realizó el 24 de abril del 2009, establece a modo de resumen:

- Los requisitos que deben tener los beneficiarios para acogerse al Fogape.
- Los instrumentos financieros donde invertir la totalidad de los recursos según reglamento del Banco Central.
- El procedimiento de licitación y utilización de la garantía, especificando que las instituciones que pueden participar de las licitación son Indap, Enami, Corfo, Sercotec, instituciones financieras fiscalizadas por la SBIF o Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía y las Sociedades de Garantía Recíproca de categoría “A”. Además, se establece que la licitación y selección de ofertas se realizará sobre la base de menor tasa de utilización global de garantía ofrecida por las instituciones participantes.
- Los tipos de financiamientos que garantiza el Fogape son los financiamientos efectivos (incluida la compra de efectos de comercio y operaciones de factoraje), las operaciones de leasing, los créditos contingentes tales como líneas de crédito aprobadas y no desembolsadas, boletas de garantía u otros que sean elegibles a juicio del Administrador del Fogape. Además, se establece que la garantía del Fondo no cubre intereses.
- En caso de mora del deudor, la institución acreedora podrá solicitar al Fogape el reembolso de la garantía dentro de los 425 días siguientes a la fecha en que el deudor debió pagar, para cuyo efecto el acreedor deberá demostrar que ha iniciado las correspondientes acciones de cobro. Se podrán exceptuar de estas acciones de cobro los créditos que no excedan las 120 UF. El Administrador del Fondo reembolsará los montos garantizados dentro de un plazo máximo de 15 días hábiles contados desde la fecha del requerimiento fundamentado de la institución participante.
- El Banco del Estado percibirá anualmente una comisión de administración igual al 0,15% sobre las garantías formalizadas y tendrá derecho a una comisión del 10% sobre el resultado positivo del Fondo.

- La comisión a los usuarios del fondo de garantía no podrá exceder de un 2% anual sobre el saldo del monto garantizado.

3.4.2.2 LAS GARANTÍAS CORFO

El Programa Garantía Corfo tiene como objetivo respaldar financiamientos de largo plazo, orientado al segmento de micro, pequeñas y medianas empresas. Las garantías cubren hasta cierto porcentaje, que va a depender del tamaño de la empresa y las características de la operación. La institución avala parcialmente a la empresa ante la institución financiera para obtener un crédito, y sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del préstamo.

El programa depende de los fondos y recursos establecidos en el Decreto 793 que fue publicado el 13 de noviembre de 2004 y ha sido modificado en trece oportunidades.

El pago de las garantías estatales será con cargo a los recursos contemplados en la Ley de presupuestos de cada año en base a un máximo de recurso a utilizar establecidos en el Decreto Supremo 1.426, que rige actualmente como texto refundido, publicado el 20 de mayo del 2013. En el Decreto se autoriza a la Corporación de Fomento de la Producción para contraer obligaciones indirectas, coberturas y subsidios contingentes, hasta por el equivalente a ocho veces el monto de los Fondos de Cobertura de Riesgos contemplados sin que para ello sea necesaria la constitución de contragarantías en su partidas correspondientes al Presupuesto de la Corporación dentro del Presupuesto del Sector Público de cada año.

Las instituciones financieras podrán otorgar financiamiento con garantía estatal a las actividades productivas que tienen relación con inversiones, capital de trabajo, comercio exterior, reprogramación de pasivos y financiamiento de estudios superiores.

Los Fondos de Cobertura de Riesgos de Corfo respaldarán la operación de 11 programas o instrumentos de cobertura cuyos montos son:

- 1) **Fondo de Cobertura de Riesgos-FOGAIN:** \$190.200.000.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de alternativas de créditos de fomento productivo (inversiones y capital de trabajo) que las instituciones financieras otorguen a las micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, no se aplicará límite de venta en el caso de empresas ubicadas en tierras indígenas.
- 2) **Fondo de Cobertura de Riesgos-COBEX:** \$32.826.700.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de alternativas de créditos de fomento productivo para el financiamiento de inversiones o necesidades de capital de trabajo en general, y/o para operaciones destinadas a mitigar los efectos de la volatilidad del tipo de cambio a través de derivados. Las empresas pueden poseer una relación directa o indirecta con operaciones de comercio exterior y en el caso de empresas exportadoras se permitirá un nivel de ventas anuales netas de hasta UF 450.000. Además, no se aplicará límite de venta en el caso de empresas ubicadas en tierras indígenas.
- 3) **Fondo de cobertura de Riesgos – Clúster del Salmón:** \$8.317.000.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de alternativas de créditos de fomento productivo (inversión o capital de trabajo) para empresas salmoneras o empresas que provean bienes y servicios a las anteriores.
- 4) **Fondo de Cobertura de Riesgos-Reprogramación:** \$31.500.000.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de alternativas de consolidación, refinanciamiento o reprogramación que las instituciones financieras otorguen a las micro, pequeñas y medianas empresas cuyo destino sea reprogramar contraídos con un intermediario financiero, siempre que se encuentren al día o en mora temprana al momento de efectuada la operación.
- 5) **Fondo de Cobertura de Riesgos-Reprogramación Grandes Empresas:** \$3.070.000.000 coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de

alternativas de refinanciamiento que las instituciones financieras otorguen a las empresas con ventas netas de IVA superiores a UF 200.000 e inferiores a UF 500.000 micro, pequeñas y medianas empresas cuyos créditos se encuentren al día o en mora temprana al momento de efectuada la operación.

- 6) **Fondo de Cobertura de Riesgos-Instituciones de Educación Superior:** \$924.000.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de alternativas de financiamiento que los bancos otorguen a las Instituciones de Educación Superior reconocidas por el Ministerio de Educación.
- 7) **Fondo de Cobertura de Riesgos de Energías Renovables No Convencionales (ERNC) y Eficiencia Energética (EE):** \$ 39.722.400.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al financiamiento de proyectos de inversión en ERNC y/o EE.
- 8) **Fondo de Cobertura de Riesgo General:** \$ 780.000.000 que permitirá respaldar las operaciones de los programas e instrumentos de cobertura que se encuentran cerrados, pero con obligaciones pendientes.
- 9) **Fondo de Cobertura de Riesgos de Reconstrucción:** \$13.794.000.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al financiamiento de empresas productoras de bienes y servicios, con ventas netas de IVA hasta UF 100.000 al año, que puedan constatar daños causados por el terremoto ocurrido con fecha 27 de febrero de 2010.
- 10) **Fondo de Cobertura de Riesgos de SGR:** \$30.000.000.000 para coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de las Sociedad de Garantía Recíproca que entregan Certificados de Fianza para garantizar obligaciones de las empresas privadas con ventas anuales netas de IVA hasta 150.000 UF. Sin embargo, no se aplicará límite de venta en el caso de empresas ubicadas en tierras indígenas.
- 11) **Fondo de Cobertura de Riesgos Pregrado:** \$ 65.000.000.000 para coberturas contingentes destinadas al desarrollo de alternativas de créditos estudiantiles de pregrado que ya se encuentran otorgadas por Corfo. Asimismo, considera la

posibilidad de otorgar nuevas coberturas contingentes a los intermediarios financieros que renegocien o consoliden uno o más créditos de pregrado que los hubieren otorgado originalmente a través de los Programas de Corfo de Pregrado entre los años 1997 y 2011.

EL programa de cobertura de riesgos Fogain es el que posee mayor capital de todos los fondos, por lo tanto es el más utilizado por las MIPYMES. El porcentaje y topes máximos de Coberturas para garantías Fogain, se determinará en función de las ventas netas de IVA anuales, plazo de la operación, cupo disponible del beneficiario. Lo anterior, queda determinado en la tabla siguiente:

Máximo porcentaje de cobertura crediticia por tipo de operación

Tamaño empresa (Según nivel de ventas)	Tope por Empresa (UF)	Operaciones con plazo de hasta 60 meses (%)		Operaciones con plazo sobre 60 meses		Tope Cobertura Máximo por Empresa (UF)
		Op. de hasta 36 meses de plazo total (%)	Op. sobre 36 meses y de hasta 60 meses de plazo (%)	Porcentaje Máximo (%)	Margen Cobertura Adicional (UF)	
Hasta UF2.400	5.000	Hasta 60	Hasta 80	Hasta 80	-	5.000
Mayor a UF2.400 y hasta	7.000	Hasta 60	Hasta 70	Hasta 80	5.000	12.000
Mayor a UF25.000 y hasta UF100.000	9.000	Hasta 40	Hasta 50	Hasta 70	9.000	18.000

Tabla N°16. Fuente: (CORFO, 2014)

El Tope por empresas es la suma máxima de coberturas con las que pueda contar una empresa beneficiaria originadas en los Programas de Cobertura Corfo según las cifras de la segunda y sexta columna de la Tabla.

La Cobertura se otorgará sobre el saldo de capital insoluto existente al momento de caer en mora en el pago de la operación, o sobre el saldo de la operación que el intermediario financiero haya informado a Corfo en la rendición mensual respectiva, si éste fuere menor.

3.4.2.3 SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son empresas que nacen al amparo de la ley 20.179 publicada en el año 2007 y subsidiariamente por las normas de las Sociedades anónimas de la Ley 18.046 y por la Ley de Cooperativas. Las SGR tienen como finalidad apoyar a las MIPYMES, otorgándoles ayuda y actuando como su Aval ante los créditos que le soliciten a la Banca, mediante la emisión de Certificados de Fianza, que le permite obtener créditos en mejores condiciones.

El objetivo de las SGR es fomentar el crecimiento, desarrollo, modernización y la creación de las MIPYMES, teniendo la posibilidad de entregar asesorías estratégicas, comerciales, contable y servir como avalar para las necesidades financieras de las micro, pequeñas y medianas empresas, utilizando para estos efectos un nuevo tipo de instrumento, el Certificado de Fianza.

Los Certificado de Fianza, al estar respaldado por fondos reales y líquidos, son instrumentos validados y aceptados por las instituciones Financieras como Garantías, lo cual permite a las MIPYMES tener un mejor acceso al financiamiento, aumentando la oferta crediticia y mejorar las condiciones del crédito, lo que se traduce finalmente en montos mayores, plazos más largos, tasas de interés más bajas y mayor competencia en el sistema financiero.

3.4.2.3.1 COMO FUNCIONA

El funcionamiento de este tipo de sociedades se desarrolla de la siguiente forma:

En primer lugar la PYMES se dirige a una SGR con el objetivo de que sea su aval para la negociación de un crédito con alguna institución financiera. Es decir la SGR emite un certificado de fianza a dicha institución respaldado por garantías reales, de bienes muebles e inmuebles que posea la PYMES y que sea entregada a la SGR como contra garantía, además la SGR respalda sus acciones con documentos representativos de flujos futuros, patrimonios personales y sociales, documentos valorados, activos y lo más importante, por un fondo en efectivo constituido por un 10% de recursos propios y un 90% por apoyo de la CORFO.

Luego en segundo lugar la PYMES con dicha fianza otorgada por la SGR va a una institución dadora de créditos para negociar las condiciones del producto crediticio que va a adquirir. Además algunas sociedades por lo general entregan también servicios de asesorías en ámbitos legales, económicos y financieros.

La manera en como estas instituciones lucran es cobrando una comisión que se hace efectiva al momento de ser entregada la fianza, correspondiente aproximadamente a entre un 3% y un 6% del saldo insoluto de la deuda. En la gráfica siguiente podemos ver el modelo completo con sus respectivas intersecciones:

Imagen N°3: Cómo funcionan las sociedades de garantía recíprocas



Imagen N°3. Fuente: (ASOCIACIÓN DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA, 2014)

Dado el modelo anterior, podemos ver que las SGR tienen que administrar cuatro elementos fundamentales dentro de sus políticas de gestión de fianzas. Estos son:

LA POLÍTICA DE INVERSIONES FINANCIERAS: destinada a dar un adecuado soporte patrimonial a sus operaciones, y a generar parte de los ingresos de la entidad, mediante la administración de sus recursos financieros.

LA GESTIÓN DE CONTRAGARANTÍAS: La institución debe establecer un marco que permita acotar efectivamente el riesgo de sus exposiciones, mediante una adecuada exigencia, valorización y constitución de las garantías aportadas por los beneficiarios.

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS: Las SGR están afectas a riesgos de crédito (impago del beneficiario), operacionales (constitución y alzamiento de contragarantías;

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

POLÍTICA DE COMISIONES: La principal fuente de ingreso para las SGR son las comisiones cobradas a los beneficiarios. Es fundamental que la empresa defina técnicamente parámetros de cobro, de forma tal de lograr un balance entre las comisiones (asociadas a los riesgos específicos asumidos y costos operacionales) y los beneficios directos obtenidos por el beneficiario en su operación crediticias.

3.4.2.3.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEN LAS SGR

AVAL FINANCIERO: El sistema de aval financiero es otorgado frente a todas las necesidades de financiamiento que tienen las empresas, ya sean de capital de trabajo, de inversión o de refinanciamientos de pasivos, a fin de mejorar las condiciones de financiamiento en monto, plazo y tasa de interés.

AVAL TÉCNICO: Este instrumento se basa en el certificado de garantía como alternativa a la boleta de garantía bancaria y a la póliza de seguro que representa un aval a favor de quien lo emite para garantizar seriedad de la oferta, fiel cumplimiento de contratos, correcta ejecución de obras y otros.

Las ventajas que ofrece al empresario Pyme y a los proveedores del estado radican en que no inmoviliza el capital de trabajo y no consume disponibilidad de línea de crédito. El Certificado de Fianza se caracteriza por ser nominativo, no negociable y tener mérito ejecutivo para su cobro. Asimismo, puede ser extendido a plazo o a la vista, y tener el carácter de irrevocable. Este producto permite participar en las licitaciones estatales realizadas a través de ChileCompra.

SERVICIOS DE ASESORÍA: Adicionalmente, las SGR pueden brindar a sus clientes, asesorías en diferentes ámbitos que inciden en el correcto funcionamiento y desarrollo de las MIPYMES. Estos servicios, los cuales son un valor agregado que pueden ofrecer las

SGR a sus clientes, se pueden desarrollar en diversos ámbitos, como asesorías legales, técnicas y financieras.

A través de estas asesorías las MIPYMES podrán mejorar sus rendimientos económicos, entregándoles las herramientas para obtener los máximos beneficios en estas áreas de la empresa.

3.4.2.3.3 VENTAJAS

- ✓ Mejorar su poder de negociación con las instituciones financieras.
- ✓ Acceder a mayores montos de financiamiento de sus proyectos de Crecimiento, Inversión y Capital de trabajo
- ✓ Acceder a menores tiempos de aprobación de créditos, mejores tasas de interés y reducir su costo financiero
- ✓ Para las presentaciones a licitaciones Públicas (Chile compra) utilizar un instrumento alternativo a la Boleta de Garantía o seguro de Garantía, sin utilizar líneas de financiamiento para capital de trabajo.

3.4.2.3.4 DESVENTAJAS

- ✓ No llega a los segmentos no bancarizados, puesto que se exige garantías para la emisión de los certificados de fianza o avales.
- ✓ En el caso de Chile, algunas SGR derivan la colocación a determinadas Entidades Crediticias, con las que forman grupo económico.
- ✓ El riesgo crediticio se traslada a las empresas afianzadoras, lo que exige una fuerte supervisión de las SBS.
- ✓ Posibilidad de que se filtren clientes con historial crediticio negativo, sí las Entidades Financieras sólo se deja llevar por la garantía emitida por las SGR.

3.4.3.5 RESUMEN PROGRAMAS DE GARANTÍA

A continuación, se muestra un resumen de los principales aspecto de los tres programas de garantías estatales:

Resumen sobre garantías Corfo, Fogape e SGR

Aspecto	CORFO	FOGAPE	SGR
Cuerpo legal que lo origina	Decreto Supremo 793, refundido en DS 1.426	Ley 3.471	Ley 20.179
Forma Jurídica	Persona jurídica de derecho público	Persona jurídica de derecho público	Sociedad Anónima de garantía recíproca
Administración	CORFO	Banco Estado	Sociedades de Garantía Recíproca
Fiscalización y supervisión	Dirección de presupuestos, Contraloría General de la República y Congreso	SBIF	Fiscalización delegada, ejercido por la SBIF a través de las sociedades evaluadoras
Fuente de los recursos	Públicos	Públicos	Públicos y privados
Operación crediticia	Delegada en instituciones financieras	Delegada en instituciones financieras	Delegada en instituciones financieras
Tamaño de Empresa Beneficiaria	PYMES con vetas hasta UF 100.000	PYMES con ventas hasta UF 25.000	Empresas con ventas inferiores a UF 150.000
Tipos de Financiamiento	Crédito de dinero, líneas de crédito, leasing financiero, leaseback y factoring, entre otros.	Crédito de dinero, líneas de crédito aprobados y no desembolsados, leasing, factoring, boleta de garantía, entre otros.	Crédito de dinero, factoring, leasing, entre otros.
Plazo máximo de operaciones	20 años	10 años	No hay plazo establecido
Que no cubre la garantía	Intereses, comisiones, gastos de cobranza, entre otros.	Intereses, comisiones, gastos de cobranza, entre otros.	Intereses, comisiones, gastos de cobranza, entre otros.
Tasa Comisiones	Porcentaje sobre monto garantizado, diferenciado según riesgo de las instituciones.	Hasta 2% mensual sobre monto garantizado	Comisión variable según cada SGR.
Condición de pago garantía	Cobranza Judicial, comprobación de uso de recursos y de calidad de	Cobranza Judicial, comprobación de uso de recursos y de	Cobranza Judicial, comprobación de uso de recursos y de

	beneficiarios; o certificado elegibilidad más inicio de cobranza judicial	calidad de beneficiarios.	calidad de beneficiarios.
Certificado de Elegibilidad	Si	No	Si
Recuperación posterior del Pago de Garantía.	IFI debe compartir con CORFO el 100% de lo recuperado (bis)	Primero, el IFI recupera y posteriormente reparte en partes iguales entre IFI y Fogape	La recuperación en su totalidad se destina al fondo.
Intermediarios operadores	38 intermediarios.	28 intermediarios	13 intermediarios
Apalancamiento de Fondo	Hasta 8 veces	Hasta 10 veces	Hasta 3 veces

Tabla N°17. Fuente: (CORFO, 2014)

Comparación de porcentajes de cobertura Corfo, Fogape e SGR

Tipo de empresa / programa garantía	FOGAIN			FOGAPE		SGrR
	Hasta 36M	>36 M y < a 60M	> a 60M	Garantía Directa	Reafianzamiento	I, III, IV
Micro	60%	80%	80%	80%	80%	100%
Pequeña	60%	70%	80%	50%	50%	100%

Mediana	40%	50%	70%	N/A	N/A	100%
---------	------------	------------	------------	------------	------------	-------------

Tabla N°18: (CORFO, 2014)

3.5 INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTOS

Existen dos tipos de financiamiento para las MIPYMES, el financiamiento público y el privado. Para el desarrollo de esta investigación nos enfocaremos en este último.

Las principales instituciones privadas que otorgan servicios financieros son los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y fundaciones de apoyo a las MIPYMES.

3.5.1 BANCOS

Un banco es una institución de tipo financiero que, por un lado, administra el dinero que les deja en custodia sus clientes y, por el otro, utiliza éste para prestárselo a otros individuos o empresas aplicándoles un interés, lo que consiste en una de las variadas formas que tiene de hacer negocios e ir ampliando el dinero de sus arcas.

3.5.1.1 REQUISITOS GENERALES DE LOS BANCOS

Los principales requisitos de los bancos al momento de solicitar un financiamiento son:

- Tener o abrir Cuenta Corriente en el Banco que solicita el financiamiento
- Tener más de 2 años de funcionamiento en actividades empresariales, ya sean productivas o de servicios, comprobable mediante la presentación de una declaración impuesto anual de renta (últimos dos años), balance de la empresa (últimos dos años) y declaración de los últimos 12 meses del impuesto al valor agregado (IVA) y una escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones, con copia de los respectivos extractos, inscritos en el registro de comercio y publicados en el Diario Oficial.
- Personas Naturales o Jurídicas que desarrollen actividades empresariales, ya sean productivas o de servicios, con la debida formalidad tributaria.
- Calificar como Micro, Pequeño u Organización de Pequeños Empresarios Elegibles, según el nivel de ventas netas anuales registradas en Servicio de Impuestos Internos.
- Sujeto a Evaluación comercial y crediticia para ver la capacidad de pago suficiente para el cumplimiento de sus obligaciones y viabilidad en los negocios para los cuales requiere financiamiento, sujeta a Políticas de cada Banco y de otras instituciones según corresponda

3.5.1.2 TIPO DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECEN LOS BANCOS

Los bancos ofrecen a las MIPYMES una amplia gama de servicios para cubrir las necesidades de financiamiento de las empresas las cuales se pueden diferenciar en corto, mediano o largo plazo, según la necesidad de financiamiento y el tiempo que desea se endeuda.

Financiamiento cortó plazo

El financiamiento de corto plazo, es útil al momento de necesitar recursos para capital de trabajo (déficit de caja) o sustituir crédito a proveedores (cuentas efectuadas con crédito otorgado por el cliente), la compra de materias primas, mercaderías, cuentas por cobrar, entre otros.

En mediano y largo plazo

Un financiamiento a mediano y largo plazo, es útil al momento de ampliar su negocio, renovar su maquinaria o realizar aquellos proyectos que su empresa necesita.

A continuación algunos Bancos existentes en el mercado Chileno e instrumento que ofrecen:

TIPO DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECEN LOS BANCOS								
	B. DEL			B. DE				DESCRIPCION
	BCI	ESTADO	SCOTIABANK	SANTANDER	CHILE	ITAU	BBVA	
CORTO PLAZO								
Línea de Crédito en Cuenta Corriente	X	X	X	X	X	X	X	Disponibilidad inmediata de dinero para capital de trabajo y eventualidades. Se Paga intereses sólo por el monto y días utilizados y se Puede cancelar en cualquier momento el monto adeudado o pactar porcentajes de pagos mensuales más intereses
Préstamos en Vencimiento y en cuotas, con tasa fija o variable.	X	X	X	X	X	X	X	Puede ser en Pesos o UF a plazo fijo o en cuotas, con plazo de menos de 1 año y la forma de pago es mensual, trimestral, semestral o anual.
Factoring	X	X	X	X	X	X	X	Financiamiento para mejorar el flujo de caja de su Empresa recibiendo liquidez inmediata a través del pago anticipado de sus facturas u otras cuentas por cobrar, sin recurrir a deudas bancarias
Multilínea Internet	X							Se cursa a través de internet disponible los 365 días del año y las 24 horas, el cual tiene un costo anual de 2 UF. Tiene dos alternativas de crédito, a un vencimiento con Tasa fija y de 2 a 12 cuotas mensuales con Tasa fija.
MEDIANO Y LARGO PLAZO								
Préstamos en Vencimiento y en cuotas, tasa fija o variable.		X	X	X	X	X	X	Puede ser en Pesos o UF a plazo fijo o en cuotas, con plazo de más de 1 año y la forma de pago es mensual, trimestral, semestral o anual.
Créditos Inversión Tasa Tab	X		X					Financiamiento con un mínimo de 24 meses y un máximo de 60 meses con tasa TAB, la cual para determinarla se consideran las tasas máximas de

								captación a 90, 180 y 360 días a la que se les restan los costos del encaje bancario y el de la inflación.
Crédito Hipotecario para vivienda o Fines Generales	X	X	X	X	X	X	X	Crédito que se puede pagar en 8, 12, 15, 20, 25 y 30 años el cual puede ser usado para compra vivienda, Local Comercial, Oficina, Sitio, Bodega o Libre Disposición.
Boletas De Garantía	X	X	X	X	X	X	X	Es un depósito de dinero que se constituye en un banco a favor de un beneficiario. Garantiza un operación exclusiva, dado que son nominativas; pueden emitirse contra recursos propios o financiamiento bancario, los plazos de la Boleta dependen de las necesidades del cliente, no son endosables
Leasing	X	X	X	X	X	X	X	Financiamiento de mediano y largo plazo, entre 12 y 48 meses para bienes muebles y entre 60 y 144 meses para bienes inmuebles. Permite acceder al financiamiento de hasta un 100% del valor del bien.
Financiamiento Agrícola		X						Financiamiento especializado para agrícolas tales como; crédito agrícola de temporada, compra de predios agrícolas y ganado, para obras de riego y drenaje, financiamiento flexible para inversión agrícola.
PROGRAMAS DE GARANTÍA								
Garantías CORFO	X	X	X	X	X	X	X	Garantía Estatal en pesos, destinada a Proyectos de Inversión en bienes muebles o inmuebles y Capital de Trabajo en donde se considera una cobertura con un límite de UF 9.000 por garantía. Dirigido a Empresas con ventas anuales de hasta UF 100.000.
Garantías Fogape	X	X	X	X	X	X	X	Puede ser solicitada a un plazo máximo de 10 años. Las modalidades de los créditos comerciales son; en cuotas y a un vencimiento para capital de trabajo e inversión de bienes muebles y bienes inmuebles. Es dirigido a empresas con niveles de ventas de hasta 25.000 UF y con un máximo de endeudamiento de 5000 UF

Tabla N°19. Fuente: Elaboración propia

3.5.2 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

3.5.2.1 VENTAJAS

- Economías de escala a través del fondo común de recursos.
- Eliminación de intermediarios cuando la cooperativa compra los insumos y vende los productos directamente.
- Posibilidad de bajar los niveles de existencias que se comparten con los demás socios.
- Compartir los gastos de transporte y comunicación.
- Compartir tecnología y capacitación.

3.5.2.2 REQUISITOS Y DOCUMENTACION GENERAL

- 12 meses de permanencia en el rubro
- Buenos informes comerciales
- Últimas 12 declaraciones de impuesto (Formulario 29).
- Certificado de iniciación de actividades donde se detalle antigüedad mayor a 1 año.
- Última declaración de impuestos (Formulario 22).
- Últimos estados financieros.
- Fotocopia de CI del representante legal o dueño.
- Fotocopia Rol de la empresa o sociedad (solamente si corresponde).
- Verificación de informes comerciales.
- Comprobante de domicilio (cuenta de agua, luz, teléfono, etc.)
- Verificación de domicilio efectuada por la Cooperativa.
- Ser socio de la Cooperativa.
- Sujeto a evaluación en terreno y política vigente.

3.5.2.3 TIPO DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECEN LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

A continuación algunas Cooperativas existentes en el mercado Chileno e instrumento que ofrecen:

	Coopeuch	Oriencoop	Detacoop	Capual	Coocretal	Ahorrocoop	Descripción
Crédito Microempres a	X	X	X		X		Financiar actividades comerciales mediante el otorgamiento de créditos para Capital de Trabajo o Inversiones.
Crédito agrícola		X	X	X	X		Financiar actividades de los productores silvoagropecuario. Se otorga en cuotas mensuales, anuales, trimestrales o semestrales, según la actividad agrícola a financiar.
Crédito Comercial				X			Financiar proyectos de inversión, capital de trabajo, activo fijo o cubrir necesidades de financiamiento de su empresa.
Factoring		X				X	Consiste en anticipar en dinero rápido, el pago de las ventas con facturas, letras o pagares.
Garantía CORFO	X	X				X	Garantía Estatal en pesos, destinada a Proyectos de Inversión en bienes muebles o inmuebles y Capital de Trabajo en donde se considera una cobertura con un límite de UF 9.000 por garantía. Dirigido a Empresas con ventas anuales de hasta UF 100.000.
Fogape	X	X					Puede ser solicitada a un plazo máximo de 10 años. Las modalidades de los créditos comerciales son; en cuotas y a un vencimiento para capital de trabajo e inversión de bienes muebles y bienes inmuebles. Es dirigido a empresas con niveles de ventas de hasta 25.000 UF y con un máximo de endeudamiento de 5000 UF

Tabla N°20. Fuente: Elaboración propia

3.5 INSTITUCIONES QUE APOYAN A LAS MIPYMES

Dentro de la institucionalidad pública existen varias organizaciones que otorgan apoyo financiero a las MIPYMES, ya sea de forma directa a través de créditos y subsidios, o en forma indirecta, a través de intermediarios por la vía de garantías u otro tipo de instrumentos. Las principales instituciones otorgan estos servicios a las MIPYMES son las siguientes:

3.6.1 CORFO

Corfo es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades. Así lo menciona Corfo en su página web. (CORFO, 2014)

Su acción se orienta a mejorar la competitividad y la diversificación productiva del país, a través del fomento a la inversión, la innovación y el emprendimiento, fortaleciendo, además, el capital humano y las capacidades tecnológicas para alcanzar el desarrollo sostenible y territorialmente equilibrado.

Créditos CORFO

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Start-Up Chile	Este programa busca atraer emprendedores de clase mundial para que inicien sus negocios en Chile, fortaleciendo el emprendimiento, apoyando la cultura de la innovación. Este subsidio entrega un financiamiento de hasta un 90% del costo total del programa, con un tope de \$20.000.000 por proyecto. La empresa beneficiaria deberá aportar con un 10% de los gastos. Este subsidio	Este subsidio está orientado a personas naturales de cualquier nacionalidad, incluida la chilena, que sean fundadoras o titulares en la ejecución del proyecto postulado.

funciona bajo un sistema de reembolsos.		
Fondo Fénix	Este programa tiene como objetivo apoyar el desarrollo de la industria de la exploración y prospección minera en Chile. Corfo entrega el financiamiento en la forma de un crédito de largo plazo a fondos de inversión, para que éstos inviertan en empresas junior dedicadas a la exploración y/o prospección minera en territorio nacional.	Este programa está orientado a pequeñas o medianas empresas legalmente constituidas en Chile, tales como sociedades anónimas, sociedades por acciones, sociedades regidas por el Código de Minería u otras sociedades dedicadas exclusivamente a la exploración y/o prospección minera en territorio nacional.
Crédito CORFO Micro y Pequeña Empresa	<p>Crédito que financia inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios.</p> <p>Algunas instituciones entregan un máximo de UF 5.000 y otras de UF 1.500, y a 120 meses de plazo máximo.</p> <p>Este crédito no financia inversiones en tecnologías contaminantes, pago de impuestos y el otorgamiento de créditos a personas relacionadas en propiedad o gestión.</p>	<p>Este crédito está orientado a personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios, que generen ventas anuales no superiores a UF 25.000. Sin embargo, algunas instituciones trabajan con un requisito de ventas anuales máximas de UF 15.000.</p> <p>*Postulaciones en instituciones financieras no bancarias.</p>

Tabla N°21. Fuente: Elaboración propia

Las instituciones financieras no bancarias que entregan el Crédito CORFO Micro y Pequeñas Empresas son las siguientes:

- Caja Los Andes
- Cooperativa Coopeuch
- Cooperativa Oriencoop
- Cooperativa Financoop
- Cooperativa Coocretal
- Cooperativa Chilecoop (*)

- Cooperativa Credicoop (*)
- Cooperativa Detacoop (*)
- Emprande Microfinanzas (Ex – Cooperativa Credicoop) (*)
- Fondo Esperanza (*)
- Indes S.A. (*)

(*) **Límite de UF 15.000**

Garantías CORFO

Las postulaciones a las garantías CORFO se realizan a través de bancos e instituciones financieras.

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Garantía CORFO Reprogramación	Esta garantía tiene como objetivo respaldar los créditos que financian pasivos o deudas de empresas con bancos u otros acreedores, financieros o no; en pesos, unidades de fomento o dólares. Las garantías cubren hasta cierto porcentaje, que va a depender del tamaño de la empresa y las características de la operación.	Esta garantía está orientada a empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA) y a empresas con antecedentes comerciales negativos, pero con una idea o proyecto de negocio viable.
Garantía CORFO Comercio Exterior	Esta garantía tiene como objetivo respaldar los créditos que financian inversión o capital de trabajo para micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o productoras; en pesos, euros o dólares, operaciones de derivados cambiarios (para protegerse de las variaciones del valor del dólar) y proyectos de inversión en tierras indígenas.	Empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA). Empresas exportadoras con ventas hasta por UF 450.000. Beneficiarios de proyectos de inversión en tierras indígenas (sin límite de venta máxima).
Garantía CORFO Inversión y	Esta garantía tiene como objetivo respaldar financiamientos de largo plazo, orientado al	Empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA) o empresas emergentes (sin

Capital de	segmento de micro, pequeñas y medianas	historia, pero con proyección de
Trabajo	empresas. La garantía puede ser usada para	ventas acotadas a UF 100.000)
(FOGAIN)	operaciones de crédito, leasing, leasback y	Beneficiarios de proyectos de
	factoring; en pesos, UF, dólares y euros.	inversión en tierras indígenas (sin
		límite de venta máxima

Tabla N°22. Fuente: Elaboración propia

Los bancos e instituciones financieras donde se puede postular a las garantías CORFO son las siguientes:

- Banco BCI
- Banco CrediChile
- Banco de Chile
- BancoEstado
- Banco Internacional
- Banco Santander
- Banco Security
- Banco Corpbanca
- Cooperativa Coocretal
- Cooperativa Ahorrocoop
- Cooperativa Bansur
- Cooperativa Coopacsi
- Cooperativa Coopeuch
- Cooperativa Financoop
- Cooperativa Lautaro Rosas
- Cooperativa Sanfecoop
- Cooperativa Oriencoop

3.6.2 SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), es una Corporación de Derecho Privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que existe desde el 30 de junio de 1952. Fue creado mediante la firma de un acuerdo cooperativo de asistencia técnica, al que concurrieron la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Gobierno de Chile y el Instituto de Asuntos Interamericanos en representación del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica. La institución obtuvo su personalidad jurídica mediante D.S. N° 3.483 del 06.07.1955, que aprobó sus estatutos. En tanto, la última modificación de estatutos fue aprobada por D.S. N° 495 del 27.07.1986. Así lo menciona Sercotec en su página web.

Su misión es promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios. (SERCOTEC, 20014)

Instrumentos ofrecidos por SERCOTEC

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Capital Semilla Emprendimiento Línea 1	Subsidio no reembolsable de hasta \$2.000.000, para iniciar nuevos negocios. El/la beneficiario/a debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.	Personas naturales, sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).
Capital Semilla	Subsidio no reembolsable	Micro y pequeñas empresas con inicio de

<p>Emprendimiento línea 2</p>	<p>de hasta \$3.000.000, para promover el fortalecimiento de aquellos negocios que están en una etapa inicial. El/la beneficiario/a debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.</p>	<p>actividades en primera categoría ante el SII con menos de 12 meses.</p> <p>No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener inicio de actividades en primera categoría).</p> <p>No registrar deuda tributaria morosa (En el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).</p>
<p>Capital Semilla Empresa</p>	<p>Subsidio no reembolsable de hasta \$6.000.000, para hacer crecer y/o consolidar micro o pequeñas empresas. El/la beneficiario/a debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.</p>	<p>Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses.</p> <p>No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener inicio de actividades en primera categoría).</p> <p>No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).</p>
<p>Capital Abeja Emprendimiento Línea 1</p>	<p>Subsidio no reembolsable de hasta \$1.500.000 para la creación de nuevas empresas y que requieren financiamiento para poder concretarlo.</p>	<p>Solo pueden postular mujeres. sin inicio de actividades ante el SII en primera categoría.</p>
<p>Capital Abeja Emprendimiento Línea 2</p>	<p>Subsidio no reembolsable de hasta \$1.500.000 para promover el fortalecimiento de aquellas empresas que están en una etapa inicial y que requieren financiamiento y capacitación para crecer y/o</p>	<p>Solo pueden postular mujeres. En el caso de tener personalidad jurídica, la empresa debe estar constituida por representante del sexo femenino.</p> <p>No tener inicio de actividades en primera categoría en SII o tener menos de 12 meses de antigüedad en ella.</p> <p>No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener</p>

	consolidarse.	inicio de actividades en primera categoría).
	La beneficiaria debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.	No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).
Capital Abeja	Subsidio no reembolsable de hasta \$3.000.000, para hacer crecer y/o consolidar micro o pequeñas empresas.	Solo pueden postular mujeres. En el caso de tener personalidad jurídica, la empresa debe estar constituida por representante del sexo femenino.
Empresa	La beneficiaria debe cofinanciar el 20% del valor del subsidio.	Tener inicio de actividades en primera categoría en SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses. No registrar multas morosas por incumplimientos laborales y/o previsionales (solo en caso de tener inicio de actividades en primera categoría). No registrar deuda tributaria morosa (solo en el caso de tener iniciación de actividades en primera categoría).

Tabla N°23. Fuente: Elaboración propia

3.6.3 FOSIS

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), es un servicio del Gobierno de Chile, creado el 26 de octubre de 1990. El FOSIS apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social.

Su misión Liderar estrategias de superación de la pobreza y vulnerabilidad de personas, familias y comunidades, contribuyendo a disminuir las desigualdades de manera innovadora y participativa. (FOSIS, 2014)

Las postulaciones a los programas que se describen a continuación y se realizan en las oficinas regionales de FOSIS.

Créditos FOSIS

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Acceso al Crédito	Pequeños préstamos realizados a personas o microempresas que no pueden acceder a los préstamos que otorgan bancos o instituciones financieras.	Tener puntaje igual o menor a 11.734 puntos en la ficha de protección social. Ser mayor de 18 años.

Tabla N°24. Fuente: Elaboración propia

Subsidios FOSIS

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Yo Emprendo	Apoya a quienes ya tienen una idea de negocio y/o un negocio en funcionamiento a fortalecerlo. Incluye capacitación, asesoría en elaboración de un plan de negocio y apoyo a la comercialización.	Ser mayor de 18 años. Tener puntaje requerido de la Ficha de Protección Social (FPS)
Yo Emprendo Semilla	Apoya a quienes tienen una idea de negocio. Incluye capacitación, asesoría en elaboración de un plan de negocio, capital semilla para financiar el plan de negocio y asistencia técnica con seguimiento.	Ser mayor de 18 años. Tener un puntaje en la Ficha de Protección Social (FPS) menor o igual a 8.500 puntos.
Yo Emprendo Comunidad	Apoya a organizaciones locales o grupos organizados que quieran implementar sus ideas de negocio	Formar parte de un grupo organizado de más de 5 personas que sean mayores de 18 años.

necesitan fortalecer la actividad
que ya desarrollan.

Tabla N°25. Fuente: Elaboración propia

3.6.4 INDAP

El Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP, es un servicio público perteneciente al Ministerio de Agricultura. Su objetivo es fomentar y apoyar el desarrollo productivo y sustentable de un determinado sector de la agricultura chilena: la pequeña agricultura, conformada por campesinas/os, pequeñas/os productoras/es y sus familias. A través de sus programas y servicios busca promover el desarrollo tecnológico del sector para mejorar su capacidad comercial, empresarial y organizacional.

Su misión es apoyar el desarrollo de los pequeños productores y productoras agrícolas mediante acciones de fomento productivo, orientadas a la generación y fortalecimiento del capital humano, financiero y productivo, que contribuyan a la superación de la pobreza y a la sostenibilidad y competitividad de la agricultura familiar campesina. (INDAP, 2014)

Para poder optar a los programas o instrumentos de INDAP se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Se deben obtener los ingresos, principalmente, de la explotación agrícola.
- Explotar una superficie no superior a 12 hectáreas de riego básico.
- Los activos del postulante no deben superar el equivalente a UF 3.500.
- Se debe trabajar directamente en la tierra, cualquier sea su régimen de tenencia.

Subsidios INDAP

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI)	Cofinanciamiento con bonificaciones a la ejecución de proyectos de inversión productiva.	Dirigido a Productores que desarrollan negocios comerciales, independiente del tamaño - Empresas individuales - Grupos formales de empresas individuales -Empresas asociativas campesinas formalmente constituidas - Grupos de empresas asociativas campesinas. Estar recibiendo Asesoría Técnica SAT para postular un proyecto de inversión.

Tabla N°26. Fuente: Elaboración propia
Créditos INDAP

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Crédito de corto plazo empresas	Financiar parcialmente el capital de operación para acopio, selección, procesamiento y comercialización, explotación anula de los predios propios o de los asociados a una organización agrícola. Financiamiento para desarrollar actividades productivas de carácter silvoagropecuario.	Para organizaciones de pequeños productores agrícolas, que cuenten con personalidad jurídica y que califiquen como clientes de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP. No tener en INDAP más de dos créditos de corto plazo con saldo. Posee un plazo de 359 días.
Crédito de corto plazo individual o empresas de enlace para incentivos para la sustentabilidad	Financia los gastos asociados a las prácticas o las labores contenidas en los planes de manejo aprobados con recursos asociados al Sistema de Incentivos para la Sustentabilidad Agroambiental de los	Para productores, personas naturales o empresas que hayan obtenido la bonificación del Sistema de Incentivos para la Sustentabilidad Agroambiental de los Suelos Agropecuarios.

agroambiental de los suelos agropecuarios	Suelos Agropecuarios SIRSD-S.	Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP.
Crédito largo plazo individual o empresas enlace de riego y drenaje	Financiar parcialmente obras de riego y/o drenaje.	Las personas naturales o jurídicas. Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP. Cumplir con los requisitos descritos en la Ley N°18.450 que fomenta la inversión en obras riego y drenaje
Crédito de largo plazo individual o empresa para manejo de bosque nativo	Financiar parcialmente los costos de manejo del bosque nativo, en predios de pequeños propietarios forestales.	Para personas naturales o jurídicas que califiquen como clientes de INDAP y cumplan con los requisitos de la Ley N° 20.283. Ser actual o potencial usuario/a de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP No tener en INDAP más de dos créditos de largo plazo.
crédito de largo plazo complementario para inversiones	Financiamiento para las actividades asociadas a las inversiones en proyectos aprobados con recursos de incentivos o bonificación de inversiones.	Las personas naturales o jurídicas usuarias de INDAP. Que tengan asignado el incentivo de inversiones de los programas de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP No tener en INDAP más de dos créditos de largo plazo.
Crédito de corto plazo de enlace para inversiones	Financiamiento de actividades mientras se hace efectivo la bonificación solicitada.	Las personas naturales o jurídicas usuarias de INDAP. Que tengan asignado el incentivo de inversiones de los programas de INDAP.

	No tener deudas morosas con INDAP No tener en INDAP más de dos créditos de largo plazo.
--	--

Tabla N°27. Fuente: Elaboración propia

Otros Instrumentos INDAP

INSTRUMENTO	USO	CONDICIONES
Seguro agrícola	Seguro que cubre el impacto negativo de los fenómenos climáticos y siniestros en el rendimiento de los cultivos.	Ser actual o potencial usuario de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP.
Seguro ganadero	Seguro para el ganado bovino frente a muerte por enfermedad, accidente, robo, muerte por sacrificio, de siniestro la indemnización acordada.	Ser actual o potencial usuario de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP
Seguro desgravamen	Seguro para pagar los montos asegurados, correspondientes a los saldos insolutos de la deuda que incluye capital más intereses.	Ser actual o potencial usuario de INDAP. No tener deudas morosas con INDAP

Tabla N°28. Fuente: Elaboración propia

3.7 VARIABLES QUE INFLUYEN PARA LAS PYMES AL MOMENTO DE SOLICITAR UN FINANCIAMIENTO

Como ya sabemos las MIPYMES sufren muchas dificultades al momento de querer acceder a un financiamiento y si lo hacen quizás es a un interés muy alto, es por eso

que existen algunas variables que los pueden condicionar al momento de solicitar el financiamiento. A continuación detallamos estas variables:

3.7.1 NIVEL DE VENTAS

El volumen de las ventas es la cantidad total de bienes, productos o ideas vendidas dentro de un marco temporal dado, usualmente 12 meses. El tamaño de la empresa se establece en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio una microempresa es tal cuando sus ventas no superan las 2400 UF, pequeña cuando sus ventas son de 2400 a 25000 UF y mediana cuando son de 25000 y 100000 UF.

3.7.2 ENDEUDAMIENTO

El análisis del endeudamiento de la empresa nos permite ver si la financiación obtenida mantiene un cierto equilibrio con los recursos propios, y si la propia financiación ajena podrá devolverse sin problemas.

Los principales ratios que se analizan respecto al endeudamiento son los siguientes:

$$\text{Endeudamiento} = \text{Pasivo} / \text{Activo}$$

El valor ideal de esta ratio está entre el 0,5 y 0,6, ya que si es muy elevada es un síntoma de demasiado endeudamiento y por lo tanto descapitalización de la empresa. Sin embargo, si es demasiado reducida puede afectar la rentabilidad de la inversión de los accionistas.

Lo normal es encontrar empresas por encima de esta ratio, pero depende del sector, ya que el sector textil, por ejemplo, se caracteriza por un bajo endeudamiento y el sector de la construcción por un elevado endeudamiento.

3.7.3 GIRO O ACTIVIDAD ECONÓMICA

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo a la actividad que desarrollan en:

1. Industriales: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Estas a su vez se clasifican en:

- **Extractivas;** Son las que se dedican a la extracción de recursos naturales, ya sea renovables o no renovable.
- **Manufactureras:** Son aquellas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos tipos:
 - Empresas que producen bienes de consumo final
 - Empresas que producen bienes de producción.
- **Agropecuarias:** Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

2. Comerciales: Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra venta de productos terminados. Se pueden clasificar en:

- **Mayoristas:** Son aquellas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas tanto al menudeo como al detalle. Ejemplo: Bimbo, Nestlé, Jersey, etc.
- **Menudeo:** Son los que venden productos tanto en grandes cantidades como por unidad ya sea para su reventa o para uso del consumidor final.
- **Minoristas o Detallistas:** Son los que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.
- **Comisionistas:** Se dedican a vender mercancías que los productores dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

3. Servicios: Como su nombre lo indica son aquellos que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos. Se pueden clasificar en:

- Servicios públicos varios (comunicaciones, energía, agua)
- Servicios privados varios (servicios administrativos, contables, jurídicos, asesoría, etc).
- Transporte (colectivo o de mercancías)
- Turismo

- Instituciones financieras
- Educación
- Salubridad (Hospitales)
- Finanzas y seguros

En el siguiente cuadro se puede observar información estadística de número de empresas, montos de ventas, número de trabajadores dependientes y remuneraciones de estos por rubro económico.

Número de empresas según rubro económico

RUBRO ECÓNOMICO	Año tributario 2014			
	(Año comercial 2013)			
	N° de Empresas	Monto de Ventas (miles de UF)	N° Trabajadores Dependientes Informados	Remuneraciones de Trabajadores Dependientes (miles de UF)
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	84.625	551.613	690.989	48.667
Pesca	2.652	246.611	46.687	6.426
Explotación de Minas y Canteras	6.131	1.246.986	123.611	71.261
Industrias Manufactureras No Metálicas	56.986	2.746.815	795.167	147.069
Industrias Manufactureras Metálicas	36.913	1.162.233	377.284	72.497
Suministro de Electricidad, Gas y Agua	3.637	958.846	67.578	51.963
Construcción	79.086	1.175.865	1.463.744	171.562
Comercio al por Mayor, Menor, Rep. Veh.	354.631	4.790.949	1.526.199	255.347

Automotores Enseres Domésticos				
Hoteles y Restaurantes	47.014	163.743	311.506	23.341
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	101.263	989.031	525.674	92.394
Intermediación Financiera	54.446	3.797.946	254.072	120.952
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	109.317	985.616	1.177.637	180.273
Adm. Pública y Defensa, Planes de Seg. Social Afiliación Obligatoria	498	43.766	382.934	148.297
Enseñanza	10.589	215.128	457.539	107.792
Servicios Sociales y de Salud	20.083	151.235	223.186	66.675
Otras Actividades de Servicio Comunitarias, sociales y Personales	45.075	101.859	276.576	60.306
Consejo de Administración de Edificios y Condominios	1.028	1.424	9.002	965
Organizaciones y Órganos Extraterritoriales	25	1	392	362
Sin Información	483	165	216	35
Total general	1.014.482	19.329.832	8.709.993	1.626.184

Tabla N°29: (SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, 2014)

Como se puede observar los tipos de rubros que más empresas hay es el comercio al por mayor y menor, las industrias manufactureras no metálicas, transporte, agricultura, actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler.

3.7.4 FORMALIDAD DE LAS MIPYMES

Una empresa puede estar organizada jurídicamente como persona natural o persona jurídica.

3.7.4.1 PERSONA NATURAL

Una persona natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como persona natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa. Eso implica también que la persona es personalmente responsable por las deudas u obligaciones que puede tener la empresa.

3.7.4.1.1 TIPOS DE EMPRESA QUE SE PUEDEN CONSTITUIR COMO PERSONA NATURAL

Empresa unipersonal o individual

Una persona natural puede realizar actividades comerciales bajo la figura de la Empresa unipersonal. El/la empresario/a opera con su RUT personal y responde ilimitadamente sobre los compromisos adquiridos por el negocio, es decir, incluso con sus bienes particulares.

Microempresa Familiar

La Microempresa Familiar es una empresa que pertenece a una o más personas naturales que realizan sus actividades empresariales en la casa habitación en que residen. Las labores profesionales, oficios, comercio, pequeñas industrias o talleres, artesanía o cualquier otra actividad lícita que se realizan en ese domicilio son entonces, de prestación de servicios o de producción de bienes. Sin embargo la ley excluye aquellas actividades

consideradas peligrosas, contaminantes y molestas. Desde el punto de vista del patrimonio, este tipo de empresas responde con todo el patrimonio de la persona natural.

3.7.1.2 PERSONA JURIDICA

Al constituir una empresa como persona jurídica, es la empresa y no el/la dueño/a quien asume todos los derechos y las obligaciones de la empresa. Lo que implica que la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda tener la empresa se limitan sólo a los bienes que la empresa tiene a su nombre y el dueño sólo responde hasta el monto que ha aportado. En este caso, la empresa tiene su propio RUT. La persona jurídica puede ser formada por una o más personas naturales o jurídicas.

3.7.1.2.1 TIPOS DE EMPRESA QUE SE PUEDEN CONSTITUIR COMO PERSONA JURÍDICA

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

Una persona natural puede adquirir la calidad de persona jurídica bajo la figura de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Corresponde a una persona jurídica con patrimonio propio distinto del titular y con carácter comercial. Se diferencia de la Empresa Unipersonal principalmente por dos aspectos: el primero, es que al ser persona jurídica, opera con un RUT distinto y, en segundo término, la responsabilidad se torna limitada, es decir, el/la propietario/a sólo responde con sus bienes personales hasta el aporte de capital efectuado a la empresa, y la empresa responde con todos sus bienes.

Sociedad Anónima

Es una persona jurídica conformada por accionistas que reúnen un capital común. Cada socio accionista responde hasta el monto de dinero que aportó, lo que implica que su responsabilidad es limitada. Las sociedades anónimas son administradas por un directorio que debe tener como mínimo tres miembros, que a su vez deben elegir un gerente y un presidente.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Es una sociedad que se caracteriza porque los socios responden limitadamente por el monto de capital. Los socios pueden ser nacionales o extranjeros, persona natural o jurídica, sin que su número pueda ser inferior a dos ni superior a cincuenta. Teóricamente y a diferencia de la sociedad anónima, este tipo de sociedad es administrada por todos los socios de común acuerdo, lo que implica que todas las decisiones deben ser tomadas por unanimidad.

Sociedad Colectiva

En las Sociedades Colectivas los socios intervienen directamente en la gestión y responden personal e ilimitadamente por las deudas de la sociedad, es decir, las personas que la conforman deberán responder, incluso con sus bienes personales, sobre los compromisos sociales. Esta responsabilidad es simplemente conjunta, en las sociedades colectivas civiles o solidarias y en las sociedades colectivas comerciales. Este tipo de sociedad no tiene limitaciones en cuanto al número y la nacionalidad de sus socios.

Sociedad en Comandita

Este tipo de sociedad presenta coexistencia de sus participantes, pudiendo ser socios administradores o gestores, que responden ilimitadamente por las deudas sociales y participan en la gestión de la sociedad, o socios comanditarios, que no participan en la gestión y cuya responsabilidad se limita al capital aportado. Si el capital aportado por estos últimos está representado en acciones, la sociedad adquirirá la forma de “Comanditaria por Acciones”.

3.7.5 PLAZO A ENDEUDARSE

Periodo de tiempo fijado para el cumplimiento de una obligación, el cual puede ser corto, mediano y largo plazo, los cuales detallamos a continuación:

- ✓ **Corto plazo:** desde una semana hasta un año.
- ✓ **Mediano plazo:** de un años hasta 2 o 3 años
- ✓ **Largo plazo:** de 3 o 4 años hasta 10 años.

CAPITULO IV

SIMULACIÓN DE CASOS

4.1 DESARROLLO DE CASOS PRÁCTICOS

En la actualidad el mercado mundial ha tenido tendencias negativas, lo que ha ocasionado bajas en las ventas, cesantías e inestabilidad económica, provocando que a las MIPYMES les sea más difícil acreditar una renta adecuada. 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 está en Dicom no tiene posibilidades de acceder a un crédito. Muchas de las MIPYMES no cuentan con garantías o con el patrimonio exigido por las instituciones, es por esto que todas las instituciones analizadas cuentan con el instrumento de las garantías estatales como lo son Fogape o Fogain para que sus clientes puedan acceder al crédito de igual manera y algunas veces incluso con una tasa menor a la que tendrían si no se usara la garantía estatal.

A continuación realizaremos simulaciones de casos prácticos, donde se mostraran cinco perfiles distintos de potenciales clientes. En estos perfiles se tomarán en cuenta las variables que influyen para solicitar un financiamiento, las cuales son: nivel de ventas, nivel de endeudamiento, giro o actividad económica, formalidades de las pymes, plazo a endeudarse y se verá cómo estos influyen en el costo total del crédito.

Para cada perfil de cliente analizaremos dos o más opciones distintas de pedir financiamiento y determinaremos cual es la más adecuada para él.

4.1.1 CASO N° 1

PERFIL DEL SOLICITANTE

Nivel de ventas: 2000 UF

Endeudamiento: Normal, con ratio de 0,5

Giro o actividad económica: Cultivos de papas y crías de porcinos (Agricultor)

Formalidades de las PYMES: Persona Natural

Plazo a endeudarse: Corto plazo, 1 año.

Motivo de solicitud de financiamiento: Falta de capital para sembrar, por lo cual necesita un préstamo de \$2.000.000.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO ORIENCOOP.

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Acreditar antigüedad mínima de 1 año: Si es dueño mostrar 12 últimos IVA o acreditar posesión del terreno y si es arrendatario debe mostrar contrato de arriendo.
- Ventas máximas de 2400 UF.
- Si pertenece a INDAP, mostrar categorización.
- No estar en Dicom
- Se evalúa informe financiero
- Evaluación financiera del grupo familiar
- Visita personalizada en terreno por Agrónomo

Características:

- Financia el 100% de capital de trabajo o inversión
- Sin cobro de timbres y estampillas
- Cuota anual o estacional

SIMULACION DE CRÉDITO AGRÍCOLA CON GARANTÍA FOGAPE	
Fecha	30-10-2014
Tasa Mensual/Anual (incluye Fogape)	2,38 / 28,56%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	30,26%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$2.000.000
Monto Bruto del Crédito	\$2.026.243
Interés	\$540.115
Plazo del Crédito	1 Año
Valor Cuota	\$2.566.358
Costo Total del Crédito	\$2.566.358
Costo Total del Crédito + Comisión	\$2.596.658
Fogape	
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$1.000
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$25.243

Tabla N°30: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado al plazo de 1 año, su uso será para la siembra de papas, por lo cual se sugiere un pago al término de la cosecha o anual por el total de la deuda. Oriencoop ofreció un crédito comercial con garantía Fogape a un pago y con una tasa de 2,38% mensual y un CAE final de 30,26%. Unos de los beneficios que se ofrece a diferencia de las mayorías de las instituciones es que el cliente no paga el impuesto de timbres y estampillas.

SIMULACION DE CRÉDITO AGRÍCOLA SIN GARANTÍA FOGAPE	
Fecha	30-10-2014
Tasa Mensual/Anual	2,83 / 33,96%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	35,74%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$2.000.000
Monto Bruto del Crédito	\$2.026.243
Interés	\$642.238
Plazo del Crédito	1 Año
Valor Cuota	\$2.668.481
Costo Total del Crédito	\$2.668.481
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$1.000
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$25.243

Tabla N°31: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado al plazo de 1 año, su uso será para la siembra de papas, por lo cual se sugiere un pago al término de la cosecha o anual por el total de la deuda. Oriencoop ofreció un crédito comercial a un pago y con una tasa de 2,83% mensual y un CAE final de 35,74%. Unos de los beneficios que se ofrece a diferencia de las mayorías de las instituciones es que el cliente no paga el impuesto de timbres y estampillas.

BANCO ESTADO

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de 1 año
- Se evalúa informe financiero
- Ser Microempresario, ya sea persona natural o jurídica
- Edad máxima de 74 años + 364 días, a la fecha de pago de la última cuota del crédito a solicitar.

- Visita personalizada en terreno por Agrónomo

Características:

- Se obtiene una tasa de interés fija durante el plazo total del Crédito.
- Cuota anual o estacional, dependiendo del ciclo productivo de la explotación agrícola.

SIMULACION DE CRÉDITO AGRÍCOLA	
Fecha	30-10-2014
Tasa Mensual/Anual	1,25 / 15%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	21,1%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$2.000.000
Monto Bruto del Crédito	\$2.123.782
Interés	\$341.575
Plazo del Crédito	1 Año
Valor Cuota	\$2.465.357
Costo Total del Crédito	\$2.465.357
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$700
Impto. DL3475 0,4	\$8.495
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$114.587

Tabla N°32: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado al plazo de 1 año, su uso será para la siembra de papas, por lo cual se sugiere un pago al término de la cosecha o anual por el total de la deuda. Banco Estado ofreció un crédito comercial a un pago y con una tasa de 1,25% mensual y un CAE final de 21.1%.

BANCO CRÉDITO E INVERSIONES (BCI)

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Ser propietario del terreno
- Ventas mínimas 2000 UF
- Funcionamiento mínimo de 3 años
- Flujo de efectivo positivo
- Visita personalizada en terreno por Agrónomo

Características:

- Se obtiene una tasa de interés fija durante el plazo total del Crédito.
- Cuota anual o estacional, dependiendo del ciclo productivo de la explotación agrícola.

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL	
Fecha	04-11-2014
Tasa Mensual/Anual	2,15 / 25,84%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	26,72%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$2.000.000
Monto Bruto del Crédito	\$2.015.000
Interés	\$527.899
Plazo del Crédito	1 Año
Valor Cuota	\$2.542.899
Costo Total del Crédito	\$2.542.899
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$0
Impto. DL3475 0,4	\$8.060
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$6.166

Tabla N°33: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado al plazo de 1 año, su uso será para la siembra de papas, por lo cual se sugiere un pago al término de la cosecha o anual por el total de la deuda. BCI ofreció un crédito comercial a un pago y con una tasa de 2,15% mensual y un CAE final de 26,72%.

ANALISIS DE FINANCIAMIENTOS

En el siguiente caso se presenta a una empresa la cual necesita financiamiento para la siembra de papas de \$2.000.000. Para dicho fin fuimos a cotizar a una Cooperativa y a dos bancos, los cuales nos dieron las simulaciones presentadas anteriormente.

Luego de analizar estas cuatro simulaciones, se puede apreciar que el Banco Estado es el más conveniente, puesto que al solicitar financiamiento se ofrece un crédito agrícola con un CAE de 21,1%, el cual tiene una tasa del 15% anual, esto se debe a que Banco Estado se ha preocupado del agricultor y le ofrece una amplia gama de financiamientos pensando en ellos. En segundo lugar se encuentra el Banco Crédito e Inversiones, se ofrece un crédito comercial se ofrece con un CAE de 26,72% y un interés 25,83% el cual no es tan conveniente, ya que BCI ofrece un crédito normal sin ser pensado al agricultor y cubrir sus necesidades. En tercer lugar se encuentra Oriencoop el cual ofrece un crédito agrícola con garantía estatal Fogape, esta garantía hace que la tasa sea menor porque disminuye el riesgo para la Cooperativa y también contando que la institución paga el impuesto de timbre y estampillas, a pesar de estos beneficios su CAE de 35,4% y su intereses 33,96%, los cuales son más altos que las otras instituciones analizadas. Sin embargo Oriencoop es la opción que tienen muchos agricultores informales debido a que los requisitos son menores a los que solicitan los bancos analizados.

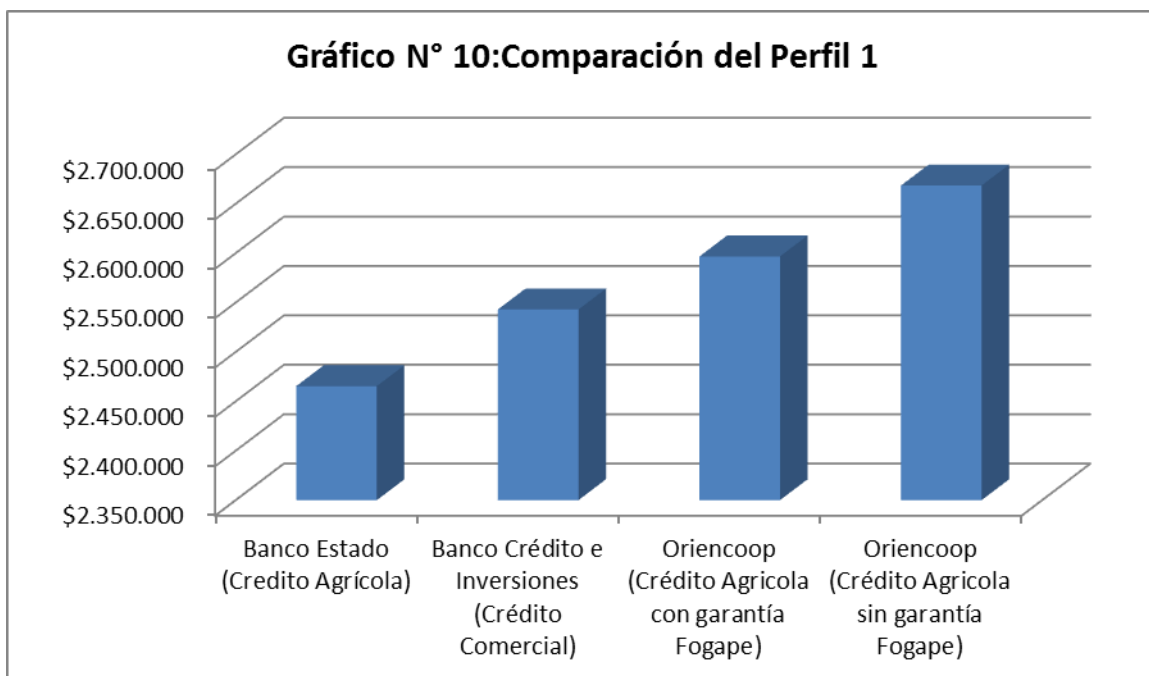


Gráfico N° 10 Fuente: Elaboración Propia

En el Gráfico N°10 se puede ver la diferencia de los costos totales de los cuatro créditos solicitados para la siembra de papas. Los costos totales en orden ascendente son: Banco Estado (Crédito agrícola) \$2.465.357, Banco Crédito e Inversiones (Crédito Comercial) \$2.542.899, Oriencoop (Crédito Agrícola con garantía Fogape) \$2.596.658, Oriencoop (Crédito Agrícola sin garantía Fogape) \$2.668.481.

También se puede apreciar que la diferencia que se presentó entre la opción más económica y la más cara fue de \$203.124, lo que representa un 8,2% de incremento entre las opciones.

4.1.2 CASO N°2

PERFIL DEL SOLICITANTE

Nivel de ventas: 5.000 UF

Endeudamiento: Alto, con ratio de 0,8

Giro o actividad económica: Almacenes medianos (Minimarket)

Formalidades de las PYMES: Persona Natural.

Plazo a endeudarse: Mediano Plazo, 2 años.

Motivo de solicitud de financiamiento: Inversión de maquinaria refrigerante, para vitrina de productos, la que tiene un valor de \$2.500.000 IVA incluido, por lo tanto necesita un préstamo por el valor total del bien.

BANCO SANTANDER

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de un año
- Últimos 12 IVA
- Último Balance
- Última declaración de Impuesto a la Renta
- Se evalúa informe financiero

Características:

- Puede optar hasta dos meses por año sin pago de cuota
- Cuota fija o variable

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL CON FOGAPE	
Fecha	04-11-2014
Tasa Mensual/Anual	1,74/ 20,88%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	25,41%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$2.500.000
Monto Bruto del Crédito	\$2.546.695
Interés	\$599.283
Plazo del Crédito	24 meses
Valor Cuota	\$131.083
Costo Total del Crédito	\$3.145.978
Costo Total del Crédito + Comisión	\$3.227.496
Fogape	
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$1.111
Impto. DL3475 0,4	\$10.085
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$35.499

Tabla N°34: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 24 meses, su uso será para la compra de máquinas refrigerantes. Banco Santander ofrece un crédito comercial con garantía estatal Fogape a una tasa de 20,88% y con un CAE final de 25,41%.

BANCO BBVA

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de un año
- Últimos 12 IVA
- Último Balance
- Última declaración de Impuesto a la Renta

- Se evalúa informe financiero

Características:

- Se pide una garantía real, en el caso de no tener se usa un garantía estatal
- La comisión de la garantía fogain se incluye dentro del monto bruto del crédito

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL FOGAIN	
Fecha	06-11-2014
Tasa Mensual/Anual	1,3/ 16,6%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	20,88%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$2.500.000
Monto Bruto del Crédito	\$2.589.163
Interés	\$447.749
Plazo del Crédito	24 meses
Valor Cuota	\$126.538
Costo Total del Crédito	\$3.036.912
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$2.000
Impto. DL3475 0,4	\$10.357
Comisión Fogain	\$59.174
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$17.632

Tabla N°35: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 24 meses, su uso será para la compra de máquinas refrigerantes. Banco BBVA ofrece un crédito comercial con garantía estatal Fogain a una tasa de 16,6% y con un CAE final de 20,88%.

BANCO DE CHILE

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Nivel de endeudamiento hasta 1
- Contar con patrimonio
- Último Balance
- Última declaración de Impuesto a la Renta

Características:

- El plazo máximo de estos créditos se ajustará al requerido por el proyecto, con tope de 10 años
- Tasa fija o variable

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL	
Fecha	07-11-2014
Tasa Mensual/Anual	1,7/ 20,4%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	24,05%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$2.500.000
Monto Bruto del Crédito	\$2.532.014
Interés	\$584872
Plazo del Crédito	24 meses
Valor Cuota	\$129.870
Costo Total del Crédito	\$3.116.886
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$2.000
Impto. DL3475 0,4	\$10.128
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$19.886

Tabla N°36: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 24 meses, su uso será para la compra de máquinas refrigerantes. Banco de Chile nos ofreció un crédito comercial a una tasa de 20,45 y con un CAE final de 24,05%

ANALISIS DE FINANCIAMIENTOS

En el siguiente caso se presenta a una empresa la cual necesita financiamiento para la compra de maquinarias refrigerantes por \$2.500.000. Para dicho fin fuimos a cotizar a tres bancos, los cuales nos dieron las simulaciones presentadas anteriormente.

Luego de analizar estas tres simulaciones, se puede apreciar que el Banco BBVA es el más conveniente, puesto que al solicitar financiamiento se ofrece un crédito comercial con garantía Fogain el cual presenta un CAE de 20,88%, a una tasa del 16,6% anual, esto se debe a que al ofrecernos esta garantía estatal hace que la pasa sea mejor debido a la directa relación que tiene con el riesgo para el Banco. En segundo lugar se encuentra el Banco de Chile, donde nos ofrecieron un crédito comercial, con una CAE final de 24,05% y un interés 20,4%. En tercer lugar se encuentra Banco Santander el cual ofrece un crédito comercial con un CAE de 25,41% y un interés de 20,88%. Santander ofrece el seguro de desgravamen más alto de las tres instituciones analizadas.

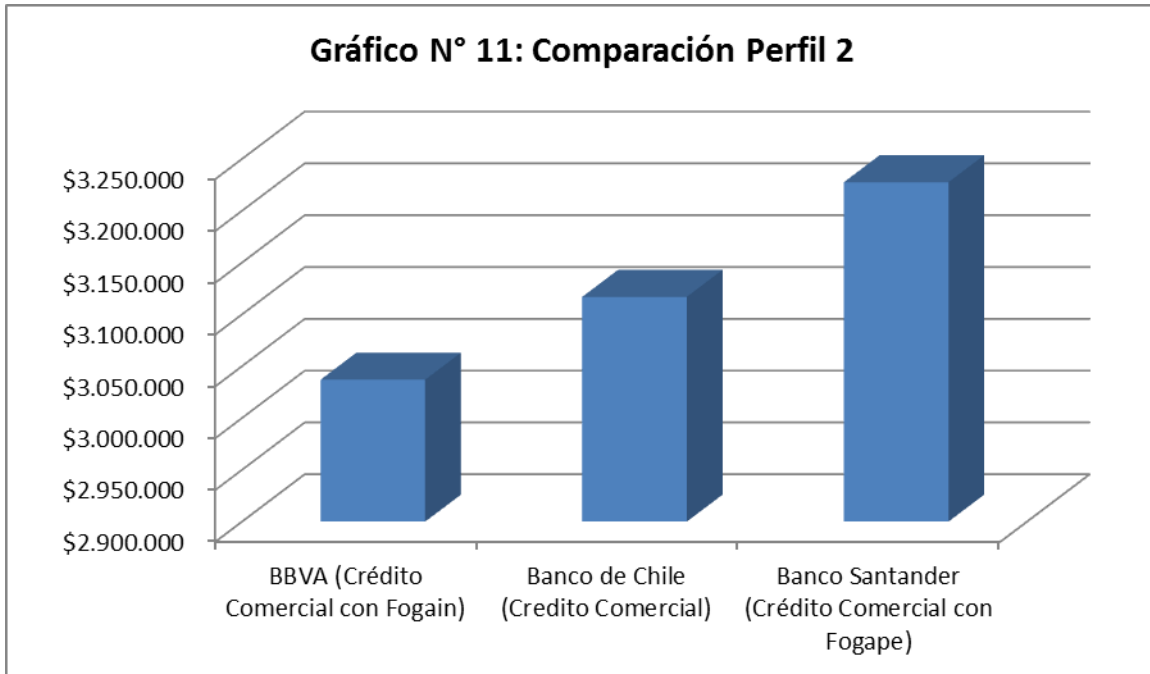


Gráfico N° 11 Fuente: Elaboración Propia

En el Gráfico N°11 se puede ver la diferencia de los costos totales de los cuatro créditos solicitados para la compra de maquinarias refrigerantes. Los costos totales en orden ascendente son: BBVA (Crédito Comercial con Fogain) \$3.036.912, Banco de Chile (Crédito Comercial) \$3.116.886, Banco Santander (Crédito Comercial con Fogape) \$3.227.496.

También se puede apreciar que la diferencia que se presentó entre la opción más económica y la más cara fue de \$190.584, lo que representa un 6,3% de incremento entre las opciones.

4.1.3 CASO N°3

PERFIL DEL SOLICITANTE

Nivel de ventas: 15.000 UF

Endeudamiento: Bajo, con ratio de 0,4

Giro o actividad económica: Preparación del terreno, excavaciones y movimientos de tierra.

Formalidades de las PYMES: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Plazo a endeudarse: Largo Plazo, 3 años

Motivo de solicitud de financiamiento: Inversión en un furgón nuevo Hyundai H1 new station wagon, para el transporte del personal, el cual tiene un valor de \$15.990.000 IVA incluido.

BANCO ESTADO

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de 2 año (formal o informal)
- Informes Comerciales favorables del Solicitante y socios
- Rut Empresa.
- Cédula de Identidad de los socios y representantes
- Última Declaración de Impuesto a la Renta de los socios.
- Original o fotocopia legalizada de la Escritura de Constitución de la Sociedad y publicación del Extracto en el Diario Oficial.
- Inscripción del Extracto de la Escritura Pública de Constitución de la Sociedad en el Registro de Comercio respectivo (Extracto Primitivo), con sus Anotaciones Marginales, y Certificado de Vigencia otorgado por el Conservador de Bienes Raíces.

Características:

- Tasa de interés fija
- Puede optar hasta dos meses por año sin pago de cuota

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL CON FOGAPE	
Fecha	30-10-2014
Tasa Mensual/Anual (incluye Fogape)	0,67 / 8,04%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	8,64%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$15.990.000
Monto Bruto del Crédito	\$16.055.452
Interés	\$2.067.518
Plazo del Crédito	36 meses
Valor Cuota	\$503.415
Costo Total del Crédito	\$18.122.940
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$700
Impto. DL3475 0,4	\$64.752
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$ 0

Tabla N°37: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 36 meses, su uso será para la compra de un furgón nuevo, el cual se le dará uso para el traslado del personal. Banco Estado nos ofreció un crédito comercial con garantía estatal Fogape a una tasa del 8,04 y con un CAE final de 8,64%

SIMULACION DE LEASING FINANCIERO	
Fecha	29-10-2014
Tasa Mensual/Anual	No Informa
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	No Informa
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto de Leasing sin IVA	\$13.436.975
Monto Leasing IVA incluido	\$15.990.000
Plazo del Crédito	36 meses
Valor Cuota	\$586.684
Costo Total del Crédito	\$21.120.634
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
En la renta indicada ha sido provisionado los gastos legales, de la celebración y de administración del contrato e inscripción del bien.	
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro	Asegurado bajo el ítem de vehículo liviano

Tabla N°38: Elaboración Propia

El leasing es solicitado a un plazo de 36 meses, su uso será para la compra de un furgón nuevo, el cual se le dará uso para el traslado del personal. Banco Estado nos ofreció un contrato de arriendo con rentas fijas mensuales de \$586.684 y con una opción de compra la cual equivale al valor de una renta de arrendamiento y vencerá treinta días después del vencimiento de la última renta.

BANCO ITAU

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Ventas anuales mayor a \$100.000.000
- Funcionamiento mínimo de 2 años
- Estado de situación de los socios
- Informes Comerciales favorables del Solicitante y socios
- Rut Empresa.

- Cédula de Identidad de los socios y representantes
- Última Declaración de Impuesto a la Renta de los socios.
- Original o fotocopia legalizada de la Escritura de Constitución de la Sociedad y publicación del Extracto en el Diario Oficial.
- Inscripción del Extracto de la Escritura Pública de Constitución de la Sociedad en el Registro de Comercio respectivo (Extracto Primitivo), con sus Anotaciones Marginales, y Certificado de Vigencia otorgado por el Conservador de Bienes Raíces.

Características:

- No cobra Seguro de Desgravamen
- Tasa fija o variable

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL	
Fecha	06-11-2014
Tasa Mensual/Anual	1,23/ 14,76%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	15,26%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$15.990.000
Monto Bruto del Crédito	\$16.055.120
Interés	\$3.973.901
Plazo del Crédito	36 meses
Valor Cuota	\$556.362
Costo Total del Crédito	\$20.029.021
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$900
Impto. DL3475 0,4	\$64.220
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$0

Tabla N°39: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 36 meses, su uso será para la compra de un furgón nuevo, el cual se le dará uso para el traslado del personal. Banco Itau nos ofreció un crédito comercial a una tasa del 14,76 y con un CAE final de 15,26%.

ANALISIS DE FINANCIAMIENTOS

En el siguiente caso se presenta a una empresa la cual necesita financiamiento para la compra de un furgón por \$15.990.000. Para dicho fin fuimos a cotizar a dos bancos, los cuales nos dieron las simulaciones presentadas anteriormente.

Luego de analizar estas tres simulaciones, se puede apreciar que el Banco Estado es el más conveniente, puesto que al solicitar financiamiento mediante crédito comercial con garantía FOGAPE el cual presenta un CAE de 8,64%, a una tasa del 8,04% % anual lo que genera una cuota mensual de \$503.415, esto se debe a que al ofrecernos esta garantía estatal hace que la tasa sea más conveniente debido a la directa relación que tiene con el riesgo para el Banco. En segundo lugar se encuentra el Banco Itau, donde nos ofrecieron un crédito comercial, con una CAE final de 15,26% y un interés 14,76% lo genera una cuota de \$556.362, la cual es más elevada que la del Banco Estado, porque no tiene ninguna garantía estatal, por lo tanto es más riesgoso para Banco Itau y ofrece una tasa más alta. En tercer lugar se encuentra Banco Estado el cual ofrece un contrato de arriendo con opción de compra, la cual tiene una renta mensual de \$586.684, lo que resulta ser más elevado en diferencia a las otras dos opciones, pero el Leasing tiene unas ventajas tributarias ya que por tratarse de un contrato de arriendo las cuotas pueden llevarse a gasto, disminuyendo de esta forma la base imponible, lo cual no se puede reflejar en esta comparación ya que se necesitan datos de una empresa real, pero al consultar por el mejor financiamiento a este tipo de inversión y empresa la mejor opción para los ejecutivos era utilizar un leasing por los beneficios tributarios antes descritos.

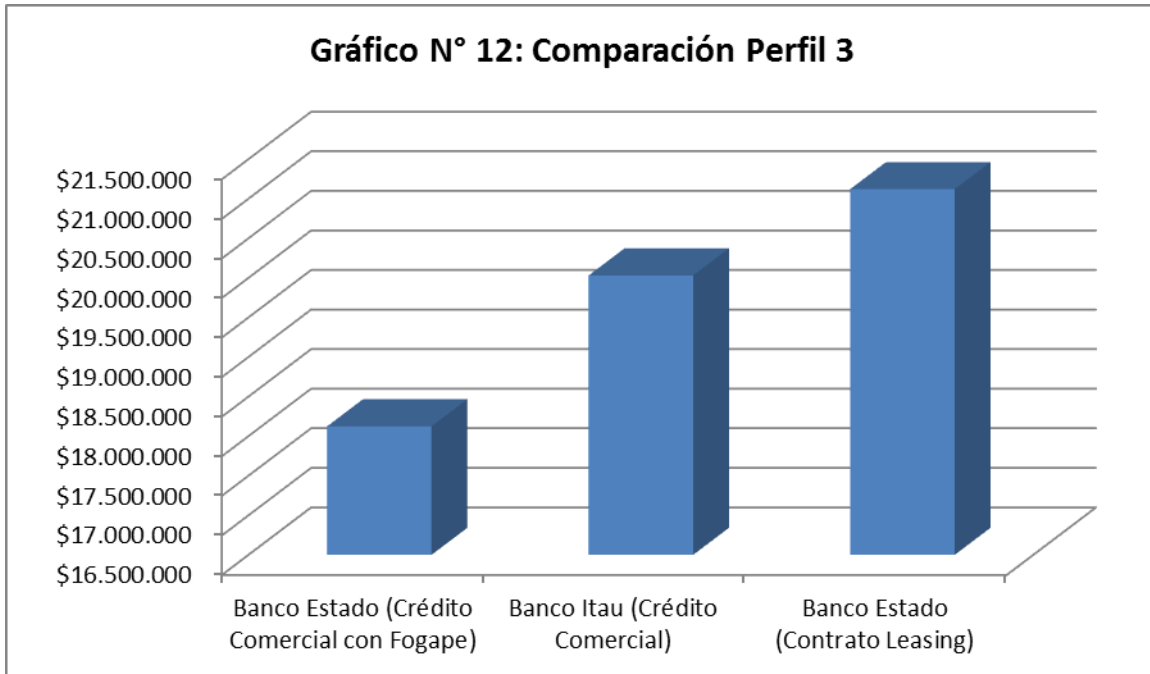


Gráfico N° 12: Elaboración Propia

En el Gráfico N°12 se puede ver la diferencia de los costos totales de los cuatro créditos solicitados para la compra de un furgón Hyundai H1 new Station Wagon. Los costos totales en orden ascendente son: Banco Estado (Crédito Comercial con Fogape) \$18.122.940, Banco Itau (Crédito Comercial) \$20.029.021, Banco Estado (Contrato Leasing) \$21.120.634.

También se puede apreciar que la diferencia que se presentó entre la opción más económica y la más cara fue de \$2.997.694, lo que representa un 16,5% de incremento entre las opciones.

4.1.4 CASO N°4

PERFIL DEL SOLICITANTE

Nivel de ventas: 25.000 UF

Endeudamiento: Alto, con ratio de 0.9

Giro o actividad económica: Fabricación de pan, productos de panadería y pastelería.

Formalidades de las PYMES: Persona Natural

Plazo a endeudarse: Mediano Plazo, 3 años.

Motivo de solicitud de financiamiento: Inversión en un furgón Chevrolet N300 Max, para repartos, el cual tiene un valor de \$6.000.000 IVA incluido. El Solicitante posee hasta \$1.200.000 los cuales puede dar de pie al momento de la compra.

COMERCIAL COPELEC

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- 6 últimos IVA
- Última Declaración de Impuesto a la Renta
- 1 año mínimo de funcionamiento
- No tener Dicom
- Tener buenos antecedentes comerciales
- Llevar toda la documentación legal de constitución de la empresa

Características:

- Se debe tener de pie el 20% (mínimo) del valor de vehículo
- Tiene cuota fija

SIMULACION DE CRÉDITO AUTOMOTRIZ	
Fecha	30-10-2014
Tasa Mensual/Anual	1,86/ 22,32%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	29,29%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Pie (20%)	\$1.200.000
Monto Líquido del Crédito	\$4.800.000
Monto Bruto del Crédito	\$5.360.597
Interés	\$1.981.747
Plazo del Crédito	36 meses
Valor Cuota	\$203.954
Costo Total del Crédito	\$7.342.344
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Operacionales	\$232.100
Impto. DL3475 0,4	\$20.209
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$114.408
Asistencia Viaje Seguro	\$86.240
Seguro Trimax	\$107.640

Tabla N°40: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 36 meses, su uso será para la compra de un furgón Chevrolet N300 Max para el traslado del pan. Copelec nos ofreció un crédito automotriz a una tasa del 22,32% y con un CAE final de 29,29%. Para solicitar este crédito es obligatorio tener mínimo el \$1.200.000, lo cual corresponde al 20% del valor del vehículo.

En el siguiente cuadro se muestra la diferencia en la cuota mensual a pagar con la contratación de seguros y sin ellos. Se puede apreciar que el valor de la cuota varia en \$8.658 mensuales y si lo sumamos por el total de los meses a pagar da un total de \$311.688.

Cuadro comparativo crédito automotriz Comercial Copelec

FINANCIAMIENTO	Con Productos Asociados	Sin Productos Asociados
Tasa	1,86%	1,86%
Saldo a financiar (\$)	4.800.000	4.800.000
Gastos operacionales (\$)	232.100	232.100
Impuesto al pagaré (\$)	20.209	20.209
Total a financiar (\$)	5.052.309	5.052.309
Cuota mensual (\$)	195.296	195.296
Seguro Desgravamen (\$)	3.178	0
Asistencia Viaje Seguro (\$)	2.490	0
Seguro Trimax (\$)	2.990	0
Cuota mensual a pagar (\$)	203.954	195.296

Tabla N°41: Elaboración Propia

BANCO SCOTIABANK

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- 2 año mínimo de funcionamiento
- 24 últimos IVA
- Últimas 2 Declaración de Impuesto a la Renta
- Últimos 2 Balances
- No tener Dicom
- Tener buenos antecedentes comerciales

Características:

- Es necesario usar una garantía
- Puede optar por hasta 3 meses de no pago
- Tiene cuota fija

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL CON FOGAPE	
Fecha	05-11-2014
Tasa Mensual/Anual	1,12 / 13,44%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	15,8%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$5.400.000
Monto Bruto del Crédito	\$5.500.381
Interés	\$1.232.583
Plazo del Crédito	36 meses
Valor Cuota	\$186.988
Costo Total del Crédito	\$6.732.964
Costo Total del Crédito + Comisión	\$6.879.701
Fogape	
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$1000
Impto. DL3475 0,4	\$22.046
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$77.335

Tabla N°42: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 36 meses, su uso será para la compra de un furgón Chevrolet N300 Max para el traslado del pan. Banco Scotiabank nos ofreció un crédito comercial con garantía estatal Fogape a una tasa del 13,44% y con un CAE final de 15,8%. Para clientes con este nivel de ventas la tasa se reduce ya que se asume que tiene mayor capacidad de pago y el riesgo para el Banco es menor.

BANCO CRÉDITO E INVERSIONES (BCI)

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de 3 años
- Última Declaración de Impuesto a la Renta
- Último Balance
- Flujo de efectivo positivo
- Tener buenos antecedentes comerciales

Características:

- Tiene cuota fija

SIMULACION DE CRÉDITO COMERCIAL	
Fecha	05-11-2014
Tasa Mensual/Anual	1,6517 / 19,8204 %
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	21,36%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$5.400.000
Monto Bruto del Crédito	\$5.516.000
Interés	\$1.874.851
Plazo del Crédito	36 meses
Valor Cuota	\$205.301
Costo Total del Crédito	\$7.390.851
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Notariales	\$0
Impto. DL3475 0,4	\$22.064
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$93.827

Tabla N°43: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 36 meses, su uso será para la compra de un furgón Chevrolet N300 Max para el traslado del pan. Banco Crédito e Inversiones nos ofreció un crédito comercial a una tasa del 19,82% y con un CAE final de 21,36%.

SIMULACION DE CRÉDITO AUTOMOTRIZ	
Fecha	10-11-2014
Tasa Mensual/Anual	1,35/ 16,2%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	19,82%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Monto Líquido del Crédito	\$5.400.000
Monto Bruto del Crédito	\$5.620.436
Interés	\$1.611.316
Plazo del Crédito	36 meses
Valor Cuota	\$200.882
Costo Total del Crédito	\$7.231.752
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Gastos Operacionales	\$73.000
Impto. DL3475 0,4	\$33.723
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$113.713

Tabla N°44: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 36 meses, su uso será para la compra de un furgón Chevrolet N300 Max para el traslado del pan. Banco Crédito e Inversiones también nos da la opción de optar por un crédito automotriz en el caso de tener \$600.000 que corresponde al 10% del valor del vehículo. Este crédito está a una tasa del 16,2% y con un CAE final de 19,82%.

ANALISIS DE FINANCIAMIENTOS

En caso N°4 presenta a una empresa la cual necesita financiamiento para la compra de un furgón Chevrolet N300 Max por \$6.000.000. Para dicho fin fuimos a cotizar a una automotora y dos bancos, los cuales nos dieron las simulaciones presentadas anteriormente.

Luego de analizar estas cuatro simulaciones, se puede apreciar que el Banco Scotiabank es el más conveniente, puesto que al solicitar financiamiento se ofrece un crédito comercial con garantía Fogape el cual presenta un CAE de 15,8%, a una tasa del 13,44% anual, esto se debe a que al ofrecernos esta garantía estatal hace que la tasa sea menor debido a la directa relación que tiene con el riesgo para el Banco. En segundo lugar se encuentra Banco Crédito e Inversiones, donde se nos ofreció un crédito automotriz, con un CAE final de 19,82% y un interés 16,2%. En tercer lugar también se encuentra el Banco Crédito e Inversiones con un crédito comercial con un CAE final de 21,36% y un interés de 19,82%. En cuarto y último lugar se encuentra Copelec ya que si bien su cuota es menor a la ofrecida por Banco Crédito e Inversiones, para acceder a su crédito automotriz es necesario poseer el 20% del valor del vehículo, es decir, debe tener \$600.000 adicionales a lo que piden las otras entidades, lo cual muchas veces no es factible para los empresarios. A la vez hace que el crédito solicitado sea de \$4.800.000 y no de \$5.400.000 como lo fue en las otras entidades y el valor de su cuota es muy similar al entregado por Banco Crédito e Inversiones. Finalmente cabe mencionar que el crédito simulado por Copelec da un CAE final de 29,29% a una tasa del 22,32% anual.

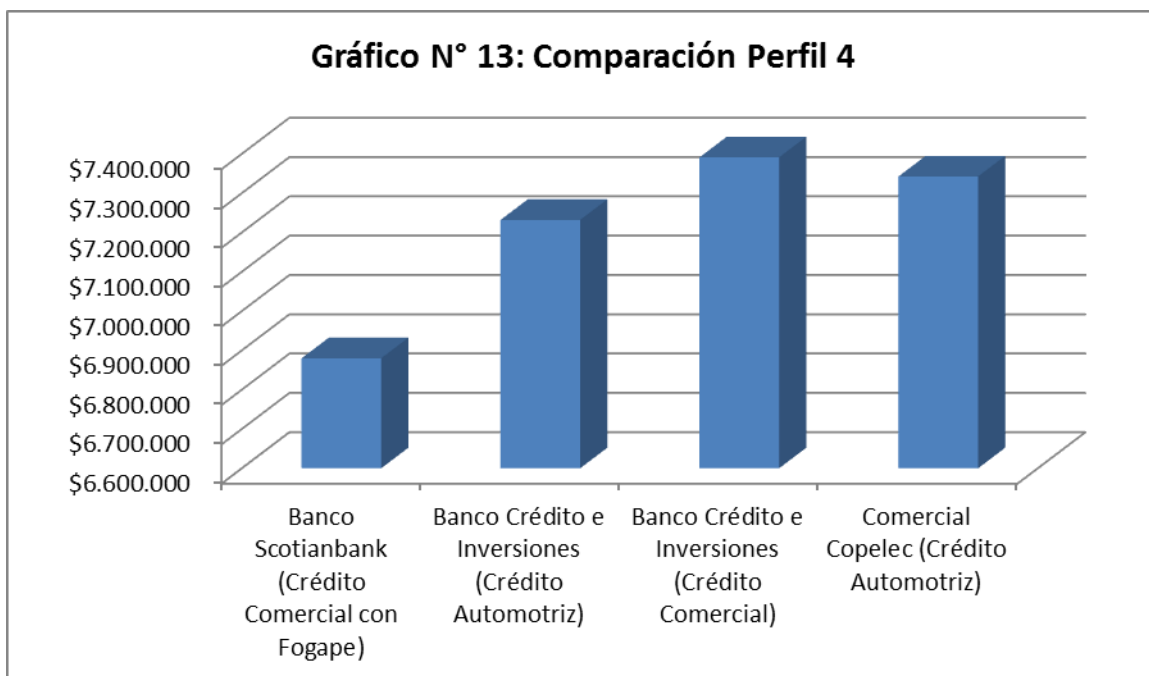


Gráfico N°13: Elaboración Propia

En el Gráfico N°13 se puede ver la diferencia de los costos totales de los cuatro créditos solicitados para la compra de un terreno. Los costos totales en orden ascendente son: Banco Scotiabank (Crédito Comercial con Fogape) \$6.879.701, Banco Crédito e Inversiones (Crédito Automotriz) \$7.231.752, Banco Crédito e Inversiones (Crédito Comercial) \$7.390.851 y Comercial Copelec (Crédito Automotriz) \$7.342.344.

También se puede apreciar que la diferencia que se presentó entre la opción más económica y la más cara fue de \$511.150, lo que representa un 7,4% de incremento entre las opciones.

En este caso particular, donde el valor de los créditos es distinto, debido que en las instituciones nos pedían diferentes porcentajes de pie, es importante hacer otro tipo de análisis para que estos créditos sean comparables. El análisis hecho es según su valor presente como se muestra en las siguientes tablas

Datos para determinar el Valor Presente de los Créditos

	COPELEC	SCOTIABANK	BCI	BCI
Tasas de intereses	22,32%	13,44%	19,82%	16,20%
Nombre instrumento	C. Automotriz	C. Comercial	C. Comercial	C. Automotriz
Monto Crédito	\$ 4.800.000	\$ 5.200.000	\$ 5.200.000	\$ 5.200.000
Plazo	36 meses	36 meses	36 meses	36 meses
Cuota	\$ 203.954	\$ 186.988	\$ 205.301	\$ 200.882
Valor vehículo	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Pie	\$ 1.200.000	\$ -	\$ -	\$ 600.000
Aporte empresario	\$ -	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ -

Tabla N°45: Elaboración Propia

Para que estos cuatro créditos sean comparables con la fórmula de Valor Presente, es necesario que sean con una misma tasa de interés, es por esto que sacamos una tasa de interés promedio anual de 17,95%.

Después de tener los datos, es posible desarrollar la siguiente fórmula de Valor Presente.

$$VP = \sum \frac{Fn}{(1 + i)^n}$$

Dónde:

Σ = Sumatoria

F= Flujos

n= Número de periodos

i= Interés

Valor Presente de los créditos

MES	COPELEC	SCOTIABANK	BCI	BCI
0	\$ 1.200.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
1	\$ 201.167	\$ 184.433	\$ 202.496	\$ 198.137
2	\$ 198.419	\$ 181.913	\$ 199.729	\$ 195.430
3	\$ 195.708	\$ 179.428	\$ 197.000	\$ 192.760
4	\$ 193.034	\$ 176.976	\$ 194.308	\$ 190.126
5	\$ 190.396	\$ 174.558	\$ 191.654	\$ 187.528
6	\$ 187.795	\$ 172.173	\$ 189.035	\$ 184.966
7	\$ 185.229	\$ 169.820	\$ 186.452	\$ 182.439
8	\$ 182.698	\$ 167.500	\$ 183.905	\$ 179.946
9	\$ 180.202	\$ 165.212	\$ 181.392	\$ 177.487
10	\$ 177.739	\$ 162.954	\$ 178.913	\$ 175.062
11	\$ 175.311	\$ 160.728	\$ 176.469	\$ 172.670
12	\$ 172.916	\$ 158.532	\$ 174.058	\$ 170.311
13	\$ 170.553	\$ 156.366	\$ 171.679	\$ 167.984
14	\$ 168.223	\$ 154.229	\$ 169.334	\$ 165.689
15	\$ 165.924	\$ 152.122	\$ 167.020	\$ 163.425
16	\$ 163.657	\$ 150.043	\$ 164.738	\$ 161.192
17	\$ 161.421	\$ 147.993	\$ 162.487	\$ 158.990
18	\$ 159.215	\$ 145.971	\$ 160.267	\$ 156.817
19	\$ 157.040	\$ 143.977	\$ 158.077	\$ 154.675
20	\$ 154.894	\$ 142.009	\$ 155.917	\$ 152.561
21	\$ 152.778	\$ 140.069	\$ 153.787	\$ 150.477
22	\$ 150.691	\$ 138.155	\$ 151.686	\$ 148.421
23	\$ 148.632	\$ 136.268	\$ 149.613	\$ 146.393
24	\$ 146.601	\$ 134.406	\$ 147.569	\$ 144.393
25	\$ 144.598	\$ 132.569	\$ 145.553	\$ 142.420
26	\$ 142.622	\$ 130.758	\$ 143.564	\$ 140.474
27	\$ 140.673	\$ 128.971	\$ 141.602	\$ 138.555
28	\$ 138.751	\$ 127.209	\$ 139.668	\$ 136.661
29	\$ 136.855	\$ 125.471	\$ 137.759	\$ 134.794
30	\$ 134.986	\$ 123.757	\$ 135.877	\$ 132.952
31	\$ 133.141	\$ 122.066	\$ 134.021	\$ 131.136
32	\$ 131.322	\$ 120.398	\$ 132.189	\$ 129.344
33	\$ 129.528	\$ 118.753	\$ 130.383	\$ 127.577
34	\$ 127.758	\$ 117.130	\$ 128.602	\$ 125.834
35	\$ 126.012	\$ 115.530	\$ 126.845	\$ 124.114
36	\$ 124.291	\$ 113.951	\$ 125.111	\$ 122.419
V. Presente	\$ 6.950.779	\$ 5.872.398	\$ 6.388.760	\$ 6.264.160

Tabla N°46: Elaboración Propia

Al realizar una valoración presente de los créditos simulados se pudo obtener la siguiente comparación: El crédito comercial de Scotiabank tiene un valor presente de \$ 5.872.398, con el aporte del empresario de \$600.000, siendo este el financiamiento más bajo y conveniente de los créditos simulados. En segundo lugar, tenemos el crédito Automotriz de BCI, el cual da un valor presente de \$6.264.160, con el pie del 10% (\$600.000) solicitado por el Banco. En tercer lugar y con muy poca diferencia con el anterior se encuentra el crédito Comercial de BCI por tener un valor presente de \$ 6.388.760, con un aporte del empresario de \$600.000. En cuarto y último lugar se encuentra el crédito automotriz de Comercial Copelec, el cual tiene un valor presente de \$6.950.779, con el pie solicitado mínimo de \$1.200.000. Este análisis nos arroja como resultado que Comercial Copelec ofrece el financiamiento más elevado dado pie requerido del 20% del valor del bien.

4.1.5 CASO N°5

PERFIL DEL SOLICITANTE

Nivel de ventas: 40.000 UF

Endeudamiento: Normal, con ratio de 0,6

Giro o actividad económica: Construcción de edificios completos o partes de edificios.

Formalidades de las PYMES: Persona Natural.

Plazo a endeudarse: Largo Plazo, 10 años.

Motivo de solicitud de financiamiento: Compra de un terreno a la periferia de la ciudad en el cual se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada la que será utilizada como oficinas, que tiene un valor de 20.53 UF. El posee 206 UF para dar como pie al crédito solicitado.

BANCO DE CHILE

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Nivel de endeudamiento hasta 1
- Último Balance
- Informes Comerciales favorables

Características:

- Tasados va a evaluar el terreno

SIMULACION DE CRÉDITO HIPOTECARIO	
Fecha	24-11-2014
Tasa Mensual/Anual	0,425 / 5,10%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	5,16%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Valor de la Propiedad	\$50.308.519 (2.053 UF)
Monto del Pie	\$5.048.005 (206 UF)
Monto Líquido del Crédito	\$45.260.513 (1.847 UF)
Monto Bruto del Crédito	\$46.499.087 (1.897,54 UF)
Interés	\$11.498.573 (469,24 UF)
Plazo del Crédito	120 meses
Valor Cuota	\$485.390 (19,8079 UF)
Costo Total del Crédito	\$57.997.660 (2.366,78 UF)
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Tasación	\$61.262 (2,50 UF)
Estudio de Títulos	\$85.767 (3,50 UF)
Borrador de Escritura	\$49.010 (2 UF)
Gastos Notariales	\$66.898 (2,73 UF)
Impto. DL3475	\$181.091 (7,39 UF)
Inscripción Conservador	\$235.247 (9,6 UF)
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$559.299 (22,824 UF)

Tabla N°47: Elaboración Propia

Este Crédito Hipotecario con Fines Generales es solicitado a un plazo de 120 meses, su uso será para la compra de un terreno a la periferia de la ciudad en el cual se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada la que será utilizada como oficinas. Banco Chile financia hasta el 90% de la inversión por lo cual, el empresario necesita colocar un pie de 206 UF; Es por eso que el financiamiento es de 1.847 UF. Este crédito está a una tasa del 5,10% con un CAE final de 5,16%.

BANCO BCI

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de 3 años
- Última Declaración de Impuesto a la Renta
- Último Balance
- Flujo de efectivo positivo
- Tener buenos antecedentes comerciales

Características:

- Financia hasta el 100% el valor de la propiedad

SIMULACION DE CRÉDITO HIPOTECARIO	
Fecha	24-11-2014
Tasa Mensual/Anual	0,33/ 3,95 %
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	4,017%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Valor de la Propiedad	\$50.308.519 (2.053 UF)
Monto del Pie	\$5.048.005,28 (206 UF)
Monto Líquido del Crédito	\$45.260.513 (1.847 UF)
Monto Bruto del Crédito	\$46.474.500 (1.896,54 UF)
Interés	\$9.142.260 (373,08 UF)
Plazo del Crédito	120 meses
Valor Cuota	\$463.473 (18,91 UF)
Costo Total del Crédito	\$55.616.760 (2.269,62 UF)
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Tasación	\$58.000 (2,37 UF)
Estudio de Títulos	\$87.000 (3,55 UF)
Borrador de Escritura	\$64.000 (2,61 UF)
Gastos Notariales	\$64.000 (2,61 UF)
Impto. DL3475	\$181.042 (7,39 UF)
Inscripción Conservador	\$201.234 (8,21 UF)
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$558.711 (22,8 UF)

Tabla N°48: Elaboración Propia

Este Crédito Hipotecario con Fines Generales es solicitado a un plazo de 120 meses, su uso será para la compra de un terreno a la periferia de la ciudad en el cual se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada la que será utilizada como oficinas de la empresa. Banco Crédito e inversiones financia hasta el 100% del valor de la propiedad, pero el cliente posee 206 UF para dar de pie, así que se pide el crédito por el valor restante que son 1.847 UF. Este crédito está a una tasa del 3,95% con un CAE final de 4,017%.

BANCO SANTANDER

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de un año
- Últimos 12 IVA
- Último Balance
- Última declaración de Impuesto a la Renta
- Se evalúa informe financiero

Características:

- Pie de 10% mínimo

SIMULACION DE CRÉDITO HIPOTECARIO	
Fecha	08-11-2014
Tasa Mensual/Anual	0,28% / 3,38 %
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	4,12%
PRODUCTO PRINCIPAL	
Valor de la Propiedad	\$50.308.765 (2.053 UF)
Monto del Pie	\$5.048.030 (206 UF)
Monto Líquido del Crédito	\$45.260.735 (1.847 UF)
Monto Bruto del Crédito	\$46.559.023 (1.900 UF)
Interés	\$8.743.688 (356,8 UF)
Plazo del Crédito	120 meses
Valor Cuota	\$460.857 (18,8067 UF)
Costo Total del Crédito	\$55.302.711 (2.256,8 UF)
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Tasación	\$55.136 (2,25 UF)
Estudio de Títulos	\$85.768 (3,5 UF)
Borrador de Escritura	\$67.389 (2,75 UF)
Gastos Notariales	\$72.535 (2,96 UF)
Impto. DL3475	\$181.042 (7,39 UF)
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$836.418 (34,13256 UF)

Tabla N°49: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 120 meses, su uso será para la compra de un terreno a la periferia de la ciudad en el cual se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada la que será utilizada como oficinas. Banco Santander financia hasta el 90% del valor de la propiedad, por lo cual para solicitar este crédito es necesario contar con el 10% restante que son alrededor de 206 UF. Este crédito está a una tasa del 3,38% con un CAE final de 4,12%.

BANCO BBVA

Los requisitos básicos señalados por el ejecutivo fueron:

- Funcionamiento mínimo de un año
- Últimos 12 IVA
- Último Balance
- Última declaración de Impuesto a la Renta
- Se evalúa informe financiero

Características:

- Pie de 10% mínimo

SIMULACION DE CRÉDITO HIPOTECARIO	
Fecha	24-11-2014
Tasa Mensual/Anual	0,33% / 4%
Sucursal Emisión	Chillán
CAE	4,15% %
PRODUCTO PRINCIPAL	
Valor de la Propiedad	\$50.308.416 (2.053 UF)
Monto del Pie	\$5.047.995 (206 UF)
Monto Líquido del Crédito	\$45.260.421 (1.847 UF)
Monto Bruto del Crédito	\$46.351.622 (1.892 UF)
Interés	\$9.029.294 (368,4 UF)
Plazo del Crédito	120 meses
Valor Cuota	\$461671 (18,84 UF)
Costo Total del Crédito	\$55.380.916 (2.260 UF)
GASTOS PROPIOS DEL CRÉDITO	
Tasación	\$61.262 (2,5 UF)
Estudio de Títulos	\$79.641 (3,25 UF)
Borrador de Escritura	\$79.641 (3,25 UF)
Gastos Notariales	\$55.136 (2,25 UF)
Imppto. DL3475	\$180.846 (7,38 UF)
Inscripción Conservador	\$252.400 (10,3 UF)
GASTOS O CARGOS POR SERVICIOS VOLUNTARIAMENTE CONTRATADOS	
Seguro Desgravamen	\$382.275 (15,6UF)

Tabla N°50: Elaboración Propia

Este crédito es solicitado a un plazo de 120 meses, su uso será para la compra de un terreno a la periferia de la ciudad en el cual se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada la que será utilizada como oficinas. Banco BBVA financia hasta el 90% del valor de la propiedad, por lo cual para solicitar este crédito es necesario contar con el 10% restante que son alrededor de 206 UF. Este crédito está a una tasa del 4% con un CAE final de 4,15%.

ANÁLISIS DE LOS FINANCIAMIENTOS

En el siguiente caso se presenta a una empresa la cual necesita financiamiento para la compra de un terreno a la periferia de la ciudad en el cual se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada para ser utilizada como oficina. Para dicho fin fuimos a cotizar a tres bancos, los cuales nos dieron las simulaciones presentadas anteriormente. El terreno tiene un valor de 2.053 UF y empresario posee 206 UF para dar de pie a la institución que le otorgue el crédito hipotecario.

Luego de analizar estas cuatro simulaciones, se puede apreciar que el Banco Santander es el más conveniente, puesto que nos ofrece un Crédito Hipotecario con Fines Generales, el cual da una tasa del 3,38% anual y un CAE final de 4,12%, esto se debe a que las ventas de la empresa son altas y la tasa ofrecida es menor debido a que el riesgo adquirido por el Banco es menor. La segunda opción es la ofrecida por BBVA, ya que el crédito hipotecario para fines generales nos arrojó una tasa del 4% y un CAE final del 4,15%. La tercera opción más conveniente es la ofrecida por Banco Crédito e Inversiones, el cual ofrece un crédito hipotecario con fines generales a una tasa de 3,95% anual y con un CAE final del 4,01%. La cuarta y última opción es el crédito hipotecario con fines generales ofrecida por el Banco de Chile, el cual nos da una tasa de 5,10% anual y un CAE final del 5,16%.

Es importante señalar que estas opciones solo se pueden tomar si el empresario cuenta con un dinero necesario para pagar el pie mínimo del 10% exigido por los Bancos, a

excepción del Banco Crédito e Inversiones que financia hasta el 100% del valor de la propiedad.

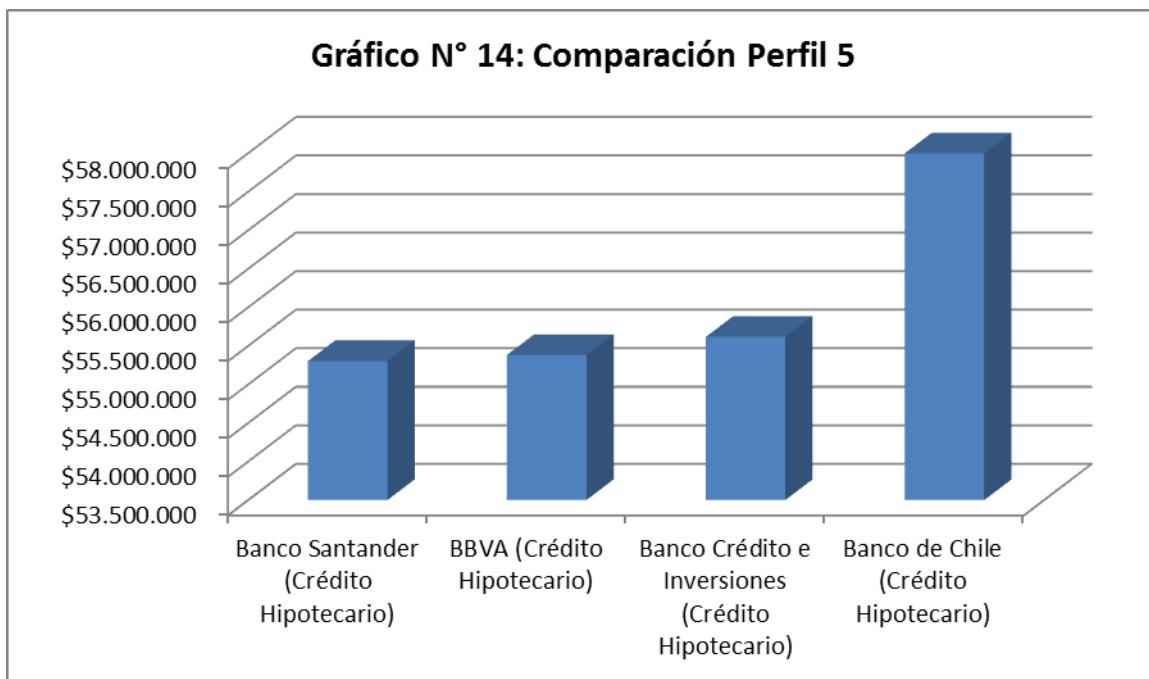


Gráfico N° 14: Elaboración Propia

En el Gráfico N°14 se puede ver la diferencia de los costos totales de los cuatro créditos solicitados para la compra de un terreno a la periferia de la ciudad en el cual se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada. Los costos totales en orden ascendente son: Banco Santander (Crédito Hipotecario) \$55.302.711, BBVA (Crédito Hipotecario) \$55.380.916, Banco Crédito e Inversiones (Crédito Hipotecario) \$55.616.760 y Banco de Chile (Crédito Hipotecario) \$57.997.660.

También se puede apreciar que la diferencia que se presentó entre la opción más económica y la más cara fue de \$2.694.949, lo que representa un 4,87% de incremento entre las opciones.

CONCLUSIONES

A lo largo de este estudio se puede apreciar que las MIPYMES comparten una condición, la cual es que el costo de poner en marcha la planta o negocio no debe ser muy elevado. También se ve el aumento en el número de las MIPYMES en Chile y también en su volumen de ventas, lo cual es de suma importancia para el empleo, la economía y el crecimiento nacional.

Estas empresas debido a su naturaleza necesitan constantemente financiamiento para proyectos de inversión, capital de trabajo y reestructuración de pasivos. Debido a esto se ha podido evidenciar que el acceso de las MIPYME al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos financiamientos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso.

Se muestran cuatro herramientas de financiamiento presentes en el mercado, los cuales son: créditos, factoring, leasing y programas de garantía estatal. Los Créditos en las microempresas han aumentado en un 70% u 80% y las pequeñas empresas han doblado la cantidad en relación a ocho años atrás, sin embargo la mayoría de los empresarios no solicita crédito bancario debido a que no lo necesita o cree que no cumplir con los requisitos pedidos por los bancos. Un punto importante a mencionar en los créditos es su elevada tasa de interés en relación a la tasa cobrada a las grandes empresas, puesto que las instituciones financieras al prestar dinero a las MIPYMES corren un riesgo mayor y eso se ve reflejado en la tasa de interés cobrada, lo cual encarece el costo del crédito. En cuanto a la morosidad de las MIPYMES se puede concluir que están algo elevadas, esto se debe a al inadecuado plazo que los bancos ofrecen para cada tipo de crédito y su elevada tasa de interés, lo que para algunas empresas se les hace imposible de pagar las cuotas pactadas y por lo tanto quedan registradas como clientes morosos, algo muy desfavorable ya que en todas las instituciones investigadas se nos dijo que un requisito básico para otorgar un crédito es el anterior comportamiento financiero del cliente. Por lo tanto una posible solución para mejorar la morosidad sería ofrecer el financiamiento a una tasa menor y con

un plazo adecuado, ya que les permitiría distribuir de mejor manera los ingresos que obtienen.

El Factoring sigue aumentando día a día su participación por su gran versatilidad y posibilidad de convertir cuentas por cobrar en dinero instantáneo. Su principal uso es para capital de trabajo, ya que solicitada a no más de 120 días (corto plazo). Una desventaja del Factoring es que cuando la empresa deudora se demora en pagar más del plazo pactado, se le cobra un interés correspondiente a la tasa máxima convencional, por lo cual se encarece enormemente. En cambio su mayor fortaleza es que reduce los tiempos de cobro y riesgo de no pago de las cuentas por cobrar.

El Leasing, al igual que el Factoring han aumentado su participación en el mercado Chileno, a pesar de que tiene un mayor costo que el crédito, se contrapesa con los beneficios tributarios que se obtienen al realizar esta operación. Asimismo es posible ver que el principal uso que se le ha dado tienen que ver con bienes raíces y en segundo lugar con el transporte. Su mayor fortaleza es que permite acceder al financiamiento de hasta un 100% del valor del bien y a una amplia gama de productos.

Los programas de garantía estatal que se dividen en tres: Garantías Corfo, Fogape e Sociedad de Garantía Recíproca. Las cuales tienen distintos programas de garantías para obtener financiamiento, los que garantizan un porcentaje de las operaciones de las MIPYMES para que así puedan tener mayor acceso al financiamiento y a menores tasas, mejorando su nivel de negociación con las instituciones financieras.

Por otro lado, en cuanto a las instituciones que otorga financiamiento están los Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito. En cuanto a los primeros mencionados se puede apreciar tiene un gran enfoque en las MIPYES y empresas, además poseen requisitos e instrumentos similares, pero se diferencian en las tasas de interés ofrecidas. En cambio las Cooperativas de Ahorro y Crédito no poseen una amplia gama de financiamientos para MIPYMES, esto se debe a que estas están enfocadas principalmente en las personas.

En relación a los casos simulados con los distintos perfiles podemos concluir que en el mercado hay distintas formas y manera de financiarse, pero en algunas es más complejo acceder que en otras.

Comentando el caso número 1 el cual es un agricultor, su mejor opción es el Banco Estado, ya que este banco tiene financiamientos pensados exclusivamente para los agricultores, tales como los crédito agrícola de temporada y créditos para compra de predios agrícolas y ganadero, en los cuales se puede aprovechar las garantías estatales para obtener mejores tasas de interés. La parte negativa de estos financiamientos son los requisitos exigidos, ya los agricultores generalmente no llevan sus rentas por la totalidad y debido a esto no pueden comprobar lo que perciben en realidad o también en muchos casos son agricultores informales sin ninguna información de sus rentas, por lo tanto estos agricultores tiene que financiarse con otras instituciones financieras tal como ocurre con Oriencoop, la cual no pide requisitos tan exigentes, pues financia a agricultores formales e informales. Sin embargo, los créditos se obtienen a tasas muy altas en comparación a los otros créditos simulados.

Como se pudo apreciar en el caso número 2, la cual es un personal natural que realiza ventas menores en un minimarket y quiere invertir en maquinarias refrigerantes, para vitrina de productos. El banco que nos dio el financiamiento más conveniente fue el BBVA, quien nos ofreció un crédito comercial con una garantía corfo Fogain, la cual cubre el 60% del crédito, lo que genera que las tasas bajen y sea más convenientes, debido a que la empresa solicitante del crédito queda automáticamente con un perfil riesgoso menor. Es por esto que para este tipo de inversiones que son a mediano plazo la manera de obtener mejor financiamiento es hacerlo a través de las garantías estatales, ya que en el caso que sea un cliente nuevo en el banco tendría tasas más elevadas, todo lo contrario que si fuera un clientes antiguo, puesto que le ofrecen tasas igual de bajan y sin las garantías.

El Caso número 3 es una empresa EIRL que realiza preparación de terrenos, excavaciones y movimientos de tierra. Esta quiere invertir en un furgón nuevo para el transporte del personal, el banco que nos dio el financiamiento menos costoso fue Banco Estado quien nos ofreció un crédito comercial con una garantía estatal Fogape la cual cubre el 50% del crédito lo que genera que la tasa baje y sea más conveniente. No obstante, los

ejecutivos nos recomendaron que para este tipo de inversión sea más conveniente un contrato de leasing. Esta conveniencia quizás no se refleja en la renta mensual, ya que al comparar el leasing que simulamos en el Banco Estado con los créditos comerciales resulta ser más elevada la cuota del leasing, pero la ventaja son los usos tributarios que se le puede dar a este tipo de instrumentos. Es por eso que un empresario debe tomar la decisión de pagar una cuota mensual más baja, con la cual no podrá realizar ningún beneficio extra o como segunda opción, podrá tomar el leasing, el cual tiene una renta mensual más alta pero tendrá beneficios extras especialmente tributarios.

El caso número 4, es una persona natural que se dedica a la elaboración de pan. Este empresario quiere invertir en un furgón para repartos, como conclusión de esto, el banco que nos dio el financiamiento menos costoso fue Banco Scotiabank, quien nos ofreció un crédito comercial con una garantía estatal Fogape la cual cubre el 50% del crédito, lo que genera que la tasa baje y sea más conveniente como también se ha reflejado en los casos anteriores. También se analiza en este caso los créditos automotrices los cuales tienen un costo más alto que los créditos con garantía incluida, pero a su vez pueden ser más bajos que los créditos comerciales sin garantía. El problema de este tipo de financiamiento que no financia el 100% del bien ya que se debe dar un pie inicial del porcentaje pactado por cada institución. No obstante, dentro de estos créditos se agregan los gastos operaciones tales como la inscripción del vehículo.

Por último, el caso número 5, es una empresa constructora que quiere invertir comprando un terreno a la periferia de la ciudad, donde se construirá un galpón y se instalara una casa prefabricada la que será utilizada como oficina. Para este caso se analizaron créditos hipotecarios con fines generales los cuales son recomendados para este tipo de inversiones, en cambio los créditos comerciales no se utilizan debido que para los bancos son muy riesgos, y si se llegaran a utilizar, estos tendrían una tasa muy elevada. Es por eso que en las diferentes simulaciones que se realizaron podemos ver que las tasas son muy altas. El banco que nos dio el financiamiento más conveniente fue el Santander, quienes nos ofrecieron un crédito Hipotecario que cubre el 90% de la inversión.

Finalmente podemos concluir que existen variados tipos de financiamientos e instituciones que los ofrecen, el precio de estos está dado por la tasa de interés informada.

Sin embargo, esta no es suficiente para elegir una opción de financiamiento, pues no refleja adecuadamente el costo que tienen que asumir los empresarios al adquirirlo. Los factores que ayudan a contar con una información más representativa son el CAE y el costo total del crédito.

Lo recomendado para las MIPYMES al momento de financiarse es hacer una buena cotización en las diferentes instituciones, logrando así probar los diferentes instrumentos tales como los créditos comerciales con o sin garantías, créditos hipotecarios, crédito automotriz o leasing, y así poder elegir la que se ajuste mejor al tipo de inversión que desea realizar.

Además, como sugerencia es importante mencionar que exista un mayor énfasis en los programas de educación que van en ayuda de los pequeños empresarios, para que ellos conozcan más opciones para financiarse, sepan sus requisitos, ventajas, desventajas, etc.

REFERENCIAS

- Arancibia, M., & Villa, M. (2013). M. Arancibia, M. Villa (2013) "Estudio de mercado sobre Fuentes de financiamiento existentes en Chile para las PYMES. Los Angeles, Chile: Universidad del Bío-Bío.
- ASOCIACIÓN CHILENA DE FACTORING. (2014). "*Atributos*" Recuperado el 22 de Septiembre de 2014, de <http://www.achef.cl/>
- ASOCIACIÓN CHILENA DE FACTORING. (2014). "*Estadísticas*". Recuperado el 22 de Septiembre de 2014, de <http://www.achef.cl/>
- ASOCIACIÓN CHILENA DE LEASING. (2014). "*Estadísticas*". Recuperado el 24 de Septiembre de 2014, de <http://www.achel.cl/site/index.php/servicios/estadisticas.html>
- ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE CHILE. (2012). Innovacion. Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de <http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2012/10/Manual-de-financiamiento.pdf>
- ASOCIACIÓN DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA. (2014). "*Como Opera*". Recuperado el 2 de Octubre de 2014, de <http://www.asigar.cl/beneficios/comoOpera.html>
- BANCO CRÉDITO E INVERSIONES. (2014). "*Financiamiento*". BCI. Recuperado el 15 de Octubre de 2014, de http://www.bci.cl/empresas/financiamiento/corfocreditodeinversion_act.html
- Bascur, P., & Salas, A. (2011). ANALISIS DE LOS COSTOS DE FACTORING COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES. Concepcion, Chile: Universidad del Bío-Bío.
- Cabrera, A., Cuadra, S., Galetovic, A., & Sanhueza, R. (2002). "Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas". Recuperado el 29 julio de 2014, de <http://www2.udec.cl/enech2002/paper27.pdf>

- CORFO. (2014). *"Sobre Corfo"*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2014, de <http://www.corfo.cl/sobre-corfo>
- CORFO. (2014). *"Estudio sobre los programas de Credito con Garantía Estatal"*. Santiago.
- Departamento de estudio, S. d. (s.f.). SII. *"Estadísticas de empresas por tamaño según ventas"*. Recuperado el 10 de Junio de 2014, de http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/pymes.htm
- Departamento de Estudios, S. d. (2013). SII. *"Estadísticas de empresas por tamaño"*. Recuperado el 15 de Junio de 2014, de http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm
- Diaz, A., & Aguilera, V. (2009). *"Tipos de Interes"*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas. México.
- DIVISIÓN DE ESTUDIOS MINISTERIO DE ECONOMÍA. (2014). *"Acceso a Financiamiento en los Emprendimientos"*. Santiago.
- E-conomic*. (s.f.). Recuperado el 25 de Agosto de 2014, de <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-amortizacion>
- FOSIS. (2014). *"Quienes somos"*. Recuperado el 27 de Septiembre 2014, de de <http://www.fosis.cl/index.php/quienes-somos>
- Glosario Banco Central de Argentina. (2014). Recuperado el 5 de Octubre 2014, de <http://www.clientebancario.gov.ar/default.asp>
- Glosario Banco Central de Perú. (2014). Recuperado el 15 de Junio de 2014, de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario.html>
- Glosario Sernac Financiero. (2014). Recuperado el 15 de Junio de 2014, de www.sernacfinanciero.cl/diccionario-del-deudor/
- INDAP. (2014). *"Que es Indap"*. Recuperado el 5 de Octubre de 2014, de <http://indap.gob.cl/que-es-indap>

- MINISTERIO DE ECONOMÍA FOMENTO Y TURISMO . (2014). "*Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme*". Recuperado el 15 de Agosto de 2014, de <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/04/Boletin-Revision-Clasificacion-Estatuto-Pyme.pdf>
- Molina, C. (2008). Córdoba: "*El Aval*". Revista La Ley. Recuperado el 18 de Octubre de 2014, de http://works.bepress.com/carlos_molina_sandoval/4
- Roldán, A. (2008). Palabra viva. Recuperado el 20 de Octubre de 2014, de <http://palabraviva.com.es/contenido/estudios/como%20hacer%20una%20monografia.pdf>
- SENCE. (2014). "*Misión*". Recuperado el 2 de Octubre de 2014, de http://www.sence.cl/sence/?page_id=262
- Sepúlveda, C. (2000). Diccionario de Términos Económicos. En C. Sepúlveda. Santiago: Universitaria.
- SERCOTEC. (2014). "*Quiénes Somos*". Recuperado el 11 de Octubre de 2014, de <http://www.sercotec.cl/Qui%C3%A9nesSomos.aspx#/0>
- SERNAC. (2011). "*Seguro de desgravamen asociado a créditos de consumo*". Recuperado el 12 de Octubre de 2014, de <http://www.sernac.cl/wp-content/uploads/2011/07/Boletin-Seguro-de-Desgravamen-pagando-doble-por-credito-de-consumo.pdf>
- SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. (2014). "*Empresas por tamaño*". Recuperado el 5 de Septiembre de 2014, de http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/pymes.htm
- SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. (2014). "*Estadísticas de empresas por rubro económico*". Recuperado el 10 de Septiembre de 2014, de http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_rubro.htm

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. (2014). "*Impuesto de timbres y estampillas*".

Recuperado el 1 de Octubre de 2014, de

http://www.sii.cl/portales/inversionistas/imp_chile/impuesto_timbres.htm

Servicios de Impuestos Internos. (2014). "*Leasing*". Recuperado el 20 de Octubre de 2014,

de http://www.sii.cl/portales/mipyme/modulo_fomento/leasing_pyme.htm

Zannini, N. (2009). "*Financiamiento de empresas en Argentina: ON+ PYMES*". Argentina. .

Recuperado el 8 de Octubre de 2014, de

<http://www.ucema.edu.ar/posgradodownload/tesinas2008/>

[maf_zannini.pdf](#)