



**UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA  
FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA**

**“NECESIDADES FINANCIERAS PYMES: COMO ACERCARNOS Y ABORDAR  
SUS REQUERIMIENTOS COMO BANCO BBVA SUCURSAL TEMUCO”**

**DAVID ROBERTO VERGARA PALMA  
-2011-**



**UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA  
FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA**

**“NECESIDADES FINANCIERAS PYMES: CÓMO ACERCARNOS Y ABORDAR  
SUS REQUERIMIENTOS COMO BANCO BBVA SUCURSAL TEMUCO”**

---

**TRABAJO DE PRACTICA CONTROLADA PARA  
OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

---

**PROFESOR GUÍA: SRA. LILIANA OBERG FIGUEROA**

**DAVID ROBERTO VERGARA PALMA**

**-2011-**

## INDICE DE CONTENIDOS

INDICE DE CONTENIDOS

INDICE DE TABLAS

RESUMEN

CAPITULO 1.- INTRODUCCION	2
CAPITULO 2.- METODOLOGÍA	5
2.1    Investigación	5
2.2    Identificación de la Organización	5
2.3    Encuesta	6
2.4    Investigación de Mercado Bancario	6
CAPITULO 3.-PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
3.1    Objetivos	8
3.1.1    Objetivos General	8
3.1.2    Objetivos Específicos	9
CAPITULO 4.-ANTECEDENTES GENERALES	11
4.1    Descripción de la Empresa	11
4.1.1    Reseña Histórica	11
4.1.2    Organización	11
4.1.3    Sucursal	12
4.2    Descripción de Labores	14
4.2.1    Pasantía Banca Personas	15
4.2.1.1    Actividades Comerciales	15
4.2.1.2    Actividades Operativas	16
4.2.2    Pasantía Área Pymes	17
4.3    Fundamentos Teóricos	18
4.3.1    Situación Actual	20
4.4    Definición Pyme	23
CAPITULO 5.-DESARROLLO	23
5.1    Investigación de Mercado, La Competencia	23
5.2    Oferta BBVA	25
5.2.1    Productos BBVA	25
5.2.1.1    Cuenta Corriente, Línea de Crédito y Tarjeta de Crédito	25
5.2.1.2    Margen Multi-Producto	25
5.2.1.3    Leasing	26
5.2.1.4    Factoring	26
5.2.1.5    Comercio Exterior	26
5.2.1.6    Carta de Crédito	26
5.2.1.7    Servicio Cash Management	26

5.2.1.8	Boleta de Garantía	27
5.3	Encuesta de Evaluación de las Necesidades Pyme	27
CAPITULO 6.-CONCLUSIONES		30
6	Conclusiones	30
BIBLIOGRAFÍA		35

## INDICE DE TABLAS

TABLA		DESCRIPCIÓN.	Pagina
Tabla	1	Foco del Negocio	12
Tabla	2	Ventas anuales para la clasificación de empresa	21
Tabla	3	Oferta de Mercado	23

# RESUMEN

## **RESUMEN**

El presente informe narra el estudio realizado por un estudiante de Ingeniera Comercial de la Universidad de La Frontera, frente al cuestionamiento de las necesidades de las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Temuco, dicho estudio fue realizado en el Centro de Práctica, la Sucursal Temuco del Banco BBVA. El estudio se centró, a petición del Mandante de Práctica y Jefe de la Sucursal, en tres sectores, que bajo su parecer, son predominantes en la región: la agricultura, la construcción y los servicios.

Allí no sólo se conocieron las necesidades de los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Temuco, sino que también, se estudió las ofertas de mercado de todas las instituciones financieras acogidas a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras presentes en la ciudad de Temuco.

Los antecedentes estudiados fueron tomados como base para la obtención de conclusiones, las cuales serán aportadas a la actual política de abordaje comercial del banco BBVA sucursal Temuco.

# CAPITULO 1 INTRODUCCIÓN

## 1.- INTRODUCCION

Banco BBVA es una institución financiera con giro operativo en nuestro país. Su casa matriz está ubicada en España.

El ingreso del Banco BBVA al territorio nacional se enmarca con la firma del grupo BBV (Banco Bilbao Vizcaya) como accionista preponderante a Banco BHIF, materializado en octubre de 1998, significó el nacimiento de una nueva institución en el mercado financiero local: BBV Banco BHIF. Al año siguiente, la fusión en España del Banco Bilbao Vizcaya con Argentaria dio origen a nivel global al grupo BBVA y en Chile a BBVA Banco BHIF.

En marzo de 2003, el grupo BBVA dio un nuevo paso en su proyecto de crecimiento en Chile modificando la razón social de Banco BHIF por la de BBVA.

La adopción de la marca BBVA por parte del Banco en Chile no sólo implicó un cambio de nombre, sino que coincidió con una profunda renovación de la cultura corporativa del grupo BBVA a nivel global; cultura que se puede resumir en la visión de "trabajar por un futuro mejor para las personas" y que se concreta en que "nos comprometemos a aportar las mejores soluciones a los clientes, crecimiento rentable a nuestros accionistas y progreso para la sociedad".

BBVA ha logrado posicionarse en sistema financiero chileno como un Banco de demostrada capacidad de crecimiento sostenido y rentable, altamente capitalizado, innovador, tecnológico y con una completa oferta de servicios y soluciones financieras especializadas.

La red de sucursales las cuales apuntan a distintos públicos objetivos, tales como “Banca Preferente”, “Banca Premium”, “Banca Clásica”, “Banca Empresas”, “Banca Pymes”, entre otras. Al centrarse en la Banca Pymes, se les reconoce como clientes interesantes, sin desconocer el riesgo inherente al trabajar con dicha calificación empresarial.

El Centro de Práctica, la Sucursal Temuco del Banco BBVA, ha encargado al “tesista” y Licenciado en Ciencias Económicas y Administrativas de La Universidad de La Frontera, David Roberto Vergara Palma, la misión de desarrollar una investigación de las necesidades comerciales de las Pymes de la ciudad de Temuco, Novena Región de La Araucanía. Para esta tarea, se ha desarrollado un estudio de mercado de las ofertas de financiamiento de las instituciones acogidas a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras presentes en la ciudad de Temuco, sumado a un estudio de las necesidades de financiamientos de las pequeñas y medianas empresas, y de las razones de elección entre un Banco y otro.

## CAPITULO 2 METODOLOGÍA

## **2.- METODOLOGÍA**

### **2.1.- Investigación**

La investigación tiene como propósito inicial la recopilación de información del mercado bancario, allí se estudio cada uno de los productos ofrecidos por las instituciones bancarias (acogidas a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras) a los pequeños y medianos empresarios. Para ello, se concentró toda la información recabada por dos medios de difusión utilizados por los bancos, la publicidad directamente en sus sucursales y la que es entregada por internet en sus respectivos sitios web.

Sumado a lo anterior, se recabó la opinión de los pequeños y medianos empresarios de tres sectores económicos (agricultura, construcción y servicios) de la ciudad de Temuco, con la finalidad de averiguar sus necesidades de financiamiento presentes y futuras, a la vez de obtener algunos datos de su comportamiento o afinidad con ciertos Bancos. Los sectores económicos fueron discriminados a petición del Mandante y Responsable del Centro de Práctica don Ronie Ayala Cárdenas, en base a la necesidad de abordaje comercial de los sectores comerciales antes mencionados.

Con la información recopilada e inferida, se lograron conclusiones con las cuales se diseñaron correcciones a la política actual de abordaje comercial del Banco BBVA, para acoger las necesidades insatisfechas y poder convertir al Banco BBVA en una institución de apoyo al desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

### **2.2.- Identificación de la organización**

Su connotada posición en el mercado nacional la ha llevado a competir con instituciones bancarias líderes en el mercado local. Reconociendo la necesidad de focos de crecimiento para el país, es que el Banco BBVA ve como una necesidad actual y futura, potenciar a los pequeños y medianos empresarios, mostrándose de acuerdo en que ellos son una importante fuente de crecimiento sostenido, creación de empleos y diversificación económica.

Es por lo antes mencionado que el Banco BBVA oficina Temuco, desea realizar una importante campaña de abordaje comercial a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Temuco, ofreciendo posibilidades de financiamiento en base a sus necesidades económicas, adaptando productos en base a sus requerimientos contextuales y dinámicos

### **2.3.- Encuesta**

La encuesta fue aplicada a pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Temuco, indistintamente si operaban o no operan en la ciudad. El muestreo es del tipo aleatorio simple donde se encuestó a 10 empresarios aleatoriamente, sin discriminar si eran o no clientes del Banco BBVA, los encuestados corresponden a los sectores; agrícola, construcción y servicios generales.

La encuesta cuenta de tópicos donde los empresarios evalúan al sistema financiero, mencionan las razones finales por las cuales deciden operar con uno u otro Banco, hacen alusión a los productos financieros más utilizados y que podría utilizar.

### **2.4.- Investigación de mercado bancario**

La investigación de mercado financiero consistió en la recopilación de la oferta de productos y servicios financieros de Bancos operantes en la ciudad de Temuco regulados por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. La búsqueda se centró en los sitios web oficiales de los Bancos, complementada con la visita a cada uno de ellos con la finalidad de obtener datos actuales y vigentes. La recopilación fue resumida y su detalle está adjunto en los Anexos del informe.

**CAPITULO 3**  
**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **3.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La problemática a evaluar se enfoca a que la banca nacional no presenta productos adecuados a los requerimientos por zona geográfica y cultural de Chile, puesto que las “bases” o trabajadores bancarios conocen las necesidades de sus clientes, pero esta información en escasas oportunidades se canaliza a las áreas centrales. Imposible abstraerse de la dificultad de diseñar modelos bancarios y de financiamiento para cada necesidad, siendo estas particulares y subjetivas.

Como consecuencia de lo anterior, al observarse la ausencia de un sistema o modelo que asegure la calidad continua en los servicios financieros, calidad que se traduce en adaptabilidad a las necesidades de financiamiento de los clientes y por ende, fidelización de los clientes, resulta imperioso mantener políticas de abordaje comercial vigentes y adaptables.

#### **3.1 Objetivos**

Si hablamos del desarrollo de un único objetivo general se vuelve complejo, puesto que dicho objetivo de enmarca en el desarrollo del proyecto pero a la vez en la experiencia de desarrollo profesional dentro del banco BBVA.

Para fines del informe, el objetivo general se centrará en el desarrollo del proyecto dentro de la institución y rezagando a un objetivo específico, pero no así de menor importancia, la experiencia de conocimiento de la operativa comercial y operativa del banco.

##### **3.1.1 Objetivo general**

Desarrollar una Práctica Profesional donde se investigue las necesidades financieras de pequeños y medianos empresarios del rubro Comercial, Agrícola y de Servicios de la ciudad de Temuco y evaluar la factibilidad del abordaje comercial de dichas necesidades para el banco BBVA sucursal Temuco.

### 3.1.2 Objetivos específicos

1. Conocer el área comercial y operativa del Banco BBVA, desarrollando actividades de venta y gestión en Banca Personas y Pymes de la Sucursal Temuco.
2. Desarrollar un estudio que sea de aporte directo al Centro de Práctica, brindando soporte empírico para nuevas políticas comerciales de la Sucursal Temuco del Banco BBVA.
3. Determinar las necesidades financieras de pequeños y medianos empresarios del rubro comercial, agrícola y de servicios de la ciudad de Temuco.
4. Estipular un plan de acción para lograr satisfacer las necesidades financieras de pequeños y medianos empresarios del rubro comercial, agrícola y de servicios de la ciudad de Temuco.
5. Desarrollar recomendaciones para realizar un abordaje comercial a los empresarios Pymes de la ciudad de Temuco.

**CAPITULO 4**  
**ANTECEDENTES GENERALES**

## **4.- ANTECEDENTES GENERALES**

### **4.1.- Descripción de la empresa (Centro Práctica)**

#### **4.1.1.- Banco BBVA, reseña histórica.**

La existencia de Banco BBVA en territorio nacional se desarrolla a partir de la participación del grupo BBV (Banco Bilbao Vizcaya) como accionista preponderante a Banco BHIF, materializado en octubre de 1998, esta transacción significó el nacimiento de una nueva institución en el mercado financiero local: BBV Banco BHIF. Al año siguiente, la fusión en España del Banco Bilbao Vizcaya con Argentaria dio origen a nivel global al grupo BBVA y en Chile a BBVA Banco BHIF.

En marzo de 2003, el grupo BBVA dio un nuevo paso a una etapa en su proyecto de crecimiento en Chile modificando la razón social de Banco BHIF por la de BBVA.

BBVA ha logrado posicionarse en sistema financiero chileno como un Banco de demostrada capacidad de crecimiento sostenido y rentable, altamente capitalizado, innovador, tecnológico y con una completa oferta de servicios y soluciones financieras especializadas.

La red de sucursales las cuales apuntan a distintos públicos objetivos, tales como “Banca Preferente”, “Banca Premium”, “Banca Clásica”, “Banca Empresas”, “Banca Pymes”, “Banca Convenios”, “Gestión Inmobiliaria”.

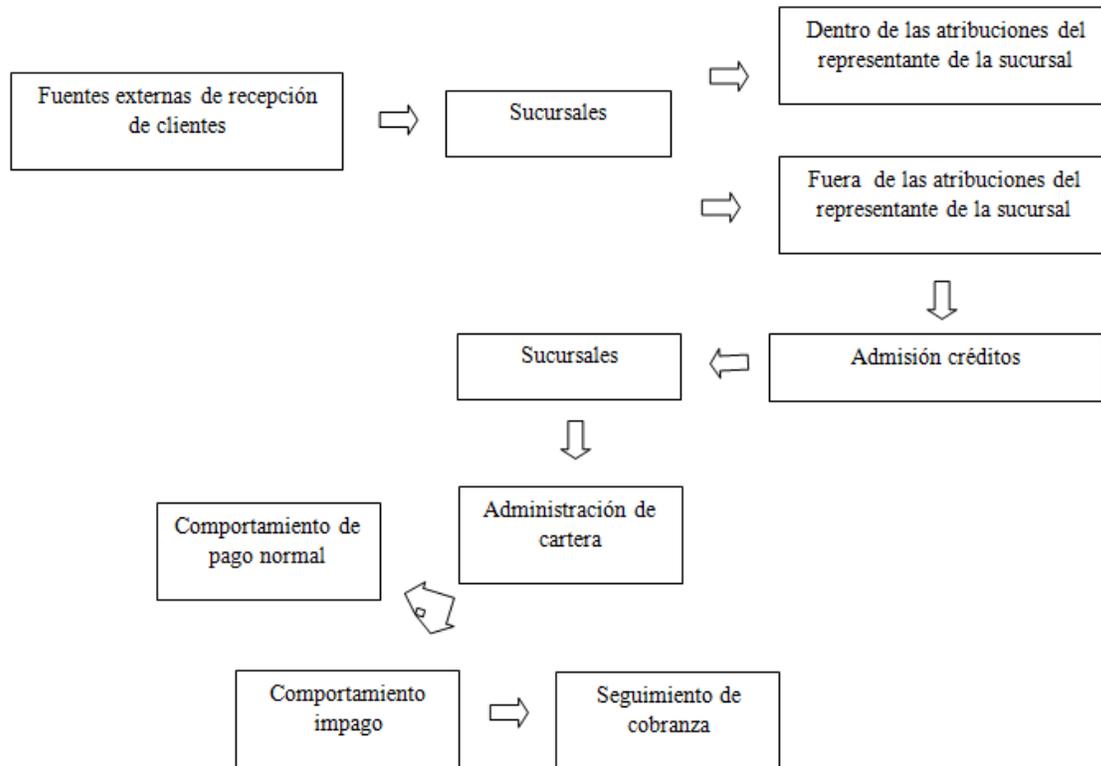
#### **4.1.2.- Organización**

BBVA es una multinacional con presencia en más de 32 países en 4 continentes, con 150 años de experiencia, emplea a 104.000 personas de todo el mundo, tiene más de 47 millones de clientes y más de 890.000 accionistas.

BBVA en Chile trabaja bajo el amparo del grupo BBVA, holding que además de participar en el mercado bancaria, participa en la industria Administradora de Fondos de Pensión, a través de AFP Provida y en la industria de Servicios Financieros automotrices

FORUM. El caso de análisis es la industria bancaria en la cual se actúa a través de la red de sucursales que es donde se centra el foco del negocio del Banco BBVA, se encuentran organizadas bajo el esquema de flujo del cliente.

*Tabla 1: Foco del negocio*



La organización interna para la aceptación y administración de un cliente (y el servicio que él contratará) se inicia con su clasificación según las características y requerimientos. En base a estos resultados el representante de la sucursal, Agente, podrá aprobar o rechazar el requerimiento, Si la respuesta está fuera de las atribuciones del Agente se debe delegar a un área central llamada “riesgo” donde analistas supervisados por un jefe de área darán la resolución final del requerimiento.

#### 4.1.3.-Sucursal

La red de sucursales está desplegada a lo largo del país y es el foco de negocio del Banco. Una sucursal es el lugar donde se presta la atención directa a los clientes, es un fuerte nicho de reconocimiento de las necesidades financieras.

Las sucursales están divididas entre sucursales puras y mixtas. Las sucursales son oficinas donde se atiende a un solo tipo de público objetivo, este puede ser empresas/pymes o clientes prime. Por otro lado existen las sucursales mixtas, en ellas se atiende a un variado grupo de clientes objetivos, éstas sucursales a su vez se clasifican entre sucursales pequeñas (sólo banca personas), sucursales medianas (banca personas y empresas), y sucursales grandes donde se encuentra banca personas, empresas, centro de gestión inmobiliaria, convenio e inversiones. La oficina “Sucursal Temuco” es de la clasificación “Gran Oficina”, allí encontramos ejecutivos de banca personas preferente y clásico, banca empresas, banca pymes, banca convenio e inversiones. La sucursal se subdivide en dos grandes áreas “Empresas” y “Personas” teniendo ambos sectores un encargado común, el Jefe de Sucursal, Sr. Ronie Ayala Cárdenas. Banca empresas se encuentra bajo el Agente Don Cristian Aroca, quien tiene a su cargo tres ejecutivos de empresas, un ejecutivo leasing y un asistente comercial.

Enfocándonos en el área banca personas, la cual está bajo la responsabilidad del Agente Sr. Ronie Ayala Cárdenas, siguiéndolo dos jefes de plataforma Sr. Christian Avello, plataforma personas clásico, y la Sra. Verónica Espinoza, plataforma personas preferente. Cada plataforma a su vez cuenta de tres ejecutivos. Fuera de plataforma se sitúan el área de Convenios, Inversiones, Pymes y el Centro de Gestión Inmobiliaria.

Otra área de vital importancia para cada sucursal, es el Centro Operativo que también está seccionado en las dos áreas. La gestión operativa de banca personas está bajo el mando del Sr. Sergio Muñoz, junto a él lo acompañan dos asistentes de atención al cliente, un asistente de gestión, seis cajeros, un operativo de canje, un tesorero, dos vigilantes y una recepcionista. Por su lado, la gestión operativa de empresas está a cargo de Sr. Ricardo Alarcón y quien lo acompaña en cajas el Sr. Patricio Oberg.

## **Productos y Servicios**

Banco BBVA está segmentado en tres categorías generalizando, éstas son: Banca Personas, Banca Empresas y Banca Corporativa, en estas tres áreas se realizan monitoreos de calidad lo que entrega un valor adicional y logra diferenciar los productos con el sello BBVA al resto del mercado. Más adelante se detallarán los productos y servicios financieros para el área de interés Pymes (Banca Empresas).

### **4.2.- Descripción de labores**

Las labores desempeñadas en un inicio se enfocaron al aprendizaje, las cuales se potenciaron con una fuerte capacitación realizada en el Centro de Formación de la institución ubicado en Santiago capital del país. Allí se desarrolló el aprendizaje a través de clases teóricas abordando toda la amplia gama de productos de banca personas. La segunda etapa del proceso de aprendizaje consistió en actividades prácticas realizadas en sucursales donde se sometían a rigurosas evaluaciones para la posterior aceptación dentro de la institución.

Una vez terminado el proceso de entrenamiento y evaluación, se procedió a la firma del contrato indefinido del ejecutivo con la organización.

Para complementar lo aprendido y con la finalidad de potenciar al máximo las capacidades, se instó a realizar una pasantía voluntaria por el área pyme de la sucursal donde se plantearon nuevos desafíos y aplicación de nuevas materias.

#### **4.2.1.- Pasantía Banca Personas**

La banca personas se encarga de atender comercial y financieramente a las personas naturales, indistintamente si sus ingresos mensuales corresponden a liquidaciones (con contrato fijo o indefinido) o por boleta (trabajadores independientes o con iniciación de actividades).

Banca personas está secciona en dos grupos, plataforma clásica y plataforma preferente. La principal y casi única variable de clasificación es la renta mensual, si ésta es de M\$450 hasta M\$1.399 cae dentro de la clasificación cliente clásico, si la renta es

superior a M\$1.400 el cliente pasa a ser preferente, cabe mencionar que si la renta es superior a M\$3.000 el cliente pasa a formar parte de los clientes premium, distinción que en la sucursal Temuco no existe formalmente.

Al comentar las labores diarias de un ejecutivo de banca personas encontramos actividades comerciales y otras operativas.

#### ***4.2.1.1.- Actividades comerciales***

Las actividades comerciales son aquellas que están destinadas a la venta de productos y servicios bancarios:

- Cuenta corriente.
- Créditos hipotecarios, consumo y comercial.
- Seguros.
- Reprogramaciones.
- Tarjetas de crédito.

La venta de los productos ocupa algunos canales de Inteligencia Comercial<sup>1</sup> y venta directa en la oficina. Es un proceso dinámico y de negociación entre las partes (dentro del marco de la normativa y la política vigente de la institución).

<sup>1</sup>Área centralizada encargada de aprobar campañas de ventas para ciertos clientes. Parámetros se mantiene en reserva exclusiva para funcionarios BBVA.

El sistema operativo NACAR es la plataforma donde los ejecutivos, no importando la plataforma comercial o área operativa, trabajan y realizan la totalidad de sus labores comerciales. Éste sistema cuenta con una compleja red de de asistencia desde donde los ejecutivos pueden entre algunas actividades:

- Ingresar al cliente.
- Evaluar al cliente.
- Evaluar la operación (“Evaluador”)
- Cursar productos y servicios encargados por el cliente.
- Revisar la agenda comercial diaria (la cual da el marco del trabajo diario).
- Revisa el comportamiento histórico de cliente en el mercado.
- Entrega información de productos contratados con BBVA.

#### ***4.2.1.2.- Actividades operativas***

Las actividades operativas corresponden a la gestión para el curso de los productos. Estas actividades están dentro de las políticas internas de la institución y por ende, pasan a formar parte de información confidencial.

#### **4.2.2.- Pasantía área Pyme**

Esta área específica gestiona comercialmente a las pequeñas y medianas empresas, ofreciendo productos y servicios financieros a los empresarios regionales.

Al igual que los ejecutivos de banca personas, el ejecutivo Pyme trabaja la venta y la gestión operativa.

La evaluación del cliente Pyme implica un análisis financiero de balances, declaraciones de impuesto e IVA y flujos de caja. Estos antecedentes debe ser de los dos últimos años de funcionamiento, que a su vez es el mínimo de historial para ser aceptado como cliente.

Las actividades del día se comparten con visitas en terreno donde el ejecutivo puede dar su apreciación de aspectos que pueden influir directa o indirectamente en la

negociación con el Banco, esta visita también es aprovechada para que el ejecutivo realice su labor como Asistente Financiero dando consejos comerciales.

Con la información recopilada y con su apreciación obtenida en la visita, el ejecutivo del área Pyme comienza el proceso de evaluación del cliente empresa la que es dictaminada en el área centralizada llamada Riesgo Empresa, con la cual puede obtener una respuesta positiva o negativa, siendo esta última categórica e irrevocable. De ser la respuesta positiva comienza el enlace comercial entre la empresa y Banco BBVA, lo que faculta al responsable de la sucursal Sr. Ronie Ayala Cárdenas a realizar algunas evaluaciones<sup>2</sup> de futuras operaciones en la misma sucursal, lo que se traduce en rapidez y efectividad para los clientes.

#### **4.3.- Fundamentos Teóricos**

El sistema empresarial moderno se ha ido construyendo a través de un proceso histórico que no escapa al desarrollo propio de la sociedad, la que se encuentra representada por la globalización de los sistemas culturales, económicos, sociales y políticos, entre los cuales se incluyen también las empresas y los negocios de manera general.

Uno de los atributos que, en el presente, cobra mayor relevancia en el mundo de los negocios y de las empresas, es la relación que se establece con los demandantes de los productos y/o servicios (clientes), en este sentido brindar “satisfacción” al cliente se ha ido constituyendo en uno de los desafíos más importantes que es necesario salvaguardar, por ello cobran sentido los conceptos de innovación, creatividad, calidad, aseguramiento de la calidad, estandarización de procesos, etc.

Lo anterior, es tan importante tanto para quienes se encuentran desde el lado de la oferta (Productores) como de quienes serán los consumidores (clientes) de las innumerables tipos de productos y servicios, que se encuentran a disposición en los mercados a nivel nacional como internacional.

<sup>2</sup>*Operaciones que no superen los \$50.000.000 y que su dictamen sea aprobado según NACAR, de no ser así la operación debe ser enviada a Riesgo Empresa*

En este contexto, se hace cada vez más necesario promover en las empresas sistemas de que evalúen ciertos estándares de calidad que permitan establecer procesos de diferenciación en los mercados con el propósito de dotarlos con procesos que garanticen una mayor competitividad. Resultando de lo anterior un mayor conocimiento del mercado, conociendo así las características de ciertos grupos productivos que se tienden a individualizar como colectivo empresarial, con necesidades que tienden a una media, las cuales pueden ser abordadas por algún proveedor o acreedor.

El propósito de esta sección, es dar cuenta de los principales conceptos que se encuentran asociados al tema desarrollado en la “práctica controlada”, sumado a una contextualización del mercado. En este sentido se hace una breve revisión a la situación actual se las Pymes a nivel nacional.

#### **4.3.1.- Situación actual**

Las Pymes en Chile se reconocen como una buena fuente fomento a la producción y a la innovación, mas se reconoce el riesgo inherente de sus operaciones y lo catastrófico que resulta para algunos pequeños y medianos empresarios trabajar en el mercado chileno. Así lo informó el Superintendente de Quiebras, Rodrigo Albornoz Pollmann, quien sostuvo que es necesario adecuar el sistema de la quiebra a los requerimientos de las empresas de menor tamaño, estableciendo incentivos y eliminando barreras de acceso a estas empresas a efecto de que ingresen a la quiebra y vuelvan prontamente al mercado.

El análisis consideró un total de 1202 empresas que quebraron en el período comprendido entre el 1 de enero de 2000 y el 31 de diciembre de 2006, de las cuales 155 correspondieron a grandes empresas, 374 medianas, 497 pequeñas y 176 microempresas. La mayor cantidad de empresas de menor tamaño, declaradas en quiebras, se encuentran ubicadas en la Región Metropolitana (67%), seguida de la VIII Región (8%), la IX (6%), la V (6%) y la VII Región (4%); En tanto, el 9 por ciento restante se encuentra distribuido entre las otras regiones del país.

Aunque la Novena Región de la Araucanía no mantenga un porcentaje relevante dentro de las quiebras a nivel nacional, pero es la tercera región a nivel país antecedida por dos grandes regiones, las cuales son focos de empleo y desarrollo. Esto deja una leve duda, al plantearse que la IX es una de las regiones más pobres del país, pero en su contraparte, existen empresarios que desean innovar y fomentar la productividad, ahora bien, el por qué no logran posicionarse y vivir en el mercado regional siendo que en la región existe una gran masa de mano de obra cesante, existen escuelas de formación (como Universidades e Institutos) y existe una relativa abundancia de recursos naturales, para responder a la interrogante.

Banco BBVA ha reconocido a las Pymes como un foco interesante de trabajo, desarrollando planes y productos acordes con sus necesidades de mercado, pero es imposible abstraerse y no admitir que la mayoría de las Pymes no sobreviven más de los tres años desde el inicio de su giro, lo cual deja la interrogante: si es que los productos que como Banco e incluso como mercado bancario están satisfaciendo efectivamente sus necesidades o son sólo un “flotador de piedra”, es por ello que Banco BBVA sucursal Temuco ha decidido cuestionarse y estudiar las necesidades de las Pymes en la región de la Araucanía y cómo poder abordarlas y satisfacerlas.

El proceso comercial habitual comienza con la contactabilidad del futuro cliente, ofreciendo productos, tal como cuentas corrientes para el giro, con una serie de servicios anexos que causan una diferenciación importante entre BBVA y el resto de la competencia.

Para esbozar el plan comercial actual de BBVA se mencionará a grandes rasgos el abordaje actual.

1. Contacto cliente: Por medio de un ejecutivo especialista se contacta al futuro cliente o al cliente que requiere nuevos productos o servicios financieros.
2. Se reconocen sus necesidades: Como política, BBVA tiene el interés de conocer a cada uno de sus clientes como una persona o entidad individual, con necesidades y metas particulares.
3. Se ofrecen los productos: En base al conocimiento de las necesidades particulares, BBVA ofrece sus servicios vigentes que son de circulación nacional.

Es en los últimos dos puntos, donde es el génesis de las interrogantes, porque claro, efectivamente BBVA reconoce las necesidades de sus clientes como individuales, pero no logra ofrecer un producto más bien personalizado para las condiciones de cada uno de ellos. Esto puede sonar algo utópico, pero si evaluamos las necesidades por áreas geográficas o por giros de las empresas, ¿las necesidades tienden a ser similares? Y en base a los resultados, ¿se podrán mejorar los servicios, planteando políticas para distintos giros comerciales?

#### **4.4.-Definición**

Según la investigación de mercado el aspecto fundamental para clasificar una empresa está representada por las ventas anuales, discriminando totalmente el número de trabajadores que para la clasificación básica pasa a ver uno de los aspectos claves.

Cabe destacar algunas variables que son de importancia para la clasificación sumada a las anteriores mencionadas. El capital aportado por los dueños más la acumulación de las variaciones del capital. El volumen e importancia de las inversiones representadas en el activo de la empresa y finalmente la combinación de cada una de las variables mencionadas. No obstante en Chile existen otras formas de clasificar a las Pymes, tales como la utilizada por el Servicios de Impuestos Internos (\*).

La forma de clasificación definida por la CORFO hace referencia y se fija en el volumen de ventas como criterio de clasificación.

*Tabla 3: Ventas anuales para la clasificación de empresa*

	<b>Valor de ventas anuales en UF</b>
<b>Microempresa</b>	Menos de 2.400
<b>Pequeña empresa</b>	De 2.401 a 25.000
<b>Mediana Empresa</b>	De 25.001 a 100.000
<b>Gran Empresa</b>	Más de 100.001

En base a lo resuelto en la investigación de mercado, que se detallar en capítulos posteriores, y a la clasificación que define la CORFO aplicaremos y definiremos como Pymes a las pequeñas y medianas empresas con ventas entre los 2.401 y 25.000 UF, la cual entra dentro de la clasificación BBVA y del resto de la competencia de mercado, los Bancos regulados por la superintendencia de bancos e instituciones financieras.

# CAPITULO 5

## DESARROLLO

## 5.- DESARROLLO

### 5.1.- Investigación de Mercado, La competencia.

*Tabla 4: Oferta de mercado*

	PRODUCTO	DETALLE	CARACTERÍSTICAS
<b>BANCO DE CHILE</b>	CUENTAS CORRIENTES	MONEDA NACIONAL CUENTA EN DOLARES CUENTA EN EUROS	
	CREDITOS	COMERCIAL CONSUMO FACTORING FACTORING FOGAPE TARJETA DE CREDITO CHILEPYME	
<b>BANCO SANTANDER</b>	CUENTAS CORRIENTES	MONEDA NACIONAL CUENTA EN DOLARES	
	GARANTIAS ESTATALES	FOGAPE FOGAIN REPROGRAMACIONES CORFO COMEX SGR	
<b>BANCO ITAU</b>	CUENTAS CORRIENTES	MONEDA NACIONAL CUENTA EN DOLARES CUENTA EN EUROS	
	FINANCIAMIENTO CREDITOS	CREDITO A COTO PLAZO CREDITO ESTRUCTURADO	
	CORPORATE FINANCE	CREDITO DE LARGO PLAZO A TASA FIJA	
	CREDITO SINDICADO	CREDITO SINDICADO	
<b>BANCO ESTADO</b>	CUENTA CORRIENTE EN MONEDA EXTRANJERA	MONEDA NACIONAL MONEDA EXTRANJERA	
	CHEQUERA ELECTRÓNICA TARJETA DE CRÉDITO	VISA MASTERCARD CORPORATE	
	FINANCIAMIENTO CREDITOS	AGRÍCOLA FORESTAL GANADERO RIEGO Y DRENAJE	
	BOLETAS DE GARANTÍA LÍNEA DE CRÉDITO SOSTENEDORES EDUCACIONALES LEASING FACTORING GARANTIAS ESTATALES COMEX SERVICIOS DE PAGOS		
<b>RABOBANK</b>	CUENTA CORRIENTE EN MONEDA NACIONAL		
	LÍNEA DE SOBREGIRO CREDITO PLAZO FIJO TASA FIJA CREDITO EN CUOTAS PARA EMPRESAS CREDITO FINES GENERALES EN CUOTAS		
	BOLETAS DE GARANTIA GARANTIA FOGAPE		
<b>SCOTIA BANK</b>	CUENTA CORRIENTE	MONEDA NACIONAL MONEDA EXTRANJERA PLANES SCOTIA EMPRESAS	
	FINANCIAMIENTO CREDITOS	CORTO PLAZO	LÍNEA MULTUSO CREDITOS COMERCIALES LÍNEA DE CREDITO TARJETA BUSINESS BOLETA DE GARANTIA FACTORING
		LARGO PLAZO	CREDITO FINES GENERALES LEASING
		PROGRAMAS ESTATALES	FONDOS DE GARANTIA PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS FOGAPE GARANTIA INVERSION Y CAPITAL DE TRABAJO FOGAIN EMPRESAS ELEGIBLES
	GARANTIA CORFO BENEFICIOS BANCARIOS		

BANCO SECURITY	PRODUCTOS BANCARIOS		
	CUENTAS CORRIENTES	CARTOLAS	EXPRESS EN LINEA HISTORICA DEUDA CONSOLIDADA
BANCO CORPBANCA	GESTION DE PAGOS	PAGO	REMUNERACIONES PROVEEDORES OTROS
	PLAN PYME	NOMINA VALE VISTA ON LINE CONSULTAR VALE VISTA ON LINE	
BANCO BICE	GARANTIAS ESTATALES	CUENTA CORRIENTE LINEA DE SOBREGIRO INTERNET SEGURO DE DEGRAVAMEN TARJETA DE CREDITO CHILEPYME SEGURO POR FRAUDE	
	CREDITOS GARANTIAS FOGAPE	GARANTIA FOGAPE EMPRESAS ELEGIBLES MAXIMOS FINANCIAMIENTOS Y COBERTURAS	
	CORFO COBEX		
	CORFO DE REPROGRAMACION	GARANTIA CORFO DE REPROGRAMACION EMPRESAS ELEGIBLES MAXIMAS COBERTURAS	
	CREDITOS COMERCIALES	CREDITOS EN UF, PESOS NACIONALES, Y USD DE MEDIANO Y LARGO PLAZO EN CUOTAS PARA FINANCIAR CAPITAL DE TRABAJO CON GARANTIAS DE PAGARES Y LETRAS A MEDIANO PLAZO PAGADEROS EN CUOTAS DE REAJUSTABILIDAD DE DÓLAR OBSERVADO FINANCIAMIENTO EN EL EXTERIOR CREDITOS HIPOTECARIOS CON FINES GENERALES	
	SEGUROS	SEGUROS DE DEGRAVAMEN SEGURO DE GARANTIA SEGURO FULL FRAUDE	COBERTURA CUENTAS BANCARIAS COBERTURA TARJETAS DE CREDITO COBERTURA BLOQUEOS Y ASISTENCIAS
	LEASING	LEASING MOBILIARIO LEASING INMOBILIARIO LEASEBACK	
	COMERCIO EXTERIOR	EXPORTACIONES IMPORTACIONES COMPRA Y VENTA DE DIVISAS CORP TRADE (CARTAS DE CREDITO POR INTERNET) BIBLIOTECA COMERCIO EXTERIOR	
	OPERACIONES ESPECIALES	ASESORIA DE INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES SERVICIO DE CUSTODIA DE INSTRUMENTOS VENTA, ADQUISICION Y FUSION DE EMPRESAS REESTRUCTURACION DE PASIVOS ESTRUCTURACION DE CREDITOS SINDICADOS BUSQUEDA DE SOCIOS EMISION DE BONOS ADMINISTRACION DE CARTERA DE INVERSIONES VENTA DE ACTIVOS FINANCIAMIENTO PARA ADQUISICION DE EMPRESAS	
	TARETA DE CREDITO	TARJETA MASTER CARD	
BANCO BCI	PRODUCTOS DERIVADOS	FUTUROS EN MONEDA EXTRANJERA FUTUROS Y SWAPS SEGURO DE INFLACION	
	CUENTAS CORRIENTES	MONEDA NACIONAL CUENTA EN DOLARES	
BANCO BCI	GARANTIAS ESTATALES	FOGAPE FOGAIN REPROGRAMACIONES CORFO COMEX SGR	
	CUENTAS CORRIENTES	MONEDA NACIONAL CUENTA EN DOLARES CUENTA EN EUROS	
	FINANCIAMIENTO/CREDITOS	CREDITO A COTO PLAZO CREDITO ESTRUCTURADO	
	CORPORATE FINANCE	CREDITO DE LARGO PLAZO A TASA FIJA	

## **5.2 Oferta BBVA**

### **5.2.1.- Productos BBVA**

El Objetivo de BBVA Pymes es conocer en profundidad el negocio de cada cliente, para entregar servicios financieros a la medida de tu empresa y con el respaldo de Grupo Financiero BBVA.

La red de sucursales tienen atención personalizada de un ejecutivo de cuentas con conocimientos especializado y con una reducida cartera de clientes, quien será el responsable de conocer en profundidad cada negocio, ofreciendo las mejores soluciones que posee BBVA en financiamiento y servicios para cada empresa. Junto al ejecutivo, un asistente comercial le brinda al cliente soluciones rápidas a los requerimientos diarios y un completo equipo de especialistas asesorará las operaciones para dar respuestas concretas como en Comex, Leasing, Factoring y Cash Management.

#### ***5.2.1.1.- Cuenta Corriente, Línea de Crédito y Tarjeta de Débito***

Agrupados en un plan de cuenta corriente BBVA Empresas, con un solo valor y con las posibilidades de acceder a descuentos en la comisión de mantención en función del uso de Factoring, Comex y Cash.

#### ***Características***

- Productos del plan
  1. Cuenta corriente.
  2. Línea de crédito. (Renovación automática)
  3. Tarjeta débito.
  4. Tarjeta crédito.
  5. Línea de sobregiro.

### **5.2.1.2.- Margen Multi-Producto**

El margen Multi-Producto es una línea de crédito de corto plazo para capital de trabajo, que permite cursar operaciones de diferentes productos tales como créditos a un vencimiento o en cuotas, boletas de garantía, operaciones de comex y factoring con margen especial.

Para optar a este servicios es necesario se Cuenta Correntista del segmento Pyme, contar con cupo disponible, no tener eventos negativos en el sistema financiero y actualizar la información financiera.

### **5.2.1.3.- Leasing**

Alternativa de financiamiento de bienes muebles e inmuebles, por medio de un contrato de arrendamiento que permite acceder al programa de garantías CORFO inversión y capital de trabajo.

Esta alternativa permite financiar hasta el 100% del valor de los bienes y de los gastos asociados a la operación, incluido el seguro, durante toda la vigencia del contrato.

### **5.2.1.4.- Factoring**

Es una herramienta financiera, orientada de preferencia a las pequeñas y medianas empresas permitiéndoles obtener financiamiento a partir de la cesión de sus propios activos por cobrar. Este servicio permite adelantar el pago de las cuentas por cobrar dando liquidez inmediata y externalizando la gestión de cobranza, lo que se traduce en un importante apoyo administrativo.

### **5.2.1.5.- Comercio Exterior**

Conjunto de productos que cubren las necesidades financieras de los clientes en sus negocios con otros países, con proveedores (importadores) y con clientes (exportadores).

El financiamiento del capital de trabajo para importaciones (carta de crédito) y pago directo al proveedor (contado), para exportadores (PAE y garantías Stand By).

#### **5.2.1.6.- Carta de Crédito**

Es una alternativa de pago al proveedor de mercadería exterior y financiamiento del pago al cliente comprador e importador.

#### **5.2.1.7.- Servicio Cash Management**

BBVA net te permitirá gestionarla tesorería de la empresa de los clientes BBVA en una sola visita herramienta de banca electrónica. De navegación sencilla e intuitiva y con administración flexible que se adaptará a las necesidades más exigentes de cada usuario.

Además, BBVA net cash cuenta con los máximos estándares de seguridad a los que se suman el uso de un dispositivo con doble factor de autenticación, lo que aportará mayor seguridad y confianza a las operaciones.

Las aplicaciones tienen acceso, entre otras funcionalidades a las enunciadas a continuación:

- Consulta de operaciones bancarias (cuentas corrientes, tarjeta de crédito, comercio exterior, etc)
- Transferencias online y pagos de alto valor.
- Pagos de impuestos y previred.
- Pagos masivos (remuneraciones, proveedores, etc)
- Estado de cobranza de letras y/o pagares).

#### **5.2.1.8.- Boletas de Garantía**

Cuenta con el respaldo de BBVA para garantizar el cumplimiento de las obligaciones comerciales del cliente BBVA, otorgándoles mayor credibilidad frente a sus propios clientes y proveedores.

### **5.3.- Encuesta de evaluación de las necesidades de las Pyme**

El muestreo es del tipo aleatorio simple, donde se encuestaron a 10 empresarios de tres sectores comerciales: agrícola, construcción y servicios, dado una muestra total de 30 encuestados.

Las preguntas creadas apuntaron a evaluar los productos más utilizados y los que podrían utilizar los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Temuco, sumado a lo anterior, se formularon preguntas que apuntan a la evaluación del sistema financiero, destacando el número de bancos con los que opera, evaluación a la decisión bancaria y una nota que es un indicador duro de evaluación.

**CAPITULO 6.  
CONCLUSIONES.**

## 6.- CONCLUSIONES

Al término de la Práctica Profesional se concluye el proceso final de aprendizaje con que también se da término a la investigación de mercado.

El área comercial fue conocida desde su parte teórica, gracias a la capacitación efectuada en el Centro de Formación Institucional BBVA, como también su parte práctica que es el fuerte del proceso, donde se desarrollan actividades de ventas y complementada con la operativa, siendo las dos de vital importancia, porque una es para la atracción de nuevos clientes y para la mantención de los clientes actuales.

El estudio fue concluido dentro de los plazos estipulados, brindando las siguientes respuestas:

### Conclusiones en base a la encuesta

- *Agrícola*

Los resultados indican que de esta muestra aleatoria simple, el 60% tiene una antigüedad en el mercado superior a las 5 años pero inferior a 10 años, por su parte el 40% de la muestra tiene más de 2 años pero menos de 5, indicando que la muestra es altamente concentrada en relación a la antigüedad del giro.

De igual manera se distribuyen las ventas anuales con un 60% en el segmento hasta \$500.000.000 y un 40% en el segmento hasta \$350.000.000, lo que es importante de destacar, puesto que la variable antes indicada es la única que segmenta a las empresas y las categoriza por sus tamaños.

Las dos respuestas antes comentadas evalúan la segmentación de la empresa y apuntaban a clasificar a las empresas y si servían para el estudio. En base a los resultados expuestos, el 100% de las empresas agrícolas eran potenciales clientes para el banco BBVA.

Por otro lado, El 70% de las empresas agrícolas afirmó ser cliente de 2 instituciones Bancarias y la totalidad de los empresarios respondió que su elección fue principalmente determinada por los bajos costos en los productos de financiamiento y liquidez.

La mitad de los encuestados califica su experiencia de operar con instituciones bancaria como buena, calificando un 70% de los encuestados con nota 5 al mercado financiero.

El 80% de los empresarios agrícolas encuestados afirma que ha tenido que buscar entre instituciones financieras las soluciones viables siendo ésta la principal razón por el cual diversifican sus operaciones bancarias y si lo comparamos con las evaluaciones que han realizado, se puede concluir que el mercado agrícola está relativamente satisfecho con los servicios financieros ofrecidos por los Bancos.

Por último la totalidad de los encuestados afirmo que el productos financieros que contrataría en el corto plazo serían créditos y factoring.

- **Servicios**

En base al resultado del muestreo realizado a empresas de servicios, por mencionar servicios de hotelería, turismo, alimenticios entre otros. El 60% de los encuestados está en el tramo entre \$350.000.000 hasta \$500.000.000, mientras que el 70% afirma tener por lo menos 2 años en el mercado, mientras que el 20% dice llevar más de 10 años en el giro.

El 60% de los empresarios de servicios opera con 3 instituciones financieras y un 70% afirmo que estas elecciones eran principalmente por las ofertas en tasas de crédito, cabe mencionar otra variable a destacar para las empresas de servicios y su elección de bancos son los productos ofrecidos por las instituciones financieras.

Respondiendo a la evaluación a los bancos, el 50% evalúa su experiencia como buena mientras que el 30% la evalúa sólo como suficiente calificando con un 4 al sistema

Bancario, complementando con un 60% de los encuestados que su diversificación en el sistema financiero se debe a que cada Banco satisface algunas de sus necesidades.

De la muestra el 100% concuerda en que en el corto plazo necesitaría financiamiento por medio de algún tipo de crédito, sumado a esto un 40% afirma que necesitaría productos para el comercio exterior, el cual es un potente nicho de potenciales clientes por el nivel de ingresos que necesitarían para respaldar dichas operaciones.

- **Construcción**

El mercado de la construcción es el más diversificado en base a las respuestas, encontrando poca concentración y amplia variedad de criterios.

El 80% de los encuestados lleva entre 2 a 10 años en el mercado y un 60% estaría en el rango de \$350.000.000 a \$800.000.000.

Respondiendo a sus inclinaciones y el por qué de sus elecciones, más de un 60% de las preferencias fueron a los productos financieros y su bajo costo, lo que se condiciona a la búsqueda de soluciones en el sistema financiero, pues, con igual porcentaje encontramos que los empresarios de la construcción ha tenido que buscar soluciones financieras en distintos bancos.

El 80% de los encuestados responde a su experiencia ha sido entre buena y suficiente, evaluando un 60% de los encuestados con nota 4 al sistema bancario.

Más de un 60% de los encuestados está interesado en adquirir al tipo de financiamiento en crédito, no descartando la opción de leasing para la adquisición de activos fijos para sus operaciones.

En base a las conclusiones, la mayoría de los encuestados, y por ende se espera que un población, clasifica como potenciales clientes BBVA, los que en su mayoría operan con Instituciones clásicas que entregan productos genéricos y poco versátiles para el mercado, cabe destacar la minoría que opera con BancEstado, una institución Bancaria que entrega una amplia gama de productos para los distintos requerimientos de las pequeñas y medianas

empresas. Se recomienda apuntar a los productos ofrecidos por BancoEstado entregando el “plus” de ser una institución que entrega una atención que apunta a ser personalizada, donde cada ejecutivo pyme no puede superar los 200 clientes de los cuales no más de 100 están completamente activos, característica final que entrega rapidez y dinamismo al productos.

## BIBLIOGRAFÍA

## **Bibliografía**

ARAYA Úrsula, “Análisis comparativo de las necesidades de la Pyme en Chile, Colombia y México”, Publicaciones Naciones Unidas, (2003).

YOGUEL Gabriel, MOORI-KOENIG Virginia, “Los problemas del entorno de negocios, el desarrollo competitivo de las Pymes en Argentina”, Universidad Nacional de General de Sarmiento.

ZEVALLOS Emilio, “Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América latina”, Fundación para el desarrollo sostenible en América latina, (2006).

SALLOUM Carlos, VIGIER Hernán, “Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos – pymes”, Universidad Nacional del Sur.

# ANEXO

---

## **Estudio de Mercado**

### ***1.- Banco Chile***

#### ***1.1.- Crédito Comercial***

##### ***Características***

- Obtención de crédito en pesos o U.F.
- Dependiendo de las necesidades de la empresa, puede optar a plazos que van desde 1 día hasta 365 días.

##### ***Beneficios***

- Puede elegir el crédito que más se acomode a las necesidades de financiamiento.
- Elige una alternativa de tasa de interés, tasa variable o fija por todo el plazo del crédito.
- Diferentes modalidades para el pago de los intereses y/o del capital de sus créditos.

##### ***Requisitos***

- Declaración impuesto anual de renta (últimos dos años).
- Balance de la empresa (últimos dos años).
- Declaración de los últimos 12 meses del impuesto al valor agregado (IVA).
- 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.
- Certificado de vigencia de la sociedad.
- Presentar Estado de Situación actualizado de los socios de la empresa, especificando bienes que poseen y documentación que lo acredita.

#### ***1.2.- Crédito de Consumo***

##### ***Características***

- Crédito en pesos de libre disponibilidad.
- En cuotas iguales y de tasa fija.
- Orientado a personas naturales con o sin giro comercial, destinado a satisfacer tus necesidades de financiamiento.

##### ***Beneficios***

- Bajo costo y convenientes tasas de interés, mensuales y fijas en pesos.
- Cuentas con máxima flexibilidad.
- Opción de comenzar a pagar dentro de 90 días y hasta 48 meses plazo.

- Cuotas mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales.
- Opción de no pago hasta de 2 cuotas en el año (no consecutivas).
- Se abona el crédito en tu Cuenta Corriente del Banco de Chile si lo estimas conveniente.
- Cargo automático de las cuotas en tu Cuenta Corriente o en tu Tarjeta de Crédito del Banco de Chile.

### ***Requisitos***

- Comerciante, industrial o empresario: Las 2 últimas declaraciones anual a la renta, 2 últimos balances autorizados, comprobante pago de IVA 12 últimos meses, certificado otorgado por el contador que acredite retiros de los últimos 6 meses.
- Rentista: Copia de certificado de dominio vigente de la(s) propiedad(es) por la(s) que obtiene rentas, último recibo de contribuciones de sus propiedades, fotocopia de contrato(s) de arriendo y última declaración de impuesto anual a la renta.

### ***1.3.- Factoring***

#### ***Características***

- Esta es una alternativa de financiamiento para invertir en la empresa y mejorar el flujo de dinero.
- A través de un contrato con el banco, se opta a disponer del dinero de documentos anticipadamente (facturas, letras, pagarés, contratos u otros activos) con un porcentaje de descuento.

#### ***Beneficios***

- Permite un acceso rápido al financiamiento.
- Ahorro de tiempo y optimización del proceso de cobranza.
- Mejoras en el flujo de caja.
- El factoring no está registrado como deuda en el sistema financiero.
- Esta operación no paga impuestos de timbres y estampillas.

#### ***Requisitos***

- Cuenta corriente Banco de Chile.
- Declaración de impuesto anual de renta (últimos tres años).
- Balance de la empresa (últimos tres años).
- Declaración de los últimos 12 meses del impuesto al valor agregado (IVA).
- 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.
- Certificado de vigencia de la sociedad.
- Estado de situación de los socios.

### **Condiciones**

- Al hacer efectivo el pago de los documentos el banco efectuará un descuento al valor total.

### **1.4.- Factoring FOGAPE**

#### **Características**

- Destinado a las Pymes.
- La diferencia con el factoring tradicional es que cuenta con el respaldo de una garantía FOGAPE (Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa).
- Cuenta con los mismos beneficios del factoring tradicional.

#### **Requisitos**

- Tu empresa debe tener cuenta corriente en el Banco de Chile.
- Es necesario que no tengas protestos en el sistema financiero.
- No debes tener deudas previsionales (AFP y FONASA).
- 12 últimos IVAs (en caso que tu empresa sea nueva, todos los IVAs que poseas pagados).
- Últimos dos balances (y un pre-balance en caso de ser nueva).
- Estado de situación de los socios de tu empresa y una declaración de impuestos.

### **2.- Banco Santander**

Las Garantías Estatales están dirigidas a Personas Jurídicas y Personas Naturales con giro que necesiten financiamiento de Capital de Trabajo, Inversiones en Activo fijo, Refinanciamiento para su empresa o una solución integral en caso que se hayan visto afectadas por el terremoto o tsunami y que no cuentan con garantías suficientes para acceder a financiamiento en condiciones normales, siendo el Estado quien les garantiza entre un 40% y un 70% de estos créditos.

#### **2.1.- FOGAPE**

Garantía Estatal destinada a Capital de Trabajo e Inversión que cubre hasta un 70% según las ventas de la empresa. Puede ser pedida a un plazo máximo de 10 años. Se encuentra dirigido a Micro y Pequeño Empresario.

Nivel de Ventas en UF		Tamaño Empresa	Cobertura FOGAPE Máxima	Máximo Endeudamiento UF
Mínimo	Máximo	Micro y Pequeño Empresario	70%	3.000
0	25.000		50%	3.001 - 5.000

**Tabla x.x:** Destinatarios FOGAPE, Banco Santander

### *Características*

- Personas Naturales o Jurídicas que desarrollen actividades empresariales, ya sean productivas o de servicios, con la debida formalidad tributaria.

### *Requisitos*

- Capacidad de pago suficiente para el cumplimiento de sus obligaciones y viabilidad en los negocios para los cuales requiere financiamiento.
- Calificar como Micro, Pequeño, Exportador u Organización de Pequeños Empresarios Elegibles, según el nivel de ventas netas anuales o exportaciones registradas en Servicio de Impuestos Internos.

### *Modalidades del crédito*

- Créditos Comerciales en Cuotas.
- Créditos Comerciales a un vencimiento para Capital de Trabajo e Inversión de bienes muebles y bienes inmuebles.

## **2.2.- FOGAIN**

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 (Tipo de Clientes)*

- Empresas con ventas anuales de hasta UF 100.000, excluido IVA o empresas emergentes con la proyección de ventas acotadas a UF 100.000.

### *Requisitos*

- La empresa debe presentar al banco su proyecto de inversión o Capital de Trabajo, indicando entre otros aspectos, cómo se utilizarán los fondos solicitados y cuáles serán los flujos de retorno de la inversión.
- Presentación de los últimos 12 IVAs.
- Sujeto a evaluación comercial y crediticia del cliente.

### 2.3.- Reprogramaciones CORFO

Garantía Estatal destinada de reprogramar cualquier tipo de deuda vigente o con mora de hasta 119 días en el sistema financiero. Considera cobertura con un límite de UF 9.000 por beneficiario, según tabla.

La forma de pago del crédito es mediante cuotas igual en pesos o UF, con un plazo del crédito entre 12 meses y 10 años.

#### Dirigido (Tipo de Cliente)

- Empresas con ventas de hasta UF 100.000 al año, excluido IVA.
- Es posible el otorgamiento de recursos frescos adicionales del monto refinanciado, sólo en aquellos casos en que esté destinado a financiar Capital de Trabajo de la empresa.

#### Requisitos

- Cliente con créditos vigentes o en mora de no más de 119 días al momento de cursar el Crédito.
- Presentación de los últimos 12 IVAs.
- Sujeto a evaluación comercial y crediticia del cliente.

Nivel de Ventas en UF		Tamaño Empresa	Porcentajes y Montos Máximos de Cobertura		
Mínimo	Máximo		Reprogramación de cualquier clase de Créditos Propios	Reprogramación de pasivos con terceros acreedores, o con antecedentes comerciales negativos, o que incluyan capital de trabajo adicional por al menos un 30% del monto de la operación	Tope Máximo UF
0	2.400	Micro	50%	70%	5.000
2.401	25.000	Pequeño	50%	70%	7.000
25.001	100.000	Mediano	40%	60%	9.000

**Tabla x.x:** Destinatarios Reprogramación CORFO, Banco Santander**Modalidades**

- Créditos comerciales en cuotas.

**2.4.- COMEX**

Garantía Estatal destinada a Empresas Exportadoras e Importadoras o con necesidad de acceder a financiamiento en moneda extranjera. Existe en dos modalidades PAE y Créditos.

**Dirigido (Tipo de Cliente)**

- **PAE:** Exportadores que necesiten Capital de Trabajo (en dólares) con un plazo máximo de un año.
- **Créditos:** Para personas naturales y jurídicas que necesiten para Capital de Trabajo e Inversión en dólares con un plazo máximo de 10 años.

Lo pueden utilizar como por ejemplo:

- Importar una maquina (importador puntual)
- Empresa que le vende a una Exportadora y necesita financiar en US\$ (exportador o importador indirecto), esto debe ser acreditado por una factura.

**Requisitos**

Nivel de Ventas en UF		Tamaño Empresa	Porcentajes y Montos Máximos de Cobertura		
Mínimo	Máximo		PAE	Crédito en Dolares	Tope Máximo UF
0	2.400	Micro	60%	60%	5.000
2.401	25.000	Pequeño	60%	60%	7.000
25.001	100.000	Mediano	40%	40%	9.000

**Tabla x.x:** Destinatarios COMEX, Banco Santander**Modalidad**

- Créditos Comerciales en Cuotas.
- Plazo Máximo 10 años.

## **2.5.- SGR**

Las SGR son Sociedades de Garantía Recíproca externas al banco cuyo objetivo principal es respaldar los créditos que sus clientes soliciten en el sistema financiero, utilizando recursos de públicos y privados.

### ***Características***

- Garantía 100% del crédito
- El monto máximo de financiamiento por cliente es de UF 44.000.
- Cada operación debe ser aprobada por riesgo banco y riesgo SGR, y se cursa a través de banco.
- Afecta a comisión anual determinada por la SGR(cada SGR puede establecer sus políticas comerciales y de riesgos).
- Las garantías otorgadas son a favor de la SGR.

### ***Dirigido (Tipo de Cliente)***

- Personas Naturales o Jurídicas, productores de bienes y/o servicios con ventas anuales hasta UF 150.000 correspondientes a últimos 12 meses, quedando excluidas las empresas pertenecientes a los siguientes sectores de actividad económica.
- Empresas Inmobiliarias que inviertan para fines especulativos.
- Servicios Financieros de intermediación.
- Sociedades de Inversión cuyos activos sean mayoritariamente circulantes y giro exclusivo de inversión.
- Sociedades relacionadas a la propiedad y/o gestión de los socios, directores y ejecutivos de la SGR.
- Financia Créditos para Inversión y/o Capital de Trabajo.

### ***Requisitos***

- Personas Naturales o Jurídicas, productores de bienes y/o servicios con ventas anuales hasta UF 150.000. Capacidad de pago suficiente para el cumplimiento de sus obligaciones y viabilidad en los negocios para los cuales requiere financiamiento.

### *Modalidad*

- Créditos comerciales en cuotas iguales en \$ y UF.
- Créditos Comerciales en cuotas diferenciadas en \$.
- A un vencimiento (cuota única) en \$ (Peso Chileno, Moneda Nacional).

### **3.- Banco Itaú**

#### **3.1.- Cuentas Corrientes**

##### **3.1.1.- Moneda Nacional**

Con las cuentas corrientes de Banco Itaú, usted podrá administrar los fondos de su empresa con la máxima seguridad y eficiencia.

#### **Beneficios**

- Fortalecer la seguridad de sus transacciones y el control sobre sus fondos.
- Obtención de financiamiento inmediato a través de la línea de sobregiro.
- Manejo centralizado de distintas cuentas.

#### **Características**

- Cuenta en moneda nacional.
- Información en línea de sus transacciones.
- Cheques en formulario continuo.\*
- Consolidación de saldos entre cuentas de un mismo Rut (Cash Pooling).\*
- Liberación de Vales Vista el mismo día del depósito.
- Línea de Sobregiro asociada a la cuenta.\*
- Pago Automático de Cuentas con cargo a la Cuenta Corriente.
- Servicios de Cash Management.
- Recaudación de cuentas por cobrar.
- Operaciones de cambio.
- Operaciones de Comercio Exterior.
- Servicios de Tesorería.
- Tarjeta de Crédito Corporativa.
- Ponemos a su disposición un correo que le permite conectarse con su ejecutivo de cuenta en forma rápida y segura.
- Acceso al estado de cuenta y saldos a través de:
  1. Itaú Office Link (Internet), podrá consultar información de su Cuenta Corriente y hacer transferencias, bajar archivos a Excel o cartolas.
  2. Itaú 24 Phone Banking, llamando al (600) 686 0606.
  3. Autoservicio en sucursales.

#### 4. Mesón de Atención de Sucursales.

##### **Requisitos**

- Acreditar actividad de la empresa por un mínimo de un año.
- Evaluación Comercial del Banco.

##### **3.1.2.- Cuenta en Dólares**

Banco Itaú ofrece una Cuenta Corriente en Dólares Estadounidenses, para residentes en Chile.

##### **Beneficios**

- Agiliza sus operaciones de Comercio Exterior.
- Permite efectuar transferencias al exterior.
- Permite recibir cobranzas en dólares.
- Posibilita la emisión de documentos de pago en moneda extranjera.
- Reduce el riesgo de operaciones en efectivo.

##### **Características**

- Posee como costo una Comisión mensual por mantención.
- Se puede consultar vía Internet el saldo, cartola en línea y cartola histórica.

##### **Requisitos**

- Ser persona Natural o Jurídica con Giro residente en el país.
- Tener previamente cuenta corriente en moneda nacional en el Banco.
- Acreditar una actividad ligada a operaciones en moneda extranjera.

##### **3.1.3.- Cuenta en Euros**

Si su empresa opera con la comunidad económica europea y/o maneja flujos en euros, conozca las ventajas de las cuentas en euros de Banco Itaú.

##### **Beneficios**

- Permite agilizar sus operaciones de Comercio Exterior.
- Efectuar transferencias al exterior.
- Recibir cobranzas en euros
- Emitir documentos de pago de obligaciones en moneda extranjera
- Reducir el riesgo de operaciones en efectivo.

##### **Características**

- Cuenta que opera por instrucción directa del cliente (sin chequera).
- Transferencia y traspasos de fondos en euros.
- Emisión de cheques para pagos en euros.
- Conversión de múltiples monedas a euros.
- Producto exclusivo para clientes Banco Itaú.

### ***Requisitos***

- Ser persona Natural o Jurídica con Giro residente en el país.
- Tener previamente cuenta corriente en moneda nacional en el Banco.
- Acreditar una actividad ligada a operaciones en moneda extranjera.

## ***3.2.- Financiamiento***

### ***3.2.1.- Crédito a Corto Plazo***

Crédito para propósitos específicos de corto plazo con vencimiento fijo.

### ***Beneficios***

- Flexibilidad en el pago de Intereses y Abono a Capital.
- Facilidad en el Pago al final del período, ya que se puede estructurar como nuevo crédito.
- En lo que respecta a financiamiento en dólares, Banco Itaú tiene ventajas comparativas, por su infraestructura y presencia internacional.

### ***Características***

- Financiamiento en pesos, unidades de fomento, pesos reajustables al tipo de cambio dólar, a tasas, montos y plazos pactados entre el cliente y la Mesa Corporate de Banco Itaú.
- Puede ser destinado a capital de trabajo, inversiones temporales u otras necesidades de negocio.
- Es muy conveniente cuando la necesidad de financiamiento se ajusta a un retorno puntual.
- Especialmente diseñado con una conveniente tasa de interés.
- Pueden ser:
  1. Boletas de Garantía.
  2. Créditos nominales 30 días. Créditos reajustables 90 días.
  3. Descuento de letras.
  4. Línea Preferencial en Cuenta Corriente.

### ***Requisitos***

- Ser cliente de Banco Itaú.
- Evaluación Crediticia del Cliente.

### ***3.2.2.- Crédito Estructurado***

Financiamiento de proyectos de mediano y largo plazo con vencimientos programados de capital, intereses o ambos, en cuotas mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de acuerdo al flujo de ingresos del proyecto.

#### ***Beneficios***

- Flexibilidad en el pago de Intereses y Capital de acuerdo a la proyección de ingresos del proyecto a financiar.
- Excelentes tasas.

#### ***Características***

- Puede ser en Pesos o en Unidades de Fomento.
- Especialmente diseñado para el refinanciamiento de pasivos y financiamiento de proyectos medianos o grandes.

#### ***Requisitos***

- Ser cliente de Banco Itaú.
- Evaluación Crediticia del Cliente.

### ***3.3.- Corporate Finance***

#### ***3.3.1.- Créditos de Largo Plazo a Tasa Fija***

Créditos de libre disponibilidad, con estructura de cuotas fijas. Proporciona una alternativa de financiamiento de mediano y largo plazo para la adquisición de bienes, realizar inversiones o para capital de trabajo permanente.

#### ***Beneficios***

- El cliente puede fijar la tasa de interés existente por todo el período.
- Flexibilidad en las estructuras de pago, moneda y plazo.

#### ***Características***

- La tasa y el pago mensual, trimestral o semestral son fijos por todo el período del crédito.

- Los créditos en cuotas son en pesos y/o Unidades de Fomento con una conveniente tasa de interés.
- Pueden incluir períodos de gracia y/o plan de amortizaciones crecientes.
- Las cuotas pueden ser cargadas automáticamente en la cuenta corriente Banco Itaú.

### ***Requisitos***

- Tener necesidades de financiamiento de largo plazo.
- Presentar estabilidad en sus flujos de ingresos netos.
- Buena evaluación crediticia del cliente.

## ***3.4.- Créditos Sindicados***

### ***3.4.1.- Créditos Sindicados***

Créditos de largo plazo en el que participa más de un banco como acreedor y Banco Itaú actúa como líder y coordinador de los mismos. Los usos más frecuentes de este producto son el refinanciamiento de deuda de corto y largo plazo, financiar nuevas inversiones, proyectos de expansión, adquisiciones o giro normal del negocio.

### ***Beneficios***

- Permite dar grandes pasos en su crecimiento e internacionalización.
- El cliente diversifica el uso de sus líneas en la banca nacional y/o extranjera, liberando líneas para realizar más negocios con la banca.
- El cliente negocia sólo con Banco Itaú y no con todos los acreedores.
- Banco Itaú ofrece servicio de excelencia de clase mundial que le garantiza seguridad y confianza en el éxito de las transacciones.
- Desarrollo de relaciones con bancos locales e internacionales.

### ***Características***

- Se firma una única documentación.
- Diseñado principalmente para financiamiento de importantes sumas de dinero en el largo plazo.
- Flexibilidad en las condiciones de tasa (variable/fija), moneda, garantías, estructura de amortizaciones, uso de fondos.
- El cliente toma el crédito con un grupo de bancos (“Sindicato”).
- Se firma una sola documentación, que es común y estándar para este tipo de transacciones. Esto homogeniza las condiciones del crédito, eventuales covenants y procedimientos en caso de problemas.
- Se puede acceder tanto a bancos nacionales como extranjeros, ampliando la base de acreedores y diversificando el riesgo de financiamiento en escenarios de crisis.
- El costo del financiamiento es el mismo para el monto total a financiar y predecible al momento de otorgar el mandato de estructuración.

- Generalmente la estructura de precio incluye una combinación de tasa y comisión que se paga al inicio a los bancos acreedores. La tasa total resultante (“all in”) es muy competitiva frente a otros instrumentos financieros.

### ***Requisitos***

- Tener necesidades de financiamiento de largo plazo.
- Buena evaluación crediticia del cliente.
- Presentar estabilidad en sus flujos de ingresos netos.

## ***4.- Banco Estado***

### ***4.1 Cuenta corriente***

#### ***4.1.1.- Línea de Crédito***

### ***Beneficios***

- Financie su capital de trabajo y eventualidades, obteniendo fondos en forma inmediata.
- Acceda a la alternativa que más se acomode a sus requerimientos.
- Obtenga flexibilidad en los pagos.
- Utilice una extensa Red con más de 300 Sucursales BancoEstado y 60 plataformas a disposición de su Empresa en todo el país.
- Acceda a diferentes modalidades de Crédito para obtener liquidez inmediata.
- Este Crédito, según la evaluación de antecedentes, puede exigir la Garantía [FOGAPE](#).

### ***\*FOGAPE***

- Obtenga capital de trabajo para adquirir materias primas, mercaderías, pagar sueldos y otros costos de producción.
- Realice proyectos de inversión, compras de maquinaria, equipos, herramientas e instalaciones inmuebles para fines productivos.
- Disponga de respaldo en efectivo para acceder a Créditos, en caso de no tener bienes que sirvan de garantía, o que éstos sean insuficientes.
- Cuente con los montos en pesos, dólares o UF, en plazos y condiciones altamente convenientes y flexibles.
- Dedíquese a generar valor a su negocio al asegurar el respaldo financiero que necesita.
- Obtenga financiamiento de Banco Estado, complementario al Subsidio Estatal.

### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.

- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### ***4.1.2.- Cuenta Corriente Moneda Extranjera***

##### ***Beneficios***

- Administre los fondos en dólares de su Empresa de forma segura, eficiente y confiable.
- Expanda sus posibilidades comerciales utilizando la divisa más recurrente en el comercio internacional.
- Acceda a una amplia cobertura en todo el mundo a través de nuestros Bancos Corresponsales.
- Utilice la extensa Red con más de 300 Sucursales y 60 plataformas de BancoEstado a disposición de su Empresa en todo el país.
- Gestione los flujos de su Empresa en dólares para potenciar sus operaciones comerciales, financiar adquisiciones en el exterior y abrir nuevos mercados.

##### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.

#### ***4.1.3.- Chequera Electrónica***

##### ***Beneficios***

- Realice depósitos en forma electrónica, utilizando una Cuenta con beneficios similares a la Cuenta Corriente.
- Agilice sus operaciones al girar, realizar transferencias y ver saldos de manera segura con su Clave Secreta.
- Evite que sus usuarios usen efectivo accediendo a Redcompra.
- Cancele automáticamente servicios en BancoEstado, tales como Créditos Personales, así como sus cotizaciones de salud en FONASA.
- Reciba cómodamente en su domicilio el Estado de Cuenta y un listado de sus transacciones realizadas durante el mes.
- Utilice el servicio en la Red de Sucursales, los Servicios 24 Horas y los cajeros Redbanc.
- Administre en línea los recursos de su Empresa de manera cómoda y eficiente, accediendo a una extensa Red de Servicios Automatizados. No incluye Talonarios de Cheques.

**Requisitos**

- Debe ser Pequeño Empresario, Persona Natural con Giro Comercial.
- Edad mínima 18 años.

**4.2.- Tarjetas de Crédito****4.2.1.- VISA MYPE****Beneficios**

- Utilice una Tarjeta exclusivamente diseñada para realizar sus operaciones de comercio nacional en forma óptima y segura.
- Obtenga Avances de efectivo en Cajeros Automáticos cuando lo necesite y cancele hasta en 48 cuotas.
- Realice cómodamente Pagos Automáticos de Cuentas.
- Compre cómodamente en 3 Cuotas precio contado y solicite Avances en efectivo en locales adheridos.
- Efectúe sus pagos en supermercados, farmacias y estaciones de combustibles.
- Acceda a todas las ventajas y beneficios de una Tarjeta de Crédito a la medida de su Empresa.

**Requisitos**

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe ser una Pequeña Empresa o Persona Natural con Giro Comercial, con ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Presentar buenos Informes Comerciales.

**4.2.2.- Mastercard Corporate****Beneficios**

- Realice un óptimo control de los movimientos de todas sus Tarjetas.
- Asigne un monto de gastos específicos a cada ejecutivo, para simplificar su rendición de cuentas.
- Consulte en línea los saldos vía Internet o en los Autoservicios BancoEstado.
- Acceda al contrato que más se ajuste a sus necesidades.
- Realice sus compras en más de 40.000 establecimientos en todo Chile y el mundo.
- No debe pagar Cobro de Mantención durante el primer año.
- Utilice la Tarjeta BancoEstado Mastercard Corporate como una segura y conveniente modalidad de pago para su Empresa.
- MasterCard Corporate Estándar: Cobro de Administración semestral de 0,45 UF.
- MasterCard Corporate Executive: Cobro de Administración anual de 0,90 UF. (Incluye Seguros gratuitos en caso de Robo, Pérdida, Desgravamen de Vida en Viajes, y Auto Arrendado).

- Si tiene su Tarjeta Corporate Executive reciba asistencia en viajes y Seguro de Gastos Médicos.

### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Disponer de Línea Multiproducto vigente.
- Firmar el Contrato Uso de Servicios 24 Horas.

## ***4.3.- Financiamiento***

### ***4.3.1.- Agrícola***

#### ***4.3.1.1.- Agrícola de Temporada***

### ***Beneficios***

- Obtenga el capital de trabajo que necesita para financiar sus actividades productivas agropecuarias.
- Reciba el monto requerido de acuerdo a sus necesidades de capital de trabajo y su capacidad de pago.
- Acceda a una Tasa de Interés fija mientras esté vigente el Crédito.
- Cuente con un conveniente plazo máximo de 360 días para pagar el Crédito, cuyo vencimiento dependerá del ciclo productivo de la explotación agrícola.
- Disponga de la tranquilidad para realizar sus siembras y obtener una mejor cosecha.
  
- Acceda a una fuente de financiamiento especial para comprar semillas, pesticidas y forraje; contratar mano de obra; limpiar canales; reparar maquinarias y otros gastos agrícolas.

### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe ser agricultor o Pequeña Empresa, con ventas anuales entre 2.400 Y 25.000 UF.
- Contar con buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Tener su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### ***4.3.1.2.- Financiamiento Enlace Forestal***

### ***Beneficios***

- Obtenga el capital que requiere para financiar sus proyectos de suelos productivos.
- Acceda a una Tasa de Interés Fija, mientras esté vigente el Crédito.

- Cuenta con un conveniente plazo de hasta 2 años para pagar el Crédito, en 1 sola cuota.
- Solicite un desembolso del 70%, al formalizar el Crédito, y el 30% restante al presentar el informe de CONAF.
- Puede solicitarlo en UF, para financiar hasta el 90% del monto de la bonificación que otorgue la CONAF (Correspondiente al 75% de los costos netos de la forestación).
- Disponga del Crédito especial para financiar los gastos de sus obras de forestación, hasta que obtenga financiamiento del Estado a través de CONAF, de acuerdo con la Ley de Fomento Forestal.
- Este Crédito, según su evaluación, puede requerir del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios FOGAPE.

### ***Requisitos***

- Debe ser propietario de un predio que cumpla con los requisitos establecidos en la Ley de Fomento Forestal y sus modificaciones (DL 701), o alternativamente ser Operador Privado o Contratista, que tenga contrato con un beneficiario del Certificado de Futura Bonificación Forestal.
- Contar con buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Tener su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.

### ***4.3.1.3.- Financiamiento Ganadero***

#### ***Beneficios***

- Disponga de los recursos para financiar sus actividades ganaderas y desarrollar su negocio exportador sin complicaciones.
- Acceda al Crédito en pesos y con Tasa Fija.
- Gestione su obtención y realice consultas a través de la plataforma de BancoEstado especializada para la atención a Pequeñas Empresas.
- Acceda a capital de trabajo para la compra de bovinos, alimentos, forrajes, insumos veterinarios y otros, destinados a la engorda del ganado, cuya carne se destinará a exportación.
- Monto máximo equivalente al 80% del valor del Contrato de compra y venta, establecido entre la empresa ganadera y la planta faenadora exportadora.
- Crédito en pesos con un plazo máximo de 12 meses.
- Los pagos se efectúan conforme a las condiciones establecidas en el Contrato de compra y venta mensual, trimestral, semestral o anual.

#### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.

- Debe ser Pequeña Empresa con Giro Agrícola.
- Contar con buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Tener su Declaración de Impuestos al día.
- Poseer Contrato de compra y venta con una planta faenadora exportadora, suscrito bajo Convenio de Cooperación con BancoEstado.
- Finalmente, debe contar con un Certificado de Plantel Animal Bajo Control Oficial (PABCO).
- Garantías requeridas: FOGAPE y otras exigidas por el Banco, en función de la evaluación de riesgo respectiva.
- Mandato de Pago del Contrato de compra y venta a favor de BancoEstado.

#### ***4.3.1.4 Obras de Riego y Drenaje***

##### ***Beneficios***

- Obtenga el capital de trabajo para planificar y efectuar sus obras de riego y drenaje con el equipamiento y la tecnología que requiera.
- Acceda a una Tasa de Interés fija, mientras esté vigente el Crédito.
- Obtenga el desembolso del Crédito mediante el sistema de "Estados de Pago", de acuerdo al avance de las obras.
- Financie la construcción, conexión y rehabilitación de obras de riego y drenaje, o invierta en equipos y elementos de riego mecánico, usando la Bonificación entregada por el Estado a través de la Comisión Nacional de Riego.
- Crédito de Enlace a Corto Plazo:
  - Crédito en UF para financiar hasta el 90% del monto que otorgue la Comisión Nacional de Riego (75% de costos netos de la construcción).
  - Plazos de hasta 2 años, en una sola Cuota, al hacerse efectivo el pago de la Bonificación.
- Crédito Complementario a Largo Plazo:
  - Permite financiar el saldo del costo de la obra de riego y/o drenaje.
  - Plazo de hasta 5 años.
  - Este Crédito, según su evaluación, puede necesitar la constitución de garantías reales.

##### ***Requisitos***

- Debe ser Pequeño o Microempresario Agrícola.
- Persona Jurídica sin fines de lucro, u Organización definida en el Artículo 2º, Ley 18.450.
- Contratista con contrato para ejecutar obras de riego.
- Contar con buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Tener su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Documentos Requeridos
  - Cédula de Identidad.

- Antecedentes legales de la Sociedad (Persona Jurídica).
- Planos de las Obras.
- Proyecto técnico aprobado por la Comisión Nacional de Riego.
- Certificado de Bonificación al Riego y Drenaje, endosado a favor de BancoEstado y firmado ante Notario Público.
- Carta de Transferencia de la Bonificación a favor de BancoEstado, firmada ante Notario Público.

#### **4.3.2.- Boleta de Garantía**

##### ***Beneficios***

- Cuenta con el respaldo de BancoEstado para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones comerciales.
- Obtenga mayor credibilidad frente a sus clientes y proveedores.
- Evite complicaciones, para dedicarse exclusivamente a desarrollar su negocio.
- Financie sus compromisos comerciales mediante documento irrevocable que no admite endosos por parte del beneficiario, y que puede emitirse contra recursos propios o con Crédito.
- Puede ser emitida en pesos o UF, desde \$50.000 o 10 UF respectivamente y con plazos de hasta 2 años en efectivo y de acuerdo a requerimiento con Crédito.
- Está sujeta al pago de Intereses con la periodicidad deseada.
- Requiere las garantías habituales para las operaciones de Crédito.

##### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado o poseer Chequera Electrónica.
- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 40.000 UF.
- Contar con buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Disponer de su Declaración de Impuestos al día, sin fracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### **4.3.3.- Financiamiento Pequeños Empresarios**

##### ***Beneficios***

- Disponga de capital de trabajo para financiar la compra de insumos, equipamiento y realizar sus proyectos de inversión.
- Cuenta con el respaldo que necesita para desarrollar y expandir su negocio.
- Acceda a una Tasa de Interés Fija, mientras esté vigente el Crédito.

- Puede empezar a pagar hasta 6 meses después de otorgado el Crédito, por lo que durante este período sólo pagará intereses.
- Obtenga en pesos el financiamiento que necesite, hasta UF 5.000, accediendo a plazos que van desde 12 a 120 meses, dependiendo de su capacidad de pago y la evaluación de los antecedentes de su Empresa.

### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe ser Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica, con ventas anuales entre 2.400 y 40.000 UF, con 2 ó más años de funcionamiento en su rubro comercial.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***4.3.4.- Financiamiento Flexible para la Inversión***

#### ***Beneficios***

- Obtenga el capital para financiar sus necesidades de inversión a mediano y largo plazo.
- Elija al financiamiento que requiera, ya sea en pesos o en UF (sólo para operaciones sobre 60 meses).
- Disponga de una Tasa de Interés Fija.
- Puede ajustar el financiamiento a los flujos o ingresos estacionales percibidos por su Empresa durante 1 año.
- Cuente con diferentes modalidades de pago, en Cuotas mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.
- Puede empezar a pagar hasta 6 meses después de otorgado el Crédito, por lo que durante este período sólo pagará intereses.
- Para su conveniencia, el Financiamiento puede ser otorgado con Garantía FOGAPE.
- Obtenga en pesos o UF el financiamiento que su Empresa necesite, optando a 3 meses por año sin pago de Cuotas (capital más interés), considerando meses consecutivos y no consecutivos.
- Monto mínimo de \$2.000.000 de pesos o 1.000 UF.

### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe ser Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica, con ventas anuales superior a UF 2.400 hasta UF 40.000.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***4.3.5.- Línea Multiproducto para Capital de Trabajo***

#### ***Beneficios***

- Resuelva las necesidades de capital de trabajo y desfases puntuales de Caja de su Empresa.
- Ajuste a su flujo de ingresos los plazos de las operaciones con cargo a esta Línea.
- Cuente con el respaldo y la liquidez que le permita desarrollar y expandir su negocio.
- Puede acceder a la Garantía FOGAPE.

#### ***Descripción***

- Acceda a un cupo preaprobado de Crédito, que podrá usar en los siguientes productos
  - Créditos Comerciales.
  - Línea de Sobregiro en Cuenta Corriente.
  - Boletas de Garantía.
  - Cartas de Crédito de Importación.
  - Créditos para Exportación (PAE).
  - Seguros de Cambio (Forwards).
  - Compra, Venta y Arbitraje de Monedas Extranjeras.
  - Financiamiento a través de Compra de Instrumentos Financieros con Pacto de RetroVenta.
- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado o tener Chequera Electrónica.
- Debe ser Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica, con ventas anuales entre 2.400 y 40.000 UF, con 2 ó más años de funcionamiento en su rubro comercial.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### **4.3.6.- Sostenedores Educativos**

##### ***Beneficios***

- Disponga de los recursos para financiar los costos de su establecimiento educacional, independientemente de que haya o no recibido fondos comerciales del MINEDUC.
- Obtenga una Línea de Financiamiento para meses de bajo flujo, gastos de mantención, renovación de mobiliario o equipos, y ejecución de obras menores.
- Cuento con la tranquilidad y el respaldo para concentrarse en mejorar la calidad de su gestión educativa.
- Puede optar a un período de gracia de 3 meses.
- Acceda a Créditos de largo plazo para implementar el régimen de Jornada Escolar Completa (construcción de salas, pabellones), así como la habilitación o ampliación de laboratorios y casinos.
- Plazo máximo 15 años.

##### ***Requisitos***

- Debe acreditar una antigüedad como sostenedor de al menos 3 años (Copia de Resolución Exenta de la Secretaría Ministerial Regional correspondiente).
- Pago de Planilla de Imposiciones de los profesores del colegio.
- Pago de Subvenciones de los últimos 18 meses.
- Ingreso de Colegiatura y Matrícula, si existen.

#### **4.3.7.- Leasing**

##### ***Beneficios***

- Financia hasta un 100% del valor del bien.
- La renta incluye los gastos asociados como seguros, impuestos, gastos legales y otros.
- Las rentas son considerados gasto y disminuyen la base imponible de tu empresa.
- Puedes acogerte al beneficio tributario contenido en el artículo 33 bis de la Ley de la Renta.
- No ocupas el capital de trabajo de tu empresa para financiar inversiones.
- Rentas ajustables al flujo de cada negocio.
- Plazo adecuado al tipo de inversión.
- Posibilidad de financiar bienes nuevos o usados.
- Contratos en pesos, UF o Dólar.
- Plazo mínimo del contrato 12 meses.
- No está afecto al Impuesto de Timbres y Estampillas

##### ***Requisitos***

- Ser cliente BancoEstado Pequeñas Empresas.

#### **4.3.8.- Factoring Empresas**

##### **Beneficios**

- Obtendrá liquidez rápidamente para sus facturas y cuentas por cobrar.
  - Liberará líneas de crédito bancarias, quedando disponibles para otras necesidades.
  - Reducirá costos y disminuirá la carga administrativa de cobranzas.
  - Mejorará el flujo de caja y los indicadores financieros del balance de la Empresa.
  - Contará con la confianza y el respaldo de un gran Banco.
- 
- Línea de Financiamiento para Factoring que permite agilizar sus operaciones y solucionar sus necesidades de caja.
  - Anticipos entre un 80% y 90% de sus facturas o cuentas por cobrar.
  - Operaciones de Factoring no se reflejan como deuda en el sistema financiero.
  - Plazo máximo: hasta 48 meses.
  - Financiamiento no afecto al impuesto de Timbres y Estampillas.
  - Acceso a garantía [FOGAPE](#).

##### **Requisitos**

- Tener [Cuenta Corriente](#) en BancoEstado.
- Poseer Línea Multiproducto.
- Ser cliente de las Plataformas Comerciales pertenecientes a Región Metropolitana, V Región y VIII Región.
- BancoEstado realiza evaluación de deudores.

#### **4.4.- Fondo de Garantía**

##### **4.4.1.- Fondo de Garantía Pequeño Empresario FOGAPE**

##### **Beneficios**

- Obtenga capital de trabajo para adquirir materias primas, mercaderías, pagar sueldos y otros costos de producción.
- Realice proyectos de inversión, compras de maquinaria, equipos, herramientas e instalaciones inmuebles para fines productivos.
- Disponga de respaldo en efectivo para acceder a Créditos, en caso de no tener bienes que sirvan de garantía, o que éstos sean insuficientes.
- Cuente con los montos en pesos, dólares o UF, en plazos y condiciones altamente convenientes y flexibles.
- Dedíquese a generar valor a su negocio al asegurar el respaldo financiero que necesita.
- Obtenga financiamiento de BancoEstado, complementario al Subsidio Estatal.

- Acceda al Fondo Estatal que le garantiza un porcentaje del capital que su Empresa requiere para financiar y expandir sus operaciones.
- Montos máximos de financiamiento:
  - Pequeños Empresarios hasta 5.000 UF.
  - Organizaciones de Pequeños Empresarios hasta 24.000 UF.
  - Exportadores hasta 5.000 UF, expresadas en pesos o dólares.

### ***Requisitos***

- Debe estar clasificado en las categorías de riesgo A o B, según las normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.
- Contar con Informes Comerciales favorables.

### **4.4.2.- Fondo de Garantía para Inversiones FOGAIN**

#### ***Beneficios***

- Acceda al Fondo Estatal que le garantiza desde un 50% hasta un 70% del capital que su Empresa requiere para financiar y expandir sus operaciones.
- Empresa requiere para financiar y expandir sus operaciones.
- Obtenga financiamiento para sus inversiones en bienes raíces, infraestructura y maquinarias.
- Puede garantizar Créditos con tasa fija en pesos.
- Puede empezar a pagar hasta 2 años después de otorgado el Crédito.
- Puede ajustar el pago de cuotas a los flujos o ingresos percibidos por su Empresa.
- Esta cobertura está destinada a garantizar créditos de inversiones de mediano y largo plazo para empresas que no cuentan con garantías suficientes.
- Refinancie Créditos de otros bancos, siempre que el destino original haya sido el financiamiento de un proyecto de inversión.
- Puede incluir hasta un 30% del Crédito para ser ocupado como puesta en marcha de su inversión.
- Monto máximo de cobertura: UF 5.000.-

#### ***Requisitos***

- Buenos antecedentes comerciales.
- Declaración de Impuestos al día y sin infracciones laborales ni previsionales.
- Ser Pequeño o Mediano Empresario con ventas hasta UF 100.000 anuales.

### **4.5.- Transferencia SII**

#### ***Beneficios***

- Envíe electrónicamente toda la información necesaria para la evaluación de su Crédito en BancoEstado.
- Obtenga una repuesta rápida y oportuna.

- Evite complicaciones, ya que no necesita ir al Banco.
- Acceda de forma gratuita.
- Envíe de manera rápida, cómoda y segura vía Internet la información de las ventas de su Empresa, de acuerdo a lo declarado en los Formularios 22 y 29 del SII.

#### ***Requisitos***

- Computador con conexión a Internet.

### ***4.6.- Comercio Exterior***

#### ***4.6.1.- Exportadores***

##### ***4.6.1.1.- Carta de Crédito de Exportación***

#### ***Beneficios***

- Obtenga un detalle de la notificación y confirmación de sus Cartas de Crédito recibidas, así como la revisión y el pago de documentos.
- Efectúe sus operaciones con el respaldo que otorgan las normas de la Cámara de Comercio Internacional.
- Para su mayor comodidad, las Cartas de Crédito de Exportación pueden emitirse a la Vista o a Plazo.
- Además, pueden ser transferibles o intransferibles.

#### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.

##### ***4.6.1.2.- Cobranza de Documentos de Exportación***

#### ***Beneficios***

- Externalice sus Cobranzas de Exportación para dedicarse a la gestión de ventas y apertura de nuevos mercados.
- Evite complicaciones, riesgos y pérdida de tiempo.
- Otorgue plazos a sus clientes para que puedan planificar sus pagos.
- Autorice la gestión de cobranza de sus documentos de la forma más conveniente para su negocio.
- Si el pago es a Plazo, los documentos deben ser acompañados de un instrumento financiero, como Letra de Cambio o Pagaré.

#### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Requiere Carta Tipo de Exportación en Cobranza.

- Está sujeta a Comisión por el Manejo de Documentos.

#### **4.6.1.3.- Confirmación Carta de Crédito**

##### ***Beneficios***

- Respalde su negocio exportador mediante el pago de una Carta de Crédito emitida por un banco del exterior.
- Obtenga autorización para su reembolso en Nueva York o mediante Convenios de Pagos.
- Posibilita un Stand By a favor de un beneficiario en Chile.
- Para su flexibilidad, las Cartas de Crédito pueden ser pagaderas a la Vista o a Plazo.

##### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.

#### **4.6.1.4.- Préstamos a Exportadores en Pesos**

##### ***Beneficios***

- Obtenga el Crédito en moneda extranjera para financiar los costos del proceso de exportación o sus Cuentas por Cobrar.
- Evite costos adicionales al ahorrar el pago del Impuesto a la Ley de Timbres y Estampillas.
- Cuentas con la liquidez que le permita desarrollar sus actividades sin riesgos ni contratiempos.
- Puede utilizar este beneficio, siempre y cuando el destino de los fondos sea el financiamiento de Exportación y su fuente de pago sea producto de los retornos.

##### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente o Chequera Electrónica en BancoEstado.
- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación y Compromisos de Exportación.

#### **4.6.1.5.- Préstamos a Exportadores en Moneda Extranjera**

##### ***Beneficios***

- Obtenga el Crédito en moneda extranjera para financiar los costos del proceso de exportación o sus Cuentas por Cobrar.
- Evite costos adicionales al ahorrar el pago del Impuesto a la Ley de Timbres y Estampillas.
- Cuento con la liquidez que le permita desarrollar sus actividades sin riesgos ni contratiempos.
- Puede utilizar este beneficio, siempre y cuando el destino de los fondos sea el financiamiento de Exportación y su fuente de pago sea producto de los retornos.

### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente o Chequera Electrónica en BancoEstado.
- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación y Compromisos de Exportación.

### ***4.6.2.- Importadores***

#### ***4.6.2.1.- Carta de Crédito de Importación***

### ***Beneficios***

- Utilice un medio confiable, cómodo y seguro para pagar a su vendedor/proveedor por las mercancías que comprará en el exterior.
- Agilice sus procesos, evitando complicaciones y costos innecesarios.
- Cuento con los recursos para desarrollar su negocio importador de forma óptima.
- Garantice de forma eficiente el envío de mercaderías desde el extranjero a Chile o a las Zonas Francas del país.

### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente o Chequera Electrónica en BancoEstado.
- Debe completar la Solicitud de Apertura de Carta de Crédito.
- Firmar un Pagaré Carta de Crédito, en caso de requerir financiamiento.
- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.

- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### ***4.6.2.2.- Cobranza Extranjera de Importación***

##### ***Beneficios***

- Obtenga Documentos de Embarque emitidos desde cualquier banco extranjero.
- Simplifique sus operaciones, ya que BancoEstado vende las Divisas y realiza el pago de la Cobranza en el exterior.
- Flexibilice sus pagos al optar por una forma Simple o Documentada.
- Evite riesgos al tratarse de una modalidad de pago muy utilizada en el comercio internacional.
- Acceda a este servicio sin requisitos de monto mínimo.
- Realice sus Pagos al Exterior por concepto de Importación de forma segura y confiable.

##### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en Banco Estado.
- Está sujeta a Comisión por el manejo de los Documentos de Cobranza.

#### ***4.6.3.- Moneda Extranjera***

##### ***4.6.3.1.- Boletas de Garantía***

##### ***Beneficios***

- Cuenten con el respaldo de Banco Estado para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones comerciales en el exterior.
- Realice sus transacciones de acuerdo a las normativas legales con total seguridad y confianza.
- Acceda a una amplia cobertura en Chile y todo el mundo a través de nuestros Bancos Corresponsales.
- Para su seguridad, el uso de este instrumento está normado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras y el Banco Central.

##### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe documentar esta operación mediante un Pagaré en caso de requerir financiamiento.
- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.

- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### **4.7.- Servicios de Pago**

##### **4.7.1.- Pago de Remuneraciones**

###### **Beneficios**

- Para su Empresa:
  - Automatice sus Pagos en forma rápida, cómoda y segura.
  - Optimice la gestión y disminuya sus costos.
  - Simplifique el proceso al emitir abonos automáticos a Cuentas Corrientes BancoEstado, Chequeras Electrónicas, Cuentas Vistas, CuentasRUT y Cuentas en otros bancos.
- Para sus Empleados:
  - Evite complicaciones y riesgos durante los períodos de pago.
  - Permite la apertura de Cuenta Corriente, Cuenta Vista o CuentaRUT sin costos de mantención.
  - Facilite su acceso a Redcompra, junto a otros productos y servicios de Banca Personas en condiciones preferenciales.
  - Permita el retiro de dinero en efectivo en la Red de Cajeros de BancoEstado y Redbanc, las 24 horas y los 7 días de la semana.
- Modernice la gestión de Pago de todos los sueldos del personal de su Empresa de la manera más conveniente para sus necesidades.

###### **Requisitos**

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.

##### **4.7.2.- Pago Proveedores**

###### **Beneficios**

- Para su Empresa:
  - Optimice sus procesos administrativos pagando cómodamente a todos sus proveedores de una vez.
  - Ahorre tiempo y recursos.
  - Autorice y controle el estado de sus pagos vía Internet.
  - Disminuya el pago con Cheques, aumentando su seguridad.
- Para sus Proveedores:
  - Garantice el cumplimiento de sus pagos en las fechas convenidas.
  - Abone automáticamente sus pagos en Cuentas de BancoEstado u otro banco.

- Permita el cobro de sus "Vale Vista en Custodia Electrónica" en cualquier Sucursal BancoEstado.
- Acceda al respaldo y la garantía para cumplir todos los compromisos de su Empresa con sus proveedores.
- Permite utilizar varias formas de pago:
  - Abono automático a Cuentas de BancoEstado u otro banco.
  - Emisión Automática de Vale Vista.
  - Giro Express.
- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe ser una Pequeña Empresa, Persona Natural con Giro Comercial o Persona Jurídica.
- Tener ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.

#### **4.8.- Inversiones**

##### **4.8.1.- Depósitos a Plazo**

###### **Beneficios**

- Efectúe Inversiones por montos que están a su alcance.
- Obtenga Tasas Preferenciales para Depósitos de Renovación Automática y para Depósitos efectuados por Internet.
- Puede solicitar que sus Depósitos a más de un año sean acogidos al Beneficio Tributario 57 bis, de la Ley de la Renta.
- Deje sus Certificados en Custodia Electrónica, sin costo para Usted.
- Acuda a cualquiera de nuestras 300 Sucursales a lo largo de todo el país.
- Puede tomar Depósitos a Plazo Fijo o Renovables en pesos, dólares, euros o UF.
- Sus Depósitos pueden ser nominativos o endosables; unipersonales o bipersonales; para Personas Naturales o Empresas.
- Son Inversiones seguras y con rentabilidad conocida y tiene Liquidez al vencimiento del plazo pactado.
- En caso de necesidad, puede obtener Liquidez inmediata a través de la Compra Anticipada del Depósito, por medio de BancoEstado Corredores de Bolsa.

###### **Requisitos**

- Ser mayor de 18 años.
- Cédula de Identidad.

##### **4.8.2.- Fondos Mutuos**

###### **4.8.2.1.- Acciones Nacionales**

###### **Beneficios**

- Obtenga atractivas rentabilidades en el Largo Plazo.
- Acceda directa y diversificadamente a las acciones más importantes transadas en la Bolsa de Valores Chilena.

- Disponga de liquidez en 2 días hábiles bancarios.
- Puede realizar un número ilimitado de Rescates totales o parciales.
- Permite acogerse voluntariamente al Beneficio Tributario del Art. 57 Bis para personas naturales y al 18 Ter de la Ley de Renta para personas naturales e inversionistas institucionales locales.
- Tiene el respaldo de una administración financiera profesional y especializada.
- Sugerido para períodos de Inversión desde 1 año.
- Fondo Mutuo de inversión en instrumentos de Capitalización.

#### ***Requisitos***

- Debe ser Persona Natural o Jurídica.
- Cédula de Identidad del Titular.
- RUT de su Empresa.

#### ***4.8.2.2.- Fondo Mutuo Compromiso***

##### ***Beneficios***

- Invierta en un Fondo Mutuo diseñado para concretar sus proyectos futuros.
- Disponga de liquidez en sólo 1 día hábil bancario.
- Puede realizar un número ilimitado de Rescates.
- Permite acogerse al Beneficio Tributario 57 bis de la Ley de la Renta para personas naturales.
- Dispone del Servicio Ahorro Programado Automático de Fondos Mutuos (APA), que permite realizar traspasos automáticos y programados desde su Cuenta Corriente o Chequera Electrónica BancoEstado a Fondos de la Serie C.
- Acceda a un Fondo de Deuda de Mediano y Largo Plazo Nacional.
- Plazo sugerido de Inversión: Desde 1 año.

#### ***Requisitos***

- Debe ser Persona Natural o Jurídica.
- Cédula de Identidad del Titular.
- RUT de su empresa.

#### ***4.8.2.3.- Fondo Mutua Conveniencia***

##### ***Beneficios***

- Acceda a una alternativa de Ahorro de Corto Plazo ideal para su Empresa.
- Rentabilice sus ahorros y excedentes de Caja.
- Disponga de liquidez en sólo 1 día hábil bancario.
- Puede realizar un número ilimitado de Rescates.
- No tiene cobro de Comisión por rescate anticipado.
- Permite acogerse al Beneficio Tributario 57 bis de la Ley de la Renta para Personas Naturales.

- Acceda a un Fondo de Deuda de Corto Plazo Nacional, con duración menor o igual a 90 días.

#### ***Requisitos***

- Debe ser Persona Natural o Jurídica.
- Cédula de Identidad del Titular.
- RUT de su Empresa.

#### ***4.8.2.4.- Fondo Mutuo Corporativo***

#### ***Beneficios***

- Acceda a una alternativa de Ahorro de Corto Plazo ideal para rentabilizar sus flujos de Caja e Inversiones.
- Disponga de liquidez en sólo 1 día hábil bancario.
- Puede realizar un número ilimitado de Rescates.
- No tiene cobro de Comisión por Rescate anticipado.
- Permite acogerse al Beneficio Tributario 57 bis de la Ley de la Renta para personas naturales.
- Acceda a un Fondo de Deuda de Corto Plazo Nacional, con duración menor o igual a 90 días.

#### ***Requisitos***

- Debe ser Persona Natural o Jurídica.
- Cédula de Identidad del Titular.
- RUT de su Empresa.

#### ***4.8.2.5.- Fondo Mutuo Protección***

#### ***Beneficios***

- Invierta en un Fondo Mutuo diseñado especialmente para concretar sus planes de Mediano y Largo Plazo.
- Disponga de liquidez en sólo 1 día hábil bancario.
- Puede realizar un número ilimitado de Rescates.
- Permite acogerse al Beneficio Tributario 57 bis de la Ley de la Renta para personas naturales.
- Dispone del Servicio Ahorro Programado Automático de Fondos Mutuos (APA), que permite realizar traspasos automáticos y programados desde su Cuenta Corriente o Chequera Electrónica BancoEstado a Fondos de la Serie C.
- Acceda a un Fondo de Deuda de Corto Plazo Nacional, con duración menor o igual a 365 días.

**Requisitos**

- Debe ser Persona Natural o Jurídica.
- Cédula de Identidad del Titular.
- RUT de su Empresa.

**4.8.2.6.- Fondo Mutuo Solvente****Beneficios**

- Acceda a una modalidad segura de Inversión en el Corto Plazo.
- Resuelva sus necesidades de rentabilidad y liquidez.
- Disponga de liquidez en sólo 1 día hábil bancario.
- No tiene cobro de Comisión por rescate anticipado.
- Permite acogerse al Beneficio Tributario 57 bis de la Ley de la Renta para personas naturales.
- Dispone del Servicio Ahorro Programado Automático de Fondos Mutuos ( APA ), que permite realizar traspasos automáticos y programados desde su Cuenta Corriente o Chequera Electrónica BancoEstado a Fondos de la Serie C.
- Acceda a un Fondo de Deuda de Corto Plazo Nacional, con una duración menor o igual a 90 días.

**Requisitos**

- Debe ser Persona Natural o Jurídica.
- Cédula de Identidad del Titular.
- RUT de su Empresa.

**4.8.3.- Arbitrajes****Beneficios**

- Expandas sus oportunidades mediante el acceso a divisas internacionales.
- Realice sus transacciones de forma ágil, segura y confiable.
- Efectúe simultáneamente sus operaciones de compra y venta, pactando las entregas de forma inmediata o a Plazo, si lo requiere.
- Evite complicaciones, ya que la liquidez de estas operaciones se otorga de forma inmediata y no se exigen montos mínimos.
- Acceda a una amplia cobertura en todo el mundo, a través de nuestros Bancos Corresponsales.
- Genere compras y ventas en las principales monedas del comercio internacional como dólares, euros, francos suizos, coronas noruegas, coronas suecas, yenes, libras esterlinas, dólares canadienses y dólares australianos.

**Requisitos**

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en Banco Estado.

#### **4.8.4.- Compra Venta de Moneda Extranjera en Mercado Formal**

##### ***Beneficios***

- Acceda a una modalidad segura y confiable para realizar sus operaciones de compra y venta de divisas extranjeras.
- Obtenga liquidez inmediata para financiar sus necesidades y requerimientos.
- Realice las transacciones con total seguridad y disponga de precios convenientes.
- Simplifique sus transacciones, al contar con una serie de alternativas de pago.
- Evite el pago de Comisiones.
- Acceda a una amplia cobertura en todo el mundo, a través de nuestros Bancos Corresponsales.
  
- Realice la compra y venta de monedas extranjeras mediante BancoEstado y/o Casas de Cambio, cuyas operaciones deben ser informadas en forma obligatoria al Banco Central.
- Monto mínimo: US\$100

##### ***Requisitos***

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Tener disponibilidad en la Línea Multiproducto (sólo si corresponde).
- Debe declarar las operaciones que sean iguales o superiores a US\$10.000, o su equivalencia en el caso de otras monedas.
- Documentación requerida
  - Cédula de Identidad o RUT de su Empresa.
  - Sólo si corresponde, formulario "Declaración Sobre Operaciones en Efectivo", para operaciones sobre 450 UF (Política de Prevención de Lavado de Dinero).

#### **4.8.5.- Compra Venta de Moneda Extranjera en Mercado Informal**

##### ***Beneficios***

- Acceda a una modalidad segura y confiable para realizar sus operaciones de compra y venta de divisas extranjeras.
- Obtenga liquidez inmediata para financiar sus necesidades y requerimientos.
- Simplifique sus transacciones al contar con una serie de alternativas de pago.
- Evite el pago de Comisiones.
- Acceda a una amplia cobertura en todo el mundo, a través de nuestros Bancos Corresponsales.
- Realice la compra y venta de monedas extranjeras mediante BancoEstado S.A. Corredores de Bolsa, Agencias de Valores y Casas de Cambio, sin necesidad de estar sujeto a la obligación de informar al Banco Central.
- Monto mínimo de US\$100.

**Requisitos**

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe ingresar en el Banco Central.
- Debe declarar las operaciones que sean iguales o superiores a US\$10.000 o su equivalencia en el caso de otras monedas.
- Documentación requerida
  - Cédula de Identidad o Pasaporte.
  - Sólo si corresponde, formulario "Declaración Sobre Operaciones en Efectivo", para operaciones sobre 450 UF (Política de Prevención de Lavado de Dinero).

**4.8.6.- Ventas con Pacto de Retrocompra****Beneficios**

- Obtenga una rentabilidad conocida desde el principio de su inversión.
- Maximice sus excedentes de Caja desde 1 día hábil.
- Invierta de forma segura, ya que la operación está garantizada por instrumentos emitidos por el Banco Central e Instituciones Financieras.
- Acceda a convenientes Tasas Preferenciales.
- Evite el cobro de Comisiones y costos de Mantención.
- Puede realizar su cobro anticipado en caso de eventualidades.
- Acceda a una conveniente fuente de inversión, a través de BancoEstado o su filial BancoEstado Corredores de Bolsa, mediante el ofrecimiento de parte de su Cartera de Inversiones en Instrumentos de Renta Fija, con el Compromiso de Recompra a la fecha de vencimiento.
- Los instrumentos permanecen en custodia de BancoEstado y su Empresa recibe un certificado a su nombre.
- Moneda Nacional: pesos reajustables en UF.
- Moneda Extranjera: dólares, euros, yen japonés, francos suizos, etc.

**Requisitos**

- Su Empresa debe tener Cuenta Corriente en BancoEstado.
- Debe completar el formulario "Declaración Sobre Operaciones en Efectivo", para montos superiores a 450 UF (Política de Prevención Lavado de Dinero).
- RUT de su Empresa.
- Fotocopia de Cédula de Identidad o Pasaporte vigente del Titular.
- Autorización para operar con cargo y abono a su Cuenta Corriente.

**4.9.- Seguros****4.9.1.- Seguro Auto Empresa****Beneficios**

- Cobertura inmediata con deducible 40 UF. Luego de aprobada la inspección, se aplicará deducible según plan.
- Recibes Inspecciones a domicilio o en Centros de Inspección.
- Reposición a un auto nuevo, si el costo de reparación supera el 75% del valor comercial y tiene menos de un año de antigüedad.
- El más completo servicio de asistencia del vehículo las 24 horas del día.
- Tu Seguro se renueva cada año en forma automática.
- Paga tu Seguro mediante el Pago Automático de Cuentas (PAC).
- Solicítalo en cualquier Sucursal Banco Estado.
- Se pueden asegurar vehículos livianos, de uso comercial, tales como: Autos, Jeeps, Station Wagon, Van, Furgones y Camionetas.
  
- El más completo servicio de asistencia del vehículo las 24 horas del día.
  - Asistencia al vehículo:
    - Servicio de Grua las 24 hrs.
    - Auxilio Mecánico Insitu.
    - Remolque y traslado del vehículo por accidente, hasta UF 10
    - Transporte, depósito o custodia del vehículo reparado o recuperado, hasta UF 8
    - Localización y envío de piezas de recambio. Ilimitado
  - Asistencia al Asegurado y sus Pasajeros:
    - Estancia y desplazamiento de los Asegurados por inmovilización y robo del vehículo. UF3 por día, máximo UF6
    - Servicio Conductor Profesional. Ilimitado
    - Transmisión de mensajes urgentes. Ilimitado
  - Defensa Penal y Fianza:
    - Defensa jurídica y gestión de excarcelación en caso de detención por eventual responsabilidad civil o penal a raíz de un accidente de tránsito, hasta UF 12
    - Anticipación de pago de fianza para garantizar la libertad provisional del asegurado, hasta UF 6.
  
- Coberturas:
  - Cubre daños parciales y totales producidos por Robo, Hurto o uso no autorizado.
  - Daños a terceros (daño emergente, daño moral y lucro cesante) hasta UF500 c/u.
  
- Coberturas Adicionales
  - Cubre daños parciales y totales producidos por choque o volcamiento, actos maliciosos, huelga y terrorismo, riesgos de la naturaleza, granizo y sismo.
  - Daños propios causados por la propia carga.
  - Daños a terceros cuando un trabajador de la empresa conduzca el auto asegurado.

### ***Requisitos***

- Ser PequeñoEmpresario de Banco Estado.

- Ser titular de Cuenta Corriente, Chequera electrónica, Tarjeta de Crédito de BancoEstado.
- Limitaciones de la cobertura:
  - No se aseguran vehículos con antigüedad superior a 10 años.
  - No se aseguran taxis, colectivos, ambulancias, vehículos de bomberos, vehículos rent a car o de escuelas de conductores, transporte escolar, vehículos de carga superior a 1.750 Kg

#### **4.9.2.- Seguro Fraude Plus**

##### **Beneficios**

- Protección ante pérdidas patrimoniales producidas por Asalto en Cajero Automático, Utilización forzada, Fraude o Clonación de Tarjetas de Crédito y Débito (Redbanc) y robo, hurto o extravío de cheques.
- Cuenta con 4 planes para tu elección.
- Paga tu Seguro mediante el Pago Automático de Cuentas (PAC).
- Solicítalo en cualquier Sucursal BancoEstado.
- En caso de robo, asalto o utilización forzada de tu Tarjeta de Crédito y/o Tarjeta de Cajero Automático cubre hasta las 2 horas siguientes de realizada la transacción.
- En caso de mal uso o clonación de tu Tarjeta Bancaria, el seguro cubre las 48 horas anteriores al momento en que se efectuó el bloqueo.
- Cubre hasta 4 eventos anuales y hasta un máximo acumulado combinado de 8 millones de pesos en el año.
- El Seguro cuenta con las sgtes coberturas:
  - 1. Asalto en cajero automático
  - 2. Utilización Forzada por Terceros de Tarjetas (Crédito y Débito)
  - 3. Mal Uso y Clonación de Tarjetas:
    - a.- Como consecuencia de robo, hurto, pérdida y/o extravío de la tarjeta bancaria
    - b.- Falsificación y/o Adulteración Física de la Tarjeta Bancaria. Falsificación y/o Adulteración del Plástico. Falsificación y/o Adulteración de la Banda Magnética
    - c.- Impresión Múltiples de Vales
  - 4. Fraude con Cheque
    - Pérdidas en dinero como consecuencia de robo, hurto o extravío de uno o más talonarios de cheques, o de cheques individuales.
  - 5. Transferencias No Resersables a través de Internet

##### **Requisitos**

- Ser mayor de 18 años.
- Ser Cliente Pequeño Empresario de BancoEstado.

- Ser Titular de una Cuenta Corriente, Chequera Electrónica, Tarjeta de Crédito de BancoEstado.
- Limitaciones de la cobertura:
  - En el caso de Tarjetas, no cubre las pérdidas causadas al asegurado que directa o indirectamente provengan o sean una consecuencia:
    - Responsabilidad civil de cualquier tipo que afecten al asegurado o al contratante.
    - El uso fraudulento por parte del asegurado o de los usuarios adicionales.
    - De transacciones realizadas a través de Internet.
  - Para el caso de talonarios o cheques, no habrá cobertura en los siguientes casos:
    - Atención de asuntos ocurridos antes de la entrada en vigencia del contrato.
    - Acciones contra Bancos e Instituciones Financieras.
    - Atención de asuntos regidos por una legislación distinta a la Chilena.
    - Los honorarios y gastos de abogados distintos de aquellos que la compañía haya designado, salvo que esta última haya dado su aprobación escrita.
    - Todo uso malicioso realizado fuera de Chile.
    - Todo robo, hurto o extravío en los que conste la firma auténtica del Representante Legal o personas con autorización de firma.
  - En el caso de Transferencias No reversables a través de Internet, no habrá cobertura en los siguientes casos:
    - Perjuicios patrimoniales que tuvieren su origen en transferencias electrónicas de fondos efectuadas por terceros que se encuentren ubicados fuera del territorio de la República de Chile al momento de hacer la transferencia.
    - Perjuicios patrimoniales que tuvieren su origen en transferencias electrónicas de fondos efectuadas por terceros y que sean destinadas a cuentas de alguna Institución Bancaria o Financiera ubicadas fuera del territorio de la República de Chile.
    - Transferencias Electrónicas de Fondos efectuadas por titulares o adicionales de la cuenta respectiva.
    - Transferencias Electrónicas de Fondos efectuadas por los ascendientes o descendientes por consaguinidad del asegurado hasta tercer grado inclusive.
    - Transferencias Electrónicas de Fondos efectuadas por parientes por afinidad del asegurado hasta el segundo grado inclusive .
    - Responsabilidad Civil atribuible a cualquier persona natural o jurídica.
    - Transferencias Electrónicas de Fondos efectuadas por cualquier otro medio que tenga acceso a la red de Internet y que no sea un computador.

#### ***4.9.3.- Seguro Muerte Accidental***

### **Beneficios**

- Pague su Seguro una sola vez y estará cubierto por 12 meses.
- No es necesario completar una Declaración de Salud.
- Usted elige a quién deja como beneficiario.
- Fácil y rápida contratación.
- Solicítelo en cualquier Sucursal BancoEstado.
- Cuenta con 3 planes para su elección: Individual, Familiar y Plus.

<b>Plan</b>	<b>Precio</b>	<b>¿Quién es el asegurado?</b>	<b>El beneficiario recibirá</b>	<b>Beneficio adicional</b>
<b>Individual</b>	<b>\$5.990 anuales</b>	<b>Usted</b>	<b>6 UF durante 30 meses</b>	<b>No tiene</b>
<b>Familiar</b>	<b>\$7.990 anuales</b>	<b>Usted y su cónyuge</b>	<b>6 UF durante 30 meses</b>	<b>No tiene</b>
<b>Plus</b>	<b>\$5.990 anuales</b>	<b>Usted</b>	<b>7 UF durante 20 meses</b>	<b>Servicio de Orientación médica telefónica las 24 Hrs., los 365 días del año.</b>

### **Requisitos**

- Ser mayor de 18 y menor de 66 años.
- Limitaciones de la cobertura:
  - Sólo podrá contratar un máximo de 4 Seguros, independiente del plan al que correspondan.
  - Las limitaciones de las coberturas están referidas a las exclusiones, las cuales son:
    - Efectos de guerra, declarada o no declarada, invasión, acción de un enemigo extranjero, hostilidades u operaciones bélicas ya sea con o sin declaración de guerra, así como tampoco ningún ejercicio o práctica de guerra.
    - Comisión de actos calificados como delito, así como la participación activa en rebelión, revolución, sublevación, asonadas, motín, conmoción civil, subversión y terrorismo.
    - Suicidio, intento de suicidio, o heridas autoinflingidas, ya sea que el Asegurado haya estado en su pleno juicio o enajenado mentalmente.
    - Intoxicación o encontrarse el Asegurado bajo los efectos de cualquier narcótico o droga a menos que hubiese sido administrado por

prescripción médica. Dicha circunstancia se acreditará mediante la documentación expedida por los organismos correspondientes.

- Riesgos nucleares o atómicos.
  - Movimientos sísmicos desde el grado 8 inclusive en la escala modificada de Mercalli, determinado por el Servicio Sismológico del Departamento de Geofísica de la Universidad de Chile o del servicio que en el futuro lo reemplace.
- El asegurado recupera los costos directos de producción, obteniendo de esta forma estabilidad económica y protección para su trabajo y familia.
  - Te permitirá recuperar el dinero gastado en los cultivos que se pierdan por inclemencias climáticas (heladas, granizos, nieve, viento, lluvia excesiva, sequía en seco)
  - Único seguro que tiene cobertura desde la I a X región (excepto II)
  - Aprovecha el Subsidio Estatal Asociado.
  - El capital asegurado podrá ser hasta el 75% del monto total de la producción esperada, de acuerdo a los precios y rendimientos indicados en las normas de suscripción.
  - Se puede contratar antes, durante o después del período de siembra.
  - Cubre una amplia gama de cultivos, tales como: trigo, cebada, avena, maíz, arroz, poroto, papa, tabaco, tomate (corriente o industrial), remolacha, cebolla, lechuga, lupino, raps, zapallo, hortalizas menores (habas, arvejas, ají, poroto verde, repollo, zanahoria, pimentón, sandía, melón y ajo),

### ***Requisitos***

- Ser PequeñoEmpresario de BancoEstado.
- Ser propietario, arrendatario o mediero de predios agrícolas.
- Para acceder al subsidio estatal de la prima del seguro, se debe tener iniciación de actividades y ser contribuyente del IVA.
- Limitaciones de la cobertura:
  - Regirán las exclusiones establecidas en el POL1 03 050, POL 1 02 054, POL 1 03 062, POL 1 00 002.

### ***4.10.- Mensajería Móvil***

#### ***Beneficios***

- Reciba información en línea de sus productos BancoEstado, directamente desde su teléfono celular Entel PCS, mediante mensajes de texto SMS.
- Consulte sobre saldos de su Cuenta Corriente, Chequera Electrónica, Línea de Crédito, Cuenta de Ahorro y Tarjetas de Crédito.
- Disponga de información sobre los últimos 5 Cheques cobrados en su Cuenta Corriente.
- Utilice el servicio cuando lo desee y cuantas veces sea necesario, las 24 horas del día, los 365 días del año.

- Obtenga respuesta inmediata, ya que el mensaje llega en aproximadamente 20 segundos.
- Acceda de forma gratuita, sólo debe cancelar por el uso del servicio de mensajería al operador telefónico.
- Cuento con una fuente de información rápida, cómoda y automática para asegurar un efectivo control sobre los recursos y flujos de su Empresa.

### ***Requisitos***

- Debe ser Cliente Persona Natural de BancoEstado.
- Haber firmado el “Contrato Uso de Servicios 24 Horas” y recibido su Clave de Acceso Internet.
- Contar con un teléfono celular de Entel PCS, con cualquier plan de suscripción o de prepago que incorpore la opción de envío y recepción de mensajes.
- Debe registrar su número en Banca en Línea.
- 

## ***5.- RaboBank***

### ***5.1.- Cuenta Corriente Moneda Nacional***

#### ***Beneficios***

- Podrá efectuar giros y depósitos.
- Recibir cobranzas y emitir documentos (cheques y vales vistas) que actúan como dinero para efectos de pago en moneda nacional. Además de las siguientes acciones:
- Realice depósitos o cambio de cheques en nuestras sucursales y en locales Servipag.
- Consulte sus saldos y movimientos en [www.rabobank.cl](http://www.rabobank.cl).
- Solicite y consulte sus Órdenes de no Pago en [www.rabobank.cl](http://www.rabobank.cl).
- Transfiera dinero a cuentas corrientes en Rabobank o en otros bancos a través de nuestro banco en línea.

#### ***Requisitos***

- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***5.2.- Línea de Sobregiro***

#### ***Beneficios***

- Crédito de corto plazo en moneda nacional, asociado a su cuenta corriente.
- Tiene pago automático de intereses en forma mensual (sólo por el monto y los días utilizados).
- Podrá efectuar giros utilizando cheques de la cuenta corriente asociada (a través de traspasos automáticos de fondos por sobregiro) o valores de cobro.
- Admite la cancelación parcial o total del capital cualquier día del mes.
- Puede solicitar su Línea de Sobregiro con Garantía FOGAPE, en el caso que su empresa califique para dicho beneficio.

### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de RaboBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***5.3.- Crédito Tasa Fija Plazo Fijo***

#### ***Beneficios***

- Se otorga en UF, Pesos o US\$.
- Los plazos son según lo pactado con el cliente.
- Permite prórroga previo pago de intereses.
- Permite prepago total.
- Disponible modalidad de Línea de Capital de Trabajo.

#### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de RaboBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***5.4.- Crédito En Cuotas Para Empresas***

#### ***Beneficios***

- Es un crédito en US\$, UF o Pesos, destinado a financiar inversiones de mediano plazo o estructurar pasivos de corto plazo.

- Se abona automáticamente a cuenta corriente.

### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de RaboBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

## ***5.5.- Crédito Fines Generales En Cuotas***

### ***Beneficios***

- Crédito en pesos o en UF con cuotas mensuales iguales de capital e intereses, con un plazo máximo de 96 meses (8 años), destinado al financiamiento de inversiones como equipos computacionales, equipamiento de oficinas, vehículos comerciales. Permite principalmente refinanciar sus pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo.
  1. Tasa Fija > Período de hasta 36 meses.
  2. Tasa Variable > Período hasta 8 años.
  3. Se abona en forma automática a la cuenta corriente.
  4. Permite optimizar el uso de garantías.

### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de RaboBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

## ***5.6.- Boletas de Garantía***

### ***Beneficios***

- Permite garantizar obligaciones hacia terceros respaldados por Rabobank.

### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de RaboBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### **5.7.- Garantía FOGAPE**

#### ***Beneficios***

- Garantice hasta un 80% del monto de su crédito a través de este instrumento del Estado.
- Consulte sobre los productos que pueden acogerse a esta garantía y la elegibilidad de su empresa con su Ejecutivo\*.
- FOGAPE es un producto para empresas con ventas anuales de hasta UF500.000 netas de IVA.

#### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de RaboBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### **6.- ScotiaBank**

#### **6.1.- Cuenta Corriente**

##### **6.1.1.- Moneda Nacional**

#### ***Beneficios***

- Cuenta con la mejor y más completa herramienta de administración de las finanzas de su Empresa.
- La Cuenta Corriente Scotiabank cuenta con un gran reconocimiento en el mercado nacional, con los mejores servicios asociados y una red de sucursales en las ciudades más importantes del país.

#### ***Requisitos***

- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### **6.1.2.- Moneda Extranjera**

#### **Beneficios**

- Para agilizar sus operaciones de Comercio Exterior.
- Cuentas corrientes en Dólares y Euros.
- Consultar el saldo.
- Ver Cartola en línea
- Consultar Cartola histórica.
- Realizar transferencias entre cuentas en dólares de Scotiabank.

#### **Requisitos**

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### **6.1.3.- Planes Scotia Empresas**

#### **Beneficios**

- Acceda a múltiples beneficios para su empresa.
- Al contratar nuestro Plan PYME accederá a los productos: Cuenta Corriente, Línea de Crédito, Tarjeta de Crédito Visa o MasterCard Business, ScotiaCard (Tarjeta de debito, servicio Redbank) y acceso a ScotiaWeb, todos los productos por una tarifa única.

#### **Requisitos**

- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

## 6.2.- Financiamiento

### 6.2.1.- Corto Plazo

#### 6.2.1.1.- Línea Multiuso

##### **Beneficios**

- Constituye un margen de crédito Pre-Aprobado, el cual se determina en base a los antecedentes económico-financieros de su empresa.

##### **Requisitos**

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### 6.2.1.2.- Créditos Comerciales

Para solucionar sus necesidades de capital de trabajo Scotiabank tiene la mejor solución crediticia.

##### **Condiciones Créditos Comerciales**

<b>Moneda</b>	Pesos, UF, US\$
<b>Plazos</b>	Corto: menor a un año
	Mediano: de 1 a 3 años
	Largo: desde de 3 a 6 años
<b>Tasas de Interés</b>	Fijas o Variables (TAB Nominal o TAB UF)
<b>Estructuras</b>	Cuotas Finales Iguales, con amortización de capital fijo y Plan de pago.
<b>Periodicidad</b>	Ajustada a sus necesidades esta puede ser Mensual, Trimestral o Semestral.

**Tabla x.x:** Condiciones Créditos Comerciales, Banco ScotiaBank

Si usted no tiene las Garantías suficientes, puede acceder a Garantías Estatales

### 6.2.1.3.- Línea de Crédito

#### Beneficios

- Le ofrecemos Línea de Crédito asociada a su cuenta corriente para administrar sus necesidades de corto plazo e imprevistos, con tasas de interés preferenciales.
- Permite su cancelación parcial o total cualquier día hábil del mes,

#### Requisitos

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### 6.2.1.4.- Tarjeta Business

#### Beneficios

- Especialmente diseñada para el manejo de gastos de la empresa y de sus ejecutivos. Cuenta con un cupo de libre disponibilidad que puede ser utilizado como capital de trabajo.

<b>Beneficios(*):</b>
Avance en efectivo hasta en 48 cuotas.
Compras en 3 cuotas sin interés en comercios adheridos en Chile
Compras en el extranjero y pagos en forma instantánea de su producto o servicio
Servicio de consulta a través de Scotiaweb Empresa.
Web Pay - Pago seguro por Internet.
Seguros de MasterCard y Visa sin costo
<b>Convenios especiales con Diario Financiero(*):</b>
Suscripción gratis a Diario Financiero por tres semanas
Hasta 49% de descuento en suscripciones anuales
Hasta un 74% de descuento en publicaciones
<b>Convenios especiales con DHL(*):</b>
Casilla postal gratis para realizar compras en USA a través de <a href="http://www.easybox.cl">www.easybox.cl</a> . DHL se encarga del envío del producto hasta la puerta de la casa u oficina.
Tarifas preferenciales en el envío de rutas nacionales e internacionales al pagar con Tarjeta Empresa.

**Tabla x.x:** Características Tarjeta Business, Banco ScotiaBank

### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***6.2.1.5.- Boleta de Garantía***

#### ***Beneficios***

- Con el respaldo del grupo Scotiabank, ponemos a su disposición nuestras Boletas de Garantía con el objeto de garantizar el cumplimiento de sus contratos o la ejecución de sus obras.
- Las boletas de garantía operan en: Pesos, Unidades de Fomento y Dólares USA

### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***6.2.1.6.- Factoring***

#### ***Beneficios***

- Financiamiento de corto plazo que consiste en transformar las cuentas por cobrar en fondos en efectivo. Los documentos que se gestionan son facturas, letras o pagarés, los que serán informados permanentemente para que lleve un control efectivo de éstos.

### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.

- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### **6.2.2.- Largo Plazo**

#### **6.2.2.1.- Créditos fines Generales**

##### **Beneficios**

- Planes de Pago de hasta 72 meses.
- Periodicidad de pago mensual, trimestral, semestral o anual (dependiendo del flujo de cliente).
- Distintas formas de pago: cuotas variables, planes de pago a medida, un vencimiento.
- Tasas fijas o variables.
- Asociación a pagos automáticos.
- Información en Línea del estado del crédito.

##### **Requisitos**

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

#### **6.2.2.2.- Leasing**

##### **Beneficios**

- Conserva el capital de trabajo al no destinar dichos recursos a financiar activos inmovilizados.
- Constituye un financiamiento a mediano y largo plazo.
- Permite el financiamiento de hasta un 100% del costo de adquisición.
- Ofrece flexibilidad y rapidez adaptándose a las necesidades concretas de cada caso.
- Beneficios Tributarios puesto que las cuotas de arriendo constituyen un gasto que disminuye la base imponible y permite un importante ahorro tributario.
- Operaciones no pagan impuesto de timbre y estampilla.

##### **Requisitos**

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### ***6.2.3.- Programas Estatales***

#### ***6.2.3.1.- Fondos de Garantías para Pequeños Empresarios – FOGAPE***

##### ***Beneficios***

- Obtenga capital de trabajo para la compra de mercaderías, materias primas, pago de remuneraciones y otros costos de producción.
- Realice su proyecto de inversión como la compra de maquinarias, equipos, adquisición de local comercial, entre otros.
- Acceda al respaldo y garantías financieras que requiere para obtener créditos.
- Créditos en pesos o UF, en plazos y condiciones altamente convenientes y flexibles.
- Acceden los Pequeños Empresarios con niveles de venta netas anuales hasta UF 25.000.
- Los Montos Máximos de Financiamiento son hasta UF 5.000 (Se considera la suma de todos los créditos FOGAPE otorgados en el sistema financiero).
- Garantía FOGAPE hasta el 80% del crédito, para financiamientos hasta UF 3.000.
- Garantía FOGAPE hasta el 50% del crédito, para financiamientos sobre UF 3.000 y hasta UF 5.000.

##### ***Requisitos***

- La empresa debe poseer cuenta de ScotiaBank.
- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con su Declaración de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

### 6.2.3.2.- Garantía Inversión y Capital de Trabajo FOGAIN

Es una garantía de CORFO que cubre hasta el 70% de los créditos destinados a proyectos de inversión, capital de trabajo o compra de cartera con la garantía de, para empresas que no cuentan con garantías suficientes y con ventas de hasta UF100.000.

#### Destinatarios

- Empresas (personas naturales o jurídicas) productoras de bienes y servicios, con ventas netas anuales de hasta UF 100.000.
- Empresas emergentes con proyección de ventas de hasta UF 100.000.

Ventas Netas Anuales	Hasta 36 meses	Desde 37 a 144 meses
Hasta UF 2.400	60%	70%
Desde UF 2.401 a UF 25.000	60%	70%
Desde UF 25.001 a UF 100.000	40%	50%

**Tabla x.x:** Parámetros de Garantía, Banco ScotiaBank

La garantía de CORFO tiene un tope por RUT que considera todas las coberturas de CORFO, en todo el sistema financiero, estas son:

- Empresas con ventas hasta UF 2.400: Cobertura máxima de UF 5.000.
- Empresas con ventas entre UF 2.401 y UF 25.000: Cobertura máxima de UF 7.000.
- Empresas con ventas entre UF 25.001 y UF 100.000: Cobertura máxima de UF 9.000.

#### ***6.2.3.2.- Empresas Elegibles***

Empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año, excluido el IVA.

#### ***Destinos de Financiamiento***

- Se puede financiar cualquier tipo de deuda que el cliente tenga con proveedores, deudas previsionales y con el SII.
- Se puede destinar parte del crédito para capital de trabajo.
- Se puede reprogramar deudas al día o hasta con 119 días de mora, previa evaluación de riesgo.

#### ***Características de los créditos de Reprogramación***

- Créditos Cuota Fija, se pueden otorgar en Pesos o en UF.
- Plazo mínimo 12 meses y máximo 12 años.
- Se puede otorgar en cuotas mensuales, trimestrales y semestrales o anuales en el caso de empresas que tengan ciclos anuales de retorno de la inversión.

#### ***No podrán refinanciarse con la cobertura, deudas asociadas a las siguientes causas:***

- Tarjetas de crédito, para empresas y personas naturales con giro.
- Créditos asociados a proyectos inmobiliarios con fines habitacionales.
- Créditos asociados a compra de acciones o participación en empresas

### ***7.- Banco Security***

#### ***7.1.- Cuentas Corrientes***

- Cartola Express
- Cartola en Línea
- Cartola Histórica
- Consulta Deuda Consolidada

Las cartolas pueden ser bajadas a un archivo PDF, TXT o Excel para facilitar el eficiente manejo de su liquidez.

***Beneficios***

- Cuentas corrientes en monedas extranjeras.
- Consultar el saldo.
- Ver Cartola en línea
- Consultar Cartola histórica.
- Realizar transferencias.

***Requisitos***

- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con sus dos últimas Declaraciones de Impuestos al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Presentar un Estado de Situación.

***8.- Banco CorpBanca******8.1.- Plan Pyme******Características***

El Plan de productos Pyme ofrecidos por CorpBanca, busca proveer de una ayuda integral a nuestros clientes, enfocándonos en no solo prestar un servicio, si no que convertirnos en parte de sus soluciones.

Plan Pyme se compone de los siguientes productos:

- Cuenta Corriente
- Línea de Sobregiro
- Internet
- Seguro de Desgravamen
- Tarjeta de Crédito
- Seguro de Fraude

***8.2.- Garantías del estado***

Utilice los recursos de créditos como ayuda a su financiamiento de inversiones o refinanciar los pasivos que mantengan con el banco o terceros.

***8.3.- Créditos Garantías Fogape******8.3.1.- La Garantía Fogape***

El Fogape es una garantía estatal destinada a cubrir un determinado porcentaje de los créditos que el banco otorgue a empresas que sean elegibles, y que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes para presentar una solicitud de crédito.

### 8.3.2.- Empresas Elegibles

Pueden participar las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades empresariales, ya sean productivas o de servicios, con la debida formalidad tributaria y cuyas ventas anuales netas de IVA, se ubiquen en alguno de los tres rangos:

- Pequeñas Empresas, ventas anuales de hasta UF 25.000
- Medianas Empresas, ventas anuales entre UF 25.000 y UF 100.000
- Grandes Empresas, ventas anuales entre UF 100.000 y UF 500.000

Las empresas deben presentar capacidad de pago suficiente para el pago de sus obligaciones y viabilidad en los negocios para los que requiere financiamiento.

### 8.3.3.- Máximos Financiamientos y Coberturas

Pueden acceder a esta cobertura, las personas naturales y jurídicas, que desarrollen actividades productivas, y que cumplan con un máximo de ventas al año. Las ventas de la empresa determinarán la línea Fogape a la cual acudir. Al mismo tiempo, cada una de estas empresas posee un tope para el financiamiento y para la cobertura. Se adjunta cuadro:

Tipo de Empresas	Niveles de Venta	Financiamientos	Coberturas
		Máximos por Rut	Máximas por Operación
Micro y Pequeñas Empresas	Ventas Anuales de hasta	Hasta UF 5.000	Hasta el 80% para financiamientos de hasta UF 3.000
	UF 25.000 netas de IVA		Hasta el 50% para financiamientos superiores a UF 3.000 y hasta UF 5.000
Medianas Empresas	Ventas Anuales entre UF 25.000 y UF 100.000 netas de IVA	Hasta UF 15.000	Hasta el 50% para financiamientos de hasta UF 15.000
Grandes Empresas	Ventas Anuales entre UF 100.000 y UF 500.000 netas de IVA	Hasta UF 50.000	Hasta el 30% para financiamientos de hasta UF 50.000

**Tabla x.x:** Características Línea FOGAPE, Banco CorpBanca

### *Tipos de Operaciones*

Las operaciones que pueden cursarse a través de Fogape, son: Créditos en Cuotas, Líneas de Sobregiro, Boletas de Garantía, Cartas de Crédito de Importación, Factoring.

### ***Costos de la Garantía***

El Costo de esta garantía para el cliente, se sitúa entre un 1% y 2% anual del monto garantizado del financiamiento. El costo exacto, dependerá de la licitación que se esté llevando a cabo, el que se calcula una vez al año y que se recauda a través de un cobro automático.

### ***Plazo de la Garantía y Moneda de los Financiamientos***

El plazo de los financiamientos será de 4 años para créditos contingentes, y de 10 años para créditos efectivos. Pese a esto, el plazo del crédito puede ser mayor. Los financiamientos pueden ser otorgados en pesos o UF según el tipo de producto.

### ***Beneficios para los Clientes***

Al contar con esta garantía, los clientes pueden acceder a mayores plazos y montos de financiamiento, por cuanto mejora la condición patrimonial. Al mismo tiempo, puede permitir el acceso al crédito a aquellos clientes que por cuenta propia no poseen las garantías que las instituciones financieras requieren.

#### ***8.4.- CORFO Cóbex***

Programa que otorga garantía a las pequeñas y medianas empresas exportadoras, para sus operaciones de exportación.

#### ***Características***

- Orientado a Pyme con ventas anuales de hasta MUS\$30.000.-
- Permite como máximo garantizar hasta el 50% del salto insoluto del crédito.
- Plazo del Crédito desde 30 días hasta 1 año.

#### ***8.5.- CORFO de reprogramación***

##### ***8.5.1.- La Garantía CORFO Reprogramación***

Reprogramación Pyme, es una garantía estatal proporcionada por CORFO, destinada a cubrir con un determinado porcentaje, los refinanciamientos o reprogramaciones de deuda que posea el cliente. Esta garantía se otorga a empresas que necesiten liberar su flujo de caja a través de la consolidación de deudas, y que no cuentan con garantías o que sean insuficientes para presentar una solicitud de crédito.

##### ***8.5.2.- Empresas Elegibles***

Pueden participar las personas naturales con giro o jurídicas que desarrollen actividades empresariales, ya sean productivas o de servicios, con la debida formalidad tributaria y cuyas ventas anuales netas de IVA, no superen las UF 200.000.- Las empresas deben

presentar capacidad de pago suficiente para el pago de sus obligaciones y viabilidad en los negocios para los que requiere financiamiento.

### 8.5.3.- Máximas Coberturas

Pueden acceder a esta cobertura, las personas naturales con giro y jurídicas, que desarrollen actividades productivas, y que cumplan con un máximo de ventas al año. Al mismo tiempo, cada empresa posee un tope para la cobertura. Se adjunta cuadro:

<b>Reprogramación para clientes con deuda CorpBanca</b>	Cobertura Máxima
<b>Micro y Pequeñas Empresas privadas, productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de hasta UF 25.000.- netas de IVA.</b>	50%
<b>Medianas Empresas privadas, productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de hasta UF 200.000.- netas de IVA</b>	40%
<b>Refinanciamiento para clientes con deuda de otros bancos</b>	Cobertura Máxima
<b>Micro y Pequeñas Empresas privadas, productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de hasta UF 25.000.- netas de IVA.</b>	70%
<b>Medianas Empresas privadas, productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de hasta UF 200.000.- netas de IVA</b>	60%

**Tabla x.x:** Cuadro de Coberturas Máximas, Banco CorpBanca

### *Tipos de Operaciones*

Las operaciones que pueden cursarse con esta cobertura, corresponden a Créditos en Cuotas Finales Iguales, ya sean en Pesos o UF. Se acepta período de gracia, lo que dependerá de la evaluación de cada cliente y de las ventas anuales que presente.

### *Costos de la Garantía*

El Costo de esta garantía para el cliente, es de un **1% anual** del monto garantizado del financiamiento. Este se calcula una vez al año y que se recauda a través de un cobro automático.

### *Plazo de la Garantía*

El plazo de los financiamientos será de hasta 10 años. Pese a esto, el plazo del crédito puede ser mayor.

### *Beneficios para los Clientes*

Al contar con esta garantía, los clientes pueden acceder a mayores plazos y montos de financiamiento, y a liberar su flujo de caja a través de la consolidación de deudas. Al

mismo tiempo, puede permitir el acceso al crédito a aquellos clientes que por cuenta propia no poseen las garantías que las instituciones financieras requieren.

## **8.6.- Créditos Comerciales**

### ***Créditos Comerciales***

Destinados a Financiar los proyectos de inversión y capital de trabajo para nuestros clientes.

- [Crédito en \\$, en UF y en US\\$](#)
- [Créditos para Financiar Capital de Trabajo](#)
- [Créditos con Garantía de Letras y Pagarés](#)
- [Créditos a Mediano Plazo Pagaderos en Cuotas](#)
- [Créditos de Reajustabilidad Dólar Observado](#)
- [Financiamiento en el Exterior](#)
- [Crédito Hipotecario con Letras de Fines Generales](#)

### **8.6.1.- Créditos en \$, en UF y en USD**

#### ***Características***

Préstamo en pesos, UF o dólares, renovable cada 30 ó 90 días, por un período a convenir entre CorpBanca y su empresa.

Una ventaja es que su empresa puede estructurar la forma de pago que le sea más conveniente de acuerdo a los flujos de su negocio.

### **8.6.2.- Créditos Comerciales de mediano y largo plazo en Cuotas**

Si para hacer frente a inversiones como maquinarias, equipos y mejoramiento tecnológico, usted requiere de un financiamiento especial, Corp Banca le puede otorgar un crédito pagadero en cuotas que se ajusten a sus posibilidades de pago en el mediano plazo. Este crédito puede ser otorgado en pesos, UF o dólar y a plazos de 6 hasta 36 meses.

#### ***Ventajas de Este Producto***

Las ventajas son que mantiene la liquidez de su empresa ya que no ocupa su capital de trabajo en inversiones, y que el pago lo realiza con recursos generados por su inversión.

### **8.6.3.- Créditos para financiera capital de trabajo**

#### ***Características***

- Cualquiera que sea la actividad productiva de su empresa, Corp Banca puede fijarle una línea de crédito de corto plazo para el financiamiento de su capital de trabajo.

- Esta línea de crédito consiste en que Corp Banca fija un monto de crédito que usted puede utilizar mediante préstamos en pesos o UF, renovables cada 30 ó 90 días. El plazo de vigencia de la línea es convenido con usted.

#### ***Ventajas de este Producto***

- La ventaja de esta línea es que su empresa puede estructurar su forma de pago de acuerdo a los flujos de su negocio

#### ***8.6.4.- Créditos con garantías de pagares y letras***

##### ***Características***

- Utilice sus cuentas por cobrar para hacer nuevos negocios.
- Si en el giro comercial de sus negocios usted recibe letras o pagarés de clientes, Corp Banca le otorga un crédito con garantía de éstos. Los documentos pueden ser en pesos, UF o dólares.

##### ***Beneficios para el Cliente***

- Plazo del crédito se ajusta a los pagos de los documentos.
- CorpBanca realiza la [Cobranza de Documentos](#) por usted.
- Mejor administración de su caja, sirve para ampliar su línea de crédito.
- Mejora la recuperación de créditos por estar la cobranza respaldada por un banco.

#### ***8.6.5.- Créditos a medio plazo pagaderos en cuotas***

##### ***Características***

- Financie adecuadamente sus inversiones en Activo Fijo.
- Este producto le permite financiar, en el mediano plazo, la adquisición de maquinarias, vehículos o cualquier inversión que su empresa requiera realizar en activos fijos.
- Los préstamos se otorgan en pesos o UF en un plazo que va entre los 6 a 36 meses.

##### ***Ventajas de Este Producto***

- La ventaja para su empresa de acceder a este crédito, es que podrá financiar en el mediano plazo, con una cuota fija mensual, aquellos bienes que rentarán en el largo plazo sin utilizar su capital de trabajo para estos fines.

#### ***8.6.6.- Créditos de reajustabilidad del dólar observado***

##### ***Características***

- Si su empresa tiene ingresos relacionados con la variación del precio del dólar, Corp Banca pone a su disposición un crédito en pesos, que se reajusta de acuerdo al dólar observado, para el financiamiento de su capital de trabajo.

### ***Ventajas de este Financiamiento***

- Se obtiene por los montos y plazos que usted requiera
- Elimina los riesgos de cambio

### ***8.6.7.- Financiamiento en el exterior***

#### ***Características***

- Corp Banca participa y seguirá participando activamente en apoyar a las empresas chilenas que mantengan filiales o sucursales en el exterior. Los podemos financiar en forma directa o bien gestionar los recursos a largo plazo a través de los principales bancos del mundo.
- Los Créditos pueden ser obtenidos con calendarios de pagos acorde a la empresa (amortización semestral, Bullet, Balloon, etc). El Banco Corresponsal puede financiar directamente a la empresa con el aval de Corp Banca o bien los fondos son destinados a Corp Banca para posteriormente ser traspasados a la empresa. Para ello es necesario que la Matriz chilena garantice la operación de financiamiento a su filial o sucursal.

### ***8.6.8.- Créditos hipotecarios con fines generales***

#### ***Características***

- Operación de crédito a mediano y largo plazo que se otorga a una empresa con la constitución de una garantía hipotecaria de un bien raíz, hasta el plazo de extinción de la deuda.
- Permite financiamiento para la compra de terrenos y/o la construcción o ampliación de las instalaciones de la empresa.
- Plazos desde 5 a 12 años dependiendo del proyecto financiado y hasta el 75% del valor de la propiedad.

### ***8.7.- Seguros***

#### ***8.7.1.- Seguro Desgravamen***

Seguro de Desgravamen, que en caso de fallecimiento del asegurado, la compañía pagará el capital asegurado al contratante, de acuerdo al saldo insoluto de la deuda y como tope máximo UF 30.000.

- La duración del seguro es por el periodo del crédito.
- La edad mínima de Ingreso de los Asegurados es de 18 años.
- La edad máxima de ingreso de los asegurados es hasta los 75 años y 364 días.
- La edad máxima de permanecía de los asegurados es hasta los 80 años y 364 días.

### **8.7.2.- Seguro de Garantías**

Corresponde a la contratación de seguros para los bienes dejados en Garantía a favor de CorpBanca producto de la solicitud de un crédito. Su finalidad es la de respaldar la integridad de los bienes dejados en Garantía cubriéndolos ante una amplia variedad de posibles riesgos.

### **8.7.3.- Seguro Full Fraude**

Otorga protección a los titulares frente a diversos eventos relacionados con la cuenta corriente, tarjetas Bancarias y de crédito de Banco CorpBanca, ante daños económicos al Asegurado.

#### ***Coberturas Cuentas Bancarias***

- Cheques.
- Utilización forzada por terceros de Tarjetas CorpBanca.
- Compras Fraudulentas a través de Internet.

#### ***Coberturas Tarjetas de Crédito***

- Mal Uso de tarjetas bancarias / falsificación y/o adulteración física de la tarjeta bancaria/ Impresión múltiple de vales.

#### ***Coberturas Bloqueos y Asistencias***

- Protección de Documentos Orientación legal telefónica, Asesoría Legal y Defensa Jurídica.
- Representación simple en caso de cobranzas extrajudiciales de documentos extraviados, hurtados o robados.
- Localización y recuperación de teléfonos celulares.
- Envío de mensajes urgentes
- Recuperación de llaves del vehículo.
- Avance de dinero Cerrajería 24 Hrs.

### **8.8.- Leasing**

- [Leasing Mobiliario](#)
- [Leasing Inmobiliario](#)
- [Leaseback Mobiliario e Inmobiliario](#)
- [Caso de siniestro](#)

#### **8.8.1.- Leasing Mobiliario**

##### ***Características***

- Incremente su Capacidad Productiva.
- Bajo este producto podrá adquirir un bien de capital para incrementar la capacidad productiva en sus negocios. A través de un contrato de arriendo, con un plazo previamente pactado, el arrendatario cancela rentas mensuales que en su totalidad amortizan el valor de los bienes. Al término del contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien cancelando una cuota de opción de compra, la que generalmente equivale a una renta más del contrato.

### ***8.8.2.- Leasing Inmobiliario***

#### ***Características***

El contrato de Leasing es un contrato de arrendamiento sobre bienes físicos, a plazo fijo, con una opción de compra equivalente normalmente al valor de una cuota mensual.

Los bienes involucrados pueden ser inmuebles, vehículos en general, equipos de movimiento de tierras, equipamiento de oficinas, equipos agrícolas, forestales, médicos, etc., nuevos o usados. Para formalizar una operación se requiere el análisis de los antecedentes legales y financieros del cliente, su aprobación y, posteriormente, la firma del contrato de leasing.

Bajo este producto podrá adquirir un bien raíz para las actividades normales del giro que desarrolla en sus negocios. A través de un contrato de arriendo, con un plazo previamente pactado, el arrendatario cancela rentas mensuales que en su totalidad amortizan el valor de los bienes. Al término del contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien cancelando una cuota de opción de compra, la que generalmente equivale a una renta más del contrato.

### ***8.8.3.- Leaseback***

#### ***Características***

También le ofrecemos la posibilidad de realizar un Leaseback, operación a través de la que nosotros le compramos bienes ya adquiridos por usted a un precio acordado en conjunto, devolviéndole, además, el capital de trabajo utilizado.

Bajo este producto nosotros compramos sus activos fijos (muebles e inmuebles), los que posteriormente a través de un contrato de arriendo, con un plazo previamente pactado, el arrendatario cancela rentas mensuales que en su totalidad amortizan el valor de los bienes.

Al término del contrato, el arrendatario tiene la opción para adquirir nuevamente el bien cancelando una cuota de opción de compra, la que generalmente equivale a una renta más del contrato.

### ***8.9.- Comercio Exterior***

- [Exportaciones](#)
- [Importaciones](#)
- [Compra y Venta de Divisas](#)
- [Corp Trade \(Cartas de Crédito por Internet\)](#)
- [Biblioteca Comercio Exterior](#)

#### **8.10.- Operaciones Especiales**

- [Asesoría de Inversiones en Mercado de Capitales](#)
- [Servicio de Custodia de Instrumentos](#)
- [Venta, Adquisición y Fusión de Empresas](#)
- [Reestructuración de Pasivos](#)
- [Estructuración de Créditos Sindicados](#)
- [Búsqueda de Socios](#)
- [Emisión de Bonos](#)
- [Administración de Cartera de Inversiones](#)
- [Venta de Activos](#)
- [Financiamiento para Adquisición de Empresas](#)

#### **8.11.- Tarjeta de crédito**

La tarjeta de crédito MasterCard Business de CorpBanca está orientada a la Pyme cuya característica principal es que pone a disposición de la empresa un crédito automático y rotativo de libre disponibilidad, ya sea para compras o capital de trabajo que permitirá a la empresa tener un mayor control de sus gastos y financiamiento.

##### ***Características y Operación del Servicio***

- Es un medio aceptado en millones de establecimientos en todo el mundo.
- Se pueden asociar varias tarjetas de crédito con su propio número. Los apoderados de la empresa definen el cupo tanto en peso como en dólares que se le asignan a cada empleado.
- La emisión de los estados de cuenta es individual por cada tarjeta, pero además se emite un estado de cuenta consolidado que permite visualizar todos los gastos. Esto permite que el cliente pueda tomar mejores decisiones porque cuenta con información inmediata.
- Acceso a la red de cajeros automáticos Redbanc en Chile y cajeros Cirrus en el extranjero para avances en efectivo.
- Permite realizar compras nacionales entre 2 y 24 cuotas fijas.
- Permite realizar compras nacionales en 3 cuotas precio contado, sólo en comercios adheridos.

#### **8.12.- Productos derivados**

- [Futuros en Moneda Extranjera](#)
- [Futuros y Swaps](#)

- [Seguro de Inflación](#)

## **9.- Banco Bice**

### **9.1.- Crédito Comercial**

#### ***Beneficios***

- Puede elegir el crédito que más se acomode a las necesidades de financiamiento.
- Elige una alternativa de tasa de interés, tasa variable o fija por todo el plazo del crédito.
- Diferentes modalidades para el pago de los intereses y/o del capital de sus créditos.

#### ***Requisitos***

- Declaración impuesto anual de renta (últimos dos años).
- Balance de la empresa (últimos dos años).
- Declaración de los últimos 12 meses del impuesto al valor agregado (IVA).
- 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.
- Certificado de vigencia de la sociedad.
- Presentar Estado de Situación actualizado de los socios de la empresa, especificando bienes que poseen y documentación que lo acredita.

### **9.2.- Crédito de Consumo**

#### ***Beneficios***

- Bajo costo y convenientes tasas de interés, mensuales y fijas en pesos.
- Cuentas con máxima flexibilidad.
- Opción de comenzar a pagar dentro de 90 días y hasta 48 meses plazo.
- Cuotas mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales.
- Opción de no pago hasta de 2 cuotas en el año (no consecutivas).
- Se abona el crédito en tu Cuenta Corriente del Banco si lo estimas conveniente.

#### ***Requisitos***

- Comerciante, industrial o empresario: Las 2 últimas declaraciones anual a la renta, 2 últimos balances autorizados, comprobante pago de IVA 12 últimos meses, certificado otorgado por el contador que acredite retiros de los últimos 6 meses.

### **1.3.- Factoring**

#### **Beneficios**

- Permite un acceso rápido al financiamiento.
- Ahorro de tiempo y optimización del proceso de cobranza.
- Mejoras en el flujo de caja.
- El factoring no está registrado como deuda en el sistema financiero.
- Esta operación no paga impuestos de timbres y estampillas.

#### **Requisitos**

- Cuenta corriente Banco BICE.
- Declaración de impuesto anual de renta (últimos tres años).
- Balance de la empresa (últimos tres años).
- Declaración de los últimos 12 meses del impuesto al valor agregado (IVA).
- 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.
- Certificado de vigencia de la sociedad.
- Estado de situación de los socios.

### **1.4.- Factoring FOGAPE**

#### **Requisitos**

- Tu empresa debe tener cuenta corriente en el Banco BICE.
- Es necesario que no tengas protestos en el sistema financiero.
- No debes tener deudas previsionales (AFP y FONASA).
- 12 últimos IVAs (en caso que tu empresa sea nueva, todos los IVAs que poseas pagados).
- Últimos dos balances (y un pre-balance en caso de ser nueva).
- Estado de situación de los socios de tu empresa y una declaración de impuestos.

### **10.- Banco BCI**

#### **10.1.- Cuentas Corrientes en Moneda Nacional y Extranjera**

- Cartola Express
- Cartola en Línea
- Cartola Histórica
- Consulta Deuda Consolidada

### ***Beneficios***

- Cuentas corrientes en monedas extranjeras.
- Consultar el saldo.
- Ver Cartola en línea
- Consultar Cartola histórica.
- Realizar transferencias.

### ***Requisitos***

- Tener más de 2 años de funcionamiento en su rubro comercial y ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF.
- Poseer buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente.
- Contar con sus dos últimas Declaraciones de Impuestos DAIR al día, sin infracciones laborales ni previsionales.
- Los 12 últimos IVA.
- Presentar un histórico comercial.
- Presentar un Estado de Situación.

## Encuesta de Satisfacción con el sistema financiero

La presente encuesta será aplicada a empresas de tres rubros de la ciudad de Temuco. Al responder contribuirá a la búsqueda de soluciones a las necesidades financieras de los empresarios de Temuco.

A continuación se presenta la encuesta de satisfacción con el sistema financiero, cuenta de 8 preguntas de selección múltiple. Marque con una X en el recuadro que le ofrezca la opción más adecuada. Algunas tienen la opción de “otras” en la cual podrá responder, si es su elección, sobre la línea punteada.

1.- Su empresa tiene el giro de:

- |                |                          |
|----------------|--------------------------|
| 1 Construcción | <input type="checkbox"/> |
| 2 Servicios    | <input type="checkbox"/> |
| 3 Agrícola     | <input type="checkbox"/> |
| 4 Otras        | <input type="checkbox"/> |
- 

2.- Cuántos años de antigüedad tiene el giro:

- |                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| I.- Menos de 2 años     | <input type="checkbox"/> |
| II.- Entre 2 y 5 años   | <input type="checkbox"/> |
| III.- Entre 5 y 10 años | <input type="checkbox"/> |
| IV.- Más de 10 años     | <input type="checkbox"/> |

3.- Sus ventas anuales

- |                              |                          |
|------------------------------|--------------------------|
| I.- Inferior a M\$100        | <input type="checkbox"/> |
| II.- Entre M\$100 y M\$350   | <input type="checkbox"/> |
| III.- Entre M\$350 y M\$5000 | <input type="checkbox"/> |
| IV.- Entre M\$500 y M\$800   | <input type="checkbox"/> |
| V.- Superior a M\$800        | <input type="checkbox"/> |

4.-¿De cuántos Bancos es cliente?

- |       |           |                          |
|-------|-----------|--------------------------|
| I.-   | Sólo en 1 | <input type="checkbox"/> |
| II.-  | 2         | <input type="checkbox"/> |
| III.- | 3         | <input type="checkbox"/> |
| IV.-  | Más de 3  | <input type="checkbox"/> |

5.- ¿Qué es lo que definió su elección final para ser cliente de cada banco?

- |       |  |                          |
|-------|--|--------------------------|
| I.-   | Que en el momento le ofrecieron un producto que satisfacía la necesidad puntual. | <input type="checkbox"/> |
| II.-  | Por tasas  | <input type="checkbox"/> |
| III.- | Por el ejecutivo   | <input type="checkbox"/> |
| IV.-  | Por los productos servicios financieros  | <input type="checkbox"/> |
| V.-   | Por los bajos costos de la cuenta corriente y los productos financieros.         | <input type="checkbox"/> |
| VI.-  | No existió un mayor análisis   | <input type="checkbox"/> |

6.- Cómo evaluaría la experiencia la experiencia de operara en cada banco.

- |       |            |                          |
|-------|------------|--------------------------|
| I.-   | Muy Buena  | <input type="checkbox"/> |
| II.-  | Buena      | <input type="checkbox"/> |
| III.- | Suficiente | <input type="checkbox"/> |
| IV.-  | Regular    | <input type="checkbox"/> |
| V.-   | Mala       | <input type="checkbox"/> |

7.- ¿Cuál(es) es el servicio(s) bancario más utilizado por su empresa?

- |       |                                |                          |
|-------|--------------------------------|--------------------------|
| I.-   | Línea de crédito               | <input type="checkbox"/> |
| II.-  | Crédito comercial o consumo.   | <input type="checkbox"/> |
| III.- | Coberturas CORFO               | <input type="checkbox"/> |
| IV.-  | Servicios de comercio exterior | <input type="checkbox"/> |

- V.- Boletas de garantía
- VI.- Factoring
- VII.- Leasing
- VIII.- Capital de trabajo
- IX.- Otros defina:

8.- ¿Considera que su(s) banco(s) le ofrecen productos que satisfacen sus actuales necesidades?

- I.- Si justo a la medida
- II.- Sólo satisface algunas de mis necesidades y por eso diversifico mis opciones bancarias
- III.- No satisface ninguna de mis necesidades.

9.-Con que evalúa el actual sistema financiero de la ciudad de Temuco.

- I.- 1
- II.- 2
- III.- 3
- IV.- 4
- V.- 5
- VI.- 6
- VII.- 7

10.-En base a su experiencia cuál ha sido el mejor Banco

- I.- Santander
- II.- Banco Chile
- III.- BBVA

- IV.- BCI
- V.- Itaú
- VI.- RaboBank
- VII.- Security
- VIII.- Banco Estado
- IX.- Scotiabank
- X.- Banco BICE
- XI.- Banco CorpBanca