

ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EXPORTADORES Certificados de Fianza y las IGRs

Abril 2014

Resumen Presentación

¿Quién es ASIGAR?

¿Cómo opera?. Beneficios del Modelo y algunos datos de la Industria

Opciones de financiamiento para exportadores. ¿Cómo accedo a financiamiento con una IGR?

Casos de financiamiento de exportadores y de PYMEs Regionales.

Resumen Presentación

¿Quién es ASIGAR?

¿Cómo opera?. Beneficios del Modelo y algunos datos de la Industria

Opciones de financiamiento para exportadores. ¿Cómo accedo a financiamiento con una IGR?

Casos de financiamiento de exportadores y de PYMEs Regionales.

ASIGAR

Asociación de Instituciones de Garantía Recíproca de Chile

Constituida el 29 de diciembre de 2008, misión de consolidar la industria de las SGR, incorporando las mejores prácticas de funcionamiento, generar instancias para relacionarse y definir políticas de acción conjuntas beneficiando de esta forma a las MiPYMEs del país.

Beneficios para las PYMEs

Informar, difundir y capacitar a las MiPYMEs a través de los gremios que las agrupan para lograr un uso correcto y masivo del certificado de fianza, permitiendo con ello bancarizar, facilitar y mejorar el acceso al financiamiento a las MiPYMEs.

Política de Intenciones

Generar las instancias y condiciones necesarias para consolidar la industria de las SGR y las empresas que la agrupan, y así aportar al desarrollo y modernización de las MiPYMEs en nuestro país y por consiguiente, al crecimiento y bienestar de Chile, promoviendo valores como el respeto, la honestidad y la responsabilidad

Avalamos a las MiPYMEs y emprendedores para acceder a financiamiento, y para acceder a mejores condiciones de financiamiento.

Resumen Presentación

¿Quién es ASIGAR?

¿Cómo opera?. Beneficios del Modelo y algunos datos de la Industria

Opciones de financiamiento para exportadores. ¿Cómo accedo a financiamiento con una IGR?

Casos de financiamiento de exportadores y de PYMEs Regionales.

Contexto

Contexto de las PYMEs en Chile

- Las **PYMEs** representan el 15% del PIB y entregan el 80% del empleo.
- **Se financian un 33%** con proveedores y factoring, un 33% con capital propio y un 33% con bancos
- Tienen **acceso al crédito en condiciones** de altas tasas, corto plazo y alta exigencia de garantías

Problemas de las PYMEs para obtener acceso a financiamiento

- **Asimetrías de información**
- **Falta de garantías y liquidez**
- **Alto nivel de provisiones** y uso de capital para los bancos

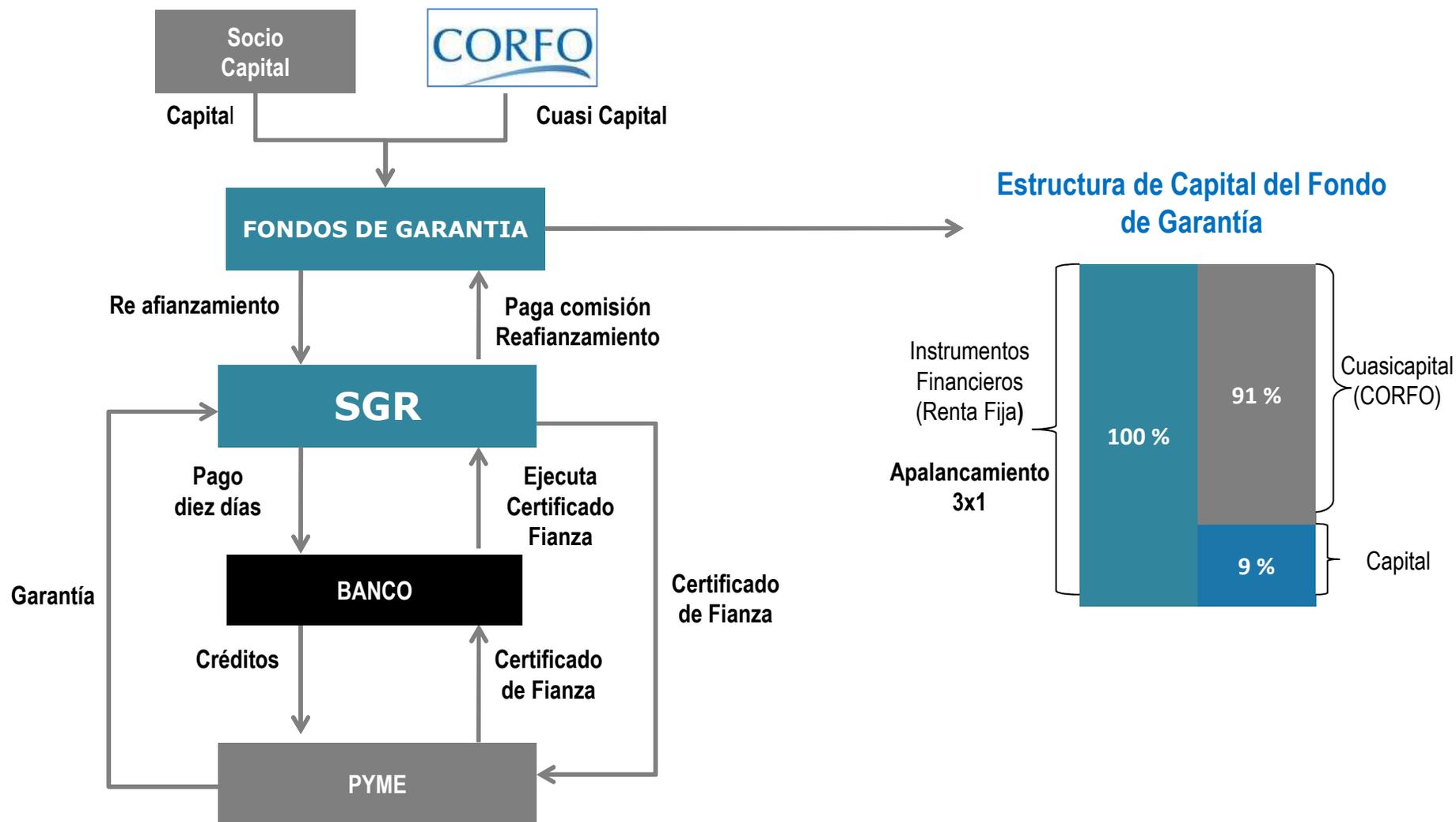
Aporte a fondos de garantías a través de SGR

- Nuevo **instrumento de fomento y apoyo al financiamiento de las PYMEs** a través de un **subsidio a la demanda**
- Iniciativa Público - Privada, canalizada a través de las SGR, quienes son **unidades especializadas en analizar, conocer y avalar a las PYMEs** y sus proyectos, pudiendo discriminar proyectos buenos y malos
- Las SGR entregan hasta un **100%** de garantía a las PYMEs para que **negocie libremente el financiamiento con cualquier Institución Financiera**

Como disminuye los problemas de las PYMEs

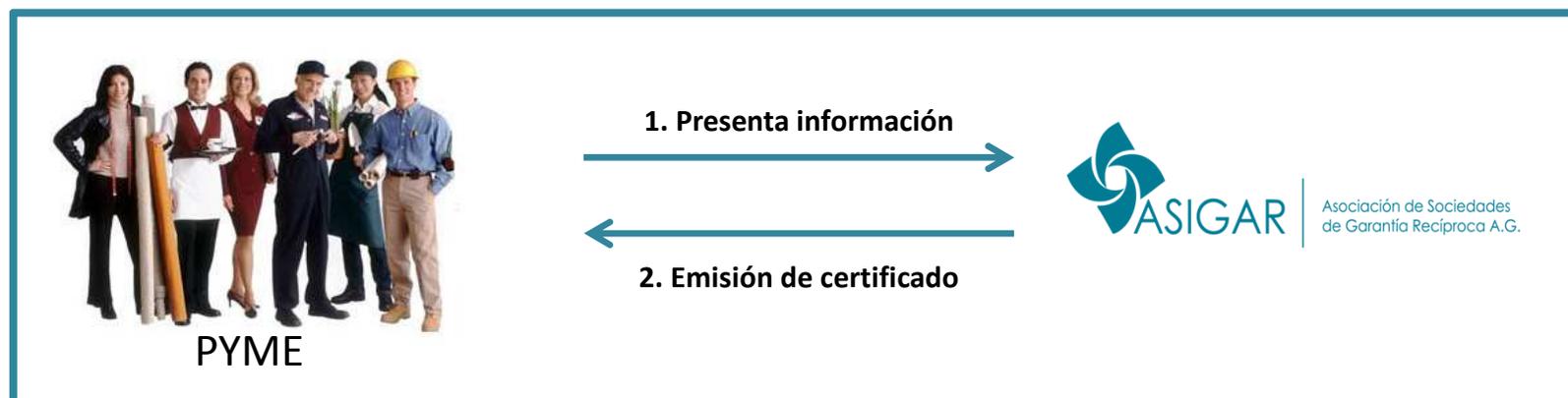
- **Aumenta el poder de negociación de las PYMEs**, mejorando la competencia y beneficiándose de **mayores montos, mayores plazos y mejores tasas**
- **Reduce asimetría de información** y elimina selección adversa
- La banca recibe una **garantía estatal sin requisitos de riesgo ni de precio**
- Las garantías se traducen en liquidez, por **operaciones de financiamiento para capital de trabajo**

Esquema de funcionamiento global

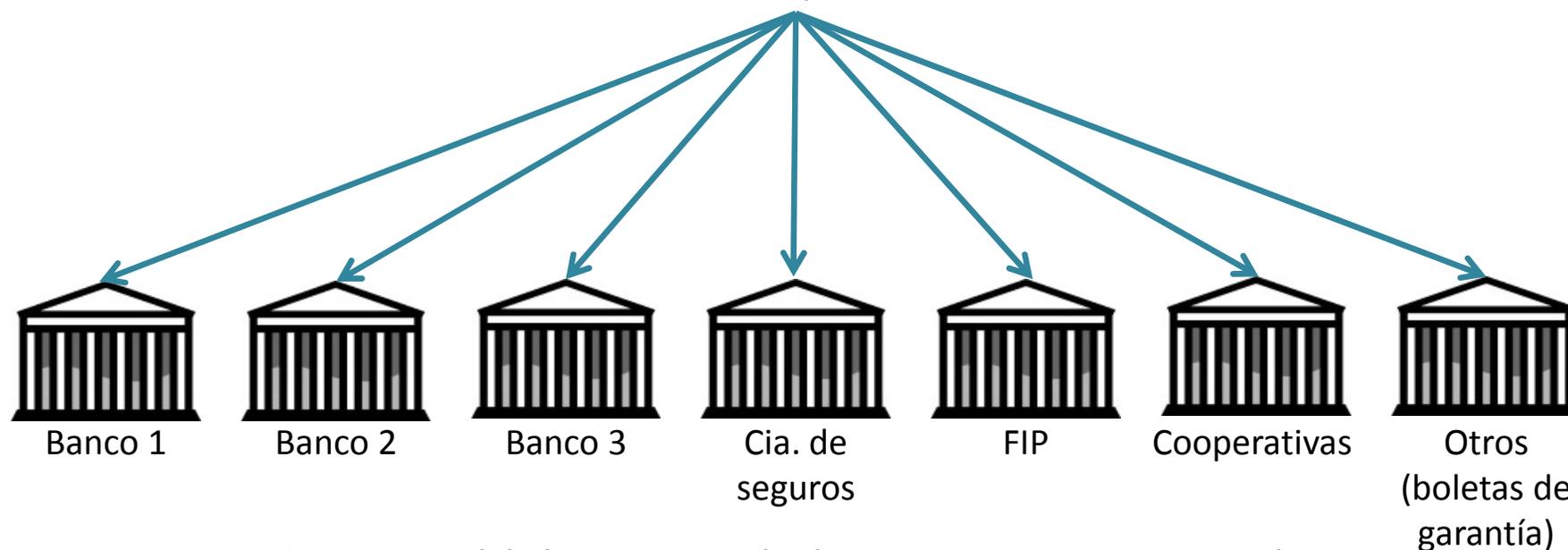


* Las SGR son fiscalizadas por la SBIF, y tienen una Clasificación de Riesgo (Humphreys, ICR)

¿Cómo opera?



3. Presentación de la operación a los bancos



Con este modelo logramos que los bancos compitan para otorgarle a las MiPYMEs las mejores condiciones de crédito

Beneficios del Modelo

Certificados de Fianza

Los Certificados de Fianza, al estar respaldados por fondos reales y líquidos, con clasificación de SBIF, son instrumentos validados y aceptados por las instituciones financieras como Garantías, lo cual permite a la Mipyme tener un mejor acceso al financiamiento, aumentando la oferta crediticia y mejorar las condiciones del crédito.

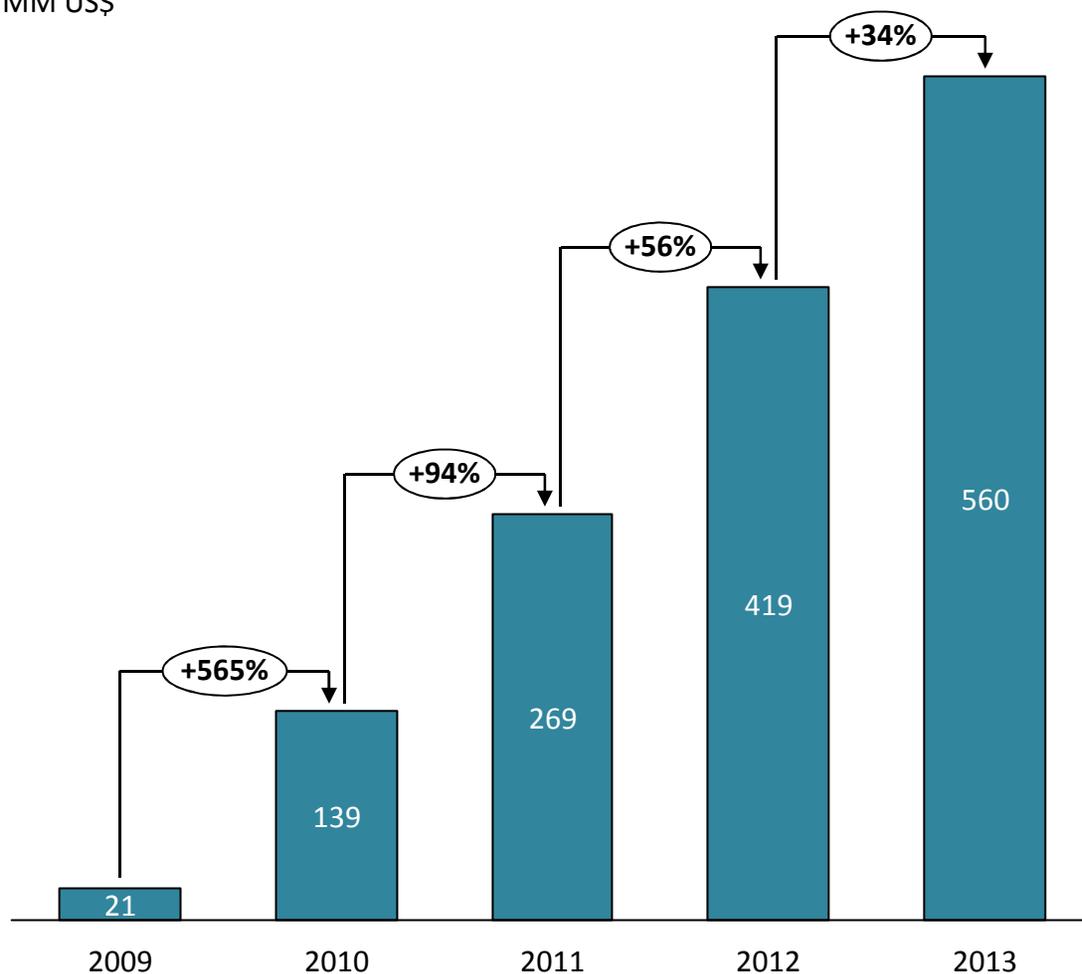
Beneficios del Modelo

- ❖ Las IGRs han introducido mayor **competencia** en el sistema financiero, permitiendo la participación de nuevos acreedores.
- ❖ Se dota a las PYMEs de una **garantía líquida, flexible (para distintos fines) y divisible**, con **movilidad** dentro del sistema financiero entre distintos acreedores.
- ❖ Las PYMEs han obtenido **mayor acceso y mejores condiciones de crédito** en monto, plazo y tasa.
- ❖ Los emprendedores obtienen una fuente de financiamiento que evalúa sus proyectos.
- ❖ Los acreedores amplían sus colocaciones a nuevos clientes, usan menor capital al contar con una garantía con equivalencia a garantía real por menores provisiones, cuenta con una garantía líquida pagadera a sola solicitud.

Evolución anual de la industria – STOCK

Cartera de colocaciones vigentes

MM US\$

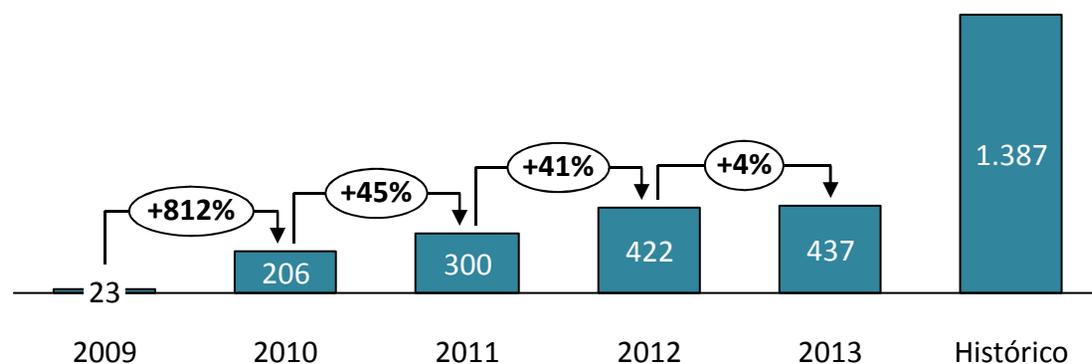


- La industria aún en desarrollo se ha ido consolidando llegando a una cartera de MM US\$ 560 y más de 12.000 operaciones

Evolución anual de la industria – FLUJO

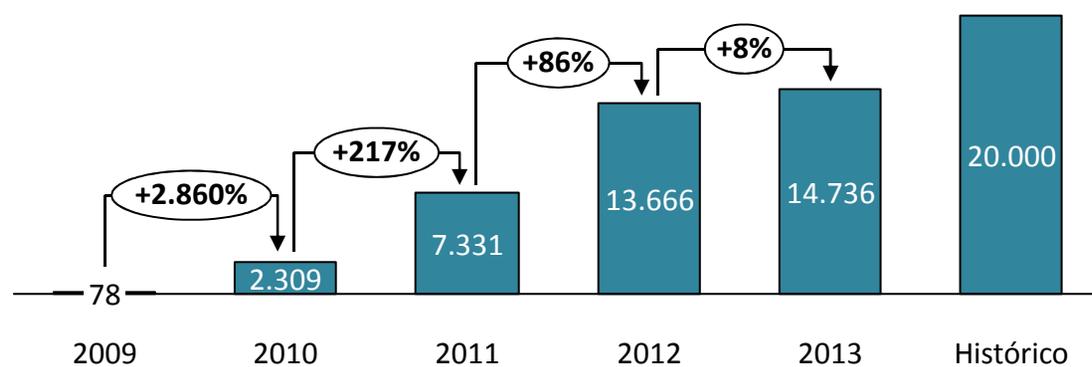
Colocaciones anuales

MM US\$ y tasa de crecimiento porcentual anual



Clientes beneficiados por año

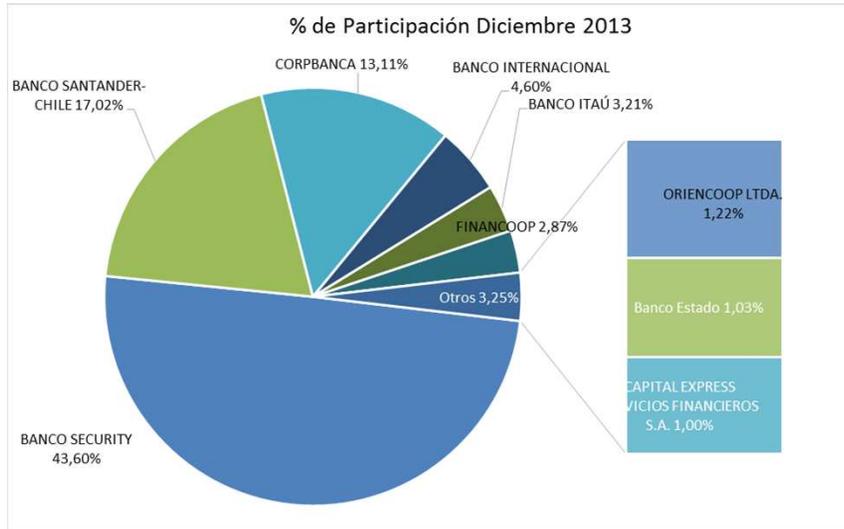
y tasa de crecimiento porcentual anual



- Las SGR han avalado créditos por MM US\$ 1.387, llegando a más de 20.000 clientes.

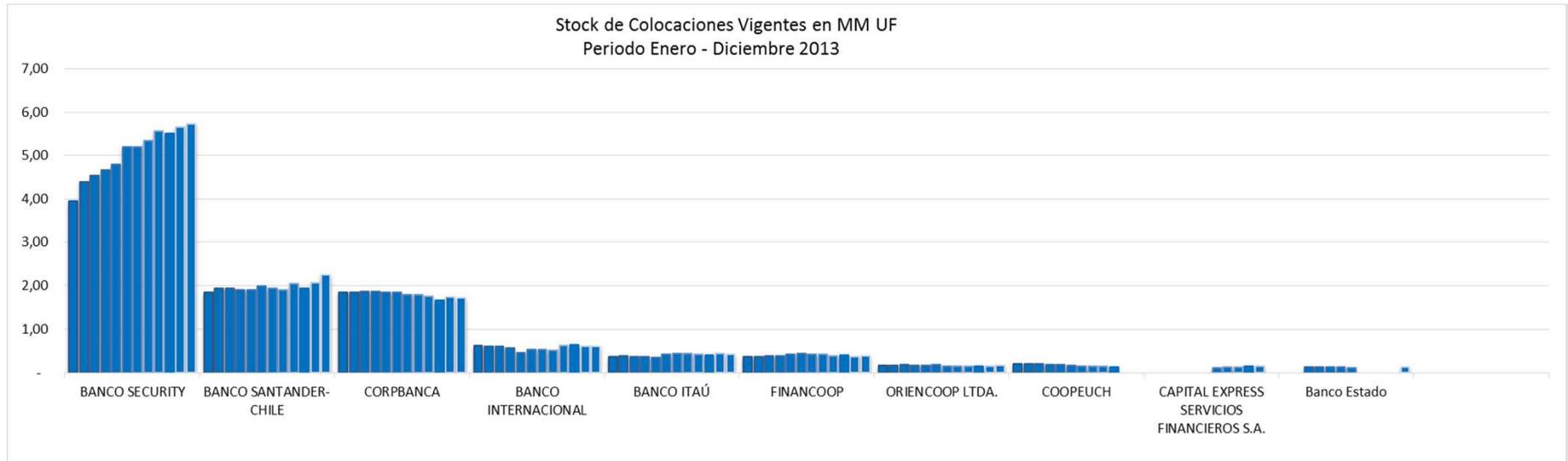
Stock Colocaciones Vigentes

Principales Acreedores, mas de 1% de participación



Variación anual Participación Principales Acreedores

Acreedor	dic-12	dic-13
BANCO SECURITY	38,7%	43,6%
BANCO SANTANDER- CHILE	19,3%	17,0%
CORPBANCA	17,9%	13,1%
BANCO INTERNACIONAL	5,6%	4,6%
BANCO ITAÚ	3,8%	3,2%
FINANCOOP	3,5%	2,9%
ORIENTCOOP LTDA.	1,7%	1,2%
BANCO ESTADO	1,1%	1,0%
CAPITAL EXPRESS SERVICIOS FINANCIEROS S.A.	0,5%	1,0%
Acreedores con participación menor a 1%	4,8%	12,4%



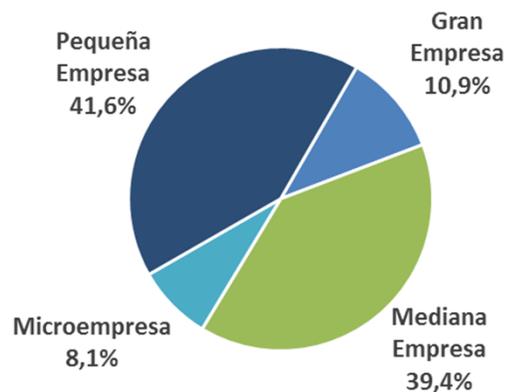
Flujo Anual

Participación por tamaño de empresa

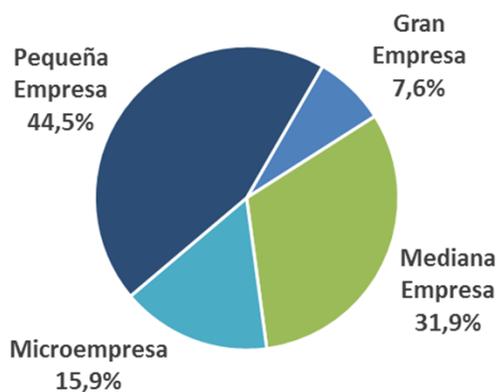
Operaciones cursadas cada año



Monto Original UF



Número Operaciones



	Año 2012	Año 2013
Microempresa	9,3%	8,1%
Pequeña Empresa	39,1%	41,6%
Mediana Empresa	41,1%	39,4%
Gran Empresa	10,5%	10,9%

	Año 2012	Año 2013
Microempresa	29,6%	15,9%
Pequeña Empresa	37,2%	44,5%
Mediana Empresa	27,8%	31,9%
Gran Empresa	5,4%	7,6%

Microempresa: ventas anuales hasta UF 2.400

Pequeña empresa: ventas anuales sobre UF 2.400 y hasta UF 25.000

Mediana empresa: ventas anuales sobre UF 25.000 y hasta UF 100.000

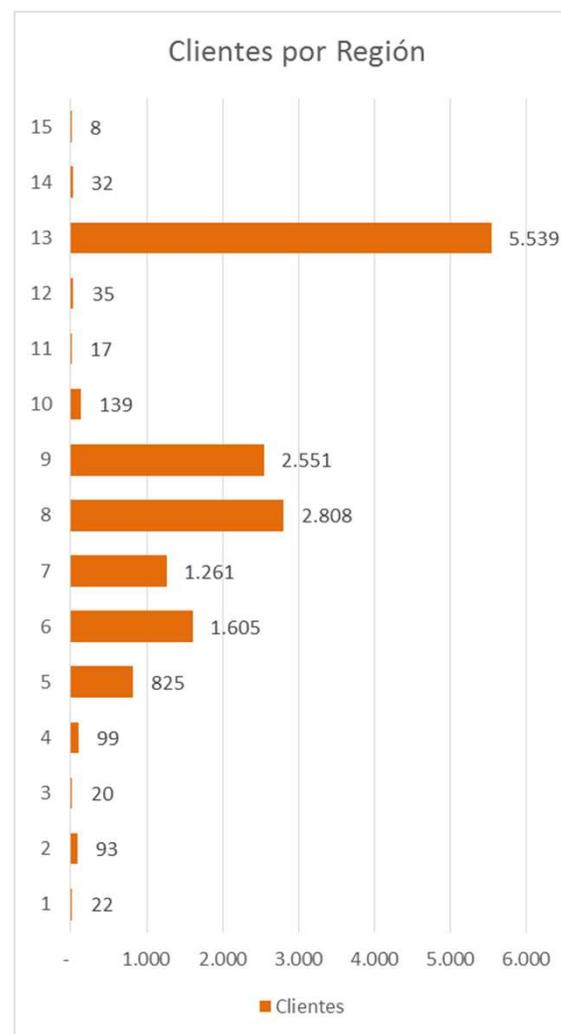
Gran empresa: ventas anuales sobre UF 100.000 y hasta UF 150.000

Clientes de la Industria A Diciembre 2013



En el año 2013, se otorgaron 4.915 certificados a 15.020 clientes:

- 36% residen en la RM y 36% en las regiones VIII y IX
- En total dan empleo a más de 26.000 personas
- 83% tienen un nivel de venta inferior a UF 25.000/año



Sector económico – clientes A Diciembre 2013



En el último semestre los sectores Transporte, Agricultura e Inmobiliaria aumentaron su participación, el sector comercio bajó un 3% en el semestre.

Se excluyeron las camadas

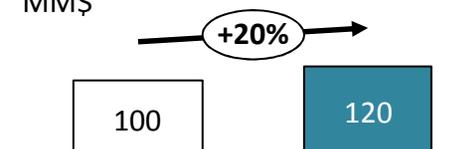
Beneficios para las PYMEs – Monto, Plazo, Tasa, Acceso y Movilidad

Comparación de la situación de una PYME con y sin SGR

Banco

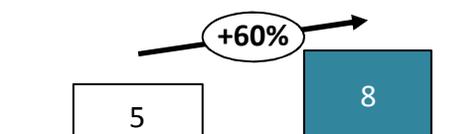
Monto

MM\$



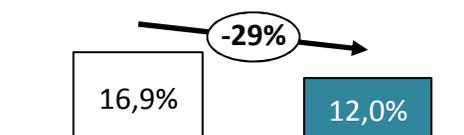
Plazo

Años



Tasa

% anual



Banco solo

Banco + SGR

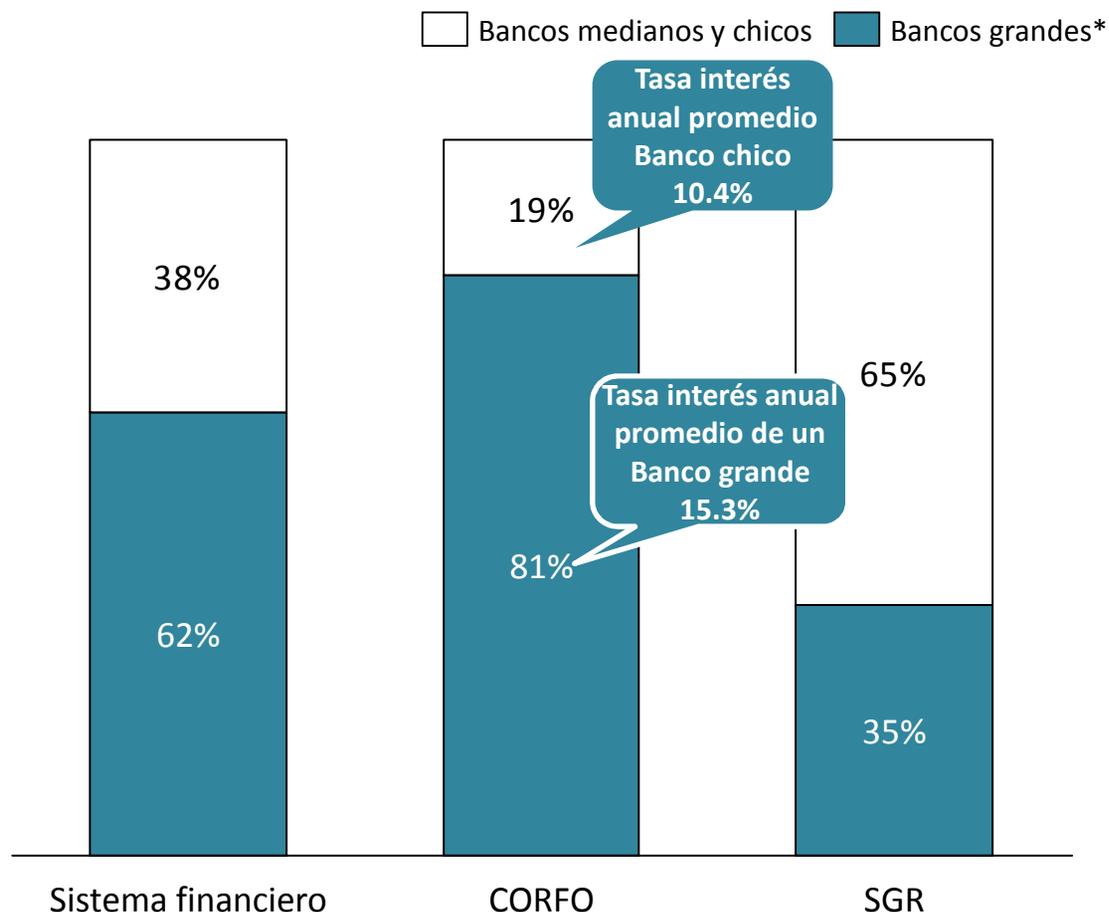
Acceso y movilidad de las garantías

- Más PYMEs en el sistema financiero → **Acceso a los Emprendedores:** La SGR por ser una unidad especializada en el riesgo de las PYMEs, es capaz de evaluar proyectos y de esta manera dar acceso a financiamiento de emprendedores y re emprendedores, que la Banca deja afuera
- Movilidad y Divisibilidad de la garantía → Una PYME con una garantía hipotecaria en el banco es “cautivo” del banco. A través de la SGR es capaz de emitir múltiples certificados y buscar la mejor alternativa de financiamiento en uno o más bancos, y de manera dinámica siempre buscar la mejor alternativa

Beneficios para las PYMEs – Competencia

Efecto sobre la competencia en el sistema financiero

Porcentaje de participación (%)



- Las SGR han introducido **competencia** en el sistema financiero
 - El 65% de las operaciones se realizan en bancos medianos y chicos contra un 19% de la Garantía CORFO y FOGAPE
 - Los Bancos medianos y chicos tienen tasas de interés hasta un 32% más baratas que los bancos grandes que concentran el 80% de las garantías estatales directas. (Ej. Informe Publico Garantías CORFO Septiembre 2013 – Pequeñas empresas)

Fuente: Instituciones de garantías recíprocas en Chile: Logros y desafíos. Jorge Quiroz C. Consultores Asociados

* Bancos grandes: Banco de Chile, Banco Santander, Banco de Crédito e Inversiones y Banco Estado

Resumen Presentación

¿Quién es ASIGAR?

¿Cómo opera?. Beneficios del Modelo y algunos datos de la Industria

Opciones de financiamiento para exportadores. ¿Cómo accedo a financiamiento con una IGR?

Casos de financiamiento de exportadores y de PYMEs Regionales.

Servicios de las IGRs

Aval Financiero

- Certificados de Fianza para operaciones de crédito con instituciones financieras o con un proveedor
- Operaciones de financiamiento para capital de trabajo y para inversión
- Operaciones de refinanciamiento de pasivos

Aval Técnico

- Certificados para caucionar operaciones de la empresa con terceros ante proyectos/licitaciones, públicas o privadas, tales como boletas de seriedad de ofertas, garantías de fiel cumplimiento.
- Certificados para caucionar cumplimiento con proveedores respecto de operaciones derivadas de la actividad comercial propia de cada empresa
- No se compromete la capacidad crediticia de la PYME

Asesoría financiera

- Las IGRs prestas servicios especializados para obtener las mejores alternativas de financiamiento, contando con unidades especializadas en riesgo y PYMEs.
- Se puede apoyar la definición de la estructura de financiamiento de emprendedores

EN EL CASO DE EXPORTADORES

- Operaciones Pre- Embarque, tales como:
 - Capital de trabajo para satisfacer la demanda de exportación
 - Capital para inversiones: terrenos, equipos, renovación tecnológica
 - Garantización de financiamiento de proveedores
 - Refinanciamientos a mayores plazos
 - Leasing para activos



Flexibilidad en el tipo de operación

REQUISITOS GENERALES

- Análisis de la IGR (*):
 - Flujo de caja del proyecto, de la empresa
 - Ventas, mercado, proyección del negocio
 - Garantías
 - Gestión, empresario o emprendedor
- Requisitos:
 - personas jurídicas y personas naturales con giro que registren ventas anuales hasta por UF 150.000(**). Se excluyen empresas Inmobiliarias que inviertan para fines especulativos.
Servicios Financieros de intermediación.
Sociedades de Inversión cuyos activos sean mayoritariamente circulantes y giro exclusivo de inversión.
 - Información de las contragarantías.

(*) Los requisitos específicos al tipo de operación y cliente deben ser consultados en cada IGR.

(**) Se excluyen empresas Inmobiliarias que inviertan para fines especulativos; servicios financieros de intermediación; sociedades de inversión cuyos activos sean mayoritariamente circulantes y giro exclusivo de inversión

Resumen Presentación

¿Quién es ASIGAR?

¿Cómo opera?. Beneficios del Modelo y algunos datos de la Industria

Opciones de financiamiento para exportadores. ¿Cómo accedo a financiamiento con una IGR?

Casos de financiamiento de exportadores y de PYMEs Regionales.

CASO EMPRESA AGRICOLA

- Rubro agrícola
- Sin acceso a nuevo financiamiento bancario, con crédito de vencimiento anual vigente en la banca
- Con IGR obtuvo acceso a crédito para capital de trabajo contra experiencia, nivel de venta y proyección del negocio. Duplicó producción y accedió a licitación de mayor envergadura
- Actualmente constituyendo garantía (terreno) para contar con mayor capacidad de apalancamiento



BENEFICIOS: Acceso a financiamiento; flexibilidad en el tipo de operación: primera fase capital de trabajo, segunda fase inversión

CASO EMPRESA EXPORTADORA

- Rubro minería, exportador directo
- Sin acceso a nuevo financiamiento bancario, por tener créditos vigentes utilizados para inversión
- Con IGR obtuvo acceso a crédito para inversión y capital de trabajo, contra experiencia, nivel de venta y proyección del negocio en el extranjero. Adquisición de maquinaria contra sus propias garantías
- Acreedor no bancario



BENEFICIOS: Acceso a financiamiento; flexibilidad de garantía; flexibilidad en el tipo de operación: capital de trabajo e inversión; nuevos acreedores

ASIGAR



www.asigar.cl

gerencia@asigar.cl