

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



“El Factoring, una herramienta de financiamiento para la PyME”

MEMORIA PARA OPTAR

AL GRADO DE LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Y

AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

Profesor Guía: SR. MARCELO CUEVAS

Alumno: SR. ESTEBAN HERRERA ARANCIBIA

VIÑA DEL MAR, 2014

DEDICATORIA

Primeramente agradecer a Dios por su gracia y amor incondicional.

A mis padres por todo el apoyo para salir adelante a pesar de los momentos complicados.

INDICE	Página
Resumen	1
CAPÍTULO 1	
MARCO TEÓRICO	
1.1. Nociones	2
1.1.1 Generalidades	2
1.1.2 Concepto	3
1.1.3 Partes intervinientes	4
1.1.4 Características del Factoring	6
1.1.5 Tipos de Factoring	7
1.1.6 Costos que implica la operación del Factoring	10
1.1.7 Factoring como alternativa de financiamiento para PyME	10
1.1.8 Ventajas y desventajas del Factoring	11
1.1.9 Aspectos legales del Factoring	11
1.1.10 Instrumentos y análisis del negocio	16
1.1.11 Mecanismo de funcionamiento	19
1.1.12 Contrato del Factoring	20
1.1.13 Derechos y obligaciones de las partes	22
1.2 Las PyME	23
1.2.1 Características de las PyME	23
1.2.2 Riesgo desde la perspectiva del financiamiento	25
1.2.3 El desarrollo de los activos y su financiamiento	26
1.2.4 Alternativas de financiamiento	26

CAPÍTULO 2	
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN CHILE	
2.1 Introducción	29
2.2 Clasificación y actualidad de las PyME en Chile	30
2.3 Apoyo del Estado	36
2.4 El Estatuto PyME	38
2.5 Programa PyME 2.0	41
2.6 La PyME y su desarrollo futuro	42
2.7 Proyectos futuros	43
CAPÍTULO 3	
FACTORING ELECTRÓNICO EN LAS PyME	
3.1 Factoring Electrónico	45
3.2 Riesgo en la operación	47
3.3 Regulación legal	48
3.4 El Factoring Electrónico y su regulación reglamentaria	52
CONCLUSIONES	57
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFÍA	60

RESUMEN

La pequeña y mediana empresa (PyME) se ve reprimida en cuanto a su producción y competencia, tras no acceder a alguna garantía. Necesita, obligadamente, instrumentos financieros que ayuden al financiamiento. Es por esto que uno de aquellos instrumentos es el Factoring, que nace de la necesidad que tiene la PyME para su capital de trabajo, para poder cumplir con la producción, atención de clientes óptima y poder ser más competitivos ante cualquier amenaza de los mercados.

La presente tesis tiene por objetivo dar a conocer el Factoring y como ayuda para el financiamiento de las PyME, además mostrar cuales son los principales problemas dentro de las mismas y mencionar una alternativa más del tecnológica como lo es el Factoring Electrónico.

ABSTRACT

The small and medium enterprises (SMEs) are repressed in their production and competition after failing to comply with a guarantee. Need, compulsorily, financial instruments that help to finance. That is why one of those instruments is Factoring, born of the need for the SMEs for working capital, to meet with the production, optimal care clients and to be more competitive against any threat of markets.

This thesis aims to present the Factoring and to help finance SMEs also show what the main problems within them are and mention one more alternative technology such as the Electronic Factoring.

1. MARCO TEORICO

Este capítulo tiene por objetivo entregar una visión general del uso del Factoring como instrumento de financiación a corto plazo en las PyME de la ciudad de Quilpué.

1.1 Noción

1.1.1 Generalidades

Los orígenes del Factoring se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses. Desde esa época hasta el presente, el negocio del Factoring en el mundo no ha cesado de incrementarse. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el número de firmas de Factoring operando es de casi 2.000, convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas. Cerca de 500.000 empresas se financian hoy mediante la venta anual de más de 500 millones de facturas por casi 2.000 mil millones de dólares estadounidenses.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del Factoring se realiza actualmente en Europa. Aunque la mayoría de los negocios de Factoring está concentrada en el Factoring doméstico, es decir, dentro del país, cada día va tomando más importancia el Factoring internacional o de exportación.¹

1.1.2 Concepto

Para que cualquier negocio comercial funcione, éste necesita recursos. Existen diversas formas de poder generar estos recursos, como por ejemplo: préstamos bancarios a corto plazo, créditos de proveedores. En la actualidad existe otra forma de vender el crédito o vender documentos posibles generadores de dinero (facturas, cheques, letras) a quien esté interesado en adquirir esta cartera a cambio de alguna ganancia. Esta venta de documentos que respaldan un crédito es llamada Factoring.

El Factoring es “una herramienta financiera que permite a las empresas obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos (cuentas por cobrar)”². Otra definición de Factoring es “aquella operación por la cual un empresario transmite, con o sin exclusividad, los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil, a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses) a favor de su factor”.³

¹POBLETE, Daniela: “Mercado de Capitales y Productos Financieros”, Chile, 2010

²Factoring: (ACHEF A.G., 2005). [En línea] [Citado el: 20 del 08 del 2013.]

³Factoring: LISOPRAWSKI, Silvio V. y GERSCOVICH, Carlos G.: “Factoring”. Depalma. 1ª edición, 1997. Buenos Aires, Argentina. Págs. 15 y 16.

En otras palabras es una operación financiera en la cual una empresa especializada llamada Factor (siendo éste un banco o una empresa de Factoring), mediante un contrato celebrado con una personal natural o jurídica, se compromete a adquirir sus créditos comerciales a corto plazo, que están representados por facturas por cobrar, asumir riesgos y gestionar los cobros.

1.1.3 Partes intervinientes

Del concepto dado anteriormente, se desprende la existencia de las siguientes partes:

- a) Factor: Puede ser un Banco, una empresa financiera o una sociedad especializada. Éste adquiere las facturas a las empresas (es decir a sus clientes) en el momento de su emisión, con todas las obligaciones que esto implica.

- b) Cliente: Persona natural o jurídica que firma un contrato de Factoring con una sociedad especializada y que ejecuta los actos estipulados en el contrato.

- c) Deudor: Persona natural o jurídica que compra los productos o servicios del cliente y, por lo tanto, es responsable de pagar las cuentas transferidas al Factor.

Cabe destacar que si bien los deudores no forman parte en el contrato, cumplen un rol fundamental en el desarrollo de éste, puesto que con su existencia se determina la celebración del mismo. Esto ocurrirá dependiendo de su capacidad económica y la solvencia que éste tenga para continuar con el desarrollo del contrato.

La operación en términos generales es de la siguiente manera:

Se firma un contrato entre cliente y factor por un plazo determinado, por lo general

4

un año, durante el cual el cliente se compromete a trabajar exclusivamente con ese factor, y enviarle regularmente todas las facturas para su estudio. El factor, a su vez, se deberá comprometer a revisar todas y cada una de las facturas en el menor tiempo posible, para no entorpecer las relaciones entre el cliente y sus compradores. Luego de esto decidirá que facturas comprar y cuáles no.

Respecto de las que decide asumir el riesgo, hace un promedio de las fechas de vencimiento ponderándolas por su valor y añade un período para hacer efectiva la cobranza, estableciendo así la fecha en que pagará al cliente el valor total de las facturas compradas, menos una comisión por el servicio prestado.

5

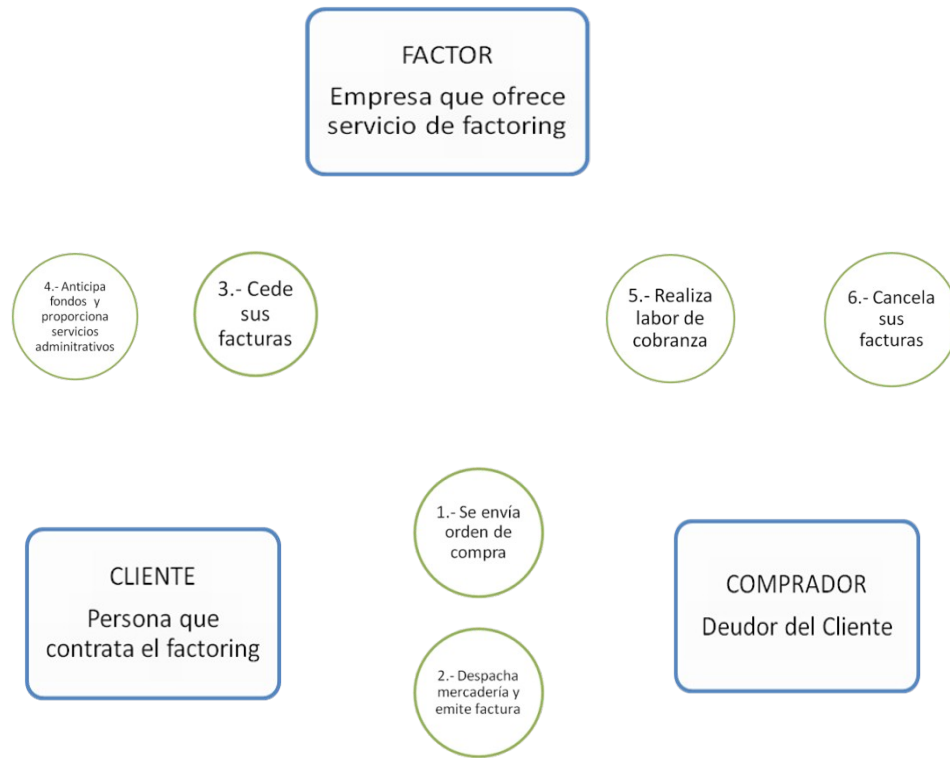


Figura 1-1: Imagen propia.

1.1.4 Características del Factoring

Las características de este tipo de financiamiento no resultan comunes a todas las operaciones, ya que depende del tiempo en que se hará la factorización, las cantidades involucradas, giro de las empresas, tipo de clientes, etc. A continuación se destacan las más relevantes:

El Factoring es un contrato de cesión de facturas, por lo que éstas conforman la prueba esencial de la existencia de deuda.

1. Existen diversas modalidades de Factoring dependiendo de quién asuma el riesgo del crédito, y de otras circunstancias limitantes.
2. El factor cobra una comisión por las facturas a cobrar, la cual se expresa en un importe total de las facturas cedidas por el cliente a la sociedad de Factoring.
3. Existe por parte del factor la posibilidad de negarse a comprar las cuentas que considere demasiado riesgosas.
4. Los convenios de venta de cartera se enmarcan dentro de un contrato entre factor y cliente.

1.1.5 Tipos de Factoring

a) Según quien asume el riesgo de la insolvencia:

- Factoring con recurso

Hay algunas empresas que no les interesa tener que pagar comisión por el riesgo de crédito a los compradores. Una razón de ello es que los deudores de la empresa pueden ser clientes de primera fila, con lo que es innecesario para ella acogerse a la cobertura de riesgo de insolvencia o morosidad.

En esta modalidad, el factor adelanta a la empresa entre un 70 a 90% de las deudas, recibiendo el remanente en el momento que paga el deudor. El factor se hace cargo de la gestión de la cartera de ventas y cobro de las deudas, pero la empresa usuaria es responsable de los fallidos.

- Factoring sin recurso

En esta modalidad existe relación continua entre el cliente y el factor, en la que éste último va comprando, de una forma sistemática, todos los créditos comerciales que su cliente genera en la venta de sus productos o en la prestación de sus servicios a su clientela.

El factor asume la responsabilidad por las deudas comerciales de su cliente.

La cobertura del riesgo de crédito se relaciona al 100% sobre los compradores de la empresa que previamente han sido analizados y clasificados por el factor. El total de los servicios incluye, además de las gestiones de la cartera de clientes, la gestión de las cobranzas.

Algunas consecuencias que produce esta modalidad de Factoring en la empresa vendedora son los siguientes:

- Prescinde de su departamento administrativo de gestión y control de créditos y cobros.
- Subcontrata implícitamente, la elaboración de una parte importante de su contabilidad.
- Subcontrata la gestión de un departamento de riesgos.
- Se cubre frente al riesgo de insolvencia de sus compradores.
- Incrementa su capacidad crediticia.
- Mejora el rendimiento y solvencia financiera de su empresa.

b) Según el servicio prestado

Se distinguen dos clases, el Factoring Tradicional (Old Line Factoring) y el

8

Factoring Moderno (New Style Factoring). En el primero los servicios que ofrece el factor son: cobros, garantía del cobro y contabilidad de las ventas; en el segundo se caracteriza por los servicios de la gestión de ventas.

c) Según el ámbito geográfico

Se habla de Factoring Nacional, en el cual las partes que intervienen cliente, factor y los deudores residen en el mismo país, y de Factoring Internacional o de Exportación para aquellos que no.

d) Según la financiación

El anticipo de fondos es la forma, en que se pone de manifiesto en el contrato de Factoring, la función de financiación que el factor pueda proporcionar a sus clientes. Cuando este anticipo existe hablamos de Factoring con anticipo, en el cual el cliente tiene opción, desde el momento de la cesación a recibir el pago de los créditos con anterioridad a su vencimiento a cambio de unos intereses, que variarán en función de la cuantía de los créditos, del plazo y de la solvencia de los deudores.

Si tal anticipo no existe hablamos de Factoring sin anticipo. En este supuesto el factor se ocupa de la gestión del cobro de su cliente, como mandatario en su propio nombre, entregándole los fondos al vencimiento de los mismos.

1.1.6 Costos que implica la operación de Factoring

9

Como definimos, el Factoring involucra a 3 individuos para generar tanto financiamiento, como servicio. Estos tres aspectos dan origen a tres tipos de costos de Factoring, el ser un servicio implica una comisión del que presta el servicio, como es un mecanismo de financiamiento surge una tasa de interés y el actuar dentro de un entorno legal implica la existencia de gastos notariales.

- Comisión del Factoring: este es el gasto que cobra el factor para cubrir los servicios de administración, seguros de protección y del riesgo del crédito.

Los siguientes aspectos son relevantes al determinar la comisión:

- Número de clientes o compradores.
- Número de facturas involucradas.
- Rotación de ventas.
- Comisión cobrada por otras empresas competidoras.
- Infraestructura y costos de administración.

Tasa de interés: por ser un negocio que constituye financiamiento para el empresario o cliente del factor, entonces existe un costo análogo al del financiamiento de las fuentes alternativas. Como referencia, la tasa de interés es normalmente superior al crédito bancario y se aplica sobre el total de facturas vendidas.

- Gastos Notariales: son cargos fijos, por cada operación y se derivan de la legalización de las operaciones.

1.1.7 Factoring como alternativa de financiamiento para PyME

Si consideramos que el acceso a créditos bancarios por parte de las PyME es bastante escaso, debido a su falta de garantías principalmente, una herramienta como el Factoring podrá ser una fuente de financiamiento externo a la que podrán optar.

Es por esto que el Factoring está orientado principalmente a satisfacer las necesidades financieras y de gestión de las cuentas por cobrar de las pequeñas empresas, ya que por el bajo volumen de sus operaciones, no justifican la existencia de un departamento de cobranzas o de análisis de cartera.

1.1.8 Ventajas y desventajas del Factoring

Ventajas

- Disponibilidad inmediata de financiamiento sin incrementar los pasivos de la empresa.
- Mejorar la liquidez de la empresa, al convertir una cartera de cobros en liquidez inmediata.
- Se incrementa sustancialmente el capital de trabajo, ya que con el mismo capital crece la capacidad económica para producir y vender.
- Descarta el riesgo de no cobro de las facturas en los contratos sin recurso y los reduce en los contratos con recurso.
- Simplifica la contabilidad, permitiendo a la empresa vendedora convertir su cartera de múltiples clientes en una cuenta con un solo cliente (Factor).
- Permite ahorrar en gastos de personal, administrativos y otros costes, ya que todos ellos pasan a ser responsabilidad del Factoring.
- Elimina la incertidumbre del Cliente de las cuentas por cobrar, permitiendo a este planificar los flujos financieros y mejora la gestión financiera y comercial de su empresa.

Desventajas

El Alto costo de la operación. Sin embargo esta desventaja se compensa por el ahorro que se produce al no incurrir en gastos de cobranza, administrativos, etc.

- Solo se aplica en operaciones de corto plazo.

- El Cliente queda sujeto al particular criterio de evaluación de riesgos del Factor.
- El Factor (Banco) solo se hace cargo de cuentas por cobrar que le parecen de mayor calidad, en cuanto a plazo, monto y posibilidad de cobro.

Como se puede observar el financiamiento por medio del Factoring es más accesible y a un costo menor, lo que favorece a la PyME, además que el tiempo de respuesta es más ágil en comparación a otros intermediarios financieros.

1.1.9 Aspectos legales del Factoring

La transferencia de un crédito comercial es equivalente a la venta de dicho crédito. Esta transferencia convierte al factor en el único y legítimo acreedor de los deudores. El acreedor no actúa como mandatario del cliente en gestión de la cobranza; actúa en nombre y por cuenta propia.

No es posible ceder o transferir créditos futuros hoy todavía existentes, es decir, no es suficiente que el cliente notifique a sus compradores que los créditos que surjan en el futuro como consecuencia de suministros que se vayan efectuando serán cedidos a una determinada empresa de Factoring.

a) El Contrato de Factoring:

De una parte, el cliente asume el compromiso de transferir o ceder al factor una serie de créditos comerciales mientras que el factor se obliga a llevar a cabo la gestión de cobro de los mismos y de pagar al cliente, en un momento dado, una cantidad como contraprestación de los créditos recibidos.

El factor se obliga, a su vez, a realizar prepagos al cliente y a su requerimiento a cuenta de la deuda que mantiene con la empresa de Factoring y, en su caso, a

asumir (según la modalidad de Factoring de que se trate) el riesgo de insolvencia de los deudores por el 100% de los importes pendientes de cobro hasta los límites que se hayan fijado para cada comprador.

El Factor puede solicitar la intervención del contrato al objeto de que quede constancia ante terceros del hecho de que el cliente se ha obligado a ceder sistemáticamente una serie de créditos.

b) Naturaleza jurídica de la factura:

La factura es el instrumento sobre el cual se ejecuta la operación de Factoring. En Chile la factura presenta las siguientes características:

- Es un instrumento privado.
- Es un documento probatorio.
- Es un instrumento impositivo y contable.
- No es un título ejecutivo.

La sesión o transferencia de la factura del cliente a la sociedad de Factoring se ve inserta en un sistema bastante regulado, que conlleva el cumplir con una serie de requisitos y formalidades, que en ningún caso se encuentran acordes con las necesidades de agilidad de las operaciones y de simplicidad del financiamiento.

Factoring como filiales de bancos:

En Chile no existe una disposición legal que consagre al contrato de Factoring, sin embargo se encuentran algunas disposiciones legales dentro de las cuales se puede ver inserto el Factoring:

- Ley General de Bancos (título XI): "De las operaciones de los bancos comerciales"⁴, en su número tres se les autoriza a los bancos para descontar letras de cambio, pagarés y otros documentos que representan obligaciones de pago. Algunos autores han incluido a la factura comercial pues han creído ver en ella un título de crédito, pero otros no consideran a la factura como un efecto de comercio.
- Ley General de bancos (art. 83 N° 3): Faculta a los bancos comerciales para "efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos"⁵, una vez efectuada la cesión de la factura por parte del cliente al factor, éste último se hace dueño de la misma y procede a efectuar la labor de cobranza. El problema ocurre cuando la sociedad de Factoring al momento de tener que hacer un cobro judicial, dada la escasa validez que representan las facturas, esto es debido a que ellas no representan un documento crédito, siendo las únicas disposiciones que representan las de carácter tributario, contenidas en el D.L. 830 del Código Tributario, en su título II "De infracciones y sanciones"

⁴Sbif. Ley general de Bancos. [En línea] [Citado el: 20 del 08 del 2013.]

⁵Sbif. Ley general de Bancos. [En línea] [Citado el: 20 del 08 del 2013.]

De acuerdo con el reglamento de Factoring los instrumentos con contenido crediticio a los que se refieren las operaciones, deben de ser de libre disposición del cliente y pueden ser facturas, letras de cambio, cheques y pagarés.

Dichos instrumentos pueden ser transferidos mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al factor, asimismo, la transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario entre las partes

Podemos decir que las empresas nuevas, por lo general, tienen problemas de flujo de caja, por este motivo los empresarios deberían tan solo concentrarse en diseño, producción planificación y venta, sin embargo con problemas de “cash flow” es muy difícil para ellos dedicarse por completo a los aspectos importantes de la empresa.

Asimismo, las posibilidades de autofinanciamiento, sea vía capital o reservas mediante deuda comercial son muy difícil de manejar, especialmente para las PyME, es por eso que los sectores económicos a los cuales se ha dedicado el Factoring suelen tener un potencial de expansión. Del mismo modo, el cobro a los deudores, realizado por empresas sin un departamento especializado en el área, trae consigo otros problemas de seguimiento del cobro de las facturas, riesgo de impago al vencimiento, riesgo de insolvencia y la cesión de plazos mayores afecta a la tesorería del vendedor.

Y como las obligaciones no pueden ser aplazadas (sueldos, obligaciones, legales, fiscales u otras) el cobro tiene un aspecto relevante e incluso vital. Es por eso que una buena gestión de crédito debe, reducir al mínimo los retrasos de pago y minimizar insolvencia y fallidos. Entonces las empresas con productos

competitivos, clientela estable y beneficios razonables son los que deben acudir al Factoring.

Pero las empresas que pueden obtener líneas de crédito para financiar su actividad pueden no ver en el Factoring una alternativa mejor para obtener liquidez por varios motivos como el costo, el contacto con el cliente, etc.

Por ello este mecanismo debe ser más conveniente para empresas que cumplan las siguientes características:

- En expansión con alto potencial de crecimiento que necesitan financiación para mantener sus niveles y ritmo de crecimiento.
- Que vendan productos no perecederos de venta repetitiva.
- Proveedores de bienes y servicios a las Administraciones y Organismos Públicos que suelen demorar sus pagos.
- Que por su reducida dimensión, no tienen un departamento especializado gestión de cobranza y créditos.

Que cotizan en bolsas y filiales que tengan que presentar sus estados financieros a la empresa matriz y que quieran mejorar la presentación de sus balances.

Por otro lado, la entidad de Factoring realiza un análisis del negocio, basada en la información del cliente potencial, así como en la contabilidad del mismo, de ese modo el factor establece los costos de los riesgos en caso de una operación. El

análisis se reduce a cuatro áreas: a) Tipo de negocio, b) Situación financiera de la empresa, c) Política comercial y d) Crédito–Riesgo.

a) Tipo de negocio.

Se observa la rentabilidad, fortaleza y las perspectivas del mismo. El cobro dependerá del tipo de producto vendido, las perspectivas del producto son básicas. Los riesgos de crédito son mayores en sectores de gran competencia.

b) Situación financiera de la empresa.

Se entiende al historial financiero como a las perspectivas de las facturas, ya que al fin y al cabo son estas últimas las que más importan. La entidad de Factoring trata de obtener una imagen dinámica de la empresa y no así una imagen basada en el desempeño pasado de la misma. Esta evaluación persigue negocios con futuro.

c) Política comercial.

La empresa debe adoptar productos de calidad, a buenos precios. El factor investiga, analiza y clasifica la cartera de deudores de su cliente y revisa si los contratos que usa son estándar o si el cliente acepta del deudor.

d) Crédito-Riesgo.

Donde se debe analizar la gestión de créditos, el plazo de las deudas, los insolventes y fallidos, la clasificación de los deudores y el periodo de créditos o lo que se conoce como rotación de cuentas por cobrar.⁶

1.1.11 Mecanismo de Funcionamiento.

El mecanismo de funcionamiento de esta modalidad se efectúa de la siguiente manera:

- El Cliente se pone en contacto con un representante de negocios de la empresa que brinda el servicio de Factoring para solicitar dicho financiamiento.
- El Cliente entrega sus facturas o títulos valores representativos de deuda al factor físicamente o electrónicamente, dependiendo de la modalidad de servicio que contrate.
- El Factor recibe la información. Las cuales procesa y evaluada por los funcionarios de la entidad.
- El factor aprueba la operación. Entonces el Cliente y el Factor firman el “Contrato de Factoring”, en el cual indica que el primero cede al segundo sus títulos valores representativos de deuda para que se haga la cobranza respectiva, según la modalidad adoptada.

⁶POBLETE, Daniela: “Mercado de Capitales y Productos Financieros”, Chile, 2010

- Suscrito el contrato el factor abona a la cuenta corriente o de ahorros del Cliente el importe de los documentos objeto de la operación, descontándole una tasa de interés y otros costes que se acordaron con antelación en dicho contrato y de acuerdo a la modalidad elegida por el interesado. El Cliente puede disponer del saldo de sus títulos por adelantado o a la fecha final de los mismos.
- Al vencimiento, el Factor se encarga de cobrar el monto de los instrumentos al Deudor. Según acordado el contrato, la empresa del Factoring puede o no asumir el riesgo de no pago por parte del Deudor, en cuyo caso el Cliente deberá asumir los costos.

1.1.12 Contrato del Factoring.

Las operaciones de Factoring exigen la redacción de un contrato basado en la buena fe y en la confianza recíproca de las partes involucradas. En este contrato se definen claramente los derechos y deberes de ambas partes y presenta las condiciones en que puede ejercerse válidamente dicho contrato.

El contrato básico debe contener las siguientes partes:

- Principio de globalidad.
Este principio obliga al cliente a ceder al factor todas las deudas o facturas en su poder, de este modo se evita el riesgo moral que se puede presentar en la transacción. Pero se ampliara en los contratos de Factoring internacional, que se verá más adelante.

Duración del contrato.

Que puede ser por un periodo fijado con cláusula de prolongaciones sucesivas o también puede ser un periodo indefinido y con la posibilidad de rescisión previo aviso.

- Fijación de los créditos acordados.

Son los estándares básicos sobre la base de los cuales el factor seleccionara, en un plazo breve, las facturas con las cuales se quedaran. Puede existir el caso en que el cliente pida líneas de crédito para algunos deudores conocidos de la empresa.

- Condiciones de cobro.

Se refiere a la intervención de los cobros que tenga el factor, los cuales serán basados en base a los intereses del factor. Recordemos que el factor no iniciara ninguna acción judicial previa conformidad del cliente.

- Garantía de buen resultado.

Asegura al cliente el pago total de todas las facturas aceptadas por el factor.

- Contabilidad.

Las relaciones existentes entre clientes y factor se registran en una especie de cuenta corriente de la cual se hace cargo el factor y el cual tiene informado a su cliente de todas las operaciones efectuadas.

- Remuneración del factor.

Donde se estipula la comisión que se cancelara al factor como proporción de las facturas cedidas.

- Notificación del pago al factor.

Es necesario que en las facturas aprobadas por el factor y enviadas a los clientes exista una mención donde se especifique que el pago de ahora en adelante se debe hacer al factor para cancelar la deuda.

- Diversos.

Donde pueden entrar cláusulas especiales

- Rescisión del contrato.

Existen tres cláusulas para terminar el contrato. Expiración del plazo previsto, voluntad de ambas partes y renunciación de una de las partes previo aviso.

1.1.13 Derechos y obligaciones de las partes.

Factor.

a) Derechos.

- El factor se reserva el derecho de aprobación de las deudas
- El factor se rodea de todas las garantías y precauciones estipuladas en el contrato.
- En caso de quiebra del cliente, las facturas en posesión del factor son recuperables.

b) Obligaciones.

- El factor debe pagar las facturas aprobadas siempre y cuando el cliente haya respetado sus obligaciones.

- Debe facturar el cobro de las deudas con corrección comercial.
- Debe respetar la fecha de vencimiento.
- Asegura la gestión de las cuentas de clientes.

Miembro.

a) Derechos.

- El miembro debe poder beneficiarse de todos los servicios que ofrece el factor, que se encuentre en el contrato de Factoring.

b) Obligaciones.

- Someter al factor todos los pedidos de los compradores (principio de globalidad).
- Compromiso de notificaciones:
 - Comunicar a sus compradores la firma del contrato con el factor o Incluir en las facturas la cláusula de cesión de las mismas.
 - Compromiso de información
 - Redistribuir los servicios percibidos. Ya sean por comisión o por interés.

1.2 Las PyME

1.2.1 Características de las PyME

Las pequeñas y medianas empresas (PyME) son la caracterización más elocuente del tejido empresarial de cualquier país, sea desarrollado o subdesarrollado. Estas

suelen conceptualizarse de distintas formas, pero todos coinciden en que es un

organismo vivo y con independencia de su tamaño reúne en sí todos los aspectos de una empresa tradicional. Su forma de manifestarse varía en función del país en que se encuentra, pero en esencia su núcleo básico es el mismo y, además, se mueve dentro del marco de ventajas y desventajas asociadas a su propio tamaño. Por ello se clasifican de diferentes formas e incluso se agrupan de acuerdo a distintos indicadores.

La sigla “PyME” significa “Pequeña y Mediana Empresa”. Adicionalmente, la ley hace las siguientes definiciones⁶:

- Microempresas: Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 UF en el último año calendario.
- Pequeñas empresas: Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 2.400 UF, pero inferiores a 25.000 UF en el último año calendario.
- Medianas empresas: Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 25.000 UF, pero inferiores a 100.000 UF en el último año calendario.

⁷Biblioteca del Congreso Nacional. [En Línea] 05 del 08 del 2010. [Citado el 20 del 08 del 2013.] <http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/estatuto-de-las-pymes>.

De hecho, hoy en día las políticas de los Estados se encaminan a darle un mayor valor a este tipo de empresas por lo que representan para sus respectivas economías, en particular en la generación de empleos.

1.2.2 Riesgo desde la perspectiva del financiamiento

- Existen 4 elementos relacionados al riesgo de las PyME que determinan que el acceso a cualquier tipo de financiamiento pueda ser más caro y complejo para ellas en términos comparativos:
 - En general existe menos información histórica del negocio que en grandes empresas.
 - Tienen por lo general menos información de gestión financiera - contable que las grandes empresas.
 - En general tienen menos garantías reales que las grandes empresas.
 - Sus flujos de caja por lo general son menos predecibles.
- Dadas las características de las PyME, su nivel de riesgo es más alto que el de grandes empresas.
- El mercado financiero asigna las tasas de interés en relación al riesgo de las empresas.
- Las PyME acceden a tasas de interés más altas, lo que implica que deben tener proyectos de inversión más rentables (mayor TIR) para soportar dichas tasas de endeudamiento.⁷

⁸Cristian Solis De Osvando, Las PyME, sus Características y las Alternativas de Financiamiento.

1.2.3 El desarrollo de los activos y su financiamiento

- Los empresarios, dada su capacidad creadora, tienden a observar mayormente el lado de los activos que el de los pasivos en sus empresas.
- Esto genera sistemáticamente brechas, ya que el crecimiento (reflejado en el lado de los activos) requiere ser financiado por alguna vía.

1.2.4 Alternativas de financiamiento

Al momento de optar por aumentar capital, las empresas pueden tomar 2 vías posibles:

- De manera propia, es decir aumentando el capital por medio de socios o reteniendo dividendos.
- También puede optar por una segunda manera, esto es, a través de fuentes externas: deuda bancaria nacional, bonos corporativos, Factoring y leasing.

Toda opción de aumento de capital trae consigo tanto ventajas como desventajas para la empresa, es por esto que la decisión debe ser tomada en base a costo y beneficio futuro para la empresa.

- Aumento de capital vía socios:

Ventajas	Desventajas
Valorización de la empresa.	Presión por mantener crecimiento.
Mejora del Leverage.	Pérdida relativa de control.
Diversifica riesgo de los accionistas.	

- Deuda Bancaria:

Ventajas	Desventajas
Proceso de obtención rápido.	Se requieren garantías.
Gastos financieros reducen base imponible.	El sobreendeudamiento bancario limita el uso de otras alternativas
No existe un mínimo para la obtención de este financiamiento.	

- Bonos corporativos:

Ventajas	Desventajas
Mecanismo de monitoreo a terceros frente a la administración	Costo de información a terceros
Menores costos de deuda bancaria	Riesgo del instrumento y de la empresa elevados

- Factoring:

Ventajas	Desventajas
Mejora el flujo de caja al transformar ventas a créditos a ventas al contado	Más costoso frente a crédito tradicional
Financia capital de trabajo	
No es pasivo exigible para efectos de balance	

2. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN CHILE

28

2.1 Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyME) juegan un rol fundamental en el desarrollo de la economía por región, debido a esto, el principal desafío se centra en mejorar la productividad, calidad de trabajo y competitividad.

Según informes mundiales sobre competitividad y factores que promueven la realización de negocios en un país, Chile presenta excelentes expectativas para el desarrollo de las Pymes. A pesar del buen escenario, existen problemas que debiesen mejorarse en el futuro, esto es, por ejemplo: burocracia y la dificultad para conseguir créditos destinados a capital de trabajo.

En los últimos años se ha visto un gran número de propuestas legales que benefician a las empresas de menor tamaño. En el 2009, durante el gobierno de Michelle Bachelet (2006-2010), se promulgó el Estatuto PyME. Esto generó un cambio importante en el desarrollo de empresas de menor tamaño, dado que las regulaciones toman en cuenta el tamaño de la unidad productiva de la empresa.

Ahora, en el gobierno de Sebastián Piñera (2010), se ha considerado la importancia del desarrollo de las PyME en el país, por lo cual realizó un programa

de medidas con el fin de mejorar factores que aún son considerados trabas para un desarrollo fluido de los negocios, particularmente en las pequeñas y medianas empresas.

La actual situación de la pequeña y mediana empresa en Chile, revela la

29

importancia de avanzar en el compromiso de mejorar la sustentabilidad del sector, la productividad y la competitividad.

2.2 Clasificación y actualidad de las PyME en Chile

En Chile, los criterios de clasificación de tamaño de las empresas no están absolutamente normalizados, aunque a nivel de Organismos de Fomento, el criterio de mayor difusión es el de las ventas anuales establecidas en UF, el cual es definido por el Ministerio de Economía de Chile.

La UF (Unidad de Fomento) es una medida reajutable basada en la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que fue creada por el Ministerio de Hacienda de Chile, en su Decreto Supremo N° 40 del 2 de enero de 1967.

Actualmente, esta medida es reajustada diariamente, siendo calculada a principios de cada mes para el periodo comprendido entre el día 10 de dicho mes y el día 9 del mes siguiente, de acuerdo a la tasa promedio geométrica de la variación del IPC del mes anterior, determinada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Tamaño	Ventas anuales: V UF)
Grandes empresas	$V \geq 100.000$

Mediana empresa	$25.000 \leq V < 100.000$
Pequeña empresa	$2.400 \leq V < 25.000$
Micro empresa	$V < 2.400$

Cuadro 2.1 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

30

Tamaño	N° de trabajadores
Grandes empresas	Más de 200
Pequeña y Mediana empresa	5 a 199
Micro empresa	Hasta 4

Cuadro 2.2 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

De acuerdo a la Primera Encuesta Longitudinal de Empresas, se realiza la siguiente tabla de distribución de éstas según su tamaño.

De esto se desprende que existen alrededor de 110.000 pequeñas empresas y 16.000 medianas empresas. Esto las distingue de más de 600.000 microempresas y de 8.000 grandes empresas que existen en Chile.

Tamaño	N° de empresas	Porcentaje	Acumulado
Micro empresa	609.921	82%	82%
Pequeña empresa	110.261	14,80%	96,80%
Mediana empresa	15.979	2,20%	99,00%
Grande empresa	8.025	1,10%	100,00%
Total	744.186	100%	

Cuadro 2.3 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

Así, las PyME corresponden aproximadamente al 17% del total de empresas del país. Gran parte de ellas son pequeñas empresas (14,8%) y una porción menor, medianas empresas (2,2%). Si bien es cierto que las PyME no son el grupo de empresas más numeroso (las microempresas representan alrededor del 82% del total), tienen una importante participación en las ventas totales, puesto que -según datos del Servicio de Impuestos Internos (SII)- sus ventas representan el 20% del total, con una participación similar de las pequeñas y medianas empresas. Probablemente, el rasgo más distintivo de las PyME es su relevancia en el empleo generado. Los datos de CORFO muestran que cerca del 48% de la fuerza laboral trabaja en las PyME.

	Micro	Pequeña	Mediana	PyME	Grande	Total
N° de empresas	535.338	93.923	31 13.164	107.087	6.066	648.491
Participación (%)	82,55	14,48	2,03	16,51	0,94	100
Participación en ventas (%)	3,7	10,1	10,1	20,2	76,1	100
Venta promedio en UF	456	7.161	51.096	12.562	836.395	849.413
Empleo (CORFO) (UF)	38,7	35,2	12,5	47,7	9,7	1

Cuadro 2.4 Fuente: Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007

Adicionalmente, realizando un breve análisis acerca de los Empresarios PyME y sus principales problemas observados en sus negocios, se ha escogido la información entregada por la Primera Encuesta Longitudinal a Pequeñas y Medianas Empresas, realizado por el Centro de Microdatos del Departamento de Economía de la Universidad de Chile en el año 2006, dado que es uno de los pocos estudios que existe específicamente sobre las Pequeñas y Medianas Empresas.

Realizando un resumen de esta encuesta, se destaca el nivel educacional de los empresarios PyME reflejado en el Cuadro 2.5, donde se muestra que los empresarios dueños de PyME presentan altos niveles educacionales respecto a la situación de la población adulta en Chile. En efecto, cerca de un 70% de los socios o gerentes generales de las medianas empresas posee educación universitaria o

32

de postgrado. Esta proporción es también importante pero en menor porcentaje (50%) en el caso de las pequeñas empresas.

Nivel Educativo	Tipo de empresa	
	Pequeña	Mediana
Sin Educación	0,70%	0,00%
Básica	3,00%	1,00%
Media Humanista	16,60%	10,20%
Media Técnica	8,10%	4,80%
Técnica Superior	21,10%	14,40%
Universitaria	37,10%	51,00%
Postgrado	13,40%	18,50%

Cuadro 2.5 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

De esta encuesta además cabe destacar que con un 40% de menciones en la pequeña empresa, existen problemas en el acceso al financiamiento, en los costos de los créditos, y en la rentabilidad del negocio, según la opinión de los pequeños y medianos empresarios con respecto a la identificación de las dificultades y problemas con que se encuentran.

Identificación de dificultades y problemas que enfrentas las empresas	Pequeña (%)	Mediana (%)
1) Capital Insuficiente para realizar inversiones	50,3	35,4
2) Difícil acceso al financiamiento	40,4	28,1
3) El costo de los créditos es una dificultad real para las inversiones	39,5	35,6
4) El endeudamiento es una dificultad para realizar inversiones	39	28,8
5) La rentabilidad del negocio es una dificultad para las inversiones	36,8	25,8
6) Debido a la demanda actual, la empresa se ve obligada a realizar inversiones	51,2	52,9
7) Niveles de competencia	35,5	28,3
8) Reducción de la jornada laboral	27,6	23,3
9) Reducción de las horas extras	24,8	26,2
10) Las exigencias administrativas nacionales son una dificultad para el funcionamiento de la empresa	38	32
11) Las patentes y permisos	32	30,7
12) Las exigencias medioambientales	19,6	18,2

Cuadro 2.6 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

De acuerdo al pensamiento de los pequeños y medianos empresarios, los principales problemas que deben enfrentar las empresas corresponden a las condiciones impuestas por los grandes clientes y la falta de capital de trabajo.

Problema Principal	Pequeña (%)	Mediana (%)
1) Condiciones impuestas por los grandes clientes	36,5	40,5
2) Falta de capital de trabajo	23,3	14,4
3) Capacitación insuficiente	5,5	10,1
4) Falta de transparencia en los negocios	2,9	4,5
5) Exceso de burocracia	9,2	8,5
6) Normas medioambientales	0,4	0%
7) Dificultad para acceder a información relevante	0	0,1
8) Falta de flexibilidad laboral	0,5	1,3
9) Otro	7,3	3,3
10) Ninguno	10	13

Cuadro 2.7 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

En esta encuesta también se averigua sobre la información y conocimientos que poseen los empresarios dueños de PyME con respecto a los actuales instrumentos públicos de fomento y desarrollo para las PyME que existen hoy en día, de esto es posible apreciar que la mayoría de los instrumentos existentes son prácticamente desconocidos para más de la mitad de los empresarios PyME, quedando fuera de éste grupo la franquicia tributaria SENCE.

Instrumentos de apoyo a la PyME	Pequeña (%)	Mediana (%)
SENCE	68,1	76,8
CONAF	14,7	21,3
SERCOTEC	28,6	24,6
FOSIS	24,4	26,1
CORFO	25,8	35,4
FONTEC,CORFO	18,9	25%
FDI,CORFO	15,8	20,2
PROCHILE	15,6	26,3

Cuadro 2.8 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

Un dato importante que no se debe dejar pasar, corresponde a las certificaciones de proceso o calidad que actualmente tienen las PyME en el país, donde se puede observar que, en promedio, menos del 15% de las PyME presentan algún tipo de certificación de procesos o de calidad.

	Pequeña	Mediana
Cuenta con certificación	6,60%	19,80%
Está en proceso de certificación	2,40%	4,10%
No cuenta con certificación	90,50%	76,10%
No sabe	0,50%	0%

Cuadro 2.9 Fuente: *Primera Encuesta Longitudinal de Empresas 2007*

2.3 Apoyo del Estado

Actualmente, el Estado de Chile posee un completo plan de apoyo a las PyME mediante diferentes ministerios, organismos e instituciones, de los cuales cabe mencionar:

SERCOTEC: el Servicio de Cooperación Técnica, es una institución del estado, filial de CORFO, cuya misión es promover y apoyar las iniciativas de mejoramiento de la competitividad para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

CORFO: la Corporación de Fomento de la Producción, es un organismo ejecutor de las políticas del gobierno de Chile en el ámbito del emprendimiento y la innovación. Realiza su acción mediante herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos de una economía social de mercado, creando condiciones para lograr una sociedad de oportunidades.

IFOP: el Instituto de Fomento Pesquero, es una corporación de derecho privado sin fines de lucro, cuyo rol público es apoyar el desarrollo sustentable del sector pesquero y acuicultor nacional.

CPL: el Consejo Nacional de Producción Limpia es una instancia de diálogo y de acción conjunta entre el sector público, la empresa y sus trabajadores, con el fin de difundir y establecer un enfoque de la gestión ambiental.

SERNATUR: el Servicio Nacional de Turismo es un organismo encargado de promover y difundir el desarrollo de la actividad turística en Chile, estimulando y coordinando el trabajo público privado, promoviendo el turismo interno y receptivo con estándares de calidad sustentado en las normas chilenas.

FOSIS: el Fondo de Solidaridad e Inversión Social, es un servicio del Gobierno de Chile que financia programas destinados a personas, familias y organizaciones que necesitan una oportunidad para superar situación de pobreza en que viven y también a la población más vulnerable del país.

PROCHILE: corresponde a una organización al servicio del exportador, basada en cuatro conceptos principales: el apoyo a la pequeña y mediana empresa en su proceso de internacionalización; el aprovechamiento de las oportunidades que generan los Acuerdos Comerciales que tiene el país; la asociatividad público-privada y el posicionamiento de la imagen de Chile en otros mercados.

SENCE: el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo es un organismo público en cargo de vigilar, dictar las normas y acreditar el sistema nacional de capacitación laboral, así como de la administración del Fondo Nacional de Capacitación (FONCAP).

INDAP: el Instituto de Desarrollo Agropecuario es un organismo de apoyo a la agricultura familiar campesina, cuya misión es desarrollar de manera sustentable

la competitividad de la pequeña agricultura proporcionando servicios de asistencia técnica e inversión productiva de excelencia.

2.4 El Estatuto PyME

Por otra parte, en los últimos años, se ha observado una mayor preocupación del gobierno para con las PyME otorgándoles la importancia que se les debe y preocupándose de las principales dificultades que éstas tienen para el desarrollo de sus negocios. Por esta razón, se ha publicado la Ley N° 20.416 22 conocida también como el Estatuto PyME, la cual fue promulgada por el anterior gobierno de Michelle Bachelet (2006-2010), el cual tiene como principal objetivo el facilitar el desenvolvimiento de las Empresas de Menor Tamaño (EMT), mediante la adecuación y creación de normas regulatorias que rijan su iniciación, funcionamiento y término, en atención a su tamaño y grado de desarrollo, entendiendo como Empresas de Menor Tamaño las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas.

Con éste Estatuto se pretende contar con una regulación acorde a la realidad de las Empresas de Menor Tamaño (EMT). En la práctica, ello se traduce en una simplificación regulatoria de las mismas.

Figura 2-1: Elaboración Propia.

El nuevo estatuto aborda cuatro aspectos principales:

1. Explicita una institucionalidad que promueve el desarrollo de las EMT, entregándole un rol importante al Ministerio de Economía en esta materia. La cartera económica adquiere la responsabilidad de promover el desarrollo de las EMT, asumiendo la labor de simplificar el acceso instrumental de fomento y de articular las diferentes iniciativas de apoyo a las EMT. Se crea, además, un Consejo Consultivo Nacional de EMT.

2. Introduce y fortalece el concepto de fiscalización orientadora y no penal. Esto, a través de promover la transparencia en los criterios utilizados y difundirlos entre las EMT.

3. Simplifica los requerimientos legales, tanto respecto de la apertura de una EMT como del cierre de la misma. En lo que se refiere a la apertura, promueve algunos permisos provisorios, sujeto a consideraciones de riesgo, simplificaciones de pagos de patentes y agilizaciones de autorizaciones. En cierre del negocio, introduce un sistema extrajudicial para que sirva de apoyo a las EMT, además de otorgar asesoría para lograr la re estructuración de la misma o su cierre formal, dependiendo del caso.

4. Modifica el Código del Trabajo en relación al rango de multas a pagar por este tipo de empresas e introduce un régimen de advertencias, sustituye multas por capacitación y reduce la multa por pronta corrección de infracción.⁹

⁹ Noticias Gobierno de Chile, 21 de Abril de 2010, <http://www.gob.cl/noticias/2010/04/21/presidente-pi%C3%B1era-anuncio-plan-de-apoyo-a-pymes-por-2500-millones-de-d%C3%B3lares.htm>

2.5 Programa PyME 2.0

La nueva administración del gobierno de Sebastián Piñera (2010), por medio del Ministerio de Economía, ha manifestado implementar medidas conocidas como el Programa PyME 2.0, que buscan complementar los recientes cambios hechos por la Ley 20.416, y que puede resumirse en: acceso al crédito, simplificación de la burocracia, legislación laboral pro empleo y acceso a los mercados. Los ejes principales son:

1. Programa de fortalecimiento y adecuación de CHILECOMPRA para promover la igualdad de condiciones en las ventas al Estado. Adicionalmente, se crea un sistema para saldar las deudas que el Estado mantiene con las PyME.

2. Reforzamiento de los programas de acceso al financiamiento de las PyME en lo que se refiere a crédito de capital de trabajo e inversión, a través de una mayor especialización de CORFO y Banco Estado, y el otorgamiento de garantías de créditos en condiciones más favorables para el sector, a través del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios y de las Sociedades de Garantía Recíprocas. Las garantías del FOGAPE -que cubrirían entre el 50% y el 80% del préstamo dependiendo del tamaño y naturaleza de la empresa- serían móviles y transferibles, de modo de evitar que las PyME queden cautivas de un único banco, e introduciendo así una mayor competencia en el sistema financiero.

3. La ampliación de la exención tributaria para acoger a empresas cuyas ventas anuales alcancen hasta UF 50 mil, de modo de favorecer a quienes reinvierten utilidades, hasta un monto máximo anual de UF 2500. Además, se simplifican los trámites necesarios para este sector en el tema de facturas electrónicas y traspaso de activos.

4. Creación de un portal PyME para que gran parte de los trámites que se deben hacer con los municipios o en los ministerios se pueda realizar de forma electrónica. Simplificación de los trámites en materia de facilidad y tiempo de acceso a la factura electrónica para poder generar créditos.

2.6 La PyME y su desarrollo futuro

El empresario debe conocer todas las herramientas con las que cuenta, por ejemplo instrumentos del Estado que potencian las PyME, instrumentos de fomento e instrumentos de financiamiento para la innovación y desempeño. Es claro que la tarea de la promoción de estas herramientas le compete al Estado, de manera de acercar al empresariado a las diferentes alternativas con que cuenta para fortalecer y desarrollar su negocio. Frente a los acuerdos comerciales de los últimos años, las PyME deben cumplir tres requisitos claves, los cuales son la base para que el sector aproveche estos acuerdos y no muera en el intento, éstos son: Asociatividad; Certificación de sus procesos, productos y servicios; y una adecuada Promoción en los nuevos mercados.

Las actuales y crecientes exigencias de los mercados obligan a las PyME a ser más eficientes y satisfacer cada vez mayores estándares de calidad en la gestión. Con el fin de poder mejorar y sostener su posición en el mercado, las PyME deben aumentar sus ventajas competitivas, como también se deben elevar los niveles de confianza de las partes interesadas (clientes, proveedores, trabajadores, entre otras) con las cuales interactúan.

2.7 Proyectos futuros

Tanto el Estatuto PyME, como el programa PyME 2.0, han apuntado a implementar medidas que se venían discutiendo, particularmente, en relación a los problemas asociados a la creación y cierre de las PyME y su acceso al financiamiento. Las medidas apuntan en la dirección correcta, toda vez que han buscado solucionar una serie de problemáticas existentes que dificultan el desarrollo y crecimiento de las PyME.

La actual administración ha planteado tomar iniciativas que reduzcan esta burocracia, lo que generará un clima más favorable al desarrollo de nuevos negocios.

Como meta se busca reducir a la mitad el plazo que toma hoy hacer un negocio.

Un tema que ha quedado fuera de las medidas anunciadas es la flexibilidad del mercado laboral. En Chile, alrededor del 60% de los empleos formales los generan las PyME; sin embargo la posibilidad de sustituir a un trabajador de baja productividad por otro es bastante limitada por las rigideces que presenta nuestra legislación laboral. El informe del Banco Mundial (Doing Business), indica que Chile presenta mayores dificultades para contratar a un nuevo trabajador y para despedir a un trabajador redundante, en comparación a otras economías de la región y a países industrializados.

Otro aspecto relevante es la falta de capacitación y educación de los empresarios PyME.

También, se debe avanzar hacia la eliminación del impuesto de timbres y estampillas para las PyME, el cual encarece la movilidad bancaria y, por ende, evita la competencia, generando altos costos de transacción para cambiarse entre acreedores financieros.

3. FACTORING ELECTRÓNICO EN LAS PyME

3.1 Factoring Electrónico

En un mundo donde ya casi todas las actividades, servicios o productos financieros, comienzan a ser precedidos por una “e”, que viene de “electrónico”, comienza a hacerse presente el e-Factoring. Este mecanismo se transforma en una alternativa para digitalizar el proceso tradicional del Factoring, mostrando una mayor transparencia y ahorro. En términos simples, cualquier servicio tecnológico que esté a disposición de alguna parte del proceso de Factoring podría ser considerado como e-Factoring.

Sin embargo, aunque se cuentan con las herramientas informáticas y la legislación chilena está lista para recibir esta modalidad, el tema aún está en rodaje. Cabe señalar que para que exista e-Factoring deben ocurrir ciertos eventos, como por ejemplo: el realizar publicaciones en los sitios de internet de las compañías captando la atención de quienes necesiten financiamiento. Incluso algunas páginas tienen simulaciones que incluyen la forma en que se realizan las "cesiones", el porcentaje aproximado de las tasas y el tiempo que se demoran en entregar los fondos requeridos. Si bien se ocupa el internet para realizar estos procedimientos, la operación de Factoring sigue siendo física. Las facturas son en papel y hay que firmar pagarés con un lápiz, entre otros elementos tradicionales.

Otra forma en que la tecnología ayuda al Factoring es llevando un control computacional de todos los documentos y datos que resultan de las diversas transacciones, es decir, un registro de cada elemento relacionado al Factoring, los que son guardados en bases de datos para ser consultados en cualquier momento. Sin embargo, al igual que el nivel anterior, es sólo un apoyo a un proceso que sigue siendo manual.

El verdadero e-Factoring o Factoring electrónico es el que utiliza las redes informáticas y las transacciones electrónicas en todo el proceso, sin tener la necesidad de utilizar ningún papel. Es aquí donde la Ley de Firma Electrónica y la utilización de la Factura Electrónica cobran importancia, ya que si una empresa emite sus facturas de forma digital, no debería existir ningún inconveniente para que la compra de dicha factura por parte de una empresa de Factoring, denominada como "cesión", también sea mediante una transacción en línea.

Si seguimos ésta lógica, la empresa deudora que consiste en el tercer elemento ya definido, dentro de un Factoring puede perfectamente cancelar la factura por medios electrónicos. Todos estos pasos, que incluyen la copia digital de la factura al Servicio de Impuestos Internos (SII), se realizan mediante certificados digitales para comprobar la autoría de cada una de las partes y además son registrados en servidores de bases de datos.

A pesar de que ya existen exitosas experiencias de e-Factoring como la que

ofrece BCI Factoring a proveedores de grandes empresas pagadoras, Esteban Segura, gerente de E-Cert Chile, empresa relacionada con la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), opina que para lograr una masificación en este tipo de aplicaciones falta que las empresas de Factoring se pongan de acuerdo.

"Es necesario que la industria del Factoring se organice y desarrolle los elementos tecnológicos, pero sobre todo que reconozca los beneficios del e-Factoring en término de costos operacionales, lo que podría llevar a mejores condiciones tanto a los clientes como a los deudores. Técnica y legalmente es fiable de hacer, pero falta aunar esfuerzos y organizar al mercado," indica el ejecutivo.

Actualmente, E-Cert Chile ya está trabajando con algunas empresas de la Asociación Nacional de Empresas de Factoring (ANFAC), con la finalidad de realizar un análisis para la creación de una plataforma electrónica especialmente dedicada al e-Factoring.

3.2 Riesgo en la operación

Uno de los grandes problemas del Factoring es el riesgo en la operación, algo que por lo general incide en las tasas y otros cobros que realizan las compañías que dan este tipo de servicios, los cuales varían según una evaluación previa. La ventaja del e-Factoring es que ante una duda con una factura, se podría consultar en línea si ésta fue bien emitida o si no ha sido cedida a otra empresa de Factoring. *"Las empresas de Factoring deberían tener una base de datos única o distribuida, pero conectada. De esta forma sería mucho más difícil hacer facturas falsas. En el mundo del papel yo escribo una factura y digo que la hago a tu nombre. Pero en el mundo electrónico cuando emito una factura hay que mandarle inmediatamente una copia al SII, entonces ya no es tan fácil el fraude y es poco probable que se hagan facturas mal emitidas",* señala Segura.

La necesidad de una base de datos se hace más clara aún con la reciente modificación a la Ley de Firma Electrónica en el ámbito del "Título Ejecutivo" de dicha factura, ya que la nueva legislación exige que exista una base de datos de alcance nacional de facturas protestadas para evitar cualquier inconveniente.

Con todas estas herramientas, ahora falta que las empresas comiencen a adoptar el formato electrónico en sus procesos de Factoring. Los especialistas creen que sólo es cuestión de tiempo, el mismo que tomó a miles de empresas de diferentes tamaños adherir el correo electrónico o el pago de impuestos a través de internet en sus procesos de negocios.

3.3 Regulación legal

El tema de la posibilidad de realizar en forma electrónica, mediante la red Internet y los mecanismos de firmas y certificados digitales, la compra y venta de los créditos de que da cuenta el título factura, es una proyección del tema de la factura electrónica que muchos *e-marketplaces* dedicados a intermediar entre los concentradores y sus proveedores ven como un gran nicho de negocios.

Si partimos de la base que los emisores de facturas electrónicas que

voluntariamente adhieran al sistema deberán preparar sus sistemas computacionales para la emisión, almacenamiento y envío de documentos, y que ellos podrán, si así lo deciden, contratar servicios de almacenamiento y envío de facturas, surge casi como una consecuencia natural que dichos contribuyentes-comerciantes utilicen sus ejemplares electrónicos de factura para obtener liquidez anticipada de un banco o de una empresa de “Factoring” con cargo a sus documentos comerciales pendientes, mismos que deben ser endosados o cedidos.

Con la ley N° 19.983 existe una regulación legal específica. El artículo primero en relación con el noveno establecen la posibilidad de emitir “*una copia, sin valor tributario, de una factura original*” electrónica, sea que esté soportada en papel o electrónicamente, con la condición de que tratándose del documento electrónico este sea emitido de conformidad a la ley. Y en base a esta copia legalmente puede realizarse en forma electrónica la cesión de derechos.

A esta fecha, puede ser que las condiciones comerciales, financieras y contractuales que existirán entre el cedente o factor y el cesionario o cliente se hayan acordado en forma presencial y no entre ausentes ni electrónicamente, porque lo que legal y válidamente permite el artículo 9 de la nueva ley N° 19.983 es que la cesión de los créditos contenidos en una o más facturas electrónicas “*se perfeccione*” por la entrega al cesionario de un “*archivo electrónico de cesión*”, conjuntamente con la puesta a disposición de dicho cesionario del recibo , que es por supuesto electrónico, de la recepción de las mercaderías o servicios.

Se tiene entonces una ley, de alcances comerciales y procesales, que establece la obligación de emitir otro ejemplar o “una copia electrónica sin valor tributario” (artículo 1 y 9 inciso 1º), copia o ejemplar que eventualmente puede ser impresa en papel, sin que se le exija a dicha impresión algún requisito de validación o autenticación, como sí se hace en materia tributaria y en el Reglamento de la ley N° 19.799 para los documentos de la Administración del Estado.

La norma clave es el artículo 9° de la ley, que permite y regula la cesión de los derechos contenidos en una factura electrónica y que confiere al Servicio de Impuestos Internos un rol fundamental y novedoso, como mecanismo de fe pública, en el proceso electrónico de la cesión que se puede producir entre el emisor de la factura y una empresa de Factoring. Esto ocurre, a pesar de tratarse de una competencia netamente comercial y del todo ajena a las potestades tradicionales del SII, porque en materia de facturación electrónica el ente fiscalizador es quien recibe el primer ejemplar que se emite; quien legalmente (por el Decreto Ley N° 825 y la Resolución Exenta N° 45) valida la vigencia de cualquier factura electrónica ante los receptores o terceros que duden al respecto; y quien tiene la experiencia y el conocimiento necesarios para prestar y mantener un servicio de registro electrónico que sea un aporte al desarrollo del Factoring electrónico.

El inciso 1° señala que las normas de la ley serán igualmente aplicables en caso que la factura sea un documento electrónico, *“emitido de conformidad a la ley por un contribuyente autorizado por el Servicio de Impuestos Internos”*, esto es, en conformidad al artículo 56 del Decreto Ley N° 825 y a las Resoluciones Exentas N° 09 y 45. Esta reemisión normativa es clave para entender el porqué del rol protagónico que la ley le dio al ente fiscalizador.

50

Dice el inciso 2° del artículo, textualmente: *“La cesión del crédito expresado en estas facturas deberá ponerse en conocimiento del obligado al pago de ellas en la forma señalada en esta ley, o mediante su anotación en un registro público electrónico de transferencias de créditos contenidos en facturas electrónicas que llevará el Servicio de Impuestos Internos. En este último caso, se entenderá que la transferencia ha sido puesta en conocimiento del deudor el día hábil siguiente a*

aquel en que ella aparezca anotada en el registro señalado. El Servicio podrá encargar a terceros la administración del registro”.

La ley N° 19.983 en el artículo 9, por último y como derivación, estableció una formalidad de publicidad que hace oponible el registro a terceros y que reemplaza la notificación de la cesión del crédito a los deudores que realizan los notarios en el mundo papel, ya que se entenderá que la transferencia de la factura fue puesta en conocimiento de ellos el día hábil siguiente a aquel en que aparezca anotada en el registro público del SII.

La importancia de haber explicitado el punto y de haber ordenado legalmente cuestiones relacionadas con qué debía entenderse por normas de la factura electrónica, forma de realizar el acuse de recibo, obligatoriedad de firmarlo electrónicamente y nuevos roles del Servicio de Impuestos Internos, claramente se origina por el mayor grado de certeza y estabilidad que se le otorga en la ley N° 19.983 a la factura electrónica.

3.4 El Factoring Electrónico y su regulación reglamentaria

El Reglamento complementario es el Decreto Supremo N° 93, del 13 de abril del 2005. 10 artículos han sido los considerados para implementar el definitivo Decreto Supremo reglamentario subordinado o de ejecución que, por mandato del inciso 3° del artículo 9° de la ley N° 19.893 de diciembre del 2004, regulará la cesión de los créditos contenidos o expresados en una factura electrónica.

En concreto, téngase presente que la transferencia de los derechos personales puede hacerse y ponerse en conocimiento del obligado al pago de las facturas electrónicas (el deudor del precio o del saldo de precio), de tres formas:

- En conformidad a las reglas generales de la cesión de créditos.
- Utilizando el nuevo procedimiento abreviado que contempla la ley N° 19.983.

Anotándolas en un nuevo registro electrónico de transferencias.

El artículo 1 aborda nuevamente la definición de algunos conceptos mínimos, tales como:

- “Factura electrónica”: las facturas de venta, facturas de compra, facturas exentas y liquidaciones factura, generadas como un documento electrónico emitido y firmado por un contribuyente autorizado por el Servicio de Impuestos Internos.
- “Registro”: el Registro Público Electrónico de Transferencia de Créditos, administrado por el Servicio de Impuestos Internos, o por terceros si el SII decide externalizar o encargar la administración, en sistemas informáticos, donde se anota la cesión del crédito contenido en una factura electrónica con el objeto de poner dicha cesión en conocimiento del deudor del crédito.
- “Archivo Electrónico de Cesión”: el archivo, cuyo formato será definido por el Servicio de Impuestos Internos, firmado electrónicamente por el cedente del crédito contenido en una factura electrónica o por su representante legal o mandatario con poder suficiente, a través de cuya entrega al cesionario cede el crédito contenido en dicho documento.

“Notificación por Registro”: la notificación que “se entiende efectuada” de conformidad con lo dispuesto en el inciso 2º del artículo 9 de la ley, esto es, por el solo hecho de la anotación en el Registro de la cesión de un crédito contenido en una factura electrónica; dicho de otra forma, se trata además de una nueva formalidad de publicidad que por mandato de la ley produce, el día hábil siguiente al registro electrónico de la transferencia realizada, automática y legalmente, la

oponibilidad del hecho de la cesión del crédito al deudor del mismo. Reitera el Reglamento lo que dice la ley, en cuanto a que tratándose de facturas electrónicas el recibo de la recepción de las mercaderías o servicios podrá constar en un “*acuse de recibo electrónico*” emitido por un receptor de igual naturaleza, obviamente autorizado para operar como tal en forma previa por el Servicio de Impuestos Internos, y explicita que se hará de acuerdo con el formato definido por el ente fiscalizador.

En concordancia con lo que señala la parte final del inciso 1° del artículo 9, agrega que “*el accuse de recibo*” podrá hacerse ya no digitalmente sino por escrito en una o más guías de despacho no electrónicas, o en “*representaciones impresas*” de guías de despacho electrónicas o de facturas electrónicas.

El Decreto N° 93, artículos 3 y 4, aclara las relaciones o la operación electrónica que con base en denominado “archivo de cesión” se presentarán entre el cedente o acreedor original que transfiere el crédito, el cesionario o nuevo acreedor, y el deudor del crédito u obligado al pago que debe ser notificado de la cesión verificada.

Señala que la cesión, o transferencia translaticia de dominio involucrada en el contrato electrónico de cesión, “*entre cedente y cesionario*” se perfeccionará con el cumplimiento de dos requisitos copulativos: uno, por la entrega del llamado

archivo electrónico de cesión, y dos, por la puesta a disposición del cesionario del recibo de la recepción de las mercaderías o servicios, que a su turno o en su momento entregó al cedente el deudor del crédito. Y reitera que una de las opciones que existe para notificar al deudor del crédito cedido y hacerle oponible la cesión es la de anotarla en el Registro Público del SII, a elección del cedente

que debe solicitarlo en forma electrónica o enviando “*información de la cesión*” contenida en el archivo electrónico de cesión al “*Administrador del Registro*”, sin que se aclare cuál será ella. En cuanto a la entrega al cesionario del archivo electrónico de cesión, ya comentamos que podemos entender que en el ámbito electrónico no existen originales ni copias sino que el mérito legal se le ha transferido a un nuevo documento, por cierto generado a partir de los datos de la factura y que dentro de su contenido lleva e incluye a la factura. Se pone el Reglamento en el caso, señalado en el artículo 5, de una anotación errónea de la cesión del crédito contenido en una factura electrónica, o en el de la mención como cesionario de una persona distinta de la que realmente correspondía. En dicho caso, será el cedente quien deberá solicitar que se deje sin efecto la anotación o la corrección administrativa de la misma, acreditando ante el Administrador del Registro el error en que se ha incurrido.

Precisa luego, en el artículo 6, que la cesión del crédito contenido en una factura electrónica también puede perfeccionarse con la entrega de una representación impresa de la misma, para lo cual, en el anverso del documento impreso el cedente, bajo su firma, expresará el nombre completo, el rol único tributario y el domicilio del cesionario, y que deberá acompañar además –conjuntamente– una representación impresa del recibo electrónico de la recepción de las mercaderías o servicios, si dicha recepción se hizo en esta modalidad, y en el caso contrario establece que se verá obligado a poner a disposición del cesionario el documento soportado en papel en donde se hubiere otorgado el recibo conforme.

En otro contexto, establece el artículo 7° que la cesión “*en cobro*” del crédito contenido en una factura electrónica –siempre y exclusivamente– se perfeccionará por la entrega de una representación impresa de la factura, que hace el cedente al mandatario al que se le encomienda la cobranza, en la forma señalada en el inciso 1° del artículo 6° y que ya se ha comentado.¹⁰

¹⁰ El Factoring Electrónico, Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso XXVII (Valparaíso, Chile, 2° semestre de 2006).

CONCLUSIONES

Las PyME en Chile son de vital importancia tanto para la economía como para la generación de empleos. Es muy importante que este tipo de empresas se sigan desarrollando en los próximos años, porque esto mejoraría la situación económica del país. Por el potencial que tienen las PyME, Chile debiera seguir mostrando apoyo para mejorar desempeño y competitividad, sobretodo en este tiempo donde la globalización es un tema de peso. Es por esto que el Factoring llega a ser una propuesta innovadora y pionera para este sector, toda vez que se adecua a sus necesidades a corto plazo.

Pudimos conocer las características y operatoria del Factoring, los beneficios que se obtiene para quienes hacen uso de este sistema, y que se puede decir que es una buena opción para las PyME.

De la presente tesis podemos concluir del Factoring lo siguiente:

- Es un facilitador de la gestión administrativa y financiera.
- Permite generar mayor liquidez sin recurrir a un pasivo, como lo es un préstamo tradicional.
- El crecimiento empresarial genera una brecha que es necesario financiar, ya sea por la vía de fondos propios o de terceros.
- En Chile, en los últimos cinco años el crecimiento se ha financiado más intensivamente vía deuda (fondos de terceros).

Los diversos mecanismos de financiamiento presentan ventajas y desventajas, que deben ser ponderadas al tomar una decisión.

- No existe un único mix óptimo deuda a capital, éste varía de acuerdo al tipo de sector industrial.
- Una buena y eficiente gestión de los pasivos es tan importante como el crecimiento de los activos.

RECOMENDACIONES

Realizar campañas de difusión en comunidades y en especial a empresarios que estén interesados en saber sobre las ventajas que ofrece el Factoring al momento de obtener, por ejemplo, capital de trabajo para su empresa.

Crear legislaciones que permitan el desarrollo del Factoring y que a la vez facilitaran el desarrollo de la pequeña empresa, y permitieran a la banca diversificar sus productos y servicios.

Hacer un estudio tomando en cuenta factores como: el estudio de mercado, análisis de las tasas de interés e investigar la actividad.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

1. Marré Velasco, Agustín, "El contrato del Factoring", editorial jurídica de Chile.
2. Sandoval López, Ricardo,"Nuevas operaciones mercantiles", Jurídica Conosur.
3. Parada, R. *Instrumentos de Financiamiento e Inversión*. 1ª edición. Editorial Jurídica Conosur Ltda., 1995. Capitulo 1, Operaciones de Factoring.

Internet

1. http://www.administracion.es/portadas/perfiles/empresa/financiacion/recursos_financieros/factoring.html
2. http://www.rodriquezvelarde.com.pe/pdf/libro3_parte1_cap16.pdf3.
3. <http://www.propymechile.com/entrevistas/4333-tips-para-pymes-entrevistas-pymes-carlos-baudrand-factoring-anfac.html>
4. <http://www.achef.cl/>
5. <http://www.abanfin.com/?tit=factoring-concepto-y-operatoria&name=Manuales&fid=ff0bcab>
6. <http://www.lanacion.cl/factoring-electronico-para-financiar-pymes-crecio-20-en-2012/noticias/2013-01-14/104139.html>

