

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

“EL FACTORING COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO NO BANCARIA PARA
LAS PYMES”

Autor
ROMINA CÁRDENAS COFRÉ
ALEXA CONDELL SOTO

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: EDUARDO HAYE ARREDONDO

Viña del Mar, Septiembre de 2010

INDICE

	Página
Agradecimientos	6
Siglas y Abreviaturas	9
Introducción	11
Capítulo I Antecedentes de la Práctica.	
1.1 Descripción de la empresa u organización.	13
1.1.1. Breve reseña histórica	13
1.1.2. Misión	14
1.1.3. Productos o servicios	14
1.1.4. Mercados	15
1.1.5. Estructura Organizacional	16
1.1.6. Principales políticas	17
1.2 Descripción de las funciones realizadas.	18
1.2.1. Trabajo desarrollado.	18
1.2.2. Razones que impulsan el tema a desarrollar.	21
Capítulo II Desarrollo del Tema.	
2.1 Objetivos generales y específicos	22
2.2 Marco teórico.	22
2.2.1 Conceptualización del Factoring	22

2.2.1.1	Definición	22
2.2.1.2 Agentes implicados		23
2.2.1.3 Ciclo		24
2.2.1.4 Clasificación		25
<u>2.2.1.5</u> Servicios		26
<u>2.2.1.6</u> Tarifas		27
2.2.1.7 Análisis FODA del Factoring		27
2.2.2 Conceptualización del Factoring Electrónico		28
2.2.2.1 Definición		28
2.2.2.2 Agentes implicados		29
2.2.2.3 Ciclo		29
2.2.2.4 Clasificación		30
<u>2.2.2.5</u> Servicios		31
<u>2.2.2.6</u> Tarifas		31
2.2.2.7 Análisis FODA del Factoring Electrónico		31
2.2.3 Orígenes y evolución del Factoring.		32
2.2.4 Aspectos Legales del Factoring		33
2.2.4.1 Marco Legal del Factoring		33

2.2.4.2 La Cesión de Crédito	35
2.2.4.2.1 ¿Cómo ceder una Factura Tradicional?	
36	
2.2.4.2.2 ¿Cómo ceder una Factura Electrónica?	
37	
2.2.4.3 Contrato de Factoring	38
2.2.4.3.1 Derecho y Obligaciones de las partes	38
2.2.4.4 Naturaleza Jurídica de la Factura	40
2.2.4.5 Factura Electrónica	41
2.2.4.5.1 Evolución de la facturación electrónica en Chile	
42	
2.2.4.5.2 Facturación electrónica y las Pymes	43
2.3 Desarrollo de la investigación	45
2.3.1 Factoring en Chile	45
2.3.1.1 Mercado del Factoring	47
2.4 Pymes en Chile	49
2.4.1 Clasificación de las Pymes	50
2.4.2 Numero de Pymes en Chile	51
2.4.3 Sectores económicos	53
2.4.4 Ventas	54
2.4.5 Empleo	56

2.4.6	Problemas de financiamiento	58
2.4.7	Opciones de financiamiento	60
3.1	Conclusiones	68
	Bibliografía	70
	Anexos	
	72	
	Anexo N°1: ACHEF- ANFAC	72
	Anexo N°2: Cesión de Crédito	74
	Anexo N°3: Contrato de Factoring	83
	Anexo N°4: requisitos para que la cuarta copia de la factura sea cedible	87
	Anexo N°5: Ejemplo de Factura Tradicional	88
	Anexo N°6: Ejemplo de Factura Electrónica	89
	Anexo N°7: Ejemplos Concretos de reducción de costos	90
	Anexo N°8: Reducción de costos con el uso de E-factura	91
	Anexo N°9: Cifras de facturación electrónica en Chile	92
	Anexo N°10: Datos estadísticos ACHEF	93
	Anexo N° 11: Clasificación Pyme según número de empleados	94

Agradecimientos

Romina:

Agradezco a mis padres y hermano por el constante esfuerzo y apoyo para poder cumplir esta gran meta en mi vida.

Agradezco a Maximiliano por darme la fuerza para luchar y siempre salir adelante.

Agradezco a Eric por estar siempre a mi lado, hacerme ver las cosas desde otra perspectiva, siempre ayudarme a ser una mejor persona y a entender las cosas que realmente importan.

Agradezco a mis grandes amigas: Carlita, Eve, Pauly, Maria Sole y Paloma por los momentos y experiencias que hemos vivido juntas y seguiremos viviendo!

Ale, gracias a ti también por compartir este paso tan importante en esta etapa de nuestras vidas, el cual cierra un ciclo en el cual aprendimos a conocernos creando una linda amistad que espero perdure en el tiempo.

Agradecimientos

Alexa:

En primer lugar y sobre todo mis papas Juan Carlos y Amelia por ser los mejores y estar conmigo incondicionalmente, gracias porque sin ellos y sus esfuerzos no estaría aquí ni sería quien soy ahora, los amo mucho, a ellos les dedico esta tesis.

A mi familia especialmente a mi abuela Perla y mi tía Juanita que contribuyeron en mi enseñanza y me ayudaron en todo lo que necesite a lo largo de estos años.

Mis queridos amigos Néstor, Yasnita, Silvita y Seba gracias por su fe en mí y el apoyo que me dieron todos estos años, eso jamás lo olvidare.

Priscila y Valeria amigas, gracias por todos estos años de universidad y aun después, no hubiera sido lo mismo sin ustedes, las quiero mucho.

A Romina mi compañera de tesis, te convertiste en una gran amiga, gracias por todo.

Gaby mi querida amiga, hermana siento que no estés aquí pero sé que estas orgullosa.

A mi ahijado Matías siempre estaré ahí para ti.

Agradecimientos especiales

Nuestros sinceros agradecimientos al estimado profesor guía, Eduardo Haye, por su apoyo durante estos meses por ayudarnos a lograr nuestra meta.

A los académicos de la Universidad de Valparaíso por entregarnos herramientas y conocimientos que utilizaremos para emprender en nuestro futuro.

A Samuel, Camila, Alexis, Karin y los demás funcionarios que siempre con una sonrisa nos ayudaron siempre que fue necesario.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ACHEF: Asociación Chilena de Empresas de Factoring.

AEC: Archivo Electrónico de Cesión.

ANFAC: Asociación Nacional de Empresas de Factoring.

A.G: Asociación Gremial.

CASEN: Caracterización Socio-Económica Nacional.

CCS: Cámara de Comercio de Santiago.

COBEX: Cobertura de Préstamo Bancario para el Exportador.

CORFO: Corporación de fomento de la producción.

DTE: Documento Tributario Electrónico.

FCI: Factor Chain International.

FELAFAC: Federación Latinoamericana de Factoring.

FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas.

FOGAIN: Fondo de Garantía de Inversiones.

FOGAPE: Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios.

IFGROUPE: Internacional Factors Group.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

LTDA: Limitada.

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.

P.I.B.: Producto Interno Bruto.

SERCOTEC: Servicio de Cooperación Técnica.

SBIF: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile.

SVS: Superintendencia de Valores y Seguros.

S.A.: Sociedad Anónima.

UF: Unidad de Fomento.

Introducción

Nuestro informe ampliado está basado en las actividades realizadas por Alexa Condell en su práctica profesional en la empresa de Factoring Eurocapital S.A, donde se desempeño como Asistente Comercial y Operacional en dicha empresa.

El objetivo es dejar en claro la importancia del uso de la Factoring y Factoring electrónico, también conocido como E-Factoring, en las pequeñas y medianas empresas de nuestro país.

Detallaremos en qué consiste el Factoring, analizaremos la herramienta de Factoring en Chile como medio de financiamiento y las ventajas que existen sobre otros tipos de ayuda ya sea bancario o no bancario; los conceptos básicos y legales del contrato de Factoring y otros temas legales necesarios de abarcar; describiremos el origen y evolución de esta entidad en nuestro país y como se ha desarrollado.

Mediante este estudio queremos establecer de manera correcta nuestros objetivos sobre que el Factoring es una herramienta provechosa para las Pymes.

Para esto nuestra tesis consta de dos capítulos que son los siguientes:

Primer Capítulo antecedentes de la práctica, historia de la empresa, mercado servicios y trabajo desarrollado.

Segundo Capitulo, donde presentaremos el Factoring en Chile, análisis histórico, el sector industrial donde se desarrolla tanto el Factoring y las pymes chilenas, la situación

actual y problemas de financiamiento, algunos tipos de clasificaciones y datos estadísticos de los últimos años en nuestro país, y finalmente evaluar la importancia que tiene el Factoring tradicional y la mejora que podríamos obtener con el E-Factoring en las empresas que son pequeñas y medianas.

CAPITULO I: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA.

1.1. Descripción de la empresa u organización. ¹

1.1.1. Breve reseña histórica

Eurocapital S.A. se fundó en 1998 basada en la experiencia de más de 20 años, de un grupo de ejecutivos en el sector financiero, un equipo de trabajo altamente calificado y un conjunto de empresarios de reconocido prestigio en nuestro país.

Desde esa fecha, Eurocapital S.A. participa en el financiamiento de capital de trabajo para empresas. En este período se ha transformado en una empresa altamente competitiva, generando negocios por más de US\$ 500 millones anuales.

El crecimiento de la empresa se explica fundamentalmente por ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes, en la actualidad más de 1.500 empresas, con profesionales de excelencia y tecnología de punta. Eurocapital es una sociedad anónima regulada por SVS, la primera en obtener financiamiento directo de CORFO y también la primera en emitir y colocar efectos de comercio destinados al mercado de inversionistas calificados.

Para profundizar el negocio de factoring internacional y de comercio exterior, durante el 1° semestre del año 2008 Eurocapital se incorporó a la cadena internacional de Factoring "IFGroup".

¹ www.eurocapital.cl

María José Calderón, Asistente de Operaciones Eurocapital Sucursal Quillota.

Eurocapital cuenta con una red de distribución cada vez más amplia pretendiendo cubrir las principales regiones del país. Actualmente está presente en Santiago: Sucursal Apoquindo y Nueva York, Calama, Antofagasta, La Serena, Viña del Mar, Quillota, Rancagua, Talca, Chillán, Curicó, Concepción, Temuco, Puerto Montt y Castro

1.1.2. Misión

Eurocapital tiene la misión de satisfacer las necesidades de sus clientes día a día superando sus expectativas, mediante la prestación de excelentes productos y servicios financieros en diferentes segmentos del mercado, agregando valor a sus accionistas mediante la utilización eficiente de los recursos disponibles, esto se logra con nuestra gente, la que trabaja y comparte nuestra visión y valores.

1.1.3. Productos o servicios

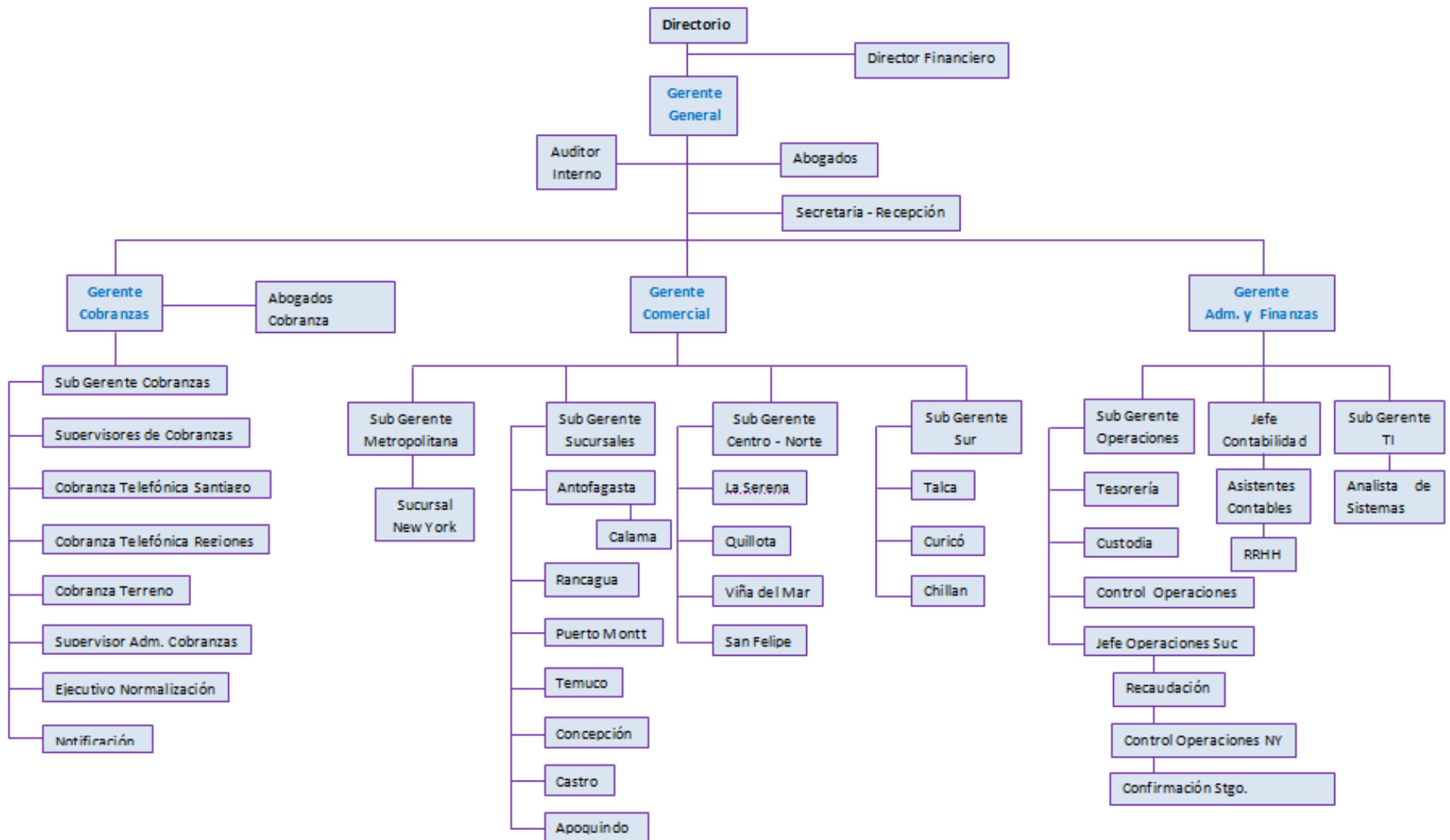
Productos: Eurocapital otorga financiamiento a empresas mediante la compra de los créditos representados por los siguientes documentos: Facturas, Cheques, Pagarés, Letras de cambio, Saldos de Precio, Contratos, Cobranza de documentos y Factoring Internacional

Servicios:

- a. Anticipos de fondos : Se otorga financiamiento a empresas mediante el anticipo de cualquier instrumento de venta a plazo, ya sea de bienes o servicios, tales como facturas, cheques, pagarés, cartas de crédito, letras, contratos, etc.
- b. Cobranza: Se realiza la cobranza y custodia de los documentos propios y de terceros.
- c. Información al cliente: Información sobre el nivel de cumplimiento en las obligaciones de los deudores y su trayectoria en el sistema.
- d. Otros Servicios: Asesorías financieras, contables, tributaria y legal.

1.1.4. Mercados

Eurocapital se enfoca principalmente en ayudar a las Pymes, a las que atiende en sus necesidades de capital de trabajo en forma oportuna, eficiente y transparente, dándoles como valor agregado, una continua asesoría financiera, que les permita enfrentar sus planes de crecimiento con solidez, minimizando los riesgos de insolvencia de su cartera de clientes y como el Factoring no es una operación de crédito, no constituye deuda en el sistema financiero, lo cual le permite mejorar sus índices de endeudamiento.



1.1.5. Estructura organizacional

1.1.6. Principales políticas

Políticas de Administración: Estas están claramente establecidas y se traducen en diversos manuales, los cuales se encuentran en la intranet, para el conocimiento de todo el personal.

Políticas de Seguridad: En esta se detalla clara y explícitamente los permisos y restricciones a la información de la compañía, y de las sanciones que tienen los actos de los usuarios.

1.2. Descripción de las funciones realizadas.

1.2.1 Trabajo desarrollado.

Las funciones realizadas en mi práctica en la empresa Eurocapital S.A., Sucursal Quillota fueron dos, la función de Asistente Comercial y Asistente Operativo. Las descripciones establecidas en cada función fueron las siguientes:

Funciones Asistentes Comerciales:

- a) Ingreso de Operaciones Diarias:
- b) Recepción documentación de la operación (documentos, contrato).
- c) Digitación de la Operación en Alpha y FDO.
- d) Revisión calidad Financiera deudores (Dicom, SIISA).
- e) Administración de Carpetas Comerciales (Física y Electrónica).
- f) Solicitud de Prórroga diarias.
- g) Actualizar cursaturas con observaciones realizadas por la gerencia.
- h) Renovación de línea clientes.
- i) Tramitar convenios.
- j) Atención de clientes.
- k) Control de servicio de terceros (Notaria, Chilexpress, otros).

Funciones Asistentes Operativos:

- a) Revisión de operaciones:

- i. Verificar que los documentos individualizados en la Simulación se encuentren físicamente a la vista y bien ingresados al Alpha por el área comercial.
- ii. Revisar que los documentos a comprar cumplan con las formalidades establecidas.
- iii. Verificar toda la documentación de respaldo que debe adjuntarse a cada operación.

b) Custodia

i. Entrada de documentos:

- Orden cronológico, para los cheques de operaciones.
- Orden alfabético, para cheques protestados.
- Archivo de cheques a fecha, orden cronológico.
- Archivo de garantías.

ii. Mantención de documentos custodiados:

- Prórrogas: reubicación del documento físico y verificación de su caducidad.

iii. Salida de documentos:

- Para depósito.
- Para devolución al cliente o deudor (validar formalmente con el área de cobranza que el documento fue pagado y no existe saldo pendiente por la

operación.). Es de máxima importancia saber quién pagó la deuda, para devolver correctamente el documento.

iv. Mantener resguardados los cheques y facturas en caja fuerte

v. Caso letras:

- Estas se deben enviar a custodia en Apoquindo. Además se debe llevar un control de documentos enviados, asegurándose sobre la recepción de los mismos en Santiago.

c) Recaudación

- i. Cuadratura diaria de la recaudación masiva del día siguiente (física versus sistema).
- ii. Informe a la unidad de recaudación en Apoquindo, indicando retenciones de cheques con explicación.
- iii. Informe diario de otros depósitos a la Unidad de Recaudación.
- iv. Informe diario de protesto a la Unidad de Custodia en operaciones

d) Notificación: El asistente operativo es el responsable sobre la gestión de Notificación de facturas y letras.

e) Otros:

- i. Administración de caja chica.
- ii. Administración de útiles y materiales.
- iii. Control de activo fijo.

1.2.2. Razones que impulsan el tema a desarrollar.

Las principales razones que nos motivaron a desarrollar este tema son:

La oportunidad de aprender - investigando - una de las herramientas de financiamiento con mayor auge para las empresas de nuestro país.

Conocer con mayor detalle la realidad de las pequeñas y medianas empresas en el país, cuáles son sus problemas a la hora de buscar financiamiento, cuales son las ventajas/desventajas que enfrentan al momento de hacerlo, qué tipo de soluciones existen y cuales son más convenientes.

CAPITULO II: DESARROLLO DEL TEMA.

2.1 Objetivos

Objetivo General: Evaluar mediante una comparación, que el Factoring es una opción, no bancaria, de financiamiento más conveniente que otras fuentes para las Pymes.

Objetivos Específicos

- a) Conocer las ventajas y beneficios de la negociación por medio del factoring.
- b) Identificar el mercado del factoring y mencionar que Industrias lo utilizan.
- c) Demostrar como contribuye el uso del Factoring tradicional y Factoring electrónico a las Pymes.
- d) Identificar los principales problemas que afectan a las Pymes en nuestro país.

2.2 Marco teórico.

2.2.1 Conceptualización del Factoring

2.2.1.1 Definición:

El Factoring o Factoraje es una herramienta financiera que se usa como alternativa de financiación, dirigida preferentemente a pequeñas y medianas empresas. Consiste en un contrato por el que la empresa usuaria cede la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras y/u otros sin embolsar) a una firma especializada en este tipo de transacciones - que además de financiar presta servicios de garantía, administración y

gestión - convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro a cambio de una comisión. Es una forma de realizar Outsourcing.

Los principales beneficios que el Factoring brinda:

Liquidez: Permite al Cliente obtener dinero efectivo inmediato, ya que los documentos por cobrar son vendidos al Factor, obteniendo una mayor flexibilidad en el manejo de la liquidez.

Cobranza: El Factor se encarga de las cobranzas facilitando la puntualidad y recuperabilidad de las facturas.

No produce endeudamiento: El Factor compra las facturas a diferencia de los bancos que otorgan préstamos, la liquidez es inmediata.

Apoyo Administrativo: Genera ahorro de tiempo y de gastos en la cobranza para el cedente. Simplifica la contabilidad.

2.2.1.2. Agentes implicados

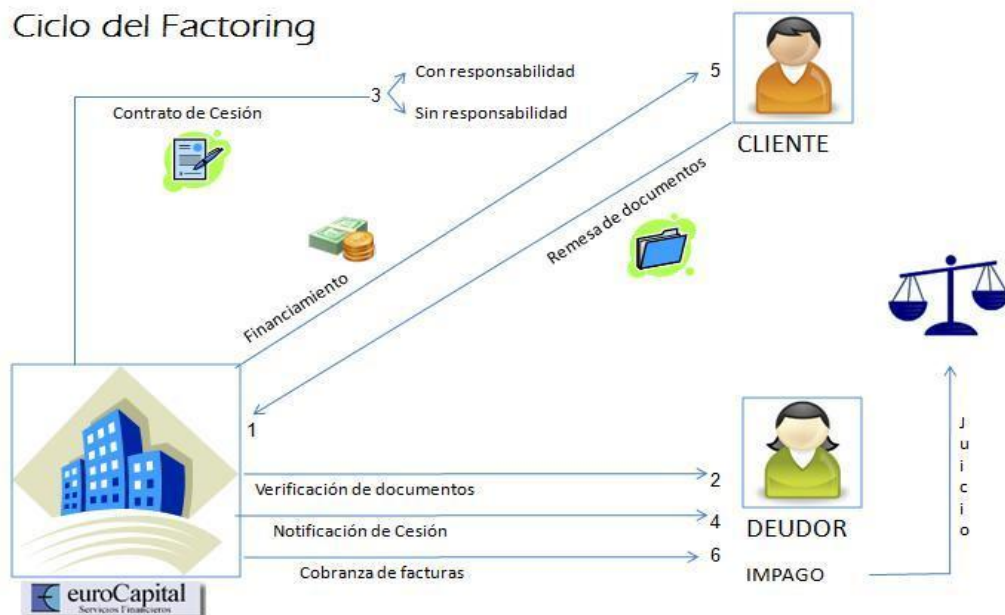
Empresa de Factoring o Factor: Es la institución que adquiere los documentos del cliente, entrega financiamiento y servicios.

Cliente o cedente: Es la persona natural o jurídica que contrata el servicio de transferencia de sus créditos con la empresa de Factoring.

Deudor: Es la persona natural o jurídica que compra bienes o servicios del cliente y por lo tanto es el responsable de pagar las cuentas transferidas al Factor.

2.2.1.3 Ciclo²

El Cliente traspasa al Factor el servicio de cobranza de los créditos y facturas existentes a su favor. Una vez que el Factor recibe los documentos los verifica directamente con el Deudor. Posteriormente Factor–Cliente realizan un contrato de cesión el cual dependerá de la responsabilidad de las partes, luego de esto la empresa de Factoring procede a notificar al Deudor sobre la cesión de documentos. El cliente recibe el financiamiento por parte del Factor y finalmente éste cobra los documentos al Deudor. En caso que éste último no cumpla con su deber de pago se procede a un Juicio Ordinario en Tribunales.



² www.achef.cl

2.2.1.4. Clasificación

En función de la asunción de riesgo de insolvencia de los deudores:

- a) Con recurso o con responsabilidad: El cliente, queda obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los documentos. Al vencerse el plazo en el cual el deudor no liquida el saldo insoluto, El Factor acudirá a su cliente para que sea éste quien le pague el importe de la deuda. Si hubiera existido adelanto de financiamiento por parte del factor, el cliente deberá reintegrarlo.

- b) Sin recurso o sin responsabilidad: El cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transferidos en el caso de que el deudor no cumpla con su obligación de pago al vencimiento. En este caso el riesgo correspondiente a la cobranza lo asume plenamente el Factor.

En función del ámbito geográfico:

- a) Nacional o Interno: El cliente, el deudor y el factor residen en el mismo país.
- b) Internacional:
 - i. Exportación: El Cliente y el Factor residen en el mismo país, mientras que el/los deudores residen en un país distinto.
 - ii. Importación: El Cliente reside en un país distinto al Factor y del Deudor.

En función del momento de pago:

- a) Pago al Cobro: El factor le paga al cliente una vez que ha cobrado a los deudores.
- b) Pago al cobro con una fecha límite: El Factor le paga al cliente en la fecha límite establecido, en caso que la fecha de cobro fuese anterior a la fecha límite prima la fecha de cobro.
- c) Pago al vencimiento o a una fecha previamente establecida: El Factor paga al cliente en la fecha acordada, independiente de la fecha de cobro.

Otros:

- a) Confirming: Es una operación que deriva del Factoring, pero que se diferencia de éste en que gestiona los pagos de una empresa a sus proveedores nacionales, ofreciéndole la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad al vencimiento. Se trata de un servicio de gestión de pagos y no de deudas.

2.2.1.5 Servicios

Servicios administrativos, comprende la investigación de la clientela y la contabilización de las transacciones llevadas en las ventas.

Servicios de garantía, mediante el cual el factor asume el riesgo de la insolvencia de los deudores.

Servicios de financiamiento, el Factor efectúa pagos anticipados por las facturas o ventas realizadas por la empresa comercial el Cliente.

2.2.1.6 Tarifas

El precio que deberá enterar al cliente se fijará primero teniendo como base el valor de la factura y segundo haciendo algunas deducciones de ese valor: comisión e interés. En el caso de la comisión, ésta se debe adecuar a distintos factores, por ejemplo:

Riesgo, mientras mejor calificación tenga el Deudor, debiera traducirse en un menor riesgo para el Factor, lo cual reflejaría un menor costo para el Cliente. Para calificar al Deudor se debe tener información, como por ejemplo: giro de la empresa, cuánto tiempo lleva, quiénes son sus clientes, cuáles son sus condiciones de venta, etc.

Gastos asociados, como por ejemplo gastos notariales, de notificación, cobranza, evaluación de riesgo y gastos corresponsalia, entre otros.

2.2.1.7 Análisis FODA del Factoring.

Oportunidades	Amenazas
Nuevo negocio. Nueva fuente de financiamiento. Apoyo a las Pymes.	Perfeccionamiento del Mercado. Competencia. Tentación de los Bancos.
Fortalezas	Debilidades
Financiamiento de un flujo conocido. Servicios adicionales para la Pyme. Rápido tiempo de respuesta. Cliente pequeño, Comprador sólido.	Fuentes de Financiamiento. Marco Jurídico. Hábitos de pago del deudor. Sólo para ventas realizadas.

2.2.2. Conceptualización Factoring Electrónico

2.2.2.1 Definición:

Es un tipo de Factoring donde el documento cedido es una Factura Electrónica o Archivo Electrónico de Cesión, su principal característica es que no se utiliza papel u otro medio físico como prueba, las transacciones y servicios son completamente en línea, por medio de una plataforma. Pueden realizarse descuentos de facturas, ofreciendo importantes eficiencias operativas, disminución de costos, facilitando la administración de la relación con los proveedores, también proporciona interesantes alternativas de inversión y apoya la consecución de liquidez y capital trabajo de forma ágil, eficiente y segura.

Los principales beneficios que el Factoring brinda:

Ahorro de tiempo, agiliza la operatoria evitando el soporte en papel.

Ahorro de gastos.

Menor riesgo de fraude, ante la posibilidad de verificar en línea la validez de una factura, o si no ha sido cedida a otra empresa factor.

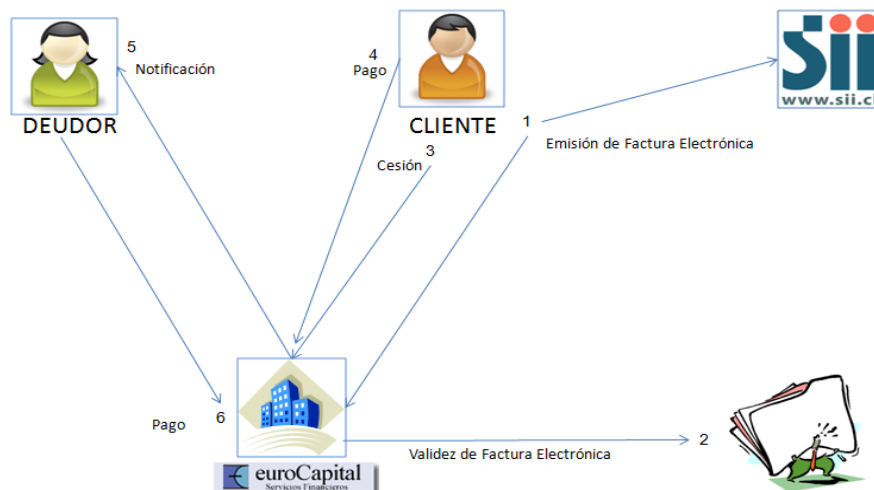
Menor riesgo para el factor al asumir el pago de documentos.

2.2.2.2 Agentes implicados

Al igual que el Factoring tradicional los agentes implicados son el Factor, el cliente y el deudor, pero debemos incluir la participación que tiene SII, ya que al emitir factura electrónica se envía una copia al SII y son los encargados de validarlas.

2.2.2.3 Ciclo³

La empresa cliente, luego de emitir una factura electrónica, solicita los servicios de un factor a través de Internet, la cual evalúa la validez de la factura a comprar en una base de datos común entre todas las empresas del rubro. Una vez aprobada la factura, se produce la "cesión" a través de Internet, donde ambas partes realizan una certificación electrónica de la transacción. Por su lado, el factor le paga a su cliente por medio de Internet, mientras notifica en línea al deudor sobre el traspaso de la factura. El deudor cancela su deuda al factor en la fecha estipulada en la factura a través de Internet.



³ www.ediciones especiales.elmercurio.cl

2.2.2.4 Clasificación ⁴

Muchas compañías de Factoring en sus sitios de internet publican las condiciones, proceso y pasos para realizar Factoring, incluso tienen simulaciones para realizar cesiones, porcentaje aproximado de las tasas y el tiempo de entrega para el financiamiento requerido, si bien usa mucho internet 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, 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 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, ya que si una empresa emite sus facturas de forma digital, no debería existir ningún inconveniente para que la cesión también sea mediante una transacción en línea., así como también el Deudor puede perfectamente cancelar la factura por medios electrónicos. Todos estos pasos, que incluyen la copia digital de la factura al SII, se realizan mediante certificados digitales para comprobar la autoría de cada una de las partes.

⁴ Transacciones online: A un paso del Factoring electrónico, Daniel Fajardo, Ediciones especiales El Mercurio.

2.2.2.5 Servicios

Los servicios conjuntos que se pueden entregar con el Factoring electrónico no varían mucho de los entregados por el Factoring tradicional, la diferencia está en que toda la información fluye a través de internet entregada por un E-asesor.

2.2.2.6 Tarifas

El precio que deberá pagar el cliente depende de una serie de factores, al igual que en el Factoring tradicional, pero en este caso el porcentaje es siempre menor.⁵

2.2.2.7 Análisis FODA del Factoring Electrónico.

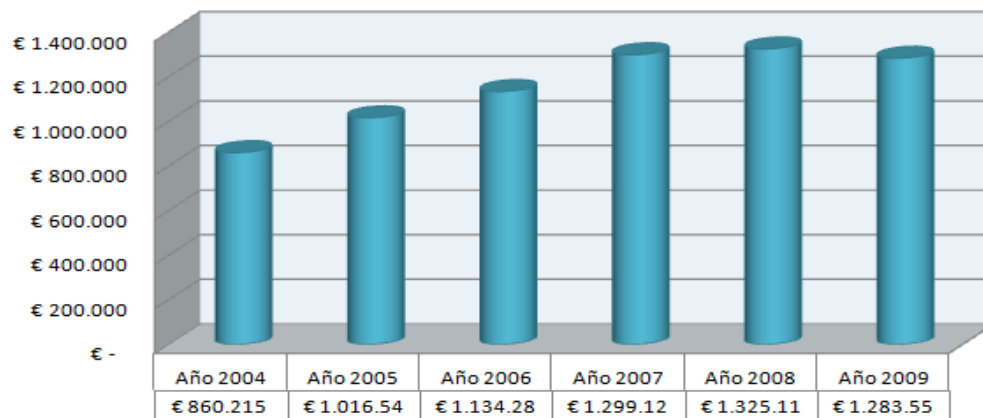
Oportunidades	Amenazas
Corte de la cadena de créditos institucional. Desconfianza en el sector bancario.	Desconocimiento y desconfianza. Inestabilidad económica y financiero.
Fortalezas	Debilidades
Menor riesgo y costo. Rapidez.	Uso obligatorio de internet. Uso obligatorio de Factura Electrónica.

⁵ Miguel Gutiérrez Torres, ejecutivo BCI Factoring.

2.2.3 Orígenes y evolución del Factoring.

Los inicios del Factoring, se remontan al siglo XVII y corresponden a una antigua práctica comercial realizada por los países anglosajones. Ellos realizaban intercambios comerciales con el continente europeo con el fin de abastecerse de productos necesarios para vivir. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) 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. Posteriormente, y ya en el siglo XX, se introduce el Factoring en el comercio de otros productos y se expande a Asia y finalmente a América Latina. Desde esa época hasta el presente el negocio de factoraje en el mundo no ha cesado de incrementarse, como lo demuestra el siguiente grafico:

Volumen de negocios de Factoring a nivel mundial



Fuente FCI 2010

2.2.4 Aspectos Legales del Factoring

2.2.4.1 El Marco Legal del Factoring

Con la creación de la ANFAC y la ACHEF (Anexo 1), las empresas de Factoring comienzan a compartir información estadística periódica, bases de datos de sistema de deudores y trabajan en distintas iniciativas en el ámbito legal, en especial en búsqueda del perfeccionamiento de los términos de las cesiones., es así como en Octubre de 2004, se promulgó la Ley 19.983, que regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura, esta norma estableció un marco regulatorio que ha fortalecido a la industria del Factoring. Posteriormente en Enero de 2009 se promulgo la Ley 20.323, que modifica la Ley N° 19.983, con el objeto de facilitar la factorización de facturas por pequeños y medianos empresarios.

Las empresas de Factoring filiales bancarias y bancos, operan al amparo de la Ley General de Bancos y son reguladas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), que si bien imprime un mayor control y mayor transparencia, también limita el grado de flexibilidad.

Las empresas de Factoring no filiales bancarias, operan fuera de la supervisión de la SBIF y de la propia ley de bancos, sin embargo, son reguladas Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), las normas tributarias, el código de comercio y el código civil.

Cuadro comparativo de las Leyes relacionadas con el Factoring:

Ley N° 19.983	Ley N° 20.323
Deudor no puede oponer excepciones personales al cesionario una vez efectuada la notificación.	El Deudor puede oponer excepciones al cesionario por incumplimientos del cedente.
Los requisitos del acuse de recibo son reemplazos por datos contenidos en la misma factura: nombre, Rut y domicilio del comprador.	Requisitos expresos del acuse de recibo de mercaderías o servicios.
Se amplía a una prohibición frente a una retención, destrucción, inutilización u ocultamiento de la copia cedible. Indemnización a favor del requirente 2-5 veces valor factura.	Se tiene por no escrito cualquier estipulación que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de los créditos contenidos en una factura.
Se elimina el requisito de la objeción por parte del deudor y la necesidad de contar con el acuse de recibo.	Factura de compra debe cumplir los mismos requisitos para la cesión y para tener merito ejecutivo, que las facturas de venta.

2.2.4.2 La Cesión de Crédito (Anexo 2)

La cesión de crédito es el acto donde el Cliente cede voluntariamente sus créditos al Factor, por lo tanto éste es el único dueño y no realiza la gestión de cobranza en nombre del Deudor, sino que por nombre y cuenta propia.

En Chile la Cesión de Créditos según el Art. 1903, mediante notificación al Deudor, se deben cumplir las siguientes formalidades:

Debe ser realizada por un Ministro de Fe que es un Notario Publico o en algunos casos por un Receptor Judicial.

El Ministro de Fe debe exhibir el título al Deudor.

El título debe llevar anotado el traspaso, con la designación del Factor y la firma del Cliente.

La notificación debe ser efectuada al representante legal del Deudor.

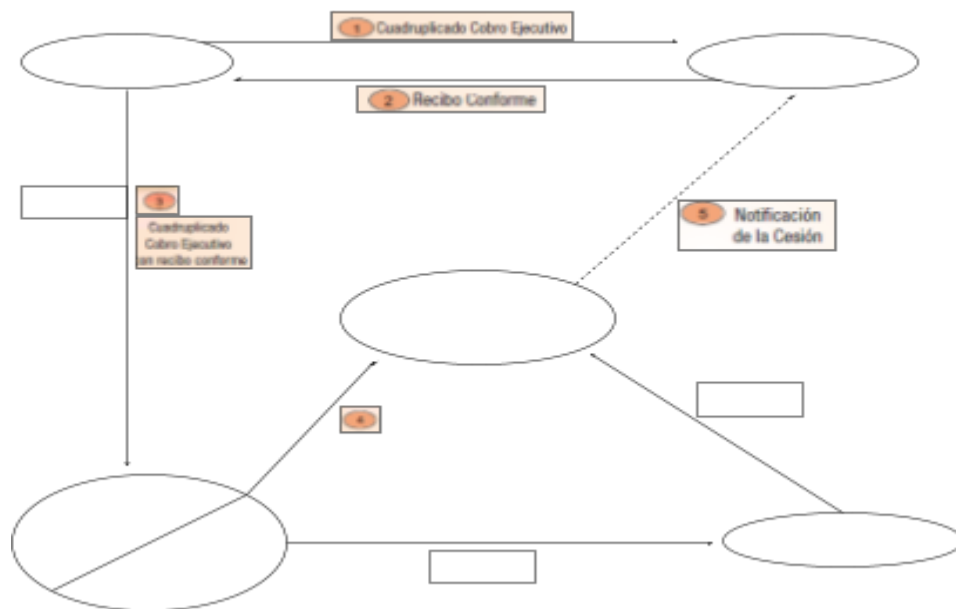
La aceptación expresa o tacita del deudor.

Una vez reunidas estas formalidades el Deudor debe realizar los pagos que corresponden al Factor. Según el Art. 163 del Código de Comercio, producida la notificación, el Deudor tiene un plazo de 15 días para no hacer efectiva la transacción, en casos como: la factura cedida no esta respaldada por una operación real, el contenido no tiene relación con la operación correspondiente o la operación ya fue pagada.

Por otro lado la aceptación expresa o tacita del deudor tendrá efecto cuando el Deudor haga un acto que haga suponer el conocimiento de la Cesión de Crédito, por ejemplo que el Deudor haga un pago parcial o completo de la deuda con el Factor.

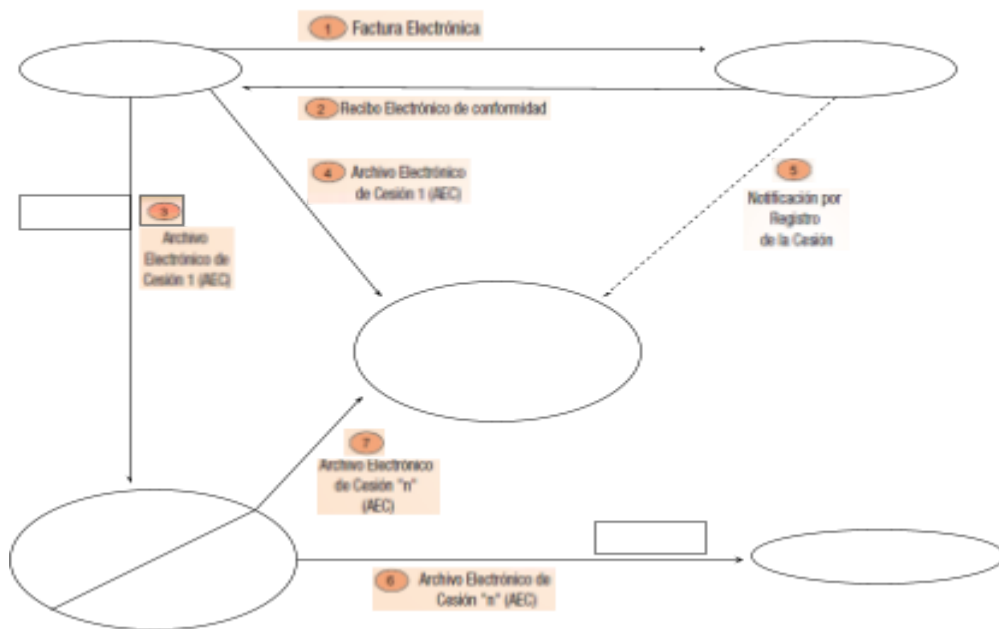
2.2.4.2.1 Como ceder una Factura Tradicional

El vendedor envía una copia de la factura o guía de despacho al cliente, el cual otorga recibo de conformidad al vendedor que luego cede la factura, entregando al cesionario la copia cedible que contiene recibo de conformidad. Luego el cesionario certifica ante notario o ministro de fe la cesión de la factura para que sea notificada personalmente al deudor.



2.2.4.2.2 Como ceder una Factura Electrónica

El vendedor envía la factura electrónica o guía de despacho electrónica al cliente, el cual otorga recibo de conformidad al vendedor, entregando al cesionario el AEC y recibos electrónicos de conformidad. El cedente solicita la anotación de la cesión en el Registro Electrónico Público de Transferencia de Crédito, finalmente el deudor es notificado a través del registro.



2.2.4.3 Contrato de Factoring (Anexo 3)

Las partes de un contrato de Factoring son dos: el Factor y el Cliente, en dicho contrato quedan estipulado los derechos y obligaciones de ambos. El Cliente asume el compromiso de ceder al Factor una serie de créditos comerciales mientras que el Factor se compromete a llevar a cabo la gestión de cobro de los mismos y de pagar al cliente un porcentaje correspondiente al valor de los documentos cedidos.

Características generales del contrato: Bilateral, Indirecto, Oneroso, Consensual, Tracto sucesivo, Sujeto a plazo, Privado, Autónomo, Atípico, Por Adhesión.

2.2.4.3.1 Derechos y obligaciones de las partes

Los derechos y obligaciones que se generen en el contrato de Factoring dependerán de la modalidad que se trate de este contrato en el caso concreto. Por regla general, estos derechos y obligaciones se especifican en un formulario, pues no existe regulación en nuestro país que detalle estos, a continuación se muestra un cuadro especificando obligaciones y responsabilidades de cada uno de los participantes en la operación de Factoring.

Factor	
Derechos	<ul style="list-style-type: none"> a) Exigir al cliente la colaboración debida. b) Exigir la transferencia de los créditos. c) Aceptar o rechazar los créditos. d) Cobro de los créditos cedidos. e) Recibir una remuneración.
Obligaciones	<ul style="list-style-type: none"> a) Desembolso del precio. b) Asumir el riesgo financiero. c) Acreditar las sumas de los créditos cedidos. d) Otorgar asistencia técnica por las comisiones.
Cliente	
Derechos	<ul style="list-style-type: none"> a) Recibir el monto negociado. b) Derecho a solicitar autorización del factor.
Obligaciones	<ul style="list-style-type: none"> a) Requerir la aprobación del factor en el Factoring. b) Remitir al factor la totalidad de las facturas. c) Garantizar la existencia del crédito. d) Notificar a los deudores.
Deudor cedido	
Derechos	<ul style="list-style-type: none"> a) Derecho a solicitar recibos de pago.
Obligaciones	<ul style="list-style-type: none"> a) Obligación de pagar al factor.

2.2.2.4 Naturaleza Jurídica de la Factura (Anexo 4)

La factura es un instrumento privado que deja constancia de las mercaderías o servicios que se han vendido o arrendado, con una descripción de su valor unitario, su valor neto, el IVA si se grava o no la operación y el valor bruto que se debe pagar, además señala su fecha de pago y expresión de su vigencia. La factura cuando es formalmente recepcionada por su destinatario establece un documento que da base a un principio de prueba por escrito.

En nuestro país la factura presenta las siguientes características:

Instrumento privado

Documento probatorio

Instrumentos impositivo y contable

Título ejecutivo

Con la ley 19.983 la factura es considerada hoy en día como un título ejecutivo, por lo tanto a partir del 15 de marzo del 2005 se permite cobrar mediante juicios, embargando bienes y rematándolos, las deudas no pagadas que dan cuenta las facturas. (Anexo 5)

2.2.4.5 Factura Electrónica (Anexo 6)

Documento tributario generado electrónicamente por un usuario autorizado, que reemplaza el documento tradicional en papel, firmado digitalmente lo que avala integridad, autenticidad del origen y no repudiación. La promulgación de la ley de firma digital permite que la factura, actos y contratos firmados digitalmente, sean legalmente válidos y tengan el mismo valor que un documento escrito.

Dentro de las características que se pueden señalar de la Factura Electrónica, figuran:

Los folios se autorizan vía Internet.

Todo documento tributario electrónico va firmado digitalmente por el emisor.

Los principales Beneficios de la Facturación Electrónica:

Dependiendo del tamaño de las empresas y el volumen de su facturación, el ahorro puede fluctuar entre el 40% y el 80%. (Anexo 7)

No pérdida de Crédito Impuesto Valor Agregado por Documentos Extraviados.

Aumento de productividad en la facturación, al ahorrar tiempo y mayor capacidad.

Menor probabilidad de falsificación.

Los contribuyentes autorizados a emitir Factura Electrónica deben enviar mensualmente al SII la información Electrónica de Compras y Ventas.

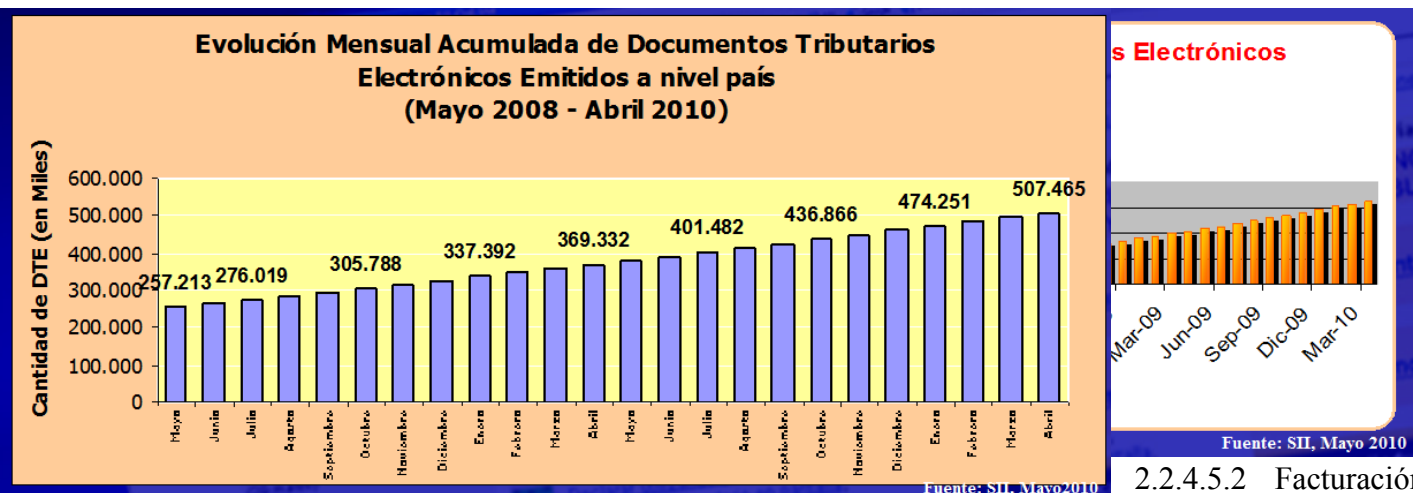
Inscribirse y realizar todo el proceso, a través de SII, no tiene costo.

Genera una plataforma para el comercio electrónico.

Sustituye procesos típicamente manuales con ineficiencias y costos: emisión, envío, recepción, almacenaje, búsqueda, firma, devolución, pago, envío, etc. (Anexo 8)

2.2.4.5.1 Evolución de la facturación electrónica en Chile:

Según los datos que entrega SII en Mayo del presente año, en Abril 2009 los usuarios sumaban la cantidad de 13.735 y en Junio 2010 el número total de usuarios fue 21.207 contribuyentes, lo cual indica un crecimiento del 55%. (Anexo9) El total de Facturas electrónicas a nivel país representa el 37.4%.



2.2.4.5.2 Facturación

electrónica y las Pymes

El Portal Tributario Pyme es una herramienta gratuita que fue habilitado por el SII para proveer una gran cantidad de información para apoyar el inicio de actividades y gestión de los Micro, Pequeños y Medianos empresarios.

El sistema permite a las Pymes emitir facturas electrónicas y administrar los documentos tributarios electrónicos emitidos y recibidos. Las personas naturales y jurídicas inscritas en el sistema pueden: generar, consultar, imprimir, almacenar, ceder o enviar a sus clientes facturas electrónicas.

Facilidades:

Emitir y recibir facturas, notas de débito y crédito y guías de despacho electrónicas: ser emisor y receptor autorizado de DTE.

Manejar toda la información de compras y ventas, tanto manual como electrónica.

Mayor facilidad para ceder sus Facturas Electrónicas (Mérito Ejecutivo).

Los beneficios más tangibles se dan en los siguientes ámbitos:

Eficiencia, ya que se reducen costos directos, al evitar la pre impresión de facturas, el almacenamiento de los documentos, la concurrencia al SII a timbrar documentos y el envío de éstos por correo tradicional, además se facilita la cesión de las Facturas Electrónicas, ya que la operación se realiza electrónicamente y el costo de la notificación de la cesión, vía Registro Público, es radicalmente menor.

Gestión, mejorando la cadena de pago y el flujo de efectivo, Aumento de la productividad al reducir los tiempos y facilitar la administración del proceso de facturación, Ventaja competitiva.

Podrán emitir gratuitamente Facturas Electrónicas a través del Portal Tributario Mipyme quienes cumplan los siguientes requisitos técnicos y tributarios:

Poseer Inicio de Actividades vigente.

Si es contribuyente del IVA, contar con la verificación de actividades positiva.

Haber emitido 500 facturas o menos en los últimos 12 meses y tener ventas anuales que no superen \$300.000.000 pesos.

Tener buen comportamiento tributario; es decir, no tener situaciones pendientes con el SII, tales como ser no declarante, inconcurrente a citaciones del SII, entre otros.

Los requisitos técnicos asociados a este beneficio son:

Certificado Digital, emitido por una entidad acreditada ante el SII. En la actualidad, se encuentran las siguientes: Acepta.com, Cnc-once, E-CertChile, E-sign y Cetinet.

Tener acceso a Internet y casilla de correo electrónico.

Instalar el programa de Firma Electrónica.

Instalar el Programa Adobe Acrobat Reader que se debe utilizar para las representaciones impresas de DTE.

2.3. Desarrollo de la investigación

2.3.1. Factoring en Chile

El Factoring llegó a Chile en 1986 cuando se desarrolla el primer el proyecto en la financiera Financo. Con posteridad en 1989 nace otro proyecto, esta vez del Banco del Pacífico. Un año más tarde se ponía en marcha INCO FACTOR S.A. (hoy en día Banderrollo Factoring e Incofin S.A). En la década de los 90 ya existían en Chile varias empresas dedicadas exclusivamente al Factoraje, asimismo se integraron a esta actividad los bancos, a través de empresas y divisiones especializadas, consolidando a la industria del Factoring su accionar en la economía nacional.

Desde el año 2005, con la entrada en vigencia de la ley 19.983, se inicia un proceso de masificación de esta herramienta de financiamiento, siendo una de las actividades con más proyecciones, tanto en ámbito nacional como internacional. Por esto no es extraño que a fines del año 2009 se reunieran en Chile las principales asociaciones de la región - Brasil, Perú, Colombia, y el país anfitrión Chile - con el fin de fundar la “FELAFAC” que tiene por objetivo homologar las visiones que tienen los diferentes países y así aportar a la consolidación de la industria en Latinoamérica.

Las empresas de Factoring se dividen en tres grandes grupos:

- i. las sociedades filiales de bancos, agrupadas en la ACHEF.
- ii. las independientes, estructuradas profesionalmente, algunas de ellas agrupadas bajo la ANFAC.
- iii. Las sociedades con alto nivel de informalidad.

Algunas Cifras y proyecciones

	Stock Documentos MMUS \$	Volumen Documentos MMUS \$	Numero Clientes
Junio 2007	2.619	5.914	12.333
Junio 2008	3.681	9.189	14.502
Junio 2009	2.267	6.630	14.446
Crecimiento	-13,44	12,11	17,13

ACHEF

Y si bien el reciente terremoto (27 febrero 2010) afectó de cierta manera a la industria, este ha sido uno de los momentos en que afloran todas sus virtudes para apoyar en la reactivación a las empresas. De hecho a marzo las ventas han mostrado un crecimiento del 21,6% respecto de febrero, lo que indica una recuperación importante. ⁶

⁶ Germán Acevedo, presidente de Achef, www.diariopyme.com.

2.3.1.1 Mercado del Factoring

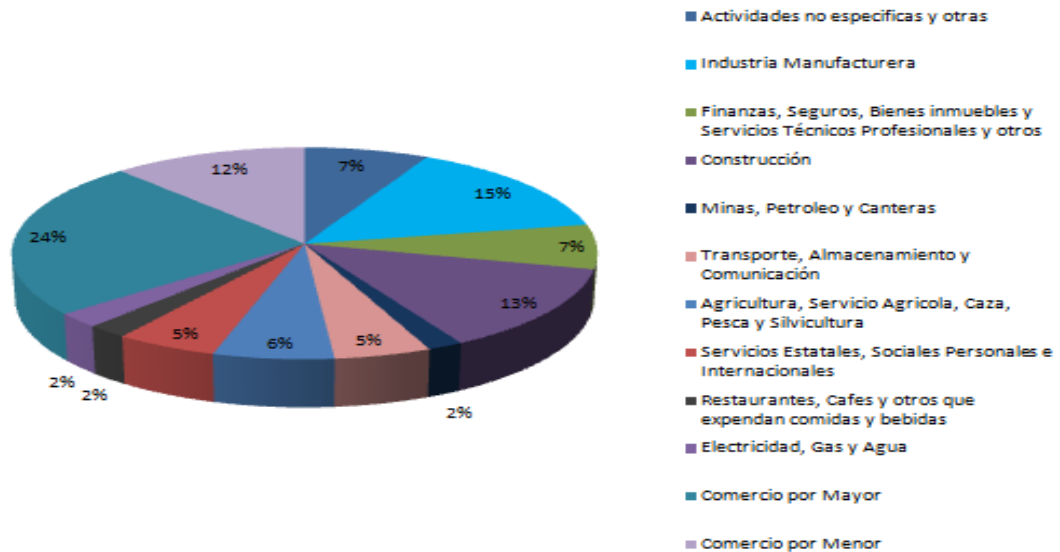
El Mercado objeto del Factoring es bastante amplio ya que las empresas, sean pequeñas, medianas o grandes, que lo utilizan son aquellas que requieren obtener recursos líquidos anticipados, además de obtener una gestión de cobranza segura y eficaz, mediante la cesión de sus cuentas por cobrar. Es el caso de más de 12.000 Pymes, ya que ellos poseen un poder de negociación bajo y financiarse a través de bancos les resulta más complejo y costoso. “Se estima que el sector que más utiliza esta herramienta es el comercio, mayorista y minorista, como tiendas y supermercados, entre otros, es decir, aquellas que tengan una fecha conocida de pago, que puede ser a 30, 90 o 180 días.”⁷

La industria del Factoring la componen actualmente un núcleo de aproximadamente 90 compañías, y cerca del 90% corresponden a filiales o divisiones bancarias. De los 15.000 clientes de la industria de las empresas asociadas a la ACHEF, el 90% corresponde a pequeñas y medianas empresas.⁸

⁷ Alan Lolic, ex. presidente de la Achef, www.edicionesespeciales.elmercurio.com

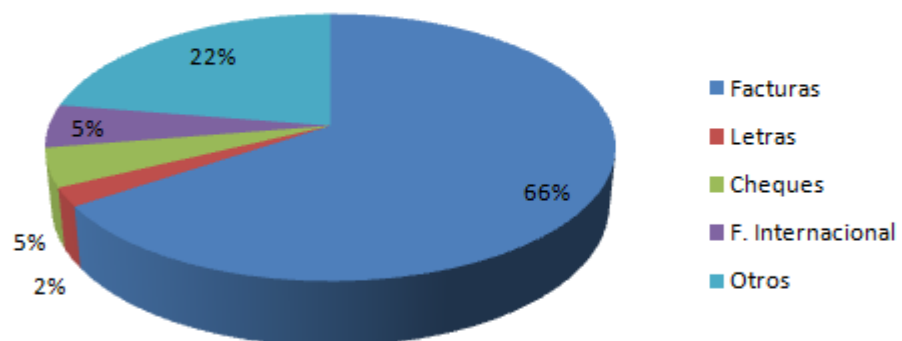
⁸ Informe de Clasificación, Feller – Rate clasificadora de riesgo, Mayo 2010.

En el siguiente gráfico se muestra los tipos de industrias que utilizan el Factoring:



Fuente ACHEF, al 31 de diciembre 2009

Los tipos de documentos empleados en el Factoring son los siguientes: Facturas, Facturas Internacionales, Cheques, Letras, Pagares, Bonos Médicos y Contratos. A continuación se muestra gráficamente los porcentajes utilizados en operaciones de Factoring.⁹



Fuente ACHEF, al 31 de diciembre 2009

⁹ Marcela López M., Datos estadísticos ACHEF. (Anexo 10)

2.4 Pymes en Chile

Si bien en Chile las micro, pequeñas y medianas empresas fracasan más que las empresas grandes, muchos estudios muestran que la mayoría de las empresas nacen pequeñas y salen a los pocos años de haber sido creadas porque no logran ser exitosas; y sólo unas pocas de ellas tienen éxito y la minoría llegan a ser grandes luego de varios años, pero la Pyme en Chile debiera ser una verdadera promesa ganadora para todos los sectores públicos y privados de nuestro país. El nivel de ingreso per cápita clasifica a Chile en la categoría de país de ingreso medio, en efecto esto provoca en nuestro país un riesgo relativamente bajo y un mercado abierto, dejándonos al mismo nivel de riesgo país que Corea del Sur.

Según estudios de SERCOTEC las Pymes generan como mínimo el 60 por ciento del empleo, pero tienen una participación muy inferior al 10 por ciento en lo que dice relación con el PIB o la participación que tienen en el mercado de exportación.

Además el Ministerio de Economía y sus nuevas políticas a desarrollar en los siguientes años indica que las pymes serán un actor relevante para lograr un desarrollo de la actividad comercial de Chile, porque la mayoría de los chilenos trabajan en ellas.

2.4.1 Clasificación de las Pymes

Hace un par de años atrás el primer problema que hallábamos al hablar de clasificación era determinar que tipo de empresa estábamos hablando, ya que existían varias definiciones para las pequeñas y medianas empresas en función a sus Ventas y Cantidad de trabajadores.

A partir del año 2008 el gobierno anuncio que las empresas de menor tamaño se clasificarían sólo por el total de sus ventas anuales en UF, ahorrando la problemática de clasificación por medio de cantidad de trabajadores o ventas. Ahora, a partir de 2010, con la promulgación de la Ley 20.416, conocida como Estatuto Pyme, se formaliza dicho criterio de segmentación, considerando los ingresos por ventas anuales netas de IVA y otros impuestos específicos.

Clasificación en Función del Nivel de Ventas Anuales en UF ¹⁰

Tipo de Empresa	Venta Anual en UF
Micro	Menos de 2.400 UF
Pequeña	Entre 2.401 y 25.000 UF
Mediana	Entre 25.001 y 100.000 UF
Grande	Más de 100.001 UF

¹⁰ Clasificación otorgada por SII.

La ley chilena establece que las Pymes pueden conformarse como Persona Natural o Persona Jurídica, como persona individual debe iniciar actividades económicas ante el SII. La segunda forma de conformar es como persona jurídica (empresa o sociedad), primero hay que constituir la empresa o sociedad ante notario, y luego iniciar actividades en el SII.

2.4.2 Numero de Pymes en Chile

El año 2008 se entrego una perspectiva general sobre la situación de las empresas en Chile. Para ese año existían en Chile 751.825 empresas formales con ventas mayores a cero.

Si hablamos de las Pymes ellas son alrededor del 25% correspondiendo a 20.475 sin contar las empresas informales, que excluyen las empresas sin ventas. A continuación se muestra una tabla detallando esta información:

Distribución por Tamaño de las Empresas Formales

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	PYME	%	Grande	Total
1999	545.516	82,69	94.478	14,32	639.994	97,01	13.414	107.892	16,35	6.288	659.696
2000	555.759	82,49	97.548	14,48	653.307	96,97	13.862	111.410	16,54	6.528	673.697
2001	565.469	82,47	99.240	14,47	664.709	96,94	14.129	113.369	16,53	6.830	685.668
2002	580.556	82,31	103.132	14,62	683.688	96,94	14.593	117.725	16,69	7.021	705.302
2003	587.565	82,01	106.463	14,86	694.028	96,87	15.078	121.541	16,96	7.373	716.479
2004	588.015	81,38	110.413	15,28	698.428	96,66	16.126	126.539	17,51	8.036	722.590
2005	581.720	80,28	116.802	16,12	698.522	96,4	17.379	134.181	18,52	8.716	724.617
2006	586.464	79,81	120.863	16,45	707.327	96,26	18.056	138.919	18,91	9.402	734.785
2007	587.200	78,77	128.493	17,24	715.693	96,01	19.539	148.032	19,86	10.239	745.471
2008	588.404	78,26	132.426	17,61	720.830	95,88	20.475	152.901	20,34	10.520	751.825

Fuente: Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, SERCOTEC en base del SII

Así, si bien las micros y pequeñas empresas en Chile representan el 96% de las empresas del sector formal y el 58% del empleo privado, solamente concretan el 8% de las ventas registradas del país. En los últimos cinco años las ventas de las empresas de menor tamaño formales, en moneda constante, aumentaron un 12% mientras que las ventas de las grandes empresas aumentaron en un 55% en el mismo período.

2.4.3 Sectores Económicos

Las Pymes en Chile participan en distintos segmentos de la actividad económica y operan en zonas rurales y urbanas, con diferentes funciones de producción. Las empresas pequeñas y medianas formales se concentran en el sector de “Comercio y Hotelería” con un 32,4%, le sigue el sector de “Servicios Financieros” con un 20,1%. En estos casos las Pymes tienen una alta participación y es realmente significativa, pero en otros casos la participación es casi nula correspondiente al 0%, como es el caso del sector de “Minería” y “Sin Clasificar”.

Distribución Sectorial y Por Tamaño de las Empresas Formales año 2008

Rubro	Pyme	Pyme %
Agricultura y Pesca	15.104	9,878
Minería	1.451	0,949
Industria	16.159	10,568
Electricidad, Gas y Agua	478	0,313
Construcción	14.080	9,209
Comercio y Hotelería	49.606	32,443
Transporte	12.683	8,295
Servicios Financieros	30.790	20,137
Servicios Personales y Sociales	12.548	8,207
Sin Clasificar	2	0,001
Total	152.901	100

Fuente: Elaboración propia en base al SII

Según datos del 2008 verificados en el SERCOTEC, las pequeñas y medianas empresas formales han incrementado su participación especialmente el sector de “Comercio y Hotelería”, pero hay dos sectores que si han visto afectado una reducción en el numero de empresas estas son: “Transporte” y “Agricultura y Pesca”.

2.4.4 Ventas

La participación de las pequeñas empresas formales ha descendido de 10,33% del año 1999 a 5,95% al 2008, y en las empresas medianas formales en las ventas totales del país ha descendido de 9,74% a 6.06% entre los años 1999 a 2008, las proyecciones para el 2010 es que esta baja se mantenga constante. Por lo tanto el análisis de las ventas promedio por empresa tanto a nivel del período 2005-2008 y 1999-2008 indica que el crecimiento de la pequeña y mediana empresa ha sido modesto en ambos períodos.

Año	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	PYME	%	Grande	%	Total
1999	5.014	3,71	13.954	10,33	13.154	9,74	27.108	20,06	102.989	76,23	135.110
2000	5.148	3,40	14.365	9,49	13.566	8,96	27.931	18,45	118.274	78,14	151.353
2001	5.190	3,28	14.737	9,32	13.939	8,82	28.676	18,14	124.257	78,58	158.124
2002	5.407	3,21	15.217	9,05	14.395	8,56	29.612	17,60	133.186	79,18	168.206
2003	5.535	3,01	15.775	8,58	15.013	8,16	30.788	16,74	147.618	80,25	183.941
2004	5.617	2,74	16.349	7,97	16.082	7,84	32.431	15,81	167.134	81,46	205.182
2005	5.733	2,54	17.276	7,66	17.308	7,67	34.584	15,33	185.339	82,13	225.656
2006	5.825	2,10	18.030	6,51	17.960	6,49	35.990	13,00	235.042	84,90	276.857
2007	5.902	2,16	19.094	6,98	19.220	7,02	38.314	14,00	229.415	83,84	273.631
2008	5.987	1,80	19.777	5,95	20.125	6,06	39.902	12,01	286.357	86,19	332.246

Fuente: elaboración propia en base de SERCOTEC

Participación en Ventas por tamaño de empresa

Debemos destacar la importante participación de las Pymes en las ventas totales en regiones en comparación con la Región

Metropolitana. Las regiones donde las Pymes contribuyen más son Temuco (34%), Maule (31%) y Coquimbo (28%). Cabe destacar que estos porcentajes solamente incluyen las contribuciones de las Pymes formales.

2.4.5 Empleo

Las pequeñas y medianas empresas proporcionaban alrededor de 4 millones de empleos, equivalente al 58% de la ocupación privada y al 49% de la ocupación total en Chile.

Según la Encuesta CASEN, el número total de las unidades productivas es la suma de las categorías “Trabajador por Cuenta Propia” y “Patrón o Empleador”, y este asciende a 1.540.349. Si a este número se le resta el número de empresas formales registradas en el

SII, se obtiene un número de 805.564 unidades productivas informales. Se hace la hipótesis razonable que todas estas unidades son microempresas. Sumándolas con el número de microempresas formales que son 588.404¹¹, se llega a un total de 1.393.968 microempresas en el año 2008.

Estructura del empleo por tamaño de empresa

Tamaño ¹²	TCP ¹³	POE ¹⁴	Empleados Remunerados	Familiar No Remunerado	Total	%
----------------------	-------------------	-------------------	-----------------------	------------------------	-------	---

¹¹ Cuadro Distribución por Tamaño de las Empresas Formales

¹² Anexo 11

¹³ Trabajador por cuenta propia

¹⁴ Patrón o Empleador

Microempresa	1.289.787	146.130	811.510	53.270	2.300.697	41,34
Pequeña Empresa	71	33.268	886.739	762	920.840	16,54
Mediana	--	7.816	690.505	757	699.078	12,56
PYME	71	41.084	2.388.754	54.789	2.484.698	44,64
Grande	--	4.483	1.114.020	393	1.118.896	20,16
No sabe	48.498	10.296	462.629	4.960	526.383	9,457
Total	1.338.356	201.993	3.965.403	60.142	5.565.894	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Casen

Tenemos señalar que la Encuesta CASEN, a diferencia del Servicio de Impuestos Internos, usa el número de trabajadores para definir el tamaño de la empresa. Según la definición de CASEN, la microempresa tiene entre 1 y 9 ocupados y la pequeña empresa entre 10 y 49 ocupados.

2.4.6 Problemas de financiamiento

El 2009 se realizó la Encuesta de Micro-Emprendimiento¹⁵ y se hizo la siguiente pregunta, ¿Cuál es el aspecto más relevante para el crecimiento de la empresa? Las respuestas fueron, el 38% de los microempresarios apuntaron a la falta de financiamiento y el 35% a la falta de demanda, representando los restantes aspectos porcentajes bastante menores.

Es por esto que el factor que tiene un rol determinante en las Pymes es el financiamiento, que posibilita la inversión y la operación de las mismas a una escala adecuada.

Usualmente los problemas de las pequeñas y medianas empresas tienen relación con:

Restricción de acceso a créditos y sobre garantía:

La elevada cobertura de Garantías exigida.

Falta de historia crediticia.

El mayor costo del financiamiento.

Cautividad:

Costos de constitución y alzamiento de las garantías elevadas, dejan al deudor cautivo del acreedor, exponiéndolo a elevadas tasas de interés y otras condiciones gravosas (cobertura de garantías, gastos de administración, cruces de producto,

¹⁵ Centro de micro datos. Universidad de Chile, Observatorio Empresas, Ministerio de Economía.

etc.), y le impide aprovechar condiciones competitivas en otras Instituciones Financieras

Los costos asociados al pago anticipado de sus operaciones vigentes, dificulta aún más su movilidad entre Instituciones.

Mayor costo del financiamiento y Percepción de riesgo

Insensibilidad de las tasa de interés para Pymes a disminuciones del costo de fondos.

Mayor percepción de riesgo por escasez de información inciden en mayores primas de riesgo.

Mayores costos administrativos en relación al monto de las operaciones.

En el caso de la renuencia de la banca privada a financiar a las pequeñas y medianas empresas tiene varias razones: los altos costos de transacción que le significa cada pequeña operación, teniendo en cuenta los problemas de asimetría de información; el riesgo elevado asociado a su vulnerabilidad natural y a las altas tasas de salida de este tamaño de empresas, especialmente en las más pequeñas; la falta de garantías formalizadas; los requisitos asociados a la regulación bancaria que le significa incrementar sus reservas, entre otros.

2.4.7 Opciones de financiamiento

En Latinoamérica y en la mayor parte de los países del mundo, las pequeñas y medianas empresas, tienen una participación importante en la economía del país. Sin embargo, enfrentan grandes problemas al momento de acceder a las fuentes de financiamiento tradicionales para financiar sus proyectos de desarrollo.

Con el paso del tiempo se han ido desarrollando una serie de herramientas complementarias, permitiendo así reducir las limitaciones, gestionando de mejor forma el riesgo y también reduciendo los costos de transacción.

Algunas opciones de financiamiento son las alternativas propias como:

El Aumento de Capital mediante aporte de socios, y Retención de Utilidades.

Ventajas	Desventajas
Valorización de la Empresa.	Pérdida Relativa de Control.
Mejora de la relación Deuda/ Patrimonio (Leverage).	Presión por mantener el Control de Crecimiento.
Diversifica Riesgo de los Accionistas Originales.	

En el caso de alternativas externas más utilizadas están los Créditos Bancarios, CORFO y Sistema de Garantías:

Crédito Bancario: Son montos de dinero en moneda nacional (chilena) o extranjera que entrega el banco a las empresas, en este caso a las pymes para satisfacer necesidades de capital de trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es estipulado para ser pagado en corto o mediano plazo.

Ventajas	Desventajas
El proceso de obtención es expedito en comparación con otras alternativas.	Por lo general, se requieren garantías para requerimientos de largo plazo.
Gastos financieros reducen la base imponible.	El sobreendeudamiento bancario limita el uso de otras alternativas de financiamiento.
No existe un mínimo para la obtención de este tipo de financiamiento.	

CORFO: Opciones para las Pymes:

- Capital Semilla: Es un subsidio no reembolsable para realizar estrategias de negocio, estudios de mercado y otras actividades relacionadas con la puesta en marcha de un proyecto empresarial.

- Crédito CORFO Microempresa: Crédito que financia inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios. Es entregado por medio de instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO.
- Leasing CORFO pyme: Financiamiento para que las empresas puedan arrendar y tener opción de compra mediante el mecanismo llamado leasing equipos, maquinarias y bienes de capital nuevos. Es entregado por empresas de leasing con recursos de CORFO.
- Capital de Riesgo CORFO para Pymes Innovadoras: Financiamiento para la creación o expansión de empresas con proyectos innovadores que tengan un alto potencial de crecimiento. CORFO lo otorga en la forma de un crédito de largo plazo a Fondos de Inversión, para que estas se inviertan en dichas empresas mediante aportes de capital o créditos

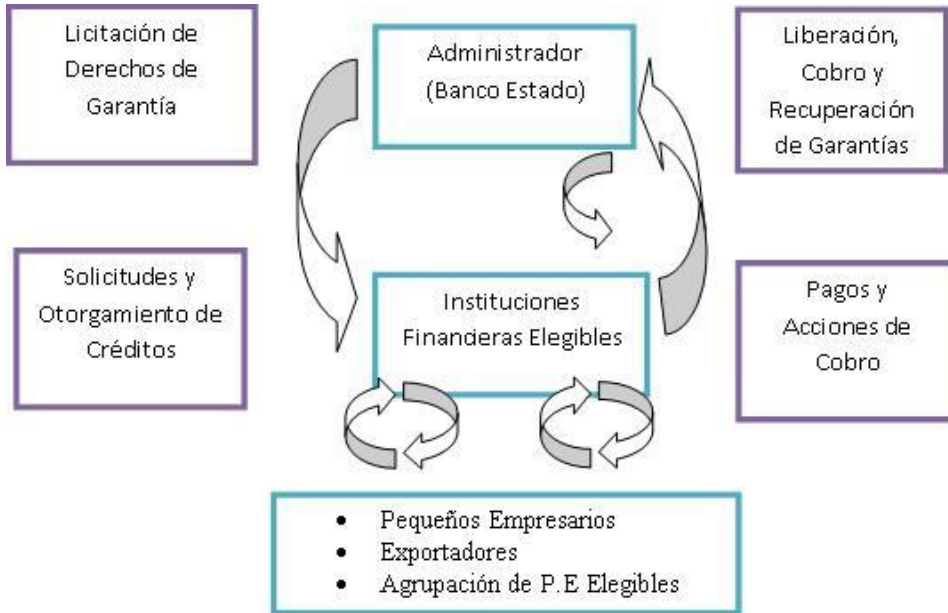
Sistema de Garantías: El Estado ha creado distintos fondos para ayudar a las empresas a acceder a créditos, estos son:

- Cobertura de Préstamos Bancarios para Exportadores (COBEX): Consiste en una cobertura a los préstamos que los bancos otorguen a los exportadores chilenos y que se traduce en una garantía de hasta 50% de los créditos que la entidad bancaria otorgue al exportador, ya sean créditos de pre o post embarque (CORFO).

- Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE): Es un Fondo estatal administrado por el Banco Estado y supervisado por la SBIF destinado a garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a Micro/Pequeños Empresarios, Exportadores y Organizaciones de Pequeños empresarios elegibles, que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las Instituciones Financieras en la solicitud de sus financiamientos¹⁶. Su forma de operar es que Banco Estado, licite derechos de garantía entre las Instituciones Elegibles, las cuales podrán adjudicarse dichos derechos de acuerdo a las ofertas presentadas. La Institución que se adjudique los derechos de garantías, los utilizara en el plazo máximo definido en cada licitación, en la cursación de financiamientos destinados a Micro y Pequeños empresarios, Exportadores y Organizaciones de pequeños empresarios elegibles según normativa.
- Fondo general de garantía de inversiones (FOGAIN): En el año 2007 CORFO crea un fondo de garantía, orientado a operaciones de inversión o de largo plazo y que además, cubre a las medianas empresas, que no eran garantizadas antes por el FOGAPE. También viene a fortalecer el COBEX, garantías para las exportaciones, especialmente en el contexto de la crisis (2008). Otorga cobertura

¹⁶ ¿Qué es FOGAPE? www.fogape.cl

a la reprogramación de Pymes, garantizando la consolidación y reprogramación de pasivos de las empresas, propios y con terceros. Sus funciones están fundamentadas en: las labores de mantenimiento, gestión y patrimonio dirigidas



a compensar las correspondientes indemnizaciones de mantenimiento de medios personales y materiales suficientes para atender a los inversores en una eventual crisis.

Cuadro comparativo entre FOGAPE y FOGAIN

	FOGAPE	FOGAIN
Grupo Objetivo	Personas Naturales con giro y Personas Jurídicas con ventas anuales sin IVA hasta UF 25.000.	Personas Natural con giro y Personas Jurídicas con ventas anuales sin IVA hasta UF 100.000.
Destino	Capital de Trabajo e Inversión en Activo Fijo.	Inversión en Activo Fijo, pudiendo destinar un máximo del 30% del crédito a Capital de Trabajo.
Comisión Legal	1% anual del monto garantizado y se cobra junto a las cuotas del Crédito. A FOGAPE se le paga de acuerdo a esta estructura.	2% anual del monto garantizado. A CORFO una vez cursado el crédito y en forma anual.
Garantía	Hasta 70% del saldo insoluto para crédito de corto plazo. Hasta un 80% del saldo insoluto para crédito largo plazo	50% del saldo insoluto con un máximo de UF 5000.
Plazos	Corto Plazo: 3 a 36 meses. Largo Plazo: 37 a 60 meses	Plazo Mínimo: 3 años Plazo Máximo: Sin tope

Financiamiento instituciones no bancarias

- Factoring: es un tipo de financiamiento que facilita el acceso a capital de trabajo de pymes, las cuales consiguen liquidez a través de la venta o cesión de sus facturas a empresas especializadas en este tipo de negocio.

Ventajas	Desventajas
Mejora el flujo de caja al transformar ventas a crédito en ventas al contado.	Puede copar líneas de crédito.
Fundamentalmente para financiar necesidades de capital de trabajo.	Más costoso frente a crédito tradicional.
No es pasivo exigible para efectos de balance.	

- Leasing: Es la prestación de un servicio financiero equivalente al financiamiento a más de un año plazo para la compra de bienes de capital, viviendas y bienes muebles duraderos capaces de ser arrendados bajo la manera de leasing.

Ventajas	Desventajas
Da liquidez a activos de uso específico.	Pérdida de control sobre activos.
La cuota de arrendamiento genera ahorro tributario.	Más costoso frente a un crédito bancario tradicional
No es pasivo exigible para efectos de balance.	

- **Cooperativa:** Entrega servicios de ayuda financiera no bancaria a empresas que frecuentemente no tienen acceso al sistema financiero tradicional o que difícilmente puedan lograrlo, como en este caso las pequeñas empresas y medianas empresas, ellos ofrecen productos que permiten financiar las necesidades de capital de trabajo, como el desfase de caja, compra de materias primas o insumos y aumentos de existencias, entre otros. Además de poder optar a mejores opciones de plazo y tasas, los socios de las cooperativas participan en las utilidades generadas y pueden hacer uso libre de los servicios financieros.

Ventajas	Desventajas
Ayuda mutua.	Régimen Administrativo no es permanente por cambio de directivos.
Esfuerzo propio.	Frecuentes conflictos de intereses entre Asociados y directivos.
Democracia.	

3.1 Conclusiones

Hoy en día una empresa para que permanezca en el tiempo debe ser competitiva, pero la realidad es que esto se ve dificultado en la mayoría de las empresas por problemas como la falta de liquidez, problema que surge a raíz de las ventas y negociaciones de pago a largo plazo.

Es así como las empresas buscan las posibles soluciones a este tipo de inconvenientes, con financiamiento externo en instituciones bancarias y no bancarias.

En el proceso de investigación para nuestra tesis vimos que el Factoring le brinda a las empresas una de las formas de financiación más rápida y que convierte las ventas de corto o largo plazo en ventas al contado. Este tipo de financiación no bancaria agiliza el cobro de documentos y adelanta el monto de las ventas realizadas a los clientes.

Las Pymes que usualmente tienen problemas al momento de vender sus productos y/o servicios tienen en el contrato de Factoring la manera perfecta para superar estos inconvenientes. Con el Factoring las pequeñas y medianas empresa tienen la posibilidad de un mejor Control del Riesgo de la Cartera minimizando el riesgo de cobro y eliminando el riesgo crediticio.

Es verdad que esta no es la única alternativa de financiación; sin embargo, es una de las menos complejas y más ágiles para empresas que son pequeñas y medianas, es más utilizada debido a la cantidad de restricciones que imponen las instituciones crediticias y bancarias, además el Factoring entrega al cliente servicios complementarios que no

entregan las demás entidades como es la contabilidad, cobro de crédito y protección en caso de no pago.

Con todo lo visto e investigado en relación a los objetivos concluimos que el Factoring es una medida práctica y ventajosa, que se ha desarrollado fuera de los estereotipos de financiamiento tradicional y atiende de una manera flexible y eficaz las necesidades que presentan las Pymes. Es más con las nuevas tecnologías de hoy que están al alcance de la mano de la gran mayoría de las personas, el uso de un Factoring electrónico se realizaría de una forma más expedita y favorable para las empresas pequeñas y medianas, con el nuevo concepto de E-Factoring, las empresas podrán tener un acceso a asesores en línea, haciendo sus procesos más eficientes, sin la necesidad de perder tiempo que se puede dedicar a su negocio.

Bibliografía

www.edicionesespeciales.elmercurio.com

www.achef.cl

www.anfac.cl

www.factors-chain.com

www.factors-chain.com

www.bci.cl/factoring/index.html

www.diariopyme.com

www.diariooficial.cl

www.leychile.cl

www.pymempresas.cl

www.latercera.com

www.paraemprender.cl

www.economiaynegocios.cl

www.observatorioempresas.cl

www.erdp.cl

www.sii.cl

www.sinacofi.cl

www.pymbicentenario.com

www.ipyme.org

www.eurocapital.cl

www.bcn.cl

www.sbif.cl

www.eldetallista.cl

www.fogape.cl

www.chileclick.gob.cl

www.ccs.cl

Anexos

Anexo N°1: ACHEF – ANFAC

Asociación Chilena de Factoring (ACHEF)

Asociación gremial fundada en 1994 donde se agrupan catorce empresas relacionadas con los principales bancos chilenos y/o extranjeros. Su objetivo principal es divulgar la práctica del Factoring y su interés en el desarrollo de la economía del país y de las empresas.

Directiva

Presidente: Germán Acevedo Campos

Vicepresidente: Claudio Martínez Figueroa

Gerente General: Rodrigo Carvallo Portales

La Asociación Nacional de Empresas de Factoring A.G. (ANFAC)

Asociación gremial creada el año 2003 que reúne a empresas de Factoring del sector no bancario, cuyo objetivo principal es competir en igualdad de condiciones con el sector bancario, difundiendo sus operaciones como fuente principal de financiamiento para las Pyme.

Directiva

Presidente: José Schachner R.

Vicepresidente: Juan Enrique Riveros L.

Gerente General: Raúl Fuentes P.

Instituciones Asociados

ACHEF

BCI Factoring

Factoring Security

Banchile Factoring

Santander Santiago Factoring

Corpbanca

Scotiabank,

Bice Factoring

Banco Itaú,

Incofin

RaboBank

Banco Internacional

Factorline (ex Bhif Factoring)

Banco Monex

BBVA Factoring.

ANFAC

Argenta S.A.

CT Factoring S.A.

Coval Factoring S.A.

Euroamerica Serv. Financieros S.A.

Creceer Factoring S.A.

Factoring Incrementa S.A. Factoring

First Factors S.A. Inversiones Costanera

Mercantil S.A.

Ltda. Profactoring S.A.

Factoriza Ltda.

Anexo N°2: Cesión de Crédito

FILIAL BANCO DE CHILE

CONTRATO DE CESION DE CREDITOS Y MANDATO

A

BANCHILE FACTORING S.A.

EN SANTIAGO, A ____ DE _____ DE _____, ENTRE
_____, RUT N° _____,

REPRESENTADA POR DON _____, C.I. N° _____,

Y DON _____, C.I.

N° _____, DOMICILIADOS EN CALLE _____ N°
_____, COMUNA DE _____, EN

ADELANTE INDISTINTAMENTE EL “**CLIENTE**”; Y BANCHILE FACTORING
S.A., RUT N° 96.894.740-0, REPRESENTADA
POR _____ CI. N° _____; DOMICILIADOS EN
CALLE HUÉRFANOS N° 740, PISO 5°, SANTIAGO, EN ADELANTE
“**BANCHILE**”, SE HA CONVENIDO LA CELEBRACIÓN DEL SIGUIENTE
CONTRATO DE CESIÓN DE CRÉDITOS Y DE MANDATO:

PRIMERO: EL CLIENTE PRODUCTO DE SU GIRO ES DUEÑO DE CRÉDITOS DOCUMENTADOS EN LETRAS DE CAMBIO, PAGARÉS, FACTURAS U OTROS EFECTOS DE COMERCIO O DOCUMENTOS, EN ADELANTE “**LOS CRÉDITOS**”, QUE SE INDIVIDUALIZAN EN LA **CARTA GUÍA O ANEXO** QUE FIRMADO POR LAS PARTES SE ACOMPAÑA AL PRESENTE CONTRATO, EL QUE PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES SE ENTENDERÁ FORMAR PARTE INTEGRANTE DEL MISMO.

SEGUNDO: EL CLIENTE DEJA CONSTANCIA QUE TODOS LOS CRÉDITOS SEÑALADOS EN LA CARTA GUÍA O ANEXO INDICADO CORRESPONDEN A OPERACIONES COMERCIALES, REALES Y LÍCITAS EFECTUADAS POR ÉL CON SUS PROPIOS CLIENTES, EN ADELANTE “**LOS DEUDORES**”, QUIENES EN PAGO DE ELLAS Y EN SU BENEFICIO HAN PROCEDIDO A ACEPTAR, SUSCRIBIR, ENDOSAR O EMITIR TALES DOCUMENTOS, SIN QUE A LA FECHA HAYAN PRESENTADO RECLAMO ALGUNO. EN CASO DE CEDERSE CRÉDITOS DOCUMENTADOS EN FACTURAS, EL CLIENTE DECLARA QUE ÉSTAS HAN SIDO ENTREGADAS A LOS COMPRADORES DE LAS MERCADERÍAS Y/O SERVICIOS QUE APARECEN DESCRITAS EN ELLAS Y QUE HABIENDO TRANSCURRIDO EN EXCESO EL PLAZO ESTIPULADO EN LA LEY PARA LOS EFECTOS DE RECLAMAR DEL CONTENIDO DE LAS MISMAS SIN QUE SE HUBIERE FORMULADO TAL RECLAMO, SE ENTIENDEN IRREVOCABLEMENTE ACEPTADAS, DECLARACIÓN QUE ES ELEMENTO

ESENCIAL Y DETERMINANTE PARA LA CELEBRACIÓN DEL PRESENTE CONTRATO. DECLARA TAMBIÉN EL CLIENTE QUE LAS FACTURAS EMITIDAS LLEVAN EL NÚMERO DE SU RUT Y QUE PARA LOS EFECTOS DE SU PAGO SE ESTARÁ A LA FECHA INDICADA EN ELLA, SIN QUE SE PUEDA TOMAR EN CONSIDERACIÓN CUALQUIER OTRA FECHA QUE PUEDA ESTABLECERSE EN EL RESTO DEL DOCUMENTO. SE DEJA CONSTANCIA QUE EL PAGO DEL IMPUESTO DE LA LEY SOBRE IMPUESTOS A LAS VENTAS Y SERVICIOS CORRESPONDIENTE A CADA UNA DE LAS FACTURAS CEDIDAS ES UNA OBLIGACIÓN DEL CLIENTE, LA QUE EN NINGÚN CASO SERÁ ASUMIDA POR BANCHILE.

TERCERO: EL PRESENTE CONTRATO DE CESIÓN SE CELEBRA ENTRE LAS PARTES EN MÉRITO Y SOBRE LA BASE DE LAS ESTIPULACIONES CONTENIDAS EN EL CONTRATO DE FACTORING QUE SE CITA MÁS ADELANTE, EL QUE SE CONSIDERA PARTE INTEGRANTE DEL PRESENTE CONTRATO PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES. EL CLIENTE RECONOCE QUE LAS OPERACIONES DE FACTORING SE REALIZAN CON BANCHILE FACTORING S.A., POR LO QUE SU ACEPTACIÓN Y EJECUCIÓN ESTÁN SUJETOS A LA DECISIÓN DE ÉSTA. LOS CONTRATOS QUE SE SUSCRIBAN Y LOS ACTOS QUE SE EJECUTEN NO COMPROMETEN EN FORMA ALGUNA A SU MATRIZ, ESTO ES, EL BANCO DE CHILE.

CUARTO: POR EL PRESENTE CONTRATO EL CLIENTE VENDE, CEDE Y TRANSFIERE A BANCHILE LOS CRÉDITOS INDIVIDUALIZADOS EN LA CARTA GUÍA O ANEXO, DECLARANDO ESTE ÚLTIMO COMPRARLOS Y ADQUIRIRLOS PARA SÍ. LAS PARTES DEJAN CONSTANCIA QUE LOS CRÉDITOS QUE SE ADQUIERAN SÓLO SERÁN AQUELLOS QUE REÚNAN TODOS LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR BANCHILE PARA SU ADQUISICIÓN Y CUYA ACEPTACIÓN CONSTE EN LA CARTA GUÍA O ANEXO.

QUINTO: EL PRECIO DE LA CESIÓN ES DE \$ _____ QUE BANCHILE PAGA AL CLIENTE DE LA SIGUIENTE FORMA: A) CON \$ _____, QUE SE PAGAN EN ESTE ACTO AL CONTADO Y EN DINERO EFECTIVO, DECLARANDO EL CLIENTE RECIBIRLO CONFORME Y A SU ENTERA SATISFACCIÓN Y; B) CON \$ _____, SUJETO A LA CONDICIÓN SUSPENSIVA DE QUE LOS DEUDORES PAGUEN EL 100% DEL VALOR DE LOS CRÉDITOS A SU VENCIMIENTO, Y QUE SE PAGARÁN MEDIANTE ABONOS PARCIALES EL 2º DÍA HÁBIL BANCARIO SIGUIENTE A LA FECHA EN QUE BANCHILE RECIBA A SU ENTERA SATISFACCIÓN Y PUEDA DISPONER LIBREMENTE DEL PRODUCTO DE LA COBRANZA DE LOS CRÉDITOS QUE FUERON CEDIDOS POR EL PRESENTE INSTRUMENTO, O SI FUERA EL CASO, DESDE QUE EL CLIENTE ENTREGUE A BANCHILE EL PRODUCTO DE DICHA COBRANZA. SI LOS CRÉDITOS FUEREN PAGADOS DESPUÉS DE LA FECHA ESTIPULADA EN

ELLOS, SE DEDUCIRÁ DEL MONTO REFERIDO EN LA LETRA B) DE ESTA CLÁUSULA UN INTERÉS MORATORIO PENAL IGUAL AL INTERÉS MÁXIMO CONVENCIONAL PARA OPERACIONES NO REAJUSTABLES EN MONEDA NACIONAL, QUE RESULTE EL MÁS ALTO ENTRE EL QUE SE ENCUENTRE VIGENTE A LA FECHA DE LA CESIÓN O EL QUE SE ENCUENTRE VIGENTE AL DÍA DE LA MORA O SIMPLE RETARDO, EL QUE SE APLICARÁ DESDE LA MORA O SIMPLE RETARDO Y HASTA LA FECHA EN QUE BANCHILE RECIBA EFECTIVAMENTE EL PAGO. EN TODO CASO, SE DEJA EXPRESAMENTE ESTABLECIDO QUE BANCHILE PODRÁ, A TÍTULO DE GARANTÍA, RETENER DEL PRODUCTO DE LA COBRANZA DE LOS CRÉDITOS ADQUIRIDOS, EL MONTO A QUE SE REFIERE ESTA LETRA B), CON EL FIN DE CAUCIONAR EL EXACTO Y OPORTUNO CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES QUE EL PRESENTE CONTRATO LE IMPONE AL CLIENTE. BANCHILE PODRÁ IMPUTAR LA CANTIDAD QUE RETIENE POR ESTE CONCEPTO A CUALQUIER OBLIGACIÓN QUE TENGA PENDIENTE EL CLIENTE A SU FAVOR, SEA QUE PROVENGA DE ESTE CONTRATO O DE CUALQUIER OTRA OPERACIÓN DE FACTORING O DE CESIÓN DE CRÉDITOS CELEBRADA ENTRE ELLOS.

SEXTO: SE DEJA CONSTANCIA QUE EL CLIENTE SE HACE EXPRESAMENTE RESPONSABLE DE LA EXISTENCIA DE LOS CRÉDITOS INDIVIDUALIZADAS EN LA CARTA GUÍA O ANEXO SEÑALADO EN LA CLÁUSULA PRIMERA DEL PRESENTE INSTRUMENTO, COMO ASIMISMO, DE LA SOLVENCIA DE CADA

UNO DE SUS RESPECTIVOS DEUDORES. LA RESPONSABILIDAD QUE ASUME EL CLIENTE COMPRENDE LA SOLVENCIA PRESENTE Y FUTURA DE LOS DEUDORES DE LOS RESPECTIVOS CRÉDITOS, HASTA SU COMPLETO E ÍNTEGRO PAGO Y POR EL VALOR TOTAL DE ELLOS, INCLUYENDO EVENTUALES INTERESES, MULTAS Y COSTAS DE COBRANZA JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL. EN CONSECUENCIA, EN EL EVENTO QUE POR CUALQUIER CAUSA NO SE PAGUEN LOS CRÉDITOS O LOS DEUDORES PAGUEN DIRECTAMENTE AL CLIENTE, BANCHILE SERÁ REEMBOLSADO DIRECTAMENTE POR EL CLIENTE, PUDIENDO DESCONTAR EL VALOR CORRESPONDIENTE DE CUALQUIER MONTO QUE TUVIERE RETENIDO. ASIMISMO, EL CLIENTE FACULTA IRREVOCABLEMENTE A BANCHILE PARA DESCONTAR DICHO VALOR DEL PRECIO QUE DEBE PAGAR POR LA CESIÓN DE OTROS CRÉDITOS DISTINTOS A LOS INDIVIDUALIZADOS EN LA YA CITADA CARTA GUÍA O ANEXO.

SEPTIMO: EN CASO DE CEDERSE CRÉDITOS DOCUMENTADOS EN FACTURAS, EL CLIENTE EN ESTE ACTO ENTREGA A BANCHILE COPIA ORIGINAL DE LAS FACTURAS INDIVIDUALIZADAS EN LA CARTA GUÍA O ANEXO SEÑALADO EN LA CLÁUSULA PRIMERA DE ESTE INSTRUMENTO, A CADA UNA DE LAS CUALES SE LE HA ESTAMPADO LA SIGUIENTE LEYENDA: EL CRÉDITO REPRESENTADO POR LA PRESENTE FACTURA HA SIDO CEDIDO A BANCHILE FACTORING S.A., CON DOMICILIO EN CALLE

HUÉRFANOS N° 740, PISO 5°, COMUNA DE SANTIAGO, A QUIEN SE DEBERÁ EFECTUAR EL PAGO DEL MISMO PARA QUE ÉSTA SE ENTIENDA CANCELADA. LUGAR DE OTORGAMIENTO, FECHA DE CESIÓN Y FIRMA DEL CLIENTE”.

OCTAVO: PARA EL CASO QUE NO SEA POSIBLE NOTIFICAR LAS CESIONES CORRESPONDIENTES O QUE ÉSTAS NO SEAN ACEPTADAS EXPRESAMENTE POR ALGUNO DE LOS DEUDORES O PARA EL EVENTO QUE AÚN HABIENDO SIDO NOTIFICADAS Y/O ACEPTADAS, LOS DOCUMENTOS DE PAGO SEAN EXTENDIDOS A NOMBRE DEL CLIENTE, CIRCUNSTANCIAS QUE NO NECESITARÁN SER ACREDITADAS A TERCEROS, EL CLIENTE AUTORIZA Y OTORGA MANDATO IRREVOCABLE A BANCHILE PARA QUIEN ACEPTA SUS REPRESENTANTES, EN LOS TÉRMINOS DEL ART. 241 DEL CÓDIGO DE COMERCIO, PARA QUE EN SU NOMBRE Y REPRESENTACIÓN COBRE Y PERCIBA DIRECTAMENTE DEL DEUDOR LO QUE ÉSTE DEBA PAGAR POR LOS CRÉDITOS QUE SE CEDAN, QUEDANDO FACULTADO EL MANDATARIO PARA RETIRAR Y CANCELAR CHEQUES Y OTROS DOCUMENTOS MERCANTILES O BANCARIOS, EXTENDIDOS A NOMBRE DEL CLIENTE, COBRAR Y PERCIBIR SU VALOR, PARA QUE LOS PROTESTE Y DEMANDE JUDICIALMENTE, SEAN ÉSTOS NOMINATIVOS O NO, PARA QUE LOS DEPOSITE EN LAS CUENTAS CORRIENTES DE BANCHILE FACTORING S.A., PARA OTORGAR RECIBOS Y CANCELACIONES Y CUALQUIER OTRO

DOCUMENTOS QUE SEA EXIGIDO PARA DAR CUMPLIDO TÉRMINO AL PRESENTE MANDATO. EL CLIENTE AUTORIZA EXPRESA E IRREVOCABLEMENTE A BANCHILE PARA CONSERVAR Y RETENER EN SU PROPIO BENEFICIO LAS SUMAS DE DINERO QUE PERCIBA CON MOTIVO DEL ENCARGO ENCOMENDADO, HASTA EL IMPORTE DE LO QUE LE ADEUDE EL CLIENTE POR CONCEPTO DE CUALQUIER CONTRATO DE CESIÓN DE CRÉDITOS, LIBERÁNDOLO DE LA OBLIGACIÓN DE RENDIR CUENTA, YA QUE CORRESPONDE AL VALOR DE LOS CRÉDITOS CEDIDOS A BANCHILE Y QUE SON POR LO TANTO DE SU PROPIEDAD. EL CLIENTE SE OBLIGA A PROPORCIONAR A BANCHILE TODA LA ASISTENCIA NECESARIA PARA LA RECUPERACIÓN DE LOS CRÉDITOS QUE LE HUBIERE CEDIDO. EL MANDATO QUE DA CUENTA ESTE INSTRUMENTO QUEDA ESPECIALMENTE AFECTO AL ART. 2169 DEL CÓDIGO CIVIL Y PODRÁ SER EJERCIDO VÁLIDAMENTE AÚN EN EL EVENTO PREVISTO EN DICHA DISPOSICIÓN LEGAL, YA QUE ENTRE OTROS SE ENCUENTRA DESTINADO A TAL FIN.

NOVENO: EL CLIENTE DECLARA CONOCER Y ACEPTAR Y RATIFICA LA FACULTAD DE BANCHILE PARA GIRAR DE LA LÍNEA DE CRÉDITO QUE DA CUENTA EL CONTRATO RESPECTIVO QUE SE CITA MÁS ADELANTE, EN LOS TÉRMINOS DEL MISMO.

DECIMO: TODOS LOS GASTOS, DERECHOS E IMPUESTOS QUE SE GENEREN CON OCASIÓN DEL PRESENTE CONTRATO SERÁN DE CARGO DEL CLIENTE.

DECIMO PRIMERO: SE FACULTA AL PORTADOR DE COPIA DEL PRESENTE INSTRUMENTO, PARA REQUERIR A UN MINISTRO DE FE LAS NOTIFICACIONES Y/O ACREDITAR LAS ACEPTACIONES QUE PROCEDAN, ASÍ COMO PARA REALIZAR LAS INSCRIPCIONES, AUTORIZACIONES Y PROTOCOLIZACIONES QUE SEAN PERTINENTES PARA LA COMPLETA LEGALIZACIÓN DEL PRESENTE INSTRUMENTO.

DECIMO SEGUNDO: EN TODO LO NO PREVISTO POR EL PRESENTE CONTRATO SE APLICARÁN LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN EL CONTRATO DE FACTORING Y LÍNEA DE CRÉDITO DE FECHA _____ OTORGADO EN LA NOTARÍA DE SANTIAGO DE DON _____ Y SUS MODIFICACIONES. DECIMO TERCERO: PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES LAS PARTES FIJAN DOMICILIO EN LA CIUDAD Y COMUNA DE SANTIAGO.

LA PERSONERÍA DEL REPRESENTANTE DEL CLIENTE, CONSTA DE LA ESCRITURA PÚBLICA DE FECHA _____, OTORGADA EN LA NOTARÍA DE _____ DE DON _____.

P.P. BANCHILE

P.P. CLIENTE

AUTORIZO LA FIRMA DE _____, C.I. N° _____, Y DE _____, C.I. N° _____, EN REPRESENTACIÓN

DE _____, RUT N° _____.- AUTORIZO LA FIRMA
DE _____, R.U.T. N° _____, EN
REPRESENTACIÓN DE BANCHILE FACTORING S.A. R.U.T. N° 96.894.740-0.-
SANTIAGO, ____ DE _____ DE _____.-

Anexo N° 3: Contrato de Factoring

Contrato de Factoring

Don.....de nacionalidad.....estado civil.....cédula nacional de identidad número..... ..en representación de la empresa “.....S.A”, constituida en escritura pública otorgada ante Don ..., Notario Público, Titular de laNotaría....., e inscrita en el Registro de Comercio con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ...,y publicada en el Diario Oficial de fecha....., con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Don ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora factor, de una parte; y por la otra, don.....de nacionalidad.....estado civil.....cédula nacional de identidad número..... ..en representación de la empresa “.....S.A”, constituida en escritura pública otorgada ante Don ..., Notario Público, Titular de laNotaría....., e inscrita en el Registro de Comercio con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ...,y publicada en el Diario Oficial de fecha....., con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Don ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de..... a partir de ahora cliente, acuerdan celebrar el presente CONTRATO DE FACTORING, de acuerdo con las siguientes estipulaciones:

Primero. Objeto del Contrato.

Por el presente contrato el cliente se obliga a ceder al factor todos los créditos y letras que surjan de su actividad comercial, tanto en contra como a favor de sus compradores.

Segundo. Obligaciones del Cliente.

I. El cliente deberá pagar al factor como remuneración por sus funciones el ...% del nominal de los créditos transmitidos.

II. El cliente deberá pedir autorización al factor para llevar a cabo nuevas operaciones comerciales, entendiéndose que se presta si en el plazo de ... días desde que el cliente informó de la nueva operación el factor no expresa su oposición a la misma.

III. El cliente se obliga a incluir en todas las facturas y recibos que emita, un endoso que indique que las cuentas correspondientes, han sido cedidas al factor, y son pagaderas a él exclusivamente.

IV. El cliente se obliga a remitir al factor las letras, recibos y documentos representativos de las cuentas y créditos, así como una hoja de remesa en la que se relacionen y las copias de las facturas y albaranes.

V. El cliente se obliga en los casos de compraventa a incluir en los contratos cláusula de cesión de créditos al factor.

VI. El cliente transmitirá los créditos al factor para que pueda ejercitar los derechos adquiridos sin impedimento.

VII. El cliente se obliga a entregar al factor toda suma recibida de sus deudores en pago de la deuda.

VIII. El cliente se obliga a no conceder ni pactar bonificaciones ni variaciones en el valor de los créditos cedidos al factor sin su previa y expresa autorización.

IX. El cliente deberá poner a disposición del factor todos los datos que éste le solicite para la investigación de solvencia de los deudores.

X. El cliente se obliga a no interferir en las gestiones realizadas por el factor para el cobro de los créditos, salvo en los supuestos en que el factor le requiera su asistencia conforme a lo dispuesto en el apartado anterior.

XI. El cliente responde de la falta de pago siempre que no surja de la insolvencia del deudor ni de causa imputable al factor.

XII. El incumplimiento por el cliente de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al factor para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos.

Tercero. Obligaciones del Factor.

I. El factor se obliga a intentar el cobro de los créditos.

II. El factor se obliga a aprobar todas las operaciones propuestas por el cliente excepto aquéllas que considere que no prestan suficiente garantías.

III. El factor se obliga a investigar la solvencia de los deudores, corriendo de su cuenta todos los gastos ocasionados por ello.

IV. El factor se obliga a abonar al cliente la diferencia entre el importe de los créditos cedidos y la remuneración acordada en el presente contrato. Dicha cantidad se ingresará

en el número de cuenta ... que el cliente tiene abierta en la Entidad de Crédito ..., Sucursal

V. El factor se obliga a anticipar al cliente, previa solicitud de al menos ... de antelación, el porcentaje del ...% del importe de los créditos cedidos. Se aplicará un tipo de interés del ... % que se deducirá en el momento en que se produzca el anticipo por el factor.

VI. Es obligación del factor asumir el riesgo de insolvencia del deudor del cliente, siempre que se haya declarado judicialmente, hasta el ...% del máximo fijado para cada deudor como límite de la transmisión del crédito.

VII. El incumplimiento por el factor de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al cliente para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos

Cuarto. Duración del Contrato

La duración del presente contrato es de ... meses desde la fecha de hoy.

Dando fe, firman el presente Contrato de Factoring, don, ya individualizado, en su calidad de gerente de la empresa ..., y don, ya individualizado, en su calidad de gerente de la empresa ..., en ... a ... de

Anexo N°4: requisitos para que la cuarta copia de la factura sea cedible:

La cuarta copia de la factura será sin valor tributario.

La factura que se pretende cobrar no haya sido reclamada por el deudor, mediante la devolución de la factura y la guía o guías de despacho al momento de la entrega, o reclamando de su contenido por la misma.

Que el pago sea actualmente exigible, es decir, que no haya un plazo o condición pendiente para el pago de la misma.

Que en la factura conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado. Debe estar indicado el recinto y fecha que se entregó, la prestación del servicio, del nombre completo, Rut y domicilio del comprador del servicio e identificación de la persona que recibe las mercaderías o los servicios, más su firma.

Una breve gestión judicial que consiste en poner en conocimiento del deudor su obligación al pago de la factura mediante una notificación judicial, si el deudor no reclama dentro de los días establecidos por la ley la falsificación de la factura, o guía de despacho, o la falta de entrega de las mercaderías o la prestación del servicio, el juez resolverá y se rechaza totalmente el incidente, y condenará al deudor al pago de la factura, más una indemnización de perjuicio, igual al valor de lo adeudado en la factura. Además, podrá iniciarse un juicio ejecutivo en contra del deudor, embargarle bienes y rematarlos para pagarse de lo adeudado.

Anexo N°5: Ejemplo de Factura Tradicional

Anexo N°6: Ejemplo de Factura Electrónica

Anexo N°7: Ejemplos concretos de reducción de costos

Industrias Ceresita estima que el costo por factura ha disminuido de \$139.5 a \$13, más de 90%.

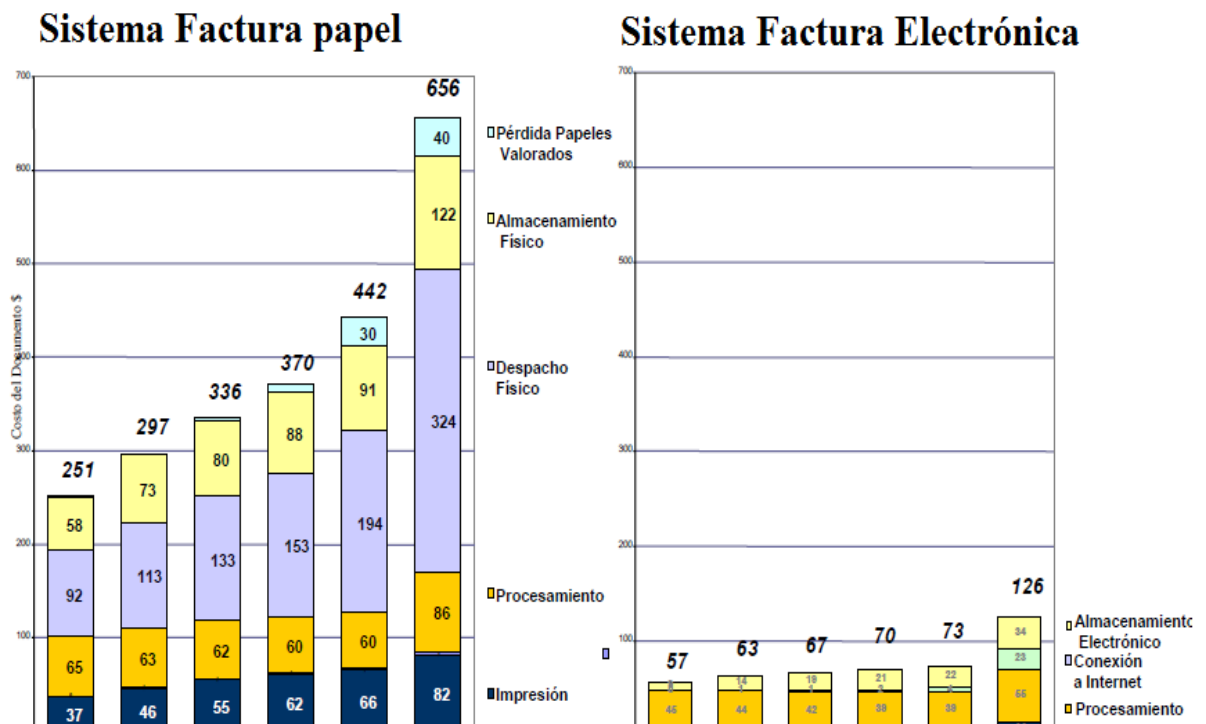
Entel PCS ahorra el 100% del costo original de la distribución de folios de factura en sus sucursales.

CTC estima un ahorro de M US\$ 1,5 en costos directos de facturación.

IANSA redujo a “cero” el costo de timbraje, custodia y archivo de documentos y libros.

En Andina la impresión en los puntos de administración generó ahorros de hasta 2 horas diarias de proceso.

Comparación Costos de Facturación



Anexo N° 8: Reducción de costos con el uso de E-Factura

Anexo N°9: Cifras de facturación electrónica en Chile

MUNDOTECH 2

Lunes 7 de junio de 2010

Cifras, ventajas y pasos a seguir para implementarla

El difícil camino de la factura electrónica

ROBERTO RIVEROS J.

Es el turno de la factura electrónica, sistema cuyo uso se ha extendido rápidamente en el segmento Pyme y que tiene como principal acceso al portal tributario Mipyme del Servicio de Impuestos Internos.

"En abril de 2009 los usuarios eran 13.735, número que al mismo mes de 2010 ha crecido un 55% llegando a los 21.207 usuarios. Y los inscritos en factura electrónica Mipyme ascienden a 16.233", detalla Domingo Beas, gerente de E-certchile (www.e-certchile.cl), empresa proveedora de firmas electrónicas de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS).

-¿Cuál es su evolución?

-Según la encuesta realizada por la CCS, un 43% de las empresas siguen emitiendo facturas tradicionales a pesar de haber adoptado la factura electrónica. De este grupo de empresas que operan con ambos sistemas en forma simultánea el 34% de su facturación mensual (aprox. 4.680 facturas)

Si bien hay un importante aumento de usuarios, la desconfianza juega en contra.

Ventajas para tener en cuenta

La factura electrónica elimina el timbraje, administración de los folios y distribución en los puntos de facturación; disminuyen los costos de impresión y almacenamiento de libros de compra/venta y documentos tributarios, así como los costos de insumos, despachos y ensobrado de correo, aparte del beneficio de la seguridad, entre otros.

son emitidas en forma tradicional.

-¿Se repiten estos números en usuarios Mipyme?

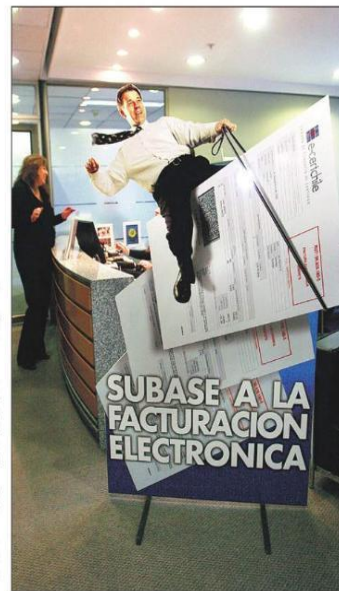
-El porcentaje de usuarios Mipyme en esta situación alcanza apenas el 15%.

-¿A qué se debe esto?

-A que los documentos aún no están autorizados para emitirse en forma electrónica por el SII, o bien a que las empresas aún conservan el sistema tradicional como respaldo ante eventuales fallas del software o internet que impidan emitir facturas electrónicas.

-¿Esto aminora la velocidad de implementación del sistema electrónico?

-Sí, ambas situaciones terminan impidiendo el desarrollo y uso de la facturación electrónica y se transforman en una barrera.



Gánesela al toro parece demandar el uso del sistema.

Verónica Rozas

Anexo N°10: Datos estadísticos ACHEF:



Asociados

Al 31 de diciembre 2009

- 1 Banco Chile
- 2 Banco Internacional
- 3 Banco Consorcio
- 4 Bbva Factoring
- 5 Banco BCI
- 6 Bice Factoring
- 7 Corpbanca
- 8 Factoring Security
- 9 Factorline
- 10 Incofin
- 11 Itau
- 12 Rabobank
- 13 Santander
- 14 Scotiabank

Participacion por Tipo de documento

Al 31 de diciembre 2009

Letras	2,25%
Cheques	4,68%
Factoring. Internacional	5,21%
otros	22,41%
Facturas	65,45%
Total	100,00%

Participacion por Actividad Economica

Al 31 de diciembre 2009

Restaurantes, Cafés y Otros que expenden comidas y bebidas	2,05%
Electricidad, Gas y Agua.	2,28%
Minas, Petróleo, Canteras.	1,80%
Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones	4,93%
Servs. Estatales, Sociales, Personales e Internacionales	5,19%
Agricultura, Servs. Agric., Caza, Pesca y Silvicultura	6,14%
Actividades No Especificadas y Otras	7,49%
Finanzas, Seguros, Bs.Inmuebles y Servs.Tecnico Profesionales y Otros	6,79%
Construcción	12,95%
Industrias Manufactureras.	14,54%
Comercio por Menor	11,74%
Comercio por Mayor	24,10%
Total	100,00%



Volumen de Documentos Adquiridos

	MM\$
Año 2009	6.816.011
Año 2008	10.530.002
Año 2007	8.382.770

Numero de Clientes

Año 2009	14.207
Año 2008	15.429
Año 2007	13.978

Proyección de crecimiento año 2010

De un 15% a un 20 %

Anexo 11: Clasificación Pyme según número de empleados:

Microempresa	Entre 1 y 9 trabajadores
Pequeña Empresa	Entre 50 y 199 trabajadores
Mediana	200 y más trabajadores