



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

FACTORING Y FACTORING INTERNACIONAL COMO  
HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA  
LAS EMPRESAS

Autor  
CARLA ANDREA MIRANDA GATICA

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 Guía: Eduardo Jacquin

Viña del Mar, Agosto de 2009

INDICE.....	1
AGRADECIMIENTOS.....	4
SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	5
INTRODUCCION.....	6
CAPITULO I: MI TRABAJO EN BCI FACTORING.....	7
Breve reseña de la empresa.....	7
Mis funciones dentro de la empresa.....	8
CAPITULO II: FACTORING DOMÉSTICO.....	11
Marco Teórico.....	11
En la práctica.....	17
Productos que ofrecen las empresas de factoring.....	18
Servicios que presta el factoring.....	25
Tipos de factoring doméstico.....	27
Áreas de la empresa que participan en la operación.....	29
Curse de operaciones.....	31
Marco Legal.....	34

Soporte Jurídico.....	35
Características de los Contratos de factoring.....	38
Costo del factoring.....	41
Contabilización de una operación de factoring.....	42
Efectos en el Balance.....	43
Ventajas del factoring.....	46
Asociación Chile de Empresas de Factoring (ACHEF).....	50
<b>CAPITULO III: FACTORING INTERNACIONAL.....</b>	<b>52</b>
Desarrollo.....	52
Funcionamiento.....	54
Factoring en el comercio internacional.....	55
El factoring y la exportación.....	58
Operatoria del factoring de exportaciones.....	60
Los beneficios del factoring sobre exportaciones.....	63
Las cadenas de factoring internacional.....	64
Variedades de factoring internacional.....	69

Síntesis de las principales formas operativas del factoring internacional.....	71
Marco Legal: Las normas del factoring en el comercio internacional.....	74
¿Cómo contratar un factoring internacional?.....	75
Beneficios generales para los usuarios.....	77
Perfil del usuario del factoring de exportación.....	78
CONCLUSION.....	80
Bibliografía e Internetgrafía.....	82
ANEXOS.....	84

## **AGRADECIMIENTOS**

Debo comenzar por agradecer a mi familia: siendo muy pequeñita ha sido un soporte invaluable. La más importante por sobre todas las cosas, mi hija Camila, quien siendo ya una adolescente ya de 14 años sigue teniendo una fe ciega en su madre. Te amo hija.

A mi propia madre, a quien le debo el coraje para sobreponerme a cuanta adversidad ha cruzado mi camino. Eres un ejemplo.

A mi hermano, puro e inocente como es. Rodrigo, te agradezco la dulce sonrisa que siempre me regalas.

Agradezco a mi padre, Q. E. P. D., y dedico este último esfuerzo para alcanzar el título profesional, a él, quien fue quien más soñó con ver a su hija como una profesional, y lamentablemente no alcanzó a lograrlo en vida. Papá, finalmente lo hice.

Profesor Jacquin, una vez más y finalmente, gracias por la paciencia, excelente disposición y buenos consejos desde siempre.

A Fabiola Jeldes, también muchas gracias por el apoyo.

Por último, y no por eso menos importantes: a todas las buenas personas que he conocido durante estos años mientras estudiaba y después. De ellos un grupo que ha pasado a ser una extensión de mi familia, mis queridos amigos. Hemos pasado de dulce y agraz durante estos años, pero todos han tocado mi vida de manera importante y quiero plasmar el importante lugar que han llegado a ocupar en ella.

Gracias Nane, Toco, Dany, Harry, Lily, Mayte, Karina, Leo, Clau, Andreita, Ronald, Ange, Felipe, Yoyo, Tere. Los quiero mucho.

## **SIGLAS Y ABREVIATURAS**

BCI: Banco de Crédito e Inversiones

SBIF: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

ACHEF: Asociación Chilena de Empresas de Factoring

FOGAPE: Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios

FCI: Factors Chain Internacional

SINACOFI: Sistema Nacional de Comunicaciones Financieras

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

RUT: Rol Único Tributario

IVA: Impuesto al Valor Agregado

V°B°: Visto bueno

## **INTRODUCCION**

El siguiente informe se basa en las actividades realizadas y los conocimientos adquiridos en el desarrollo de mis tareas como asistente comercial en BCI Factoring, empresa en la que trabajo desde Julio del año 2008.

El objeto de éste es plantear las operaciones de factoring doméstico e internacional como una alternativa conveniente de financiamiento para las empresas, en particular las pequeñas y medianas, que hacen negocios tanto al interior del país como con contraparte en el extranjero.

Se detallará en qué consiste el Factoring, su oferta a nivel doméstico, y cómo opera, para luego revisar su rama internacional y el funcionamiento de éste producto.

Se explicará de manera sencilla el análisis comercial que se hace tanto del cliente como del deudor para determinar la confiabilidad de las operaciones.

Se explicarán las ventajas de esta herramienta financiera.

Por último se mostrará el crecimiento que ha tenido el mercado del factoring internacional y su potencial.

## **CAPITULO I: MI TRABAJO EN BCI FACTORING**

### **Breve reseña de la empresa**

BCI Factoring es una empresa filial de la Corporación de Servicios Financieros BCI. Creada a fines del año 1994 con el objeto de ofrecer a los clientes de la corporación servicios de factoraje para empresas en toda su gama de productos tanto nacional como internacional.

El equipo de trabajo de la empresa cuenta con una dilatada experiencia en factoring y de productos relacionados al financiamiento de las necesidades de corto plazo de las empresas.

Cuenta con oficinas en Santiago y en las principales ciudades del país, además de contar con una red internacional (FCI) que le permite ofrecer servicios de factoring internacional con cobertura en más de 60 países.

Es la empresa con mayor participación en el mercado del factoraje a nivel nacional.

Ver anexo N° 1.



## **Mis funciones dentro de la empresa**

Como Asistente Comercial en BCI Factoring, específicamente en las Sucursales de Viña del Mar y Valparaíso mis funciones son varias.

### *Operativas:*

- 1) Operaciones: preparación, presentación, seguimiento y curso de ellas, tanto de la Banca Empresarios (PYME) como de Medianas y Grandes empresas. Entrega de información para la verificación de los documentos a operar.
- 2) Seguimiento de recaudaciones de las dos carteras de clientes que atiendo, además de las de otras carteras que tengan documentos que se recaudan en la región, para ello debo mantener comunicación directa con recaudadores y coordinar con el área de cobranzas los retiros, administración de documentos de pago y preparación de informes diarios para el área de recaudaciones.

Ingreso de letras a cobranza a través del Banco, ya que en el caso de este tipo de operaciones se trata de documentos que se pueden protestar.

- 3) Cobranza de documentos directamente a los clientes que presenten problemas después de efectuada la cobranza normal.

### *Administrativas:*

- 1) Redacción y envío de documentación notarial de respaldo para el negocio:

- Cartas de Notificación para los deudores posteriores al curso de las operaciones.
- Contratos Privados de Cesión de Créditos: los que se completan con la información emanada de las liquidaciones de las operaciones y se envían posteriormente a la notaría.
- Creación de Contratos Marco y Mandatos para clientes nuevos, o que estén renovando líneas. Además del envío de la documentación de respaldo requerida por la Notaría en casos específicos como clientes que operarán con Garantía FOGAPE, es necesaria la creación de una declaración jurada especial. Y en el caso de clientes o avales de clientes casados en sociedad conyugal o con separación de bienes, se les debe pedir los respectivos certificados para su envío a Notaría.

2) Orden y archivo de la documentación antes mencionada.

3) Solicitud y administración de materiales de oficina a través de portal.

4) Recepción y envío de documentos por correo certificado.

*Comerciales:*

- Back Up de ejecutivos comerciales: negociación de condiciones comerciales para el curso de las operaciones. Obtención de vistos buenos para tasas especiales de ser necesario, analizando las situaciones caso a caso, tanto para operaciones como para el pago de documentos morosos.
- Atención de clientes en forma directa, telefónica y vía correo electrónico.

Desde mi llegada a trabajar primero a la sucursal de Viña del Mar, y luego en la de Valparaíso, he logrado establecer una relación muy cercana con los clientes, generando lazos de confianza, los cuales se traducen en ayudar a la fidelización de los mismos y crear relaciones comerciales de largo plazo.

## **CAPITULO II: FACTORING DOMESTICO**

### **II. 1: MARCO TEÓRICO**

#### **Origen**

El origen del FACTORING, se remonta al comercio textil entre Inglaterra y sus colonias norteamericanas, en el cual aparece la figura del FACTOR con un marcado matiz de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras.

Posteriormente la figura de este representante fue evolucionando, tanto en su condición como en la actividad de los servicios que prestaba, hasta convertirse en la actual COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor), como empresa independiente y con las funciones administrativo-financieras antes mencionadas.

#### **En la actualidad**

Las empresas comercializadoras de bienes y servicios suelen enfrentar problemas de diversa índole, entre ellos: las dificultades para acceder a otras fuentes de recursos o financiamiento, por lo complicado que puede llegar a ser la obtención de créditos en las entidades bancarias, además de que ello les significa figurar luego con esa deuda en el sistema financiero.

Además deben lidiar con las consecuencias de efectuar sus ventas al crédito, o sea, el alargamiento de los ciclos de cobro, la falta de liquidez inmediata, la probabilidad del no

cobro o la dilación de los pagos por parte de sus clientes, agregado a ello se da la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores.

Todo esto constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, por lo que se hace necesaria la búsqueda de variantes de financiamiento. Una de ellas es el factoring que se convierte en el medio para prevenir y controlar dichas dificultades.

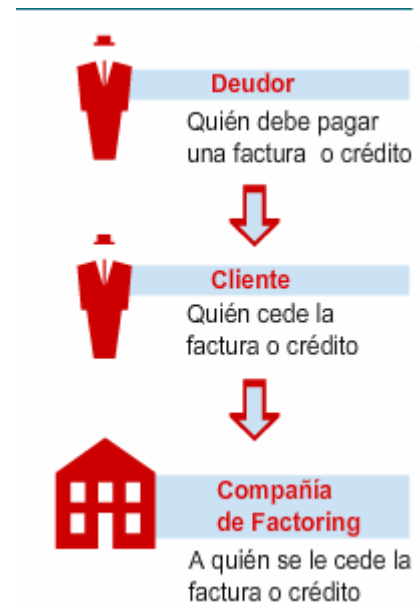
El factoring es un producto financiero que las empresas especialistas ofrecen a las sociedades comercializadoras o comerciantes que otorgan crédito a plazo a sus clientes. Supone dar dos servicios: administración de cobros y financiamiento anticipado de los créditos. A través de esta operación, una sociedad comercializadora o comerciante individual contrata con la empresa de factoring la gestión de los cobros y el adelanto de los importes de sus facturas a cambio del pago de un interés y comisión pactados.

En términos legales: el factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor, en algunos casos, puede asumir el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

## Actores

En el siguiente esquema vemos la relación entre los tres actores del factoring. En primer lugar está *el cliente*, que es a quien le deben una factura. En segundo lugar está *el deudor*, quien debe pagar la factura al cliente. Y por último, *la compañía de factoring*, a la cual se le cede la factura de su cliente.

De esta forma, la compañía de factoring, previa realización de un contrato, se queda con la factura que se le debe al cliente, y desde ese momento se entenderá directamente con el deudor hasta que se cancele la factura.



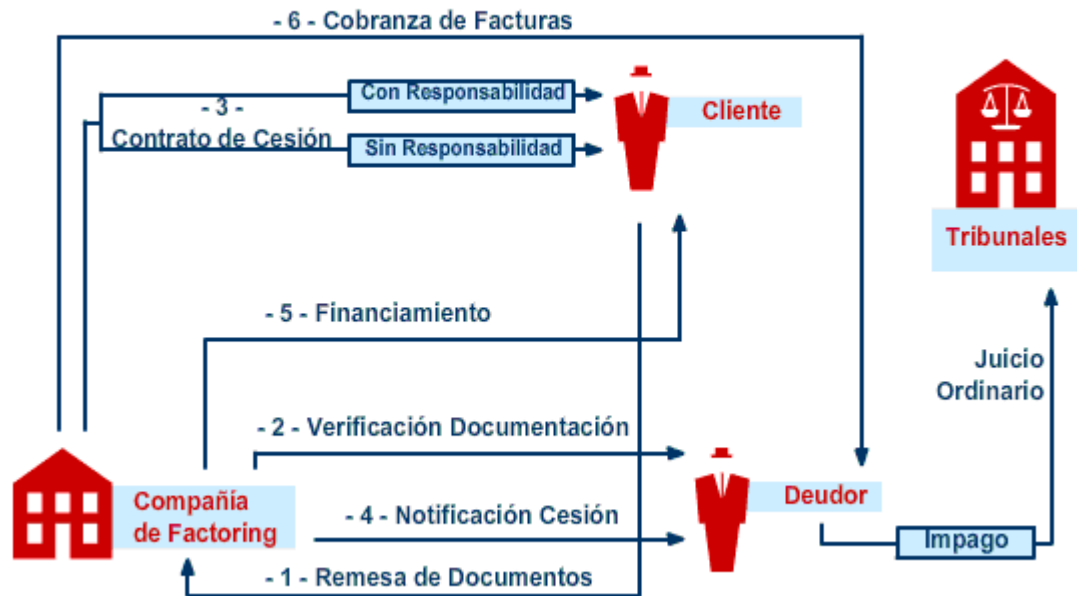
### *Clientes: ¿Qué empresas suelen usar los servicios de factoring?*

Habitualmente las empresas, pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:

1) Realizan ventas con pago aplazado entre 30 y 180 días Por ejemplo proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.

- 2) Utilizan la transferencia o el cheque como forma de pago. También las empresas que cobran por pagaré o letra aceptada, pueden acudir al factoring, debido a los plazos que puedan tardar en recibir los documentos.
- 3) Necesitan aparte de la financiación de sus ventas, la cobertura de insolvencia de las mismas.
- 4) Poseen un número limitado de compradores, que representan una parte importante de su cifra de ventas, lo que representa una concentración de riesgos, que desean cubrir.
- 5) Empresas en expansión, que necesitan financiación para poder seguir creciendo, aunque su actual estructura sea limitada.
- 6) En el caso de las grandes empresas, el factoring les permite mejorar la estructura de su balance, mediante la movilización de su cuenta de clientes.

## Flujo de la Operación de Factoring Tradicional



### Ejemplo Teórico

Por ejemplo, si la Empresa XY ha hecho una venta y por ello tiene una factura para ser cancelada a 60 días por un valor de 1 millón de pesos. Mediante el contrato respectivo se la entrega a la Empresa de Factoring o Banco, la que le entregará de inmediato un monto de dinero equivalente al 90% de la factura. Cuando se cumpla el plazo de 60 días, la Empresa de Factoring o el Banco cobrarán la factura original al cliente de la empresa



quien le pagará directamente y no a la Empresa XY que le cedió la factura, y obtendrá el monto total, por lo que la diferencia constituirá su ganancia.

Fuente:

<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000063&idCategoria=9>

## **II.2: EN LA PRÁCTICA:**

### **Etapas de la Primera Operación de Factoring**

- 1) Evaluación del Cliente: Después del interés inicial del cliente, la empresa de factoring deberá efectuar una evaluación comercial (ventas, capacidad de endeudamiento) del mismo, teniendo en cuenta los antecedentes financieros o crediticios que éste le haga llegar, además de los informes comerciales a los que tiene acceso como entidad financiera (Informes Dicom, SINACOFI).
- 2) Evaluación de el (los) deudor (es) del cliente: se realiza el mismo ejercicio anterior, pero revisando los RUT de los clientes del cliente.
- 3) Firma de Contrato Marco de Factoring: una vez aprobados los antecedentes del cliente y el (los) deudor (es) tiene lugar la firma de un contrato marco de factoring, el que se tiene como objeto regular las condiciones bajo las cuales se transarán las operaciones entre ambas partes, y en algunos casos, de un Mandato Especial e Irrevocable, mediante el cual el cliente faculta a la empresa de Factoring a firmar documentos de pago a nombre de él (pagaré en caso de no poder cobrar documentos)
- 4) Cesión de el (los) Crédito (s): El cliente procede a ceder sus créditos por un determinado valor. La Cesión de los mismos debe constar por escritura pública o instrumento privado.

## **Productos que ofrecen las empresas de Factoring**

### **1) COMPRA DE FACTURAS:**

Se trata de la compra, por parte del factor, del crédito representado en facturas que se individualizan en una nómina.

### **2) COMPRA DE CONTRATOS:**

En este caso, el factor realiza una operación anticipando flujos futuros respaldándose en la suscripción de Contratos que obliguen a dos partes, una: el cliente de la empresa de factoring y otro: un deudor. Este último debe poseer características especiales, que lo confirmen como un buen pagador, que cumpla los plazos a los que se compromete, un patrimonio que lo respalde y prestigio. Estos contratos deben tener características particulares, las que garantizan a la empresa de Factoring la recaudación de los fondos anticipados por dicho contrato.

### **3) COMPRA DE LETRAS DE CAMBIO:**

Se trata de la compra de letras generadas de la relación comercial entre el cliente y sus deudores. Transacciones comerciales en las cuales su cancelación, condiciones de pago, monto y plazos se han documentado con letras. En este tipo de operaciones el cliente cuenta con un respaldo formal para su contabilidad.

#### 4) PAGARES:

Es la cuenta por cobrar que queda documentada por una suscripción de pagarés. El negocio del Factoring consistirá en comprar, sólo a clientes y sus deudores calificados, los flujos futuros de pagaré a una tasa predeterminada. Una clara ventaja de este documento frente a los contratos, es que se sustenta por si solo, es decir, el hecho de estar suscrito por un deudor implica que está obligado a su pago. De esta manera podemos anticipar los flujos de ingreso de un cliente, los cuales son en este tipo de documentos, de más largo plazo que las facturas.

#### 5) CREDITO FISCAL DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS:

Este producto beneficia a las empresas constructoras, las cuales cuentan con un beneficio tributario que se traduce en un crédito fiscal equivalente al 65% del 19% del IVA que cancelan. Se respalda con un contrato de cesión de créditos especial, para lo cual se celebra con el cliente una escritura pública y se notifica a la Tesorería General de la República o bien a la Tesorería Regional.

#### 6) CRÉDITO FISCAL:

Este producto dice relación con la devolución de impuesto a que tienen derecho los contribuyentes que la solicitan, mediante el Formulario 22 en su Declaración Anual a la Renta. Se materializa de la misma manera que la indicada en el punto anterior.

#### 7) SUBSIDIO HABITACIONAL:

Este producto beneficia a las empresas constructoras o inmobiliarias que son beneficiarias mediante endoso o contrato de los subsidios habitacionales que otorga el Ministerio de la Vivienda a través del Servicio de Vivienda y Urbanización a personas de escasos recursos.

#### 8) FACTORING INMOBILIARIO:

Mediante este producto las empresas constructoras o inmobiliarias pueden obtener el financiamiento para sus obras cediendo las facturas según los Estados de Avance o Pago de la obra, comprometiendo luego la cancelación de la deuda adquirida, en la medida en que la obra terminada o en verde se vaya vendiendo, con los pagos de los nuevos propietarios o copropietarios.

#### 9) VOUCHER DE TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS:

Los clientes que reciban vouchers de tarjetas de crédito bancarias o bien aquellas que sean canceladas por Transbank, pueden optar por esta alternativa de financiamiento, con la salvedad que debe tratarse de créditos existentes e individualizados.

#### 10) OTROS DOCUMENTOS:

La cesión de otros documentos se analizará caso a caso, pueden existir un sin número de operaciones comerciales las cuales el Área Legal de la empresa de Factoring interesada en la operación deberá estudiar y proponer dentro del ámbito legal un modo de operar.

#### 11) E - FACTORING

Este producto permite a los clientes de las empresas de factoring auto atenderse para financiar anticipadamente sus facturas a través de Internet, utilizando su línea de financiamiento electrónica aprobada (es una sublínea de la línea tradicional de factoring). Luego para el curso de la operación sólo envía al Factoring la carta guía firmada, la cual imprime directamente a través de Internet en el portal de proveedores. El curso puede hacerse con facturas manuales o electrónicas.

#### 12) ACCESO A FONDO DE GARANTIA PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPREARIOS (FOGAPE):

El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un Fondo estatal 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 financiamientos.

La administración del FOGAPE le corresponde a BancoEstado, siendo supervisado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF).

Se rige por el Decreto Ley 3.472 de 1980 (cuya última modificación fue el 03 de Agosto del 2007) y por el Reglamento de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) Capítulo 8 y 9 de normas actualizadas.

#### 13) COMPRA DE FACTURAS DE EXPORTACIÓN (EXPORT FACTORING):

Se trata de la compra, por parte de la empresa de factoring del crédito representado en facturas de exportación que se individualizan en una nómina. Con esta herramienta las empresas de factoring intentan dar respuesta, a la necesidad que las empresas tienen de hacer líquidas cuentas por cobrar en el extranjero, que por su naturaleza no pueden ser descontadas en la Banca.

#### 14) IMPORT CONFIRMING:

Consiste en el pago de proveedores internacionales (exportaciones extranjeras), es decir, el pago de las importaciones realizadas por empresas clientes chilenos o multinacionales, debidamente acreditados. Con este producto se busca satisfacer la

necesidad que las empresas importadoras tienen de pagar sus compras realizadas en el exterior que por su naturaleza no puedan ser financiadas en la Banca. Se puede estipular el pago anticipado de proveedores extranjeros pudiendo obtener con ello algún descuento por pronto pago.

#### 15) COMPRA DE LETRAS INTERNACIONALES:

Se trata de la compra letras internacionales producto de la venta de mercaderías al extranjero, las cuales han sido aceptadas por el importador. Estas letras se mantendrán en custodia del Factoring y serán enviadas en cobranza internacional a través de alguna institución financiera en el país del deudor. Con este producto las empresas de factoring buscan satisfacer la necesidad que las empresas tienen de hacer líquidas cuentas por cobrar en el extranjero, que por su naturaleza no pueden ser descontadas en la Banca.

#### 16) COMPRA DE CARTAS DE CRÉDITO:

Compra de cartas de crédito producto de la venta de mercaderías al extranjero, las cuales hayan sido negociadas en el Banco avisador (en Chile). Una vez más se busca dar respuesta, a través de este producto, a la necesidad que las empresas tienen de hacer líquidas cuentas por cobrar en el extranjero, que por su naturaleza no pueden ser descontadas en la Banca.



#### 17) RECAUDACION DE DOCUMENTOS:

Consiste en la administración de la cartera de cuentas por cobrar de un cliente. Esto incluye la emisión de avisos de vencimiento, recaudación y abono de fondos, entrega de información de los documentos pendientes de cobro, etc. Se aplica a todo tipo de documentos (facturas, pagarés, letras, contratos, etc.). El objetivo de esta oferta es facilitar a los clientes la labor de administración de cuentas por cobrar, haciéndola más económica y eficiente.

#### 18) FACTORING FINANCIERO:

Consiste en la cesión de la cartera comercial de un cliente (facturas y otros), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, bajo un esquema de operación de factoring no perfeccionado respecto del deudor, es decir:

Sin verificación

Sin notificación

Cobranza delegada al cliente

El Factoring no controla la recuperación de los flujos por lo que se descansa en la gestión de cobranza de éste.

Permite a los clientes anticipar los flujos de cuentas por cobrar, mejorado sus indicadores financieros.

### **Servicios que presta el factoring**

#### FINANCIAMIENTO

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), con lo cual logran una mayor liquidez.

#### COBRO

Las empresas de Factoring prestan servicios de Gestión de cobro de las cuentas cedidas, tanto a nivel nacional como internacional.

#### ADMINISTRACION

Bajo este concepto se agrupan una serie de servicios que tienen como objetivo el correcto control de los créditos cedidos y la entrega al cliente de toda la información que

precisa para su gestión. En forma adicional se debe tener presente el ahorro de costos administrativos en que incurre el cliente.

## INVESTIGACIÓN Y EVALUACIÓN

Las empresas de Factoring en forma permanente están evaluando y clasificando a la cartera de deudores del cliente, brindando de esta manera un servicio útil al desarrollo de los negocios del cliente.

## COBERTURA DE RIESGO DE INSOLVENCIA DEL DEUDOR

Este servicio se aplica al denominado Factoring Sin Recurso, modalidad en la cual el cliente responde sólo de la existencia y legitimidad del crédito, pero no de la solvencia del deudor.

## **Tipos de factoring doméstico**

Dependiendo del riesgo involucrado en la operación:

*Con responsabilidad (con recurso):* esta modalidad implica que el riesgo de incobrabilidad lo asume el cliente.

*Sin responsabilidad (sin recurso):* en este caso la empresa de Factoring es la que asume el riesgo de incobrabilidad del documento por insolvencia financiera del deudor. Esto implica un seguro para el cliente, por lo que es fundamental la evaluación del deudor.

Dependiendo de la modalidad de cobranza:

*Con notificación:* la empresa de Factoring es la encargada de cobrar directamente al deudor. En este caso la empresa de Factoring notifica al deudor de la cesión del crédito por parte del cliente, mediante una carta certificada enviada por un Notario en su calidad de Ministro de Fe, al domicilio del deudor señalado en la factura.

*Sin notificación:* el cliente realiza directamente la cobranza, enviando el producto de ésta a la empresa de Factoring, una vez recibido por ella. En este tipo de operación es fundamental la evaluación del cliente.

Dependiendo del momento en que la empresa de factoring gira los fondos al cliente:

*Con anticipo:* en este caso, el Factoring entrega al cliente un porcentaje del monto bruto de la factura al momento de la presentación, descontado el diferencial de precio de la operación, los impuestos y gastos que la operación genere. El saldo pendiente se devuelve una vez cancelada la factura por parte de deudor.

*Sin anticipo:* esta modalidad implica más bien un servicio de recaudación y cobranza que se otorga al cliente.

Dependiendo de las condiciones del negocio:

*Con custodia delegada al cliente:* El Factoring delega la custodia de los documentos cedidos.

*Sin custodia delegada al cliente:* los documentos cedidos quedan en custodia del Factoring.

*Con verificación:* obtener confirmación de los servicios prestados y/o mercaderías entregadas por nuestro cliente a su deudor, además de capturar y registrar los datos del deudor para el proceso de notificación.

*Sin verificación:* no se verifica el documento cedido.

### **Áreas dentro de la empresa que participan de la operación:**

- *Área Comercial:* encargada de captar a los clientes y hacer la evaluación de ellos y sus deudores, presentación, evaluación de líneas y operaciones puntuales

- *Área Legal:* encargada de analizar a los clientes en su constitución de sociedades, modificaciones a éstas y revisar las facultades de los apoderados, etc. para poder operar. Revisar o preparar informes legales y aprobar o crear mandatos y contratos que soportan legalmente las operaciones. Encargada de la cobranza prejudicial y judicial.

- *Área de Riesgo:* encargada, junto al área comercial de aprobar o rechazar líneas y operaciones según análisis de riesgo de ejecutivos y gerencia especializados.

- *Área de Verificaciones:* encargada de verificar con los deudores que los documentos a ser cedidos hayan sido debidamente recibidos (junto a las mercaderías o servicios prestados) y que se encuentren contabilizados para pago. Proporcionan también la información de contacto para la posterior notificación al deudor (a quién notificar, en qué dirección).

- *Área de Operaciones:* encargada de la digitación y curse de las operaciones.

- *Área de Cobranzas:* encargada de contactar a los deudores y gestionar el pago de los documentos cedidos a la empresa de factoring.

- *Área de Recaudaciones*: encargados de rebajar de la cartera de los clientes los pagos y administrar la documentación de respaldo (facturas) para su debida recaudación.

- *Área de Tesorería*: encargada de la provisión de los fondos al curso de las operaciones, luego de la liberación de los excedentes de los clientes una vez aplicados los pagos de sus facturas. También pueden autorizar costos de fondos especiales para la presentación de operaciones específicas.

## **Curso de operaciones**

Existen una serie de requisitos asociados a cada uno de los procesos definidos dentro de del negocio del factoring, que estos requisitos se cumplan son responsabilidad del Área Comercial, a continuación se indican los principales:

*Líneas de Financiamiento:* Para realizar el ingreso de una línea de crédito de un cliente se debe cumplir lo siguiente:

- Formulario de aprobación de crédito (Aprocred)
- Todo lo indicado en los últimos boletines internos vigentes
- Información comercial y financiera del cliente y su deudor.
- Una vez ingresada al sistema, se entrega para visación del Auditor y Gerente de Operaciones.
- Declaración Jurada (para líneas con Garantía FOGAPE)

*Curso para Cliente Nuevo:* para la aprobación de la primera operación se necesita:

- Ficha del Cliente completa y su V°B°



- V°B° del mandato a ser firmado por el cliente.

*Línea Nueva o Renovación:* Formulario Aprobación de Financiamiento con detalle de condiciones de aprobación. (Igual que al presentar un línea por primera vez, sólo que se conoce ya el comportamiento del cliente).

*Operaciones: Deberán tener adjunta:*

- Hoja de operaciones
- Evaluación Cliente / Deudor
- Informe SINACOFI de Cliente y Deudores, este último dependiendo de definiciones comerciales.
- Nómina o carta guía de documentos a ser cedidos.
- Documentos (Facturas, letras, etc.)
- Además: Colocar muy bien especificado la información si es que corresponda:
  - Descuento: por algún motivo el cual debe detallar claramente: N° de los documentos a pagar, tasa a aplicar, Motivo del descuento.

- Cuenta Corriente (caso de abono en cuenta) o especificar si se abonará en una cuenta corriente de otro banco, o se emitirá Vale Vista para el abono de la operación.
- Gastos asociados, nómina, contrato cesión, privado u otro asociado al curse.
- Instrucciones al curse (opcional).
- Excepciones (opcional).

(\*) De faltar algún dato se devolverá la operación, por información incompleta y se retrasará el curse.

*Operaciones Sin Giro:* estas operaciones tienen el mismo tratamiento y exigencia que tiene una con giro. Deben cumplir con lo establecido en el Boletín REF.: Prórrogas, Operaciones sin Giro y Protesto de Documentos. Cobro de Comisiones.

*Prórrogas:* estas deberán venir en Formulario de Prórrogas con el detalle por documento, deudor, monto, interés, tasa y total a cobrar, esto con las firmas según atribuciones definidas teniendo presente que cada prórroga debe cumplir con lo establecido en el Boletín REF.: Prórrogas, Operaciones sin Giro y Protesto de Documentos. Cobro de Comisiones.

### **II.3: MARCO LEGAL**

En Chile, el 15 de Diciembre del 2004, se publicó en el Diario Oficial la ley N° 19.983, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a una copia de la factura, el cuadruplicado, permitiendo a los contribuyentes contar con mayores y mejores herramientas para exigir su pago.

Desde la entrada en vigencia de la ley, el 15 de abril de 2005, la deuda insoluta que consta en la copia cuadruplicado de la factura, puede ser cobrada en un juicio ejecutivo, sin necesidad de un proceso previo en que se pruebe la existencia de la obligación. Además, el dominio sobre el saldo insoluto del crédito de que da cuenta dicha copia (cuadruplicado) podrá ser cedido (transferido) si el emisor de la factura desea hacer caja antes del vencimiento de las condiciones de pago de la factura, o bien, entregado en cobranza a un tercero, encontrándose la cesión traslativa de dominio, exenta del Impuesto de Timbres y Estampillas.

La ley establece, además, que sus normas serán aplicables a la factura electrónica y crea un Registro Público Electrónico de Transferencia de Créditos, administrado por el Servicio de Impuestos Internos, en que se anotará la cesión del crédito contenido en una factura electrónica. Esta cesión así como su anotación en el Registro Público se encuentra normada por Decreto N° 93, del Ministerio de Hacienda, del 13 de Abril de 2005 y por Circular N° 23, del 14 de Abril de 2005.

Se puede ceder el saldo insoluto de los créditos de que da cuenta la cuarta copia de: facturas, facturas de compra, facturas exentas y liquidaciones factura (sólo respecto de la parte correspondiente a factura), ya sea que se emitan en formato papel o en forma electrónica. ([http://www.sii.cl/portales/factura\\_merito\\_ejecutivo/indexfme.htm](http://www.sii.cl/portales/factura_merito_ejecutivo/indexfme.htm))

### **Soporte Jurídico**

La operación de Factoring se basa en un Contrato de Cesión de los créditos representativos de una transacción comercial.

Objetivo:

- Formalizar la transferencia de la titularidad de los créditos (cesión) entre el cliente y el Factoring.
- Especificar los servicios a prestar por el Factoring.
- Establecer las condiciones económicas de la cesión.
- Notificar al comprador de la existencia de esta cesión y comprometer su pago al vencimiento.
- Establecer las obligaciones del cliente.

Con el objeto de cumplir con lo indicado anteriormente, los ejecutivos deben solicitar del cliente información que varía dependiendo de la naturaleza jurídica del cliente:

*Sociedades de Responsabilidad Limitada.*

- - Escritura de Constitución de Sociedad.
- - Inscripción del extracto en el Conservador de Bienes Raíces.
- - Publicación del extracto en el Diario Oficial.
- - Modificaciones posteriores a la Constitución de la Sociedad, con sus extractos inscritos y publicados.
- - Escrituras públicas de poderes o mandatos especiales con sus vigencias.
- - Certificado de vigencia de la sociedad, cuando esta área así lo requiera.

*Sociedades Anónimas.*

- - Escritura de Constitución de Sociedad.
- - Inscripción del extracto en el Conservador de Bienes Raíces.
- - Publicación del extracto en el Diario Oficial.

- - Modificaciones posteriores a la Constitución de la Sociedad, con sus extractos inscritos y publicados.
- - Escrituras públicas de poderes o mandatos especiales con sus vigencias (Sesiones de Directorio).
- - Certificado de vigencia de la sociedad, cuando esta área así lo requiera.
- - Acreditación de la actual composición del Directorio y su actual Gerente General.

## **Características de los Contratos de Factoring**

*A.- Contrato Marco o de Factoring:* este tipo de contrato es implementado para todos los productos y para aquellos clientes que se les haya aprobado una Línea de Financiamiento o para los que no la tienen también.

Tiene como ventaja que se firma por una sola vez y para las operaciones posteriores sólo se firman contratos de cesión de créditos por instrumento privado. En el Contrato Marco o de Factoring se establecen los derechos y obligaciones para ambas partes y que regirá la relación comercial con el Factoring.

Este contrato contempla las siguientes características:

*Con cobranza:* contiene un mandato especial e irrevocable por el cual el cliente nos faculta entre otros aspectos para cobrar, percibir cuanto se adeude a la sociedad, como asimismo, para depositar los cheques nominativos girados a la orden de nuestro cliente en las cuentas corrientes que el Factoring mantiene en su respectivo banco.

*Sin cobranza:* significa que la cobranza está delegada al cliente. En consecuencia, puede eventualmente notificarse, pero el responsable final del pago es el cliente de la empresa de factoring.

*B.- Contrato de cesión de créditos por instrumento privado:* sólo se autoriza ante notario. Este tipo de contrato es el complemento del Contrato Marco o de Factoring por

escritura pública, el cual tiene por objeto establecer los derechos y obligaciones de las partes.

*C.- Mandato especial e irrevocable: existen varios tipos de mandatos:*

*Mandato de cobro:* faculta al Factor para cobrar, percibir, endosar y cancelar, toda la documentación que provenga de los clientes o de sus deudores, también a depositar cheques nominativos a favor de nuestros clientes, en cuentas corrientes de la empresa de factoring. Este mandato se utiliza para efectuar la cobranza de facturas, pagarés y letras de cambio, cuando no hay financiamiento.

Mandato para suscribir Pagaré: se utiliza normalmente para asegurar la eventual responsabilidad de nuestro cliente.

*D.- Otros contratos:*

- Acuerdo Comercial Proveedor Extranjero
- Cesión IVA Inmobiliario
- Contrato de Factoring Internacional, con recurso
- Contrato de Factoring Internacional, sin recurso
- Contrato Marco de Factoring Internacional



- Marco Fogape Ley 19.983

- Privado Fogape Ley 19.983

## **II.4: COSTO DEL FACTORING**

La estructura de precios del Factoring se compone de comisiones y diferencia de precios dependiendo del tipo de producto que se trate y la Banca a la cual pertenece, se cobra comisión, diferencia de precios, o ambas cosas.

Las tasas y comisiones que se manejan son referenciales, y representan el mínimo a cobrar para cada nivel de aprobación. Indudablemente que una buena gestión comercial no debe perder de vista la rentabilidad del negocio, por lo que los Ejecutivos deberán tratar de negociar precios siempre por encima de los mínimos vigentes.

Se debe entonces tener presente que el costo de una operación de factoring está compuesto por:

- 1) Diferencia de precio (spread)
- 2) Comisión por el servicio de gestión de cobro
- 3) Comisión por el servicio de cobertura de riesgo, en el caso de Factoring Sin Recurso.

Por otro lado, cada vez que se debe determinar el valor a cobra se debe tener presente cada uno de los siguientes aspectos:

Carácter del Contrato: Con Recurso (más barato) o Sin Recurso (más caro)

Número y promedio de las facturas o títulos cedidos

Número de deudores

Sector de actividad de los deudores (nivel de riesgo)

### Contabilización de una Operación de Factoring

Supuestos:

Valor facturas : \$ 100      Anticipo : 80%  
Tasa : 1,5%      Vencimiento facturas 40 días  
Comisión cobranza : 1%

Valor facturas	\$ 100		
Anticipo	\$ 80	Líquido a cliente	\$ 77,21
		Intereses	\$ 1,60
		Comisión	\$ 1,00
		Iva	\$ 0,19
		Valor anticipo	\$ 80,00
		Excedente a cliente	\$ 20,00

Movimientos contables, para la compra de facturas con responsabilidad:

<b>Al Curse</b>					
Cuentas de Balance				Cuentas de Resultado	
Cta x Cobrar		Banco/Caja		Gastos Financieros	
\$ 100		\$ 77,21		\$ 1,60	
	\$ 100				
		Deudores x Factoring		Comisión	
		\$ 20		\$ 1	
				Crédito Iva	
Resp.x Créd Cedido			Contingencia en el	\$ 0,19	
	\$ 100		Balance, nota al margen		
Deudores en Factoring					
\$ 100					
<b>Al Pago</b>					
Deudores x Factoring		Banco/Caja		Resp.x Créd Cedido	
	\$ 20	\$ 20		\$ 100	
				Deudores en Factoring	
					\$ 100

## Efectos en el Balance

Ejemplo: Venta de facturas (con o sin responsabilidad).

	Antes de Factorizar		Después de Factorizar
CAJA Y BANCO	\$ 100.000		\$ 100.000
CUENTAS X COBRAR	\$ 2.000.000	→	\$ 250.000
OTROS DEUDORES	\$ 250.000		\$ 250.000
INVENTARIOS	\$ 1.000.000		\$ 1.000.000
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 3.350.000</b>	→	<b>\$ 1.350.000</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 1.500.000</b>		<b>\$ 1.500.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 4.850.000</b>		<b>\$ 2.850.000</b>
PROVEEDORES	\$ 1.000.000		\$ 1.000.000
DEUDAS BANCO	\$ 2.000.000		

TOTAL PASIVO CIRCULANTE	\$ 3.000.000	\$ 1.000.000
CAPITAL Y RESERVAS	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
UTILIDAD	\$ 250.000	\$ 250.000
TOTAL PASIVO	\$ 4.850.000	\$ 2.850.000

NOTA: Para el cliente la única diferencia en el balance entre una venta de facturas con o sin responsabilidad, es que cuando corresponde a una venta con responsabilidad, en el balance queda una nota de contingencia, en caso contrario no.

## **II.5: VENTAJAS DEL FACTORING**

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir ventas a crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a problemas de caja por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes plazos de pago sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

### **VENTAJAS ECONOMICO-FINANCIERAS**

AUMENTA:

- La eficacia en los cobros, disminuyendo los plazos y los fallidos.
- El flujo de tesorería, obtiene liquidez inmediata.
- La rentabilidad (al reducir flujos inmovilizados).
- Los ratios de la empresa, mejorando su balance.

#### REDUCE:

- Los costos de material de oficina y comunicaciones.
- Los costos fijos en estructura administrativa.
- Los gastos financieros por retrasos en cobros (con recurso).

#### ELIMINA:

- Los gastos y tiempo en la obtención de informes financieros de los clientes.
- Los gastos de procedimientos legales (sin recurso).
- Los gastos financieros por retrasos en los cobros (sin recurso).

#### VENTAJAS DE GESTION DEL FACTORING

#### AUMENTA:

- La consolidación de la clientela.
- Mejor selección de clientes y por tanto, mayor garantía de estabilidad.
- La posibilidad de mejorar condiciones de venta (se pueden dar mayores plazos sin comprometer la tesorería).
- El tiempo del personal para tareas más productivas (producir y/o vender).

#### REDUCE:



- El riesgo de no pagos en contratos con recurso.
- El trabajo burocrático.
- La presión y las preocupaciones de la gerencia.

ELIMINA:

Las interferencias entre áreas comercial y administrativa (independiza la gestión de cobro).

#### VENTAJAS GENERALES DE LA OPERACIÓN DE FACTORING

Ahorro de tiempo, gastos y aumenta la precisión de la obtención de informes.

Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.

Mejora los índices financieros de su empresa, por tratarse de una operación de venta de activos y pago de pasivos.

Por sus características, este financiamiento no se registra como deuda en el Sistema Financiero.

Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.

Saneamiento de la cartera de clientes.

Reduce el endeudamiento de la empresa contratante.

Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.

Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la cobranza.

Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.

Reduce los costos de operación, al ceder las cuentas por cobrar a una empresa que se dedica al Factoring.

Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con lo que no pierde poder adquisitivo.

En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.

Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus cuentas por cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión del Factoring en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

## **Asociación Chilena de Empresas de Factoring**



### CONFORMACION DE LA ACEF

La Asociación Chilena de Empresas de Factoring se constituye el 11 de julio de 1994, en la primera reunión en donde estuvieron presentes cinco empresas: Bhifactoring (hoy FactorLine), BanOsorno Factoring, Santander Factoring, Factoring Finersa (hoy Banco HNS ) y Factoring Security.

El objetivo de ACEF es divulgar la práctica del Factoring, es decir, los beneficios que tiene la venta y traspaso de facturas o cheques a la empresa factor para obtener activos de forma inmediata, hacer estudios técnicos y orientar a los asociados en negocios a futuro.

*Factoring asociados:*

Banchile Factoring	Santander- Santiago Factoring S.A.
Bandesarrollo Factoring S.A.	ScotiaBank
BCI Factoring S.A.	Banco Itaú
BICE Factoring S.A.	Incofin S.A.
Corp Banca Div. Factoring	BBVA Factoring
Factorline S.A.	Banco Internacional
Rabobank Chile	Banco Monex
Factoring Security S.A.	

## **CAPITULO III: FACTORING INTERNACIONAL**

### **III.1: Desarrollo**

Un número cada vez mayor de empresas están ofreciendo servicios de factoring y muchas de ellas trabajan en el ámbito internacional. Gran parte de éstas son propiedad o están asociadas con instituciones bancarias internacionales u otras instituciones financieras así como compañías de seguros u organizaciones industriales.

El factoring es ahora universalmente reconocido como una herramienta vital para las necesidades financieras de pequeñas y medianas empresas. Cuenta con el apoyo de cuerpos gubernamentales y los bancos centrales por todo el mundo.

Mientras el comercio internacional sigue creciendo, asimismo lo hacen las oportunidades para la industria de factoring. Debido a que el factoring internacional funciona de manera muy similar al doméstico, los exportadores se han dado cuenta que esto los podría ayudar a volverse más competitivos en los complejos mercados mundiales.

A muchas empresas que recurren a las compañías de factoring las tranquiliza el saber que la industria está estrechamente asociada con el sector bancario. A pesar de que las empresas de factoring siguen siendo altamente especializadas, casi todos los bancos más grandes ahora cuentan con filiales del rubro.

Esto ha permitido que la industria pueda promocionar sus servicios con gran éxito y trabajar con empresas de todos los tamaños.

El factoring se ha establecido bastante bien en los países en vías de desarrollo, en particular en los que son altamente industrializados. En varios países asiáticos el crecimiento de la industria del factoring ha sido significativo, mientras que en Latinoamérica las instituciones financieras siguen adhiriéndose a ella. Algo similar ocurre en Europa Central, el Báltico y Medio Oriente.

Hoy, casi cualquier sector industrial se puede beneficiar del factoring. La industria textil y del vestuario son las más populares, pero los fabricantes de equipamiento industrial y agrícola, equipamiento de oficina, electrónica y alimentos procesados, cada vez más están acudiendo, a la factorización.

Los miembros de FCI informan que cada vez más empresas prestadoras de servicio se han hecho clientes. Hay también bastante evidencia para sugerir que las organizaciones de en rápido crecimiento, orientadas a las ventas agradecen el mejor flujo de caja, la eficacia y la rentabilidad que la factorización puede ofrecer.

Si en Chile el negocio del factoring se presenta con excelentes perspectivas, su homólogo internacional promete ser aún más exitoso. De un universo de cuatro mil exportadores chilenos, no más de cien operan actualmente con el instrumento de factoring internacional, situación que permite prever un importante crecimiento de esta herramienta durante los próximos años. Si a esto se suma el hecho de que sólo cuatro empresas miembros de FCI se reparten este mercado aún emergente – Factorline, Factoring Security, Banchile Factoring y BCI Factoring, además de otro como el Banco

Monex, que opera en forma individual, el optimismo de los actores involucrados se justifica.

<b>Perfil de Chile en la FCI</b>	
Nº de empresas de Factoring:	100
Volumen de Ventas Doméstico ( en millones de EUR):	15
Volumen de Ventas Internacional (en millones de EUR):	800
Volumen de Ventas Total (en millones de EUR):	15,8

### **III. 2: Funcionamiento**

En el caso de Factoring Internacional la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importador que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring (FCI), que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio- económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece

también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

### **III.3: Factoring en el comercio internacional**

Para muchas empresas el vender en el mercado internacional es el máximo desafío. Las ganancias pueden llegar a ser sustanciales, pero el éxito de los negocios puede también acarrearles una cuota de problemas.

Las distintas costumbres, el sistema cambiario, la legislación y el idioma siguen creando barreras al comercio en un mundo donde la tecnología de las comunicaciones instantáneas permite realizar órdenes de compra en segundos.

Uno de los mayores problemas que enfrentan los exportadores es la creciente insistencia de los importadores en llevar las relaciones comerciales en términos de crédito directo. Esto habitualmente significa que los pagos se pueden retrasar semanas e incluso meses después de la recepción de las mercaderías. Es por ellos que muchas empresas creen que darles crédito directo a sus contrapartes les causa severos problemas de liquidez. Más dificultades aún se les generan si el importador retrasa el pago más allá de los términos pactados o demoras aceptables, o sencillamente no paga debido a problemas financieros.

El factoring internacional provee una solución simple a esta problemática, sin importar si el exportador es una empresa pequeña o mediana, o una grande.



El rol del factor es recaudar el pago debido en el extranjero accediendo al importador en su país, en su propia lengua y en los términos localmente aceptados.

Como resultado de ello, las distancias y las diferencias culturales dejan de ser un problema. El factor puede, además darle al exportador un 100% de protección contra el riesgo de incobrabilidad del importador.

Las ventajas del factoring de exportación han demostrado ser bastante atractivas para las empresas que hacen comercio exterior. Ahora es visto como una excelente alternativa frente a otras formas de financiamiento, por lo que el importante rol de las cartas de crédito está decreciendo como consecuencia de este hecho.

Esto significa que las proyecciones para el factorage internacional pueden ser vistas como favorables en muchos países, no sólo en los altamente industrializados, sino también en los que están en vías de desarrollo.

El desafío que enfrentan hoy y también en el futuro las empresas de factoring internacional es mantener su flexibilidad para poder reaccionar de forma a rápida ante las cambiantes condiciones del mercado.

### III.3.1: EL FACTORING Y LA EXPORTACIÓN

Para hacer más fácil la comprensión de la operatoria del factoring internacional, se analizará desde el punto de vista del exportador nacional.

El comercio internacional, particularmente de mercaderías, opera con créditos a corto plazo (hasta 180 días). Tradicionalmente las compraventas internacionales operan “a la vista”, es decir, con la presentación de la documentación específica en una fecha futura estipulada o, mayormente, mediante la apertura de una carta de crédito por parte del cliente. En este último supuesto por intermedio de su banco, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones predeterminadas.

La práctica indica que la apertura de cartas de créditos documentarios internacionales está sujeta a normas estrictas de documentación con relación a la apertura y el pago del crédito. Ello es de toda lógica, ya que la emisión de un crédito documentario por parte de un banco garantiza en forma efectiva los pagos, siempre que se presenten los documentos correctos. Se calcula que aproximadamente el 70% de las cartas de crédito son rechazadas a su primera presentación de los documentos. El proceso de una carta de crédito puede ser lento y engorroso, según la eficiencia de los bancos involucrados y la efectividad del exportador y del cliente. El sistema es relativamente seguro. Se dice “relativamente”, porque existe un margen de error y puede ocurrir que la mercadería sea despachada al importador, que este la reciba y el banco, por deficiencias en la documentación o con motivo en la expiración de los plazos, no abra la carta de crédito. El exportador queda así sin cobertura y con un crédito simple contra el importador. En el comercio internacional, además de los riesgos propios de cada actividad, existen otros riesgos específicos: la distancia, el transporte, la falta de conocimiento acerca de quien es el deudor, los riesgos de cambio como el riesgo político, entre otros. El factoring internacional es una alternativa que da solución a muchos de esos problemas.

En principio, y en lo teórico, existen pocas diferencias entre un contrato de factoring doméstico y de factoring sobre exportaciones. Sin embargo, en la práctica, las distintas condiciones originadas por el comercio internacional efectivamente dan lugar a que existan diferencias, tanto con respecto a las condiciones estructurales como operativas.

La gran mayoría de las operaciones de factoring internacional son celebradas con la cooperación de un agente de factoring sobre exportaciones que reside en el país, y un agente de factoring que actúa en el país del cliente extranjero.

A la operación de factoring internacional la regulan dos contratos. Un contrato de factoring entre el exportador y el factor de su país, y un contrato entre factores (*interfactors agreement*), en el cual se acuerda la obligación recíproca de transmitirse todos los créditos relativos a su país, el tipo de garantía que prestara cada factor sobre los créditos que transmita, las comisiones que cobran y la forma de liquidarse y las cláusulas sobre potenciales conflictos y como solucionarlos (arbitraje y sometimiento a la Cámara de Comercio Internacional).

La empresa de factoring de exportación básicamente debe tener en cuenta:

- 1) el volumen y el tipo de ventas al exterior por territorio;
- 2) los términos exactos utilizados en cada mercado de exportación y, si fuese necesario, de cada cliente y su(s) deudor(es);
- 3) el número y clase de clientes involucrados;

- 4) el patrón probable de ventas futuras y de la exposición de los créditos;
- 5) el número de facturas emitidas;
- 6) la gravedad de las controversias y sus razones.

La clave del negocio para la empresa de factoring de exportación radica en la calidad del riesgo de los créditos que surge de la lista de clientes. La mayor parte del factoring sobre exportaciones se realiza sin garantía; por esa razón es esencial que la contraparte, el agente de factoring sobre importaciones, se encuentre en posición de brindar la protección por créditos que cumpla con los requerimientos del exportador. Es evidente que la empresa de factoring sobre importaciones tiene una posición ventajosa respecto del cliente y sobre el agente de factoring sobre exportaciones. La primera hace operaciones en su mercado local, habla el mismo idioma del importador, conoce los usos y costumbres y la práctica comercial, el riesgo crediticio de los clientes locales y un nivel de información que sólo un residente en el país puede llegar a obtener con celeridad y exactitud.

En los países donde el exportador no está seguro acerca de su capacidad para poder operar y cuando no está representado por un agente importador, el agente de factoring exportador debe ser más cauto antes de asumir el riesgo de los créditos o antes de adelantar los fondos.

Una zona de conflictos potenciales en el factoring internacional gira en torno de los distintos sistemas jurídicos sobre la cesión de créditos, ya que a tales efectos se debería tener en cuenta el sistema que rige la cesión en el país del agente de factoring importador. El riesgo radica en que con sistemas legales diferentes, la validez de la cesión podría ser cuestionada en el caso en que el deudor o el acreedor de la exportación entren en pudiese quebrar. A pesar de estas situaciones poco seguras, el factoring entre diferentes países está creciendo.

### III.3.2: OPERATORIA DEL FACTORING DE EXPORTACIONES

La operatoria del factoring de exportaciones puede sintetizarse de la siguiente forma. El cliente emite las facturas en la forma habitual y le envía un inventario de las facturas al agente de factoring exportador. A veces deberá enviar una segunda copia de todas las facturas al agente de factoring importador. Es usual que el agente de factoring sobre exportaciones le solicite a un cliente mucha más información de lo que es habitual en el comercio local, incluyendo comprobantes de envíos, copias de documentos de embarque negociables, etc. En términos generales, sin embargo, el procedimiento es similar al utilizado en el comercio local.

Uno de los rubros de las áreas en que las empresas de factoring internacional ponen atención es en el de las condiciones de venta, por las variaciones existentes en los distintos países y aun entre distintas industrias o productos.

En la práctica, aún cedido el crédito de exportación, el agente de factoring no proporciona una cobertura específica por las fluctuaciones en el mercado de cambios.

La gestión de cobranza es responsabilidad del agente de factoring importador respecto de los créditos aprobados.

Las operaciones individuales pueden corresponder a un límite de crédito, límite que ha sido asegurado por el agente de factoring importador y por el cual es responsable, en caso de que no se cobre la deuda por la imposibilidad del deudor de efectuar el pago correspondiente al crédito cedido. El agente de factoring importador recibirá los beneficios de los compromisos y las obligaciones asumidas por el agente de factoring exportador en su acuerdo con el exportador. El agente de factoring importador se sentirá respaldado en la medida en que tanto el exportador como el agente de factoring sobre exportaciones, confirmen que cada deuda aprobada está representada por una venta real y por el envío de la mercadería al cliente en cuestión, quien es el responsable de pagar la cantidad estipulada en la factura. Sobre esta base, el agente de factoring importador normalmente garantizará el pago al agente de factoring exportador en una fecha de vencimiento determinada. Esto, obviamente, es independiente del hecho de que el deudor le haya pagado o no al agente importador. En el caso de las deudas no aprobadas, el agente de factoring sobre importaciones actuará en representación del agente de factoring exportador solamente para la cobranza.

La experiencia internacional demuestra que es preferible que el factoring entre distintos países sea manejado por un solo agente de factoring que haya montado una red controlada, mediante la cual el cliente exportador pueda obtener todo el servicio.

A modo de síntesis, los pasos del factoring de exportación son los siguientes:

- 1) El cliente del agente de factoring de exportación solicita un límite de crédito en función de las ventas al exterior previstas.
- 2) El agente de factoring de exportación se contacta con su corresponsal en el exterior (agente de factoring de importación).
- 3) El agente de factoring de importación analiza el riesgo crediticio del importador y los límites del crédito que podría otorgársele.
- 4) Aprobado el crédito entre los dos agentes de factoring en función de la información y los análisis producidos, el exportador embarca la mercadería y notifica al importador que los derechos de la factura fueron cedidos y que el pago debe efectuarse al agente de factoring importador.
- 5) Una copia de la documentación de embarque es entregada al agente de factoring de exportación contra el pago de un monto que en la práctica se aproxima al 80% del importe del negocio.
- 6) El agente de factoring de importación gira al de exportación el 100% del valor de la exportación, menos las comisiones por el servicio prestado.

### III.3.3: LOS BENEFICIOS DEL FACTORING SOBRE EXPORTACIONES

Un acuerdo de factoring sobre exportaciones bien diseñado puede hacer mucho a favor de minimizar al máximo los riesgos y complejidades del negocio de exportación, y a la vez ser útil al exportador para colocar en el mercado su producto o servicio. Las complejidades documentarias se reducen al mínimo, y a los pagos se los puede percibir con rapidez.

La empresa de factoring local ayuda a la gestión de su cliente local al proporcionar una línea de crédito rápida y efectiva respecto a sus deudas en un mercado distante y al anticipar el cobro del dinero en efectivo, esa venta por exportaciones su cliente la podrá percibir, en la práctica, como una venta local. Los exportadores pueden entregar la mercadería con la seguridad de que cobrarán su dinero, siempre que hayan cumplido con sus obligaciones contractuales.

En lo que a la cobranza respecta, los agentes de factoring sobre importaciones pueden desempeñarse con la misma eficacia que cualquier banco o agente. Conocen a los clientes deudores y su organización, administración y dificultades.

El factoring sobre exportaciones elimina el riesgo y la incertidumbre posterior al momento en que se efectuó la venta, acelera el flujo de fondos y permite al exportador competir al contar con condiciones de pago efectivas.



### **III.4: Las cadenas del factoring internacinal**

A mediados del siglo XX se introdujo el factoring de exportación respetando las conexiones comerciales internacionales establecidas. Para ello se utilizó el sistema de “dos agentes” en tres formas distintas:

- 1) como sistema de sucursales de una empresa internacional propietaria de distintas subsidiarias en diferentes países (Popular Factoring: ex Heller Factoring)
- 2) como cadena cerrada, donde distintas firmas independientes de factoring se unieron con la condición de tener sólo una compañía miembro en cada país (International Factors Group)
- 3) como cadena abierta. Esto significa que en cada país puede haber varios miembros de empresas de factoring independientes previamente establecidas (Factors Chain Internacional ó FCI)

#### *III.4.1 Factors Chain International (F.C.I.).*



FCI es una red global de compañías de factoring líderes, cuyo objetivo común es facilitar el comercio internacional a través de servicios de factoring y otros relacionados.

La misión de FCI es convertirse en el Standard mundial para el factoring internacional.

FCI ayuda a sus miembros a alcanzar la ventaja competitiva en los servicios financieros de comercio internacional a través de:

- Una red global de empresas de factoring de primer nivel.
- Sistemas de comunicación modernos y efectivos, para habilitarlos para manejar sus negocios de manera eficiente en términos de costos.
- Un marco legal confiable para proteger a exportadores e importadores.
- Procedimientos estandarizados, que apuntan a mantener una calidad universal.
- Un paquete de programas de entrenamiento.
- Promoción a nivel mundial, dirigida a posicionar al factoring internacional como el método financiero preferido al momento de hacer negocios.

Factors Chain International siempre tendrá una actitud flexible y orientada al mercado. Seguirá siendo una “cadena abierta”, estimulando a las buenas compañías de factoring a participar en sus rankings.

Como una “cadena abierta” FCI ve la competencia como un estímulo para entregar un mejor servicio a los exportadores.

La F.C.I. se constituyó en 1968 con el objeto de brindar un marco dentro del cual las compañías de factoring de todo el mundo pudieran cooperar bilateralmente en transacciones de factoring sobre exportaciones e importaciones. Es una organización no excluyente, abierta a cualquier empresa de factoring que cumpla con los requisitos

básicos de capital y organización. A los miembros se les exige tener una participación activa en el factoring internacional y preocuparse por promover los servicios fuera de su propio mercado local. En los países donde la F.C.I. ya tiene representación, igualmente se admiten nuevos miembros, siempre que demuestren que están en condiciones de aportar un volumen significativo de negocios de factoring internacional a aquel con que ya cuenta la cadena en el país de que se trate.

El crecimiento de la F.C.I. se produjo fundamentalmente en Europa Occidental y en los Estados Unidos, con el apoyo de los bancos y su experiencia en la actividad internacional. En los últimos años países del Lejano Oriente y países de Europa Oriental se unieron a este crecimiento.

Las compañías individuales asociadas colaboran entre sí, transmitiéndose la información y experiencia profesional. Si un agente de factoring exportador desea concretar un negocio en determinado mercado, tiene la opción de elegir uno de los agentes de factoring importador miembro de la F.C.I., residente en dicho país. La relación así establecida es voluntaria, ya que el asociado puede elegir otro agente no vinculado a la F.C.I. Cuando dos agentes de factoring cooperan recíprocamente con la cadena de la F.C.I., éstos se someten, mediante el contrato que celebran, al Código sobre el Cliente Internacional de Factoring y Reglas de Arbitraje (Code of International Factoring Customer and Rules of Arbitration). Básicamente, este código trata sobre las cláusulas mínimas del acuerdo entre agentes, el sometimiento de las disputas al arbitraje,

procedimientos para asumir el riesgo de los créditos y las obligaciones que debe cumplir el agente sobre importaciones en cuanto al pago al agente sobre exportaciones.

La cadena F.C.I. funciona con un sistema de avanzada para la contabilidad y las comunicaciones entre los agentes de factoring que se denomina FACT. Su propósito es el de transferir información en forma precisa y rápida entre los miembros de la cadena y a través de una red de telecomunicaciones satelitales. Su objetivo principal es el de simplificar y regular las comunicaciones, la contabilidad y los informes entre los agentes de factoring. Todas las comunicaciones de cualquier agente de factoring usuario son canalizadas a través de un punto centralizado de procesamiento. El F.C.I., amén de la actividad descrita, brinda capacitación a los agentes y una base de datos y estadísticas.

#### *III.4.2: International Factors Group*

El principal competidor de F.C.I. es International Factors Group, fundada en los años '60, habiendo evolucionado hasta su actual forma, donde los miembros de la cadena, los agentes de factoring, son accionistas. Los agentes se someten a reglas fijas y procedimiento preestablecidos bastante estrictos, como asimismo a las comisiones que deben cobrar entre agentes de distintos países. Esta sociedad cuenta también con un sistema informático que permite el intercambio de datos entre sus miembros sobre la base de transacciones comerciales estandarizadas y su uso es obligatorio.

### *III.4.3: Heller International Group.*

El tercer grupo internacional que brinda servicios entre diferentes países es el Heller International Group, perteneciente a Heller Financial Corporation. La sede central está en Chicago y su compañía en los E.E.U.U. de Norteamérica es una de las líderes en ese mercado. Heller brinda sus servicios de factoring por medio de una serie de subsidiarias, total o parcialmente propias, en más de 20 países en todo el mundo. Sin embargo, la actividad internacional del grupo aparentemente no está bien desarrollada. Sus miembros individualmente muchas veces efectúan transacciones comerciales por intermedio de la F.C.I.

### **III.5: Variedades de factoring internacional**

#### *III.5.1: Factoring de servicio completo y sin cargo*

Es el tipo más general del cual se derivan todas las demás variedades del factoring internacional. Involucra todos los servicios que son ofrecidos: financiamiento, asunción del riesgo crediticio y el servicio de administración. En la práctica el agente de factoring se reserva no aceptar ciertos deudores sobre los cuales tenga reparos acerca de su confiabilidad.

#### *III.5.2: Factoring de auxilio, con recurso*

Son convenios de servicio completo, pero no contemplan la asunción del riesgo crediticio por parte del agente de factoring; no obstante ello, presta el servicio de análisis de riesgo y establece los límites del crédito que está dispuesto a darle al cliente en función de los anticipos o adquisiciones de las facturas.

#### *III.5.3: Factoring de autoservicio, con recurso*

Es de financiamiento puro con notificación al deudor. El vendedor o cliente efectúa la cobranza, administra la cuenta de venta y establece los límites del crédito que le dará al importador. El cliente informa al agente de factoring las cobranzas producidas. A diferencia de otras variedades, el servicio en ésta es más costoso.

#### *III.5.4: Factoring al vencimiento (maturity)*

También llamado factoring de “período de madurez”, constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento. Los requerimientos del factor son menos exigentes que en las otras variedades. El riesgo que asume el factor se basa en el análisis de los deudores a fin de determinar el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el cliente no lo hace. El agente de factoring transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente en las siguientes formas:

- después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (período de la madurez);
- al recibo del pago proveniente de cada deudor según el monto de cada cuenta o el momento del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia.

#### *III.5.5: Factoring por intermedio (agency factoring)*

En esta modalidad de factoring internacional otra compañía diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor), el seguimiento y el control de las cuentas de ventas del cliente. Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y sólo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control de las ventas.

### **III.6: Síntesis de las principales formas operativas del factoring internacional.**

#### *III.6.1: Sistema de dos agentes de factoring.*

- i. El vendedor envía la mercadería a su deudor.
- ii. El vendedor asigna sus cuentas por cobrar por medio del factor exportador (su factor) al factor importador, quien asume el riesgo de crédito siempre que éste haya sido previamente acordado.
- iii. El factor exportador paga los anticipos acordados al vendedor.
- iv. El factor importador se ocupa de las cuentas por cobrar según el contrato de ventas existentes entre el vendedor y el deudor.
- v. El deudor paga en la fecha acordada al factor importador, quien transfiere la cantidad al factor exportador.
- vi. El factor exportador asegura los anticipos que previamente se efectuaron y remite el saldo al vendedor (su cliente).

#### *III.6.2: Factoring simple*

- i. El vendedor envía bienes al deudor
- ii. El vendedor asigna sus facturas al factor exportador. El factor importador asume el riesgo de crédito siempre que haya sido previamente acordado.



- iii. El factor exportador paga al vendedor el anticipo acordado.
- iv. El factor exportador maneja la cobranza según el contrato establecido entre el vendedor y el deudor hasta aproximadamente 60 días después de la fecha de pago establecida.
- v. El factor exportador asigna la factura al factor importador, quien continúa el trabajo de cobranzas. El deudor es informado por el factor exportador de la asignación.
- vi. El deudor paga directamente al factor exportador si el pago tiene lugar antes de la asignación al factor importador.
- vii. El factor exportador asegura el anticipo con el pago que ha recibido y remite el remanente al vendedor.

### *III.6.3: Direct Factoring Export*

- i. El vendedor envía la mercadería al comprador.
- ii. El vendedor asigna sus facturas al factor exportador.
- iii. El factor exportador paga al vendedor el anticipo acordado.
- iv. El factor exportador maneja las cuentas por cobrar según el convenio entre vendedor y comprador.

v.El deudor paga en la fecha convenida al factor exportador.

vi.El factor exportador se asegura su anticipo con los fondos recibidos y procede a enviar el residuo al vendedor.

#### *III.6.4: Direct Factoring Import*

vii.El vendedor envía la mercancía al comprador.

viii.El vendedor asigna sus facturas al factor importador, quien asume el riesgo de crédito siempre que éste haya sido acordado de antemano.

ix.El factor importador maneja las cuentas por cobrar conforme al contrato de venta celebrado entre vendedor y comprador.

x.El deudor paga al factor importador en la fecha acordada.

xi.El factor importador envía el pago al vendedor deduciendo la comisión del agente.

#### *III.6.5: Back to Back Factoring*

i.La compañía matriz envía los bienes a su subsidiaria, la cual vende y embarca la mercadería a los deudores en el país del factor importador.

ii.El vendedor asigna sus facturas de la subsidiaria vía el factor exportador directamente al factor importador.

- iii. La subsidiaria asigna sus cuentas al factor importador con o sin cobertura de riesgo.
- iv. El factor exportador paga a la compañía matriz los anticipos acordados.
- v. Los deudores de la subsidiaria pagan al factor importador.
- vi. El factor importador distribuye los fondos según las instrucciones del factor exportador.

### **III.7: MARCO LEGAL: Las normas del factoring en el comercio internacional**

La solución a los posibles conflictos que plantea el factoring internacional sólo puede venir dada por normas materiales que establezcan una norma aplicable, o bien por el establecimiento de normas de conflicto que dispongan la normativa material aplicable.

En el factoring internacional se destaca por su importancia la Convención de Roma, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, y el texto de la Convención de UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) sobre Factoring Internacional de Ottawa, año 1988.

Según las recomendaciones del Unidroit el factoring internacional deberá señirse a las siguientes reglas básicas:

- a) El exportador deberá asegurar a la empresa de factoring los contratos de venta de bienes o servicios efectuados entre éste y los importadores, los mismos que deberán ser otros de aquellos que el vendedor guarde para sus archivos particulares,

b) La empresa de factoring deberá cumplir por lo menos dos de las siguientes funciones:  
1º) financiamiento al vendedor, incluyendo préstamos y pagos adelantados; 2º) seguimiento, control y archivo de las cuentas que le han sido confiadas; 3º) cobranza de las deudas pendientes producto de los acuerdos de intercambio que le han sido asignados; 4º) protección ante la posibilidad de no pago de los deudores (inhabilidad financiera exclusivamente);

c) La empresa de factoring deberá notificar por escrito sobre la asignación de las cuentas por parte del vendedor, a los deudores.

### **III.8: ¿Cómo contratar un factoring internacional?**

Sin distinción de la firma escogida para realizar los trámites, el exportador debe seguir los siguientes pasos:

Lo primero es proporcionar a la compañía de factoring la información financiera y legal de su empresa exportadora. Tras esto, se debe entregar a la compañía de factoring un listado de los compradores extranjeros, incluyendo:

- a) Razón social completa, agregando en la medida que se conozca algún número que sirva para identificar al comprador en su país. (Ej.: VAT, NIF ,etc.)
- b) Productos que exporta a cada comprador.
- c) Plazo otorgado.

- d) Modalidad de venta (FOB, CIF, etc.)
- e) Monto anual estimado a exportar a cada comprador.
- f) Monto de la línea de crédito solicitado para cada comprador.

Con la información proporcionada, la compañía de factoring evaluará la cartera del exportador y determinará una línea para cada comprador y el costo total. Una vez aprobada la operación, se suscribe por escritura pública un contrato de factoring internacional entre el exportador y la compañía de factoring.

El exportador envía a la compañía factor una copia original de cada factura y una copia no negociable del conocimiento de embarque más una nómina de cesión que incluye los documentos antes citados. Con estos documentos, la compañía de factoring los analiza y, si decide aceptarlos, anticipa al exportador generalmente el 80% del monto de la factura menos la comisión, intereses y gastos.

Al vencimiento, la compañía de factoring, a través de sus corresponsales de Factors Chain International (FCI), entidad reguladora a nivel mundial de la herramienta factoring, cobra la factura cedida.

Finalmente, la compañía factoring reembolsa al exportador el 20% no anticipado de cada factura, lo cual le permite a éste contar con un capital para nuevas operaciones.

### **III.8.1: Beneficios generales para los usuarios**

Operar con el sistema de factoring internacional, es una opción que encierra una serie de beneficios para el empresario respecto de los seguros de crédito, sin importar qué firma se escoja para ello.

En primer lugar, el factoring internacional permite el financiamiento de las facturas de exportación que se operen a través de este sistema, el que no se ve reflejado en las bases de datos de la Superintendencia de Bancos, por tratarse de una cesión de crédito. En el caso que se produzca un impago por parte de alguno de los compradores extranjeros de quién exporta, éste recibe la totalidad del monto de la factura a los 90 días corridos contados desde el vencimiento establecido en la factura respectiva, otorgándole la seguridad de que sus embarques serán pagados.

Otro beneficio, es que la compañía de factoring elegida se encarga de realizar la cobranza de las facturas de exportación antes y después del vencimiento, para lo cual no se tiene que entregar toda la cartera de clientes que operan con el exportador, sino sólo las facturas de los compradores elegidos por éste. Además, la gran mayoría de las firmas de factoring no cobran por realizar un estudio de los compradores en el extranjero, transformando a este servicio en un aval de seguridad para realizar las transacciones fuera del país y abrir nuevos mercados. Una vez realizado el estudio, el exportador no debe seguir ningún tipo de procedimiento para percibir el monto de la factura en el caso de que se produzca un impago, ya que esto lo realiza la firma que opera el factoring.

Finalmente, no existen límites agregados –además de los acordados en el estudio–, que el exportador deba conocer y que en su conjunto pudiesen afectarlo, como tampoco ningún tipo de deducible para las operaciones realizadas.

### **III.8.2: Perfil del usuario del factoring de exportación**

Si bien el factoring de exportación es aplicable y útil para todo tipo de empresa, cabe destacar que adquiere aun mayor relieve e interés para las PYMES.

En la medida que el citado colectivo de empresas inicia o potencia sus exportaciones y relaciones con su entorno externo, precisa de un soporte que, valiéndose únicamente de sus medios, le es muy difícil asumir. El factoring puede proporcionarle la posibilidad de ejercer en su nombre esas funciones, constituyéndose así como un servicio subcontratado de alto nivel de especialización.

De esta forma, los directivos y responsables pueden dedicarse con mayor extensión y profundidad al análisis de los mercados, productos y clientes potenciales ya que uno de los aspectos que generan más riesgos y dudas, como es el económico, será resuelto por el factor. Así, la intervención de una empresa de factoring despeja la decisión de vender o no vender, dado que la clasificación del límite o, en su caso, la negativa a aceptarlo, es en si misma motivo suficientemente fundamentado para decidir sobre la conveniencia o no de realizar la operación.

Por otro lado, el exportador puede exigir a su factor las mismas condiciones de pago que exigiría para cualquier venta que realizara en su mercado local. Por último la intervención del factoring en las relaciones con el exterior elimina muchos trámites administrativos tradicionales, complejos y arduos que, en función de los países y de los clientes, pueden ser realmente complejos e incluso caros.



## CONCLUSION

Dada las actuales características del mercado, se ha hecho necesario que los productores entreguen a sus clientes las mayores ventajas que lo diferencien de sus competencia, un elemento vital en este sentido es el otorgamiento de planes de pago atractivos, como son descuentos por pagos anticipados o al contado, o el otorgamiento de plazo para cumplir con tal obligación, como es el crédito.

Pero conceder créditos puede traer una serie de consecuencias indeseables para quien lo otorga, las que pueden ser subsanadas mediante el contrato de factoring, a través del cual el cliente lograra, además de otros servicios adicionales, el que sus operaciones a crédito, tengan para el los mismos efectos que si se tratara de pagos al contado. A través del factoring, se puede lograr la optimización de las actividades especialmente del pequeño y mediano empresario, no sólo por la mantención de políticas de crédito sin las consecuencias negativas de ello, sino porque además, puede desligarse de labores administrativas, lo que junto a la asesoría brindada por el factor, pueden llevar a un servicio mas eficiente y de mejor calidad para el cliente al entregar labores de cobranza a un especialista como es el factor. Además, la empresa mejora su situación para optar a algún sistema de financiamiento tradicional adicional, al obtener mayor liquidez en su patrimonio.

Por otra parte, beneficia a los consumidores quienes podrán seguir gozando de aplazamiento para sus pagos, lo que obviamente a la vez es favorable para el cliente,

y que directamente también resulta beneficiado es el factor al percibir una remuneración por los servicios que presta.

Es importante destacar que el factoring internacional, no sólo representa una alternativa de financiamiento para el pequeño y mediano exportador, sino que además representa una herramienta de gestión sumamente eficiente dentro del manejo administrativo de la empresa, ya que permite externalizar el control de la cartera de clientes, de los cuales por encontrarse en el extranjero le es más difícil al exportador acceder a información relevante para la toma de decisiones comerciales, enfocando los esfuerzos sobre la gestión propia de la empresa y no sobre trabajo administrativo, muchas veces ineficaz.

Durante el desarrollo, tanto de mi trabajo dentro de BCI Factoring como en la realización de esta investigación, he podido percatarme que estamos frente a lo que es el futuro en la manera de hacer comercio exterior en el mundo. El factoring internacional se presenta como la alternativa más fuerte contra los acreditivos, extremadamente caros y engorrosos, y las cobranzas, con su respectivo riesgo de no pago. No cabe duda que gran parte de las operaciones que se harán en el futuro serán bajo esta modalidad.

Por esto, creo que esta investigación va a ser una gran ayuda para quien la consulte, entregándole las herramientas necesarias para comprender el manejo, los costos, la operatoria y los beneficios que se obtienen operando con factoring internacional.

## BIBLIOGRAFÍA E INTERNETGRAFÍA

- Factoring; Análisis integral del negocio. Silvio Lisoprawski, Carlos G. Gerscovich. Ediciones Depalma, Buenos Aires. Edición 1997.
- Confirming, factoring y renting. Eliseo Santandreu, Marc Santandreu, Pol Santandreu. Ediciones Gestión 2000, Barcelona. Edición 1998.
- Las operaciones de factoring y su implementación en Chile. Carlos Acevedo A. Noviembre 1990.
- La misión del empresario en el mundo moderno. Fernando Léniz y Eliodoro Matte. Julio 1991.
- La banca ante los nuevos escenarios. Asociación de bancos e instituciones financieras de Chile. 1994.
- Ley 19.983 que Regula la Transferencia y Otorga Mérito Ejecutivo a la Copia de La factura, [www.bcn.cl](http://www.bcn.cl) - Biblioteca del Congreso Nacional de Chile
- Convención de UNIDROIT sobre Factoring Internacional,  
<http://www.unidroit.org/spanish/conventions/1988factoring-convention-sp.pdf>
- <http://www.achef.cl/>
- <http://www.anfac.cl/>
- <http://www.factors-chain.com>

- <http://www.bci.cl/factoring>
- <http://www.bancafacil.cl/>
- <http://www.sii.cl/>
- <http://www.fogape.cl/>
- [http://www.lavoz.com.ar/nota.asp?nota\\_id=480069](http://www.lavoz.com.ar/nota.asp?nota_id=480069)

## **ANEXOS**

1. Tabla N° 1: Participación por empresa a Nivel Nacional
2. Gráfico N° 1: Participación por tipo de documento Operado
3. Gráfico N° 2: Participación por Actividad Económica
4. Contrato Privado Tipo (BCI Factoring)
5. Carta Guía o Nómina de documentos (Excel)
6. Tabla N° 2: Cifras Mundiales FCI

## 1) TABLA N° 1: PARTICIPACIÓN DE CADA EMPRESA A NIVEL NACIONAL

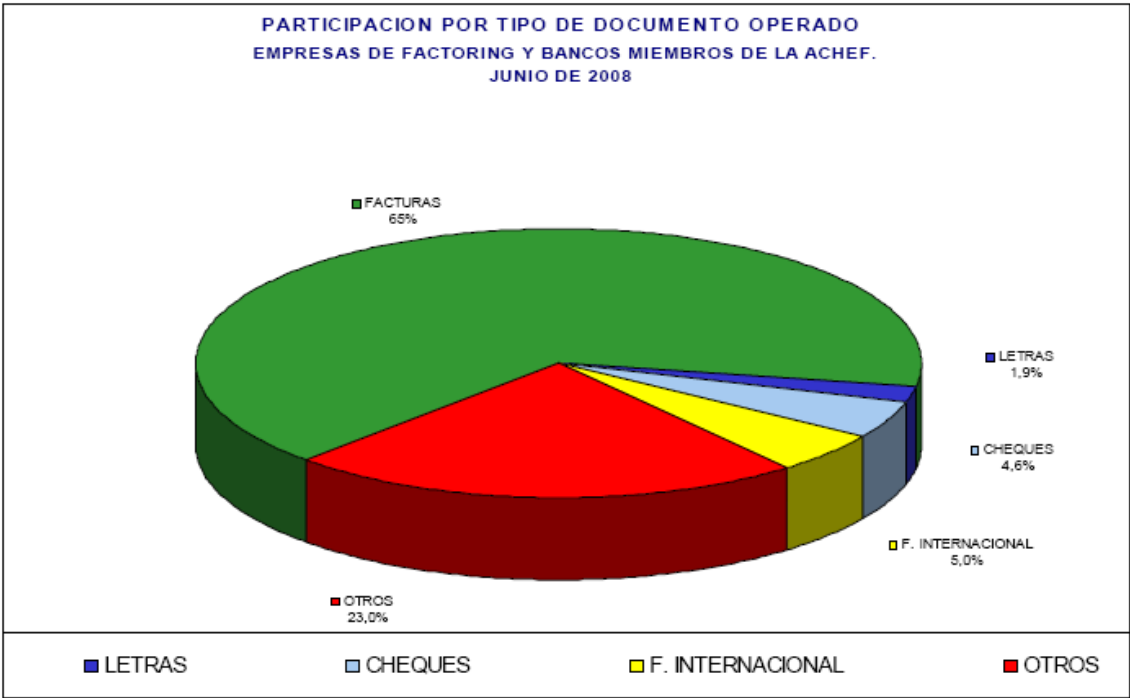
INDUSTRIA DEL FACTORING Mes diciembre 2008 Cifras en (MM\$)

EMPRESA	Stock Documentos Adquiridos Netos	Participación Mercado (%)	Volumen Acumulado Documentos	Numero Clientes
Banchile Factoring	248.108	12,3	900.009	1.667
Banco Chile	255.314	12,6	864.869	106
BCI Factoring	332.967	16,5	1.813.335	4.075
Banco BCI	25.604	1,3	218.778	8
Factoring Security	138.344	6,8	726.744	204
Corpbanca Factoring	55.466	2,7	27.354	391
Factorline	150.991	7,5	722.566	3.044
Santander Factoring	40.132	2	317.341	1.021
Banco Santander Santiago	317.647	15,7	1.818.849	1.391
Rabobank Chile	25.589	1,3	125.349	115
Bandesarollo Factoring	20.332	1	134.108	330
Incofin S.A.	1.509	0,7	116.948	230
Banco Bice	6.406	0,3	6.752	5
Bice Factoring	29.833	1,5	197.012	275
Bank Itau	84.064	4,2	553.351	353
Scotia Bank	6.971	0,3	30.785	41
BBVA Factoring	16.130	0,8	4.768	114
Banco BBVA	207563	10,3	1.176.243	122
Banco Internacional	43.192	2,1	189.879	159

Banco Monex	3.084	0,2	21.875	20
TOTAL	2.022.827	100%	10.256.033	15.507

Fuente: ACHEF

2) GRÁFICO N° 1 PARTICIPACIÓN POR TIPO DE DOCUMENTO OPERADO

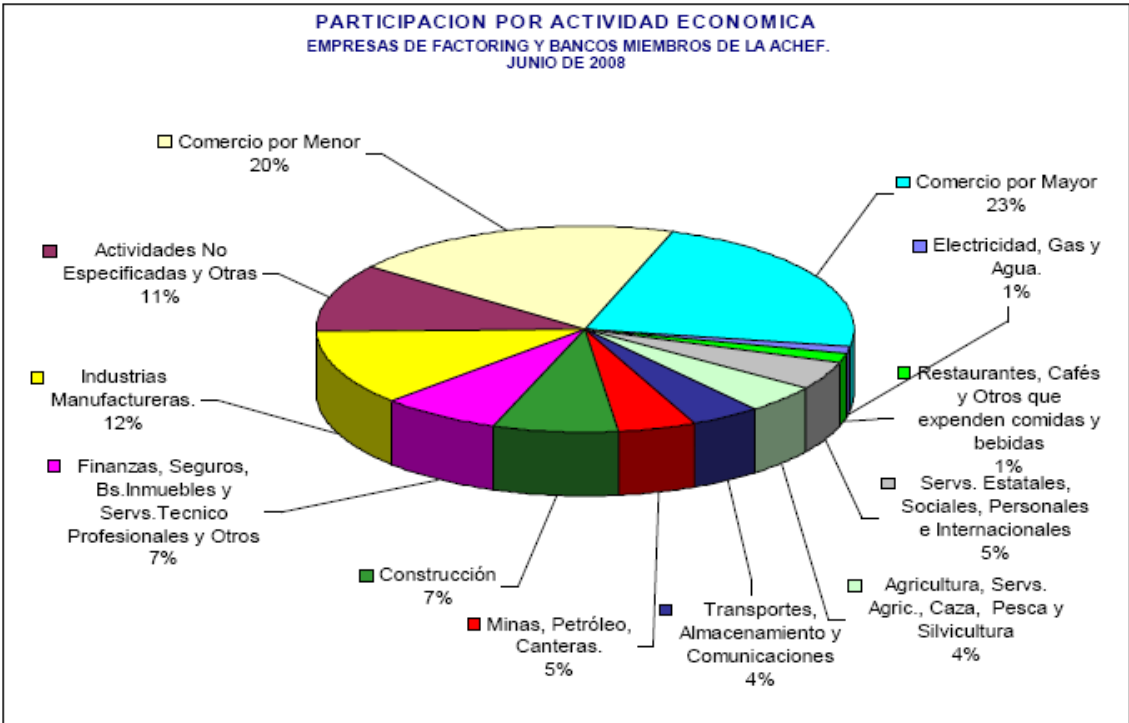


Otros : Contratos, pagares, resoluciones MOP

Fuente: ACHEF



### 3) GRÁFICO N° 2 PARTICIPACIÓN POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: ACHEF

#### 4) CONTRATO PRIVADO TIPO (BCI FACTORING)

### CESION DE CREDITO MERCANTIL PRIVADO

Y

### MANDATO ESPECIAL E IRREVOCABLE

A

### BCI FACTORING S.A.

Entre: don....., Rut  
N°..... y don ....., Rut

N°....., ambos en representación de  
..... Rut N° .....,  
domiciliados en ....., en adelante “ el cedente“, “el  
cliente “ o “mandante“ y Bci Factoring S.A., Rut N° 96.720.830-2, representada según se  
acreditará por -----, C.N.I. ----- domiciliada en  
-----, -----, en adelante “ el cesionario” o  
“mandatario”, exponen que se ha convenido en la celebración del siguiente contrato de cesión  
de crédito mercantil y de mandato especial que se regirá por las siguientes cláusulas:

**PRIMERA** : Por escritura pública de fecha .....de .....de ....., ante el Notario  
que autoriza, los comparecientes han celebrado un contrato marco de Factoring, el que regula  
la relación comercial que regirá entre ambas partes, siendo éste contrato parte integrante de  
aquél para todos los efectos legales. El cliente producto de su giro y conforme a las  
disposiciones legales vigentes, especialmente conforme a lo dispuesto en la Ley 19.983 y  
Resolución Exenta del S.I.I. N° 14, ha emitido las facturas de compra y/o ventas, a las personas  
y por los montos que se indican en carta guía anexa, la que firmada por el cliente forma parte  
integrante del presente contrato para todos los efectos legales.

**SEGUNDA** : Por el presente instrumento el cliente cede y transfiere a Bci Factoring S.A. todos y  
cada uno de los créditos representados en las facturas y/ documentos individualizadas en la  
carta guía a que se hace referencia en la cláusula anterior, declarando esta última adquirirlas y  
aceptarlas para sí.

**TERCERA** : El precio de la cesión asciende a la suma de \$....., moneda  
legal, que Bci Factoring S.A. paga de la siguiente forma : a) Con \$ .....-  
descontados gastos e impuestos, que se pagan en este acto y en dinero efectivo y que el  
cedente declara recibir conforme y a su entera satisfacción y b) Con \$ .....-  
sujeto a la condición suspensiva de que los deudores paguen el cien por ciento del valor de las

facturas a la fecha de su vencimiento. Si el deudor paga la factura después de la fecha de vencimiento, el saldo de precio a que se refiere la letra b) precedente, se rebajará en la proporción que corresponda a los días de atraso, devengando un interés penal igual al interés máximo convencional para operaciones no reajustables en moneda nacional de más de 90 días y que resulte ser el más alto entre aquel que se encuentre vigente a la fecha de la cesión o vigente al día de la mora o simple retardo, el que se aplicará desde la mora o simple retardo, hasta la fecha de pago efectivo. Bci Factoring S.A. queda irrevocablemente facultado en caso de mora o simple retardo, para imputar del precio señalado en la letra b) precedente, a cualquier obligación que tenga pendiente “ el cedente “ a su favor, sea que provenga de este contrato, de otra operación de factoring, o de otro origen distinto.

**CUARTA** : Se deja expresa constancia que la presente cesión hace “ al cedente “ responsable de la existencia de los créditos de que dan cuenta las facturas y/o documentos señaladas en la carta guía anexada al presente instrumento, como o asimismo, de la solvencia presente y futura del deudor de la respectiva factura y/o documentos, hasta su completo e íntegro pago por el valor total de ella. En consecuencia, en el evento que por cualquier causa no se pague una factura o el deudor pague en forma indebida directamente “al cedente“, Bci Factoring S.A. será reembolsado por “ el deudor” o por “ el cliente “, el que deberá restituir el precio pagado por la cesión del respectivo crédito, más el interés penal a que se hace referencia en la cláusula anterior.

**QUINTA** : Por este acto y en el evento que la cesión de créditos por cualquier causa no se perfeccione, o no sea posible su notificación, o que se encomiende la cobranza a Bci, “el cedente”, viene en otorgar mandato especial e irrevocable a Bci Factoring S.A. en los términos del artículo 241 del Código de Comercio, para que en su nombre y representación cobre y perciba, directamente de los deudores lo que éstos deban pagar al Cliente, quedando facultado el mandatario para retirar, depositar y cancelar cheques, letras de cambio y pagarés y otros documentos mercantiles o bancarios, cobrar y percibir su valor, judicial y extrajudicialmente. El mandatario se encuentra especialmente facultado para depositar en una cualquiera de sus cuentas corrientes, los cheques girados a favor del cedente, así se encuentren estos cheques girados nominativamente y/o cruzados, como asimismo los vales a la vista; para endosarlos y depositarlos en dichas cuentas de modo que el producto de la cobranza de tales documentos se acredite en las señaladas cuentas corrientes, sin que corresponda al Banco depositario en comisión de cobranza, responsabilidad alguna por esta operación. El producto de las sumas que Bci Factoring S.A. cobre y perciba, aún cuando no se encuentre incluida en la presente cesión, los destinará al pago de cualquier obligación que el mandante mantenga con el mandatario se encuentre vigente o vencida. Bci Factoring S.A., representada en la forma indicada acepta el mandato que se le confiere por el presente instrumento en los términos señalados.

**SEXTA** : Por el presente instrumento, “ el cliente” autoriza expresa e irrevocablemente a Bci Factoring S.A. a solicitar del Banco de Crédito e Inversiones, a efectuar los cargos en la cuenta corriente que “el cliente” mantiene en el referido Banco, y que sean necesarios para cubrir cualquier tipo de acreencia que mantenga con el primero, ya se trate de deuda, intereses, impuestos y/o cuentas por cobrar de cualquier naturaleza. Al efecto, faculta desde ya al Banco de Crédito e Inversiones a efectuar dichos cargos y realizar los abonos respectivos en la Cuenta

Corriente que Bci Factoring S.A. mantiene en dicho banco, liberando a este último de cualquier responsabilidad que por este concepto pudiera hacerse efectiva. En consecuencia, Bci Factoring S.A., enviará para tal efecto, la solicitud al Banco, indicando específicamente los montos y los conceptos por los cuales deberá realizar los cargos, siendo este documento respaldo suficiente para efectuar la transacción.

**SEPTIMA** : Todos los impuestos y gastos derivados de la celebración y ejecución del presente contrato serán de cargo del cedente o mandante.

**OCTAVA** : Para todos los efectos legales las partes fijan su domicilio en la ciudad y comuna del Cliente, y se someten a la jurisdicción de sus tribunales de Justicia. La personería del representante de Bci Factoring S.A., consta de escritura pública de fecha -----, otorgada ante el Notario de ----- don -----, La personería del o de los representantes de ----- consta de la escritura pública de fecha ----- otorgada ante el Notario de ----- don -----

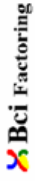
\_\_\_\_\_  
p.p. BCI FACTORING S.A.

\_\_\_\_\_  
p.p. CLIENTE

\_\_\_\_\_  
NOTARIO PUBLICO

....., \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_

## 5) ANEXO 6: CARTA GUÍA (BCI FACTORING)



### NOMINA DE DOCUMENTOS CEDIDOS

DÍA	MES	AÑO
10	3	2000

TIPO DE DOCUMENTO	
FACTURAS	_____
LETRAS	_____
PAGARES	_____
CONTRATOS	_____
OTROS (ESPECIFICAR)	_____

DATOS DEL CLIENTE	
NOMBRE: _____	_____
DIRECCION: _____	_____
COMUNA: _____	TELEFONO: _____
R.U.T.: _____	_____

Señores  
Bci Factoring S.A.  
**P.R.E.S.E.N.T.E**

Muy señores nuestros

Ajuste a fin de encontrar los documentos detallados a continuación, para proceder a la correspondiente Gestión de Crédito.

Reciba (amos) las condiciones establecidas por Bci Factoring S.A.

DATOS DE LOS DEUDORES		VALOR TOTAL	N° CUOTA	VALOR A FINANCIAR	FECHA VENCIMIENTO		
N°	NUMERO FACTURA	R.U.T.	NOMBRE / RAZON SOCIAL	VALOR TOTAL	DÍA	MES	AÑO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
<b>TOTALES</b>				\$0			

- 1.- La sola recepción de los documentos detallados no constituye aceptación de los mismos por parte de Bci Factoring S.A. Los documentos sujetos a la presente Carta Guía son recibidos sujetos a verificación posterior. Bci Factoring S.A. Se reserva el derecho de devolverlos sin responsabilidad para él, si como resultado de la verificación no reúnen los requisitos establecidos por la ley o por Bci Factoring S.A.
- 2.- Faciltamos a Bci Factoring S.A. Para cobrar, percibir y abonar el producto de esta cobranza a cualquier obligación presente o futura, vigente o vencida, que tengamos o podamos tener a favor de dicha institución, incluso las prestaciones de comisiones, prórrogas, gastos de toda especie, impuestos, honorarios u otros que la cobranza genere, todos los que serán de nuestro cargo incluidos los que adeudamos por otras operaciones.

V'B RECEPCION
---------------

\_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_  
**NOMBRE Y FIRMA DE (LOS) REPRESENTANTE (S) LEGAL (ES) DEL CLIENTE Y TIMBRE**

<b>Grand Total FCI</b>	<b>451,929</b>	<b>599,548</b>	<b>692,654</b>	<b>758,386</b>	<b>788,537</b>	<b>3.98%</b>
Factoring Doméstico						
Total Mundial	791,95	930,061	1,030,598	1,153,131	1,148,943	-0.36%
Factoring Internacional						
Total Mundial	68,265	86,486	103,69	145,996	176,168	20.67%
<b>Total Mundial</b>	<b>860,215</b>	<b>1,016,547</b>	<b>1,134,288</b>	<b>1,299,127</b>	<b>1,325,111</b>	<b>2.00%</b>