



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORIA

Análisis del efecto de la aplicación del Proyecto Ley “Pago Oportuno”, en el Capital de Trabajo de las PYMES, período 2018.

**Tesis para optar al Título de Contador Público Auditor y al Grado
de Licenciado en Sistemas de Información Financiera y Control de
Gestión**

Tesista: Andrés Sebastián Fernández Olivares

Profesora Guía: Dante Alvarado

VALPARAISO, Enero 2019

TABLA DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS	3
MARCO TEÓRICO	7
1.-Antecedentes Generales.....	7
1.1.- De las leyes asociadas o relacionadas	7
a) Ley 20.416 del 03 de Febrero de 2010.....	8
b) Ley 180010 del 27 de Junio de 1981.....	13
c) Ley 19.983 del 15 de Diciembre de 2004	14
d) Ley 20.169 del 16 de Febrero de 2007.....	15
1.2.- De la Iniciativa del Proyecto de Ley – Boletín 10.785-03.....	18
a) De la realidad de las Pymes en Chile.....	19
b) De la experiencia Comparada	22
1.3.- Del Proyecto Actual	23
a) De las modificaciones a otras leyes o cuerpos legales	23
b) De los Artículos Transitorios.....	25
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	27
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	28
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29
RESULTADOS Y DESCUSIÓN	32
I. CAPITAL DE TRABAJO DE EMPRESAS CHILENAS	33
1.- Análisis de Capital de Trabajo de empresas en Chile.....	33
1.1.- Agrosuper S.A.	34
1.1.1- Capital de Trabajo Neto Agrosuper S.A.	34

1.1.2- Ciclo de conversión de efectivo de Agrosuper S.A.....	36
1.3.- Latam Airlines Group	37
1.2.1- Capital de Trabajo Neto Latam Airlines Group	37
1.2.2- Ciclo de conversión de efectivo de Latam Airlines Group	38
1.3.- Cencosud S.A.	39
1.3.1- Capital de Trabajo Neto Cencosud S.A.....	39
1.3.2- Ciclo de conversión de efectivo de Cencosud S.A.	40
1.4.- Empresa Anónima 1	41
1.4.1- Capital de Trabajo Neto Empresa Anónima 1.	41
1.4.2- Ciclo de conversión de efectivo de Empresa Anónima 1.....	41
1.5.- Empresa Anónima 2	42
1.5.1- Capital de Trabajo Neto Empresa Anónima 2	42
1.5.2- Ciclo de conversión de efectivo de Empresa Anónima 2.....	42
1.6.- Comparación Capital de Trabajo Pymes	43
II. EFECTO DEL PROYECTO DE LEY.....	46
III. APOORTE SOCIAL DE LAS MIPYMES EN EL AMBITO LABORAL	49
CONCLUSIONES	51
BIBLIOGRAFÍA	53
ANEXOS	54
ANEXO 1: “Entrevista dirigida a expertos en el área de finanzas y economía”	55
ANEXO 2: “Entrevista a Francisco Muñoz”	58
ANEXO 3: “Entrevista a Yolanda Reyes”	63
ANEXO 4: “Entrevista a Rodrigo Arancibia”	67
ANEXO 5: GRÁFICOS PARTICIPACIÓN MIPYME EN MERCADO LABORAL ...	73

ANEXO 6: “TABLA SII SEPARADA POR TRAMOS”	76
ANEXO 7: “CUADRO RESUMEN ENTREVISTAS EXPERTOS”	82
ANEXO 8: “Proyecto de Ley extraído del Boletín N° 10.785-03 (s)-2: Segundo informe de la comisión de economía de agosto del 2018”	84
ANEXO 9: “PRIMERA VERSIÓN DEL PROYECTO DE LEY”	90
ANEXO 10: “ULTIMA VERSIÓN DEL PROYECTO DE LEY DE LA COMISIÓN MIXTA”	94
ANEXO 11: “OFICIO N° 351/SEC/18: DE APROBACIÓN DEL SENADO DE LA PROPUESTA DE LA COMISIÓN MIXTA”	101

MARCO TEÓRICO

1. Antecedentes Generales

En 5 de junio de 2016 se ingresa el boletín 10.785-03 que contempla el proyecto de ley de pago oportuno de facturas que busca incentivar a las grandes empresas a pagar en los plazos convenidos deudas que mantengan con sus proveedores, cuando se trate de empresas de menor tamaño o pymes. De acuerdo a los informes generados en las distintas comisiones que han discutido el proyecto, este se relaciona con distintas leyes, ya sea por el tema que abarca o porque directamente busca modificar una ley en concreto.

A continuación se dará un pequeño detalle de las leyes que se ven afectadas, o se relacionan de alguna forma, con este proyecto de ley del año 2016.

1.1 Leyes asociadas o relacionadas

Como se menciona en el punto anterior, se detallan las leyes que mantienen cierta relación con el proyecto de ley en estudio, ya sea porque se busca modificar su texto legal o comparten temas en común, según el primer informe de la comisión de economía, celebrado en las fechas 31 de agosto; 14 de septiembre; 28 de septiembre y 23 de noviembre del 2016. Según el informe mencionado, las leyes son las siguientes:

“...X. LEYES QUE SE MODIFICAN O QUE SE RELACIONAN CON LA MATERIA:

- Ley N° 20.416, que fija normas especiales para empresas de menor tamaño.
- Ley N° 18.010 sobre operaciones de crédito de dinero y otras obligaciones de dinero que indica.
- Ley N° 19.983, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura.
- Ley N° 20.169, sobre competencia desleal.”

Estas leyes establecen el escenario en el que se encuentran las pymes actualmente.

a) Ley 20.416 del 03 de Febrero de 2010

La primera ley en cuestión es la 20.416, publicada el 03 de febrero de 2010, y que fija normas especiales en relación a las empresas de menor tamaño (en adelante EMT), o también conocidas como pymes.

En cuanto a la ley, su objetivo de define en su artículo primero como sigue:

"Artículo Primero.- Objetivo. La presente ley tiene por objeto facilitar el desenvolvimiento de las empresas de menor tamaño, mediante la adecuación y creación de normas regulatorias que rijan su iniciación, funcionamiento y término, en atención a su tamaño y grado de desarrollo". Este cuerpo normativo en definitiva nos muestra las empresas de menor tamaño como una clasificación legal, entendiendo que es diferente a otros tipos de empresas de "mayor tamaño".

Avanzando un poco más, la ley define lo que se entiende por empresas de menor tamaño:

"Artículo Segundo.- Sujeto. Para los efectos de esta ley, se entenderá por empresas de menor tamaño las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas".

Son microempresas aquellas empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 unidades de fomento en el último año calendario; pequeñas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento y no exceden de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario, y medianas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no exceden las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario.

El valor de los ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro señalado en el inciso anterior se refiere al monto total de éstos, para el año calendario anterior, descontado el valor correspondiente al impuesto al valor agregado y a los impuestos específicos que pudieren aplicarse.

Si la empresa hubiere iniciado actividades el año calendario anterior, los límites a que se refieren los incisos precedentes se establecerán considerando la proporción de ingresos que representen los meses en que el contribuyente haya desarrollado actividades.

Para los efectos de la determinación de los ingresos, las fracciones de meses se considerarán como meses completos.

Dentro del rango máximo de 100.000 unidades de fomento establecido en el inciso segundo, el Presidente de la República, mediante decreto supremo del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción y previa consulta o a requerimiento del Consejo Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, podrá modificar la clasificación de las Empresas de Menor Tamaño o establecer factores o indicadores adicionales para su categorización.

No podrán ser clasificadas como empresas de menor tamaño aquellas que tengan por giro o actividad cualquiera de las descritas en las letras d) y e) de los números 1º y 2º del artículo 20 de la Ley sobre Impuesto a la Renta; aquellas que realicen negocios inmobiliarios o actividades financieras, salvo las necesarias para el desarrollo de su actividad principal, o aquellas que posean o exploten a cualquier título derechos sociales o acciones de sociedades o participaciones en contratos de asociación o cuentas en participación, siempre que, en todos estos casos, los ingresos provenientes de las referidas actividades en conjunto superen en el año comercial anterior un 35% de los ingresos de dicho período.

Tampoco podrán ser clasificadas como tales aquellas empresas en cuyo capital pagado participen, en más de un 30%, sociedades cuyas acciones tengan cotización bursátil o empresas filiales de éstas.

Las clasificaciones de empresas contenidas en otras normas legales se mantendrán vigentes para los efectos señalados en los cuerpos normativos que las establecen.

Asimismo, para efectos de focalización y creación de instrumentos y programas de apoyo a las empresas de menor tamaño, los organismos públicos encargados de su diseño podrán utilizar otros factores o indicadores para determinar las categorías de empresas que puedan acceder a tales instrumentos.”

Así la ley crea tres clasificaciones dentro de las EMT, definiéndolas por sus niveles de ingresos, fijando rangos de ingresos anuales para cada clasificación, además de dar indicaciones de como calcular este nivel de ingreso cuando los escenarios sean distintos a los inicialmente planteados. También plantea restricciones para clasificar una entidad de EMT en sus párrafos 7° y 8°.

Asimismo la ley 20.416 es sus artículos tercero y cuarto regula las responsabilidades que el Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción adquiere en relación a impulsar el desarrollo de las EMT y crea el Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, cuya función radica en asesorar al Ministerio sobre el impulso de políticas en este sentido.

“Artículo Tercero.- El Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción deberá impulsar el desarrollo de las empresas de menor tamaño y facilitarles la utilización de los instrumentos de fomento dispuestos por los órganos del Estado.”

“Artículo Cuarto.- Del Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño. Créase el Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, en adelante y para todos los efectos de esta ley, "el Consejo", cuya función será asesorar al Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción en la proposición de políticas y coordinación de esfuerzos de los sectores público y privado, destinados a promover una adecuada participación de las empresas de menor tamaño en la economía nacional.”

En su artículo noveno la ley regula la relación de las EMT con sus proveedores, estableciéndose para las primeras las normas que versan para los consumidores de acuerdo a la ley 19.469.

“Artículo Noveno.- Rol de Consumidoras. Establécese la protección a las micro y pequeñas empresas en rol de consumidoras, en los términos que siguen:

1. Ámbito de Aplicación. El presente artículo tiene por objeto normar las relaciones entre micro y pequeñas empresas y sus proveedores, establecer las infracciones en perjuicio de aquellas y señalar el procedimiento aplicable en la materia.

Para los efectos de esta ley se entenderá por proveedores las personas naturales o jurídicas que, definidas de acuerdo con el artículo 1° de la ley N° 19.496, desarrollen las actividades allí señaladas respecto de micro y pequeñas empresas.

2. Normas Aplicables. Serán aplicables a los actos y contratos celebrados entre micro o pequeñas empresas y sus proveedores las normas establecidas en favor de los consumidores por la ley N° 19.496 en los párrafos 1°, 3°, 4° y 5° del Título II, y en los párrafos 1°, 2°, 3° y 4° del Título III o, a opción de las primeras, las demás disposiciones aplicables entre partes. En ningún caso serán aplicables las normas relativas al rol del Servicio Nacional del Consumidor. La aplicación de las disposiciones señaladas precedentemente será irrenunciable anticipadamente por parte de las micro y pequeñas empresas.

Para todos los efectos legales, las normas relativas a los medios de prueba contenidas en el Código de Comercio serán también aplicables a los litigios judiciales referidos en el párrafo anterior.

3. Sanciones. Las infracciones a lo dispuesto en esta ley serán sancionadas con arreglo al artículo 24 de la ley N° 19.496.

4. Juez competente. En caso de que el titular de la micro o pequeña empresa opte por la aplicación de las normas de la ley N° 19.496, será competente el juez de policía local del lugar en que se haya producido la infracción, celebrado el acto o contrato o dado inicio a su ejecución, a elección del actor. En caso contrario regirán las normas generales.

5. Procedimiento Aplicable. Las acciones que surjan por aplicación de este artículo, incluida la acción civil que se deduzca para la indemnización de los daños causados, se tramitarán de acuerdo a lo dispuesto en las normas del párrafo 1° del Título IV de la ley N° 19.496, cuando sea procedente.

En caso de existir un grupo de micro o pequeñas empresas que cumplan con los requisitos establecidos por la ley N° 19.496, podrán interponer acciones colectivas en los términos de los artículos 50 y siguientes del mismo cuerpo normativo, sin perjuicio de lo señalado en el numeral 2) del presente artículo. También podrán iniciar dichas acciones, en representación de sus afiliados, las entidades de carácter gremial que los agrupen.

6. Deber de Profesionalidad. Si las infracciones a lo dispuesto en este artículo se refieren a la adquisición o contratación de bienes o servicios que se relacionan directamente con el giro principal de la micro o pequeña empresa, el tribunal deberá considerar en la aplicación de la multa que proceda, que el deber de profesionalidad de la micro o pequeña empresa es equivalente al del proveedor que cometió la infracción.

7. Prevención. Las normas de esta ley en ningún caso restringen o disminuyen la responsabilidad que las micro y pequeñas empresas tengan como proveedores en sus relaciones con consumidores finales de bienes y servicios.”

Otras materias que trata también esta ley, y que se hará mención de ellas para no hacer tan extensivo este punto son los siguientes:

- Procedimientos en cuanto a la dictación de reglamentos y normar de carácter general que afecten a las EMT.
- Transparencia en procedimientos de fiscalización de EMT.
- Otorgamiento de permisos provisorios.
- Normas Sanitarias.
- Acuerdos de Producción Limpia.
- De la reorganización o cierre de las micro y pequeñas empresas; se establece el estado de insolvencia y la figura del asesor económico de insolvencia.

- Mención de modificaciones de otros cuerpos legales, el código del comercio y del trabajo entre otros.
- Artículos transitorios.

b) Ley 18.010 del 27 de Junio de 1981.

La segunda ley a revisar fija normas en relación con las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero. Estas operaciones se definen en su artículo 1 párrafos 1 y 2 que se muestran a continuación:

“Artículo 1°- Son operaciones de crédito de dinero aquéllas por las cuales una de las partes entrega o se obliga a entregar una cantidad de dinero y la otra a pagarla en un momento distinto de aquel en que se celebra la convención”.

Constituye también operación de crédito de dinero el descuento de documentos representativos de dinero, sea que lleve o no envuelta la responsabilidad del cedente.

Para los efectos de esta ley, se asimilan al dinero los documentos representativos de obligaciones de dinero pagaderos a la vista, a un plazo contado desde la vista o a un plazo determinado.

No se aplicarán las disposiciones de este Título a las operaciones de crédito de dinero correspondientes a contratos aleatorios, arbitrajes de monedas a futuro préstamo marítimo o avío minero.”

Se puede ver así mismo en el cuarto párrafo las situaciones en que no se debe aplicar esta ley.

Esta ley en cuestión se relaciona principalmente, como se verá más adelante, con las sanciones que busca establecer el proyecto de ley en estudio, en relación a interese por

temas de morosidad, que según el espíritu del proyecto, debería asumir el cliente de las EMT.

c) Ley 19.983 del 15 de Diciembre de 2004.

La tercera ley relacionada al proyecto de pago oportuno, según el criterio de la comisión de economía es la 19.983, que le da vida a la cuarta copia de factura que por sí sola posee merito ejecutivo y puede ser usada como un instrumento de deuda ciertas circunstancias. La idea básica de esta ley es que la factura va de la mano con el derecho de cobrar la deuda. Así se puede interpretar en el primer párrafo del artículo 1 de la norma.

“Artículo 1º.- En toda operación de compraventa, de prestación de servicios, o en aquellas que la ley asimile a tales operaciones, en que el vendedor o prestador del servicio esté sujeto a la obligación de emitir factura, deberá emitir una copia, sin valor tributario, de la factura original, para los efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, según lo dispuesto en esta ley.

El vendedor o prestador del servicio deberá dejar constancia en el original de la factura y en la copia indicada en el inciso anterior, del estado de pago del precio o remuneración y, en su caso, de las modalidades de solución del saldo insoluto.”

El artículo 4 define, en sus letras a) y b), las condiciones que debe cumplir la dicha factura para poder cederse y el posterior artículo 5 define las condiciones para que obtenga merito ejecutivo.

“Artículo 4º.- La copia de la factura señalada en el artículo 1º, quedará apta para su cesión al reunir las siguientes condiciones:

- a) Que haya sido emitida de conformidad a las normas que rijan la emisión de la factura original, incluyendo en su cuerpo en forma destacada la mención "cedible", y*

- b)** *Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado, con indicación del recinto y fecha de la entrega o de la prestación del servicio y del nombre completo, rol único tributario y domicilio del comprador o beneficiario del servicio e identificación de la persona que recibe, más la firma de este último. En el evento que se omitiere consignar en el acto de recibo el nombre completo, rol único tributario o domicilio del comprador o beneficiario del servicio, se presumirá que son los que se consignan en la factura. Si se omitiere consignar el recinto de entrega, se presumirá entregado en el domicilio del comprador o beneficiario del servicio señalado en la factura.”*

“Artículo 5º.- La misma copia referida en el artículo anterior tendrá mérito ejecutivo para su cobro, si cumple los siguientes requisitos:

- a)** Que la factura correspondiente no haya sido reclamada de conformidad al artículo 3º de esta ley;
- b)** Que su pago sea actualmente exigible y la acción para su cobro no esté prescrita;
- c)** Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado, con indicación del recinto y fecha de la entrega de las mercaderías o de la prestación del servicio e identificación de la persona que recibe las mercaderías o el servicio, más la firma de este último, o que haya transcurrido el plazo establecido en el inciso cuarto del artículo 4º precedente sin haber sido las facturas reclamadas conforme al artículo 3º.

En todo caso, si en la copia de la factura no consta el recibo mencionado, ella podrá tener mérito ejecutivo cuando se la acompañe de una copia de la guía o guías de despacho emitida o emitidas de conformidad a la ley, en las que conste el recibo correspondiente.”

d) Ley 20.169 del 16 de Febrero de 2007.

Finalmente la última ley a revisar será la 20.169 que regula la competencia desleal y en definitiva proteger a los actores más débiles del mercado de las malas prácticas que día a

día se realizan en el contexto de los negocios privados (también pueden darse en negocios entre empresas del estado con empresas de capital privado).

Así y como en los casos anteriores el artículo 1 de esta ley define su objetivo principal siendo los artículos número 2, 3 y 4 los que aclararan que entenderemos por prácticas desleales.

“Artículo 1º.- Esta ley tiene por objeto proteger a competidores, consumidores y, en general, a cualquier persona afectada en sus intereses legítimos por un acto de competencia desleal.”

“Artículo 2º.- Una conducta podrá ser calificada como un acto de competencia desleal conforme a las disposiciones de esta ley aunque resulten procedentes respecto de esa misma conducta, y ante los tribunales competentes, una o más de las siguientes acciones:

- a) Las reguladas en el decreto con fuerza de ley N° 1, de 2005, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del decreto ley N° 211, de 1973, sobre libre competencia.*
- b) Las reguladas en la ley N° 19.496, que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores.*
- c) Las reguladas en la ley N° 17.336, sobre propiedad intelectual, o en la ley N° 19.039, sobre propiedad industrial.”*

El segundo artículo se limita a mencionar distintas leyes legales en donde se hace referencia a conductas que la ley califica de desleales o simplemente indebidas. Los dos siguientes en cambio van más a explicar el espíritu de lo que se debe entender por un acto desleal, y nos entregan distintas situaciones que considerar de tal.

“Artículo 3º.- En general, es acto de competencia desleal toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente del mercado.”

“Artículo 4º.- En particular, y sin que la enumeración sea taxativa, se considerarán actos de competencia desleal los siguientes:

- a)** Toda conducta que aproveche indebidamente la reputación ajena, induciendo a confundir los propios bienes, servicios, actividades, signos distintivos o establecimientos con los de un tercero.
- b)** El uso de signos o la difusión de hechos o aseveraciones, incorrectos o falsos, que induzcan a error sobre la naturaleza, proveniencia, componentes, características, precio, modo de producción, marca, idoneidad para los fines que pretende satisfacer, calidad o cantidad y, en general, sobre las ventajas realmente proporcionadas por los bienes o servicios ofrecidos, propios o ajenos.
- c)** Todas las informaciones o aseveraciones incorrectas o falsas sobre los bienes, servicios, actividades, signos distintivos, establecimientos o relaciones comerciales de un tercero, que sean susceptibles de menoscabar su reputación en el mercado. Son también ilícitas las expresiones dirigidas a desacreditarlos o ridiculizarlos sin referencia objetiva.
- d)** Las manifestaciones agraviantes que versen sobre la nacionalidad, las creencias, ideologías, vida privada o cualquier otra circunstancia personal del tercero afectado y que no tenga relación directa con la calidad del bien o servicio prestado.
- e)** Toda comparación de los bienes, servicios, actividades o establecimientos propios o ajenos con los de un tercero, cuando se funde en algún antecedente que no sea veraz y demostrable, o, cuando de cualquiera otra forma infrinja las normas de esta ley.
- f)** Toda conducta que persiga inducir a proveedores, clientes u otros contratantes a infringir los deberes contractuales contraídos con un competidor.
- g)** El ejercicio manifiestamente abusivo de acciones judiciales con la finalidad de entorpecer la operación de un agente del mercado.
- h)** La imposición por parte de una empresa a un proveedor, de condiciones de contratación para sí, basadas en aquellas ofrecidas por ese mismo proveedor a empresas competidoras de la primera, para efectos de obtener mejores condiciones que éstas; o, la imposición a un proveedor de condiciones de contratación con empresas competidoras de la empresa en cuestión, basadas en

aquellas ofrecidas a ésta. A modo de ejemplo, se incluirá bajo esta figura la presión verbal o escrita, que ejerza una empresa a un proveedor de menor tamaño cuyos ingresos dependen significativamente de las compras de aquélla, para obtener un descuento calculado a partir del precio pactado por ese mismo proveedor con algún competidor de la primera empresa.

- i) El establecimiento de cláusulas contractuales o conductas abusivas en desmedro de los proveedores o el incumplimiento sistemático de deberes contractuales contraídos con ellos.
- j) Sin perjuicio de lo anterior y cualquiera sea la naturaleza jurídica del deudor, la empresa de menor tamaño afectada podrá demandar el monto de los perjuicios que deriven del incumplimiento, de acuerdo a las normas generales. La acción podrá ser ejercida por el afectado personalmente, en demanda colectiva o representado por la entidad gremial que les agrupe, todo ello de acuerdo a lo dispuesto en el ARTÍCULO NOVENO números dos al cinco de la ley que fija normas especiales para empresas de menor tamaño.”

1.2. Iniciativa del Proyecto de Ley – Boletín 10.785-03

El presente proyecto tiene por objetivo promover el pronto pago de las deudas contraídas con pequeñas y micro empresas cuando efectúan las ventas de un producto o prestación de servicios, con este propósito se establecen plazos, se regula el no cumplimiento de los mismos, se garantiza el derecho a la aplicación de intereses por morosidad, se definen como cláusulas abusivas cualquier acuerdo que vulnere los derechos contenidos en la ley y por último se incorpora el derecho a indemnización.

La iniciativa busca establecer mayor simetría en las relaciones de comercio y prestaciones de servicio que efectúan las empresas de menor tamaño particularmente las pequeñas y micro empresas considerando su posición en el mercado, su baja participación en ventas y exportaciones, su aporte en la generación de empleos y las dificultades que presentan para acceder a fuentes de financiamiento formales.

Así lo plantearon los Senadores Tuma, Allamand, De Urresti, Moreira y Zaldívar (2016), que inician con este proyecto de ley que insta a las grandes empresas a pagar a sus

proveedores en los plazos pactados, cuando estos sean empresas de menor tamaño, puesto que estas se ven desfavorecidas en capacidad de negociación, y por ende en la presión que pueden ejercer al momento de cobrarles a sus clientes más importantes. Al menos así se plantea originalmente, sin tener en cuenta que los beneficios que pudiera entregar esta ley a las EMT, podría afectar de forma negativa.

Así lo hicieron ver el, en ese momento, Ministro de Economía, Luis Felipe Céspedes; “La introducción de un plazo máximo de pago de 30 o de 45 días, en caso de acuerdo entre las partes, resulta restrictivo respecto de la experiencia comparada. En la Unión Europea el plazo es de 60 días, en general, y de 30 días, cuando el cliente es una institución pública. Si el plazo es muy acotado, se podría desincentivar la contratación de MYPES, ya que los clientes preferirán a empresas medianas o grandes como proveedoras de bienes o servicios, ya que a éstas se les podrá pagar dentro de un término mayor.” Y el representante de, en ese entonces, director de la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH), Tomás Sánchez; “que existe el riesgo de que se discrimine a las EMT, debido a este beneficio que se pretende implementar”. Ambas opiniones extraídas del primer informe de la comisión de economía sobre esta materia en partículas, obtenida en la página del senado.

a) Realidad de las Pymes en Chile.

Para entender la importancia del proyecto, hay que tener en cuenta la realidad de las pymes, y su importancia en la realidad país. Así lo hacen los señores senadores anteriormente mencionados:

En relación al año tributario 2014, el Servicios de Impuestos Internos registró un total de 867.863 empresas con actividad en el país. El sector de la micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme) representa el 99% de las empresas en Chile y solamente participan del 16% de las ventas. Sin embargo, las MIPYME son un sector relevante en material laboral para el país, aportan 3.757.433 empleos, que corresponde al 42% de los trabajadores con contrato. De manera desagregada, la micro empresa representa el 6%, la pequeña el 20% y la mediana empresa contribuye con el 16% restante, como se aprecia en la **Tabla 1**. Con respecto a la participación en las ventas, escuetamente el

mismo sector representa el 15%, mientras que la gran empresa concentra el 85% de la participación.

Tabla 1. Cantidad de Empresas según Ventas y Trabajadores, año Tributario 2018

Empresas según ventas	N° de Empresas	% de empresas	% de Ventas	N° de Trabajadores	% de Trabajadores
Sin Ventas	257.176	21,1%	241,3%	736.996	8%
Micro	724.465	59,5%	120,4%	602.317	7%
Pequeña	194.321	16,0%	185,1%	1.945.818	21%
Mediana	27.357	2,2%	93,0%	1.422.183	16%
Grande	13.633	1,1%	684,9%	4.432.192	48%
Total	1.216.952	100,0%	1324,7%	9.139.506	100%

Fuente: Propia, siguiendo como base el "cuadro 1" del primer informe de la comisión de economía.

Según la OCDE-CEPAL (2012) las políticas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas de América Latina pueden contribuir a elevar la productividad, complementar las economías de escala de las grandes empresas, aportar en la creación de cluster en determinados sectores y reducir la desigualdad social y la pobreza. El mismo informe detalla que las PYMES pueden aportar en forma significativa al PIB. Mientras que en la OCDE aproximadamente el 60% de la producción es generada por las PYMES, en América Latina el 70% del PIB regional proviene de las grandes empresas. Algo no funciona en el mercado y la clave es entender que las PYMES requieren condiciones adecuadas para el emprendimiento y desarrollo, condiciones que debe garantizar el Estado.

Tabla 2. Venta por tamaño de empresa, año tributario 2018

Tamaño según Ventas	N° de Empresas	Ventas Anuales Promedio (UF)	Ventas Mesuales	Venta en Pesos (UF = 26.798,14)
Sin Ventas	257.176	0	0	0
Micro 1	281.410	76	6	169.063
Micro 2	196.984	371	31	828.219
Micro 3	246.071	1.257	105	2.807.653
Pequeña 1	92.853	3.469	289	7.746.799
Pequeña 2	58.643	7.026	585	15.690.196
Pequeña 3	42.825	15.515	1.293	34.648.104
Mediana 1	17.334	34.912	2.909	77.964.665
Mediana 2	10.023	69.700	5.808	155.653.050
Grande 1	5.789	139.570	11.631	311.683.802
Grande 2	4.683	333.595	27.800	744.977.920
Grande 3	1.130	766.259	63.855	1.711.192.966
Grande 4	2.031	7.995.263	666.272	17.854.847.759
Total	959.776	9.367.013	780.584	20.918.210.195

Fuente: Propia, siguiendo como base el "cuadro 2" del primer informe de la comisión de economía.

Respecto a las ventas, tal como se aprecia en el **Tabla 2**, el 29% de las empresas en Chile tiene ventas promedios mensuales de \$169.095, el 21% registra ventas de \$798.753, un 25% presenta promedio de \$2.718.601. Esto refleja la importancia que tiene el pronto pago para unidades económicas más pequeñas o la barrera que representa para su escalamiento en los pagos diferidos, porque hace imposible su operación al comprometer el capital de trabajo y las obliga a recurrir a fuentes de financiamiento cuyas tasas de interés son elevadas, 36,66% para operaciones inferiores o iguales a 50 UF y 29,66 % para operaciones inferiores o iguales a 200 UF y superiores a 50 UF.

En relación a las fuentes de financiamiento para la inversión, en la **Tabla 3** se observa que para cada segmento de empresas, con excepción de la micro, la principal fuente de financiamiento son los recursos propios. En caso de las pequeñas empresas, un 50,6% de la inversión se realiza con recursos propios. En las medianas empresas, los recursos propios financian un 56,1% de la inversión. En el caso del segmento micro empresa, ésta busca el financiamiento mediante el endeudamiento.

Tabla 3. Fuentes de Financiamiento de la Inversión (%)

Tamaño de la empresa	Fondos Propios	Factoring	Línea de crédito o Préstamo Bancario	Financieras/Cooperativas	Aumento de Capital de dueños	Aumento de Capital nuevos socios	Otros
Micro	40,3	1,7	50,5	2	0	1,7	3,8
Pequeña	50,6	6,9	38,5	2,2	0,3	0,6	1
Mediana	56,1	13,9	26	2	0,5	0,7	0,8
Grande	63,2	15,1	18,7	0,5	0,4	1,1	1

Fuente: Extraída del primer informe de la comisión de economía que evaluó el proyecto. Información obtenida del Consejo de Financiamiento de Pymes y Emprendimiento 2015. Fecha de Elaboración: Desconocida

Se puede ver claramente, en la **tabla 3**, por los datos entregados por los senadores en la iniciativa del proyecto de ley, que las empresas de menor tamaño son, en nivel porcentual, las que más adquieren préstamos para financiar sus actividades, y que por tanto terminan financiando a las empresas de mayor tamaño por medio de los montos impagos. Es decir que al no pagar las obligaciones adquiridas con las EMT, pueden destinar esos recursos a otras áreas.

Como bien se menciona en el proyecto las empresas se ven en desventaja en este escenario, *“el pago luego de 60, 90 y 180 días después de la entrega del producto o prestación de servicios por parte de empresas de menor tamaño constituye una práctica habitual, que implica el incumplimiento de las condiciones de pago pactadas o cambios unilaterales de las mismas, sin posibilidad de que las empresas de menor tamaño puedan ejercer sus derechos, toda vez que sus ventas dependen de la relación con las empresas que proveen.”*

b) Experiencia Comparada.

Este proyecto de ley toma las experiencias de las legislaciones de Europa, Reino Unido y España en relación al pago retrasado de las grandes empresas a sus proveedores. En el caso de Europa, esta busca prohibir el abuso en la libertad de cláusulas que perjudican al acreedor, *“de este modo, ordena a los países miembros de la Unión a someter a su legislación nacional a que los plazos de pago para la administración pública son de 30*

días y que los plazos de pago entre empresa pueden exceder los 60 días siempre y cuando no sea abusiva para el acreedor”, como se señala en el boletín 10.785-03.

“Por su parte, desde 1998 el Reino Unido regula el retraso de pago a proveedores de bienes y servicios, la regulación está contenida en “Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998”. Esta legislación no distingue tamaño de empresas. La distinción que realiza es entre contratos. Los contratos bajo los cuales aplica esta ley son aquellos contratos que suministren bienes o servicios.” En esta ley se establecen los pagos en 30 y 60 días, fijando normas para contar los días, además de fijar tasas de interés y el modo de cálculo de este para los pagos con atraso.

Finalmente la legislación española, sigue el ejemplo europeo fijando un plazo de 30 días para el pago de las facturas o deudas, y establece castigos e intereses por retraso en los plazos.

1.3. Del Proyecto Actual.

Como se ha mencionado con anterioridad, este proyecto de ley tiene sus inicios en el año 2016, y se sigue evaluando hasta la fecha, por lo que el proyecto inicial ha sufrido cambios bastante significativos, aunque los principios y fundamentos que impulsan esta ley sigan siendo los mismos. Por esta razón ahora trataremos la última versión del proyecto de ley, comparando así algunos cambios que sufrió desde sus inicios cuando estos se consideren relevantes.

Este proyecto de ley en si es bastante corto, y se centra más en la modificación de cuerpos legales existentes con nuevos párrafos que le da a las EMT derechos ya existentes, o incluso llega a cambiar el espíritu de alguna ley para ayudar a las pymes.

a) De las modificaciones a otras leyes o cuerpos legales

El proyecto de ley toma el nombre de “proyecto de ley que establece pago a 30 días”. Este nombre es interesante ya que de forma inmediata nos revela el principal objetivo de

esta ley, que es que los pagos de las ventas a crédito sean a 30, sin hacer diferenciación en cuanto al tipo de empresa beneficiada con la norma. Esto va en concordancia con las ideas discutidas en el primer informe de la comisión de economía, que se comentan en el punto 1.2 de esta tesis, sobre no general un escenario en que las grandes empresas pudieran discriminar a las EMT, y preferir contratar con otro tipo de empresa.

En sus tres artículos la referida ley introduce ciertas modificaciones a diversas leyes y cuerpos normativos, algunas de las cuales ya se han tratado en este proyecto de tesis, que buscan entre otras cosas equilibrar el escenario de negociación entre las EMT, y las grandes empresas. Aquí encontramos otra diferencia con el proyecto inicial, que en un principio planteaba modificaciones únicamente a la ley 20.416 que establece normas relativas a las empresas de menor tamaño.

La primera ley que se ve modificada es la n° 19.983, que le da merito ejecutivo a la copia de la factura. Se modifican los artículos 1 y 3 de la referida ley y reemplaza reemplaza el número 2 por otro nuevo, además de agregar los nuevos artículos 2° bis, 2° ter y 2° quater.

El en art.1 en específico debe modificarse la parte final del inciso segundo, agregando: “, en su caso y del plazo de pago”, obligando al vendedor a dejar constancia en la factura original y en su copia constancia del plazo en que dicha factura debe pagarse.

En el art.3 se agrega el siguiente inciso final: “Asimismo, serán inoponibles a los cesionarios las notas de crédito y débito emitidas respecto de las facturas irrevocablemente aceptadas”. Así inhabilita la posibilidad de alargar el plazo de pago de las facturas mediante notas de crédito y débito, o cambiar el monto original.

El nuevo art. 2 fija como plazo máximo, para cancelar el monto de la factura, 30 días corridos desde la recepción de la factura, con una excepción de 60 días en los primeros 24 meses de esta disposición, además de otorgar la posibilidad de fijar un plazo más amplio cumpliendo con ciertas formalidades. Además en los numerales del 1 al 6 de chico artículo se presenta cláusulas que no producirán efecto al ir en contra del espíritu de esta normativa.

El art. 2 bis fija las tasas de interés a aplicar en montos morosos, y para casos en que el deudor sea un órgano del estado el artículo estipula que dichos intereses se pagaran imputándose a sus presupuestos.

Los arts. 2 ter y quater regulan situaciones especiales como contratos de suministro y prestación de servicios que se contraten con organismos públicos y la creación de procedimientos que permitan cumplir con los plazos de pago.

El artículo 2 de este proyecto de ley en estudio, modifica el art. 54 de la ley 825 que establece la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios, que trata sobre documentos electrónicos, incluyendo la obligación de llevar las guías de despacho en este formato y agregando “Los contribuyentes que solo emitan documentos en papel podrán emitir guías de despacho que no importen ventas por este mismo medio”.

Finalmente el art. 3 agrega un segundo inciso al artículo 1° de la ley 20.416, modificando el espíritu de esta ley para que se encargue de promover el pronto pago a las EMT. El inciso en cuestión dice así: “Asimismo, tiene por objeto promover el pronto pago de los de los bienes y servicios que provean o presten las micro y pequeñas empresas.”.

b) De los Artículos Transitorios.

El proyecto de ley presenta cinco artículos transitorios que guardan relación con los métodos de implementación y puesta en marcha de la misma. Así los artículos primero, segundo y tercero transitorios hablan de la entrada en vigencia de la ley y los grados de implementación. Así por ejemplo todo lo dispuesto en este proyecto sobre los plazos, su aplicación en el sector de la salud se hará de forma paulatina, primeramente para las facturas emitidas por micro y pequeñas empresas y después de transcurrido doce meses se aplicara para todas las facturas sin distinción del emisor.

El artículo cuarto transitorio menciona que para el primer año presupuestario de vigencia de la ley, el mayor gasto fiscal podrá financiarse con cargo al Tesoro Nacional. Para los años siguientes se estará a lo que considere la Ley de Presupuesto respectiva.

El quinto y último de los artículos transitorios establece un periodo de doce meses después de publicada la ley para que el servicio de impuestos internos prepare un informe de que analice la factibilidad técnica de otorgar a los contribuyentes el derecho a crédito fiscal del impuesto al valor agregado en el período tributario en que el contribuyente pague el total señalado en la factura.

Lo anterior es un punto bastante importante en lo que a esta ley se refiere, que no se planteó inicialmente. Habla sobre el monto total de la factura, es decir que el IVA CF sea en relación con lo realmente pagado, y no con el total de las facturas de compra que declare la empresa.

PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

Quién de nosotros no tiene un familiar, un amigo o un conocido que siempre está atrasado con las deudas, que siempre está pidiendo préstamos para pagar sus obligaciones por excederse con las tarjetas de crédito, o para comprar un nuevo televisor porque ya no tiene más cupo. Que siempre paga tarde, mal y nunca, que cuando le se le va a cobrar desaparece, o inventa excusas de las más inverosímiles que te puedas imaginar. Igualmente quien no ha pedido “fiado” el pan alguna vez en el negocio del barrio, para pagarlo al día siguiente.

Ambas situaciones son comunes, pero que sucedería, si el monto “fiado” fuera significativo para el negocio, si en vez de una bolsa de pan, se hablara de 30% de las ganancias del mes incluso el 50% o más, y que al momento del pago este se retrase a tal modo de obligar al negocio a incurrir en préstamos para aliviar su situación. Lo anterior a simple vista parece una situación agobiante para cualquiera, pero en la realidad es un escenario al cual las pymes deben hacer frente de forma habitual. Las ventas a crédito son de lo más comunes en el mercado, y es por un concepto lógico, “si yo compro hoy es para vender mañana”, y por lo mismo se acepta como una buena práctica. El problema nace cuando los pagos no llegan en los periodos acordados, o simple y llanamente no llegan, y si le sumamos a los anterior que el cliente es una “gran empresa” que representa el 60% de las ventas, o es el único cliente del negocio, como ocurre muchas veces, que al final de día tienen mayor poder de negociación, no queda de otra que quedarse de brazos cruzados o recurrir a otros medios de financiamiento del mercado.

Como se ve a continuación muchas de las pymes no pueden solventar la situación descrita mucho tiempo y no tienen más opción que cerrar, siendo que estas empresas son la fuente de trabajo más importante en el país. Por lo anterior, el año 2016 nace un proyecto de ley para “incentivar” el pago oportuno a las pymes por parte de sus proveedores, proyecto que hasta la fecha todavía está en discusiones en el senado. El objetivo final de esta tesis es explicar los efectos que esta ley tendría en la realidad y si en todo caso crea un incentivo real para las grandes empresas de pagar.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL:

Analizar el efecto de la aplicación del Proyecto Ley “Pago Anticipado”, en el Capital de Trabajo en las PYMES Chilenas, período 2018.

OBJETIVOS EPECIFICOS

1. Describir la situación actual de las empresas chilenas en relación al comportamiento del Capital de Trabajo en los últimos tres años, mediante revisión bibliográfica y de sus estados financieros.
2. Identificar los efectos del proyecto de ley que generaría tanto para las empresas de menor tamaño como para las grandes empresas de ser aplicado, mediante entrevistas a expertos en el área de finanzas y economía.
3. Indagar en el aporte social de las pymes en el ámbito laboral mediante los datos recopilados por el servicio de impuestos internos.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación se desarrolla bajo el paradigma cualitativo, con un alcance de comprensión y se desarrollará en las siguientes etapas:

Etapas 1: Recopilación de antecedentes.

Esta etapa consiste en obtener la información necesaria que permita conocer todo lo relacionado a la legislación actual de las pymes en relación con sus proveedores:

- Revisar bibliografía relacionada con el tema de estudio, tales como: leyes, informes de las comisiones respectivas, y libros sobre administración de capital de trabajo.
- Indagar páginas web que presenten información sobre el tema en estudio.

Etapas 2: Sistematización de la información y selección de los sujetos claves del estudio

La información recopilada se ordena en narrativas, cuadros y tablas.

El marco teórico contempla los siguientes aspectos:

- Antecedentes Generales

Los sujetos considerados claves en el presente estudio, se seleccionarán de acuerdo a los siguientes criterios:

- a) Demuestren experiencias docentes o profesionales, al menos unos cinco años.
- b) Tengan competencias en el área de finanzas y economía.
- c) Estar dispuestos a colaborar y participar del presente estudio.

Etapas 3: Aplicación de la Técnica de Recogida de Datos.

En esta etapa se implementan las técnicas para la obtención de datos, que abarca la elaboración, validación y aplicación de la entrevista en profundidad. Las actividades a realizar para dar cumplimiento a esta etapa son:

I. Entrevistas a expertos.

Como primer instrumento de recogida de datos, se optó por entrevistas, las cuales se elaborarán minuciosamente, teniendo como objetivo el adquirir conocimiento de los informantes claves, respecto a los efectos del proyecto de ley “pago oportuno”.

Esta técnica de recogida de datos se llevara a cabo a través de la siguiente **ruta de entrevista:**

- Un contacto inicial con personas que cumplan con el perfil requerido. Se coordinará entrevista por vía telefónica.
- Una vez acordada la entrevista, se les entregará una pauta con preguntas claves. Esto con la finalidad de inducir al entrevistado al tema y propósito de la investigación.
- En un segundo contacto, se realizará la entrevista a las personas indicadas anteriormente, quienes ya fueron introducidas sobre el eje central de la entrevista. Procediendo adicionalmente a grabarlas, previo consentimiento de los entrevistados.
- Las transcripciones de las entrevistas se realizarán en Microsoft Word, y serán enviadas vía e-mail a los entrevistados para su aprobación. Y adicionalmente se solicitará algún tipo de observación a lo transcrito.
- Luego que las entrevistas estén aprobadas por parte de los entrevistados, estas serán traspasadas al informe final.

Etapas 4: Criterios de Calidad y validación de instrumentos.

- La **credibilidad** de la investigación estará dada por la revisión del entrevistado y este debe aprobar su entrevista final, dando fe de la coherencia y veracidad de su contenido.
- La **confirmabilidad** se presentará al incorporar a los distintos entrevistados que forman parte del área operacional de la entidad.

- La **fiabilidad** se entregará a partir de la presentación del alumno, que dejará en claro que no tiene ninguna intención de manipular los datos obtenidos.
- **La Transferibilidad** estará dada al describir el contexto y cada una de las situaciones en particular en conjunto con las características de los sujetos.

Etapas 5: Análisis y Discusión de los Resultados de la investigación:

- Transcribir la información obtenida de las entrevistas, a través de las narrativas.
- Categorizar y subcategorizar las respuestas de las entrevistas de la siguiente manera, de acuerdo a lo que se presenta en el Cuadro X:

Cuadro: Categorización de las entrevistas realizadas

CONCEPTO	CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA

- Analizar la información obtenida en las entrevistas utilizando la metodología de “Análisis de Contenido”.
- Interpretar la información recopilada haciendo una triangulación entre la teoría y la opinión de los expertos.
- Levantar las conclusiones, considerando los resultados obtenidos producto de la captura de información y la discusión de resultados obtenidos.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Para hablar del proceso que se llevó a cabo para desarrollar esta investigación, hay que tener claro los puntos de cada objetivo específico desarrolla: Capital de trabajo, efectos del proyecto y la opinión de los micro, pequeños y medianos empresarios en cuanto al proyecto.

El capital de trabajo se estudió mediante un análisis de ratios de 3 empresas distintas de Chile. Para esto se buscó atreves de la página web <http://www.svs.cl>, revisada por última vez el día 29 de septiembre del año 2018, y se descargaron sus EEFF o sus memoria anuales dependiendo del caso. Para cada empresa se revisaron 3 periodos. Además para una comparación se analizaron dos balances de medianas empresas. Como estos balances no son públicos, los nombres de estas empresas de mantendrán en anonimato.

Para la determinación de los efectos de este proyecto se entrevistó a 3 personas, todos trabajadores con más de 5 años de experiencia en el área de finanzas o administración de capital de trabajo.

Para indagar sobre el aporte de las pequeñas, medianas y micro empresas se utilizaras los datos recopilados por el servicio de impuestos internos, que se pueden obtener directamente en el sitio web del servicio, www.sii.cl, revisado por ultimas ver con fecha 1 de diciembre de 2018.

I. CAPITAL DE TRABAJO DE EMPRESAS CHILENAS

1. Análisis de Capital de Trabajo de empresas en Chile

Para analizar el capital de trabajo primero vamos a definir lo que entenderemos tal, para lo cual nos basaremos en la definición de Lawrence J. Gitman en su libro Principios de Administración Financiera (11va Edición): “el capital de trabajo se define como la diferencia entre los activos corrientes de la empresa y sus pasivos corrientes. Cuando los activos corrientes exceden a los pasivos corrientes, la empresa tiene un *capital de trabajo neto positivo*. Cuando los activos corrientes son menores que los pasivos corrientes, la empresa tiene un *capital de trabajo neto negativo*.”

“Existe un equilibrio entre la rentabilidad de una empresa y sus riesgo. La rentabilidad en este contexto, es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas. Las utilidades de una empresa pueden aumentarse: 1) incrementando los ingresos o 2) disminuyendo los costos. El riesgo, en el contexto de la administración financiera a corto plazo, es la posibilidad de que una empresa no sea capaz de pagar sus cuentas a medida que se vencen. Se dice que una empresa que es incapaz de pagar sus cuentas a medida que se vencen es **técnicamente insolvente**. Por lo general, se asume que cuanto mayor sea el capital de trabajo neto de una empresa, menor será su riesgo. En otras palabras, cuando mayor sea el capital de trabajo neto, más líquida será la empresa y, por lo tanto menor será su riesgo de volverse técnicamente insolvente. Con estas definiciones de rentabilidad y riesgo, podemos demostrar el equilibrio entre ellos considerando los cambios en los activos y pasivos corrientes.”

Del párrafo anterior de Lawrence J. Gitman, se puede extraer que para analizar el capital de trabajo se debe prestar atención a la liquidez, al nivel de activos corrientes y pasivos corrientes en relación a los activos totales y al ciclo de conversión de efectivo.

El capital de trabajo se analizara en conjunto con los ratios de liquidez, Activo corrientes/total de activos, y la proporción del financiamiento de deuda corriente. Las fórmulas utilizadas son las siguientes:

Liquidez: Activos Corrientes/Pasivos Corrientes

Inversión de corto plazo: Activos Corrientes/Total de Activos.

Proporción del financiamiento de corto plazo: Pasivos Corrientes/Total de Activos.

El ciclo de conversión de efectivo (CCE) es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo de la venta del producto (ciclo operativo/CO), menos el valor entre la adquisición de materias primas hasta el pago por las mismas. La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$CO = EPI + PPC$$

$$CCE = CO - PPP$$

$$CCE = EPI + PPC - PPP$$

Edad Promedio de Inventario (EPI): $(\text{Inventario} \times 365) / \text{Costo de Venta}$

Periodo Promedio de Cobro (PPC): $(\text{Cuentas por cobrar} \times 365) / \text{Ventas Anuales}$

Periodo Promedio de Pago (PPP): $((\text{Proveedores} \times 365) / \text{Compras}) / 1,19$

1.1. Agrosuper S.A.

Los siguientes datos que se utilizaron para los análisis presentes a continuación son extraídos de los estados financieros consolidados (presentados en miles de pesos) de Agrosuper S.A. que se encuentran en las memorias anuales descargadas de la página de la Comisión para El Mercado Financiero (antigua SVS) revisada con fecha 24 de septiembre de 2018.

1.1.1. Capital de Trabajo Neto Agrosuper S.A.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Total Activos Corrientes	705.513.327	742.746.789	728.655.527
Total Pasivos Corrientes	226.376.551	250.507.081	250.597.081
Total Activos	1.573.372.974	1.563.466.711	1.524.040.234

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Liquidez	3,117	2,965	2,908
Activos corrientes/Total de Activos	0,448	0,475	0,478
Propor. Deuda Corriente.	0,144	0,160	0,164
Capital de Trabajo neto	479.136.776	492.239.708	478.058.446

Puede apreciarse claramente que el capital de trabajo neto se mantiene relativamente constante, con un aumento en el año 2016, que posteriormente el año 2017 vuelve a un nivel similar al capital de trabajo del año 2015. En este punto no podemos hablar de mayor o menor riesgo en cuanto al capital de trabajo.

Si nos fijamos en la liquidez, esta muestra un aumento de en los tres años de análisis, pero a la vez tanto en la proporción de activos corrientes como en la proporción de financiamiento a corto plazo vemos una disminución. Por un lado el aumento de liquidez nos habla de una disminución en el riesgo en el corto plazo. Por otro lado la disminución de los activos corrientes equivale a un escenario más riesgoso. En palabras de Lawrence J. Gitman en Principios de Administración financiera “la inversión en efectivo y valores negociables es menos arriesgada que la inversión en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos. La inversión en cuentas por cobrar es menos arriesgada que la inversión en inventarios y activos fijos. La inversión en inventarios es menos arriesgada que la inversión en activos fijos. Cuanto más cerca esté un activo del efectivo, menos arriesgado será”.

Finalmente observamos una disminución en la proporción del financiamiento mediante deuda corriente. La disminución de este ratio nos habla de un escenario de menos riesgo en el corto plazo. Al ver que hay un aumento en la liquidez, se puede deducir rápidamente que la disminución de los pasivos corrientes fue proporcionalmente que la disminución de los activos. Finalmente podemos deducir que el riesgo en el corto plazo tiende a ser menor.

1.1.2. Ciclo de conversión de Efectivo de Agrosuper S.A.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Inventario	394.809.775	390.252.574	451.604.796
Costo de venta	1.096.463.263	1.155.100.543	1.055.830.825
Cuentas por Cobrar	183.145.506	177.590.400	169.574.054
Ventas Anuales	1.608.817.866	1.636.439.524	1.503.869.108
Proveedores	139.114.425	121.421.619	126.318.879
Compras*	1.101.020.464	1.093.748.321	1.126.558.513

*En balance no aparece el dato de las compras del periodo por lo que para calcularlo se restara al costo de venta del año el saldo del inventario del año anterior y se le sumara el saldo de inventario del año respectivo.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
EPI	131,4276	123,3158	156,1195
PPC	41,5511	39,6107	41,1569
PPP	38,7545	34,0506	34,3922

Ciclo de conversión de Efectivo	134,2242	128,8759	162,8841
--	-----------------	-----------------	-----------------

Podemos ver en este ciclo de conversión de efectivo que el periodo entre el pago a proveedores a la entrada de efectivo por concepto de cuentas por cobrar, disminuye en relación al periodo 2015. Este cambio se debe principalmente a la variación del EPI, ya que los otros índices se mantienen relativamente parejos en los tres años.

Lo anterior nos muestra un escenario en donde el riesgo va disminuyendo desde el 2015, considerando la disminución en el porcentaje de deuda. En pocas palabras nos muestra un escenario en donde la empresa disminuye la deuda corriente, y al mismo tiempo mejora su ciclo de conversión de efectivo. Haciendo más rentable la empresa.

1.2. LATAM AIRLINES GROUP S.A. Y FILIALES

1.2.1. Capital de trabajo de Latam Airlines Group s.a. y Filiales

Los siguientes datos que se utilizaron para los análisis presentes a continuación son extraídos de los estados financieros consolidados (presentados en miles de dólares) de LATAM AIRLINES GROUP descargadas de la página de la Comisión para El Mercado Financiero (antigua SVS) revisada con fecha 24 de septiembre de 2018.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Total Activos Corrientes	3.745.499	3.626.775	2.822.901
Total Pasivos Corrientes	5.842.714	6.222.191	5.640.972
Total Activos	18.797.972	19.198.194	18.101.418

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Liquidez	0,641	0,583	0,500
Activos corrientes/Total de Activos	0,199	0,189	0,156
Prop. Finan. Deuda Corriente.	0,311	0,324	0,312

Capital de Trabajo	- 2.097.215	- 2.595.416	- 2.818.071
---------------------------	--------------------	--------------------	--------------------

En este caso vemos una liquidez bastante baja, y aunque tiene un aumento sostenido, se ve claramente que este se debe al aumento de los activos corrientes, siendo casi constante el nivel de pasivos corrientes. En este caso de manera simple podríamos concluir que el capital de trabajo de Latam presenta más riesgo que el de Agrosuper, ya que con su nivel de activos corrientes no es capaz de enfrentar sus pasivos corrientes.

1.2.2. Ciclo de Conversión de Efectivo de Latam Airlines Group s.a. y Filiales

Para poder ver mejor realizar un mejor análisis necesitamos ver el ciclo de conversión de efectivo.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Inventario	527.769	578.558	226.868
Costo de venta	7.441.849	6.967.037	7.636.709
Cuentas por Cobrar	1.214.050	1.107.889	796.974
Ventas Anuales	9.613.907	8.988.340	9.740.045
Proveedores	1.695.202	1.593.068	1.483.957
Compras*	7.391.060	7.318.727	7.596.474

*En balance no aparece el dato de las compras del periodo por lo que para calcularlo se restara al costo de venta del año el saldo del inventario del año anterior y se le sumara el saldo de inventario del año respectivo

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
EPI	25,8855	30,3104	10,8433
PPC	46,0924	44,9893	29,8659
PPP	70,3494	66,7644	59,9177
Ciclo de conversión de Efectivo	1,6284	8,5354	-19,2085

Con el ciclo de conversión es fácil observar que es esta la fortaleza de la empresa. Hay que considerar que Latam no es una empresa que venda productos, y aunque se utilizó el EPI para el análisis, este es un poco diferente a Agrosuper. El pago que recibe Latam, al menos en sus áreas de transporte de pasajeros, que representa cerca del 90% de los ingresos ordinarios, es normalmente antes de realizar el viaje. El servicio esta pagado antes de prestarlo.

Entonces aunque en un principio el capital de trabajo nos pudiera mostrar una imagen más riesgosa de la situación de LATAM, es en su ciclo en donde podemos realmente comprender los flujos de la empresa en estudio.

1.3. Cencosud S.A.

1.3.1. Capital de Trabajo de Cencosud S.A.

Los siguientes datos que se utilizaron para los análisis presentes a continuación son extraídos de los estados financieros consolidados (presentados en miles de pesos) de Cencosud S.A. que se encuentran en las memorias anuales de la compañía y fueron descargadas de la página de la Comisión para El Mercado Financiero (antigua SVS) revisada con fecha 24 de septiembre de 2018.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Total Activos Corrientes	2.616.704.742	2.695.509.290	2.501.764.840
Total Pasivos Corrientes	2.695.719.238	2.589.087.680	3.138.770.287
Total Activos	10.024.711.422	10.164.455.283	10.110.725.310

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Liquidez	0,971	1,041	0,797
Activos corrientes/Total de Activos	0,261	0,265	0,247
Prop. Finan. Deuda Corriente.	0,269	0,255	0,310

Capital de Trabajo	- 79.014.496	106.421.610	- 637.005.447
---------------------------	---------------------	--------------------	----------------------

En el caso de Cencosud, aunque se puede observar una mejor liquidez que en el caso de Latam, acercándose casi a 1, sobre todo en los años 2017 y 2016, no se puede afirmar que con sus activos corrientes es capaz de cubrir todos sus pasivos de corto plazo.

También podemos observar un crecimiento por un lado en el volumen del activo corriente y por otros una disminución en su total de pasivos en su relación con el activo total. Entonces por un lado vemos que o el activo corriente va en aumento, que en el corto plazo es una señal más conservadora o de menos riesgo, o también se puede deber a

una disminución en el activo no corriente, o disminución en inversión en activo corriente, ya que como vimos anteriormente, mientras más se aleje un activo del efectivo en los EEFF, más riesgo representa invertir en este. Por el lado del pasivo vemos una disminución, es decir que la inversión es mayormente financiada por pasivo no corriente o patrimonio. Esto también, en el corto plazo, es menos riesgoso ya sea por la “incertidumbre” en la obtención de los préstamos, o porque su tasa se ve más afectada a cambios. Debemos tener en cuenta en este punto que la economía en Chile es bastante estable por lo que las tasas de interés no suelen variar tanto en el corto plazo.

1.3.2. Ciclo de Conversión de Efectivo de Cencosud S.A.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Inventario	1.100.466.896	1.149.286.014	1.068.309.333
Costo de venta	7.458.827.158	7.356.471.437	7.813.225.785
Cuentas por Cobrar	958.856.963	867.139.677	819.839.383
Ventas Anuales	10.456.987.206	10.333.001.434	10.991.337.710
Proveedores	1.940.440.522	1.926.847.052	1.856.524.795
Compras*	7.410.008.040	7.437.448.118	8.881.268.015

*En balance no aparece el dato de las compras del periodo por lo que para calcularlo se restara al costo de venta del año el saldo del inventario del año anterior y se le sumara el saldo de inventario del año respectivo.

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
EPI	53,8517	57,0232	49,9068
PPC	33,4688	30,6306	27,2252
PPP	80,3207	79,4638	64,1168
Ciclo de conversión de Efectivo	6,9998	8,1900	13,0152

Viendo ahora el ciclo conversión de efectivo de Cencosud S.A., este es bastante bajo, he incluso va disminuyendo en el transcurso de los tres años, siendo el 2015 casi el doble del que observamos el 2017. Esta disminución en el ciclo se ve afectada mayormente por el aumento en el periodo promedio de pago.

1.4. Empresa Anónima 1

1.4.1. Capital de Trabajo de Empresa Anónima 1

Los siguientes datos que se utilizaron para los análisis presentes a continuación son extraídos de los estados financieros de una empresa nacional, la cual por motivos de privacidad, se llamara para efectos de este trabajo con el nombre de Empresa Anónima 1. Los montos que se verán a continuación son presentados en pesos..

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Total Activos Corrientes	1.056.402.900	1.356.236.582	1.481.644.949
Total Pasivos Corrientes	312.684.126	419.475.638	328.789.621
Total Activos	1.621.219.445	1.970.755.912	2.014.364.270

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Liquidez	3,378	3,233	4,506
Activos corrientes/Total de Activos	0,652	0,688	0,736
Prop. Finan. Deuda Corriente.	0,193	0,213	0,163

Capital de Trabajo	743.718.774	936.760.944	1.152.855.328
---------------------------	--------------------	--------------------	----------------------

1.4.2. Ciclo de Conversión de Efectivo de Empresa Anónima 1

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Inventario	405.653.759	393.513.680	441.642.064
Costo de venta	830.288.576	957.376.621	1.062.535.004
Cuentas por Cobrar	366.787.583	509.019.286	549.180.604
Ventas Anuales	1.648.566.272	1.824.617.148	1.965.667.052

Proveedores	225.514.186	244.921.356	247.733.569
Compras*	378.927.662	460.890.902	240.928.433

*En balance no aparece el dato de las compras del periodo por lo que para calcularlo se restara al costo de venta del año el saldo del inventario del año anterior y se le sumara el saldo de inventario del año respectivo

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
EPI	403,6768	282,1750	293,5270
PPC	49,9299	48,9945	46,0011
PPP	182,5423	162,9951	315,3862

Ciclo de conversión de Efectivo	271,0643	168,1744	24,1419
--	-----------------	-----------------	----------------

1.5. Empresa Anónima 2

1.5.1. Capital de Trabajo de Empresa Anónima 2

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Total Activos Corrientes	1.469.057.025	1.470.700.181	1.103.881.252
Total Pasivos Corrientes	1.733.097.852	1.852.888.066	1.464.505.027
Total Activos	3.402.878.398	3.441.986.189	2.983.391.291

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Liquidez	0,848	0,794	0,754
Activos corrientes/Total de Activos	0,432	0,427	0,370
Prop. Finan. Deuda Corriente.	0,509	0,538	0,491

Capital de Trabajo	- 264.040.827	- 382.187.885	- 360.623.775
---------------------------	----------------------	----------------------	----------------------

1.5.2. Ciclo de Conversión de Efectivo de Empresa Anónima 2

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Inventario	479.744.383	490.870.888	405.163.165
Costo de venta	1.484.139.623	1.475.539.785	1.364.991.317

Cuentas por Cobrar	747.375.509	767.712.322	501.341.595
Ventas Anuales	2.282.985.124	2.280.453.238	1.992.444.150
Proveedores	328.371.496	318.173.107	196.690.626
Compras*	736.249.004	853.420.045	575.828.426

*En balance no aparece el dato de las compras del periodo por lo que para calcularlo se restara al costo de venta del año el saldo del inventario del año anterior y se le sumara el saldo de inventario del año respectivo

	Año 2017	Año 2016	Año 2015
EPI	234,2955	233,3789	294,9776
PPC	52,4995	50,9255	36,0322
PPP	136,8002	114,3527	104,7699
Ciclo de conversión de Efectivo	149,9948	169,9517	226,2399

1.6. Comparación capital de trabajo Pymes.

Las empresas Anónimas 1 y 2 presentan ventas anuales menores a 100.000 UF por lo que para esta investigación caen en el grupo de las medianas empresas. Los ratios y los análisis hechos a ambas empresas arrojan diferentes posiciones para ambas entidades.

Con las tres primeras empresas en estudio, las cuales podemos definir como grandes empresas, pudimos observar que existe un equilibrio entre el capital de trabajo y por ende la liquidez de la empresa, y su ciclo de conversión de efectivo. Aquellas con un bajo nivel de liquidez compensan con un ciclo de conversión de efectivo rápido, por debajo de los 10 días. Por el contrario aquellas con un ciclo de conversión mayor se resguardan con una liquidez cercana a 3 o mayor. La Empresa Anónima 1 sigue este mismo patrón, Aunque podemos ver un ciclo de conversión de efectivo alto, de casi nueve meses, compensa este riesgo con una liquidez sobre tres, es decir que mantiene un bajo riesgo de caer en insolvencia técnica.

Por otro lado la Empresa Anónima 2 nos muestra una situación completamente distinta mostrando inicialmente una liquidez menor a 1, es decir un capital de trabajo neto negativo, que nos da el primer indicio de que la entidad presenta insolvencia técnica. Sumado a esto observábamos que a diferencia de otros casos, esta baja liquidez no se

compensa con un ciclo de conversión de Efectivo de corto plazo, siendo este de casi 5 meses. Vemos de inmediato que el riesgo presente en la Empresa Anónima 2 es mucho mayor que en las demás empresas vistas en el presente estudio.

Un tercer análisis en este caso para la Empresa Anónima 2 sería el ver su rentabilidad. Para esto se comparará la rentabilidad de ambas empresas anónimas.

Otros Datos Utilizados para análisis de rentabilidad:

		EA1	EA2
Resultado Del Ejercicio	-	288.597.399	75.847.957
Patrimonio		1.308.535.319	1.020.014.737

Resultado de Análisis de Rentabilidad

	EA1	EA2
Margen Operacional	818.277.696	798.845.501
Rentabilidad Sobre activos	-0,178	0,022
Rentabilidad sobre patrimonio	-0,221	0,074

En este caso con solo observar los resultados del ejercicio de ambas entidades, notamos al instante que la primera empresa presenta perdida, en comparación con la utilidad de la segunda empresa. Sin embargo cuando nos fijamos en el margen operacional de ambas empresas, que es el resultado de las operaciones del giro de la entidad, el resultado de la actividad principal de las empresas, notamos que no existe tanta diferencia entre ambas, siendo la EA1 la que presenta un margen levemente mayor. Los demás ratios nos muestran lo que a simple vista se observa en el resultado del periodo. La primera empresa genera una “rentabilidad negativa”, mientras que la segunda genera una rentabilidad positiva. Está claro que la rentabilidad de la empresa número 2 es mayor, no se observa una gran rentabilidad que compense el riesgo en su liquidez y en su ciclo de conversión de efectivo.

Ciertamente es difícil analizar empresas de rubros diferentes y que cada una tiene sus particularidades diferentes. Preferentemente de poder, se debería analizar empresas del mismo mercado. Pero así y todo puede vislumbrarse que las empresas más grandes en general tienen más orden en sus operaciones y una administración más ordenada. Las

dos medianas empresas que analizamos aquí nos muestran que si bien se pueden encontrar empresas ordenadas con una administración de capital de trabajo efectiva, también existen aquellas más desordenadas. Para un análisis más profundo habría que adentrarse más allá de los estados financieros hasta la misma contabilidad y los hechos económicos que la generan. Pero no es el objetivo de este apartado un análisis de esa profundidad.

II. EFECTO DEL PROYECTO DE LEY, OPINIÓN DE EXPERTOS

Las opiniones obtenidas con las distintas entrevistas realizadas concuerdan en varios puntos en la información obtenida en la iniciativa del proyecto de ley. Sin embargo también podemos encontrar ciertas particularidades en algunas repuestas, que nos complementan la idea de lo que es una pyme y como esta funciona y como se vería afectada por el proyecto de ley en estudio. Todo desde un punto de vista teórico, puesto que el proyecto sigue actualmente en discusión. Así entonces podemos encontrar ciertas generalidades y ciertas particularidades que se analizarán a continuación.

En primer lugar podemos estar seguros que la situación de abuso por parte de las grandes empresas a las pymes en cuanto a las fechas de pago es algo bastante normal. Para entender por qué se da lo anteriormente planteado, hay que tener presente una idea centrar de la economía y es que los recursos son escasos y las necesidades son infinitas. A la hora de destinar recursos, una entidad debe establecer ciertas prioridades, cosa que muchas veces no van en favor de proveedores más pequeños, sino que se destinan a proveedores más grandes, a pago de dividendos, a mover flujo entre empresas relacionadas o a invertir en algún otro activo. Lo anterior es, básicamente financiarse con fondos que en principio no deberían destinarse para otra cosa. El principal uso que se debería dar a los ingresos en primera instancia es el pago a empleados y luego el pago a proveedores y acreedores cuyos saldos se deban cancelar por acuerdo o factura. Y puede que ni siquiera sea con malas intenciones con respecto a la empresa grande, sino como ya dijimos tiene necesidades que para ella son más urgentes. Pero esto inevitablemente genera un círculo vicioso ya que las pymes se ven obligadas a endeudarse para hacer frente a gastos operativos y posteriormente tendrá que financiarse para pagar sus deudas contraídas. Y esto se entiende ya que las pymes trabajan en general con un margen más acotado de capital de trabajo. Podemos ver en el análisis de capital de trabajo podemos encontrar pymes con un capital de trabajo más estable, cercano a una razón de liquidez de 3:1, y otras que por el contrario se manejan en los límites de una liquidez cercana a 1. Es decir que apenas están en condiciones de saldar sus deudas a corto plazo. Es difícil poder sacar una hipótesis certera sobre este punto

pero es probable que mientras más pequeñas sean las empresas, menor será la diferencia entre sus activos corrientes y pasivos corrientes. Sin mencionar a aquellas entidades que no llevan contabilidad y que seguramente tienen un desorden mucho mayor.

En retrospectiva el motivo principal del retraso de pagos es un tema netamente de necesidades y prioridades de las empresas más grandes. El segundo motivo sería la dejadez y la negligencia por parte de uno o más trabajadores de una entidad o por parte de la misma entidad al momento de realizar los pagos. Puede ser que no se cuente con un sistema adecuado que indique de forma eficiente las fechas de pago de las diversas facturas. Y es que en general una empresa grande tiene un gran número de movimientos al mes, y si no cuenta con un sistema que permita un pago oportuno, dejando esta tarea a un equipo de trabajo, es siempre posible el que ocurran errores. A esto sumémosle que una pequeña empresa tiene muy poco, o nada de poder de negociación para exigir el pago de una factura ya vencida o tampoco está interesada en correr con los gastos de una empresa de cobranza. Hay que recordar que muchas veces una empresa grande es el único cliente o el más importante para una pyme, por lo que esta última se ve muy en desmedro en una negociación. Lo más seguro es que una empresa pequeña o mediana prefieran absorber los costos de financiamiento que perder a un determinado cliente.

Finalmente, y tocando un tema un poco más especulativo, también podría existir ciertas malas prácticas aplicadas por las grandes empresas con el solo objetivo de obligar a una pyme a cerrar y posteriormente siendo la empresa grande la adquisidora. Lo anterior con el objetivo, por ejemplo, monopolizar cierto servicio o producto prestado por la pyme, o entrar a un nuevo mercado, o porque simplemente busca abaratar sus costos.

Cualquiera sea la razón por la que se da este abuso en cuanto a las fechas de pago a las pymes, esta se verá obligada a endeudarse, absorbiendo estos costos de financiamiento. Este es el costo más reconocible al momento de analizar la situación de las pymes. Como nos lo menciona Lawrence J. Gitman en Principios de Administración Financiera: *“Suponga que existe un mundo perfecto en el que no existe inflación y en el que los proveedores y demandantes de fondos son indiferentes a los plazos de los préstamos o inversiones porque no tienen preferencia de liquidez y todos los resultados son ciertos. En*

cualquier momento, en ese mundo perfecto, habría un costo del dinero, la tasa de interés real. La tasa de interés real crea un equilibrio entre la oferta de ahorros y la demanda de los fondos de inversión. Representa el costo más básico del dinero.”

Pero también podemos encontrar otro costo no tan evidente como el anterior, el costo de la inversión en cuentas por cobrar. Como bien nos menciona Lawrence: *“Los pagos lentos son costosos para una empresa porque prolongan el periodo promedio de cobro e incrementan la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar.”* Entendamos que para una empresa el tener monos quietos es un costo en sí, que es lo que estoy dejando de percibir por mantener ese mismo activo, o en otras palabras lo que yo podría ganar si es que invirtiera ese monto en otro activo más rentable. Además si el crédito pactado no tiene una cláusula de reajustabilidad, inevitablemente mi activo pierde valor en el tiempo producto de la inflación.

Los costos mencionados aquí podrían evitarse de llevarse a cabo es proyecto de ley mencionado en esta tesis, además de reducir de manera drástica el financiamiento de carácter operativo, por lo que podríamos concluir que es efectivo que el capital de trabajo se vería afectado de forma positiva, además de dar cierta libertad a las pymes para poder invertir o endeudarse para invertir.

Pero hay que tener en cuenta el hecho de que la discusión sobre la ayuda del estado a las pymes no es nuevo, Una idea general extraída de las entrevistas, es el cómo hacer que se cumpla efectivamente el objetivo del proyecto, ya que aunque incluya multas, si estas son bajas no serán un factor disuasivo. También hay que considerar que la “mano dura” puede ser contraproducente para las pymes si es que las grandes empresas deciden no contratarlas. La fiscalización del proyecto será sin duda la parte más compleja. Además el proyecto incluye un nuevo documento electrónico, la guía de despacho, con el objetivo de utilizarla como base para calcular la fecha de la venta y la fecha de pago. En la teoría sería una buena herramienta para evitar que las empresas más grandes obliguen a sus proveedores pequeños a facturar después, ya que la deuda no dependería de la factura sino del traspaso de bienes real, pero la complejidad de llevarlo a cabo cuando todavía el 100% de las empresas no factura en formato electrónico nos hace vislumbrar un escenario, a lo menos, incierto.

III. APOORTE SOCIAL DE LAS MIPYMES EN EL AMBITO LABORAL

Como vemos en el planteamiento inicial sobre el proyecto de ley en discusión, uno de los puntos fundamentales en la necesidad de legislar sobre las relaciones entre Mipymes y grandes empresas es el hecho de la participación en el mercado laboral del primer grupo de empresas. El hecho de que las micro, pequeñas y medianas empresas representen casi el 50% del empleo en Chile siendo que tiene una pequeña participación en el total de ventas anuales es un hecho que nos muestra el desequilibrio económica en el que se encuentran estas empresas más pequeñas.

Podemos observar en el **Gráfico N°1 del Anexo 5**, realizado con los datos entregados por el servicio de impuestos internos, que hace más de 10 años atrás, las pymes otorgaban más del 50% del empleo en Chile. Hoy podemos ver que esa situación se ha invertido y ahora son las grandes empresas las que proporcionan mayor número de trabajos. Lo anterior se contradice a la idea expuesta por Marcelo Guital sobre el hecho de que las grandes empresas ya no darán más empleo y que son los emprendedores los que de ahora en adelante serán responsables de dar trabajo en Chile.

Aunque no se puede observar el flujo futuro del mercado laboral, y aventurar una hipótesis sobre qué sector es el que dará más trabajo en el largo plazo, no se puede desmentir el hecho que de las pequeñas, medianas y micro empresas son responsables del 50% del mercado laboral en Chile, escenario que se mantendrá a lo menos en el corto y mediano plazo y unos años más.

Junto con los antecedentes anteriores los **Gráficos N°2 y 3** nos muestran las ventas anuales y las rentas netas informadas, es decir, el gasto por remuneración neto. En los gráficos vemos claramente que las pymes y micro empresas tienen muy poca participación en las ventas anuales, siendo apenas superior al 15% en su intervalo más alto, mientras que por las rentas, las pymes cargan con cerca del 40% de estas, siendo evidente un desequilibrio entre el costo-beneficio. Las EMT deben cargar con mayor gasto por el solo concepto de las remuneraciones siendo que generan mucho menos ingreso, y aun así se ven obligadas a financiar a las empresas más grandes cuando estas arbitrariamente aplazan los pagos convenidos.

Entonces es razonable pensar que el legislador debiera proteger mediante leyes especiales a estas empresas económicamente más débiles, ya no solo por su aporte social, sino también para Equilibrar el poder económico con leyes justas. Hay que tener presente que la Constitución Política de la República en su artículo primero, párrafo tres nos dice "...El Estado está al servicio de la persona humana y su finalidad es promover el bien común, para lo cual debe contribuir a crear las condiciones sociales que permitan a todos y a cada uno de los integrantes de la comunidad nacional su mayor realización espiritual y material posible, con pleno respeto a los derechos y garantías que esta Constitución establece." Y siguiendo con esta línea de pensamiento el año 2001 el gobierno publica un corto documento sobre el estrés laboral, el cual puede desarrollarse en diversas áreas y situaciones, como por ejemplo, y la que nos interesa en mayor medida la "PREOCUPACIÓN POR LA CARRERA LABORAL: preocupaciones en torno al futuro laboral, inseguridad en cuanto a la continuidad del trabajo...". Así se menciona en dicho documento que la inseguridad en cuanto a la continuidad del trabajo en un foco de estrés, y sabemos que las pymes se ven enfrentadas muchas veces a escenarios económicos complejos que las obligan a cerrar.

Finalmente una ley en favor de las pymes no solo ayudará a establecer un escenario más parejo para las pequeñas, medianas y micro empresas, sino que también busca dar más estabilidad y sustentabilidad económica tanto a las empresas como a los trabajadores de estas.

CONCLUSIONES

Esta tesis analiza el proyecto en estudio desde un punto de vista especulativo, puesto que este todavía se estaba discutiendo en los órganos legales respectivos. Por lo tanto más que el análisis de las propuestas en sí, se discutió su necesidad y utilidad, analizando los puntos discutidos en la propuesta del proyecto.

Así esta tesis abarca tres temas, el aporte social de las pymes, el capital de trabajo de las empresas chilenas, y la opinión de los expertos sobre el proyecto.

Finalmente y concluyendo en una sola opinión general que abarque estas tres aristas, se puede afirmar que el problema planteado en los inicios de este proyecto es un problema real que enfrentan las pymes, que se da por diversas razones, como pueden ser las malas prácticas de las grandes empresas, negligencias en sus procedimientos de pagos, u otras prioridades. Este problema afecta a mayor medida a las pymes, principalmente porque trabajan de forma más desordenada, y no tan profesional. Así se puede observar en el capital de trabajo de dos medianas empresas, de las cuales una presenta un capital de trabajo bastante bajo y sin que se compense con un ciclo de conversión de efectivo bajo, situación que se logra ver en el caso de las empresas grandes.

Por lo anteriormente planteado, y teniendo en cuenta de que cerca de la mitad del empleo privado se concentra en las pymes, es que la necesidad de un proyecto de ley que las proteja se hace evidente.

Hay que tener en cuenta por último la implementación del proyecto, y de su supervisión. Las multas pueden ayudar, pero si estas no son lo suficientemente altas no serán disuasivas para una empresa grande en el momento en el que esta esté destinando sus fondos para sus distintas actividades.

Otras iniciativas como la guía de despacho electrónica, o la propuesta del uso del iva crédito fiscal en relación a las facturas efectivamente pagadas en son iniciativas interesantes, pero nuevamente el problema recae en su implementación.

Si el servicio de impuestos carece de la capacidad para realizar un seguimiento de todos los casos de mora, entonces el proyecto sería difícil de llevar a la práctica, ya que las ventajas económicas de las grandes empresas siempre van a existir, y por lo tanto la posibilidad de abusar de las fechas de pago de sus proveedores más pequeños.

Cabe destacar que es obligación del estado el disminuir estas brechas de poder entre las grandes empresas y las pymes, ya que estas siempre van a realizar negocios entre sí, y mientras exista la posibilidad del abuso de poder, deber existir herramientas para poder evitarse, situación similar a lo que se da en la ley laboral, en la relación entre trabajador y empleador, en donde la ley debe respaldar a la parte económicamente más débil.

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS:

1. Ley 20.416 del 03 de Febrero de 2010
2. Ley 18.010 del 27 de Junio de 1981
3. Ley 19.983 del 15 de Diciembre de 2004
4. Ley 20.169 del 16 de Febrero de 2007

Todas las Leyes revisadas en esta investigación se obtuvieron de la página web de la Biblioteca del congreso nacional (www.bcn.cl)

5. Lawrence J Gitman; “Principios de Administración Financiera”; 11va Edición.

PÁGINAS WEB:

1. https://www.camara.cl/pley/pley_detalle.aspx?prmID=11233&prmBoletin=10785-03, visitada con fecha 31 de diciembre de 2018
2. www.bcn.cl visitada con fecha 29 de septiembre de 2018.
3. www.svs.cl visitada con fecha 29 de septiembre de 2018.
4. <https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calcular.html> visitada con fecha 01 de octubre de 2018
5. www.sii.cl visitada con fecha 01 de diciembre de 2018

ANEXOS

ANEXO 1: ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS EN EL ÁREA DE FINANZAS Y ECONOMÍA.

CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS DE LA ENTREVISTA

La presente entrevista forma parte principal de la Tesis de Titulación y Grado: “**Análisis del efecto de la aplicación del proyecto Ley “Pago Oportuno”, en el Capital de Trabajo de las PYMES PERÍODO 2018**” para optar al título de Contador Auditor y al grado académico de licenciado en Sistemas de Información Financiera y Control de Gestión.

El objetivo de esta investigación es el analizar el efecto de la aplicación del proyecto de ley “Pago Anticipado” en el Capital de Trabajo de las PYMES Chilenas.

Se deja claro que los antecedentes recopilados en la presente tesis serán utilizados sólo para fines educacionales.

Los objetivos que se buscan cumplir con la presente entrevista es el de ***identificar los efectos que el proyecto de ley generaría tanto para las empresas de menor tamaño como para las grandes empresas de ser aplicado.***

a) Datos generales del entrevistado

Profesión:
Lugar de Trabajo:
Años de experiencia:

b) Preguntas Generales relacionados con el proyecto de ley “pago oportuno”

- 1) ¿Conoce el proyecto de ley “Pago Anticipado” que busca establecer el pago de las facturas en 30 días?

- 2) ¿Cree que mayores multas y una ley que proteja a las pymes serán un incentivo suficiente para que las empresas de mayor tamaño paguen a sus proveedores en los tiempos correspondientes?
- 3) Qué opina de la posibilidad que se está estudiando sobre restringir el uso del crédito por las compras a las facturas completamente pagadas.
- 4) ¿Qué cree que haga falta para que esta ley cumpla su objetivo? ¿Es posible que una ley logre que las empresas paguen las facturas en un periodo acotado o estos periodos pagos se basan en factores de cada sector del mercado en particular y son las mismas pymes las que deben adaptar sus plazos?

c) Preguntas específicas relacionados con el capital de trabajo de las empresas chilenas

- 1) ¿Qué opina de que las empresas de mayor tamaño abusan de sus proveedores que son pymes al atrasar sus pagos de forma arbitraria? ¿Cree que efectivamente se da esta situación o bajo su punto de vista no es tan común?
- 2) ¿Por qué cree que se da la situación anteriormente planteada?
- 3) A partir de la situación anterior, ¿cree que las pymes incurren en costos que se podrían evitar, si se pagaran las deudas de forma oportuna?
- 4) En cuanto al sistema financiero, ¿existen mayores barreras para las pymes para acceder a préstamos?
- 5) ¿Cree que de concretarse el proyecto de ley que busca establecer el pago de las facturas en 30 días, se verá afectado de forma positiva el capital del trabajo de las pymes?
- 6) En cuanto al capital de trabajo de empresas en general, si una empresa debe retrasar el pago de un proveedor, se entiende que está dando importancia a pagar otras obligaciones. ¿En este sentido está mal trabajado el capital de

trabajo de las empresas chilenas?, significa que ¿no tienes la liquidez necesaria para enfrentar todas sus obligaciones?

//..

ANEXO 2: ENTREVISTA A FRANCISCO NUÑEZ

a) Datos generales del entrevistado

Profesión: Ingeniero Comercial
Lugar de Trabajo: Más Innovación Consultores SpA.
Años de experiencia: 10 años

b) Preguntas Generales relacionados con el proyecto de ley “pago oportuno”

- 1) ¿Conoce el proyecto de ley “Pago Anticipado” que busca establecer el pago de las facturas en 30 días?

Sí, tengo conocimiento del Proyecto de Ley.

- 2) ¿Cree que mayores multas y una ley que proteja a las pymes serán un incentivo suficiente para que las empresas de mayor tamaño paguen a sus proveedores en los tiempos correspondientes?

Lamentablemente hemos caído en un sistema en que todo debe ser multado para buscar mejores prácticas. Para lograr el cumplimiento de la ley las multas debieran ser altas y fijadas de manera independiente al monto de la factura, ya que si la multa es proporcional al valor de ésta es muy probable que el monto de la multa no sea muy alto, lo que no garantiza que el costo para el cliente por el no pago, sea un motivador en el cumplimiento.

Si hacemos una mirada hacia atrás, en los últimos años se han planteado varias instancias para mejorar la mala práctica en el pago a proveedores, Sello ProPyme, Chile Paga y Código de Pago Oportuno, todos ellos impulsados desde el Estado, con los cuales no se ha logrado el efecto buscado. Es más, el Estado es un muy mal pagador, por lo cual, quien debiese ser el mejor ejemplo en el cumplimiento de estas políticas no lo es, y peor aún, en el presente proyecto, se sigue amparando la mala práctica ampliando la entrada en vigencia pasa Salud y Municipalidades en 3 años más.

- 3) Qué opina de la posibilidad que se está estudiando sobre restringir el uso del crédito por las compras a las facturas completamente pagadas.

Sin duda es una buena posibilidad, sin embargo, es muy probable que muchos clientes se amparen en entregas con guías de despacho, notas de crédito y otras figuras para mantener el retraso del pago. Incluso la propuesta de ley incorpora la posibilidad de aumentar el plazo a través de la celebración de un contrato que cumpla con ciertas características.

Es muy probable que, en muchos casos, el cliente negocie con el proveedor que la factura sea emitida con “pago contado”, ya que pueden indicar que, sin ese tipo de pago en la factura, no se podrá tramitar el pago en una sola cuota.

- 4) ¿Qué cree que haga falta para que esta ley cumpla su objetivo? ¿Es posible que una ley logre que las empresas paguen las facturas en un periodo acotado o estos periodos pagos se basan en factores de cada sector del mercado en particular y son las mismas pymes las que deben adaptar sus plazos?

Personalmente, creo que solamente multas altas, a favor del proveedor y no del estado, que no sean proporcionales al valor de la factura y que exista un organismo del Estado que se haga cargo del cobro de éstas y no signifique el gasto extra en abogados u otros mecanismos para solicitar el cobro del documento.

La ley no puede contemplar ser permisivo con instituciones de Salud y Municipalidades (dando un plazo de 3 años para la entrada en vigencia en el sector), muchas pymes son proveedoras de productos y servicios entregados a Municipalidades, si no se obliga a éstas a la mejora en su sistema de pago en el corto plazo no es mucho el efecto positivo de la ley.

Preguntas específicas relacionados con el capital de trabajo de las empresas chilenas

- 1) ¿Qué opina de que las empresas de mayor tamaño abusan de sus proveedores que son pymes al atrasar sus pagos de forma arbitraria? ¿Cree que efectivamente se da esta situación o bajo su punto de vista no es tan común?

Lamentablemente esta institucionalizado, incluso desde la teoría económica, el trabajo “con el dinero del otro”, el “endeudamiento”, por lo tanto, el discurso de muchos es “el endeudamiento es bueno”, lo cual ha generado un círculo vicioso en el capital de trabajo de muchas empresas.

Las empresas de mayor tamaño abusan con el atraso de pago, personalmente con una de mis empresas me paso que atrasaron el pago de facturas “porque cambiaron el sistema de facturación” lo cual significó generar por lo menos 2 veces notas de crédito y un retraso en el pago de ésta de por lo menos 5 meses incluyendo los constantes malos ratos en busca de la solución, sin embargo, los productos ya habían sido entregados y consumidos.

La mala práctica es muy común.

2) ¿Por qué cree que se da la situación anteriormente planteada?

El costo para el proveedor en la búsqueda del pago de una factura atrasada muchas veces es más alto que el valor de la factura. Por otra parte, muchas veces el sueño de la Pyme es vender a grandes empresas asegurando una venta constante de sus servicios o productos, por lo tanto muchas veces se juega con “este sueño” y no hay una preocupación real por el proveedor, no interesa en muchos caso que este se quede sin liquidez y tenga que incurrir en otros costos financieros para mantener en pie la empresa mientras el cliente efectúe el pago. Es muy común hoy ver empresas endeudadas en el sistema financiero o con gestión de facturas en empresas de factoring.

3) A partir de la situación anterior, ¿cree que las pymes incurren en costos que se podrían evitar, si se pagaran las deudas de forma oportuna?

Lo indicado anteriormente, las pymes incurren en costos financieros no presupuestados para seguir trabajando mientras espera que la más grande quiera pagar.

4) En cuanto al sistema financiero, ¿existen mayores barreras para las pymes para acceder a préstamos?

Al sistema financiero le conviene generar créditos, sin embargo si la empresa no demuestra liquidez, el costo de los créditos es mayor. Por otra parte, lo que hace algunos años parecería era una buena opción para las microempresas, que era pasar de empresa persona natural a E.I.R.L, no ha sido favorable para las mismas para ingresar al sistema financiero, ya que los bancos rechazan constantemente la apertura de cuentas de las mismas.

- 5) ¿Cree que de concretarse el proyecto de ley que busca establecer el pago de las facturas en 30 días, se verá afectado de forma positiva el capital de trabajo de las pymes?

Dadas las instancias anteriores, y como se indicó, mientras el mismo Estado no sea un ejemplo en el buen pago a proveedores, personalmente creo que poco efecto positivo se logrará.

- 6) En cuanto al capital de trabajo de empresas en general, si una empresa debe retrasar el pago de un proveedor, se entiende que está dando importancia a pagar otras obligaciones. ¿En este sentido está mal trabajado el capital de trabajo de las empresas chilenas?, significa que ¿no tienes la liquidez necesaria para enfrentar todas sus obligaciones?

Lamentablemente esta institucionalizado, incluso desde la teoría económica, el trabajo “con el dinero del otro”, el “endeudamiento”, por tanto el discurso de muchos es “el endeudamiento es bueno”, lo cual ha generado un círculo vicioso en el capital de trabajo de muchas empresas.

La venta a clientes grandes para las pymes siempre es atractiva ya que asegura muchas veces grandes volúmenes de venta, sin embargo la pyme pocas veces tiene claro el costo de esto, la baja en el capital de trabajo, los costos asociados en el caso del rápel cobrado por poner sus productos en góndolas, que muchas veces es abusivo y que puede significar gran parte de la utilidad esperada.

Pero lo más importante en la baja liquidez de la pyme, pasa por la baja profesionalización de la misma, en la realidad las microempresas no poseen una administración capacitada que organice el uso del capital, pocas veces se tiene claro el costo de producción, logística y venta, por lo cual muchas veces se tiene la ilusión de ganar dinero, cuando no es así.

De la mano de acotar los plazos de pago, importante sería la capacitación de las pymes en administración financiera, para que la pyme tenga claro al momento de generar negocios, si este será capaz de responder a la demanda al mediano-largo plazo, si tendrá la liquidez, y si las condiciones establecidas por el más grande son favorables.

Francisco Muñoz Reyes

Ingeniero Comercial UVM.

Diploma Gestión de Innovación Empresarial UTFSM.

Más Innovación Consultores SpA.

ANEXO 3: ENTREVISTA A YOLANDA REYES

a) Datos generales del entrevistado

Profesión: INGENIERO COMERCIAL
Lugar de Trabajo: PUCV
Años de experiencia: 20 AÑOS

b) Preguntas Generales relacionados con el proyecto de ley “pago oportuno”

- 1) ¿Conoce el proyecto de ley “Pago Anticipado” que busca establecer el pago de las facturas en 30 días?

SI. Este proyecto busca agilizar el pago de las empresas a sus proveedores, de tal forma que éstos tengan la seguridad en la fecha, en que van a recibir el flujo de efectivo proveniente de sus ventas.

- 2) ¿Cree que mayores multas y una ley que proteja a las pymes serán un incentivo suficiente para que las empresas de mayor tamaño paguen a sus proveedores en los tiempos correspondientes?

Va a depender fundamentalmente de la responsabilidad social de las empresas, si éstas no se preocupan de respetar a los stakeholders, quizás prefieran pagar las multas, en el caso de que resulten más económicas que el uso alternativo del dinero correspondiente al pago oportuno a sus proveedores.

- 3) Qué opina de la posibilidad que se está estudiando sobre restringir el uso del crédito por las compras a las facturas completamente pagadas.

Supongo que se refiere al crédito fiscal. Si es así, me parece una buena medida, puesto que incentiva al pago de las facturas en el mes.

- 4) ¿Qué cree que haga falta para que esta ley cumpla su objetivo? ¿Es posible que una ley logre que las empresas paguen las facturas en un periodo acotado o estos periodos pagos se basan en factores de cada sector del mercado en particular y son las mismas pymes las que deben adaptar sus plazos?

Para que la ley cumpla su objetivo, las multas deberían ser elevadas, pero lo más relevantes es cambiar la mentalidad de los directivos de las empresas, lo cual podría lograrse:

- **con seminarios de responsabilidad social.**
- **informando al resto de la sociedad. Si son sociedades anónimas, se debería informar a la bolsa de valores, para que registre la impuntualidad como un hecho esencial negativo.**

Asimismo, estimo que el pago a los proveedores debe ser en un período acotado, independientemente de los factores de cada sector del mercado, de esta forma, hay un mayor control de que la ley se cumpla en su cabalidad.

c) Preguntas específicas relacionados con el capital de trabajo de las empresas chilenas

- 7) ¿Qué opina de que las empresas de mayor tamaño abusan de sus proveedores que son pymes al atrasar sus pagos de forma arbitraria? ¿Cree que efectivamente se da esta situación o bajo su punto de vista no es tan común?

Creo firmemente que las empresas de mayor tamaño imponen sus condiciones a las PYMES, puesto que éstas no tienen poder de negociación frente a dichas empresas. Basta observar a las Cadenas de Supermercados.

- 8) ¿Por qué cree que se da la situación anteriormente planteada? **Esta explicado en la respuesta anterior.**

- 9) A partir de la situación anterior, ¿cree que las pymes incurren en costos que se podrían evitar, si se pagaran las deudas de forma oportuna?

Por supuesto que sí. Muchas de ellas se endeudan con créditos de corto plazo o bien utilizan el factoring, con el fin de obtener liquidez y pagar sus compromisos.

- 10) En cuanto al sistema financiero, ¿existen mayores barreras para las pymes para acceder a préstamos?

Antes existían mayores barreras, puesto que el sistema financiero las visualizaba como organizaciones con riesgo elevado.

Pero actualmente, los bancos e instituciones como CUMPLO tienen créditos para emprendedores y pymes, con tasas de interés más justas.

- 11) ¿Cree que de concretarse el proyecto de ley que busca establecer el pago de las facturas en 30 días, se verá afectado de forma positiva el capital de trabajo de las pymes?

Por supuesto. Las PYMES tendrán menor necesidad de capital de trabajo, por lo tanto, lo más probable es que no necesiten endeudarse para cumplir con sus pagos mensuales y si lo hacen, va a ser en una menor cuantía.

- 12) En cuanto al capital de trabajo de empresas en general, si una empresa debe retrasar el pago de un proveedor, se entiende que está dando importancia a pagar otras obligaciones. ¿En este sentido está mal trabajado el capital de trabajo de las empresas chilenas?, significa que ¿no tienes la liquidez necesaria para enfrentar todas sus obligaciones?

Estimo que si una empresa retrasa sus pagos a los proveedores, para pagar otras obligaciones, ésta tiene que modificar su estructura de

financiamiento, incorporando una mayor cantidad de recursos de carácter permanente, como deudas de largo plazo.

ANEXO 4: ENTREVISTA A RODRIGO ARANCIBIA

a) Datos generales del entrevistado

Profesión: Contador Auditor
Lugar de Trabajo: Nattero SpA.
Años de experiencia: 13 años

b) Preguntas Generales relacionados con el proyecto de ley “pago oportuno”

- 1) ¿Conoce el proyecto de ley “Pago Anticipado” que busca establecer el pago de las facturas en 30 días?

Si, en líneas generales tengo entendido que es el proyecto que busca priorizar el pago para las pymes.

- 2) ¿Cree que mayores multas y una ley que proteja a las pymes serán un incentivo suficiente para que las empresas de mayor tamaño paguen a sus proveedores en los tiempos correspondientes?

Creo que sí, si hay una ley que los va a obligar a que los pagos sean de manera oportuna sí, yo creo que uno de los grandes problemas que existen en muchas de las pymes es que cuando sus trabajos van creciendo y van entrando a tener como clientes a las empresa muchas veces las empresas grandes no les responden en los tiempos que corresponde y les pagan en los tiempos que quieren. Entonces eso trae consigo que la empresa no tenga flujo y la empresa sin flujo quiebra. Entonces si va a ver una ley el cual va a regularizar esos pagos y les va a dar a las pymes mayor potestad para que puedan reclamar con respecto a esos pagos obviamente creo que les beneficiaría. Ahora siempre y cuando las leyes se cumplan. Si se cumplen perfecto, ahora si no se van a cumplir o va a existir la letra chica vamos a entrar en el mismo problema.

La verdad es que dentro del reglamento como en la práctica el que se cumpla esta obligación yo creo que va a ser la parte más compleja de la ley, porque como se va a demostrar el pago en los 30 días, hoy en día con

la facturación también donde todo es electrónico los pagos también son electrónicos yo creo que va a ser la parte más compleja pero si se llega a poner bien en marcha va a ser muy parecido con lo que existía también con el sello Propyme que existía anteriormente que si las empresas pagaban en un periodo corto plazo las empresa podían optar a este sello Propyme que en el fondo era casi un sello publicitario donde las empresa podía de cierta forma promocionarse con este sello para darle mayor garantía a las pymes. Me parece que todo lo que venga a garantizar a las pymes una mayor entrada de recursos en los tiempos oportunos bienvenido sea.

- 3) Qué opina de la posibilidad que se está estudiando sobre restringir el uso del crédito por las compras a las facturas completamente pagadas.

Creo que está bien pero creo que también sería un tema bastante complejo. Una de las complejidades que tiene el IVA y que tiene el PPM es que venta no es flujo así como compra a su vez tampoco es flujo. Entonces me parece que si se garantizara el uso del crédito fiscal con su pago por otra parte al vendedor lo beneficiaria porque eso quiere decir que el vendedor también stocko el flujo por lo tanto tendría flujo para pagar el débito y eso me parecería que sería bastante correcto porque en la práctica me ha tocado ver muchos caso donde empresas que se tiene que endeudar para poder cubrir sus débitos fiscales debido a que venden y venden a crédito, entonces lógicamente si se incentiva el uso del crédito fiscal a través del pago eso beneficiaria a las empresas al obtener el flujo para poder pagar los débitos. Se entiende que en chile el impuesto no lo pagan las empresas si no que lo pagan los consumidores pero eso en la práctica ocurre cuando lo paga el consumidor final, cuando el consumidor final paga en efectivo, pero si ese consumidor final lo va a estar pagando al crédito por más que sea una venta significativa no va a tener el flujo para poder pagarle, entonces se va a tener que endeudar, entonces me parece bastante positivo de que se obligue a usar

el crédito con el pago. Ahora como se va a llevar en la práctica, vuelvo a lo que te decía anteriormente va a ser muy necesario de que esto esté muy bien reglamentado y que este muy bien los respectivos organismos porque ya el tema de la facturación electrónica es un tema muy complejo y de repente en muchas ocasiones a las empresas no por su propia operación si no por la operación inoportuna de sus proveedores o sus clientes en este tema de la aceptación de la factura ya se les ha hecho complejo el tema del débito y el crédito si le sumamos una variable adicional que sería el tema del pago si no está bien controlado ese pago se puede transformar en un desorden administrativo y al final un problema al momento de determinar el iva del formulario 29 para pagar los ivas mensualmente. Tiene que estar muy ordenado. Me parece super bueno pero creo que primero hay que terminar de ordenar lo de la facturación electrónica, y dar pie a este segundo paso me parecería perfecto.

- 4) **¿Qué cree que haga falta para que esta ley cumpla su objetivo? ¿Es posible que una ley logre que las empresas paguen las facturas en un periodo acotado o estos periodos pagos se basan en factores de cada sector del mercado en particular y son las mismas pymes las que deben adaptar sus plazos?**

Yo creo que siempre son caso y caso, no? Pero creo que en líneas generales cuando una empresa grande no le paga a una pyme no creo que sean factores económicos del mercado, en muchas ocasiones también hay otro tipo de situaciones que están detrás a así es como hemos visto que muchas veces se produce un embotellamiento para le empresa pequeña, y cuando una empresa pequeña está surgiendo y está creciendo muchas veces la empresas grandes uno de los métodos que utilizan es apalancar el flujo de estas empresas por lo cual muchas veces las empresas terminan viéndose embotelladas y terminan quebrando y después te das cuenta que son las mismas empresas grandes que las hicieron quebrar las que las termina adquiriendo. Entonces si la situación es irregular, si estamos viendo que una empresa grande por

ejemplo le deja de pagar a la pequeña porque simplemente no lo quiere realizar o podemos pensar que puede haber una actitud dolosa detrás está totalmente correcto que se apliquen las leyes y que se las defiendan. Ahora si de repente una empresa puede demostrar que está pasando por una situación económica complicada y que simplemente es una falta de capital de trabajo, una falta de flujo por lo cual no cumple a sus proveedores, bueno también la ley debiese contemplar ese tipo de condiciones pero todo tiene que ser demostrable. Si hay una actitud que es dolosa bueno, que correspondan las multas y las sanciones que debiesen corresponder por ser una empresa que está aplicando una mala práctica comercial, si está pasando por problemas, bueno, que tenga un perdonazo o que también haya algún tipo de incentivo para que pueda surgir esa empresa y hacer cumplir sus labores pero no que se estén subvencionando a costa de una empresa más pequeña.

Preguntas específicas relacionados con el capital de trabajo de las empresas chilenas

- 5) **¿Qué opina de que las empresas de mayor tamaño abusan de sus proveedores que son pymes al atrasar sus pagos de forma arbitraria? ¿Cree que efectivamente se da esta situación o bajo su punto de vista no es tan común?**

Sí, creo que sí, creo que en algunos casos puede ocurrir y ocurre porque cuando una empresa pequeña tiene un cliente y es grande y que va a tener unos contratos millonarios, muchas veces donde va a depender de uno o dos contratos con grandes empresas obviamente le va a cumplir, le va a otorgar las condiciones que ellas quieran y la empresa grande muchas veces se va a aprovechar de eso porque básicamente tiene casi como una filial, una prestadora de servicios así ella sola y creo que sí, en la práctica puede ser de que muchas veces su financiamiento lo vayan a otorgar en otro tipo de flujo, su capital de trabajo lo usen entre otras cosa... como a pagar a otros proveedores más relevantes, a sus trabajadores, a pagar impuestos, y dejan de lado a este tipo de empresas

que son más pequeñas. Y creo sinceramente en mi opinión personal que también hay actitudes dolosas con respecto al tema. Yo creo que hay empresas que se les embotella hasta que finalmente al empresa termina quebrando, muchas veces son adquiridas por esos mismos proveedores y después nos damos cuentas que nos encontramos con fideo marca Líder, arroz marca Líder, fideo jumbo, arroz jumbo... muchas veces son pequeñas y medianas empresas que fueron absorbidas en estas grandes cadenas y muchas veces fueron por ese tipo de conducta dolosa.

- 6) ¿Por qué cree que se da la situación anteriormente planteada?
- 7) A partir de la situación anterior, ¿cree que las pymes incurren en costos que se podrían evitar, si se pagaran las deudas de forma oportuna?

Sí, creo que sí, porque obviamente las empresas no quiebran por venta las empresas quiebran por flujo entonces por más que tengas un buen volumen de ventas si no obtienes el flujo por esa ventas no vas a poder pagar empleados, no vas a poder pagar a tus proveedores, no vas a poder pagar tus impuestos, y ahí tu empiezas a incurrir en costos adicionales, tienes que financiarte, ese financiamiento tiene un costo de interés, tiene también un costo por diferencia de cambio, porque los costos no son en pesos, muchas veces son en UF, y esos cotos no te los devuelve nadie, y por más que luego, esas ventas se paguen, y puedas cancelar tus deudas, esos costos los tienes que asumir tú.

- 8) En cuanto al sistema financiero, ¿existen mayores barreras para las pymes para acceder a préstamos?

Creo que en los últimos años en el país se ha legislado bastante con respecto a mejorar las oportunidades de financiamiento que puedan obtener las pequeñas y medianas empresas. Pero personalmente creo

que el incentivo no debe ser a crear mayor endeudamiento, sino, a generar mayor flujo para las empresas de forma que se endeuden por lo estrictamente necesario. Y también un incentivo a la inversión, porque obtener financiamiento para cubrir costos al final esa empresa terminara quebrando, ahora si el financiamiento se utiliza para mejorar la infraestructura de mi empresa, para capacitar a mis empleados, a que mi pyme creas, perfecto.

- 9) ¿Cree que de concretarse el proyecto de ley que busca establecer el pago de las facturas en 30 días, se verá afectado de forma positiva el capital de trabajo de las pymes?

Sí claro, creo que tendrían menor necesidad de endeudamiento, y mayor liquidez.

- 10) En cuanto al capital de trabajo de empresas en general, si una empresa debe retrasar el pago de un proveedor, se entiende que está dando importancia a pagar otras obligaciones. ¿En este sentido está mal trabajado el capital de trabajo de las empresas chilenas?, significa que ¿no tienes la liquidez necesaria para enfrentar todas sus obligaciones?

En líneas generales dudo que las empresas grandes tengan falta de liquidez, yo creo que hay otras situaciones o condiciones u otros usos que se les mayor prioridad, cuando el uso de tu capital de trabajo operativo debería priorizar el pago de tus acreedores y tus empleados. Ejemplos de lo anterior sería priorizar los dividendos a pagar a los proveedores, o pagar a empresas del mismo holding o relacionadas.

ANEXO 5: GRÁFICOS PARTICIPACIÓN MIPYME EN MERCADO LABORAL

Gráfico N°1: Participación en el Mercado Laborar por tipo de Empresa

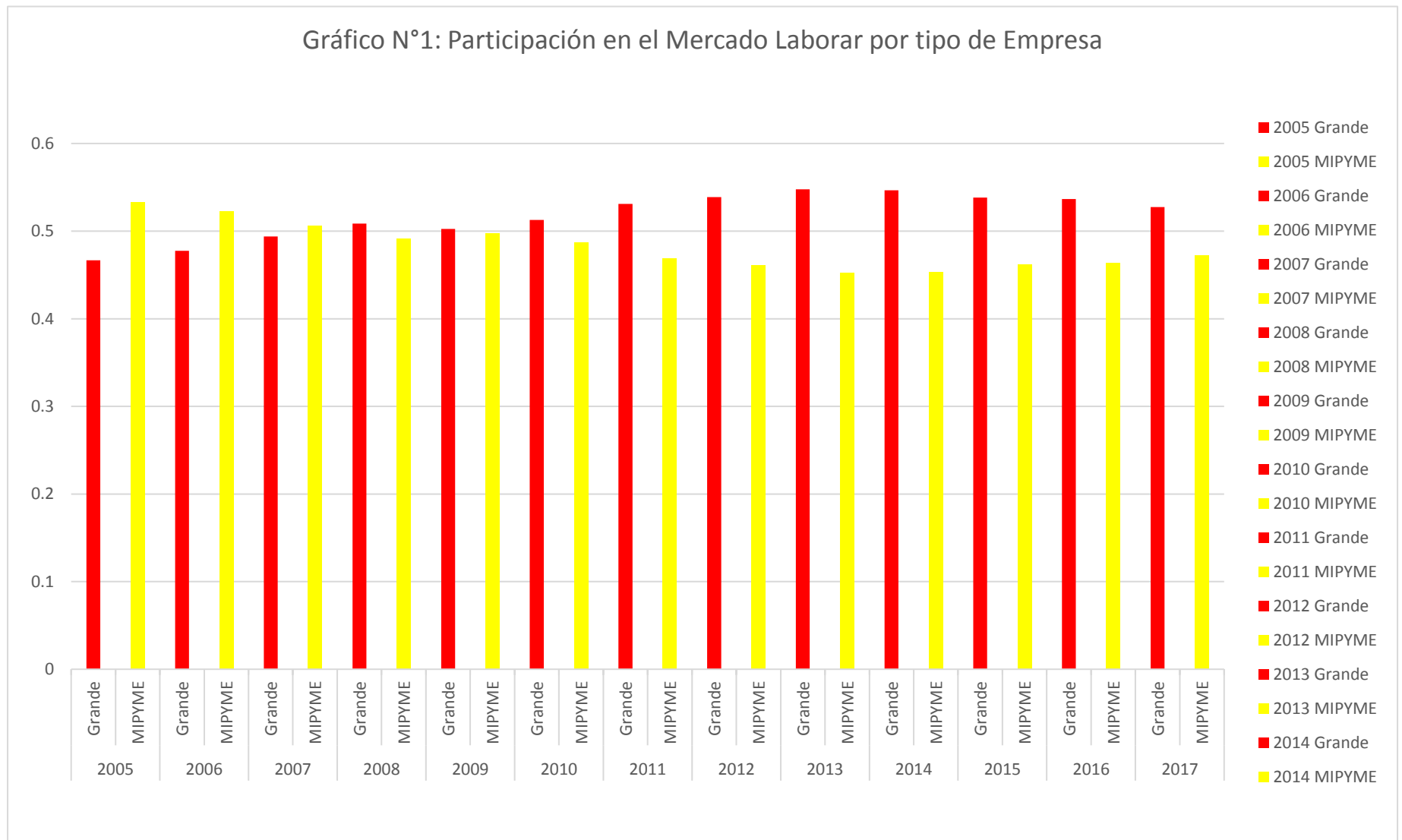


Gráfico N°2: Participación de Ventas Anuales por tipo de Empresa

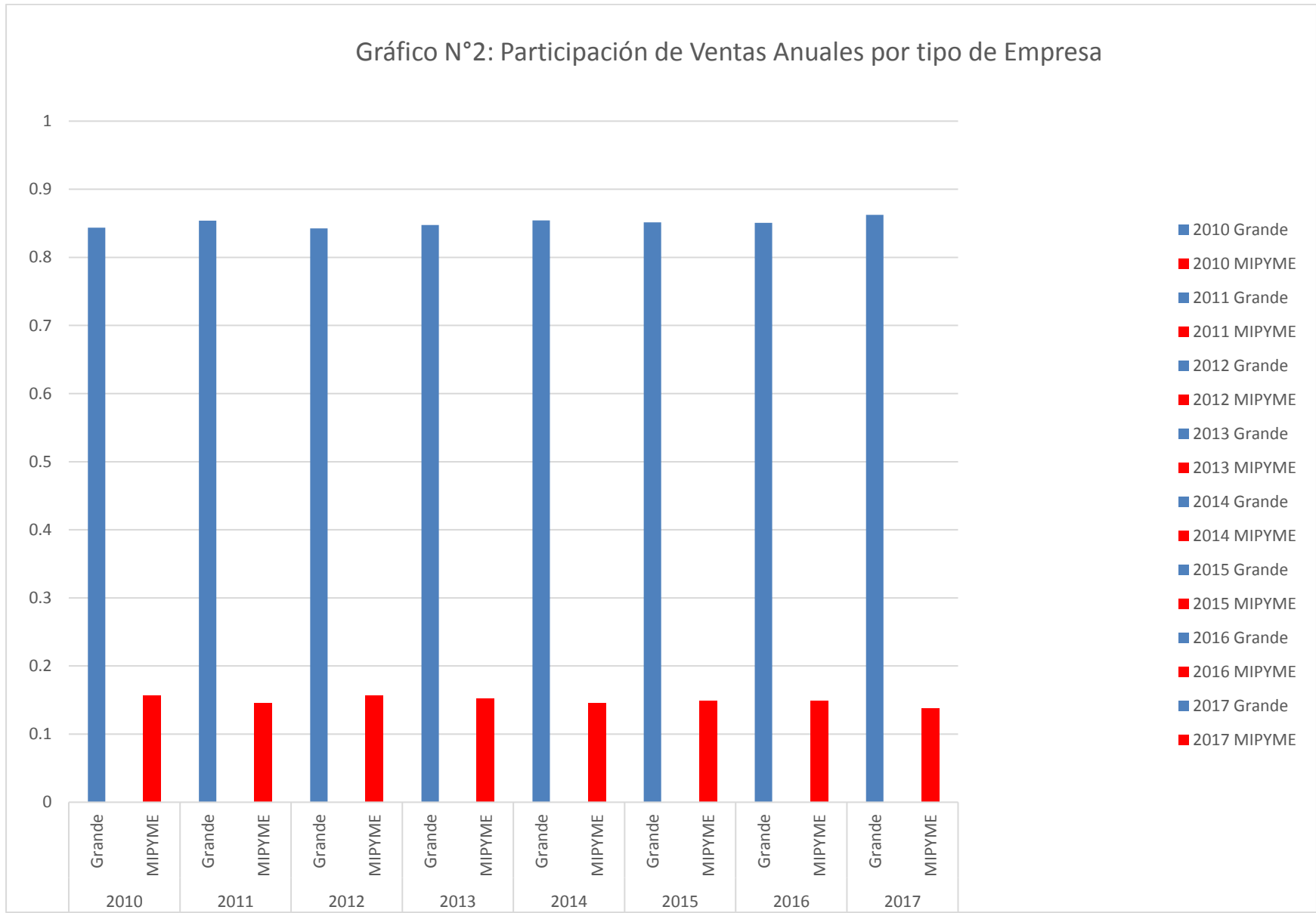
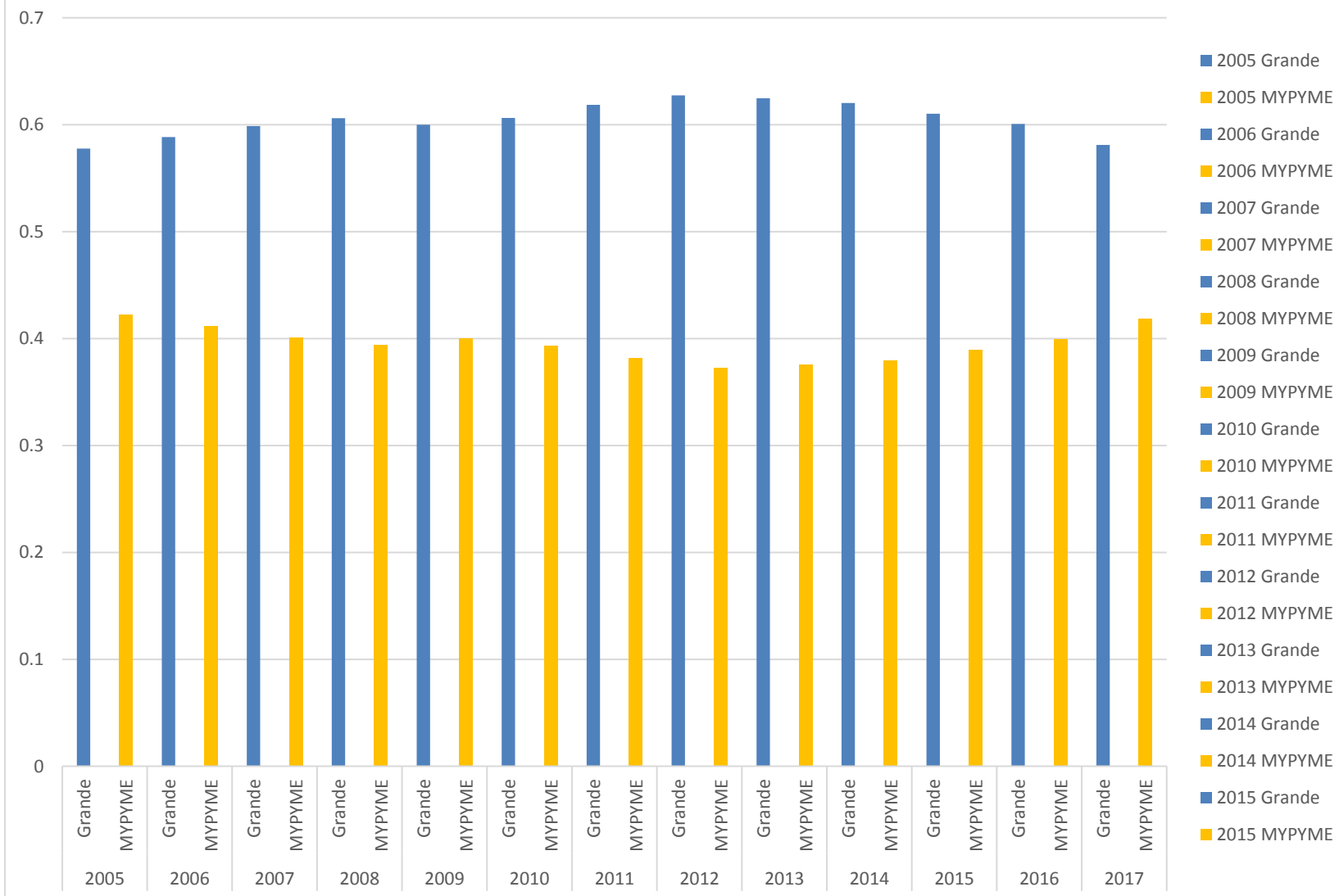


Grafico N°3: Participación en Renta Neta Informada por Sector



ANEXO 6: TABLA SII SEPARADA POR TRAMOS

Año	Comerc	Tramo segun ventas (5 tramos)	Tramo segun ventas (13 tramos)	Número de empresas	Ventas anuales en UF	Número de trabajadores dependientes informados	Número de trabajadores dependientes de género femenino informados	Número de trabajadores dependientes de género masculino informados	Renta neta informada	Renta neta informada, trabajadores de género femenino	Renta neta informada, trabajadores de género masculino	Trabajadores ponderados por meses trabajados	Trabajadores de género femenino ponderados por meses trabajados	Trabajadores de género masculino ponderados por meses trabajados
2005		Grande	Grande 1	3.810	533.529.780	526.067	165.052	359.635	60.521.611	16.389.486	43.951.211	294.141	94.575	199.053
2005		Grande	Grande 4	1.223	7.662.689.007	1.021.286	301.372	716.396	293.342.263	60.999.628	231.089.733	709.935	208.439	500.133
2005		Micro	Micro 1	264.550	19.971.769	72.479	33.588	38.624	13.398.234	6.618.813	6.732.775	53.130	26.083	26.887
2005		Pequeña	Pequeña 3	26.322	407.656.078	656.273	203.230	450.811	56.755.670	18.812.480	37.707.397	356.696	114.676	241.079
2005		Pequeña	Pequeña 1	57.961	200.574.333	328.243	107.786	219.440	27.667.250	11.125.411	16.446.038	185.013	65.510	119.062
2005		Mediana	Mediana 1	10.750	376.165.756	520.362	158.089	360.510	53.159.252	16.016.232	36.965.118	287.765	89.428	197.669
2005		Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	117.543	0	384.446	155.057	228.294	87.898.344	34.722.193	52.949.377	330.635	132.253	197.764
2005		Micro	Micro 3	172.877	213.439.846	342.922	137.702	204.030	29.511.894	14.323.604	15.086.666	206.107	93.023	112.521
2005		Mediana	Mediana 2	6.671	467.205.383	537.488	172.034	363.878	57.592.002	16.814.331	40.549.116	294.741	95.372	198.736
2005		Pequeña	Pequeña 2	35.285	247.705.417	419.963	129.303	289.367	29.751.595	10.029.682	19.604.753	223.780	71.876	151.356
2005		Grande	Grande 2	3.022	1.011.200.457	761.233	230.606	528.797	99.175.005	25.625.639	73.203.418	433.391	134.618	298.080
2005		Grande	Grande 3	688	533.991.262	292.658	94.864	197.184	47.421.252	12.008.488	35.222.742	176.057	59.392	116.358
2005		Micro	Micro 2	163.646	59.768.301	95.242	39.109	55.326	10.022.365	4.994.352	4.991.644	61.195	27.684	33.340
2006		Micro	Micro 1	264.407	20.135.589	74.051	33.874	39.842	13.878.751	6.799.722	6.986.436	53.588	26.197	27.206
2006		Micro	Micro 3	176.712	218.515.585	364.639	148.120	215.154	36.361.038	18.013.561	18.219.912	216.275	98.468	117.199
2006		Grande	Grande 4	1.384	8.925.876.723	1.194.163	375.672	812.994	335.215.465	72.166.821	261.133.016	806.437	250.837	553.905
2006		Grande	Grande 3	752	576.436.605	323.724	97.269	225.516	51.672.625	12.739.920	38.718.426	192.325	60.277	131.729
2006		Grande	Grande 2	3.270	1.086.245.496	809.244	249.851	556.529	106.071.348	27.372.867	78.222.880	455.398	145.139	309.449
2006		Micro	Micro 2	164.568	60.264.712	92.709	37.897	54.391	9.498.092	4.653.478	4.805.145	57.821	25.949	31.698
2006		Pequeña	Pequeña 2	37.144	260.703.841	459.277	148.360	309.187	36.198.626	13.113.637	22.939.026	243.717	82.559	160.491
2006		Pequeña	Pequeña 1	60.314	208.634.450	326.797	105.947	219.730	22.942.774	8.524.276	14.320.192	178.860	62.069	116.284
2006		Mediana	Mediana 1	11.373	398.122.309	560.992	165.385	393.244	56.389.058	16.565.119	39.600.436	306.107	93.205	212.095
2006		Grande	Grande 1	4.048	562.009.876	561.791	176.982	382.716	63.674.250	17.453.460	45.901.899	310.200	100.059	209.505

2006	Mediana	Mediana 2	6.936	484.941.828	595.653	197.594	395.613	61.959.529	18.339.927	43.363.983	316.031	104.878	210.428
2006	Pequeña	Pequeña 3	27.719	430.851.965	687.787	216.658	468.542	57.701.618	18.882.425	38.540.572	369.848	120.232	248.578
2006	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	124.600	0	411.560	169.226	240.861	94.348.084	38.069.824	56.002.379	347.831	141.868	205.247
2007	Mediana	Mediana 2	7.382	516.541.057	631.011	205.560	422.795	65.564.691	18.926.725	46.325.366	332.766	109.919	222.065
2007	Grande	Grande 2	3.496	1.163.755.486	950.509	309.536	636.254	117.934.300	30.606.832	86.843.318	517.519	170.737	345.804
2007	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	127.999	0	434.177	180.025	251.296	101.998.041	41.797.807	59.886.649	360.625	149.501	210.344
2007	Grande	Grande 3	809	626.156.598	363.703	112.855	249.244	58.893.494	14.810.282	43.595.732	211.042	66.448	144.141
2007	Grande	Grande 4	1.460	9.238.543.050	1.355.289	440.043	907.888	371.611.588	83.163.849	286.263.802	906.814	292.129	612.812
2007	Micro	Micro 1	261.500	19.877.475	79.646	37.715	41.576	15.952.710	8.140.513	7.742.680	57.501	29.115	28.198
2007	Pequeña	Pequeña 2	39.336	276.021.276	479.901	159.199	318.861	37.078.062	13.491.893	23.421.578	246.228	84.436	161.048
2007	Grande	Grande 1	4.443	620.605.735	603.298	200.544	399.896	69.423.351	19.555.149	49.414.755	326.389	109.322	216.347
2007	Pequeña	Pequeña 1	62.750	217.697.346	355.777	116.419	237.905	23.629.664	8.862.286	14.678.269	184.776	65.139	119.137
2007	Micro	Micro 3	180.170	224.141.037	384.318	158.044	224.917	39.551.330	19.909.088	19.506.593	223.123	103.547	118.934
2007	Mediana	Mediana 1	12.195	426.724.527	613.641	197.541	413.243	60.693.574	18.588.859	41.811.272	324.036	104.116	219.041
2007	Pequeña	Pequeña 3	29.612	459.673.049	719.883	230.366	486.780	60.640.921	20.154.411	40.214.183	379.590	125.594	252.900
2007	Micro	Micro 2	163.980	60.101.134	88.194	35.603	52.208	8.916.497	4.209.452	4.673.074	53.106	23.473	29.478
2008	Micro	Micro 3	184.121	229.268.853	382.099	156.000	224.668	39.147.406	19.758.317	19.248.562	219.810	99.397	119.770
2008	Grande	Grande 2	3.593	1.191.797.584	957.833	316.333	635.887	119.742.960	31.541.372	87.608.729	533.026	179.551	352.439
2008	Grande	Grande 4	1.555	11.484.501.226	1.512.555	489.280	1.013.203	402.361.184	91.397.261	308.680.748	1.006.913	327.286	677.605
2008	Mediana	Mediana 1	12.917	452.233.710	642.578	211.721	428.047	63.615.450	19.994.218	43.322.125	342.718	115.067	226.805
2008	Grande	Grande 3	803	620.007.543	393.529	126.580	264.719	61.100.661	16.033.465	44.775.701	229.694	77.117	152.137
2008	Micro	Micro 1	259.819	19.812.893	67.345	32.229	34.749	11.920.557	6.170.452	5.682.428	46.978	24.025	22.770
2008	Micro	Micro 2	166.077	60.982.888	108.816	54.677	53.749	11.944.713	6.689.159	5.210.601	69.932	38.593	31.152
2008	Grande	Grande 1	4.555	640.283.819	663.052	225.301	434.360	71.702.092	20.040.876	51.358.322	341.794	114.776	226.337
2008	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	129.204	0	456.366	197.457	256.012	107.619.477	44.633.524	62.656.095	380.259	161.718	217.706
2008	Mediana	Mediana 2	7.755	542.306.241	651.885	217.076	431.937	69.297.028	20.405.953	48.566.222	348.820	118.064	229.970
2008	Pequeña	Pequeña 1	64.806	224.440.638	342.237	113.540	227.512	24.680.138	9.194.227	15.396.430	180.662	64.741	115.442
2008	Pequeña	Pequeña 2	40.937	288.016.314	473.512	158.010	313.798	35.950.603	12.947.230	22.861.123	244.573	83.998	159.919
2008	Pequeña	Pequeña 3	31.173	483.847.314	739.425	240.666	495.834	61.268.284	20.146.732	40.869.049	388.538	129.589	257.879
2009	Micro	Micro 1	258.044	19.645.686	74.087	36.725	36.996	15.063.934	7.930.167	7.051.629	52.925	27.699	25.026
2009	Grande	Grande 2	3.450	1.149.859.446	897.309	300.942	591.230	121.449.567	32.303.115	88.610.600	507.211	174.698	331.610
2009	Grande	Grande 3	818	630.406.245	372.889	128.805	242.413	66.150.982	17.988.119	47.751.442	230.655	81.690	148.513

2009	Mediana	Mediana 2	7.707	538.664.245	633.410	215.153	414.768	72.139.702	22.124.534	49.737.035	342.712	118.784	223.146
2009	Mediana	Mediana 1	12.569	440.615.587	582.672	194.313	385.961	65.209.860	21.302.028	43.641.537	323.071	111.197	211.116
2009	Micro	Micro 2	167.569	61.613.902	90.335	38.630	51.047	10.028.782	5.091.054	4.885.476	55.773	26.175	29.412
2009	Pequeña	Pequeña 2	41.191	289.697.815	470.051	157.569	310.723	39.170.926	14.669.020	24.326.282	249.180	87.977	160.547
2009	Pequeña	Pequeña 3	30.744	477.638.116	709.563	235.166	471.256	63.441.876	21.393.078	41.788.053	380.726	129.759	249.866
2009	Grande	Grande 4	1.534	9.796.563.593	1.466.857	478.485	979.725	428.362.283	97.819.901	328.321.574	1.003.341	333.219	668.161
2009	Micro	Micro 3	185.776	231.134.902	389.718	166.328	221.976	46.045.098	23.786.777	22.110.950	230.944	110.442	119.900
2009	Grande	Grande 1	4.455	624.018.231	592.855	198.027	391.454	73.766.298	21.290.982	52.196.263	328.134	112.496	214.984
2009	Pequeña	Pequeña 1	65.887	228.090.927	345.521	117.090	227.125	25.143.723	9.546.978	15.504.852	183.820	66.973	116.333
2009	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	140.884	0	467.603	204.027	261.467	123.808.956	51.759.817	71.667.790	392.277	168.472	222.947
2010	Micro	Micro 1	253.957	19.385.002	92.654	47.195	44.769	16.853.246	8.892.648	7.880.782	59.851	32.292	27.382
2010	Pequeña	Pequeña 3	34.212	531.925.081	762.228	250.946	508.163	71.258.069	24.050.537	46.922.996	408.010	139.626	267.290
2010	Grande	Grande 2	3.860	1.295.824.153	970.675	334.066	631.569	135.693.662	36.635.427	98.543.389	543.174	189.514	352.676
2010	Pequeña	Pequeña 1	70.477	244.633.057	363.160	127.827	233.782	31.877.353	12.405.730	19.344.473	189.822	70.963	118.315
2010	Grande	Grande 3	885	682.462.612	403.640	128.316	273.746	74.483.858	19.410.036	54.683.625	244.934	82.455	161.994
2010	Micro	Micro 2	167.810	61.850.194	120.982	64.457	56.078	22.724.886	13.287.065	9.364.886	81.797	47.469	34.113
2010	Grande	Grande 4	1.644	10.733.916.349	1.613.278	537.916	1.067.080	474.305.869	110.974.936	360.851.370	1.086.610	367.347	717.219
2010	Mediana	Mediana 2	8.235	577.410.141	668.982	229.811	436.320	76.357.545	23.663.612	52.407.060	353.306	123.687	228.875
2010	Grande	Grande 1	4.843	676.407.650	642.470	210.169	429.335	78.355.670	21.738.141	56.307.587	345.707	113.603	231.433
2010	Micro	Micro 3	192.716	240.860.962	348.156	137.413	209.320	32.339.745	15.920.912	16.301.539	198.515	88.896	109.063
2010	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	141.542	0	492.977	219.395	271.351	137.514.058	57.422.632	79.673.043	410.197	179.180	230.142
2010	Mediana	Mediana 1	13.997	490.860.190	622.789	210.932	409.269	67.320.003	21.976.150	45.062.391	335.425	115.702	218.888
2010	Pequeña	Pequeña 2	44.635	313.703.183	471.395	157.576	311.932	38.805.920	14.491.936	24.164.990	248.671	87.982	160.001
2011	Grande	Grande 3	1.010	778.000.355	464.016	154.548	307.562	78.630.589	20.699.636	57.619.998	263.432	89.602	173.385
2011	Micro	Micro 3	202.540	254.029.172	349.722	140.691	207.490	31.361.998	15.492.889	15.752.941	197.223	89.649	106.966
2011	Pequeña	Pequeña 1	76.054	264.125.461	384.391	133.674	249.031	35.957.971	14.570.168	21.256.641	202.333	76.636	125.104
2011	Mediana	Mediana 1	15.031	526.026.987	704.489	246.320	455.308	77.349.286	25.651.450	51.392.751	369.547	129.640	239.006
2011	Mediana	Mediana 2	9.056	636.825.769	721.356	250.857	467.381	84.896.421	25.927.725	58.673.097	378.283	132.156	245.287
2011	Micro	Micro 1	251.229	19.401.949	96.408	56.227	39.781	26.122.961	14.913.276	11.130.038	71.929	44.457	27.324
2011	Grande	Grande 2	4.121	1.381.882.417	1.032.370	355.706	671.908	142.886.977	38.848.555	103.524.742	558.197	193.194	364.024
2011	Pequeña	Pequeña 3	37.033	574.834.795	787.662	257.167	527.192	74.138.299	24.951.571	48.901.173	414.406	140.762	272.498
2011	Grande	Grande 1	5.256	731.430.831	700.415	233.039	463.796	88.356.476	24.709.890	63.297.002	366.142	121.414	244.003

2011	Grande	Grande 4	1.807	12.775.755.498	1.909.003	654.053	1.244.272	541.074.084	130.219.320	408.030.734	1.227.868	425.636	799.875
2011	Pequeña	Pequeña 2	48.427	340.078.799	495.326	168.123	324.728	40.569.174	15.029.018	25.360.221	257.967	91.491	165.642
2011	Micro	Micro 2	171.570	63.306.472	86.690	37.143	49.187	11.082.171	5.510.254	5.534.337	53.699	25.319	28.239
2011	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	144.673	0	507.514	230.635	274.813	143.374.105	60.065.803	82.878.774	417.546	184.437	232.215
2012	Pequeña	Pequeña 1	80.694	280.372.320	382.446	133.470	247.286	29.319.756	11.400.902	17.808.576	196.967	73.575	122.836
2012	Pequeña	Pequeña 3	39.624	615.304.810	833.794	279.880	551.080	85.984.287	29.662.057	55.973.208	444.355	154.586	288.576
2012	Pequeña	Pequeña 2	51.794	363.884.689	515.606	175.753	337.757	49.377.741	18.416.379	30.763.423	271.875	97.562	173.525
2012	Grande	Grande 1	5.503	768.741.226	692.551	219.569	469.736	94.133.062	25.826.293	67.965.563	368.487	118.472	249.266
2012	Grande	Grande 2	4.397	1.481.088.911	1.076.324	364.976	705.557	157.426.432	41.638.656	115.248.446	579.792	195.643	383.091
2012	Micro	Micro 2	174.990	64.689.554	107.408	58.378	48.692	12.874.407	7.882.347	4.945.942	67.600	40.694	26.761
2012	Grande	Grande 4	1.933	12.298.316.177	2.086.624	721.244	1.353.976	619.712.131	148.905.924	467.948.739	1.370.496	481.968	885.807
2012	Mediana	Mediana 1	16.282	571.501.268	720.111	253.429	463.903	77.039.041	24.990.328	51.740.386	374.228	131.614	241.687
2012	Mediana	Mediana 2	9.669	678.862.085	746.621	266.093	477.357	92.126.955	28.603.632	63.206.916	393.211	139.846	252.522
2012	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	150.297	0	538.286	248.186	288.167	157.258.245	66.985.700	89.795.760	445.031	201.290	242.803
2012	Grande	Grande 3	997	774.794.284	526.672	185.770	338.754	81.324.344	21.828.237	59.200.186	286.358	102.852	182.984
2012	Micro	Micro 1	249.058	19.404.667	76.030	38.782	36.833	24.030.722	12.913.056	11.042.547	56.078	30.454	25.487
2012	Micro	Micro 3	212.209	266.767.584	367.411	151.012	214.809	37.664.602	18.473.460	19.042.885	208.413	96.199	111.544
2013	Mediana	Mediana 1	17.047	596.181.315	687.544	243.060	441.976	81.588.184	26.822.434	54.482.713	367.590	131.809	235.002
2013	Pequeña	Pequeña 3	41.524	644.308.632	836.679	283.275	550.293	94.847.930	32.927.407	61.547.839	453.520	160.257	292.140
2013	Grande	Grande 2	4.603	1.545.232.463	1.107.117	395.054	705.972	171.830.045	47.224.424	124.019.667	595.270	212.003	382.223
2013	Pequeña	Pequeña 1	85.126	295.555.368	397.326	144.457	251.194	37.641.712	15.436.094	22.060.576	213.378	84.103	128.701
2013	Micro	Micro 2	177.878	65.931.659	95.775	50.459	44.958	10.784.099	6.521.252	4.218.071	58.691	34.933	23.611
2013	Pequeña	Pequeña 2	54.372	382.074.071	524.503	181.308	341.494	48.711.532	18.271.072	30.270.757	276.337	101.693	174.006
2013	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	155.703	0	571.204	273.060	295.608	179.064.557	80.271.923	98.259.301	470.099	221.688	247.433
2013	Micro	Micro 1	248.797	19.511.120	63.361	31.327	31.657	13.327.139	6.922.066	6.334.288	42.571	22.665	19.754
2013	Grande	Grande 1	5.775	808.145.073	722.801	251.699	467.836	100.344.367	28.600.443	71.339.381	377.355	130.675	245.997
2013	Grande	Grande 4	2.018	13.481.355.552	2.231.253	782.563	1.434.225	666.040.613	165.245.775	497.698.801	1.459.607	520.164	936.884
2013	Grande	Grande 3	1.047	809.733.941	455.961	153.518	298.876	84.738.098	22.353.259	62.056.743	258.927	88.723	169.776
2013	Mediana	Mediana 2	10.130	711.438.748	746.933	268.587	474.957	102.123.474	32.435.672	69.277.430	399.917	144.340	254.721
2013	Micro	Micro 3	220.596	277.882.232	378.971	156.705	220.893	46.606.538	22.094.117	24.325.383	224.582	102.520	121.458
2014	Grande	Grande 1	6.099	853.968.093	722.129	255.388	463.062	104.806.473	30.568.143	73.795.844	379.780	133.670	245.439
2014	Grande	Grande 2	4.910	1.654.529.653	1.099.822	395.959	697.873	174.407.635	48.631.800	125.177.975	589.611	212.182	376.431

2014	Pequeña	Pequeña 3	43.202	670.606.812	853.608	292.122	558.415	100.951.203	35.441.671	65.194.684	465.601	167.328	297.288
2014	Micro	Micro 1	259.238	20.188.558	80.814	36.043	44.350	20.006.065	8.839.491	11.088.713	58.235	26.877	31.200
2014	Micro	Micro 2	183.713	68.008.825	101.962	54.582	47.047	13.442.432	8.215.023	5.180.322	64.622	38.942	25.541
2014	Mediana	Mediana 1	17.693	621.377.232	707.385	251.695	453.126	89.411.173	30.291.326	58.818.543	382.088	139.957	241.397
2014	Grande	Grande 3	1.113	860.606.456	475.406	167.733	303.596	85.862.916	22.870.348	62.671.634	262.727	93.367	168.910
2014	Micro	Micro 3	226.977	286.028.138	372.108	155.186	215.473	41.793.950	21.071.536	20.554.229	214.445	101.233	112.689
2014	Mediana	Mediana 2	10.516	737.647.929	735.631	269.466	463.258	102.425.512	32.977.162	69.062.597	396.316	146.840	248.674
2014	Pequeña	Pequeña 1	87.298	303.424.349	412.274	150.673	260.170	44.000.023	18.182.705	25.665.917	226.306	91.051	134.734
2014	Pequeña	Pequeña 2	55.917	393.151.167	518.521	177.686	339.126	49.451.348	18.299.848	30.948.774	273.214	100.336	172.229
2014	Grande	Grande 4	2.100	14.793.247.063	2.261.520	812.853	1.432.720	690.483.622	177.690.452	509.928.677	1.468.843	539.455	926.931
2014	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	158.984	0	583.515	281.805	299.287	184.950.116	83.611.462	100.749.814	479.862	229.312	249.542
2015	Mediana	Mediana 1	18.146	636.259.370	717.273	254.942	459.802	94.880.566	32.215.953	62.343.538	390.381	143.880	245.758
2015	Grande	Grande 4	2.088	14.815.803.720	2.222.438	825.029	1.378.326	702.700.492	190.039.181	509.953.204	1.484.291	562.274	919.584
2015	Micro	Micro 1	262.062	20.388.586	97.352	54.633	42.415	22.505.971	11.831.045	10.605.199	72.319	42.306	29.872
2015	Grande	Grande 2	4.928	1.659.742.201	1.069.050	369.826	692.701	178.241.278	48.268.720	129.238.840	583.013	202.237	379.744
2015	Micro	Micro 3	234.864	296.091.022	375.628	155.170	218.576	41.833.534	20.795.249	20.848.705	213.474	99.633	113.284
2015	Pequeña	Pequeña 2	58.401	410.850.303	538.878	189.523	347.431	54.003.424	20.502.299	33.297.778	290.098	109.870	179.595
2015	Grande	Grande 3	1.099	846.765.109	479.439	170.208	305.639	87.339.858	22.644.678	64.302.894	263.802	93.386	169.887
2015	Pequeña	Pequeña 1	89.914	312.609.825	427.554	157.438	268.621	45.515.293	19.712.549	25.627.338	235.816	96.921	138.346
2015	Micro	Micro 2	187.142	69.369.492	88.102	38.915	48.848	13.855.527	6.705.835	7.094.541	53.932	26.489	27.313
2015	Mediana	Mediana 2	10.597	741.093.660	758.346	278.535	476.779	114.188.567	37.452.321	76.286.349	412.533	153.509	258.233
2015	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	163.966	0	607.221	298.280	305.664	200.070.420	91.989.048	107.432.839	503.237	244.911	257.285
2015	Grande	Grande 1	6.174	867.186.733	722.332	259.666	459.244	109.495.739	32.533.120	76.552.487	385.562	138.144	246.707
2015	Pequeña	Pequeña 3	44.355	690.509.190	850.215	287.052	560.262	101.596.389	35.833.481	65.439.334	465.394	167.322	297.140
2016	Pequeña	Pequeña 1	92.006	319.801.513	430.990	159.719	270.237	47.615.814	20.441.957	26.978.740	240.831	99.087	141.121
2016	Grande	Grande 3	1.152	885.241.474	530.261	194.515	331.739	92.094.130	25.004.622	66.587.459	287.528	105.316	181.688
2016	Micro	Micro 3	240.314	302.854.088	377.560	153.852	222.847	38.126.129	19.092.820	18.927.216	212.801	98.981	113.292
2016	Grande	Grande 4	2.121	15.216.714.236	2.181.450	826.794	1.338.360	697.267.045	196.501.146	498.136.147	1.470.465	567.724	900.205
2016	Pequeña	Pequeña 3	45.198	702.075.312	888.271	308.353	578.590	113.174.792	41.046.068	71.714.474	492.010	181.959	309.046
2016	Grande	Grande 2	5.115	1.718.386.828	1.069.264	361.449	702.029	184.653.353	49.912.368	133.991.151	584.787	199.431	384.292
2016	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	167.349	0	629.281	313.978	311.920	212.716.450	99.135.721	112.796.470	523.037	258.470	263.375
2016	Micro	Micro 2	191.613	71.022.026	82.991	34.330	48.317	10.099.386	4.821.837	5.230.226	47.650	22.208	25.285

2016	Mediana	Mediana 1	18.970	663.385.702	730.997	258.734	470.378	100.375.371	34.098.893	66.004.407	399.667	146.512	252.363
2016	Micro	Micro 1	266.191	20.599.719	110.701	62.670	47.677	32.613.592	17.001.775	15.518.259	84.565	49.724	34.680
2016	Pequeña	Pequeña 2	59.897	421.499.869	534.788	182.034	352.517	56.417.273	20.833.627	35.463.616	288.177	105.369	182.173
2016	Grande	Grande 1	6.368	891.043.771	759.694	287.446	470.468	114.116.523	35.401.746	78.351.367	402.687	152.460	249.492
2016	Mediana	Mediana 2	11.191	783.604.498	764.262	280.518	481.192	112.228.490	36.700.800	75.126.292	408.512	151.915	255.735
2017	Grande	Grande 2	4.683	1.562.227.049	1.075.503	368.763	701.388	187.962.027	51.292.878	136.004.955	579.730	198.959	379.596
2017	Mediana	Mediana 2	10.023	698.605.433	724.383	259.560	463.872	112.791.083	36.034.247	76.578.103	392.485	141.850	249.711
2017	Pequeña	Pequeña 1	92.853	322.103.025	457.611	173.547	285.351	52.936.638	23.295.242	29.590.724	256.032	107.270	148.136
2017	Micro	Micro 2	196.984	73.055.488	94.298	41.779	52.142	12.815.481	6.528.062	6.243.972	56.418	28.223	27.998
2017	Pequeña	Pequeña 2	58.643	412.022.708	585.087	212.066	374.031	70.466.067	28.558.394	41.827.111	321.582	126.041	194.713
2017	Micro	Micro 3	246.071	309.371.629	408.215	174.082	233.837	48.359.038	25.291.365	23.000.350	234.507	113.963	119.860
2017	Grande	Grande 1	5.789	807.968.401	711.612	247.021	461.403	122.257.651	36.285.659	85.467.073	394.733	138.064	255.822
2017	Micro	Micro 1	281.410	21.304.217	99.804	64.992	34.222	20.935.439	13.533.040	7.283.015	70.916	49.422	21.307
2017	Grande	Grande 3	1.130	865.872.655	521.520	189.918	329.548	94.433.928	26.003.355	68.419.392	296.037	109.216	186.282
2017	Grande	Grande 4	2.031	16.238.378.842	2.123.557	801.602	1.306.455	695.473.231	193.437.717	499.530.521	1.427.258	545.164	879.583
2017	Mediana	Mediana 1	17.334	605.164.165	697.800	241.876	456.114	101.544.866	34.236.748	67.232.042	387.270	138.114	248.233
2017	Pequeña	Pequeña 3	42.825	664.436.428	903.120	322.349	581.949	128.063.955	50.103.054	77.800.950	505.181	192.906	311.067
2017	Sin Ventas/Sin Información	Sin Ventas/Sin Información	257.176	0	736.996	379.076	353.297	245.022.408	115.442.462	128.319.379	601.181	304.893	294.791

ANEXO 7: CUADRO RESUMEN ENTREVISTAS EXPERTOS

General	Categoría	Sub Categoría	Descripción
Proyecto de Ley	Multas	Monto	El proyecto genera multas e intereses por mora en el pago de las facturas. Si los montos son bajos o porcentajes en relación a los montos facturados, puede que no sean persuasivos y que las empresas prefieren acarrear con el gasto.
		Beneficiario	Las multas deberían ser en favor del deudor y no del estado.
	Regulación	Documentación	El proyecto presenta la generación de nuevos documentos electrónicos como son las guías de despacho, que ayudaran a calcular la fecha de compra real y la fecha de pago de la misma.
		Excepciones	La ley establece ciertos casos en los que se puede pagar en un plazo mayor a 30 días, por ejemplo si el plazo se fijara por contrato, con la aprobación de ambas partes, y fechas especiales para ciertas instituciones públicas.
	Propuestas	IVA	El proyecto presenta la posibilidad de que se restrinja el crédito fiscal de IVA por las comprar al IVA de las facturas totalmente pagadas. La idea en general es bien recibida por los expertos pero se mencionan dificultades a la hora de implementar.

Capital de Trabajo	Pymes	Profesionalidad	Se debe tener en cuenta que muchas de las pymes y micro empresas no son profesionales, por ende no llevan una administración del capital de trabajo como corresponde y por consecuencia no tiene un respaldo para hacer frente a los atrasos de sus clientes.
		Costos Extras	Las pymes terminan absorbiendo costos extras producto, principalmente, del financiamiento operativo al cual tienen que acceder para sobrellevar el retraso en el pago de las facturas.
	Grandes Empresas	Prioridades	Entre las razones por la que se da el retraso en el pago de las facturas, se pueden observar en primer lugar las prioridades de las grandes empresas, al momento de destinar sus fondos, por ejemplo el pago de dividendos, la inversión, o el pago a proveedores más relevantes.
		Malas Prácticas o acciones dolosas	Otro motivo podrían ser las malas prácticas, o las negligencias de las grandes empresas al momento de realizar los pagos, o por un asunto estratégico.

ANEXO 8: “Proyecto de Ley extraído del Boletín N° 10.785-03 (s)-2:
Segundo informe de la comisión de economía de agosto del 2018”

PROYECTO DE LEY

“Título del proyecto: “Proyecto de ley que establece pago a 30 días”.

“Artículo 1°.- Modifícase la ley N° 19.983, que regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura, en los siguientes términos:

1. Reemplázase en el inciso segundo del artículo 1°, la frase “y, en su caso, de las modalidades de solución del saldo insoluto”, por la frase “de las modalidades de solución del saldo insoluto, en su caso, y del plazo de pago.”.
2. Reemplázase el artículo 2°, por el siguiente:

“Artículo 2°.- La obligación de pago del saldo insoluto contenido en la factura deberá ser cumplida en el plazo máximo de treinta días contado desde la recepción de la factura. Sin perjuicio de lo anterior, durante los veinticuatro primeros meses de vigencia de la presente disposición, el plazo máximo de pago será de sesenta días corridos contado desde la recepción de la factura. Solo en casos excepcionales, las partes podrán establecer de común acuerdo un plazo que exceda el referido anteriormente, siempre que dicho acuerdo conste por escrito y sea suscrito por quienes concurran a él.

No producirán efecto alguno en este contrato las cláusulas o estipulaciones que intenten demorar indebidamente el pago de la factura al vendedor o prestador del servicio. En especial, las cláusulas o estipulaciones que:

1. Otorguen al comprador o beneficiario del servicio la facultad de dejar sin efecto o modificar a su solo arbitrio el contrato, sin requerir del consentimiento previo y expreso del vendedor o prestador del servicio, sin perjuicio de las excepciones que las leyes contemplen.

2. Contengan limitaciones absolutas de responsabilidad que puedan privar al vendedor o prestador del servicio de su derecho de resarcimiento frente a incumplimientos contractuales.

3. Establezcan intereses por no pago inferiores a los que se establecen en el artículo siguiente.

4. Establezcan un plazo de pago contado desde una fecha distinta de la recepción de la factura.

5. Prorroguen automáticamente la duración del contrato.

6. Las demás que establezcan las leyes.

En ausencia de mención expresa en la factura y su copia transferible del plazo de pago, se entenderá que debe ser pagada dentro de los treinta días corridos siguientes a la recepción de la factura."

3.- Incorpóranse los siguientes artículos 2° bis, 2° ter, y 2° quáter:

"Artículo 2° bis.- Si no se verificare el pago dentro de los plazos señalados en el artículo anterior, se entenderá, para todos los efectos legales, que el deudor ha incurrido en mora, devengándose desde el primer día de mora o simple retardo y hasta la fecha del pago efectivo, un interés igual al interés corriente para operaciones no reajustables en moneda nacional de más de noventa días, por montos superiores al equivalente a 200 unidades de fomento e inferiores o iguales al equivalente de 5.000 unidades de fomento, que rija durante dicho período, en conformidad a la ley N° 18.010, sobre las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero. En el caso de los órganos del Estado, este interés será pagado con cargo a sus respectivos presupuestos.

Artículo 2° ter.- Respecto de los contratos de suministro y prestación de servicios que se celebren por los organismos públicos afectos a las normas de la ley N° 19.886 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios, los pagos a sus proveedores deberán efectuarse dentro de los treinta días corridos siguientes a la recepción de la factura o del respectivo instrumento tributario de cobro, salvo en el caso de las excepciones legales que establezcan un plazo distinto. Sin perjuicio de lo anterior, dichas entidades podrán establecer un plazo de hasta sesenta días corridos en las bases de licitación respectivas, tratándose de licitaciones públicas o privadas, o en los contratos, tratándose de tratos directos, circunstancia que deberá sustentarse en motivos fundados. Estos motivos deberán señalarse en las respectivas bases de licitación o contratos. En este caso, deberán informar la fecha de pago a través del Sistema de Información de Compras y Contrataciones de la Administración, establecido en

el Capítulo IV de la ley N° 19.886. Con todo, para proceder a los mencionados pagos, se requerirá que previamente la respectiva entidad certifique la recepción conforme de los bienes o servicios adquiridos por aquella. No obstante ello, en las contrataciones de montos inferiores al límite fijado por la ley N° 19.886 y su reglamento, que hayan sido celebradas por medios electrónicos, de acuerdo al artículo 12 A de la ley N° 19.496, se podrá efectuar el pago en forma previa a la recepción conforme del producto, manteniendo el respectivo organismo público contratante su derecho de retracto, así como los demás derechos y deberes del consumidor, establecidos en el párrafo 1° del Título II de dicha ley.

Para los efectos del cumplimiento del presente artículo, los organismos públicos mencionados en el inciso anterior deberán publicar en el citado Sistema de Información de Compras y Contrataciones de la Administración, todos los actos relativos a la ejecución de sus contratos. A través de aquel sistema deberán efectuar el envío de sus órdenes de compra, la recepción y aceptación de sus facturas, la información sobre la recepción conforme de los bienes y servicios adquiridos, así como la información y gestión de sus pagos. La Dirección de Compras y Contratación Pública asesorará a los organismos públicos en la gestión de sus procesos de pago para el cumplimiento de los plazos que establece esta ley e informará a la unidad de auditoría interna de cada servicio y ministerio o aquella que cumpla tales funciones.

Artículo 2° quáter.- Los organismos públicos señalados en el artículo anterior, deberán dictar una resolución que determine los procedimientos internos que permitan dar cumplimiento a los plazos señalados en el referido artículo. Asimismo, deberán determinar el o los funcionarios que serán responsables de la gestión de los pagos, a quienes les corresponderá velar porque éstos se efectúen conforme a lo dispuesto en el artículo anterior y en dicha resolución.

Si no se efectuare el pago dentro de los plazos dispuestos en las respectivas bases de licitación o en el contrato, de acuerdo a lo preceptuado en el artículo precedente, se generarán las responsabilidades administrativas de los funcionarios que, de acuerdo a la legislación vigente, pudieran corresponder, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 2° bis.

El cumplimiento de lo dispuesto en el artículo anterior será verificado por la unidad de auditoría interna de cada servicio y ministerio o por aquella que cumpla tales funciones, complementada con información que genera la Dirección de Compras y Contratación Pública. Para estos efectos, el Servicio de Impuestos Internos deberá informar semanalmente a la Dirección de Compras y Contratación Pública el número, monto e identificación del emisor de cada una de las facturas y notas de crédito recibidas por los respectivos Servicios de Salud señalados en el artículo 16 del decreto con fuerza de ley N° 1, de 2005, del Ministerio de Salud, y

sus redes asistenciales correspondientes, la Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud y las municipalidades.

Las sanciones administrativas previstas en este artículo serán aplicadas por la autoridad competente, previa instrucción de una investigación sumaria o sumario administrativo, ajustándose a las normas del Estatuto Administrativo. Con todo, la Contraloría General de la República, de acuerdo a las normas de su ley orgánica, podrá incoar el sumario y establecer las sanciones que correspondan.”.

4.- Modifícase el artículo 3° en los siguientes términos:

a) Agrégase en el inciso segundo, a continuación de la frase “o de la prestación del servicio”, la frase “, o del plazo de pago.”.

b) Agrégase el siguiente inciso final:

“Asimismo, serán inoponibles a los cesionarios las notas de crédito y débito emitidas respecto de facturas irrevocablemente aceptadas.”.

Artículo 3°.- Modifícase el artículo 54 del decreto ley N° 825, de 1974, que establece la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios, de la siguiente manera:

a) Intercálase en el inciso primero, a continuación de la expresión "compra" y antes de la coma (,) la frase “guías de despacho,”.

b) Elimínase, a continuación del primer punto seguido, la frase “Las guías de despacho y”.

c) Agrégase, a continuación de la frase “en papel” y antes del segundo punto seguido la siguiente oración:

“Los contribuyentes que solo emitan documentos en papel podrán emitir guías de despacho que no importen ventas por este mismo medio.”.

Artículo 3°.- Agrégase al artículo 1° de la ley N° 20.416, el siguiente inciso segundo:

“Asimismo, tiene por objeto promover el pronto pago de los bienes y servicios que provean o presten las micro y pequeñas empresas.”.

Artículos transitorios

Artículo primero transitorio.- La presente ley, salvo las excepciones contempladas en los artículos siguientes, entrará en vigencia a partir del primer día del cuarto mes de publicada en el Diario Oficial.

Artículo segundo transitorio.- Respecto de los Servicios de Salud señalados en el artículo 16 del decreto con fuerza de ley N° 1, de 2005, del Ministerio de Salud, y sus redes asistenciales correspondientes; la Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud; y, las municipalidades, las normas contenidas en los artículos 2° bis y el inciso tercero del artículo 2° quáter que se incorporan a la ley N° 19.983, se aplicarán a las facturas emitidas por empresas de menor tamaño, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 2° de la ley N° 20.416, recibidas a contar del primer día del trigésimo séptimo mes de publicada la ley en el Diario Oficial. Luego de transcurridos doce meses desde dicha fecha, las normas referidas se aplicarán a las facturas emitidas, sin distinción de emisor.

En el tiempo que medie entre la publicación de la presente ley en el Diario Oficial y los plazos especiales que establece este artículo, los organismos que aquí se indican tendrán la obligación de informar a la Dirección de Compras y Contratación Pública, en el plazo y forma que ésta fije al efecto, sobre el nivel de cumplimiento respecto de las obligaciones que establece la presente ley.

El reporte a que se refiere el inciso anterior deberá publicarse en el sitio WEB institucional de la Dirección de Compras y Contratación Pública y remitirse a las Comisiones de Economía y de Economía, Fomento; Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Protección de los Consumidores y Turismo, del Senado y de la Cámara de Diputados, respectivamente.

Artículo tercero transitorio.- Las modificaciones introducidas al artículo 54 del decreto ley N° 825, de 1974, sobre la obligación de emitir guías de despacho electrónicas, entrarán en vigencia un año después de su publicación en el Diario Oficial.

Artículo cuarto transitorio.- El mayor gasto fiscal que represente la aplicación de esta ley durante el primer año presupuestario de vigencia se financiará, en lo que les corresponda, con cargo a los presupuestos vigentes de las Partidas incluidas en el articulado. No obstante lo anterior, el Ministerio de Hacienda, con cargo a la partida presupuestaria del Tesoro Público, podrá suplementar dichos presupuestos en la parte del gasto que no se pudiere financiar

con esos recursos. En los años siguientes se estará a lo que considere la Ley de Presupuestos respectiva.

Artículo quinto transitorio.- El Servicio de Impuestos Internos deberá presentar a la Comisión de Economía, Fomento, Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Protección de los Consumidores y Turismo de la Cámara de Diputados y a la Comisión de Economía del Senado, en un plazo máximo de doce meses desde la publicación de la presente ley, un informe que analice la factibilidad técnica de otorgar a los contribuyentes el derecho a crédito fiscal del impuesto al valor agregado en el período tributario en que el contribuyente pague el total del monto señalado en la factura.”.

Se designó Diputado informante a la señora SOFÍA CID.

Tratado y acordado en sesiones de fechas 7 y 8 de agosto de 2018, con la asistencia de los diputados (as) señores (as) Cid, doña Sofía; Barrera, don Boris; Bernales, don Alejandro; Garín, don Renato; Jürgensen, don Harry; Lavín, don Joaquín; Mellado, don Miguel; Naranjo, don Jaime; Rentería, don Rolando; Sepúlveda, don Alexis; Silber, don Gabriel; Van Rysselberghe, don Enrique y Velásquez, don Pedro.

Asistió también, el diputado Álvarez, don Sebastián.

SALA DE LA COMISIÓN, a 13 de agosto de 2018.

JAVIER ROSSELOT JARAMILLO
Abogado Secretario de la Comisión

ANEXO 9: “PRIMERA VERSIÓN DEL PROYECTO DE LEY”

"ARTÍCULO PRIMERO: Incorpórense las siguientes modificaciones a la Ley N° 20.416, que fija normas especiales para las empresas de menor tamaño:

1.- Al Artículo primero Incorpórese el siguiente inciso segundo nuevo: Asimismo, tiene por objeto promover el pronto pago de los bienes y servicios que provean o presten las micro y pequeñas empresas.

2.- Incorpórese el siguiente Artículo décimo quinto nuevo: Del Pago a las Micro y pequeñas empresas.

Todo contrato de venta de productos o prestación de servicios en que intervengan como proveedoras micro y pequeñas empresas, se regirán, en cuanto a al pago, cualquiera sea la naturaleza del deudor, por las siguientes reglas:

a) El plazo máximo de pago será de 30 días corridos, contados desde la fecha en que el deudor haya recibido la factura o la solicitud de pago, en caso de dudas sobre dicha fecha, el plazo se aplicará desde la fecha de recepción de los productos o prestación de los servicios. No obstante lo anterior, las partes podrán acordar un plazo distinto, el que deberá consignarse en la glosa del documento tributario respectivo en conformidad a lo establecido en la ley N° 19.983. En todo caso, el plazo pactado nunca podrá ser superior a 45 días contados desde la fecha en que el deudor haya recibido la factura o la solicitud de pago.

b) Sin perjuicio de lo señalado precedentemente, los plazos de pago asociados a la venta de productos de alimentación frescos y perecederos no excederá en ningún caso de 30 días, contados a partir de la fecha de la entrega de los mismos. Para efectos de esta ley, se entenderán como tales, aquéllos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para comercialización y consumo durante un plazo inferior a treinta días o que precisan de condiciones de temperatura regulada de comercialización y transporte.

c) La recepción de las facturas deberá efectuarse antes de quince días desde la fecha de entrega y recepción de los productos o la prestación de los servicios.

En caso que el deudor rechace el documento tributario emitido por dichos proveedores no podrá fundarlo invocando plazos superiores a los establecidos en el presente artículo o la estipulación de intereses por morosidad. Se entenderá por no escrito cualquier acuerdo en contrario.

d) Los deudores cualquiera sea su naturaleza jurídica no podrán imputar o compensar total o parcialmente dicho pago con obligaciones adeudadas por los proveedores a éstas.

e) Si la micro o pequeña empresa proveedora realizare varias entregas de bienes o prestaciones de servicios dentro de un periodo no superior a treinta días y emitiere una factura consignando todas las entregas verificadas durante dicho período, la fecha de inicio del cómputo del plazo para efectos del pago será la que corresponda a la mitad del periodo de las guías de despacho o el documento que consigna la entrega del producto o prestación del servicio. Toda entrega que supere dicho plazo deberá obligatoriamente ser registrada de un modo separado en otra factura.

f) Si no se verificare el pago dentro de los plazos dispuestos en las normas precedentes, se entenderá, para todos los efectos legales, que ha incurrido en mora, y se aplicarán intereses conforme a lo siguiente:

i) Cuando el plazo de pago exceda los treinta días y no sea superior a cuarenta y cinco días y no exista acuerdo expreso entre las partes, conforme el numeral N°2 de la presente ley, el interés de mora corresponderá al Interés Máximo Convencional para operaciones no reajustables en moneda nacional de menos de noventa días, inferiores o iguales al equivalente de 5.000 unidades de fomento y superiores al equivalente de 200 unidades de fomento, vigente a la fecha en que se produce la mora, en conformidad a la Ley N°18.010, que establece normas para las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero;

ii) Cuando el plazo de pago exceda los treinta días y no sea superior a cuarenta y cinco días y exista además acuerdo expreso entre las partes, el interés de mora, corresponderá al Interés Máximo

Convencional aplicado a operaciones no reajustables en moneda nacional de menos de noventa días, superiores al equivalente a 5.000 unidades de fomento, en conformidad a la Ley N°18.010, que establece normas para las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero;

iii) Cuando el plazo de pago exceda los cuarenta y cinco días y no exista acuerdo expreso entre las partes, según lo dispuesto en el artículo precedente, el interés corresponderá al Interés Máximo Convencional aplicado a las operaciones no reajustables en moneda nacional de menos de noventa días inferiores o iguales al equivalente de 50 unidades de fomento, vigente a la fecha en que se produce la mora, en conformidad a la Ley N°18.010, que establece normas para las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero.

g) Sin perjuicio de lo anterior y cualquiera sea la naturaleza jurídica del deudor, la empresa de menor tamaño afectada podrá demandar la resolución del contrato o el cumplimiento forzoso del mismo con indemnización de los perjuicios que deriven del incumplimiento de las reglas de pago establecidas en este artículo. Dicha acción podrá ser ejercida por el afectado personalmente, en demanda colectiva o representado por la entidad gremial que les agrupe, todo ello de acuerdo a lo dispuesto en el artículo noveno números dos al cinco de esta ley.

h) Las partes podrán acordar la reserva de propiedad según lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 680 del Código Civil, pacto que siempre deberá ceñirse a los plazos establecidos en esta ley, debiendo quedar constancia del mismo en el documento tributario al que hace mención el literal a) de este artículo.

3.- Al Artículo noveno de la Ley N° 20.416, para incorporar las siguientes modificaciones:

a) Para agregar en el literal 1) siguiente inciso tercero nuevo: A su vez, regulará todo contrato de venta de productos o prestación de servicios en que intervengan como proveedoras micro y pequeñas empresas en cuanto a su pago, cualquiera sea la naturaleza del deudor.

b) Para incorporar en el literal 2) el siguiente inciso segundo nuevo: Del mismo modo, en los contratos que se celebren con las empresas de menor tamaño en lo relativo al pago de las

obligaciones derivadas de la venta de productos o prestación de servicios, cualquiera sea la naturaleza jurídica del deudor, serán plenamente aplicables las estipulaciones sobre cláusulas abusivas contenidas en los artículos dieciséis y siguientes de la ley 19.496 sobre Protección de los Derechos de los Consumidores, aun cuando los contratos no sean de adhesión. Serán nulas las cláusulas pactadas entre las partes que excedan las normas sobre fecha de pago contenidas en el presente y aquellas que excluyan el cobro de interés con ocasión de la mora.

Artículo segundo: La presente ley entrará en vigencia, treinta días después desde su publicación en el Diario Oficial.

**ANEXO 10: "ULTIMA VERSIÓN DEL PROYECTO DE LEY DE LA
COMISIÓN MIXTA"**

TEXTO FINAL

A modo ilustrativo, y de ser aprobadas las propuestas de vuestra Comisión Mixta, el texto final del proyecto quedaría como sigue:

PROYECTO DE LEY:

"Artículo 1°.- Modifícase la ley N° 19.983, que regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura, en los siguientes términos:

"1.- Reemplázase en el inciso segundo del artículo 1° la frase "y, en su caso, de las modalidades de solución del saldo insoluto.", por la siguiente: "de las modalidades de solución del saldo insoluto, en su caso, y del plazo de pago."

2.- Reemplázase el artículo 2° por el siguiente:

"Artículo 2°.- La obligación de pago del saldo insoluto contenido en la factura deberá ser cumplida de manera efectiva en el plazo máximo de treinta días corridos contado desde la recepción de la factura.

En casos excepcionales, las partes podrán establecer de común acuerdo un plazo que exceda el referido en el inciso anterior, siempre que dicho acuerdo conste por escrito, sea suscrito por quienes concurren a él y no constituya abuso para el acreedor.

Estos acuerdos deberán ser inscritos dentro del plazo de cinco días hábiles siguientes a la celebración del mismo, en un registro que llevará al efecto, el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, identificando a los contratantes, su rubro o actividad

económica, fecha de celebración y plazo de pago, en la forma que establezca el reglamento.

Las estipulaciones referentes al plazo de pago excepcional o que no cumplan con todos los requisitos exigidos por esta norma, contenidas en los acuerdos que no hayan sido inscritos en conformidad al inciso anterior, se tendrán por no escritas y regirá como plazo de pago los treinta días establecidos en el inciso primero.

En todo caso, cualquiera sea el plazo convenido por las partes, no producirán efecto alguno las cláusulas o estipulaciones que intenten demorar indebidamente el pago de la factura al vendedor o prestador del servicio. En especial, las cláusulas o estipulaciones que:

1. Otorguen al comprador o beneficiario del servicio la facultad de dejar sin efecto o modificar a su solo arbitrio el contrato, sin requerir del consentimiento previo y expreso del vendedor o prestador del servicio, sin perjuicio de las excepciones que las leyes contemplen.

2. Contengan limitaciones absolutas de responsabilidad que puedan privar al vendedor o prestador del servicio de su derecho de resarcimiento frente a incumplimientos contractuales.

3. Establezcan intereses por no pago inferiores a los que se establecen en el artículo siguiente.

4. Establezcan un plazo de pago contado desde una fecha distinta de la recepción de la factura.

5. Las demás que establezcan las leyes.

En ausencia de mención expresa en la factura y su copia transferible del plazo de pago, se entenderá que debe ser pagada dentro de los treinta días corridos siguientes a la recepción de la factura.”.

3.- Incorpóranse los siguientes artículos 2° bis, 2° ter, 2° quáter y 2° quinquies:

“Artículo 2° bis.- Si no se verificare el pago dentro de los plazos señalados en el artículo anterior, se entenderá, para todos los efectos legales, que el deudor ha incurrido en mora, devengándose desde el primer día de mora o simple retardo y hasta la fecha del pago efectivo, un interés igual al interés corriente para operaciones no reajustables en moneda nacional de más de noventa días, por montos superiores al equivalente a 200 unidades de fomento e inferiores o iguales al equivalente de 5.000 unidades de fomento, que rija durante dicho período, en conformidad a la ley N° 18.010, sobre las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero. En el caso de los órganos del Estado, este interés será pagado con cargo a sus respectivos presupuestos.

Artículo 2° ter.- El comprador o beneficiario del bien o servicio que esté en mora deberá pagar una comisión fija por recuperación de pagos equivalente al 1% del saldo insoluto adeudado.

Artículo 2° quáter.- Respecto de los contratos de suministro y prestación de servicios que se celebren por los organismos públicos afectos a las normas de la ley N° 19.886, los pagos a sus proveedores deberán efectuarse dentro de los treinta días corridos siguientes a la recepción de la factura o del respectivo instrumento tributario de cobro, salvo en el caso de las excepciones legales que establezcan un plazo distinto. Sin perjuicio de lo anterior, dichas entidades podrán establecer un plazo de hasta sesenta días corridos en las bases de licitación respectivas, tratándose de licitaciones públicas o privadas, o en los contratos, tratándose de contratación directa, circunstancia que deberá sustentarse en motivos fundados. En este caso, deberán informar a través del Sistema de Información de Compras y Contrataciones de la Administración, establecido en el Capítulo IV de la ley N° 19.886.

Con todo, para proceder a los mencionados pagos se requerirá que previamente la respectiva entidad certifique la recepción conforme de los bienes o servicios adquiridos por aquella dentro del plazo establecido en el artículo 3° de esta ley. No obstante,

en las contrataciones de montos inferiores al límite fijado por la ley N° 19.886 y su reglamento, que hayan sido celebrados por medios electrónicos, de acuerdo al artículo 12 A de la ley N° 19.496 que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores, se podrá efectuar el pago en forma previa a la recepción conforme del producto, manteniendo el respectivo organismo público contratante su derecho de retracto, así como los derechos y deberes del consumidor, establecidos en el párrafo 1° del Título II de dicha ley.

El cumplimiento de lo dispuesto en este artículo será verificado por la unidad de auditoría interna de cada organismo público o por aquella que cumpla tales funciones.

Artículo 2° quinquies.- Si no se efectuare el pago dentro de los plazos dispuestos en las respectivas bases de licitación o en el contrato, de acuerdo a lo preceptuado en el artículo anterior, se generarán las responsabilidades administrativas de los funcionarios que pudieran corresponder, sin perjuicio de lo establecido en los artículos 2° bis y 2° ter.

Las sanciones administrativas previstas en este artículo serán aplicadas por la autoridad competente, previa instrucción de una investigación sumaria o sumario administrativo, ajustándose a las normas pertinentes. Con todo, la Contraloría General de la Republica, de acuerdo a las normas de su ley orgánica, podrá incoar el sumario y establecer las sanciones que correspondan.”.

4.- Modifícase el artículo 3° del siguiente modo:

a) Incorpórase en el inciso segundo, a continuación de la frase “o de la prestación del servicio”, lo siguiente: “, o del plazo de pago”.

b) Agrégase el siguiente inciso final, nuevo.

“Asimismo, serán inoponibles a los cesionarios las notas de crédito y débito emitidas respecto de facturas irrevocablemente aceptadas.”.

Artículo 3°.- Reemplázase el literal i) del artículo 4° de la ley N° 20.169, que regula la competencia desleal, por el siguiente:

“i) El establecimiento o aplicación de cláusulas contractuales o conductas abusivas en desmedro de los proveedores, el incumplimiento sistemático de deberes contractuales contraídos con ellos o de los plazos dispuestos en la ley N° 19.983 para el cumplimiento de la obligación de pago del saldo insoluto contenido en la factura.”.

Artículo 3°.- Modifícase el inciso primero del artículo 54 del decreto ley N° 825, de 1974, que establece la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios, de la siguiente manera:

a) Intercálase, a continuación de la expresión “compra,”, lo siguiente: “guías de despacho,”.

b) Elimínase la frase “Las guías de despacho y”.

c) Agrégase, a continuación del punto que sigue a los vocablos “en papel”, la siguiente oración: “Los contribuyentes que sólo emitan documentos en papel podrán emitir guías de despacho que no importen ventas por este mismo medio.”.

ARTÍCULOS TRANSITORIOS

Artículo primero.- La presente ley, salvo las excepciones contempladas en los incisos siguientes, entrará en vigencia a partir del cuarto mes de publicada en el Diario Oficial.

Las modificaciones introducidas al inciso primero del artículo 2° de la ley N° 19.983, entrarán en vigencia en el mes veinticinco de publicada la presente ley en el Diario Oficial y durante

los veinticuatro primeros meses el plazo máximo de pago será de sesenta días corridos contado desde la recepción de la factura.

Lo dispuesto en el nuevo artículo 2 quinquies de la misma ley, entrará en vigencia un año después de la publicación de la presente ley en el Diario Oficial.

Respecto de los Servicios de Salud señalados en el artículo 16 del Decreto con Fuerza de Ley N° 1, del 2005, del Ministerio de Salud, y sus redes asistenciales correspondientes; de la Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud; y, de las municipalidades, las normas contenidas en los artículos 2° bis y siguientes que se incorporan a la ley N° 19.983, se aplicarán a las facturas emitidas por empresas de menor tamaño, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 2° de la ley N° 20.416, recibidas a contar del primer día del vigésimo noveno mes de publicada la ley en el Diario Oficial. Luego de transcurridos doce meses desde dicha fecha, las normas referidas se aplicarán a las facturas emitidas, sin distinción de emisor.

Las modificaciones introducidas en el artículo 54 del Decreto Ley N° 825, de 1974, sobre la obligación de emitir guías de despacho electrónicas, entrarán en vigencia un año después de la publicación de la presente ley en el Diario Oficial.

Artículo segundo.- El Servicio de Impuestos Internos deberá presentar a la Comisión de Economía, Fomento, Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Protección de los Consumidores y Turismo de la Cámara de Diputados y la Comisión de Economía del Senado, en el plazo máximo de doce meses de publicada la presente ley en el Diario Oficial, un informe que analice la factibilidad técnica de otorgar a los contribuyentes el derecho a crédito fiscal del impuesto al valor agregado en el periodo tributario en que el contribuyente pague el total del monto señalado en la factura.

El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo deberá presentar a las comisiones señaladas en el inciso anterior, en el mismo plazo, un informe que analice el comportamiento de pago a

los proveedores por parte de las entidades a las que se refiere el inciso cuarto del artículo anterior, así como también, la información contenida en el registro creado en el inciso tercero del artículo 2° de la ley N° 19.983.

La evaluación del cumplimiento y la efectividad de lo dispuesto en el artículo 2° se materializará en un estudio que deberá ser evacuado en un plazo de 60 días contado desde la emisión del informe a que hace referencia el inciso anterior, y puesto en conocimiento de las Comisiones de Economía, Fomento; Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Protección de los Consumidores y Turismo de la Cámara de Diputados y de la Comisión de Economía del Senado. Si el informe concluyera la sobre utilización de la excepción contenida en el referido artículo, se deberán revisar las condiciones que se establecen para los acuerdos, así como también las eventuales sanciones por su uso abusivo y las propuestas de modificación a la norma.

Artículo tercero.- El mayor gasto fiscal que represente la aplicación de esta ley durante el primer año presupuestario de vigencia se financiará, en lo que les corresponda, con cargo a los presupuestos vigentes de las Partidas incluidas en el articulado. No obstante lo anterior, el Ministerio de Hacienda, con cargo a la Partida Tesoro Público, podrá suplementar dichos presupuestos en la parte del gasto que no se pudiere financiar con esos recursos. En los años siguientes se estará a lo que considere la Ley de Presupuestos respectiva.

**ANEXO 11: “OFICIO N° 351/SEC/18: DE APROBACIÓN DEL SENADO DE
LA PROPUESTA DE LA COMISIÓN MIXTA”**

N° 351/SEC/18

Valparaíso, 18 de diciembre de 2018.

Tengo a honra comunicar a Vuestra Excelencia que el Senado ha aprobado la proposición formulada por la Comisión Mixta constituida para resolver las divergencias suscitadas con ocasión de la tramitación del proyecto de ley que establece pago a treinta días, correspondiente al Boletín N° 10.785-03.

Acompaño la totalidad de los antecedentes.

Dios guarde a Vuestra Excelencia.

CARLOS BIANCHI CHELECH

Vicepresidente del Senado

MARIO LABBÉ ARANEDA

Secretario General del Senado