

FACTORING PARA PYMES



Marcelo Lazen, presidente de Empresas de Factoring Chile A.G.

“El factoring es un pilar de apoyo al funcionamiento de la pyme en Chile”

Hace más de 20 años, Marcelo Lazen está en el mundo financiero. Primero, ocupando altos cargos en la banca nacional, pero también como director de empresas, y relacionado con la industria del factoring en una faceta gremial.

Es esa experiencia la que Lazen ha puesto al servicio del factoring como presidente de la Empresas de Factoring Chile A.G., que reúne a 21 compañías y que busca asegurar la calidad, seriedad y transparencia de los servicios prestados por los socios.

“Si bien el crecimiento del factoring en 2017 va aparejado con el del país, la tendencia es que empresas de diversos tamaños están optando cada vez más por esta herramienta de financiamiento. Y las razones son una constante: rapidez y flexibilidad. Las empresas de factoring ofrecen algo que,

▶ **El timonel de la entidad gremial resaltó los beneficios que esta industria ofrece para los pequeños y medianos empresarios, que muchas veces no tienen acceso a los créditos convencionales. Además, valoró el código de ética que rige a la entidad.**

en general, otros actores del sistema financiero tienen mayor dificultad para igualar, ya que no llegan con la misma rapidez. Solucionamos a los clientes un problema en dos horas, estando todo en orden”, comenta Lazen.

Es que —explica el ejecutivo— las pymes siguen teniendo acceso restringido al financiamiento y a otros servicios como la gestión de cobranza.

“El factoring les permite liquidez, clave para que puedan seguir funcionando; las apoya en la

gestión de cobranza; muy importante, pues no cuentan con áreas internas orientadas a ello; y las ordena en todo el proceso contable. Se trata de una solución rápida, eficiente, clara, a precios muy competitivos y transparentes”, destaca.

-¿Cuál ha sido el crecimiento de esta industria en el país en 2017?

—El factoring se mantiene como un pilar de apoyo al funcionamiento de la pyme en Chile al momento de obtener liquidez financiera por sus

necesidades de caja. Dado que tenemos una correlación muy alta con el comportamiento de la economía, no observamos grandes crecimientos en volúmenes de negocio durante 2017. En la medida en que aumenten los niveles de inversión de las grandes empresas y del Estado, también mejorarán nuestras expectativas de crecimiento.

-¿Qué rol juega el factoring en época de desaceleración económica?

-En todos los periodos es vital para las empresas contar con una gran variedad de alternativas de financiamiento, de modo de hacer frente a su día a día y a etapas más complejas, como una desaceleración. En este escenario, las empresas en general —y la pyme en particular— ven en el factoring un gran aliado. No tienen tantas alternativas de financiamiento como las grandes empresas; se reciente su flujo y la cobranza se les hace más difícil, pues los plazos de pago se alentan y ellas deben seguir funcionando.

Los factoring trabajamos en esta complejidad, la manejamos, gestionamos y ofrecemos una solución seria y confiable. En definitiva, cuando las empresas operan con factoring, lo que hacen es vender sus cuentas por cobrar, y reciben liquidez inmediata, en forma rápida y eficiente.

Regulación

-¿Cómo se regula esta industria y qué garantías hay de su seriedad y confiabilidad?

-Los factoring miembros de nuestra asociación se desenvuelven en el sector privado, por lo que no

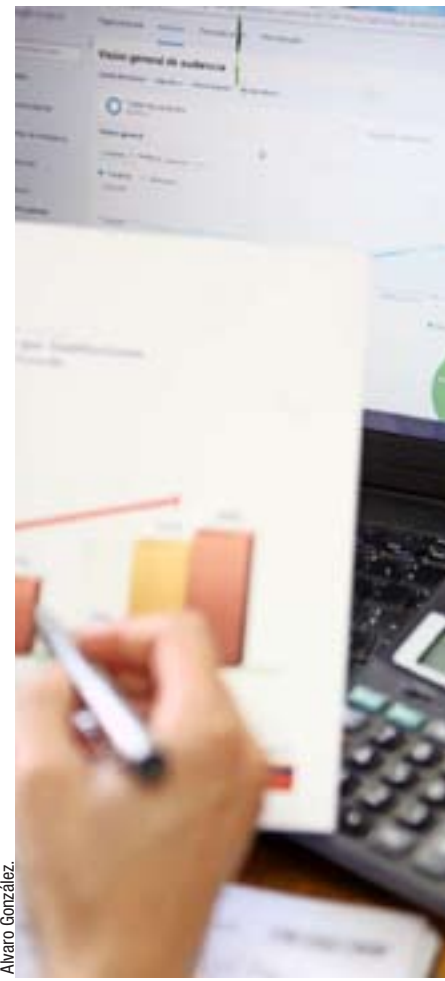
tenemos una regulación específica. Hoy contamos con 21 socios, pero sabemos que es una industria en donde hay más de 140 oferentes, escasas barreras de entrada, ausencia de concentración y una altísima competitividad. Esto permite que si a un cliente no le gusta el precio o el servicio, pueda cotizar y encontrar otras alternativas. Y esto que es muy bueno en términos de competitividad, pero también es un llamado a escoger una opción seria, confiable, transparente y que adhiera a un código de buenas prácticas.

-¿Cuál es la discusión a nivel sectorial en torno a una regulación?

-Nuestro trabajo como factoring es resolver problemas relacionados con el financiamiento de corto plazo de las empresas, lo que hacemos vía compra de efectos de comercio, como facturas, letras u otros. Ello cobra relevancia dado el proyecto que se está discutiendo en la Comisión de Economía de la Cámara de Diputados, donde se plantea aplicar una tasa máxima convencional y que esta industria sea fiscalizada por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF).

La asociación ha acudido a las sesiones de la Comisión de Economía para explicar que lo que ellos hacen es una compra-venta de facturas, y que no tienen que ver con tasas de interés.

“Se usó una analogía entre lo que ocurrió cuando se fijó una tasa máxima convencional a los deudores en los bancos, que produjo que salieran algo así como 200 mil deudores del



Alvaro González.

sistema. Al bajar la tasa no es que les costó menos el crédito, sino que quedaron fuera por no calificar y probablemente se endeudaron igual en un mercado informal y a tasas más altas”, explica.

En esta línea, precisa que esto mismo podría ocurrir en el mundo de las pymes, ya que en general estas empresas tienen estructuras financieras más frágiles.

-¿Y qué postulan ustedes?

-Rescatamos la opinión del diputado Joaquín Tuma en una columna, donde afirmó que las indicaciones al proyecto comentadas significarán más trabas. Nosotros estamos a favor de la autorregulación y, como es lógico, apoyaremos cualquier trabajo de colaboración con las autoridades pertinentes y en lo que sea necesario con el objetivo de otorgar al mercado toda la transparencia que sea necesaria.

-Y como asociación, ¿qué hacen al respecto?

-En forma proactiva y desde nuestra fundación, contamos con un código de buenas prácticas al que deben adherir 100% nuestros socios. Las exigencias se revisan con periodicidad y los socios deben cumplir con requisitos de solvencia, transparencia, cobros definidos y claridad en la relación con los clientes. El Ministerio de Hacienda está liderando una mesa tripartita para revisar estos temas y presentar una propuesta alternativa. Nosotros estamos participando activamente en ella.

Empresas de Factoring Chile protege y promueve la libre competencia

Las asociaciones gremiales pueden ser una plataforma para promover la adopción de altos estándares éticos y de cumplimiento regulatorio, especialmente en materia de libre competencia.

“Es eso lo que ha entendido perfectamente Empresas de Factoring Chile A.G. y con ello no solo entrega un verdadero sello de calidad y confiabilidad a sus integrantes, sino que contribuye a la legitimidad de nuestro sistema económico y al desarrollo de los mercados y sus empresas, sobre todo las pequeñas y medianas a las que brinda una valiosa alternativa de acceso a financiamiento”, asegura Javier Velozo, socio de Aninat Schwencke & Cia y profesor de Derecho de la Competencia.

En este sentido, explica que “las organizaciones gremiales como Empresas de Factoring Chile también tienen un rol insustituible que cumplir en esta materia. Ello sobre la base de la comprensión de que la protección del correcto funcionamiento de los mercados no solo beneficia a los consumidores, sino que también es esencial para la innovación, el nacimiento y el desarrollo de nuevos emprendimientos y oportunidades de negocios y el crecimiento de la economía en

▶ La entidad ha impulsado entre sus socios las mejores prácticas, lo que se ha traducido en la revisión y adecuación de todos sus procesos y en contar con la permanente asesoría de especialistas en la materia.

beneficio de todos”.

-¿Qué establece la normativa de libre competencia respecto de la industria del factoring?

-Para todos los mercados, sean éstos regulados o no, la exigencia de las normas de defensa de la libre competencia es la misma: la competencia entre las empresas tiene que basarse en méritos. Esto significa que las empresas deben ganar participación de mercado y obtener beneficios rivalizando por los clientes sobre la base de inversiones y esfuerzo innovador, teniendo siempre como objetivo ofrecer mejores bienes y servicios a sus clientes, al menor precio posible. Formas distintas de ganar participación de mercado, que se basen en la exclusión de rivales con acciones

que no tienen nada que ver con el mérito, o la obtención de beneficios mediante el abuso de proveedores y clientes o de la celebración de acuerdos ilegales que involucran a competidores, son prácticas que la normativa de competencia busca evitar.

-¿Qué hace Empresas de Factoring Chile A.G. para cumplir con esta normativa?

-Empresas de Factoring Chile A.G. ha abordado con decisión la necesidad de proteger y promover la competencia en la industria y ha realizado esfuerzos constantes y sistemáticos con el objetivo de crear una cultura empresarial basada en el cumplimiento de la regulación y la adopción de altos estándares éticos. Ha promovido con fuerza entre sus socios las mejores prácticas. Esto se ha traducido en la



Alvaro González.

Javier Velozo, socio de Aninat Schwencke & Cia.

revisión y adecuación de todos sus procesos y prácticas y en contar con la permanente asesoría de especialistas en la materia, quienes participan en las actividades cotidianas de la asociación.

De hecho, explica que la entidad modificó hace un tiempo sus estatutos para consagrar en ellos las recomendaciones de la Guía de Asociaciones Gremiales de la Fiscalía Nacional Económica (FNE); también ha elaborado un código de ética, un comité de ética para implementarlo y una política de competencia.

Según datos del Banco Mundial y Factor Chain International (FCI), en 2016 la industria del factoring atendió a más del 10% de las pequeñas y medianas empresas y su volumen de operaciones anuales representó más del 10% del PIB del país, lo cual muestra la importancia de esta actividad en la economía nacional. En este sentido, Luis Felipe Oliva, coordinador general de la Gerencia de Inversión y Financiamiento de Corfo, explica los planes que tiene la entidad para apoyar a este segmento.

-¿Qué programas tiene Corfo para apoyar a las pymes?

-Tiene las Garantías Estatales, en las cuales Corfo entrega coberturas parciales a operaciones crediticias. De esta manera, respalda a las instituciones bancarias y no bancarias que brindan créditos a las mipymes. Para ello cuenta con los siguientes programas: Programa de Cobertura a Préstamos de Bancos e Intermediarios Financieros (Fogain); Programa de Cobertura a Créditos para Inversión (Pro Inversión) y Programa de Cobertura al Fomento del Comercio Exterior (Cobex).

Además, tiene Líneas de Financiamiento. A través de ellas, la corporación provee recursos a Instituciones Financieras No Bancarias (IFNB) para que puedan brindar más y mejor financiamiento a las mipymes. Para ello cuenta con el programa Línea de Crédito para Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB), por medio del Programa Crédito Corfo Mipyme.

-¿En qué consiste el programa de financiamiento en el cual el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha puesto recursos?

-El Programa Crédito Corfo Mipyme tiene como objetivo ampliar y/o mejorar la oferta de financia-

“Nuestro eje de trabajo ha sido más y mejor financiamiento para las empresas de menor tamaño”

▶ Varios son los programas que tiene esta entidad para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. De ahí que esté apostando a fortalecer a las instituciones financieras no bancarias para ampliar la oferta de financiamiento productivo a las mipymes.

miento para la micro, pequeña y mediana empresa (mipyme), a través de Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB). El programa refinancia operaciones de factoring, leasing y crédito.

-¿Por qué Corfo decidió trabajar con Cooperativas de Ahorro y Crédito y con los socios de Empresas de Factoring Chile A.G.?

-Se decidió trabajar con instituciones financieras no bancarias como cooperativas de ahorro y crédito y empresas de factoring no bancario, como los socios de Empresas de Factoring Chile A.G., para permitir que más instituciones cuenten con fuentes de financiamiento adecuadas, que les permitan ofrecer financiamiento competitivo a las mipymes frente al que actualmente otorgan las entidades bancarias. Como objetivo último, Corfo

busca fortalecer este tipo de instituciones para ampliar la oferta de financiamiento productivo a las mipymes y mejorar así las condiciones en la que éste se otorga. Nuestro eje de trabajo en los últimos años ha sido más y mejor financiamiento para las empresas de menor tamaño.

Otro punto relevante es que Corfo busca facilitar la información requerida por las mipymes para su decisión de financiamiento. Para ello, publicará periódicamente en su web institucional las condiciones de monto, plazo y tasa de interés, o tasa de descuento de las operaciones que sean cursadas por estos intermediarios no bancarios con los recursos de Corfo del programa Crédito Corfo Mipyme, de modo que puedan comparar y, si es posible, elegir las entidades con las cuales operar.



Gentileza Corfo.

Luis Felipe Oliva, coordinador general de la Gerencia de Inversión y Financiamiento de Corfo.

Buenas prácticas son clave para el futuro de la industria

Muchas actividades económicas, tanto en Chile como en el mundo, han adoptado a través de organizaciones representativas controles éticos entre sus asociados. En este contexto, Renato Rivas, presidente del Comité de Ética de Empresas de Factoring Chile A.G. (EFC), asegura que las organizaciones que componen la asociación tienen “muy claro que si no actuamos con transparencia, claridad y agregando valor a nuestros clientes, corremos el riesgo de desaparecer como industria”.

Marco ético

Rivas –actual gerente general de Factoring, Corredora de Bolsa de Productos, Leasing y Crédito de Consumo del grupo ECR Servicios Financieros y con una reconocida experiencia en importantes empresas del área– cree que “es fundamental tener un marco ético y de buenas prácticas dentro del cual operar”.

En este sentido, la asociación ha seguido el modelo de autorregulación estadounidense y que se aplica en gran parte de Europa, donde hay una entidad gremial que verifica que sus integrantes operen

▶ **“Es fundamental tener un marco ético y de buenas prácticas dentro del cual operar”, señala Renato Rivas, presidente del Comité de Ética de Empresas de Factoring Chile A.G.**

dentro de principios éticos y de comportamiento ejemplares, pero –señala– “para desenvolvemos con este autocontrol, es necesario contar con un marco de referencia que, en nuestro caso, lo componen un código de buenas prácticas y un código de ética”.

En términos prácticos, los miembros de la asociación deben seguir un patrón de comportamiento, que se comprometieron a cumplir. La función del Comité de Ética es verificar que ello sea así, porque es la instancia que audita su acatamiento y mantiene vivas las buenas prácticas.

“Si bien no representamos a toda la industria del factoring, sí aglutinamos a un buen porcentaje de ella y somos capaces de responder por la conducta de nuestros socios”, precisa.

Al contar con este código, los clientes pueden verificar el actuar de los miembros de EFC y

canalizar sus inquietudes o quejas a la asociación para realizar una investigación y tomar las acciones que el caso amerite.

El Código de Ética –disponible en www.empresasdefactoring.cl– establece las reglas de ingreso y de permanencia en esta asociación. En caso contrario, pueden ser sancionados, suspendidos o cesados de su condición de socios.

“Originalmente, partimos con el Código de Buenas Prácticas, asumiendo el modelo de la Association of British Factors de Gran Bretaña y adaptándolo a la realidad chilena. Luego, seguimos con el desarrollo del Código de Ética sobre la base de varios modelos europeos, ajustándolos a las exigencias de la ley chilena de libre competencia”, destaca Rivas.

Añade que la asociación no solo continuará alerta y proactiva en el cumplimiento del código, sino



Renato Rivas, presidente del Comité de Ética de Empresas Factoring Chile A.G.

que también trabajará para mejorarlo, actualizarlo y aplicarlo.

En cuanto a la industria, asevera que el mayor desafío es la transparencia. “Si bien nuestros miembros están dispuestos a entregar información completa y veraz a sus clientes, no todos los factoring están en esa sintonía. En Chile hay más de 140 empresas de factoring, muchas muy serias y profesionales; otras no tanto. Como industria, el gran desafío es ganar la confianza de más clientes”, sentencia.

▶ **La jefa de la División de Empresas de Menor Tamaño del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo resaltó la ayuda que entregan este tipo de entidades a la hora de otorgar liquidez a las pymes.**

“El factoring es una alternativa de financiamiento para las empresas”

Definitivamente, la falta de liquidez es uno de los grandes obstáculos que deben sortear las empresas para desarrollarse. Una valla que podría resultar infranqueable si se trata de una organización pequeña o mediana que cuenta con poco respaldo económico y restringido acceso al crédito bancario.

No obstante, la industria del factoring entrega a la pyme una rápida y buena opción para obtener recursos frescos, lo que les permite seguir funcionando de manera ordenada y correcta.

“El factoring es una alternativa de financiamiento para las empresas. Les permite obtener liquidez, pueden disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar que tienen. De este modo, logran continuar con sus operaciones al obtener el capital de trabajo requerido de forma más ágil que otras alternativas de financiamiento”, destaca Alejandra Dagnino, jefa de la División de Empresas de Menor Tamaño del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

En este sentido, explica que el rol que debe cumplir Empresas de Factoring Chile A.G. es

muy importante: “acercarse al mundo pyme, conocer sus problemas y trabajar en conjunto para resolverlos. El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo promueve y trabaja por este acercamiento y ha puesto a disposición de ambos actores espacios de diálogo para facilitar entendimiento”.

–En este sentido, ¿qué trabajo están realizando con Empresas de Factoring Chile A.G.?

–En 2015, el Gobierno conformó el Consejo Estratégico Público-Privado para el Financiamiento de la Pyme y el Emprendimiento. En ella participaron agentes y especialistas del sector público y privado. Algunas de las conclusiones entregadas por el consejo contemplaron medidas para un mejor y mayor desarrollo de la industria del factoring, particularmente del no bancario.

El año pasado –complementa Dagnino– y como una de las medidas contempladas en el Año de la Productividad, se realizó una importante modificación a la Ley N°19.983, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura. Esto implica

un cambio fundamental para el funcionamiento de este sistema y una rebaja del costo para las empresas, porque disminuye el espacio para arbitrariedades y prórrogas de tiempo por parte de los pagadores.

“Con esta modificación se estableció un plazo máximo para que los compradores efectúen el acuse de recibo de los bienes o servicios, y así no puedan dilatar el pago. Hoy, si después de ocho días la empresa que ha comprado un bien o un servicio no lo ha reconocido, la factura se entiende por recibida y cedible de manera irrevocable. Se mejora entonces la certeza de pago y por lo tanto disminuye el riesgo de cobro de la factura”, asegura.

Otra iniciativa del Gobierno para el desarrollo de la industria del financiamiento de la pyme, y particularmente del factoring, es el programa lanzado por Corfo para fortalecer a los intermediarios financieros no bancarios. El propósito es promover una mayor competencia en el sistema que logre mejores condiciones de financiamiento a las empresas y a las de menor tamaño particularmente.



Alejandra Dagnino, jefa División de Empresas de Menor Tamaño del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

No es fácil comenzar un emprendimiento. Y no solo por el capital necesario para partir, por la búsqueda de clientes y los gastos asociados, sino que también por la dura realidad que deben enfrentar las pymes: falta de liquidez por el largo tiempo que deben esperar hasta que les paguen las facturas.

Es por eso que una parte importante de las pequeñas y medianas empresas recurren a los factoring para mantenerse y generar negocios, más aun considerando lo restrictiva que puede ser la banca.

“Trabajo con factoring privado, porque no tengo acceso a los factoring bancarios. Quizás es un poco más caro, pero se juega con las reglas que hay en el mercado”, afirma Juan Carlos Albornoz, gerente general de Inercom Telecomunicaciones.

Experiencia que esta empresa –que entrega una gama de servicios en el mercado de telecomunicaciones– conoció a poco andar: solo un año después de iniciar actividades, recurrieron por primera vez a esta industria.

“Arrancamos en 2007, y la primera vez que factorizamos una factura fue en 2008. Ha sido una experiencia muy buena. Como en todo orden de cosas, hay excepciones, pero la regla acá es que los factoring te apoyan bastante”, comenta el ejecutivo.

“Si no contáramos con el apoyo de esta industria, no podríamos operar”

▶ **Juan Carlos Albornoz, gerente general de Inercom Telecomunicaciones, agradece el apoyo recibido por este tipo de empresas, que se han transformado en un punto clave para seguir operando.**

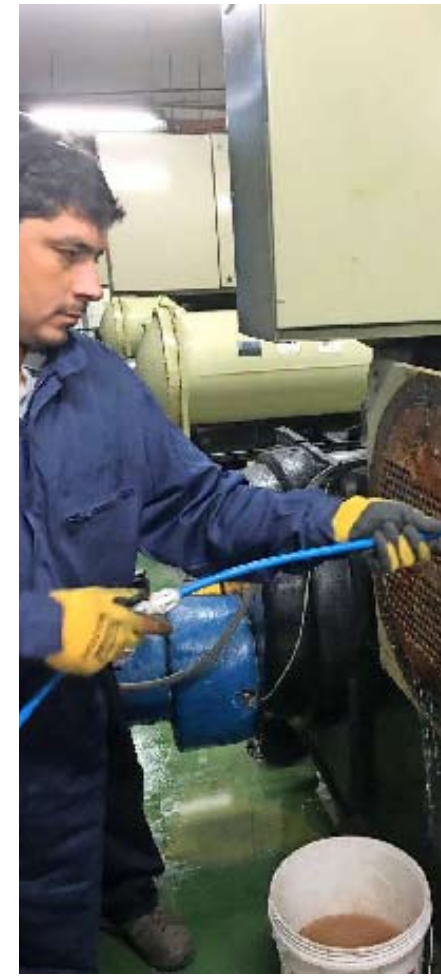
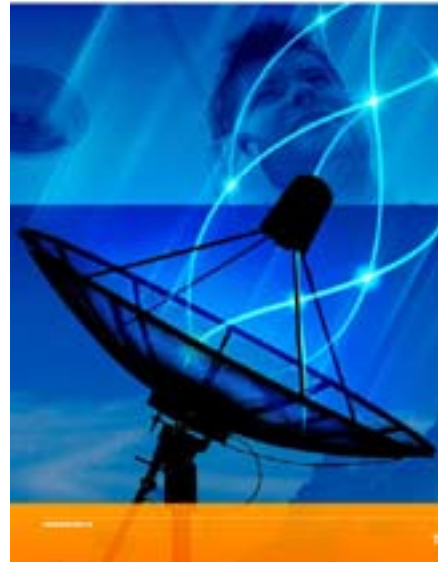
Tan provechosa ha sido la relación de Inercom Telecomunicaciones con este tipo de empresas que hoy el 100% de su facturación se va al factoring.

La razón es una sola: si bien esta empresa de telecomunicaciones facturó el año pasado cerca de seis mil millones de pesos, no es fácil cumplir con sus trabajadores, los gastos de las obras que realizan y todo la logística necesaria para ello sin el apoyo del factoring.

“El cliente paga a 60 días, pero lo hace una vez que se terminan los trabajos. Desde que partes financiando una obra hasta que logras recuperar la plata, no pasan menos de 6 o 7 meses. Si no contáramos con el apoyo de los factoring, se complicaría bastante. No podríamos operar”, explica Albornoz.

Es por esto que afirma estar satisfecho con la alianza que ha forjado con la empresa de factoring con la cual trabaja, la que –asegura– ha confiado en él y le ha permitido mantenerse en el tiempo, con altos y bajos, pero siempre vigente y productivo.

Un partner estratégico para las telecomunicaciones



Factorizando casi desde el primer día

Hasta antes de comenzar con su empresa, José Gutiérrez prácticamente no había oído hablar de las empresas de factoring y casi no sabía de qué se trataba este tipo de acceso al crédito, pero tuvo que aprender casi por obligación.

Es que si bien este emprendedor tenía las ganas y algo de capital para dar vida a Soporte Clima Ltda., empresa que entrega servicios de climatización, lo cierto es que no imaginó que debería sortear tantos obstáculos para consolidarse.

Y la razón era clara: los clientes cancelan con desfase, lo que podría haberle costado su sueño de independencia.

“Conocí el factoring cuando empecé, porque la mayoría de las empresas grandes, a los que estamos enfocados, pagan a 90 días. Entonces, es casi imposible subsistir así para las empresas chicas”, reconoce Gutiérrez, socio gestor de Soporte Clima Ltda.

Así, en 2013, comenzó a factorizar sus documentos para tener liquidez; hoy, cuatro años más tarde, califica esta experiencia como “salvadora”.

“Uno necesita liquidez antes de los

▶ **El mismo año en que José Gutiérrez comenzó con Soporte Clima Ltda. tuvo que factorizar sus primeros documentos, situación que ahora es natural. Sin esta herramienta, afirma, se le complicaría continuar trabajando.**

90 días en que paga la mayoría de las empresas. Entonces, para mí ha sido una súper buena opción, porque me entrega una solución; es una nueva y gran alternativa”, comenta Gutiérrez.

Este apoyo es vital para la pyme de este emprendedor, pues – explica- debe desembolsar un alto costo en materiales, que sin apoyo del factoring sería casi imposible realizar.

“Somos una empresa de servicios y tengo que gastar mucho en materiales para ejecutar los trabajos y no tengo tanto capital como para esperar 90 días y seguir ejecutando. Además, mis proveedores me dan crédito 30 días, un plazo en que aún no tengo los recursos. Para nosotros es necesario recurrir al factoring”, comenta.

De hecho, Gutiérrez asegura que sin el

apoyo y confianza de este tipo de organizaciones “sería casi imposible subsistir para una pequeña empresa como la nuestra, salvo que tengas una espalda económica muy amplia”.

SECRETO DEL EXITO

Respecto de los montos que deben pagar las empresas a los factoring por factura entregada, Gutiérrez asegura que el secreto del éxito es tener claro este porcentaje e incluirlo en los gastos operativos que se deben considerar antes de enviar el presupuesto por una obra o trabajo.

“El consejo que podría dar a las pymes que están partiendo es que si uno llega a factorizar, tiene que tratar de incluir esos costos en los precios que cobra a los clientes”, asegura.

La historia moderna del factoring se remonta a unos 100 años atrás y la de la industria en Chile, a unos 35 años. El monto de todas las facturas que se financian en el mundo a través de esta herramienta anualmente es del orden de US\$ 2,5 trillones y la industria nacional representa cerca del 1% de ese monto.

Julio Nielsen, miembro del Comité Ejecutivo de Factors Chain Internacional (FCI), y director de la Federación Latinoamericana de Factoring (FelaFac), explica que “el factoring se ha ido desarrollando en los distintos países de acuerdo con las características de cada mercado, su sistema legal, costumbres y cultura. Lo anterior significa que el factoring que conocemos en Chile no es igual al de otros países, sin perjuicio de que obviamente se comparten elementos como que el negocio se desarrolla en torno a la factura y su cesión”.

-¿Qué elementos de la experiencia mundial pueden ser útiles para el factoring nacional?

-El factoring está más desarrollado en Europa, en países como el Reino Unido, Francia, Alemania e Italia. Una de las principales diferencias en el modelo de negocios que existe en Chile y en Europa y Norteamérica es que nosotros nos centramos en el cliente, quien emite las facturas y nos las cede. Es a esa empresa a la que las compañías de factoring chilenas le aprobamos una línea. En Europa, en cambio, existe una relación más estrecha

Factoring chileno es ejemplo para muchos países de la región

▶ **El total de facturas financiadas en Chile a través de este instrumento representa apenas el 1% del total mundial.**



Julio Nielsen, director de la Federación Latinoamericana de Factoring (FelaFac).

con los pagadores. Hay más colaboración y facilitación de parte de ellos.

Otra diferencia importante es que Chile es un mercado spot. Es decir, cada compañía emisora de facturas es libre de financiar cada documento con la empresa de factoring que prefiera. Es una relación factura a factura. En Europa, el modelo es distinto. Se suscriben contratos anuales o bianuales, en que el cliente se obliga a ceder a una compañía de factoring todas las facturas que emite durante ese periodo. Son modelos de negocio distintos y ambos tienen sus pros y contras.

Por otro lado, en algunos mercados como España y México está muy desarrollado el confirming o factoring reverso.

- ¿En qué nos llevan delantera y cuáles son las fortalezas de la industria de factoring?

-Chile está muy avanzado en la implementación y emisión de la factura electrónica y en otorgarle mérito ejecutivo a la factura. Nuestro modelo ha sido tomado como base

para el desarrollo del factoring en Perú y Colombia.

En Europa están muy atrás en lo relacionado con la factura electrónica y sus facturas no cuentan con la característica de mérito ejecutivo. Sin embargo, el factoring está más masificado. Chile es un ejemplo a seguir que muchos miran.

Positiva evolución

-¿El factoring ya tiene su lugar en Chile?

-El mercado chileno ha evolucionado positivamente en esta materia. A inicios de los 90 costaba mucho convencer a una pyme para que se financiara a través de factoring. Hoy, muchas pequeñas y medianas empresas lo tienen internalizado como una de sus principales herramientas para financiar el capital de trabajo.

-¿Las pymes en Chile conocen bien el mecanismo del factoring?

-Tiendo a pensar que las pymes chilenas y las grandes empresas lo conocen bien y los beneficios que esta herramienta tiene para ellos. Es verdad que todavía se puede hacer mucho más y el desafío de la industria del factoring en Chile es sumar más micro empresas que lo utilicen.



Sergio López, gerente general de Empresas de Factoring Chile A.G.

La industria en cifras

▶ **La factoring como herramienta de financiamiento para las pymes representa casi \$3,2 billones de dinero privado que cada mes entran a las empresas como capital de trabajo.**

Ya sea por una mayor apertura crediticia, por las facilidades que otorgan, o por la rapidez a la hora de entregar liquidez, lo cierto es que las empresas de factoring se han transformado en uno de los mejores aliados de las pequeñas y medianas empresas.

Y así lo demuestran las cifras entregadas por Empresas de Factoring Chile A.G., pues la industria como herramienta de financiamiento para las pymes representa casi \$ 3,2 billones de dinero privado que cada mes entran a las empresas como capital de trabajo.

“Las empresas que más utilizan el factoring son las medianas y grandes, con un 57% en cada caso. Las empresas pequeñas casi no lo utilizan, ya que apenas el 4% vende sus facturas por cobrar. Esto refleja la falta de planificación financiera de las empresas más chicas, que a veces no cuentan con los recursos para contratar a un experto que las asesore, porque contar con

el capital de trabajo todos los días es algo habitual para las compañías grandes y medianas”, explica Sergio López, gerente general de Empresas de Factoring Chile A.G.

Respecto de las proyecciones de crecimiento para 2017, López espera que sea de cerca de 5%, cifra en línea con la realidad de la economía nacional. “Se ha notado un descenso en la cantidad de facturas disponibles para comprar, porque las empresas están vendiendo menos y el monto promedio de ellas también ha bajado, aunque el número total de empresas que venden facturas prácticamente no ha variado desde 2016”, comenta.

9%
es el crecimiento anual que experimenta la industria del factoring a nivel mundial.

Empresas que utilizan el factoring en Chile

