

Diciembre 2024



Factoring Summit **Chile 2024**

Financiamiento, regulación y tendencias

Un llamado a la regulación equilibrada para el factoring en Chile

Por Enrique Tenorio, Presidente de EFA

La industria del factoring en Chile juega un rol esencial en el ecosistema financiero, especialmente para las pymes, que representan el 90% de las colocaciones de nuestros socios. Esta forma de financiamiento con cifras anuales de MMUS\$ 45.000 que equivale al 16% del PIB, no solo es un motor económico significativo, sino que también actúa como la única solución financiera para miles de pequeñas y medianas empresas que, gracias al factoring, logran acceder al financiamiento necesario para mantenerse y crecer. Sin embargo, hoy enfrentamos un desafío crucial: el alcance de la Ley Fintech y su impacto sobre nuestra actividad.

La Ley Fintech fue diseñada para regular alternativas al mercado de valores, y muchas empresas de factoring podrían ser incluidas dentro de este nuevo perímetro regulatorio. Sin embargo, es imperativo subrayar que esta inclusión no deriva de nuestra actividad principal –la compra a descuento de facturas– sino del método de financiamiento disponible en el mercado. Este enfoque genera inquietudes profundas en nuestra industria, ya que la regulación parece estar dirigiéndose más hacia el sistema de financiamiento que hacia la actividad en sí misma.

En EFA, entendemos nuestra misión como mucho más que la simple intermediación de facturas. Nuestro propósito no es operar como



traders en un negocio de compra y venta, sino refinar facturas para facilitar el acceso al financiamiento que las pymes necesitan. De hecho, aunque algunas empresas enajenen o recedan un alto porcentaje de las facturas adquiridas, estas transacciones no responden a un “ánimo de venta”, sino a la necesidad de asegurar una fuente de financiamiento sostenible.

Además, las operaciones de financiamiento que realizamos con bancos y fondos de inversión no representan en nada un riesgo para la

"Es fundamental que la regulación no interprete esta actividad como un riesgo tal que justifique la sobrerregulación, ya que las consecuencias serían devastadoras para este vital segmento".



fe pública. Por el contrario, estas transacciones fortalecen el sistema financiero y benefician directamente a las pymes, que son la sangre que nutre a nuestra economía y a los empleos que éstas generan. Es fundamental que la regulación no interprete esta actividad como un riesgo tal que justifique la sobrerregulación, ya que las consecuencias serían devastadoras para este vital segmento.

Es importante recordar que ni el diseño original de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) ni la discusión parlamentaria de la Ley Fintech consideraron al factoring como una actividad que debería caer dentro del nuevo perímetro regulatorio. La inclusión de nuestra industria en este marco sería una interpretación que podría generar impactos no deseados en

la competitividad y, por lo mismo, en la salud financiera de miles de pymes.

Desde EFA, hacemos un llamado a los reguladores a mantener un enfoque de regulación que siempre apoyaremos en la medida que privilegie la competencia y reconozca las particularidades del factoring como una herramienta clave para el financiamiento de las pymes. Trabajaremos con todos los actores involucrados para garantizar que esta industria siga siendo un pilar del desarrollo económico de Chile. Al mismo tiempo, continuaremos promoviendo altos estándares de gobierno corporativo, medidas ESG (Medioambiente, Sociedad y Gobierno Corporativo), y colaboración con fintech para adaptarnos a las nuevas realidades del mercado.

El camino hacia un sistema financiero más inclusivo y competitivo requiere diálogo, comprensión y un equilibrio regulatorio que no sacrifique la vitalidad de sectores como el nuestro. Solo así podremos seguir cumpliendo con nuestra misión de apoyar a las pymes y fortalecer la economía chilena.



El regulador, la banca y los fondos de inversión estuvieron entre los expositores:

Expertos de la industria del financiamiento se reúnen en seminario EFA Factoring Summit

En el Palacio Bruna y a salón lleno se realizó el primer Factoring Summit organizado por EFA que, además de una nutrida selección de ejecutivos y autoridades locales, contó con la participación de una delegación especial de empresas y asociaciones de factoring de Colombia.

Financiamiento, regulación y tendencias de la industria, fueron los tres tópicos que se analizaron en el Seminario Factoring Summit 2024 organizado por EFA, Asociación Gremial de Empresas de Servicios Financieros.

Con la participación de diferentes ejecutivos de la industria nacional e internacional y de expositores referentes en cada una de las áreas expuestas, el evento comenzó con la presentación del vicepresidente de EFA, Rodrigo Sprohnle, quien realizó un Forecast de la Industria. A su juicio, hay tres grandes temas que están desafiando al mundo: el financiamiento o funding, la tecnología y los cambios en los modelos de negocio. "Esto está inquietando a la banca, al mundo financiero no bancario y a las Fintech. Y es que el nuevo mercado y los nuevos modelos de negocio necesitan a la banca, no los bancos. Y esto no es peyorativo, más bien lo que está diciendo es que hay una transformación total", afirmó.

Agregó que los bancos tienen un rol fundamental en el nuevo modelo de negocio, no solamente en el funding, sino que en la integración de los negocios. "¿Por qué? Porque



el sistema financiero está evolucionando cada vez más pues la falta de funding es transversal a cualquier país. Mientras que a las fintech -el gran error que cometieron al nacer masivamente es que pensaron que siempre tendrían funding-, se le acabó por diferentes razones. Es por eso que el nuevo concepto de negocio es ponerse de acuerdo para, sobre la base del cliente, ver quién integra mejor. El concepto de que el cliente es de los bancos o de las Fintech, que el sistema es mío y la plataforma es mía está debajo de la alfombra enterrado a cien mil

kilómetros de profundidad. Hoy día todo es un acuerdo”, enfatizó. Para Sprohnle, el cambio ha sido tan profundo que hace 10 años se comenzó a hablar del Open Banking, es decir, cómo los bancos hacían negocios en conjunto partiendo con tecnología. “Después salió el Open Finance, que integra los negocios de la banca y los no bancarios. Y ahora ya se habla de Open Economy qué es cómo las distintas industrias operan a través de la tecnología de manera integral, inclusive las empresas del sector financiero”.

Y ahí está la clave, afirmó. “Hoy en día estamos frente a un concepto que se llama las finanzas colaborativas. El mundo financiero evolucionó y la buena noticia es que las fintech, los no bancarios y los bancos están conscientes de esto. Es sobrevivencia y en función de esto están naciendo los nuevos modelos de negocio. Se trata de ser parte de la evolución financiera después de la revolución y ser un actor relevante del nuevo modelo de negocio en función de las finanzas colaborativas. La revolución ya fue; hoy día, estamos en la evolución y una evolución a través de las finanzas colaborativas”.

LA BANCA

El presidente de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF), José Manuel Mena, abordó el financiamiento bancario a la industria de factoring. “Chile es una realidad latinoamericana distinta al resto. Chile tiene un total de colocaciones a Producto de en torno al 90%. El resto de los países latinoamericanos está entre 30% y 50% del Producto. O sea, estamos el doble de muchos de ellos. Pero eso no mide en efecto la profundidad de una real bancarización, de una real posibilidad de que todos vivan en el siglo 21 y no en el siglo 20”.

“la Ley nos dijo que la CMF es la que debe definir cuál es el mínimo de capital. A mí me parece que debe haber un mínimo de capital. No sé si 10 o 100. No tengo juicio en responder”

Al mismo tiempo, el dirigente fue crítico de algunas normas que se están aplicando, como por ejemplo el avance en la Ley Fintech en materia de capitales mínimos para otorgar financiamiento. Mena destacó la importancia de definir un capital mínimo para este tipo de empresas, dejando en manos de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) la responsabilidad de establecer los estándares. “Yo no soy la CMF, pero efectivamente, lo mínimo de capital tiene que ver con otros conceptos de riesgo que la CMF está visualizando en las fintechs: riesgo asociado a riesgo operacional, por eso dije que hay tres elementos en Basilea. (..) Hay riesgos operacionales, contagio y de ciberseguridad, básicamente”, explicó.

Asimismo, sostuvo que “la Ley nos dijo que la CMF es la que debe definir cuál es el mínimo de capital. A mí me parece que debe haber un mínimo de capital. No sé si 10 o 100. No tengo juicio en responder”.

En efecto, al referirse al rol de los bancos en el financiamiento a factoring, Mena indicó que la ausencia de regulación en la actividad de factoring hace desafiante la evaluación para otorgar financiamiento. Y afirmó que se debe contar con marcos adecuados de gobernanza interna en las empresas del sector, capacidad de las áreas de gestión crediticia, diversificación sectorial para evitar el riesgo de concentración y garantía de los socios.

Mena fue incluso más allá al indicar que la CMF tiene una tarea pendiente de aclarar qué instituciones financieras pueden realizar captación y cuáles no. “A nuestro juicio, hoy, la CMF tiene que definir una frontera que está difusa. Existe hoy captación encubierta de instituciones no bancarias. Hoy hay situaciones que, en términos de norma, no están claras y, a nuestro

juicio, si no se legisla adecuadamente o se saca una norma aclaratoria, esto puede ser una bola de nieve”, señaló. El objetivo, dijo, es que a las entidades que efectúan las mismas actividades se les exijan los mismos requisitos. “No tiene que ver con el tamaño, tiene que ver con el riesgo”, indica. Por eso, cree que la captación es una barrera que no se debe cambiar.

Pese a estas críticas, Mena aseguró que “la banca chilena no ha sido nunca refractaria a la fintech”. Y agregó que “a la banca comercial le interesa que el producto (de factoring) se expanda, que exista más competencia (y que) la competencia funcione”, indicó.

LOS FONDOS DE INVERSIÓN

Tras Mena, expuso el CEO de Cordada (empresa experta en el funding a las empresas financieras y factoring), Andrés Prats, quien comenzó su ponencia asegurando que ha habido un crecimiento sostenido de la deuda privada a nivel global pues “ésta ofrece mejores oportunidades para generar “alfa” en un mercado donde otras clases de activos están más saturadas”. De acuerdo a las cifras globales, en EEUU el mercado de financiamiento, la banca representaba el 72% de financiamiento en el año 1994 y hoy representa un 24%. A nivel mundial, la deuda privada crece a un ritmo de 20% anual y la proyección de crecimiento es de más de US\$ 5 billones (millones de millones) al 2027. “Y en Chile, aún siendo muy desarrollado el negocio del factoring, el 90% de las empresas quieren un crédito o el factoring es un tema coyuntural, por lo que tenemos capacidad de hacer más cosas”, sostuvo.

Por ello, enfatizó en que hay desafíos regulatorios para el desarrollo de la deuda privada a nivel



local y para esto se deben seguir las mejores prácticas internacionales. Algunas de ellas son: desbloquear capital para deuda privada, pues el régimen de inversión de Fondos de Pensiones debe regular por riesgo y no por tipo de activo; mayor transparencia mediante folletos informativos de fondos de deuda privada con enfoque crediticio; mejores proveedores de apoyo al giro; generar mayor expertise para ampliar el mix de subyacente de deuda privada a invertir; mejorar el servicio a las financieras no bancarias; aumentar volumen con una sana ecuación riesgo/retorno, y mejorar la gestión de riesgos a través de identificación, gestión y monitoreo sistemático y oportuno de los riesgos del proceso de inversión.

LA MIRADA DEL SII

El Subdirector de Asistencia al Contribuyente del Servicio de Impuestos Internos (SII), Patricio Muñoz, entregó un análisis sobre la factura y el factoring electrónico en Chile. “Cuando empezamos con la factura electrónica el año 2003, se vio como un proceso muy incipiente. Nos preguntaban: ¿cómo vamos a cambiar una industria que hoy en día funciona bien? Llevamos 21 años con este proceso de cambio, de transformación cultural y hoy podemos decir que tenemos 1.600.000 registrados como emisores electrónicos y 436 millones de boletas electrónicas al mes. Por lo tanto,

esto que parecía un sueño para nosotros, la verdad es que lo pudimos hacer. Buscábamos principalmente la facilitación, pero también control al tener información mucho más rica y mucho más en línea”, aseguró.

Es así como si el año 2013, el 53,9% de las facturas se emitía en formato electrónico de forma voluntaria; el año 2016, considerando que ya el 80% de las facturas eran electrónicas, se inició el trabajo de dos iniciativas para el uso de esa información: el reemplazo del tradicional Libro de Compras y Ventas por un registro electrónico y la propuesta de declaración de IVA. Al día de hoy, el 100% de las facturas en Chile son electrónicas, salvo excepciones en el caso de contribuyentes ubicados en zonas especiales: sin internet, sin electricidad o en zonas de catástrofe.

Sin embargo, el profesional fue claro en afirmar que, aunque el documento tributario electrónico permitió simplificar los procesos de declaración, reducir las tasas de error, aumentar la eficiencia y la información de los procesos, aún hay medidas que tomar para mejorar la detección del riesgo y de los fraudes tributarios. “Se han mencionado muchos casos de mal uso de factura o de estafa de factura y nosotros también muchas veces recibíamos críticas de la ciudadanía o de la industria porque decían, bueno, ¿pero por qué el SII no se mete? Y es que muchas veces estas facturas falsas -incluso pagaron el IVA. Hoy día vemos que esto ha evolucionado de muy mala manera. Porque ya no genera sólo un daño al financista, genera un daño a una industria, genera un daño a la credibilidad de las personas y, sobre todo, a un instrumento que es de rápida liquidez para las pymes”, sostuvo.

Muñoz informó que algunas nuevas medidas para la prevención de estafas son: a través del en el canal de denuncias por estafa con facturas. “El 29 de julio se incorporó la opción de denuncias por internet por mal uso de DTE (Documento Tributario Electrónico), con el objetivo de detectar a contribuyentes que hacen mal uso de ellos y poder tomar acciones inmediatas desde el minuto de la recepción. A la fecha hemos

recibido más de 250 denuncias”, dijo. Otra medida es el aviso de factorización de facturas a receptores. Desde el 31 de julio se implementó un procedimiento que permite detectar e informar diariamente mediante correo electrónico al contribuyente que se le factoriza un DTE.

DEBATE DE EXPERTOS

El Factoring Summit tuvo un importante encuentro: un panel de expertos que analizaron la Ley Fintech, la industria del factoring, las regulaciones pendientes, los fraudes, entre otros temas y que contó con la participación del gerente General de la Bolsa de Productos, Christopher Bosler; el socio de Aninat Abogados y experto en Ley Fintech, Cristián Reyes; y el director de EFA y gerente General de Capital Express, Nicolás Elorriaga. El moderador fue el gerente de Relacionamento Institucional y past president de EFA, Ricardo Schliebener.

Comenzó Bosler, al afirmar respecto de la Ley Fintech que “uno de los problemas que tiene la regulación es que le quita flexibilidad a la capacidad de hacer negocios y todas las empresas que entran al mundo regulatorio se van a encontrar con eso”. Pero “por mucho que a alguien no le guste la regulación, lo que la autoridad está intentando es hacer el ecosistema más seguro”, dijo. Mientras que Reyes, sostuvo que dependerá del modelo de negocios de una empresa de factoring para que esté afecta a la Ley Fintech: “En la norma hay una definición muy específica de lo que se llama intermediación de instrumentos financieros, y las facturas están definidas como instrumentos financieros, pero la palabra intermediación tiene una serie de disquisiciones que se podrían discutir si aplican o no en el caso de un factoring”.

Frente a esto, Elorriaga argumentó que “en la Ley se expresa siempre la intermediación de facturas, pero la mayoría de los factoring lo que hacen -a través de los fondos- es buscar una fuente de financiamiento dado que, por distintas razones de mercado, los bancos han ido disminuyendo el

flujo a la industria del factoring. En este contexto, los fondos han ido surgiendo y fortaleciendo sus posiciones, lo que nos ha permitido crecer como industria. Todos los factoring salimos a la calle a atender a las pymes; con eso levantamos nuestra cartera y, después, nos financiamos con los fondos. Entonces, hoy la forma de operar de los factoring es 100% de financiamiento, muy pocos son los que intermedian y están mandatados para buscar facturas”.

Finalmente, Reyes explicó que la forma en que la CMF ha dictado las normas no han incentivado a que las empresas se registren y pidan licencia ante la autoridad. “De hecho, se rumorea en el mercado que menos de un tercio de las empresas lo han hecho, y eso se debe a varios factores: uno, es la cantidad de requisitos que es muy

alta; segundo, la indefinición de ciertos requisitos; tercero, los que han ingresado a la CMF no han tenido feedback hasta el momento; cuarto, hay una norma, que es la 502, que dentro del proceso, la CMF la está modificando, es decir, cuando estamos andando -y de aquí a febrero debe estar regularizada- resulta que estamos en noviembre y aún no está 100% definida. En teoría, no voy a poder seguir operando después de febrero si es que la CMF no lo autorizó. Por ello, el regulador está teniendo un cuello de botella y lo va a tener más todavía. Faltan definiciones de la CMF en la ejecución práctica de la Ley”. Y agregó que “si bien la CMF no lo ha hecho bien, ha hecho lo que puede, no tiene tanta cantidad de gente ni de conocimiento profundo en algunas industrias”.

VISIÓN DE LA INDUSTRIA

El cierre lo realizó el presidente de EFA, Enrique Tenorio, quien además de agradecer a los presentes y valorar la calidad de los análisis que se dieron en la instancia, argumentó que las empresas de factoring “privilegiamos la competencia y somos la sangre de las pymes y así lo demuestran las cifras. Los socios de EFA atienden en un 95% a pymes; y, en total, atendemos a poco más del 40% de las pymes del país que se financian vía factoring. Apoyamos la regulación, pero lo cierto es que una sobre-regulación -o una regulación no ajustada a la industria- va a afectar a esta forma de entregar liquidez a las pymes”. Esto debido a que un gran número de empresas de factoring caerían dentro del perímetro regulatorio “pero no por la actividad que realizan como giro principal -compra a descuento de facturas- sino por el método de financiamiento disponible en el mercado”.

Y agregó que “no tenemos el ánimo de intermediar facturas solo por intermediar. Las empresas de factoring queremos entregar financiamiento, no estamos en el negocio de compra y venta de facturas como negocio de trader, sino más bien con el ánimo de refinanciar esa factura. La Ley no está regulando a la actividad, sino al sistema de financiamiento”.

Es más, el presidente de EFA aclaró que las empresas de factoring, a pesar de enajenar muchas de

ellas -más del 20% de las facturas que adquieren- “no lo hacen con el ánimo anterior de vender, sino con el ánimo anterior de acceder a una fuente de financiamiento, y muchas de estas ventas, son para respaldar acceso a financiamiento”.

Agregó que otras de las preocupaciones de la industria en Chile son el compliance, en todo lo que tiene que ver con los gobiernos corporativos y con las medidas ESG (Environment, Social y Governance). “El gobierno corporativo debe basarse en la transparencia, gestión de riesgos y protección de los intereses de los stakeholders y tiene que ser fuerte. Es esencial garantizar la supervisión adecuada de directores y ejecutivos, priorizando la estabilidad financiera y la integridad operativa. Estamos en una permanente evangelización respecto de la importancia del gobierno corporativo. En un tiempo más, lo más probable es que esta industria no logre financiamiento si las empresas no contamos con políticas de ESG”, enfatizó.

Y finalmente, apuntó, el modelo de negocios está entre los desafíos, especialmente en temas como la tecnología y la asociación con proveedores fintech; el análisis de riesgo y el riesgo operacional. “Estamos muy preocupados de que nuestros asociados mantengan la sensibilidad en todos estos temas que están redefiniendo las reglas del negocio”, cerró.

Somos una **empresa de servicios tecnológicos** enfocada en **digitalizar y agilizar** empresas de servicios financieros.

¿QUÉ HACEMOS?

Implementamos como servicio **nuestro sistema Core / ERP** para acelerar empresas de servicios financieros. Nuestra solución es Full API, Cloud, basado en datos, IA/Machine Learning.

Proveemos una herramienta avanzada para acelerar el **análisis y monitoreo** del riesgo de **clientes, deudores y documentos** en tiempo real.

NUESTROS LOGROS EN NÚMEROS

70.000+

Operaciones cursadas y giradas.

150.000+

Facturas Electrónicas (DTE) procesadas y monitoreadas.

7.000+

MYPYMES financiadas.

10.000+

Empresas pagadoras conectadas.

USD \$1.1 BILLONES

Financiamiento otorgado.



13 CLIENTES EN CHILE



2 CLIENTES EN PERÚ

PRODUCTOS Y SERVICIOS



Factoring
Electrónico y tradicional.



Ordering
Crédito capital de trabajo.



Crédito Bullet
Crédito Cuotas
Crédito con garantía



Confirming
Digital (web)
Tradicional



Monitoreo y Control
DTE / SII
TGR
Registro Civil
Poder Judicial



On boarding
Enrolamiento

¿TU EMPRESA ESTÁ LISTA PARA DAR EL SIGUIENTE PASO HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

Implementar FaaST es **rápido y sencillo**, permitiéndote ver **resultados en tiempo récord**.

 **FaaST**
Fintech as a Service Technologies

Contáctanos para conocer cómo podemos **ayudarte a transformar tu negocio**.



Dijo vicepresidente de EFA, Rodrigo Sprohnle, en su exposición de apertura del seminario:

“La revolución ya fue, hoy estamos en la evolución y una evolución a través de las finanzas colaborativas”

De acuerdo con el ejecutivo, el desarrollo de las finanzas colaborativas debe reunir a todas las empresas financieras, bancarias y no bancarias. “Es sobrevivencia y, en función de esto, están naciendo los nuevos modelos de negocio”, enfatizó.

El financiamiento o funding, la tecnología y los cambios en los modelos de negocios, son los tres temas que están desafiando al mundo y a las empresas de servicios financieros. Así lo identificó el director y vicepresidente de EFA, Rodrigo Sprohnle, en su exposición Forecast de la Industria, con la cual dio el puntapié inicial a una intensa jornada de análisis y reflexiones en el contexto de Factoring Summit Chile 2024 organizado por EFA este noviembre.

“Estos tres temas están inquietando a la banca, al mundo financiero no bancario y a las Fintech. Y es que el nuevo mercado y los nuevos modelos de negocio necesitan a la banca, no a los bancos. Y esto no es para nada peyorativo; más bien -lo que está diciéndose que hay una transformación total”, afirmó.

A juicio de Sprohnle, hace diez años se comenzó a hablar del Open Banking, al abordar cómo los bancos cooperan entre sí y hacen negocios en conjunto partiendo con tecnología. “Después salió el Open Finance, en que se integran los negocios de la banca y de las empresas no bancarias y, en este contexto,



aparece también la Ley de Protección de Datos. Y ahora ya se habla del Open Economy, que es cómo las distintas industrias operan a través de la tecnología de manera integral, inclusive las empresas del sector financiero. Nace la Fintech y los bancos comienzan a hablar de la integración con las Fintech”.

ROL DE LA BANCA

Es por ello que los bancos tienen un rol fundamental en el nuevo modelo de negocio, no solamente en el funding, sino que en la integración de los negocios. “¿Por qué? Porque el sistema financiero está evolucionando cada vez más pues la falta de funding es transversal a cualquier país. El gran error de las fintech cuando empezaron a nacer en forma masiva, es que pensaron que siempre tendrían fun-

ding, pero se le acabó por diferentes razones. Es por eso que el nuevo concepto de negocio es ponerse de acuerdo para, sobre la base del cliente, ver quién integra mejor”, enfatizó.

FINANZAS COLABORATIVAS

Es decir, el desarrollo de las finanzas colaborativas que debe reunir a todas las empresas financieras, bancarias y no bancarias. “Es sobrevivencia y en función de esto están naciendo los nuevos modelos de negocio. Se trata de ser parte de la evolución financiera después de la revolución y ser un actor relevante del nuevo modelo de negocio en función de las finanzas colaborativas. La revolución ya fue, hoy estamos en la evolución y una evolución a través de las finanzas colaborativas”.

IMPACTO EN EL FACTORING

-¿Cómo estos temas tocan a las empresas de factoring?

-Lo que te puedo decir es que hay una tendencia muy fuerte, muy radical, a los procesos de originación de clientes de manera digitalizada, con productos, con captación de clientes de manera distinta. Entonces, claramente, todo lo que sea avance tecnológico te pega y tienes que estar preparado. Para poder avanzar en estas materias, se debe tener una estructura organizacional que esté pensada y modelada para llevar a datos la actividad de la empresa. Y eso es un trabajo que hay que hacer.

Lo otro es el concepto de los marketplaces que está cambiando el comportamiento de los mercados. Se está concentrando la originación digital a través de marketplaces para buscar clientes u ofrecer los productos y servicios. El esfuerzo individual de buscar clientes está cambiando a través de los esfuerzos colaborativos.

Hay otros mecanismos, otras formas, otras integraciones que van permitiendo cambiar los modelos de negocio y cómo llegar a tus clientes, de manera mucho más fácil y barata. Aquí no hay nada futurista. Son experiencias reales de lo que está ocurriendo, de casos reales. No de “mira, el año 2028 va a existir un auto que va a volar”. No. Aquí los autos están volando. Entonces llama mucho la atención de que son cosas que probablemente a algún lado del planeta llegarán más tarde o más temprano. En Chile pueden llegar más tarde. Pero cuando lleguen, no puedes no estar preparado.

Asimismo, me llama la atención que en septiembre de 2023 veíamos a los bancos preocupados. Hoy día, menos de 10 meses después, los vemos activos, implementando cosas de manera muy agresiva. Entonces, esto evoluciona muy rápido. Ya no son años; son meses para que las cosas evolucionen; y mucho.

Nuestro ERP especializado en factoring

**S
M
A
R
T**

1

**SIMPLIFICA PROCESOS CON
ONBOARDING INTELIGENTE Y DIRIGIDO**

2

**MAXIMIZA LA RENTABILIDAD AL
DETECTAR OPORTUNIDADES**

3

**ALERTAS EN LÍNEA Y MONITOREO 24/7
PARA MITIGAR EL RIESGO**

4

**REACTIVA TU NEGOCIO CON
PROSPECCIÓN DE CLIENTES SIN LÍMITE**

5

**TODAS LAS ÁREAS DE TU NEGOCIO
CONCERTADAS EN UNA SOLA
PLATAFORMA**

Presidente de la ABIF, José Manuel Mena:

Ley Fintech: “Se tiene que avanzar, pero hay que hacerlo de una forma que no genere un desprestigio para las instituciones”

El dirigente afirmó que la normativa es el proyecto más grande, ambicioso y complejo que el sistema financiero chileno ha tenido en los últimos 50 años. “No conozco otro proyecto que involucre a centenares de instituciones y que involucre responder a la gama del problema del que hay que hacerse cargo (pero) tiene vacíos, creemos que se puede hacer mejor”.



Ciertas críticas a la Ley Fintech tiene el presidente de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF), José Manuel Mena. Pese a que asegura que debe hacerse pues ya es una realidad, argumenta que “hay que hacerlo de una forma que esto funcione para la gran mayoría y funcione de una manera que no genere un desprestigio para las instituciones que hoy están o para las instituciones que quieran entrar”. Así lo indicó como panelista en el marco del seminario Factoring Summit Chile 2024, organizado por EFA.

Y es que, a su juicio, Chile incluso no está aprendiendo de la experiencia que otorgan otros países que ya han puesto en marcha una normativa similar, como lo son Brasil y Reino Unido. “No se puede partir con toda la transaccionalidad que se está deseando; hay que partir con pruebas primero, y no se puede hacer que las exigencias tecnológicas, on time, tengan un nivel que ni siquiera Brasil después de tres años lo ha logrado”.

-¿Cómo ve el avance de la Ley Fintech, los reglamentos que se han ido sacando y su puesta en marcha?

-Creo que el proyecto es el más grande, ambicioso y complejo que el sistema financiero chileno ha tenido en los últimos 50 años. No conozco otro proyecto que involucre a centenares de instituciones y que involucre responder a la gama del problema del que hay que hacerse cargo. Hoy hay un reglamento, una forma de operar que a nuestro juicio tiene vacíos, creemos que se puede hacer mejor. No queremos postergarlo, lo que queremos es que no tengamos que tropezar en la implementación por riesgos variados. Dado lo que dije inicialmente, este proyecto tan complejo, tiene un mapa de riesgos que es necesario tener conciencia de las situaciones que se enfrentan, y por lo tanto los pasos deben ser hechos en forma paulatina, hacerlo, pero consolidando.

Además, las expectativas que esto implica hay que gestionarlas y eso nos lleva hoy a tener propuestas, a tener una línea de conversación que no está muy clara para poder hacer que los cronogramas y las formas que están definidas en el reglamento tenga la flexibilidad y la capacidad de adaptarse a las realidades que se vayan demostrando. Esto está -a mi juicio- un tanto alejado de las mejores prácticas internacionales, estoy hablando de Brasil y Reino Unido.

-¿Por qué?

-Voy a dar un ejemplo: y es que a nuestro juicio no se puede partir simultáneamente -y tres meses de diferencia es simultáneo- con personas naturales y personas jurídicas. Las razones tienen que ver con situaciones técnicas, tiene que ver con cómo se hace y las dificultades que tuvieron Brasil y Reino Unido. No se puede partir al mismo tiempo, ni con toda la transaccionalidad que se está deseando. Hay que partir con pruebas primero. No se puede hacer que las exigencias

tecnológicas, on time, tengan un nivel que ni siquiera Brasil después de tres años lo ha logrado. Todo eso parece una ambición que no se hace cargo del mapa de riesgo que esto tiene.

-¿Se podría decir que la Ley Fintech no se podrá poner en marcha completamente a partir del próximo año?

-En los países en que esto se ha hecho, existía una Ley de Protección de Datos de años, existía una Ley de Ciberseguridad de años; nosotros no tenemos ninguna de las dos, que van a salir en algún minuto, pero no las tenemos. Por eso la analogía de que no tenemos nada y queremos tenerlo todo.

FINANCIAMIENTO

El presidente de la ABIF, abordó también el financiamiento bancario a la industria de factoring. "Chile es una realidad latinoamericana distinta al resto; tiene un total de colocaciones a Producto de en torno al 90%. El resto de los países latinoamericanos está entre 30% y 50% del Producto. O sea, estamos el doble de muchos de ellos. Pero eso no mide en efecto la profundidad de una real bancarización, de una real posibilidad de que todos vivan en el siglo 21 y no en el siglo 20".

Dentro de esto, extendió sus críticas a algunas normas que se están aplicando, como por ejemplo, el avance en la Ley Fintech en materia de capitales mínimos para otorgar financiamiento pues, a su juicio, es importante definir un capital mínimo para este tipo de empresas, dejando en manos de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) la responsabilidad de establecer los estándares. "Efectivamente, lo mínimo de capital tiene que ver con otros conceptos de riesgo que la CMF está visualizando en las fintechs: riesgo asociado a riesgo operacional, por eso dije que hay tres elementos en Basilea. (..) Hay riesgos operacionales, contagio y de ciberseguridad, básicamente", explicó.

"...A la banca comercial le interesa que el producto (de factoring) se expanda, que exista más competencia (y que) la competencia funcione...", in dicó.

Respecto del rol de los bancos en el financiamiento a factoring, indicó que la ausencia de regulación en la actividad de factoring hace desafiante la evaluación para otorgar financiamiento. Y afirmó que se debe contar con marcos adecuados de gobernanza interna en las empresas del sector, capacidad de las áreas de gestión crediticia, diversificación sectorial para evitar el riesgo de concentración y garantía de los socios.

Sin embargo, aseguró que "la banca chilena no ha sido nunca refractaria a esta industria (...) A la banca comercial le interesa que el producto (de factoring) se expanda, que exista más competencia (y que) la competencia funcione", indicó.

-¿Cree que la Ley va a fomentar la competitividad en el sistema financiero y en la colaboración entre las diferentes entidades del sistema financiero, sobre todo de la banca, como se ha planteado?

-Ojalá. Yo creo que es una caricatura decir que los incumbentes tienen hoy día una resistencia. Eso puede haber sido en algún minuto. Hoy esa no es la conversación. La conversación es que lo que se haga, se haga bien y que permita efectivamente una mayor competencia en beneficio de las personas. No en beneficio de asesores ni en beneficio de un discurso que en la práctica pueda ver resultados ínfimos.

-Y en beneficio de las pymes también...

-Mipyme y personas diría. Por lo tanto, ojalá haya más competencia, no es el tema. Ojalá

se haga pronto, incluso nosotros estábamos disponibles para partir en enero del 2026 y la CMF lo movió a junio de 2026, pero estába-

mos diciendo: "sí, partamos en enero, pero partamos con personas naturales solamente y no pongan indicadores de continuidad en la transacción porque no tenemos historia". No tenemos experiencia, tenemos que darnos el tiempo, como Brasil se lo dio, para poner un indicador que ni siquiera es absoluto, sino que es indicativo. Es un ejemplo para decir partamos, pero partamos como se sube la escalera, a nuestra edad especialmente, peldaño a peldaño, no de a cinco y a saltos porque lo más probable es que nos vayamos de bruces, y los riesgos que esto quede en algo usado por el 10% -como en Reino Unido- eso para mí es un fracaso. Esto debe ser usado por el 50% del universo posible, eso no se da en Brasil tampoco, esto tiene que hacerse sin un problema de que el rechazo sea superior a un dígito, de la transaccionalidad. Todavía en esos países, en Brasil especialmente, hay rechazo de dos dígitos.

Lo ejemplifico por la dificultad que esto tiene y a nosotros nos preocupa que el rechazo signifique un desprestigio hacia las instituciones que están dentro del sistema. Van a empezar las culpas ahí, y eso me parece extremadamente delicado. En resumen, se tiene que avanzar, sí, porque es una realidad, pero hay que hacerlo de una forma que esto funcione para la gran mayoría y funcione en una manera que no genere un desprestigio para las instituciones que hoy están o para las instituciones que quieran entrar.



ANINAT ABOGADOS

Corporativo | Laboral | Venture Capital | Protección de Datos |
Fintech | Regulación Económica | Consumo | Tecnología



LUIS ALBERTO
ANINAT

Socio



RODRIGO
UGARTE

Socio



MARIA EUGENIA
SABBAGH

Socia



MARTÍN
MOIS

Socio



CRISTIÁN
REYES

Socio



LUCAS
DEL VILLAR

Socio



ÓSCAR
GÁRATE
Director área
Regulación Económica



GONZALO
NAVARRO
Director área
Tecnología



Juliana Carmona, presidenta de ASOFACE:

“Esperamos seguir estrechando los lazos con EFA y con todos los gremios con propósitos comunes de la región”

La ejecutiva afirmó que el propósito general de ASOFACE es representar a la industria del factoring en el país, “pero también darle un impulso a las facturas que es algo que ha empezado a tomar mucha fuerza en Colombia”.



Como parte del esfuerzo común con países de la región, durante noviembre una delegación de Colombia visitó Chile de la mano de EFA para participar en una serie de actividades tendientes a crear lazos, compartir experiencias y avanzar en una relación cooperativa entre entidades y empresas de la industria del factoring de ambos países. La presidenta de ASOFACE, Asociación Colombiana de

Factoring Electrónico (gremio reciente que agrupa empresas del ecosistema de factura electrónica, factoring y confirming), participó en la agenda semanal coordinada por EFA.

A su juicio, en Colombia hay un mercado creciente de facturas y -entre los objetivos de su gremio- se encuentran dinamizar y sofisticar la industria, resolver algunas problemáticas en la relación con los pagadores, posicionar al sector y a las empre-

sas que agrupan a la asociación y aprovechar los lazos con diferentes entidades en el mundo.

-¿Cuál es la situación de la industria del factoring en Colombia, en términos de empresas operando, flujos anuales y atención de clientes?

-El factoring en Colombia está compuesto por más o menos unas 140 empresas, las que no sólo se dedican exclusivamente a hacer operaciones de factoring: encontramos compañías que hacen este tipo de opera-

ciones, con factoring no vigilados, factoring vigilados por la Superintendencia Financiera, fondos de interés

colectivos; la Bolsa de Productos se está involucrando en estos temas a través de un mercado bursátil de facturas; hay algunos intermediarios que actúan como brokers; existen otro tipo de entidades que son factoring no bancarios, algunos con dedicación exclusiva, algunos teniendo otras actividades financieras dentro de su portafolio. Hay otro grupo de empresas importantes, que no tienen vigilancia, solo algunas de ellas por ciertos indicadores y que deben registrarse ante la Superintendencia de Sociedades, y son más o menos 32 empresas. También están los proveedores de soluciones de facturación electrónica quienes tienen la capacidad para registrar operaciones en el sistema de Colombia que es el Radian -plataforma similar a la que está en Chile e inspirada en la chilena-, a través del cual se hace la trazabilidad de la factura electrónica como un título de valor. A cifras de 2023, un poco más de 22% es la representación de las actividades de factoring en relación con el PIB. Tenemos factura electrónica en casi un 100, es título de valor, tiene mérito ejecutivo y es el corazón del factoring electrónico en el país.

-En este contexto, ¿cuáles son los retos más importantes?

-El más importante tiene que ver con los pagadores, porque a nivel regulatorio tenemos un

decreto que marca esas actividades y no tenemos un límite de tiempo para tener la aceptación expresa de las facturas. Por lo tanto, esos tiempos se extienden mucho y termina limitándose la libre circulación de la factura si los pagadores no registran esos acuses y esas aceptaciones. Estamos trabajando para que haya una modificación regulatoria y también educación a los pagadores para que vean que si permiten la libre circulación de la factura,

se maneja una cadena de valor más sana.

Otro dolor, es la gestión de información.

No tenemos demasiada data levantada y es parte de lo que

estamos empezando a trabajar en ASOFACE.

-¿Qué aspectos de la experiencia chilena les ha servido para el desarrollo de la industria en Colombia y qué destacaría de los esfuerzos conjuntos que están haciendo ambos países?

-En la experiencia chilena, vemos el interés de varias empresas chilenas en hacer softlanding en Colombia. Chile es un país destacado por el factoring con inclusión financiera. Asimismo, nos encanta la relación fluida que hay entre el gremio EFA y el Servicio de Impuestos Internos (SII) pues esto facilita la conversación y el trabajo conjunto entre el sector privado y público. Adicionalmente, nos llamó la atención el impacto de la Ley Fintech en el sector de factoring; aspecto que parecía no muy planeado desde la concepción de la ley pues este tipo de cosas pasan en general en las industrias innovadoras. En cuanto a los esfuerzos conjuntos, creemos que la cooperación entre asociaciones beneficia en general a cualquier sector. Compartir experiencias, buenas prácticas, oportunidades y colaborar en proyectos conjuntos maximiza los resultados, por eso esperamos seguir estrechando los lazos con EFA y, en general, con todos los gremios con propósitos comunes de la región.

TRAYECTORIA

-¿Cómo ha sido el desarrollo de ASOFACE desde su creación, a cuántas empresas agrupa y cuáles son los objetivos para los próximos años?

-Cuando empieza el piloto de la implementación del Radian, que es el registro a través del cual se hace trazabilidad de la factura electrónica como título de valor, se empieza a generar un interés de los actores que forman parte del ecosistema por tener una representatividad específica. Entonces, como toda iniciativa gremial, nació justamente del impulso de unos empresarios del sector para que se desarrollaran actividades alrededor del factoring. Las conversaciones empezaron a fines de 2021, hasta que finalmente en marzo comienza a operar ASOFACE. Hoy tiene 42 miembros, dentro de los que se encuentran factoring vigilados, no vigilados, empresas que denominamos habilitadores y que no son empresas que hagan operaciones de factoring, pero que sí son muy importantes porque prestan algún servicio de tecnología a las empresas de factoring o algún servicio jurídico de consultoría.

El propósito general de ASOFACE es representar a la industria del factoring en el país y también darle un impulso a las facturas. Tenemos cuatro verticales de trabajo: la primera, es gestión con gobiernos y entidades multilaterales; la segunda, es el posicionamiento que es evangelización y capacitación a todos los stakeholders en la cadena de valor de la compra de las facturas; la tercera, es la de conocimiento sectorial que es donde estamos empezando a monitorear al sector, a caracterizarlo, a tener experiencias como la de la misión en Chile, de hacer un doble click a temas específicos de la industria, conocimiento de buenas prácticas, datos cualitativos y cuantitativos, y en el marco de esta vertical tenemos el hito del Factoring Summit que ya hemos hecho dos años consecutivos; y, la cuarta, son las conexiones de valor en la que de manera transversal buscamos conectarnos con todo el mundo, por ejemplo, si nuestros miembros necesitan algún tipo de contacto en otro país, trabajar de la mano con las asociaciones que tengan objetivos similares y podamos contribuirnos unas a otras.

DESAFÍOS Y METAS

-¿Cuáles son los desafíos en la industria del factoring en Colombia de cara a los próximos años?

Los desafíos más importantes son:

1. Sofisticar la oferta, es decir, generar innovaciones específicas en el sector, que haya empresas que ofrezcan factoring a nichos especializados, que tengamos apetito por riesgo para ir a pymes que vendan a empresas más medianas, bajando un poco la vara de requisitos en materia de sus pagadores y realmente pueda haber más inclusión financiera. También incluye que haya más microfactoring.
2. Sanear la relación con los pagadores, que estén tranquilos con las operaciones de

factoring, que se capaciten y puedan ver las posibilidades que tienen si sus proveedores quieren hacer factoring y cómo les podemos ayudar para que no sea un dolor de cabeza para ellos. En general, modificar la regulación para que los pagadores tampoco tengan tanto liderazgo en permitir la libre circulación de la factura pues es una decisión que debería tener el emisor más que el pagador.

3. Levantar de datos precisos.
4. Meternos en la dinámica de Open Finance porque es algo que ya está con normativa en Colombia, distinta a Chile, pero tenemos que ver cómo podemos contribuir a que haya una data abierta e interesante para el factoring y eso genere más inclusión financiera.

César Calomino, General Manager Equifax Chile:

“Es fundamental que todas las empresas que trabajan con datos cumplan con los estándares de seguridad requeridos”

En Chile, habrá una mayor disponibilidad y flujo de información entre los actores del mercado, dice Calomino, “lo que permitirá un análisis más profundo y detallado de los comportamientos financieros, que exigirá talento analítico para interpretar y categorizar dicha información”.

Contar con una buena data, con información precisa y relevante, es una de las necesidades del nuevo mundo financiero. Así lo precisa el General Manager de Equifax Chile, César Calomino. En entrevista con EFA como auspiciador del Factoring Summit Chile 2024 -organizado por este gremio- el ejecutivo indica que la Ley Fintech trae como consecuencia avanzar en este punto y, al tratarse de datos que son un insumo muy sensible, “se requiere gestionarlos de forma segura y efectiva al momento de almacenarlos, cuidarlos y garantizar su trazabilidad”.

-¿Cuál es la data que está demandando la industria financiera en Chile y a nivel global?

-Equifax está presente en 24 países, entre ellos Chile. La industria financiera en todos estos destinos demanda datos que sean lo más completos, seguros, de calidad y con la mayor actualización posible.

En el caso chileno, producto de regulaciones como la Ley Deuda Consolidada -que permite incorporar en la evaluación crediticia todo el perfil financiero de las personas, sin limitarlo a la morosidad- y la Ley Fintech, que instala un modelo de Finanzas Abiertas, se está impulsado un ecosistema con un volumen de datos nunca antes visto, más abierto y transparente.



Lo anterior posibilita un perfilamiento más integral de los consumidores, lo que hace posible que los actores financieros puedan diseñar productos más ajustados a las necesidades de sus clientes. En ese sentido, la industria financiera se ha ido sofisticando en términos de demanda, hacia soluciones de analítica avanzada para evaluar riesgos, personalizar productos y optimizar la capacidad de endeudamiento.

Este avance ha sido impulsado por el desarrollo de tecnologías con algoritmos avanzados, inteligencia artificial y plataformas colaborativas, facilitando la innovación y la co-creación entre Equifax y nuestros clientes.

Estas herramientas no solo permiten identificar con mayor precisión qué tipo de datos son relevantes, sino también analizar y transformar esa información en oportunidades de negocio más efectivas y certeras. En este contexto, la combinación de regulación, tecnología y enfoque en el cliente redefine el potencial del uso de la data en la industria financiera.

-¿Por dónde creen que debería venir la información?

-En un entorno donde hay cada vez mayor volumen de datos, es crítico el origen de la información, así como en el tratamiento de la misma, en términos de validación, administración de su consentimiento y seguridad. Es fundamental que la información sea actualizada, precisa y segura, proveniente de fuentes que prioricen estos aspectos para asegurar su calidad y utilidad en la toma de decisiones.

Además, resulta clave que estos proveedores cuenten con estándares éticos, de transparencia y de seguridad en el manejo de la información, asegurando el cumplimiento normativo y protegiendo los derechos de los usuarios.

En este sentido, la capacidad de los actores del mercado para diferenciarse dependerá de su habilidad para trabajar con datos de alta calidad, integrarlos en sus procesos y transformarlos en insights que agreguen valor tanto a las empresas como a los consumidores.

IMPACTO DE LA LEY FINTECH

-¿Cuál es el impacto de la Ley Fintech en el manejo de datos?

-La Ley Fintech establece el marco para implementar el modelo de finanzas abiertas, lo que facilita que diversos actores de la industria accedan

"El impacto del Open Finance, tanto en Chile como a nivel global, será transformador para la industria financiera,..."

a información financiera. Este acceso enriquece el ecosistema de datos, permitiendo a los oferentes de crédito desarrollar productos con un perfilamiento más preciso y ajustado a las necesidades de las personas. Además, esta legislación impulsa la inclusión financiera, abriendo nuevas oportunidades para que más individuos y empresas accedan a servicios financieros personalizados y adaptados a sus realidades.

Ahora bien, en este contexto, es fundamental que todas las compañías que trabajan con datos cumplan con los estándares de seguridad requeridos. Se trata de datos que son un insumo muy sensible, por lo que se requiere gestionarlos de forma segura y efectiva al momento de almacenarlos, cuidarlos y garantizar su trazabilidad.

-¿Cuál es el impacto del Open Finance en Chile y a nivel global?

-El impacto del Open Finance, tanto en Chile como a nivel global, será transformador para la industria financiera, reconfigurando la manera en que se gestionan los datos y se toman decisiones. En Chile, habrá una mayor disponibilidad y flujo de información entre los actores del mercado, lo que permitirá un análisis más profundo y detallado de los comportamientos financieros, que exigirá talento analítico para interpretar y categorizar dicha información.

Para lograr implementar el Open Finance es crítico avanzar en cada vez mejores y más completos sistemas de validación de identidad de los usuarios, así como en la administración del consentimiento de los mismos. Por ejemplo, en Reino Unido -un país referente en esta materia- utilizamos la herramienta consents online, una plataforma que facilita el intercambio seguro de datos financieros basado en el consentimiento informado de los usuarios.



Somos expertos en la implementación
de la normativa ajustada a tu negocio

FINTEC Y OPEN FINANCE

Te ofrecemos una consultoría adaptada
a las necesidades específicas de tu
modelo de negocios:

- Solicitud de servicios
- Proceso de inscripción
- Acompañamiento completo



Simplifica el cumplimiento regulatorio y
opera sin contratiempos después de la
fecha límite del 3 de febrero 2025.

¡Confía en nosotros!



Andrés Prats, CEO de Cordada:

“La mayor dificultad radica en **originar oportunidades de deuda** que mantengan un adecuado **control del riesgo**”

A juicio del experto, en Chile si bien el mercado de deuda privada ha mostrado un sólido crecimiento, el potencial sigue siendo muy relevante pues la deuda privada es menos del 2% del total considerando colocaciones bancarias, bonos de emisores corporativos locales y deuda privada.

Andrés Prats, Co-fundador y CEO de Cordada, tiene un claro diagnóstico: “Aunque comúnmente se percibe que el principal desafío es la obtención de financiamiento, la mayor dificultad radica en originar oportunidades de deuda que mantengan un adecuado control del riesgo y generen sólidos retornos, todo esto logrando volúmenes significativos para captar el interés de los grandes inversionistas”. Así lo sostuvo como panelista en el reciente seminario **Factoring Summit Chile 2024** realizado por EFA.

Y es que Cordada, compañía focalizada en el funding a empresas financieras y factoring de diversos países de latinoamérica, en sus ya cinco años de historia, no le ha faltado experiencia. En este contexto, Prats también es claro al indicar que “los recientes casos de fraude han impactado negativamente la confianza en el mercado de financiamiento (...) sin embargo, el riesgo de incumplimiento y fraude es inherente al negocio de inversión en deuda (privada, pública o bancaria)”.



-¿Cuál es el rol que juegan los fondos de inversión en el financiamiento a las empresas de servicios financieros?

-Los fondos de inversión de deuda privada cumplen el rol de invertir buscando oportunidades atractivas para sus inversionistas. Con ese objetivo, pueden entregar financiamiento flexible y/o personalizado a empresas, impactando el desarrollo de éstas y generando retornos atractivos ajustados por riesgo.

-¿Cómo ha sido el comportamiento de este financiamiento en términos de cifras en los últimos diez años?

-A nivel global, la deuda privada ha experimentado un crecimiento significativo. Según Preqin (empresa inglesa de datos de inversión), los activos bajo gestión en deuda privada alcanzaron aproximadamente US\$1.700 millón (billion, en inglés) a fines de 2023, con proyecciones de crecimiento a tasas de doble dígito para los próximos cinco años.

"En Chile, el mercado de deuda privada ha mostrado un sólido crecimiento. Según la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (ACAFI)".

SITUACIÓN DE CHILE

-¿Cómo está Chile en crecimiento de la deuda privada en relación con el resto del mundo? ¿Qué pasa en mercados más avanzados, cuáles son?

-En Chile, el mercado de deuda privada ha mostrado un sólido crecimiento. Según la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (ACAFI), la deuda privada alcanza los US\$5 millones de millones (billion) a diciembre de 2023, mostrando un crecimiento anual compuesto del 20% desde 2018 a la fecha.

La deuda privada muestra un sostenido crecimiento, en línea con lo que ocurre en Estados

Unidos, Europa y Asia. Sin embargo, el potencial de crecimiento sigue siendo muy relevante si consideramos que las colocaciones bancarias superan los US\$250 millones de millones, las cuales no han crecido en los últimos cuatro años, y la emisión de bonos locales (deuda pública) de emisores privados chilenos, excluyendo al Estado de Chile y Bancos, supera los US\$ 40 millones de millones. Por lo tanto, la deuda privada es menos del 2% del total (considerando colocaciones bancarias, bonos de emisores corporativos locales y deuda privada).

En otros mercados, como Estados Unidos, el financiamiento a través de fondos e instituciones financieras no bancarias ya representa el 75% del financiamiento total, y la banca el 25% restante. Europa y Asia muestran una tendencia similar. En Latinoamérica, México ha actualizado recientemente la normativa que regula la inversión de fondos de pensiones en deuda privada, por lo que se espera un fuerte crecimiento durante los próximos años.

-¿Cuánto de este financiamiento corresponde a facturas?

-En Chile, el financiamiento respaldado con facturas es de aproximadamente US\$600 millones. Este subsegmento de deuda privada ha mostrado un crecimiento relevante en los últimos tres años.

ROL DE LOS BANCOS

-A su juicio, ¿cuál es el rol de los bancos en el financiamiento y hacia dónde debería ir?

Los bancos desempeñan un papel fundamental en el financiamiento y la entrega de soluciones financieras integrales a las empresas, gracias a su amplia gama de productos y servicios.

Para adaptarse y aprovechar las oportunidades actuales, al mismo tiempo que fomentar un ecosistema financiero más robusto, rentable y validado por la sociedad, los bancos deberían considerar:

- **Originar carteras para fondos de inversión:** Identificar y estructurar oportunidades de financiamiento que puedan ser atractivas para fondos de deuda privada. En países más desarrollados, la banca ha comprendido que en ciertos casos es preferible unir fuerzas con los fondos de inversión. El o los fondos se quedan con el financiamiento, y el banco mantiene al cliente con todos los servicios financieros que este necesita. De esta forma, se fideliza al cliente, se libera capital y el banco se enfoca en servicios “asset light” de mayor retorno y menor riesgo, que solo la banca puede ofrecer.
- **Financiar a fondos en sus tramos senior:** Participar en las estructuras de capital de los fondos de inversión, especialmente en los tramos de menor riesgo. Esto permite acceder a carteras atractivas con una fuente de pago adicional, como lo es el patrimonio del fondo, lo que mitiga notablemente el riesgo de pérdida para el(los) banco(s).
- **Colaborar con fondos de inversión completando la oferta de financiamiento para la empresa:** Desarrollar ofertas integrales que combinen créditos bancarios tradicionales con soluciones de financiamiento más flexibles y/o personalizadas proporcionadas por los fondos de inversión (que incluso pueden llegar a ser capital directo vía fondos de Private Equity). Esto no es más que replicar modelos ya probados que están desarrollando la banca y los fondos en países más desarrollados. El impacto en el desarrollo del país es notable, abriendo oportunidades de mayor rentabilidad y validación social en beneficio de todo el

ecosistema financiero (banca, AFP, compañías de seguros, fondos, financieras no bancarias y fintech).

LOS DESAFÍOS

-¿Cuáles son los desafíos para crecer en financiamiento mediante deuda privada?

-Aunque comúnmente se percibe que el principal desafío es la obtención de financiamiento, la mayor dificultad radica en originar oportunidades de deuda que mantengan un adecuado control del riesgo y generen sólidos retornos, todo esto logrando volúmenes significativos para captar el interés de los grandes inversionistas. Esto implica:

- **Evaluación y monitoreo riguroso de todos los riesgos:** Implementar procesos escalables, trazables y sistemáticos para medir, prever y prevenir de forma oportuna situaciones que puedan generar pérdidas.
- **Diversificación de la cartera:** Evitar concentraciones excesivas en sectores o empresas específicas para mitigar riesgos.



-¿Cómo los casos de fraudes conocidos en los últimos meses pueden afectar o han afectado al financiamiento? ¿Qué resguardos y experiencias sacan los fondos de inversión de los casos de fraudes con facturas?

-Los recientes casos de fraude han impactado negativamente la confianza en el mercado de financiamiento, especialmente en instrumentos como el factoring. Sin embargo, el riesgo de incumplimiento y fraude es inherente al negocio de inversión en deuda (privada, pública o bancaria). Para mitigar estos riesgos, los fondos de inversión deben:

- **Implementar procesos de riesgo sólidos:** Establecer protocolos formales y trazables para la gestión adecuada de todos los riesgos (crédito, operacional, financiero, tecnológico, legal y reputacional).
- **Fortalecer la gobernanza:** Implementar una gestión sistemática y oportuna de todos los riesgos inherentes al negocio crediticio. Contar con controles por oposición con involucramiento activo del directorio, en el cual deberían participar profesionales independientes, remunerados y de probada trayectoria en crédito. Por último, contar con auditorías internas y externas y llevar un seguimiento directo de las mismas por parte del directorio y a través de sus diferentes comités de gestión.
- **Mantener una diversificación saludable:** Distribuir inversiones en diversas industrias y empresas para reducir la exposición a riesgos específicos.
- **Establecer provisiones adecuadas:** Implementar las mejores prácticas para provisionar en base a la pérdida esperada y considerando todos los riesgos (crédito y operacional), haciéndolo de manera oportuna y sistemática con modelos de provisiones comprensibles y comparables con

los modelos de provisiones utilizados por la banca y promovidos por el regulador.

- **Comunicar y transparentar estos riesgos a sus inversionistas:** Es fundamental que el inversionista entienda en qué invierte y cuáles son los riesgos a los que se expone.

Estas medidas, junto con promover y fomentar una cultura de gestión integral de los riesgos en todo el equipo, ayudan a fortalecer la resiliencia del portafolio y a mantener la confianza de los inversionistas.

-¿Qué medidas se deberían tomar en el mercado chileno para asegurar un crecimiento del financiamiento?

-Actualmente, empresas reconocidas pueden obtener financiamiento más económico a través de la emisión de bonos públicos sin garantía que mediante créditos directos garantizados. Esta situación se debe, en parte, a que el régimen de inversión de los fondos de pensiones asume que un crédito privado es, por defecto, más riesgoso que un bono público. Para corregir esta distorsión, se recomienda:

- **Actualizar el régimen de inversión de los fondos de pensiones:** Establecer regulaciones basadas en el riesgo real de los activos a invertir, en lugar de clasificarlos únicamente por tipo. El desafío aquí es construir modelos de medición de riesgo coherentes que permitan comparar riesgos de los activos públicos versus privados (también llamados alternativos), en línea con los avances que han implementado otros reguladores en mercados desarrollados.
- **Fomentar la transparencia y la entrega de información adecuada y oportuna:** Proveer a los inversionistas datos claros y precisos sobre el riesgo asociado a cada instrumento financiero.

Cristián Reyes, socio de Aninat Abogados y experto en Ley Fintech:

“La autoridad debiera tener un mayor nivel de respuesta a las empresas que ya han solicitado registro y autorización”

A juicio del experto, el regulador debiera ser rápido en tramitar cada solicitud y entregar feedback a cada una de las empresas, pues debe conocer y entender sus modelos de negocio para identificar si la fintech está o no dentro del perímetro de dicha Ley y así evitar mayores costos deban asumir las compañías.

Un claro diagnóstico sobre la Ley Fintech y sus efectos realizó el socio del estudio jurídico Aninat Abogados, Cristián Reyes. El experto en industria fintech, libre competencia y regulación de mercados, aseguró que “es importante que la autoridad otorgue reales oportunidades de proporcionalidad y de gradualidad para efectos de que las empresas poco a poco vayan implementando estos sistemas y políticas exigidos por la Ley Fintech”. Afirmó lo anterior como panelista en el marco del seminario Factoring Summit Chile 2024 organizado por EFA.

-¿Cómo evalúa el avance en la implementación de la Ley Fintech? ¿Cómo se ve su aplicación comparada con otros países, en plazos, etapas y temas?

-Se ve que el avance de la implementación de la Ley Fintech ha sido lento desde la perspectiva de la inscripción y solicitud de autorización por parte de las empresas, ya que todavía no ha sido en la magnitud esperada, según se comenta en la industria. Esto podría deberse a la incertidumbre acerca de cuáles son las reglas



aplicables en la práctica a cada tipo de actividad económica, al gran número de requisitos que en algunos casos se establece para empresas de pequeño tamaño, y a cierto nivel de retraso por parte de las mismas compañías en evaluar si su modelo de negocio es o no sujeto a regulación.

Comparado con otras legislaciones similares en el mundo, el diseño de la Ley Fintech chilena, tanto desde el punto de vista de regular algunas actividades fintech, como de regular el Sistema de Finanzas Abiertas (SFA u Open Finance), es de alta calidad y por tanto superior a mi juicio al de otros países. En cuanto a su aplicación práctica, vemos que en comparación a experiencias como la de México, la implementación de la ley Fintech en Chile ha sido mejor, menos trabada y dificultosa, al menos en teoría, sin perjuicio que en la práctica todavía faltan mayores incentivos para que las empresas en Chile ingresen al sistema.

-¿Qué opinión le merece el sistema de finanzas abiertas que se quiere instalar en Chile y qué puntos están pendientes para que se pueda aplicar en su totalidad?

-Respecto del sistema de finanzas abiertas, vemos que es un sistema muy equilibrado y muy claro en cuanto a los objetivos que persigue. Sin embargo, la necesidad de contar con normativa secundaria que especifique los estándares, los niveles de servicio, los mecanismos alternativos a utilizar y otras especificaciones ha tomado un tiempo importante dentro del foro creado por la CMF con los principales gremios del país, para llegar a un sistema totalmente equilibrado y realista. Esto ha provocado una reflexión que todavía no termina y que también tendrá que evaluar cuáles son los primeros casos de uso que se implementarán en el sistema, por lo que se espera que recién en 2027 podamos estar -quizás- con una aplicación del Open Finance a plenitud respecto de los primeros casos de uso que se determinen.

..."vemos que podría existir un cuello de botella en el último tramo antes de febrero de 2025 ante la ausencia de empresas que se hayan registrado todavía en el sistema".

LAS URGENCIAS

-¿Cuáles son los puntos más urgentes en los que se debe avanzar para la aplicación de la Ley Fintech? ¿Cuáles son los cuellos de botella que ve en la aplicación de esta Ley?

-Respecto de los puntos más urgentes en la aplicación de Ley Fintech, en nuestra opinión, la autoridad debiera tener un mayor nivel de respuesta a las empresas que ya han solicitado registro y autorización, para efectos de conocer si la documentación y antecedentes entregados son correctos o no, o si requieren ser ajustados, ya que esa información para casos

particulares puede ayudar también a tener criterios uniformes y estandarizados para otras empresas. Además, pese a no haber sido aplicada en plenitud, el hecho de que la Norma de Carácter General N° 502 (que es la que aterriza las exigencias de la Ley Fintech) se encuentre en una etapa de posible modificación produce -a nuestro juicio- una mayor incertidumbre que dificulta la decisión de ingresar al sistema, pese a que estamos contra el tiempo, ya que en teoría en febrero de 2025 debiera estar regularizada la situación de las empresas que deban entrar a esta regulación.

-¿Qué es lo razonable que deberíamos esperar? Pues los plazos y profundidad de la CMF no se condicen con los recursos que existen, según opinan varios expertos.

-Lo razonable que deberíamos esperar en relación con los plazos y la profundidad que la CMF está aplicando en esta materia es que dicha autoridad pueda redoblar sus esfuerzos para entregar respuesta dentro de los plazos legales a las solicitudes de inscripción y



autorización hechas por las empresas, porque lo más probable es que esas respuestas impliquen un diálogo que obligue complementar, formalizar o modificar algunos documentos antecedentes y eso toma tiempo. Por lo tanto, nos parece importante que esa dinámica se produzca lo antes posible. Además, vemos que podría existir un cuello de botella en el último tramo antes de febrero de 2025 ante la ausencia de empresas que se hayan registrado todavía en el sistema. Podría venirse una avalancha de solicitudes que hace necesario que la CMF esté preparada urgentemente para eso y para responder en tiempos oportunos y de manera fundada caso a caso.

Es importante tener presente que no todas las empresas fintech ingresan a la regulación de la Ley Fintech. Debe analizarse cada modelo de negocio por separado. Por ejemplo, no por ser una empresa cripto o una empresa de factoring, esta entidad necesariamente tiene que ingresar o no a esta regulación. Depende mucho de los flujos operativos que tenga esa empresa y del modelo de negocio en su conjunto, dado que también podríamos encontrarnos con actividades que realiza la empresa bajo una determinada marca co-

mercial que no son reguladas y además otras reguladas, lo que incluso podría exigir la necesidad de contar con una organización corporativa que separe entidades, dado que la empresa regulada por Ley Fintech requiere tener giro exclusivo.

LEY CON PROPORCIONALIDAD

-¿Las empresas chilenas ganarán o perderán tras la puesta en marcha de esta Ley? Considerando que muchas quizás no puedan asumir los costos que significa implementar algunos de los puntos de la regulación.

-Si bien esta Ley puede ser pesada para algunas empresas desde el punto de vista de los requerimientos regulatorios que se deben cumplir, muchos de éstos pueden ser automatizables en el mediano plazo y, en tal sentido, estimo importante que la autoridad otorgue reales oportunidades de proporcionalidad y de gradualidad para efectos de que las empresas poco a poco vayan implementando estos sistemas y políticas exigidos por la ley. Esto, de modo tal que la fiscalización que realice la CMF durante el año 2025, por ejemplo, sea más bien educativa que restrictiva del desarrollo de las actividades económicas.

-¿Cuándo la regulación es efectiva para el mercado y cómo evalúa esta Ley al respecto?

-Gran parte de la industria fintech solicitó en su momento tener una Ley Fintech, dados los constantes cuestionamientos por parte de bancos y algunas autoridades respecto de su transparencia, su seguridad y su compliance, aspectos que las fintech en Chile durante muchos años, incluso sin regulación, siempre han velado por cumplir. En el caso de los factoring, por ejemplo, esa visión en favor de la fe pública siempre también se ha cumplido, aunque ello no significa que necesariamente todas estas empresas deban ser reguladas conforme a la Ley Fintech.

-¿Cree que la Ley Fintech ayudará a una mayor competencia y desconcentración del mercado?

-En mi opinión, efectivamente la Ley Fintech va a infundir mayor competencia en los mercados en dos sentidos. Uno, en el sentido de que empresas de intermediación de facturas, de cryptoactivos, de contratos por diferencia y otros instrumentos, van a tener legitimidad para operar, igual como empresas de crowdfunding, asesoría de inversión, asesoría crediticia y empresas que custodian instrumentos financieros, sin que existan cuestionamientos de su seguridad, transparencia y compliance por parte de otros incumbentes. Por lo tanto, la Ley Fintech otorga un grado importante de protección a esas empresas que en muchos casos tuvieron que iniciar acciones judiciales durante los últimos años para poder seguir operando en el mercado. Y, por otro lado, el sistema de finanzas abiertas de la Ley Fintech también infunde mayor competencia en la provisión de cuentas, dado que las cuentas bancarias van a competir con las cuentas de prepago y, por lo tanto, las personas van a elegir dónde poner sus fondos. Además, van a competir empresas que prestan servicios basados en la

"Con todo, es fundamental que cada empresa analice si su modelo de negocio entra o no en la Ley Fintech".

información que proveen estas otras compañías de los clientes y también empresas que prestan servicios de pagos a partir de los fondos que tienen estas personas en dichas cuentas; de manera tal que existe un nivel de interconexión que impedirá que este flujo de información y pagos, siempre con la autorización del titular, se vea entrabado o paralizado por parte de algunos de estos actores. Por lo tanto, también existirá un mayor nivel de competencia por el lado del Open Finance que generará un mayor nivel de portabilidad financiera.

De este modo, vemos que la Ley Fintech está diseñada de una manera tal que será positiva para el mercado. Con todo, es fundamental que cada empresa analice si su modelo de negocio entra o no en la Ley Fintech. Los factoring, por ejemplo, por regla general, podrían no estar

comprendidos en esta Ley. Sin embargo, hay algunas empresas de factoring que tienen algunos modelos que sí se relacionan con actividades fintech,

como puede ser la intermediación de facturas o el crowdfunding. Por lo tanto, es esencial que cada empresa revise su modelo para tener una tranquilidad suficiente que les permita, fundamentalmente, señalar si a su juicio se encuentra o no regulada por esta normativa.

Por último, reiteramos la importancia de que la CMF facilite el proceso de registro y de autorización. No solo respecto de que sea rápida en tramitar cada solicitud y entregar feedback a cada una de las empresas, lo cual probablemente requerirá mayores recursos y personal por parte de dicha autoridad, sino también en cuanto a tener la apertura de conocer y entender el modelo de negocio de cada una de las empresas para efectos de identificar adecuadamente si determinada Fintech se encuentra o no dentro del perímetro de la Ley Fintech, evitando generalizaciones cuyos costos deban asumir las compañías.

Toma decisiones con más confianza



EQUIFAX®

Compañía global de data, analítica y tecnología, que brinda mayor perspectiva para la toma de decisiones en tu negocio.



Encuéntranos en:

www.soluciones.equifax.cl/empresas/

Dijo el subdirector de Asistencia a Contribuyentes, Patricio Muñoz:

“Como SII el mandato es no tolerar incumplimientos que dañen al sistema tributario”

El personero analizó cómo ha avanzado el mercado chileno con la factura electrónica y los beneficios que ha traído, pero también abordó los casos de fraude y los desafíos de cara a fortalecer la factura, tarea en la que EFA participa en una mesa de trabajo conjunta con el SII desde 2023.

La factura electrónica ha sido uno de los principales avances para las empresas y el sistema financiero en las últimas décadas. El ahorro en tiempo y costos cambió la cara del mercado chileno y permitió a la autoridad contar con más información para detectar a tiempo los incumplimientos tributarios. Así lo planteó el subdirector de Asistencia a Contribuyentes, Patricio Muñoz, como expositor del Factoring Summit Chile 2024, organizado por EFA.

En entrevista especial con EFA, el subdirector analiza el desarrollo y beneficios de la factura electrónica, pero también se hace cargo de las críticas que han surgido a raíz de los casos de fraude conocidos a nivel nacional y explica el trabajo que está haciendo el SII para fortalecer este instrumento, tarea en la que EFA participa en una mesa de trabajo conjunta con el SII desde 2023.

-¿Qué evaluación hace del desarrollo de la factura electrónica desde su obligatoriedad?

-La evaluación es positiva, ya que ha implicado ventajas significativas tanto para las empresas como para el SII. A las empresas les ha permitido modernizar los negocios, disminuyendo



sustantivamente los costos del proceso de facturación y los tiempos de emisión y recepción de documentos, lo que implica un aumento de su productividad y competitividad, eliminando el timbraje físico en las oficinas del SII y su posterior almacenamiento.

En el caso del Servicio, la información obtenida es un insumo relevante para detectar incumplimientos tributarios de manera más oportuna en comparación con la época de emisión en formato no electrónico o papel, mejorando las acciones de control y focalización a los segmentos de mayor riesgo e impacto en el sistema tributario. Ello nos permite fortalecer nuestros análisis respecto de los contribuyentes y causas que expliquen su incumplimiento.

La implementación de la factura electrónica es un claro ejemplo del sello de modernización e innovación que caracteriza a nuestro Servicio, lo que nos ha valido el reconocimiento internacional. A la fecha, en nuestro país hay un total de 1.617.415 contribuyentes autorizados para emitir documentos tributarios electrónicos. De ellos, 1.471.088 (91%) corresponden al Sistema de Facturación Gratuito del SII, y 146.327 (9%), al Sistema Propio o de Mercado. Solo para hacerse una idea, durante el año 2023 se emitieron más de 695 millones de documentos electrónicos (695.106.649) y en lo que va de 2024, más de 526 millones. (526.968.877).

-¿Cómo ha funcionado el registro de compras y ventas y la declaración de IVA?

-El Registro de Compras y Ventas (RCV) comenzó a contar del 1 de agosto del 2017 gracias a que el SII contaba con toda la información de los Documentos Tributarios Electrónicos (DTE). Desde su incorporación ha permitido disminuir la carga tributaria de los contribuyentes, eliminando la obligación de llevar y enviar al SII la Información Electrónica de Compras y Ventas al SII, reemplazándolo con que el SII crea y registra automáticamente las compras y ventas de todos los contribuyentes del país.

Con esta información, más el complemento de la información en papel y caracterización de los DTE, este registro ofrece una propuesta de manera automática por parte del SII -que sin duda transformó la forma de administrar la contabili-

dad tributaria de las empresas- siendo una fuente fundamental de información para la gestión del contribuyente. Y que, además, puede acceder a la realización de la declaración de IVA con dicho registro, evitando de esta forma el riesgo de una incorrecta contabilización, pagos indebidos, entre otros riesgos financieros y tributarios.

Por su parte, para el propio SII ha significado una herramienta fundamental en la gestión fiscalizadora en el debido control de los documentos tributarios electrónicos, disminuyendo el riesgo de fraude y ajustando de mejor forma los planes de fiscalización.

La Propuesta de Declaración de IVA se construye a partir de la información del Registro de Compras y Ventas y desde su incorporación en 2017 ha permitido simplificar el proceso de declaración y pago del IVA, con una propuesta prellenada con el monto de IVA a declarar y pagar.

BENEFICIOS Y DESAFÍOS

-¿Cuáles han sido los beneficios para el financiamiento de las pymes -desde el punto de vista estadístico? ¿Cuántas facturas se ceden y qué porcentaje corresponde a pyme en Chile?

-En las pymes, los principales beneficios en el uso de la factura electrónica están asociados a los ahorros de costos por concepto de emisión, procesamiento y almacenamiento de documentos tributarios. También se encuentran la optimización del proceso de facturación, la optimización del proceso de recepción de pagos. Mediante la factura electrónica las pymes han tenido acceso al factoring, lo que les ha permitido contar con una herramienta de financiamiento útil para obtener liquidez de forma rápida.

De acuerdo con las estadísticas disponibles en el Servicio, durante 2023 se cedieron en total 4.512.189 documentos tributarios por un monto de MM\$41.086.058. Este año, a la

fecha, se han cedido 3.666.487 documentos tributarios por un monto de MM\$33.417.209, según la información que se actualiza mensualmente en nuestro sitio web.

FRAUDES

-¿Cómo se puede fortalecer la factura electrónica a raíz de los fraudes que se han cometido con facturas electrónicas en los casos conocidos por la prensa?

-Uno de los focos de fiscalización del Servicio corresponde a los contribuyentes de comportamiento tributario agresivo, que son personas naturales o jurídicas que inician actividades afectas a IVA, con la finalidad de emitir facturas simulando operaciones reales, lo que permite al receptor del documento (cliente) utilizar el crédito fiscal para rebajar el impuesto determinado, ocasionando un detrimento en arcas fiscales.

Desde 2017, el SII inició su estrategia de monitoreo y control a contribuyentes de comportamiento tributario agresivo que, en una primera etapa, considera acciones preventivas, entre las que se encuentra el bloqueo o restricción de la posibilidad de emitir DTE en línea para quienes cuentan con algún patrón de comportamiento relacionado con la emisión o recepción de documentos tributarios ideológicamente falsos, o con la solicitud indebida de devolución del crédito fiscal de IVA. Estos contribuyentes son identificados mediante una observación en los sistemas del SII que no les permite emitir sus documentos tributarios a través de la página del Servicio, por lo que solo pueden acudir a las oficinas del SII para solucionar su situación y levantar la restricción, si corresponde.

Cabe señalar que la legislación actual establece la libertad de realizar actividades comerciales para las personas, por lo que el SII está impedido de la posibilidad de bloquear totalmente la emisión de documentos tributarios por parte de los contribuyentes. Pero, como parte del trabajo

de control sobre este tipo de comportamiento, el SII ha implementado una serie de acciones en los últimos dos años, entre las que destacan:

- **El uso de análisis de datos para detectar relaciones**, comportamientos similares, anomalías respecto de contribuyentes del mismo segmento y características, entre otros.
- **Identificación de mallas de contribuyentes**, generando múltiples redes de diversas relaciones, utilizando para ello toda la información disponible.
- **Restricción automática de la autorización para la emisión de facturas electrónicas** a quienes presentan riesgos de comportamiento tributario agresivo, solicitando que se acerque a las oficinas del SII para solucionar dicha restricción.
- **Procesos semanales de revisión en oficinas de contribuyentes** que cumplan con algún modelo de determinación de comportamiento agresivo, el que registra cerca de 200 casos marcados como agresivos, en promedio.
- **Cruces automáticos a declaraciones de impuesto** donde se hayan utilizado esos créditos y se registran las alertas a las declaraciones que contengan créditos con indicios de corresponder a operaciones falsas.
- **A los emisores agresivos, bloqueo de la opción de contar con propuesta de declaración de IVA y Renta** para quienes presentan riesgos de comportamiento tributario agresivo.
- **Procesos de auditoría a receptores de facturas** de contribuyentes agresivos para que corrijan sus declaraciones de IVA y eliminen los créditos provenientes de estas facturas indebidas.
- **En los casos más complejos, derivación de casos para iniciar el procedimiento de recopilación de antecedentes** (y evaluar la activación de una acción ante la justicia penal o los Tribunales Tributarios y Aduaneros).

¿En qué materias va a avanzar el SII de cara a 2025?

-Uno de los principales desafíos del SII de cara a 2025 corresponde a la implementación de la Ley N°21.713 de Cumplimiento de las Obligaciones Tributarias, que nos entrega nuevas herramientas para combatir la informalidad, la evasión, la elusión y el crimen organizado.

La nueva Ley contempla modificaciones a la norma tributaria que buscan poner freno al incumplimiento, reduciendo la evasión. Entre las medidas están los cambios a la Norma General Antielusión, la fiscalización de Grupos Empresariales, el IVA a la compra de bienes importados a través de plataformas digitales, y la información sobre el número de transferencias, entre otras.

El Servicio utilizará con responsabilidad, pero con mucha decisión, todas sus facultades y atribuciones para combatir la evasión y el comercio ilícito,

apoyando al mismo tiempo la lucha contra el crimen organizado, que tanto daño le hace al país.

En términos de evasión e informalidad, un foco prioritario del Servicio está en la fiscalización en terreno. Por ello se están desplegando acciones a lo largo de todo el país a través de nuestras Direcciones Regionales, con el objetivo de poner freno a la informalidad, el uso de facturas falsas, el crecimiento del comercio ilícito y la no emisión de boletas, entre otros, entregando una señal clara de que como SII no toleraremos incumplimientos que dañen al sistema tributario. También fortaleceremos el apoyo y orientación para contribuyentes que, en el marco de la nueva normativa, se formalizarán ante el Servicio, mediante el inicio de actividades. A ellos brindaremos asistencia tributaria a través de todos nuestros canales, especialmente mediante presencia en terreno, para promover su cumplimiento tributario voluntario.

SCRAPING

¿Qué está viendo el SII con el manejo de la data y la cantidad de scraping que recibe el portal del SII a diario?

El web scraping consiste en la robotización de los sitios y ocurre cuando un robot o una máquina simula los movimientos de una persona para interactuar con una página web, con el objetivo de obtener datos e información simulando la interacción de un humano. En general, este tipo de interacción no es recomendable y en nuestro sitio no está permitida, ya que puede originar problemas para el normal uso, por ejemplo, lentitud en el funcionamiento, y con ello afectar el acceso de las personas que requieren los servicios para su correcto cumplimiento tributario.

Entendemos que la robotización se origina porque proveedores de software buscan múltiples formas para obtener información

actualizada de las facturas electrónicas y del sitio web del SII, dado que sus productos y servicios cada vez son más requeridos por sus clientes. Para dar respuesta a esta necesidad, el sitio web del SII cuenta de manera pública con webservices y API para que los proveedores los utilicen para consultar masivamente, evitando la robotización, por ejemplo, la opción de consulta masiva para la emisión, recepción y validez de un DTE y también para la Aceptación o Reclamo de un DTE.

Adicionalmente, como medidas para reducir la actividad de robotización en nuestra página, constantemente buscamos mejorar el rendimiento, la seguridad y la experiencia de los contribuyentes. Una de las herramientas para combatir la robotización es la incorporación de captcha, el cual está implementado en algunas aplicaciones y consultas del SII.



Enrique Tenorio, José Manuel Mena,
Juliana Carmona y Ricardo Schliebener



Mauricio Escobar y Carla Bazaes de
CORFO, junto a Pilar Velasco



Andrés Achurra, Federico Díaz,
Ignacio Prado, Rodrigo Sprohnle
y Rodrigo Carvallo



Germán Acevedo y Brian Moore



Antonia Valdivieso, José Miguel Pellegrini,
Trini Werth y Andrés Achurra



Kenia Bennassar y Vicente Breguel



Gregorio Echenique, Exequiel Swinburn,
Claudia Sepúlveda y Claudio Martínez



Veronica Silva, Christopher Bosler y
Javier Arenas



Patricio Muñoz, Pilar Velasco,
Rodrigo Sprohnle, Rodrigo Carvalho,
Ignacio Prado y Federico Díaz



Pilar Velasco y Patricio Muñoz



Christian Real, José Manuel Gonzalez,
Javier Quiroga y Ricardo Schliebener



Christopher Bosler, Nicolás Elorriaga,
Cristián Reyes y Ricardo Schliebener



Cassandra Torres, Salomón Díaz,
César Soto y Cristián Ubeira



Roberto Verdi, Matías Mallol y Gregorio Silva



Andres Achurra, Carlos Pecchi,
Rodrigo Sprohlnle y Mauricio Fuentes



Jorge Alcalde y Juan Carlos Moreno

Mauricio Vargas, Head Manager de X Consulting, sobre la Ley Fintech:

“Este nuevo **marco regulatorio** refuerza el papel de Chile como un **Hub tecnológico destacado** en América Latina”

A juicio del ejecutivo, con la entrada en vigor de la Ley Fintech en Chile, el país se posicionará de manera aún más competitiva frente a otros países de la región, según indicó en el marco del auspicio del Factoring Summit Chile 2024 organizado por EFA.

Un diagnóstico claro tiene el Head Manager de X Consulting, Mauricio Vargas, sobre las dificultades que están enfrentando las empresas con la Ley Fintech. Y es que, tras su experiencia en la asesoría a las fintech para regularizar todos los procesos conforme a la normativa de la nueva Ley, el ejecutivo es claro: “Si bien existen canales definidos, como la CMF sin papel, por ejemplo, creo que están al debe en los tiempos que se señala en la misma Norma de Carácter General 502”.

-¿Cómo ve la implementación de esta Ley y cuáles son los principales cuellos de botella?

-Uno de los problemas que tenemos es determinar el estado de las inscripciones y/o solicitudes de autorización que realizamos a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Si bien existen canales definidos, como la CMF sin papel, por ejemplo, creo que están al debe en los tiempos que se señala en la misma Norma de Carácter General 502.



-Tras la implementación completa de la Ley Fintech, ¿cómo quedará Chile respecto de otros países?

-Este nuevo marco regulatorio, sumado a políticas públicas sólidas, refuerza el papel de Chile como un Hub tecnológico destacado en América Latina. Gracias a estas condiciones, muchas fintech extranjeras ven a Chile como el punto de partida ideal para establecer y expandir sus operaciones en la región, lo que impulsa el desarrollo del ecosistema financiero digital y fomenta la innovación en el mercado.

INSCRIPCIÓN EN CMF

-¿Cuáles son todos los pasos para inscribirse en la CMF en el marco de la Ley Fintech?

-Acá tenemos dos grandes hitos: el primero, es la inscripción como prestador de servicios financieros; y, el segundo, la autorización de los servicios regulados por la CMF, donde lo relevante es determinar la "Naturaleza del Servicio" y, sobre esta base, se va recorriendo un flujo que, para nosotros, es un traje a la medida. Ello porque si bien un factoring entrega financiamiento por el descuento de facturas, existen internamente muchas diferencias, entre ellas -y dentro de las más destacables- el financiamiento con fondos de inversión. Se debe ver cuáles caen bajo el perímetro de la CMF, y en donde se debe presentar una síntesis del Plan Estratégico refiriéndose a las Políticas, Procedimientos, Gobierno Corporativo y Gestión de Riesgos Operacionales.

-¿Quiénes deben hacerlo?

Deben hacerlo todos aquellos mencionados en la NCG 502, vale decir, aquellas empresas que presten:

- Asesoría de Inversión

- Asesoría Crediticia
- Plataforma de Financiamiento Colectivo
- Sistemas Alternativo de Transacción
- Enrutamiento de Órdenes
- Intermediación de Instrumentos Financieros
- Custodia de Instrumentos Financieros

OPEN FINANCE

-¿Cuál es su proyección respecto de lo que se viene en tema de Open Finance para la industria factoring?

-Con la implementación del Sistema de Finanzas Abiertas establecido en la NCG 514, la CMF ha dado un plazo de dos años, a partir de julio de este año, para que los prestadores de servicios regulados se ajusten a los lineamientos establecidos. Esto representa una gran oportunidad para la industria del factoring, ya que el acceso a una mayor cantidad de información, bajo el consentimiento de los clientes, permitirá optimizar varios aspectos clave del negocio. Por un lado, podremos evaluar y mitigar el riesgo de manera más eficiente gracias a un entendimiento más completo de los flujos financieros de nuestros clientes y sus proveedores. Por otro lado, esta información mejorará significativamente los tiempos de aprobación de operaciones, aumentando la competitividad y la calidad del servicio que ofrecemos. En resumen, el sistema de finanzas abiertas no solo reforzará la transparencia y confianza en el mercado, sino que también potenciará nuestra capacidad de innovación y adaptación en un entorno financiero cada vez más dinámico, y es acá donde X Consulting está ya trabajando en el apoyo a la industria del factoring.



FELAFAC.COM



FEDERACIÓN LATINOAMERICANA DE FACTORING

Nuestro objetivo es aportar a la consolidación de la industria del factoring en Latinoamérica.



Christopher Bosler, Cristián Reyes, Nicolás Elorriaga
y Ricardo Schliebener:

Panel de expertos analizó los pro y contras de la Ley Fintech

En una distendida conversación, se analizaron diferentes puntos de esta normativa, tales como los “cuellos de botella”, los beneficios y desventajas, el rol de las empresas y el funcionamiento del mercado.



El broche de oro del seminario **Factoring Summit Chile 2024** -organizado por EFA- fue el panel de expertos en torno a la Ley Fintech, con la participación del gerente General de la Bolsa de Productos, Christopher Bosler; el socio de Aninat Abogados y experto en Ley Fintech, Cristián Reyes; el director de EFA

y gerente General de Capital Express, Nicolás Elorriaga, y la moderación del gerente de Relacionamento Institucional y past president de EFA, Ricardo Schliebener.

Comenzó Bosler, al afirmar respecto de la Ley Fintech que “uno de los problemas que tiene

la regulación es que le quita flexibilidad a la capacidad de hacer negocios y todas las empresas que entran al mundo regulatorio se van a encontrar con eso". Pero "por mucho que a alguien no le guste la regulación, lo que la autoridad está intentando es hacer el ecosistema más seguro", dijo.

Al respecto, Reyes explicó que esta norma tiene dos grandes partes: la regulación de ciertas actividades de las fintech, y el Sistema de Finanzas Abiertas. "No regula a todas las fintech, sino ciertas actividades que se definen por la misma Ley y, por lo tanto, hay que mirar cada uno de los modelos de negocios de cada una de las empresas para saber si está o no dentro de esta normativa", apuntó. Por lo mismo, que una empresa de factoring esté afecta a la Ley Fintech, depende de cada modelo de negocio. "En la norma hay una definición muy específica de lo que se llama intermediación de instrumentos financieros, y las facturas están definidas como instrumentos financieros, pero la palabra intermediación tiene una serie de disquisiciones que se podrían discutir si aplican o no en el caso de un factoring".

HISTORIA DE LA LEY

El experto explicó que el mundo fintech es muy nuevo en Chile. "Desde 2017 se ha producido el boom, pero es increíble cómo en tan poco tiempo la industria ha crecido y se ha sentado al lado de los bancos y de otras industrias más tradicionales". Y es en este contexto en que se elabora el "White Paper" de la Ley Fintech, el cual tuvo muy pocos cambios.

"El mundo fintech pidió una Ley porque tuvo muchos problemas con los bancos. Ellos han dicho que no han puesto ningún problema, pero de distinta manera varios les cerraron puertas, bloquearon el acceso a financiamiento y eso judicializó mucho el sistema; desde el año 2018 en adelante -y la Ley Fintech actual- contiene

normas específicas para que eso no ocurra (...) cuando se hablaba de las fintech, sobre todo de los crypto, era hablar de piratas. Y un legítimo argumento señalado por los bancos era el compliance, y claramente es una palabra que es el "desde".

Es más, el abogado comentó que la norma es un muy buen texto "y muchas empresas de afuera llegan al país porque tener una licencia por Ley Fintech es tener una especie de "test de blancura" para poder expandirse por la región, por lo que la idea de que Chile sea un Hub Fintech, en teoría está plasmada en la norma". Por lo que si bien es cierto que el mundo del factoring se encontró con esta Ley sin saber si les aplica o no, "en el mundo crypto, en el de crowdfunding, en el mundo de la asesoría financiera y crediticia fintech, la regulación fue algo pedido. Otra cosa son las críticas a la aplicación práctica", enfatizó.

ENTRADA FORZADA

Elorriaga, por su parte, afirmó que la Ley Fintech no representa una amenaza para la industria del factoring. "Más bien, es una ayuda a la industria a que, con distintos mecanismos, podamos ser más transparentes. El problema es que esta regulación no nace hacia el factoring, sino que nos llega de rebote, por lo tanto, aunque es buena la regulación, tiene mayores costos, tiene mayores trabas, no ayuda a la competencia, pero sí debiera a la larga producir un efecto positivo en el país".

Agregó que "en la Ley se expresa siempre la intermediación de facturas, pero la mayoría de los factoring lo que hacen -a través de los fondos- es buscar una fuente de financiamiento dado que, por distintas razones de mercado, los bancos han ido disminuyendo el flujo a la industria del factoring. En este contexto, los fondos han ido surgiendo y fortaleciendo sus posiciones, lo que nos ha permitido crecer como industria.

Todos los factoring salimos a la calle a atender a las pymes; con eso levantamos nuestra cartera y, después, nos financiamos con los fondos. Entonces, hoy la forma de operar de los factoring es 100% de financiamiento, muy pocos son los que intermedian y están mandatados para buscar facturas”.

Por su parte Bosler destacó el crecimiento que ha tenido la deuda privada en Chile. “El crédito privado es de los ámbitos que más ha crecido en los últimos diez años y eso lleva a que más inversionistas de alto nivel empiecen a fijarse más en este tipo de activos o en Chile en particular”, dijo.

Es en este contexto, donde ha sido necesario que exista infraestructura o entidades reguladas porque eso le da la seguridad a los inversionistas que observan que este mercado

está bajo control. “Esa es la parte buena de la regulación, sin perjuicio de que comparto el diagnóstico de que la CMF -de alguna manera- empujó un poco forzado al factoring dentro de la Ley Fintech y mi apreciación es que fue básicamente por los escándalos del año pasado, donde hubo una cierta sobre-reacción a incorporarlos”.

Con todo, Bosler es enfático en señalar que aquellos que se quieran regular, encontrarán probablemente más acceso a capital. “Porque el capital fluye más donde están las reglas del juego super claras, donde hay mucha más transparencia y eso será beneficioso en el largo plazo, sin perjuicio de que el tránsito, el traspaso de un escenario A a uno B será complejo en términos de costos y de entender la regulación”.

LOS PLAZOS

Respecto de los plazos para que entre en plena operación la Ley Fintech, Reyes afirma que faltan en torno a 80 normas de carácter general que tiene que dictar la CMF. “Ha dictado unas 15 hasta el momento, que es la forma de aplicación práctica. Y ahí es cuando empezamos con los problemas, porque la norma tiene criterios de proporcionalidad, de gradualidad, lo cual es positivo. Pero, en la práctica, la forma en que la CMF ha dictado las normas no ha incentivado a que las empresas se registren y pidan licencia ante la autoridad”.

Es más, afirmó que menos de un tercio de las empresas estarían registradas, lo que se explica por varios factores: la alta cantidad de requisitos y la indefinición de estos. “Los que han ingresado a la CMF no han tenido feedback hasta el momento. Por último, la norma 502 está siendo modificada por la CMF dentro de este mismo proceso. Es decir, cuando estamos andando, en circunstancias de que a febrero de 2025 debiera estar regularizada. Ya

estamos en noviembre, por lo que es difícil que la CMF llegue. Y, en teoría, las empresas no podrán seguir operando después de febrero si es que la Comisión no lo autorizó. La CMF está teniendo un cuello de botella y lo va a tener más todavía. Faltan definiciones en la ejecución práctica de la Ley”.

A juicio del experto, “la CMF no lo ha hecho bien, pero ha hecho lo que puede, no tiene tanta cantidad de gente ni de conocimiento en algunas industrias (...) Creo que falta un poco de feedback de la autoridad, pero también creo que tener una regulación es una buena noticia si es que no entorpece la actividad económica, si es que aumenta la competencia -que yo creo que sí lo hace-, y si es que es adecuada a cada industria. Las empresas deben tener claro su propio discurso para que nosotros podamos transmitirlo a la autoridad y que lo entienda. Y la autoridad tener esa apertura de que, no porque yo me llamo factoring, estoy automáticamente en la CMF”.



SOCIOS

