



**ACHEF**

Las **CLAVES**  
del  
**FACTORING**



# ACHEF

Nuestros asociados  
son los líderes de la  
industria del  
Factoring,

**CONFÍE EN LOS  
EXPERTOS.**



# sumario / editorial

4	El ABC del factoring	Una industria en crecimiento y desarrollo
8	Entrevista	Mostrar las bondades del factoring, la gran tarea que se ha impuesto la industria
12	PYME	Un instrumento flexible para obtener recursos para la pyme
14	Caso de éxito	El factoring es un aliado ideal para obtener financiamiento
15	Caso de éxito	“El factoring es como tener un socio capitalista”
16	Caso de éxito	“Esta herramienta personaliza las relaciones y los negocios”
17	Internacional	Base de financiamiento comercial en la región
18	Asociados	

## EL DESARROLLO DEL FACTORING EN CHILE Y EN LA REGION

Chile es un país con un gran potencial en la industria de factoring, en este momento ocupa el segundo lugar en Latinoamérica, con un volumen de ventas anuales por sobre los US\$ 20.000 millones detrás de Brasil. Si bien somos la segunda “potencia” en factoring, aún la penetración de este producto es muy baja en nuestro país tomando como base las empresas que integran la Achef, la principal asociación de empresas de factoring en Chile.

Actualmente, el factoring opera con, aproximadamente, 15.000 clientes y entendiendo que su potencial está en todas las empresas, pero especialmente las PYMES, la penetración del producto alcanza sólo un 13% de los potenciales clientes, cifra muy menor si tomamos en cuenta las características del producto.

Al estar insertos en esta industria, hemos detectado que uno de los factores que atenta contra un mayor uso del factoring por parte de las empresas, es el desconocimiento del producto tanto por los clientes como por los deudores y la relación con los pagadores que ven en este sistema una complicación administrativa al tener que cambiar el destinatario del pago. Es decir, la relación entre cliente y pagador es vital en este producto de forma tal que el pagador juega un rol muy importante en facilitar a sus proveedores la utilización de esta herramienta financiera.

Para el cliente esta forma de financiación tiene muchas ventajas, ya que permite a partir de sus propios activos obtener la liquidez necesaria para financiar su capital de trabajo y además externalizar la gestión de cobranza, sobre todo cuando tiene una cartera de clientes atomizada en número y geográficamente dispersa.

Estos activos toman la figura de facturas, letras o pagares que si tienen un buen riesgo financiero se puede obtener un buen precio al colocarlos en el mercado, pero este no es el único riesgo el más relevante es el riesgo operacional y aquí es donde debemos avanzar para bajar el precio del producto.

El riesgo operacional es por lejos el mayor riesgo que esta industria debe mitigar y tiene que ver con que el factor se encuentre con el pago al final del ciclo, y en esto los pagadores tienen un papel muy importante que jugar. Esto parte por tener la información actualizada de las facturas por pagar, recibir las notificaciones y derivar el pago al factor, no retener la cuarta copia, firmar la factura cuando esta puede tener mérito ejecutivo son parte de los problemas que hay que resolver todavía.

Aún falta mucho camino por recorrer en este sentido y alcanzar los estándares de países desarrollados que entendieron que a través de esta herramienta los clientes pueden obtener un financiamiento fácil, rápido y a precios muy competitivos que permitirán un desarrollo sustentable de las pymes como proveedores de la gran industria, esto es una visión de largo plazo que los grandes pagadores deben comprender.

Por otra parte, tenemos que seguir desarrollando la factura electrónica como una forma de disminuir los costos de la operación desmaterializando las operaciones y bajando el riesgo operacional.

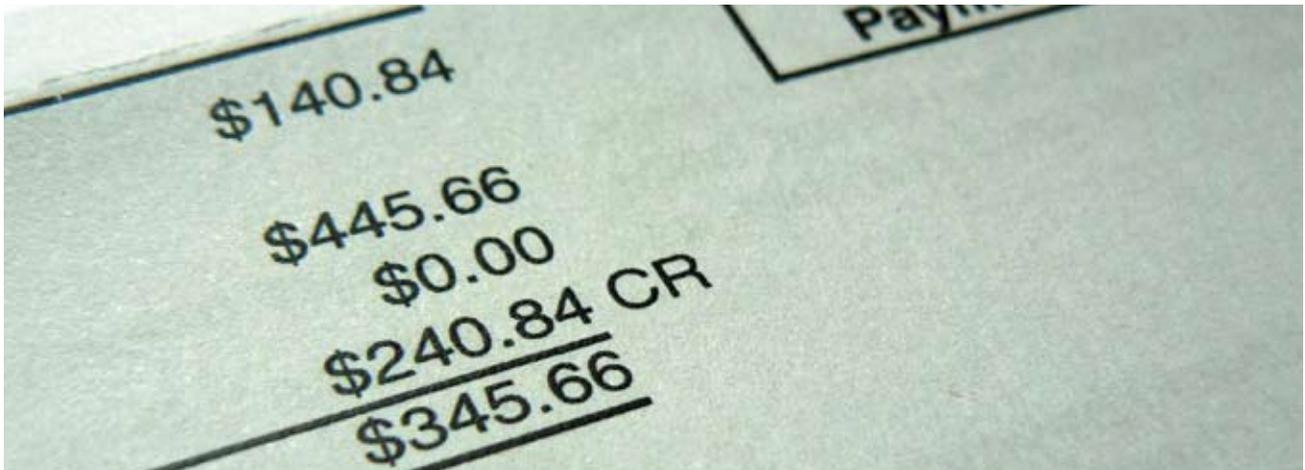
*Germán Acevedo,  
Presidente Achef*

## Una industria en *crecimiento y desarrollo*

### ¿Qué es el factoring?

Herramienta financiera que permite transformar sus activos (cuentas por cobrar), en recursos líquidos inmediatos, a través de un contrato de cesión de facturas y/o créditos documentados. El contrato de factoring contiene tres elementos:

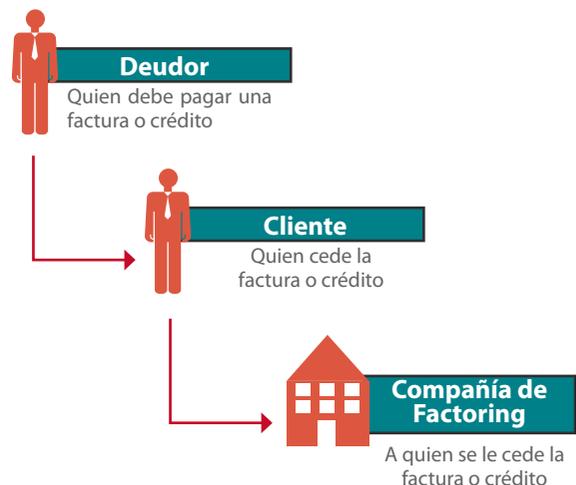
- **Financiamiento**
- **Gestión cobranza**
- **Calificación de clientes y de carácter aseguratorio**



### Los actores

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

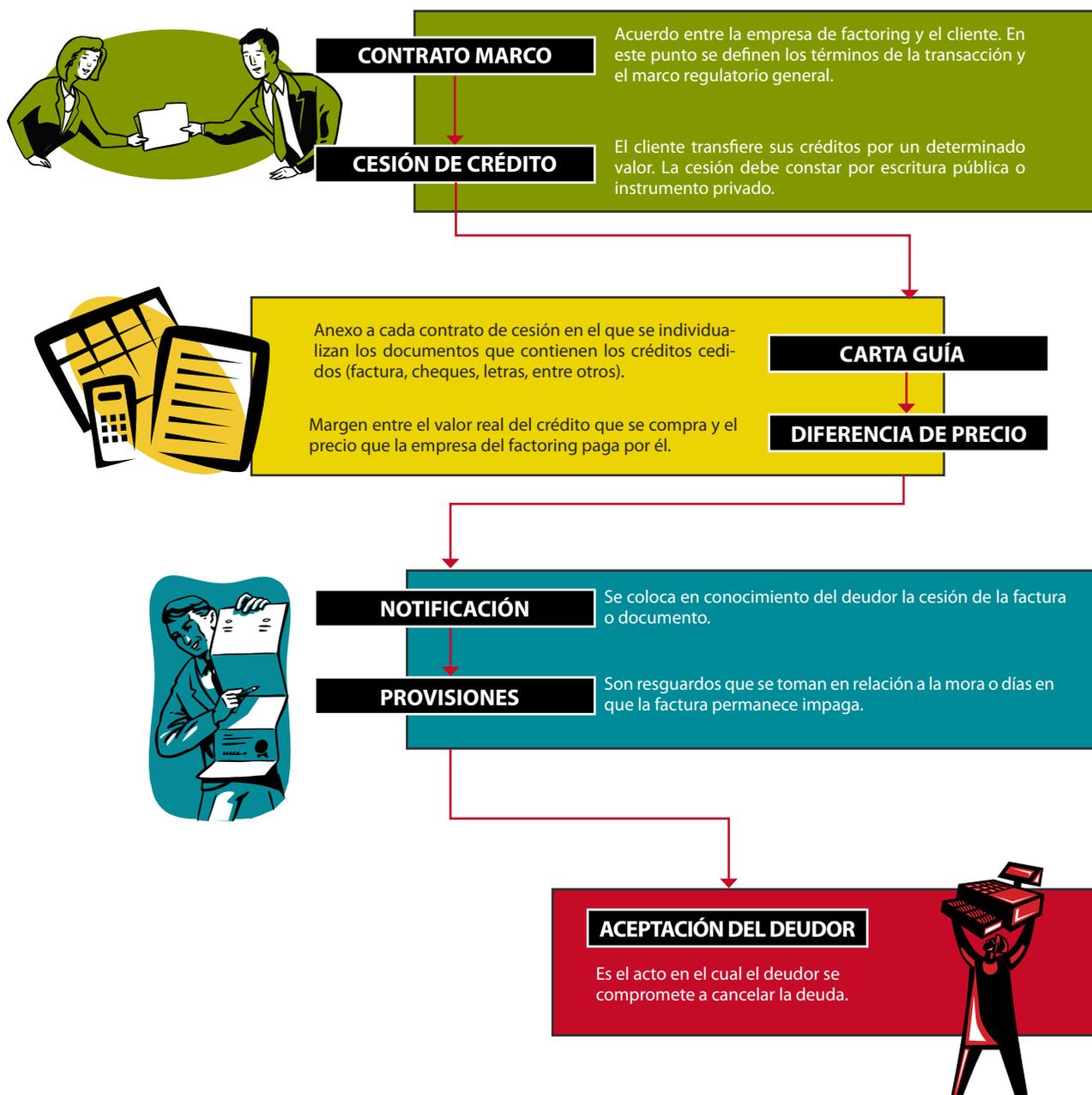
De esta forma, la compañía de factoring, previa realización de un contrato, se queda con la factura que se le debe al cliente, y desde ese momento se entenderá directamente con el deudor hasta que se cancele la factura.



## Pasos a seguir

Entre los pasos que siguen al acercamiento del cliente al factoring se encuentra una etapa de estudio, donde la empresa de factoring hace un análisis a la empresa, luego de que ésta entregue información financiera o de los créditos.

La empresa de factoring evaluará los antecedentes y una vez aprobados, tendrá a lugar los siguientes pasos:



Finalmente la empresa de factoring cobra las facturas, letras, u otros créditos directamente del deudor y posteriormente practica una liquidación final de la operación, haciendo la devolución de los saldos a favor del cliente. Por el contrario, si la liquidación arroja un saldo en contra, la empresa de factoring procede a cobrar ésta al cliente.

## ¿Quiénes pueden acceder?

Puede acceder todo tipo de empresas, en la actualidad se da el caso de las pequeñas y medianas empresas. Pero también se da la situación de grandes empresas que han visto las bondades del producto y se han acercado a él, para que éste le realice los cobros o para lograr liquidez inmediata.

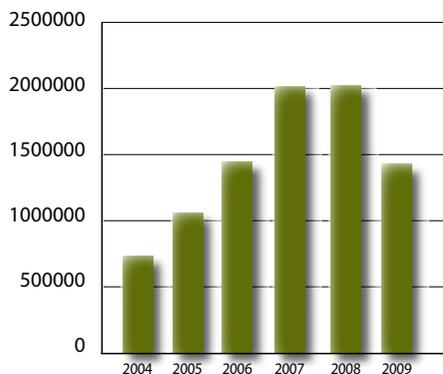
## Condiciones que debe tener una empresa

Las condiciones las define cada compañía de factoring de acuerdo a sus políticas comerciales y de crédito. Sin embargo, son requisitos básicos para operar en el sistema de factoring que un cliente haya realizado una transacción de bienes y o servicios debidamente documentada. Esto significa presentar la factura, guía de despacho, boleta de servicios, documentos de embarque para el caso de importaciones y exportaciones u otro tipo de documentos que respalden la transacción que se desea ceder su crédito.

## Principales servicios que prestan las compañías

- ✓ **Liquidez:** Las cuentas por cobrar son vendidas a la empresa de factoring, esto le permite al vendedor poseer efectivo inmediato.
- ✓ **Cobranza:** Además de dar liquidez a la empresa, el factoring se encarga de las cobranzas facilitando la puntualidad y recuperabilidad de las facturas.
- ✓ **Baja los costos de la empresa:** Permite bajar los costos internos de la empresa, debido a que ésta no pierde tiempo ni dinero cobrando las facturas que se le adeudan, toda la labor la realiza el factoring.
- ✓ **No produce endeudamiento:** El factoring lo que hace es comprar las facturas, a diferencia de lo que se hacen en los bancos que otorgan préstamos, el factoring le da liquidez de forma inmediata.
- ✓ **Apoyo administrativo:** Entrega apoyo administrativo dando información relativa a las cuentas por cobrar.

### Stock por año de industria (MM\$)



### Volumen Documentos Adquiridos al 30 de Septiembre 2010 MM\$

<b>BCI Factoring</b>	<b>1.260.239</b>
<b>Banco Santander</b>	<b>1.101.029</b>
<b>Banchile Factoring</b>	<b>1.066.995</b>
<b>Factorline</b>	<b>625.326</b>
<b>Factoring Security</b>	<b>448.049</b>
Banco BBVA	351.969
Banco Internacional	251.077
Banco Itaú	222.596
Corpbanca	171.269
Bice Factoring	125.596
Rabobank	106.425
Incofin S.A.	91.394
Scotiabank	56.345
Banco Consorcio	26.635
<b>Total</b>	<b>5.904.944</b>

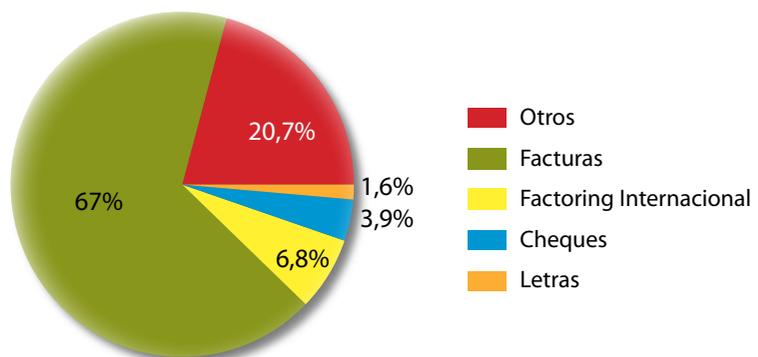
### Stock por Institución al 30 de Septiembre 2010 MM\$

<b>BCI Factoring</b>	<b>340.751</b>
<b>Banchile Factoring</b>	<b>336.470</b>
<b>Banco Santander</b>	<b>244.756</b>
<b>Banco BBVA</b>	<b>151.863</b>
<b>Factorline</b>	<b>131.115</b>
Factoring Security	119.485
Banco Internacional	68.289
Banco Itaú	51.287
Corpbanca	47.167
Bice Factoring	32.826
Rabobank	24.751
Incofin S.A.	20.059
Scotiabank	17.559
Banco Consorcio	9.051
<b>Total</b>	<b>1.595.429</b>

### Stock de Clientes al 30 de Septiembre 2010 MM\$

<b>BCI Factoring</b>	<b>4.463</b>
<b>Factorline</b>	<b>3.493</b>
<b>Banchile Factoring</b>	<b>2.019</b>
<b>Banco Santander</b>	<b>2.018</b>
<b>Factoring Security</b>	<b>971</b>
Banco Itaú	379
Incofin S.A.	334
Corpbanca	320
Banco Internacional	312
Bice Factoring	260
Banco BBVA	232
Scotiabank	109
Banco Consorcio	72
Rabobank	63
<b>Total</b>	<b>15.045</b>

### Stock por tipo de bien (al 30 de Junio 2010)



## Modalidades y atributos

### ✓ Con Responsabilidad:

Tanto el cliente como el deudor son responsables del “pago” de los documentos cedidos a la compañía de Factoring.

### ✓ Sin Responsabilidad:

Sólo el deudor es responsable del “pago” de los documentos cedidos a la compañía de Factoring.

### ✓ Factoring Doméstico:

Consiste en la cesión del derecho cobro de cuentas por cobrar (facturas, letras, otros) correspondientes a transacciones realizadas dentro del territorio nacional.

### ✓ Factoring Internacional:

Consiste en comprar cuentas por cobrar originadas en exportaciones y /o importaciones que se encuentren debidamente facturadas en moneda extranjera. Las empresas que operan esta modalidad se asocian a Cadenas de Factoring Internacionales, las que se encargan, en los distintos países de las gestiones de cobranza y cobertura de riesgo.

Los principales atributos son:

- ✓ Mejora la liquidez de las empresas
- ✓ Reduce los tiempos de cobro y riesgo de no pago de las cuentas por cobrar
- ✓ Externaliza la gestión de cobro
- ✓ Complementa las líneas de crédito tradicionales
- ✓ Amplia cobertura geográfica en las cobranzas
- ✓ Protección por insolvencia de los clientes
- ✓ Permite exportar con tranquilidad mediante la cobertura de riesgo de sus compradores en el extranjero.

## Una historia impulsada por las empresas

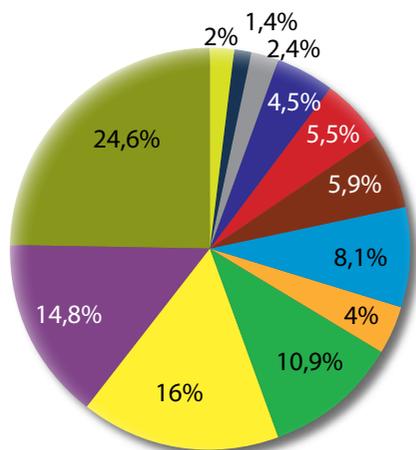
Si bien los orígenes históricos no son similares al factoring tal como lo conocemos hoy, podemos ver atisbos en la antigüedad tales como prácticas comerciales de Babilonia, cultura de los Caldeos, romanos y commandatari italianos.

Sin embargo, el contrato como lo conocemos hoy proviene de Inglaterra del siglo XVIII. En esa época, se desarrollaron los llamados “selling agent” y como consecuencia se crearon los “factors”.

La existencia de diversos productos asociados al factoring, hace que las funciones varíen de contrato a contrato. Sin embargo, las más destacadas son la gestión de cobro, administración de cartera de clientes, cobertura de riesgos con y sin recurso, y financiamiento. En este último punto, el factoring puede adelantar al cliente los flujos de sus deudores, puede ser parcial o total y brinda liquidez a las empresas.

Nunca hay que olvidar que esta herramienta nació como una respuesta a los crecientes problemas que enfrentan las empresas, entre otros: dificultades de acceso a crédito; organizaciones tradicionales y prácticas comerciales antiguas; endeudamiento de las empresas y ventas a crédito.

## Participación por actividad económica (al 30 de junio 2010)



- Comercio por Mayor
- Comercio por Menor
- Industrias Manufactureras
- Construcción
- Finanzas, Seguros, Bs.Inmuebles y Servs.Tecnico Profesionales y Otros
- Actividades No Especificadas y Otras
- Agricultura, Servs. Agric., Caza, Pesca y Silvicultura
- Servs. Estatales, Sociales, Personales e Internacionales
- Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones
- Minas, Petróleo, Canteras
- Electricidad, Gas y Agua
- Restaurantes, Cafés y Otros que expenden comidas y bebidas

## Mostrar las bondades del factoring, la gran tarea que se ha impuesto la industria

En la actualidad, las empresas de factoring atienden a 14 mil clientes y esperan terminar el año con unos 15 mil, número bajo todavía respecto de lo esperado: 20 mil usuarios

Las pymes son las principales clientas del sistema, especialmente las que están ligadas al sector manufacturero y del comercio, debido a que el factoring aporta a estas empresas liquidez y gestión de cobranza.

La publicación de la ley que le otorgó mérito ejecutivo a las facturas es sin duda el hito que marcó el despegue de la industria de factoring en Chile. Desde ese momento (abril de 2005) hasta ahora, el sector ha registrado un crecimiento explosivo, tanto en número de actores como en el volumen de negocios.

A mediados de 2008, sin embargo, el dinamismo de la industria se vio mermado a raíz de la crisis financiera. Los efectos de la compleja situación económica internacional hicieron retroceder considerablemente la tasa promedio de crecimiento –cercana al 30%– que había acompañado al sector durante los últimos seis años.

Germán Acevedo, presidente de la Asociación Chilena de Empresas de Factoring (Achef), Claudio Martínez, vicepresidente, y Rodrigo Carvallo, gerente general de la entidad, concuerdan en que esta industria estaba acostumbrada a crecer incluso más que la banca y que el PIB, por eso fue tan evidente la desaceleración económica.

Equipo Achef.  
Germán Acevedo, presidente; Claudio Martínez, vicepresidente; y Rodrigo Carvallo, gerente general.







**“Hoy la industria está en recuperación, acompañando la reactivación económica. A nivel general, la reconstrucción va a generar mayor actividad y las primeras señales ya están apareciendo”, explican.**

“Hoy la industria está en recuperación, acompañando la reactivación económica. Además, a nivel general, el terremoto no nos afectó, aunque sí en las regiones con más problemas, donde hay muchas industrias grandes y actividades relevantes como la forestal. Sin embargo, la reconstrucción va a generar mayor actividad y las primeras señales ya están apareciendo”, afirma Carvallo.

En la actualidad, las empresas de factoring atienden de 14 mil clientes y esperan terminar el año con unos 15 mil, número bajo todavía respecto de lo esperado: 20 mil usuarios.

Las pymes son las principales clientas del sistema, especialmente las que están ligadas al sector manufacturero y del comercio, debido a que el factoring aporta a estas empresas liquidez y gestión de cobranza. Si se considera que el mercado está compuesto por unas 535 mil pymes, las posibilidades de crecer son enormes.

“Los atributos de este instrumento van de la mano de sus cuatro ventajas: reduce los tiempos de cobro y el riesgo de no pago de las cuentas por cobrar; externaliza la gestión de co-

bro; complementa la línea de crédito tradicional porque el flujo va asociado al deudor (factura) y además, la mayoría de los factoring bancarios tenemos una amplia cobertura geográfica para la cobranza a nivel nacional”, explica Claudio Martínez. Los representantes del sector reconocen que hoy la difusión de los beneficios de esta herramienta aún ha sido débil, tarea que Achef debe potenciar. “Las características de este negocio, que en Chile no tiene más de 20 años, son distintas al financiamiento tradicional de la banca porque está amparado en la factura, donde el primer riesgo es con el que debe pagarla. Ese enfoque es distinto y ha costado que se entienda porque los miembros de Achef somos empresas bancarias que ofrecemos un complemento al financiamiento tradicional, que se ampara en las fortalezas del deudor como primera fuente de pago”, comenta Acevedo.

### **Factoring electrónico**

De acuerdo a estadísticas del Servicio de Impuestos Internos, el 33% de las facturas que se emiten hoy en el país son elec-



trónicas. La penetración del sistema ha ido en aumento y en general, las grandes empresas están obligando a sus proveedores a adoptar este sistema, por el ahorro de costos que lleva implícito.

Considerando el incremento de la digitalización de trámites y documentos, en el largo plazo, la modalidad de factoring electrónico cobrará especial énfasis para la industria. Sin embargo, asegura Germán Acevedo, la factura electrónica tiene una serie de inconvenientes que todavía no se solucionan, como por ejemplo, que hay una variedad de guías de despacho o recibos que no existe en formato digital, lo que complica el cumplimiento de la ley que rige al factoring electrónico y que exige que todos los documentos sean digitales.

“Probablemente este tema va a ir un poco más lento de lo que se quisiera, pero en la medida que las normas se vayan perfeccionando y sean más los trámites electrónicos obligatorios, esta modalidad de factoring será cada vez más frecuente”, afirma Carvallo.

### Proyecciones

Las proyecciones del sector hacia 2011 son crecer al menos el doble que la economía nacional, con la posibilidad incluso de alcanzar niveles del 20%. Sin embargo, el gran desafío de la industria pareciera estar en ampliar la base de clientes que utiliza el sistema.

Como el usuario del factoring no es la gran empresa sino que la pyme, dice Acevedo, éstas tienden a pensar que el sistema es caro y engorroso. Por lo mismo, una de las tareas que asumirá la Asociación es organizar sistemas de información claros, transparentes y fáciles. Para masificar este instrumento financiero hay que desarrollar sistemas de información que permitan manejar un gran volumen de facturas en forma eficiente, dice el presidente de la Achef, agregando que aún hay mucho papeleo, lo cual encarece y torna complejo el sistema.

Al respecto, Claudio Martínez agrega que “el gran talón de Aquiles de la Asociación es que no hemos crecido con la velocidad esperada. Lo que estamos haciendo, a partir de este segundo semestre, son eventos con empresarios pyme, que no sean clientes de la industria, en los cuales les explicamos las bondades del factoring. Como Achef lo que estamos haciendo es transparentar el producto y la información, porque la publicidad del factoring de cada banco no es suficiente para que la industria crezca”.

Un aspecto destacable, dice Germán Acevedo, es la fortaleza demostrada por el sector luego de la última crisis, pues a pesar del aumento del riesgo, la cadena de pagos siguió funcionando. “Al gran pagador no le gusta que las pymes hagan cesión de sus facturas, ya que les significa una serie de complejidades administrativas, pero de alguna manera, las empresas grandes han entendido que para las pymes que necesitan liquidez, el factoring representa un sistema rápido y ágil. Todavía hay mucho trayecto por recorrer en la evangelización de este sistema”, acota.

## La industria en Latinoamérica

Chile es hoy el país con mayor desarrollo del factoring en Latinoamérica, es el primero que cuenta con una ley de factura con mérito ejecutivo, alcanzando un crecimiento mayor que el de Perú, Colombia y Argentina.

Por lo mismo, la Asociación Chilena de Empresas de Factoring (Achef) impulsó la primera reunión latinoamericana de compañías de este sector, que se efectuó en el año pasado en Santiago, y en la que participaron entidades como la Asociación Nacional de Brasil, BanColombia y el Banco del Crédito del Perú. Durante ese encuentro, se formaron las bases y estatutos de la Federación Latinoamericana de Factoring, que busca fortalecer la utilización de esta herramienta en la región.

“El comercio de los países de Europa y Asia es muy fuerte y allí el factoring tiene un rol importante. En Latinoamérica, en tanto, su papel es muy poco relevante aunque el comercio entre los países latinoamericanos es muy fuerte. Por lo mismo, Chile debe propiciar que esta herramienta sea la base del financiamiento comercial en la región”, comenta Germán Acevedo, presidente de Achef.

Con ese objetivo, representantes de la Asociación viajaron a Colombia, mercado menos desarrollado, pero más atractivo y grande que el chileno, ya que el comercio con ese país ha ido creciendo, pretenden que el factoring acompañe esa expansión. Acevedo agrega que se necesita que la contraparte de Colombia entienda el negocio de la misma forma que en Chile, por ello, se juntaron con bancos y compañías de factoring colombianos para entender cómo funciona el negocio en cada país. Lo mismo que habían hecho, el año anterior, en Perú.

Además, desde el año 2000, la Asociación Chilena de Empresas de Factoring (Achef) ingresó a la principal cadena internacional de compañías de este sector, la FCI (Member of Factors Chain International), que cada año realiza una junta anual (la última fue en Austria). “Como Achef hemos estado en contacto con los países que están más avanzados en estas temáticas, puntualmente naciones europeas, como España, Italia, Francia e Inglaterra que son mercados que tienen más de 50 años de historia en el factoring. En esta aventura siempre hemos estado acompañados de Factorline, Security y BanChile, como socios activos del FCI”, comenta Acevedo.



## Un instrumento flexible para *obtener recursos para la pyme*

Con el factoring, la primera fuente de pago es la factura, no el cliente sin historia.

Liquidez, gestión de cobranza y verificación del estado de la factura son algunas de las ventajas a las que puede acceder una pequeña y mediana empresa al optar por una operación de factoring.

“Este instrumento es más flexible, ya que consideramos que la primera fuente de pago es la factura, no el cliente sin historia”, dice Claudio Martínez, vicepresidente de Achef.

En Chile existen 650 mil empresas, de las cuales 535 mil representan el mercado potencial pyme que opera en la industria bancaria formal, donde la penetración del factoring es un poco más de 1%. Por lo tanto, el desafío de incorporar más clientes que conozcan los beneficios del factoring, es tremendo, explica.

“Durante los últimos años, lo que hemos hecho como Achef es una propuesta valórica para las pymes como industria. Hemos bancarizado a la pyme y ofrecido los productos. Sabemos que es una evangelización de largo plazo”, indica.

Las pymes representan el 97% de las empresas en Chile, generan 3 millones de empleos, el 70% del total del país, y están presentes fundamentalmente en sectores como comercio, transporte, agro, industria y servicios. Sin embargo, las pymes generan sólo un 10% de las ventas totales de las empresas del país.

En este contexto, el factoring se vislumbra como una herramienta con validez donde se le da una respuesta al cliente en

el corto plazo, menos de 24 horas, reduce los costos de los tiempos de cobros y el riesgo de no pago de las cuentas por cobrar. Además, no paga impuestos de timbre y estampilla, ya que no es una operación de crédito sino que “compramos facturas” donde cuentas con el apoyo administrativo de la Asociación, manifiesta.

“Cuando hay una institución financiera tras la gestión de cobro, disminuye los tiempos de pago y amplía la cobertura geográfica para la cobranza a nivel mundial”, señala.

### Desafíos

Hoy día hay clientes que son facturadores físicos y electrónicos. El mundo va hacia lo electrónico. Sin embargo, los clientes que se han subido al mundo electrónico son las empresas más grandes, que no es el universo de los clientes de factoring todavía, explica el ejecutivo.

“En la factura física haces la sesión a través del notario, lo cual puede demorar más de cinco días. En la sesión electrónica se hace a través del portal del SII, única forma de acceder, y a las 24 horas de ese día se da por notificada, con lo cual, desde el punto de vista del flujo del negocio ojalá todos sean facturadores electrónicos, por la agilidad en el trámite”, relata.

Sin embargo, todavía existen temas tecnológicos por revisar, como por ejemplo el que si un cliente excede un número importante de facturas, debe hacer la sesión uno por uno.



## Una operación de factoring v/s crédito bancario

Giro: Empresa de transporte, con línea de factoring aprobada por M\$ 30.000.

Cliente desea realizar una operación por M\$18.000 de financiamiento.

CRÉDITO BANCARIO	
Crédito bancario	M\$18.000 (1)
Impuesto de Timbres	0,60%
Tasa de interés	1,00%
Fecha otorgamiento	14/07/2010
Fecha de vencimiento	12/09/2010
Plazo:	60 días
Pago anticipado	no aplica
Gastos notariales:	\$8.000
De cobranza	\$0
Interés vencido	\$360.000
Impuesto de timbre	\$36.000
Abono cliente	M\$17.596

OPERACIÓN DE FACTORING	
Valor documento	M\$20.000
Valor anticipado(90%)	M\$18.000
Fecha de otorgamiento	14/07/2010
Fecha de vencimiento	12/09/2010
Plazo	60 días
Fecha pago de factura	28/08/2010
Gastos notariales (C.Cesión):	\$8.000
De Cobranza	\$20.000
Diferencia de precio (1,0%)	\$270.000
Impuesto de timbre	\$0 (2)
Abono cliente	M\$17.702
Remanente (10%)	M\$2.000 (3)

(1) Constituye deuda en SBIF

(2) Factoring exento de impuesto de timbres.

(3) Se devuelve al cliente al momento de cobrar la factura.

## El mercado de las Pyme

**650.000 empresas en Chile**

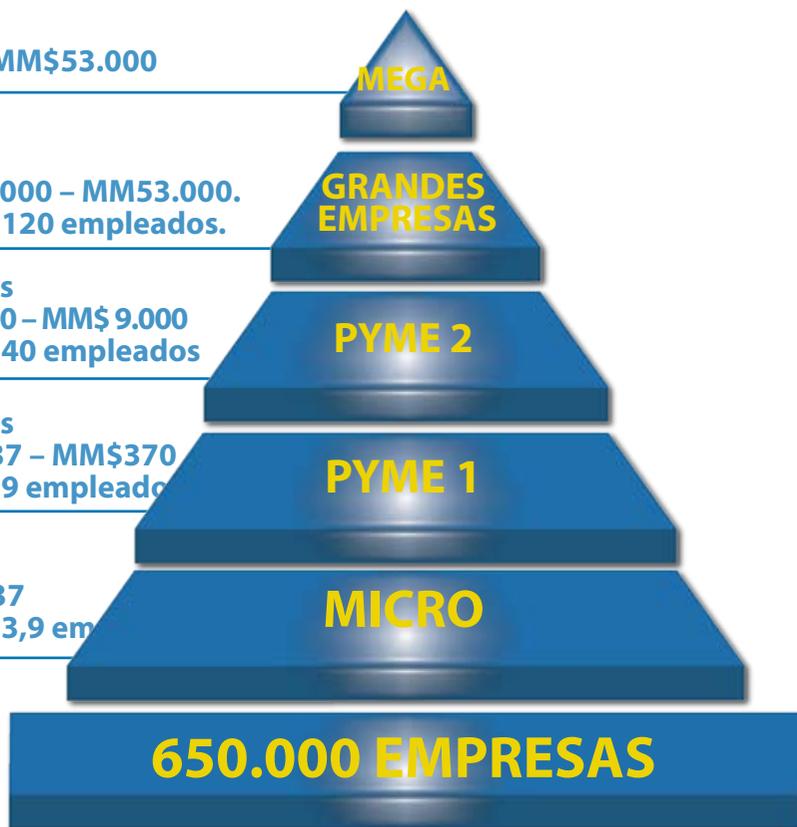
**90** Mega empresas ventas sobre MM\$53.000

**5.910** Grandes empresas  
venta entre MM\$9.000 – MM53.000.  
Empleo promedio: 120 empleados.

**13.000** Medianas empresas  
ventas entre MM\$370 – MM\$ 9.000  
Empleo promedio: 40 empleados

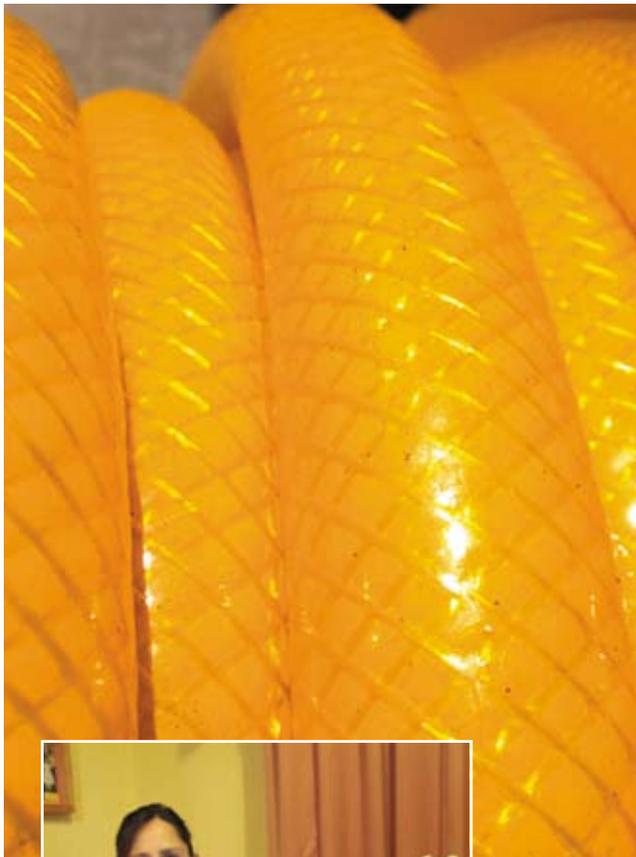
**96.000** Pequeñas empresas  
ventas entre MM\$37 – MM\$370  
Empleo promedio: 9 empleados

**535.000** Micro empresas  
ventas hasta MM\$37  
Empleo promedio: 3,9 empleados



## El factoring es un aliado ideal para obtener financiamiento

A Copromin esta herramienta le permitió sortear con éxito la crisis financiera y retomar la senda de crecimiento de hace dos años.



Analys Muñoz, gerenta general.

A Copromin la operación del factoring le permitió sortear con éxito la crisis financiera y retomar la senda de crecimiento de hace dos años. Para 2010 la meta es ambiciosa: superar el 30%. En 2009 producto de la crisis financiera mundial, la empresa familiar Copromin, dedicada a la importación, distribución y representación de mangueras hidráulicas e industriales, fittings y conexiones hidráulicas, disminuyó su facturación en más de un 31% respecto del año anterior. Hoy las metas son claras: retomar los niveles de crecimiento de hace dos años, es decir, crecer por sobre un 30% en 2010.

Para reactivar su negocio, cuenta la socia y gerenta de la firma, Analys Muñoz, una de las herramientas utilizadas ha sido el factoring, la cual le ha reportado resultados muy positivos.

La experiencia de la firma ha sido satisfactoria, cumpliendo todas las expectativas, tanto del punto de vista del financiamiento, como también por la rapidez del proceso administrativo. "El factoring es una herramienta necesaria para las pymes, un sistema de financiamiento eficaz y ágil para las empresas nacionales", comenta.

Actualmente están trabajando para llegar al nivel de ventas de 2008 donde alcanzaron los \$ 516,9 millones. La empresa también está dedicada al armado de flexibles hidráulicos, reparación de cilindros hidráulicos y fabricación de piezas especiales, para lo cual cuenta con sus propias instalaciones.

La ejecutiva explica que desde sus inicios la compañía estuvo enfocada en satisfacer las necesidades de abastecimiento del mercado de la minería, industria y construcción.

### Anticipar retornos

Desde hace cuatro años, la entidad utiliza esta herramienta y la recomiendan para las pequeñas y medianas empresas. "Las Pymes deberían usar factoring para anticipar el retorno en efectivo de sus ventas que a menudo corresponden a periodos de pago sobre los 30 días, según las condiciones de mercado, hasta los 90 días, lo cual significa para la empresa tener que financiar un capital de trabajo muy considerable", dice.

La ejecutiva agrega que desde el punto de vista financiero, el factoring es el aliado ideal, que "nos permite obtener una liquidez inmediata y económica para financiar dicho capital de trabajo, tan necesario para el buen funcionamiento de cualquier empresa", concluye Analys Muñoz.





María Angélica Espinoza, representante legal de Fuentealba Hermanos.

## “El factoring es como *tener un socio capitalista*”

A la empresa Fuentealba Hermanos le ha permitido contar con dinero de forma mucho más rápida, ya que prácticamente es un pago anticipado de sus propias facturas.

“El factoring es un sistema seguro, confiable y de bajos intereses. Para nosotros es como tener un socio capitalista”, comenta María Angélica Espinoza, representante legal de Fuentealba Hermanos, empresa dedicada a la reparación y fabricación de piezas de maquinaria industrial.

La firma, en la cual trabajan en total siete personas, decidió apostar por esta herramienta financiera una vez que cambió su razón social, hace más de tres años. Hoy, con 10 años de funcionamiento en total, factura \$120 millones anuales y se ha consolidado en el mercado prestando sus servicios a empresas de mayor tamaño. Precisamente, explica Espinoza, esta fue una de las razones por las cuales optaron por el Factoring.

“La mayoría de las empresas grandes con las que trabajamos

demora hasta 60 días en pagarnos. Y en ese sentido, el factoring nos ha consentido contar con dinero de forma mucho más ordenada y rápida, ya que prácticamente es un pago anticipado de nuestras propias facturas”, explica. Además, agrega, “nos permite contar con los fondos para cumplir con nuestros empleados, proveedores e impuestos, y hacer todos nuestros trámites de forma mucho más expedita”.

La herramienta financiera les ha facultado verificar la solvencia de sus clientes antes de operar y evitar morosidades y/o atrasos en la cancelación de los documentos. “En resumen, nos da la posibilidad de trabajar tranquilos, y de crecer y responder oportunamente a todas nuestras responsabilidades”, concluye.



Sergio Jiménez, gerente general de la empresa.

## “Esta herramienta personaliza las relaciones y los negocios”

A la empresa exportadora e importadora de alimentos congelados y refrigerados Machicura Foods, le ha permitido incrementar y expandir su negocio.

Hace casi dos años, la empresa Machicura Foods, dedicada a la importación y exportación de productos alimenticios congelados y refrigerados, decidió adoptar el factoring como una vía para incrementar su crecimiento.

“El factoring es una alternativa dinámica, con un costo razonable, que nos ha ayudado a personalizar nuestras relaciones y negocios”, explica Sergio Jiménez, gerente general de la empresa.

Gracias a sus operaciones tanto en Chile como en el extranjero, la compañía -que lleva 10 años en el mercado- ha visto en el factoring un instrumento para seguir innovando y expandiendo su negocio a otras latitudes.

“En el factoring hemos obtenido una serie de servicios, los cuales valoramos profundamente, ya que han sido fundamentales para nuestro tipo de negocio. A nosotros como empresa nos ha facilitado la vida, por eso pretendemos seguir utilizán-

dolo por muchos años más”, asegura Jiménez.

Actualmente, Machicura Foods importa productos lácteos y cárnicos desde Europa, Estados Unidos, Canadá, Perú y Argentina, y exporta a estos mismos mercados, además del continente asiático.

### **Ideal para Pymes**

Para Jiménez, una de las mayores ventajas que tiene el factoring es su bajo costo, por eso, a su juicio, es ideal para pequeñas y medianas empresas que deseen innovar en distintos ámbitos.

“Tú puedes partir con un instrumento financiero como el factoring, y en la medida que te van conociendo, y saben que eres serio, te van ofreciendo un mundo de posibilidades. Es decir, quieren que seas un cliente de largo plazo, y para eso están dispuestos a apoyarte”, concluye el empresario.



# Base de financiamiento comercial en la región

En América Latina existen sólo 14 empresas registradas en Factor Chain International (FCI), una de las cadenas de factoring internacionales más importantes del mundo, mientras que en Asia hay 57 entidades. Esto se explica, según Germán Acevedo, presidente de Achef, porque en el continente asiático la industria está más desarrollada por el volumen de negocios interregionales. En opinión del ejecutivo, Chile debe propiciar que esta herramienta sea la base del financiamiento comercial en la región. Por eso, explica, viajaron este año a Colombia, uno de los mercados menos desarrollado pero más atractivo y grande que nuestro país, con el fin de compartir ideas de cómo es el negocio del factoring. Lo mismo pasó en Perú, que se realizó el año anterior.

“El comercio con Colombia ha ido creciendo y queremos que el factoring acompañe esa expansión. Se necesita que la contraparte de Colombia entienda el negocio de la misma forma que Chile. Lo que hicimos como Asociación es juntarnos con las distintas contrapartes como bancos y compañías de factoring en dicho país y realizar encuentros para evaluar la industria”, manifiesta.

El factoring internacional está muy poco desarrollado en la región, con la excepción de Chile, según el ejecutivo.

El mercado de factoring internacional en

Latinoamérica alcanzó los 25.077 millones de euros (US\$30.641 mn) a fines del 2004, según FCI.

## ¿Cómo funciona?

El factoring internacional se divide en dos ramas: el factoring de exportación y el de importación. El primero consiste en comprar cuentas por cobrar originadas en exportaciones que se encuentran debidamente facturadas en moneda extranjera. En ésta el comprador se halla fuera de Chile, por lo que se debe realizar una evaluación del deudor y conocer su capacidad de pago. Para ello, las empresas de factoring se asocian a cadenas de factoring internacionales. En el caso chileno existen cinco empresas de factoring que están asociadas al FCI.

Por ello, cuando un cliente quiere realizar una exportación, se llama a uno de los asociados y éstos avalan la compra, si un deudor no paga, lo hace el corresponsal.

Pasada esta etapa el deudor le paga al corresponsal y éste envía el pago al comprador.

En el caso de la importación son los factoring locales los que pasan a ser corresponsales y se hacen cargo de garantizar a las empresas chilenas de las deudas, en caso que las empresas locales no paguen los documentos.

## Servicios

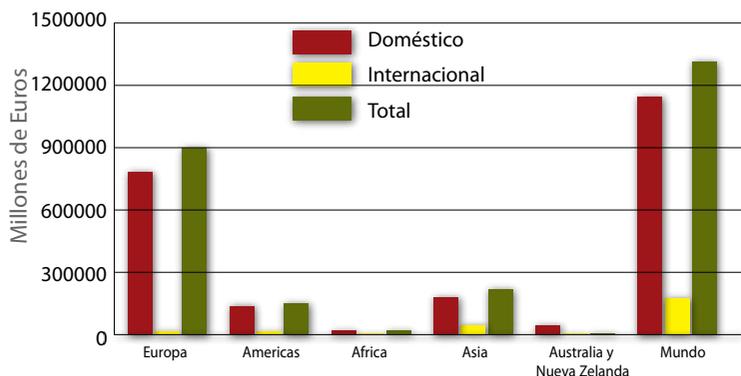
✓ **Protección:** Si no paga el deudor, paga el corresponsal. Cuando una empresa de factoring internacional compra una factura, la compra asumiendo el riesgo de pago. Por lo tanto, el vendedor del documento se exime de la responsabilidad de pago y de esta manera logra la protección.

✓ **Cobranza:** Las empresas de factoring se encargan de cobrar los importes de las facturas, utilizando su red de corresponsales a través de todo el mundo.

✓ **Financiamiento:** En el momento en que se firma el contrato de Factoring se le ofrece al vendedor pagarle sus documentos, de esta manera el cliente recibe dinero efectivo en forma inmediata.

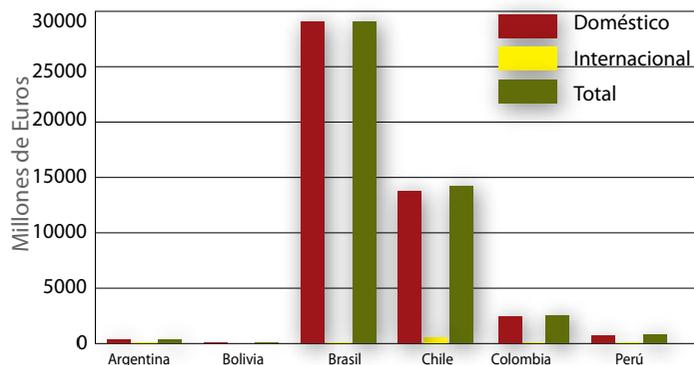
✓ **Estudio de los Clientes:** Por cuanto las empresas de Factoring estudian a los clientes para realizar una compra de documentos, se determina si el comprador extranjero es bueno o no, entonces además, el factoring entrega información sobre sus compradores lo que hace más segura su transacción.

## Volúmenes de negocios de factoring por continente 2009



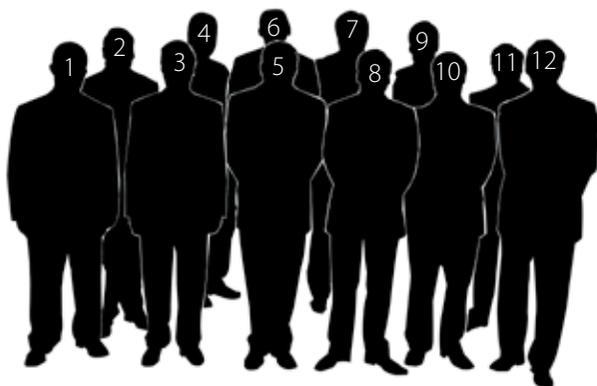
Fuente: Factor Chain International

## América Latina: volumen de negocios 2009



Fuente: Factor Chain International

# Los asociados



1. *Eduardo Miranda, Rabobank*
2. *Rodrigo Carvalho, Gerente General Achef*
3. *Mauricio Varela, Incofin*
4. *Jaime Galleguillos, Scotiabank*
5. *Germán Acevedo, Presidente Achef y gerente general BCI Factoring*
6. *José Luis Rivera, Banco Santander*
7. *Jorge San Martín, Banco Internacional*
8. *Claudio Martínez, vicepresidente Achef y gerente general Banchile Factoring*
9. *Leandro Caresio, Banco Itaú*
10. *Fernando Iturriaga, Banco Bice*
11. *Andrés Hortal, BBVA*
12. *Ignacio Prado, Factoring Security*

*No aparecen en la foto:  
Sergio Contardo, Factorline  
Álvaro Díaz, Banco Consorcio  
Manuel Lara, Corpbanca*





Huérfanos 740, Piso 5,  
Santiago Centro, Santiago, Chile  
Tel: (2) 468-3961 Fax: (2) 468-4402



Pedro de Valdivia 100, Piso 14,  
Providencia, Santiago, Chile  
Tel: (2) 663-8700



Agustinas 1291, Piso 2,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 692-2950 Fax: (2) 692-2098



Miguel Cruchaga 920, Piso 4,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 692-8812  
(9) 5626701 D.692-8865  
Fax: (2) 692-8890



Agustinas 1356, Piso 1,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 787-1800 Fax: (2) 787-1894



Huérfanos 1072, Piso 3,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 687-6138 / 687-8112  
Fax: (2) 687-6139



Huérfanos 863, Piso 3,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 674-7611  
Fax: (2) 674-7500



Alameda 949, Piso 13,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 482-9000  
Fax: (2) 482-9034



Moneda 818, Piso 1,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 369-7417  
Fax: (2) 369-7417



Enrique Foster Sur 20,  
Piso 9, Las Condes,  
Santiago, Chile  
Tel: (2) 394-5301  
Fax: (2) 394-5310



**Rabobank**

Av. El Valle 714, Ciudad  
Empresarial, Huechuraba,  
Santiago, Chile  
Tel: (2) 449-8601  
Fax: (2) 449-8593



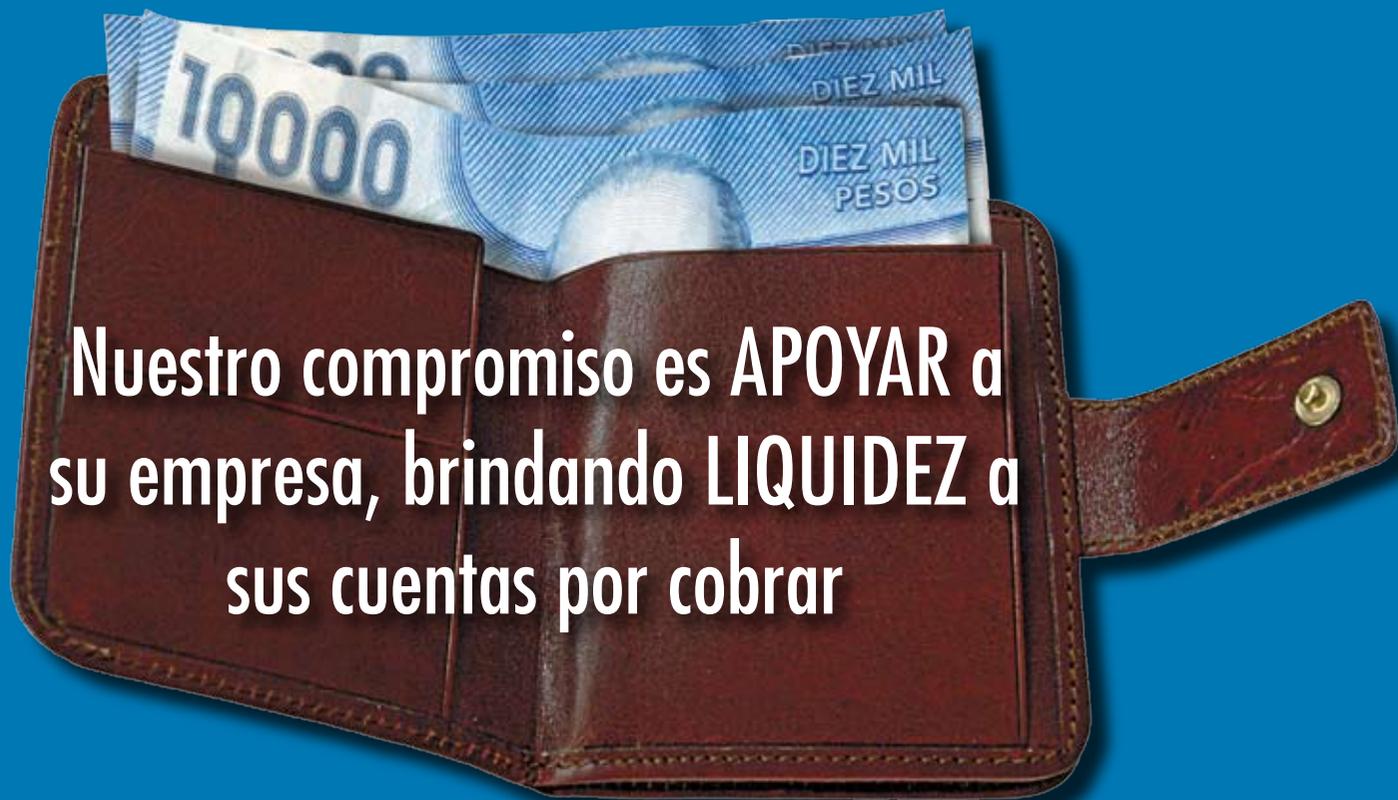
Bombero Ossa 1068, Piso 5,  
Santiago Centro, Chile  
Tel: (2) 320-3963



Huérfanos 699, Piso 2,  
Santiago Chile  
Tel: (2) 464-4846  
Fax: (2) 464-4928



Apoquindo 3150, Piso 12,  
Las Condes, Santiago, Chile  
Tel: (2) 584-3663  
Fax: (2) 584-3622



Nuestro compromiso es **APOYAR** a  
su empresa, brindando **LIQUIDEZ** a  
sus cuentas por cobrar



Más información:  
Asociación Chilena de Factoring Achef A.G.  
[www.achef.cl](http://www.achef.cl)  
Fono 235 0584 [info@achef.cl](mailto:info@achef.cl)  
Padre Mariano 181 of. 403. Providencia  
Santiago-Chile