

**UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS



**UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO**

MEMORIA PARA OPTAR A TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

**“EVOLUCIÓN DEL FACTORING COMO OPCIÓN DE LIQUIDEZ ANTES Y  
DESPUES DE LA PROMULGACIÓN DE LA LEY 19.983”**

ALUMNO: CHRISTIAN BAEZA DEL CANTO

PROFESOR GUÍA: ANDREA KING DOMINGUEZ

**CONCEPCIÓN, DICIEMBRE DE 2017**

**Tabla de contenido**

CAPITULO I ..... 5

    1.- CONTEXTUALIZACION ..... 5

        1.1.- OBJETIVOS ..... 5

            1.1.2.- OBJETIVO GENERAL ..... 5

            1.1.3.- OBJETIVOS ESPECIFICOS ..... 5

    1.2.- JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO PROPUESTO ..... 6

    1.3.- INTRODUCCION ..... 7

CAPITULO II ..... 11

    2.- ANTECEDENTES HISTORICOS ..... 11

        2.1.- ORIGEN DEL FACTORING ..... 11

        2.2.- ASPECTOS GENERALES DEL FACTORING ..... 15

        2.3.- DEFINICIONES ..... 16

            2.3.1.- PARTICIPANTES ..... 17

        2.4.- DESCRIPCION DEL SERVICIO ..... 18

            2.4.1.- FUNCIONAMIENTO DEL FACTORING ..... 18

            2.4.2.- CASO EN DETALLE DE UNA OPERACIÓN DE FACTORING ..... 21

            2.4.3.- FINANCIAMIENTO PARA MIPYMES ..... 22

            2.4.4.- COBRANZA DE DEUDAS ..... 22

        2.5.- CLASIFICACION DEL FACTORING ..... 24

            2.5.1.- SEGÚN LA ÉPOCA ..... 24

            2.5.2.- SEGÚN RIESGO ..... 25

CAPITULO III ..... 30

    3.- METODOLOGIA DEL ESTUDIO LEGAL ..... 30

        3.1.- DESARROLLO DE LA METODOLOGIA DEL ESTUDIO LEGAL ..... 30

        3.2.- EL CONTRATO Y SUS CARACTERISTICAS ..... 33

            3.2.1.- IMPORTANCIA DEL CONTRATO ..... 34

CAPITULO IV ..... 35

    4.- FIGURA ORGANIZACIONAL DE LOS FACTORING ..... 35

        4.1.- DESCRIPCION DE CARGOS ..... 36

CAPITULO V ..... 45

|  |    |
|--|----|
| 5.- MERCADO DEL FACTORING .....  | 45 |
| 5.1.-ESTRATEGIA COMERCIAL .....  | 48 |
| 5.1.1.- ESTRATEGIA PRODUCTO .....  | 48 |
| 5.1.2.- ANALISIS DE RIESGO .....   | 48 |
| 5.1.4.- FACTORING CON RECURSOS .....   | 50 |
| 5.1.5.- TIPO DE DOCUMENTOS .....   | 50 |
| 5.1.6.- DOCUMENTACION REQUERIDA PARA OPERAR CON FACTORING ..                         | 51 |
| 5.2.- ESTRATEGIA DE PRECIO.....  | 52 |
| 5.3.- ESTRATEGIA DE PLAZA .....  | 53 |
| 5.4.- ESTRATEGIA PROMOCION.....  | 53 |
| 5.5.- ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS .....   | 54 |
| 5.6.- FINANCIAMIENTO PARA OPERACIONES DE FACTORING .....                             | 55 |
| 5.6.1.- COLOCACIONES.....  | 55 |
| CAPITULO VI.....   | 56 |
| 6.- “FACTORING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA” .....                                    | 56 |
| 6.1.- MERCADO DEL FACTORING.....   | 57 |
| 6.2.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING.....                                      | 58 |
| 6.2.1.- VENTAJAS .....   | 58 |
| 6.2.2.- DESVENTAJAS.....   | 59 |
| CAPITULO VII.....  | 61 |
| 7.- SITUACION DEL FACTORING PREVIA Y POST ENTRADA EN VIGENCIA DE LA LEY 19.983 ..... | 61 |
| 7.1.- EVOLUCION DE DOCUMENTOS ADQUIRIDOS POR LAS EMPRESAS DE FACTORING.....          | 65 |
| 7.2.- FACTURACION ELECTRONICA .....  | 67 |
| 7.2.1.- FACTURACION ELECTRONICA Y SU INCIDENCIA EN EL FACTORING .....                | 68 |
| 7.2.2.- IMPACTO DE LA FACTURA ELECTRONICA EN EL FACTORING .....                      | 68 |
| 7.3.- CARACTERISTICAS GENERALES DE LA FACTURA ELECTRONICA .....                      | 69 |
| 7.3.1.- DOCUMENTOS TRIBUTARIOS ELECTRONICOS (DTE’S).....                             | 69 |
| 7.3.2.- TODO EMISOR DEBE DISPONER LA EMISION DE UN SET MINIMO DE DOCUMENTOS .....    | 69 |

|   |     |
|---|-----|
| 7.3.3.- ANULACION DE DTE´S .....  | 70  |
| 7.4.- OBLIGATORIEDAD DE LA FACTURA ELECTRONICA.....   | 70  |
| 7.5.- CUADRO COMPARATIVO ENTRE FACTURAS EN PAPEL Y<br>ELECTRÓNICAS, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE UNA OPERACIÓN DE<br>FACTORING..... | 72  |
| CONCLUSIONES.....   | 73  |
| RECOMENDACIONES .....   | 75  |
| BIBLIOGRAFIA .....  | 77  |
| LINKCOGRAFIA .....  | 78  |
| ANEXOS .....  | 79  |
| ANEXO 1 .....   | 79  |
| TEXTO COMPLETO DE LA LEY N°19.983, QUE REGULA LA<br>TRANSFERENCIA Y OTORGA MERITO EJECUTIVO A COPIA DE LA<br>FACTURA.....         | 79  |
| ANEXO 2 .....   | 85  |
| DECLARACIÓN JURADA DE INICIO DE ACTIVIDADES .....   | 85  |
| ANEXO 3 .....   | 87  |
| LEY N°20727. INTRODUCE MODIFICACIONES A LA LEGISLACION<br>TRIBUTARIA EN MATERIA DE FACTURA ELECTRONICA. ....                      | 87  |
| ANEXO 4 .....   | 93  |
| CONTRATO DE FACTORING.....  | 93  |
| ANEXO 5 .....   | 104 |
| ENTREVISTA DIRIGIDA A PANEL DE EXPERTOS.....  | 104 |

## CAPITULO I

### 1.- CONTEXTUALIZACION

#### 1.1.- OBJETIVOS

##### 1.1.2.- OBJETIVO GENERAL

Analizar el mercado actual del Factoring como real alternativa de financiamiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), con el objeto de ayudar al desarrollo de estas, después de la promulgación de la Ley N° 19.983<sup>1</sup>.

##### 1.1.3.- OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Explicar el desarrollo que se produjo en la industria del factoring después de la promulgación de la ley 19.983.
2. Identificar aspectos legales y organizacionales del factoring, la composición del contrato de factoring y la actual ley que rige estas operaciones.
3. Destacar el impacto que el factoring tiene en las MIPYMES mediante su estrategia comercial.
4. Señalar las ventajas y desventajas para las empresas al utilizar el factoring como herramienta de financiamiento.
5. Observar la importancia de la facturación electrónica como herramienta del factoring.

---

<sup>1</sup>Ver Anexo 1, Texto completo de la ley N° 19.983 la cual regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura.

## **1.2.- JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO PROPUESTO**

El factoring es una herramienta que permite a una empresa contratar con una determinada entidad financiera una línea de financiamiento continua, en función de las ventas y/o los servicios que configuran la actividad comercial, permitiendo a las MIPYMES contar con la liquidez que requieren para alcanzar el logro de sus objetivos.

En relación a lo anterior, esta investigación busca exponer a los lectores una de las alternativas que tienen las empresas a la hora de obtener un financiamiento a corto plazo y mantener el equilibrio de los flujos financieros.

La importancia del trabajo reside en la promulgación de la ley 19.983 y la posterior ley 20.727 de facturas electrónicas. A partir de estas leyes es que se pretende determinar si las operaciones de factoring son una alternativa conveniente para las empresas, considerando las ventajas y desventajas de este tipo de operaciones, y evaluando cuáles son los efectos que puedan tener sobre la situación financiera de una empresa.

### 1.3.- INTRODUCCION

El factoring es una alternativa de financiación que permite a las empresas, especialmente a las MIPYMES, transformar en efectivo las cuentas por cobrar (facturas, cheques, letras, etc). Es una herramienta cada vez más utilizada por las MIPYMES para obtener liquidez y capital de trabajo, liberándolas de costosos y engorrosos trámites de cobro<sup>2</sup>.

Al ser el factoring un medio que permite a las empresas hacer líquidas sus cuentas por cobrar, reducir los días de cobro de su cartera y, en algunos casos, los costos de financiación, es posible que ellas mejoren sus condiciones de precio y, por lo tanto, de competitividad.

En esta tesis se intenta mostrar una forma distinta y real de financiamiento, a través de una herramienta que es sencilla y que permite a la MIPYME desligarse de la gestión de cobranzas, obtener liquidez inmediata y a su vez reducir el costo que ello implica.

Además, se busca que el lector pueda apreciar las diferentes perspectivas y los diferentes ángulos de esta forma de financiamiento, partiendo desde su conceptualización en el derecho comercial, su operatoria desde el punto de vista económico y finalmente los diferentes tratamientos contables del Factoring en base al riesgo tomado por la empresa que ofrece el servicio. Por otra parte se mostrarán distintas situaciones en base a los diferentes tipos de Factoring que uno puede encontrar en el mercado.

Para comprender la esencia de este trabajo debemos partir de los diversos problemas que deben enfrentar las MIPYMES a la hora de solicitar financiamiento, los que comúnmente se resumen en:

- Altas exigencias a las pymes en la evaluación de riesgos por parte de las entidades financieras que se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF);
- Las dificultades para acceder a otras fuentes de financiamiento;

---

<sup>2</sup> Extracto de entrevista a Ejecutivo Comercial de Nuevo Capital Servicios financieros Alonso Baeza Gonzalez (Panel de expertos).

- La tradicional organización administrativa en las unidades de producción pymes;
- Las variaciones de riesgos de la economía, tanto externas como internas del país y que restringen y pegan más fuerte a las micro, pequeñas y medianas empresas.

A esto hay que sumarle lo que trae consigo las complejidades que surgen o se pueden dar en las ventas a crédito, es decir:

- El alargamiento de los ciclos de cobro;
- La falta de liquidez inmediata;
- La posibilidad del no cobro;
- La necesidad de mantener personal encargado de la gestión de los cobros y del conocimiento de la solvencia de los deudores.

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

El factoring en su concepción tradicional comprende la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados por el factor, el cual asume, según el contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Este criterio sitúa a las sociedades de factoring como sociedades de prestación de servicios, pero la introducción al factoring de los anticipos al cliente implica su inclusión al sector financiero, constituyendo muchas veces a su principal fin.

Estas breves ideas permiten ya deducir la posición, la importancia y los efectos de factoring como la solución a estos problemas. El empleo de este servicio facilita la gestión de la empresa.

El factoring comenzó a ser aceptado como una parte más de la vida comercial, y aunque todavía existe un ancho margen para la difusión y plena utilización del mismo, se espera que en un plazo razonable ocupe un lugar significativo en el contexto económico, más del que ya tiene hoy en día.

El objetivo que se pretende dar a conocer en la presente tesis radica en que la ley 19.983 independiente de los vacíos que puede tener, vino a regular la transferencia y le otorga

mérito ejecutivo a la cuarta copia de la factura (copia cedible), y aunque no sea un título ejecutivo perfecto, el objetivo del legislador fue siempre “Facilitar el cobro de la factura al emisor, sea vendedor o prestador de servicios o al cesionario del crédito respectivo”<sup>3</sup>.

Antes de la entrada en vigencia de la ley 19.983, si la empresa a la que se le informaba sobre la cesión de la factura no la reconocía como tal por ende no la pagaba, se debía realizar una demanda e iniciar un juicio ejecutivo citando al demandado a reconocer la deuda y si este aún se negaba a pagar entonces se debía iniciar un juicio ordinario, proceso que podría durar tres años y otros tres si el demandado acudía a la corte de apelaciones con la consiguiente suspensión de la sentencia y la paralización del juicio.

Posteriormente, con la sentencia del juicio ordinario recién se podía iniciar el cobro ejecutivo de la factura.

Después de entrar en vigencia esta ley, el 15 de Abril de 2005, se permite demandar ejecutivamente y en caso de oposición del demandado al pago de la factura se tramita dentro del mismo juicio sin que sea necesario iniciar un juicio ordinario.

El juicio ejecutivo permite al acreedor obtener el cumplimiento forzado de una obligación que no ha sido cumplida por el deudor, pero debe preparar la factura, es decir, que cumpla con los requisitos legales contenidos en el Art. 4 de la ley 19.983. Es decir debe ser preparado para obtener mérito ejecutivo y ser el título de un procedimiento ejecutivo de cobro de pesos.

Por tanto esta tesis apunta a que la cuarta copia de la factura (Copia cedible), figura creada por la promulgación de la ley 19.983, que regula la transferencia y otorga título ejecutivo a la copia de la factura, es un título que no siendo perfecto ha contribuido a facilitar a las empresas a obtener liquidez inmediata, además que luego de esta ley, el estado ha ido mejorándola.

Para desarrollar esta investigación y encontrar la información necesaria que permita el desarrollo del tema propuesto se utilizará el método de análisis, identificando cada una de las partes de la ley, realizando entrevistas a personal experto que actualmente trabajan en la

---

<sup>3</sup>[http://www.sii.cl/portales/mipyme/suplemento\\_normas\\_procedimientos.pdf](http://www.sii.cl/portales/mipyme/suplemento_normas_procedimientos.pdf) pág 13.

## Evolución del Factoring

industria de factoring, y a su vez recopilar información en diferentes entidades relacionadas directamente con el factoring y la facturación.

## CAPITULO II

### 2.- ANTECEDENTES HISTORICOS

#### 2.1.- ORIGEN DEL FACTORING

Analizar el surgimiento del factoring es fundamental para poder entender la utilidad de esta herramienta que la ha llevado a ser tan popular hoy en día en nuestro país, posicionándola como una importante fuente de financiamiento para la expansión económica de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Los albores del factoring se remontan a Europa, entre los siglos XV y XVI<sup>4</sup> con motivo de los procesos colonizadores emprendidos por las grandes potencias marítimas de aquel entonces, como lo eran España, Portugal e Inglaterra. En aquella época en el intercambio comercial realizado entre las colonias y sus metrópolis se veía profundamente obstaculizado por las limitaciones tecnológicas propias del periodo, que originaban enormes tiempos de espera entre el zarpe y arribo de las embarcaciones que transportaban las mercaderías. Esto, sumado a la escasa falta de comunicación entre América y el viejo continente, hacía que los mercaderes americanos no tuvieran la certeza de que sus productos serían bien recibidos, ofrecidos y comercializados en el país de destino, lo cual indudablemente mermaba enormemente su capacidad productiva, además de la obvia tardanza existente entre que el producto era enviado y el pago recibido.

Ante estas dificultades es que en Estados Unidos los comerciantes se contactaron con sus pares en Inglaterra, a fin de que fueran estos últimos quienes recibieran las mercaderías enviadas y se encargaran de la posterior venta y distribución en Europa. Por este servicio el comerciante pagaba una determinada comisión al distribuidor europeo, quien con el tiempo fue conocido con el nombre de “Factor”, y actuaba como intermediario entre los exportadores, a los que representaba, y los compradores, a quienes contactaba para vender las mercaderías recibidas.

---

<sup>4</sup> Knaak Donoso, Marianne.,”Factoring, Seguritización, ADR’S”, Santiago 1998, pág 10.

## Evolución del Factoring

A partir del siglo XVIII, los factores comienzan a ahondar más en el negocio, ofreciendo a sus clientes otros servicios adicionales a la distribución y venta de mercaderías, tales como la garantía del resultado en las operaciones adicionales a la distribución y venta de mercaderías y, más relevante aún, el anticipo a los exportadores del monto de la futura operación. En otras palabras, los factores pasaron de vender las mercaderías que recibían a cambio de una comisión, a ofrecer un servicio completo de financiamiento por el cual cobraban un porcentaje operacional, lo que hizo que aumentara dramáticamente el comercio marítimo de la época.

Posteriormente, a pesar que el factoring pierde importancia en Europa, es en Estados Unidos donde alcanza su mayor auge alrededor del año 1930, debido a los efectos de la crisis económica vivida en la época.

Aunque en cualquier época la liquidez es un atributo de especial valor para los comerciantes, en una crisis económica lo es aún más. Durante la crisis del 30 la actividad bancaria se encontraba profundamente deprimida y limitada en su actuar, situación a la que se escapaban los factores, pues aun cuando desarrollaban actividades financieras, formalmente no eran considerados entidades bancarias<sup>5</sup>.

El factoring llegó a Chile en el año 1986, siendo la financiera Financo la primera empresa en ofrecerlo. Luego, en 1990 se creó Inco Factor S.A., que hoy en día es Banderarrollo Factoring. Desde entonces la industria nacional del factoring experimentó un alto crecimiento, habiendo en el año 1994 varias empresas dedicadas a este rubro.

En comparación a la industria internacional, especialmente europea, la chilena es nueva. De hecho, la industria del factoring europea existe desde antes de que empezara a funcionar el sistema bancario en Chile. Sin embargo, a pesar de que en Europa el factoring lleva mucho tiempo, sigue experimentando un gran crecimiento.

Si bien es cierto las economías europeas son más grandes, el hecho de que el factoring aún tenga un alto crecimiento después de tantos años, habla de una industria con gran dinamismo y que puede llegar a ser muy eficiente.

---

<sup>5</sup> Knaak Donoso, Marianne., "Factoring, Seguritización, ADR'S", Santiago, 1998 pág 12.

Dentro de Latinoamérica, Chile tiene la industria más desarrollada, debido a que cada vez son más las empresas que ven en el factoring una real alternativa para su financiamiento y que buscan aprovechar sus beneficios.

Según información extraída de memorias anuales de empresas de factoring que operan en Chile, la industria tiene un gran potencial y ello permite la incorporación de nuevos actores, sin que ello produzca deterioros significativos en los niveles de negocios de las empresas instaladas.

Desde el punto de vista de la industria del factoring, uno de los principales atractivos del negocio es la mayor tasa de interés que se puede cobrar a cambio de permitir a los usuarios acceder fácilmente al financiamiento, esta tasa es más alta que la del sistema bancario (crédito corto plazo). Por otra parte, una desventaja sería que el factoring muchas veces es percibido como último recurso para empresas con problemas financieros.

Durante los últimos años se ha creado una gran cantidad de empresas dentro de la industria del factoring, que buscan aprovechar el aumento de la demanda por este servicio financiero. Además, en abril de 2005 entró en vigencia la ley 19.983, la cual otorga mérito ejecutivo a la cuarta copia o cedible de la factura, lo que significó un incentivo para las empresas de factoring, ya que el negocio se vuelve más seguro y formal al obligar a todos los que realicen operaciones donde se emita factura, a entregar una nueva copia de su original para efectos de su transferencia a terceros o su cobro ejecutivo<sup>6</sup>.

El número de operaciones de cesión de facturas está aumentando. Sin embargo, existe aún mucho potencial para seguir creciendo. Ello ocurrirá en forma gradual en la medida que el sistema se vaya ajustando a las nuevas condiciones<sup>7</sup>.

Desde el año 2000 ha aumentado paulatinamente el volumen de documentos adquiridos y esta es una de las razones que hace que quienes no estén presentes en el negocio quieran ingresar al mercado. Con respecto al tipo de documentos, el más utilizado es la factura, la cual hoy en día tiene una mayor validez, ya que como se mencionó anteriormente con la nueva ley 19.983 ha aumentado la adquisición de estas por las empresas de factoring.

---

<sup>6</sup> Memoria Anual Servicios Financieros Progreso S.A. 2010.

<sup>7</sup> [http://www.sii.cl/portales/mipyme/suplemento\\_normas\\_procedimientos.pdf](http://www.sii.cl/portales/mipyme/suplemento_normas_procedimientos.pdf), pág 13.

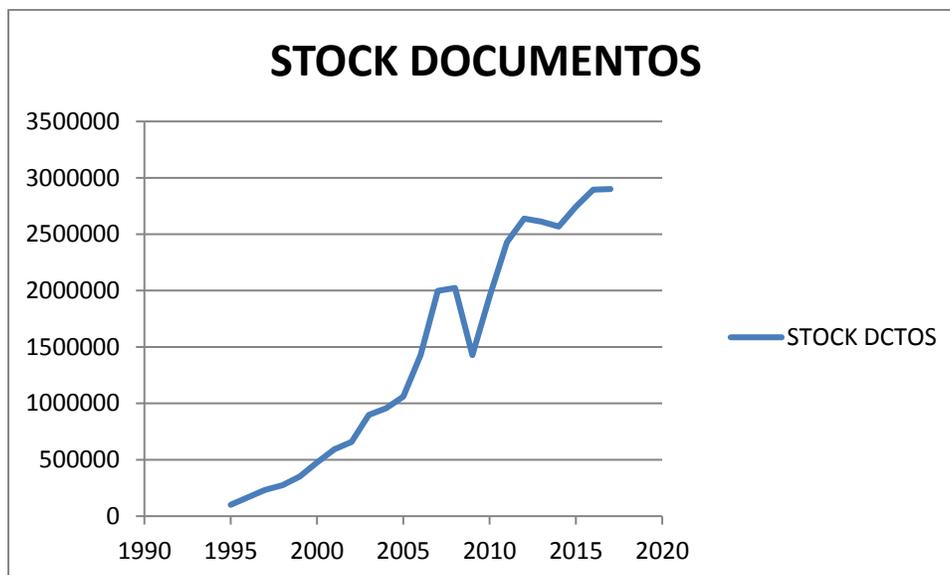


FIG 1°.- STOCK DOCUMENTOS ADQUIRIDOS MM\$  
 FUENTE: ELABORACION PROPIA A PARTIR DE MEMORIAS ANUALES DE FACTORING.

Se puede determinar que el crecimiento sostenido en la adquisición de documentos por parte de los factoring comenzó en conjunto a la puesta en marcha de la ley N° 19.983 en el año 2005 y posteriormente siguió el crecimiento el año 2014 con la promulgación de la ley 20.727 de Facturas Electrónicas<sup>8</sup>.

El repunte del factoring y las necesidades de financiamiento asociadas a ello, permitió generar posibilidades de mayor desarrollo de la industria.

Junto con el aumento del número de documentos adquiridos por las empresas de factoring, también se ha notado un crecimiento en el número de clientes que prefieren utilizar este tipo de financiamiento.

<sup>8</sup> Promulgación de la ley N°19.983 (12/11/2004); Entrada en vigencia (15/04/2005), Ley 20.727 de Facturas Electrónicas publicada el (31/01/2014).

## 2.2.- ASPECTOS GENERALES DEL FACTORING

Para contextualizar el tema en estudio se han tomado caminos alternativos: por un lado se han considerado la opinión de expertos y/o entes involucrados directamente en el factoring, y por otro, las noticias en diarios, revistas de economía y artículos publicados por universidades y otras instituciones.

En base a lo anterior, es que es posible decir que existen diversas formas de generar recursos por parte de las empresas, como por ejemplo préstamos bancarios de corto plazo, créditos de proveedores, etc. Pero en la actualidad existe otra forma de generar recursos, que se ría a través de la venta de crédito o documentos (facturas, cheques, letras) a quien esté interesado en adquirir esta cartera a cambio de alguna utilidad en sus finanzas. Esta venta de documentos que respaldan un crédito es llamada *“factoring”*.

*“El factoring es una herramienta financiera que permite a las empresas obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos (cuentas por cobrar)”*<sup>9</sup>.

Según el gerente de finanzas del factoring Factotal S.A., Bonifacio Bilbao, “el factoring está destinado principalmente a atender las necesidades financieras de las PYMES, ya que un gran porcentaje de éstas no gozan de buena fama entre las entidades bancarias que son reacias a otorgarles créditos. No obstante, el financiamiento a este tipo de empresas puede resultar un negocio mucho más rentable de lo que se cree. Es un mito aquello de que las MIPYMES son más riesgosas y menos rentables. Esta herramienta les provee liquidez y capital de trabajo a corto plazo”.

Según Carla Araya ejecutiva comercial de Nuevo Capital Servicios Financieros algunas de las características del factoring son:

- Liquidez: permite realizar en forma sencilla un activo para disponer de una mayor flexibilidad en el manejo de la liquidez, basado en los flujos de caja.
- Cobranza: se encarga de las cobranzas facilitando la puntualidad y recuperabilidad de los montos de las facturas compradas.

---

<sup>9</sup>Asociación Chilena de Empresas de Factoring (ACHEF), 2017. <http://www.achef.cl>

- No produce endeudamiento: compra las facturas a diferencias de los bancos que dan préstamos, la liquidez es inmediata.
- Apoyo administrativo: genera ahorro de tiempo y de gastos en la cobranza para el cedente.
- Baja los costos de la empresa: debido a que esta no es la que cobra sino la empresa de factoring.

En sus orígenes el desarrollo del factoring se debió a las necesidades de liquidez de sus clientes, la búsqueda de financiamiento llegó a ser el principal objetivo a cubrir por la mayoría de las empresas que se aproximan a un factor o empresas de factoring.

Sin embargo, el factoring ha llegado a ser en el mundo una fórmula financiera, administrativa comercial y organizativa que permite la gestión de la cobranza de créditos comerciales a corto plazo, la cobertura contra riesgos de insolvencia, la obtención de adelantos, la asistencia comercial legal y organizativa de la empresa. Por lo tanto en este segundo capítulo analizaremos su concepto, antecedentes históricos, tipos y servicios más usados, sus ventajas y desventajas que representa para el cliente y el factor.

### **2.3.- DEFINICIONES**

El factoring, según la definición entregada por el Gerente Comercial de Servicios Financieros Progreso S.A, Don Christian Baeza González “involucra un contrato permanente celebrado entre la empresa de factoring y la firma cliente, en la cual la institución de factoring adquiere las deudas por cobrar que tenga el cliente con sus compradores y así realizar el cobro de estas.

Una característica particular del factoring es satisfacer las necesidades específicas de cada cliente, y por ende existían diversas modalidades, pero una buena relación entre el factoring y el cliente debe incluir a lo menos los siguientes servicios:

- Entrega de financiamiento.
- Cobranza de los productos factorizados.

- Gestión de la cartera de deudores.
- Devolución de los excedentes cuando se ha pagado la factura.
- Diferencias de precios claras cuando las facturas entran en mora.

A continuación en la tabla 1 se entregan definiciones de distintos entes exponentes de Factoring:

Definiciones de factoring:

| AUTORES  | DEFINICIONES  |
|--|---|
| Asociación Chilena de Empresas de Factoring .(ACHEF) | El Factoring es una herramienta financiera que permite a las empresas obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos (cuentas por cobrar).  |
| Factoring Factotal S.A                               | Factoring es una alternativa de financiamiento que permite a las empresas obtener liquidez inmediata. Esto se realiza mediante la cesión de sus cuentas por cobrar (facturas, cheques, letras, etc.), convirtiéndolas así en efectivo.  |
| Servicios Financieros Progreso S.A.                  | Factoring es una herramienta financiera que permite a las empresas transformar sus activos (sus cuentas por cobrar-facturas, pagarés, cheques, letras, otros), en recursos líquidos (dinero efectivo), a través de un contrato de cesión de facturas y/o créditos documentados. |
| Factoring Empresas Scotiabank                        | El Factoring es un producto financiero que permite a su empresa adelantar los ingresos del flujo de caja mediante la venta o cesión de sus cuentas por cobrar, obteniendo así capital de trabajo para su negocio  |

Fuente: elaboración propia a partir de entrevistas y búsqueda bibliográfica

### 2.3.1.- PARTICIPANTES

En la utilización del servicio de factoring se deben encontrar tres integrantes:

- I. Factor: institución que adquiere las facturas, letras y/o cheques y presta los servicios de factoring.
- II. Cliente: Ya sea persona natural o empresa que realiza algún servicio o ventas a plazo de sus productos, para luego ceder estas cuentas por cobrar a la empresa de factoring.

- III. Deudor: empresa o persona compradora de los bienes y/o servicios del cliente, el cual es titular de la deuda transferida y que finalmente está obligada a pagar al factoring.

## **2.4.- DESCRIPCION DEL SERVICIO**

### **2.4.1.- FUNCIONAMIENTO DEL FACTORING**

Según lo investigado en la ACHEF el funcionamiento del factoring se constituye de la siguiente manera:

a. Proceso:

Paso 1: el cliente le envía los documentos a la empresa de factoring, que pueden ser facturas, cheques u otras cuentas por cobrar (recordar que en esta tesis se utilizara solo la factura como material de estudio).

Paso 2: la empresa de factoring verifica los documentos, con el objeto de determinar el riesgo cliente y de cobro por parte del deudor.

Paso 3: se realiza el contrato con el cliente, donde puede ser:

- a) Con responsabilidad, en donde el cliente y el deudor son responsables del pago de los documentos cedidos a la compañía de factoring.
- b) Sin responsabilidad, en donde solo el deudor es responsable.

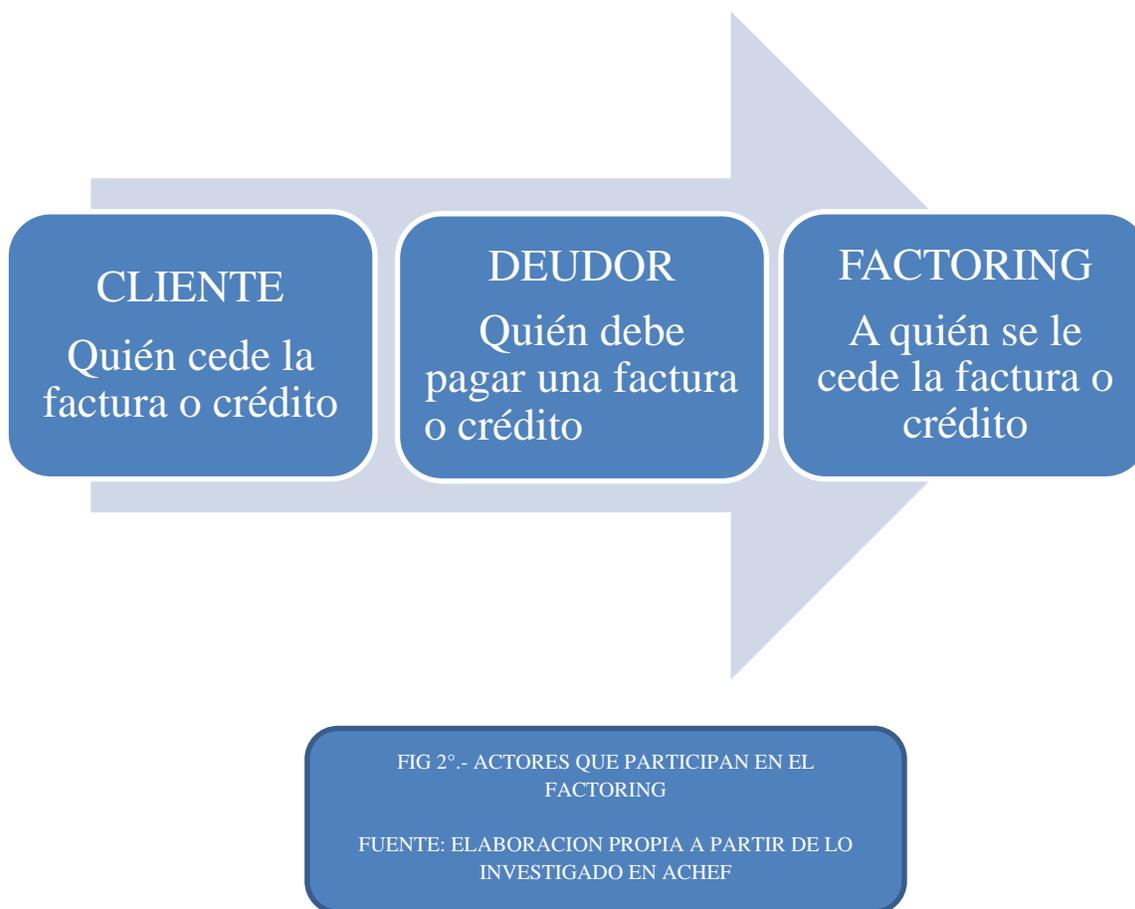
Paso 4: la empresa de factoring le notifica notarialmente al deudor que está en posesión de los documentos y por lo tanto es a ella a quien debe realizarle el pago.

Paso 5: La empresa de factoring le entrega al cliente el monto descontado de dinero de los documentos.

Paso 6: la empresa de factoring cobra los documentos al deudor según el plazo de vencimiento.

En caso de no cumplimiento en el pago del documento, la empresa de factoring puede recurrir a varias instancias y procedimientos internos de cada una, finalmente al agotar todos los plazos y procedimientos de cobranza, recurrir a un juicio ordinario para hacer efectivo su cobro.

b. Actores del factoring:



En primer lugar está el cliente, que es a quien le deben la prestación del servicio o la entrega de materiales o mercadería y por lo cual ha emitido una factura.

En segundo lugar está el deudor, quien debe dar conformidad de los servicios prestados o la recepción de materiales o mercadería que señala la glosa de la factura y pagar esta.

Finalmente, se encuentra la compañía de factoring, a la cual se le cede la factura por parte del cliente.

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

c. 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 de la empresa del cliente y al dueño o los socios, luego de que esta entregue la información de constitución legal de la empresa y financiera o de créditos. La empresa de factoring evalúa los antecedentes y una vez aprobados, tendrá lugar los siguientes pasos:

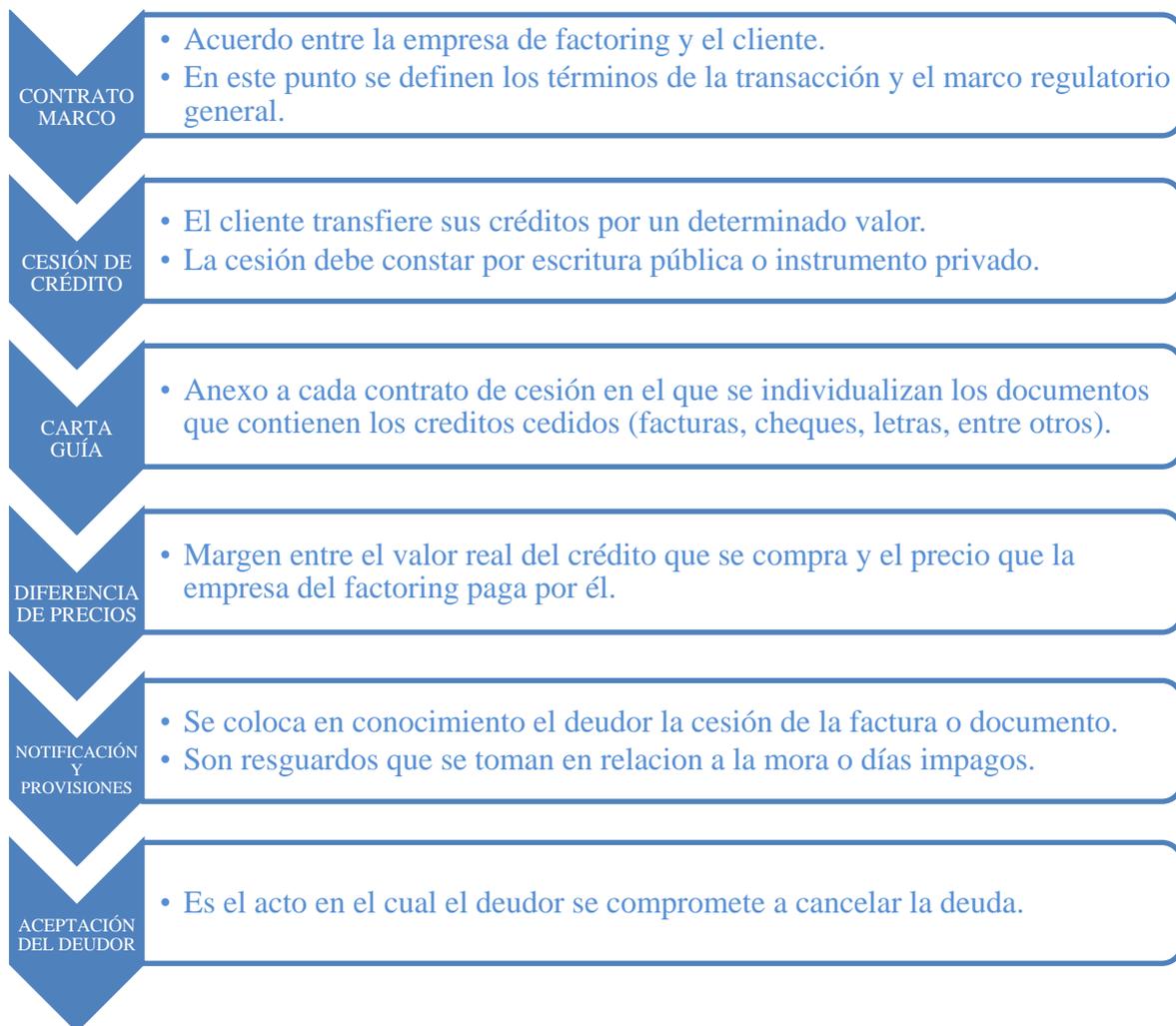


FIG 3°.- PASOS A SEGUIR SEGÚN ACHEF.

FUENTE: ELABORACION PROPIA A PARTIR DE DATOS ENTREGADOS POR LA ACHEF.

#### 2.4.2.- CASO EN DETALLE DE UNA OPERACIÓN DE FACTORING

El ejecutivo de factoring busca a un potencial cliente que cumpla las condiciones requeridas para realizar operaciones de factoring. Luego de que el cliente haya enviado la documentación legal, el ejecutivo la envía a la fiscalía (departamento legal de la empresa de factoring), para elaborar el informe legal y el contrato de factoring, el cual es firmado tanto por el representante legal de la empresa del cliente como por el representante legal del factoring (En este proceso se genera un cobro al cliente por apertura de línea de financiamiento).

Luego de esto el cliente X envía al factoring una o varias facturas por servicios o entrega de materiales que haya realizado a sus clientes (deudores para el factoring)<sup>10</sup>.

- El cliente envía la o las imágenes, con fecha de vencimiento de o las copias cedibles indicándole al ejecutivo del factoring querer realizar una operación de facturas por servicios prestados o por entrega de materiales.
- Se presenta la operación de Factoring y se aplican las condiciones (diferencia de precios (tasas de interés), comisiones, gastos operacionales (costos fijos), LBTR (gasto de transferencia), notificación legal, etc.)
- Luego de un análisis de antecedentes financieros actualizados del cliente y principalmente del deudor, el Factoring le informa al cliente que su operación, previa confirmación con deudor y que cliente la haya cedido electrónicamente, ha sido aprobada. (recordar que el Factoring trabaja principalmente con riesgo-deudor).
- El cliente cede electrónicamente la factura al factoring a través del Servicio de Impuestos Internos (SII).
- Automáticamente por el SII llega al correo del ejecutivo comercial de factoring el RPETC (REGISTRO PUBLICO ELECTRONICO DE TRANSFERENCIA DE CREDITO) indicando el ejecutivo que la factura fue cedida exitosamente.
- Para mayor respaldo (para el factoring), si es que lo solicita el factoring (comité riesgo) el cliente se dirige donde el deudor para poder obtener recepción manual a la factura, con nombre, RUT, fecha y firma, lo cual se denomina mérito ejecutivo.

---

<sup>10</sup> Manual de manejo de información, 2009-2016, Factoring Factotal.

- Se realiza la transferencia correspondiente por el monto acordado.
- El factoring envía notificación legalizada de la factura a través de notario al deudor.
- El Factoring procede a realizar la cobranza correspondiente.

#### 2.4.3.- FINANCIAMIENTO PARA MIPYMES

“La posibilidad de autofinanciación o bien la generación de deuda no comercial, resulta difícil para las MIPYMES porque generalmente en estos casos al analizar su balance general castigan mayormente estas cuentas, mostrándose reticentes a entregar un financiamiento sustancial contra estos activos”<sup>11</sup>.

Este problema de liquidez lo podemos encontrar en empresas en crecimiento donde el dinero es un recurso difícil de obtener, debido a que el capital disponible por los accionistas es limitado y la capacidad para conseguir préstamos en sumas sustanciales se ve restringido debido a la falta de respaldo de activos y la carencia de registro que avalen la solvencia de esta.

En este sentido el factoring entrega una gran ventaja, al proveer de financiamiento al cliente contra la entrega de documentos crediticios haciendo inmediatamente capital para ser puesto en uso, esta entrega de efectivo corresponde a una determinada proporción del valor nominal de los documentos; la que se fija principalmente por la solvencia patrimonial de la empresa, también es requisito fijar la fecha en que el deudor realizará el pago de la factura cedida al factoring. Por lo que el factor actúa como transformador de plazos para el cliente de un crédito por recursos líquidos, aumentando la velocidad de circulación de su capital circulante, pudiendo acceder a un mayor volumen de ventas y beneficios.

#### 2.4.4.- COBRANZA DE DEUDAS

Toda empresa que vende al crédito debe desviar su atención y parte de sus esfuerzos hacia la resolución de problemas de tesorería, específicamente del cobro de créditos cuyo costo aumenta cada vez más.

---

<sup>11</sup>Memoria Anual Factoring Factotal S.A. (2009).

## Evolución del Factoring

El cobro de los compradores lleva consigo una serie de problemas, tales como; retraso de pagos, seguimiento del cobro de las facturas, concesión de aplazamientos de los pagos del deudor.

Por otro lado las obligaciones contraídas por la empresa no pueden posponerse (salarios, obligaciones legales, fiscales, etc.).

Vemos entonces que el cobro de los efectos comerciales es vital, por tanto buscando eficiencia en una reducción al mínimo de los retrasos en el pago de los clientes, y es uno de los motivos por el cual se acude a este servicio.

## 2.5.- CLASIFICACION DEL FACTORING

### 2.5.1.- SEGÚN LA ÉPOCA

Al factoring se le puede clasificar en base a las principales transformaciones que ha ido sufriendo a lo largo del tiempo. Las siguientes son las tres clasificaciones conocidas según la época de su aplicación:

- Colonial factoring: en esta primera etapa el factoring no era parte de la actividad de una entidad financiera exclusivamente, por lo tanto sus funciones, además de incluir las tareas de gestión, garantía, análisis y evaluación de riesgo, además de la función de financiamiento, incluía otras actividades como la de comisionista, depositario y distribuidor de las mercaderías por las cuales ofrecía el servicio de factoring.
- Old line factoring: a pesar de recibir el nombre de “old line” (línea vieja) este sistema es el que actualmente se utiliza en Europa y en otros países como Argentina. Mediante esta modalidad la actividad de las empresas factores está limitada a comprar los créditos de las empresas factoradas, asumiendo el riesgo de incumpliendo o insolvencia de los deudores de esos títulos.
- New line factoring: este sistema de factoring se refiere a la gran cantidad de cláusulas y servicios adicionales que se le agregaron al factoring en el mercado estadounidense, como por ejemplo: con o sin notificación (refiere a la autorización del cedente hacia la empresa de factoring de informar al deudor de que la deuda que tiene ha sido vendida); factoring sin financiamiento, en este caso no existe adelanto del importe correspondiente al crédito cedido, sino que se abona a la fecha de vencimiento (independientemente de si cobra o no); factoring con financiamiento, en este caso se adelanta el importe del crédito; Split factoring, se llama así a las operaciones que incluyen más de dos empresas de factoring para las deudas de un mismo cliente.

### 2.5.2.- SEGÚN RIESGO

Existen factores de riesgos propios de la actividad que desarrolla el factoring los cuales pudieren afectarlo, entre los que cabe mencionar:

- La concentración de los poderes de compra: constituida en grandes empresas que operan en industrias como la construcción, vestuario y alimentación.
- Riesgo de crédito: entendido como la probabilidad de no pago por parte de un deudor. Para no cubrir este riesgo, la política de los factoring es mantener provisiones por al menos un 3% del stock de colocaciones, además de las provisiones especiales asociadas a operaciones con baja recuperabilidad.
- La morosidad de la cartera de colocaciones: esta se entiende como el no pago del documento desde el día siguiente al vencimiento y que en caso de producirse un retraso masivo en la cadena de pagos, podría provocar problemas de liquidez.
- Riesgo de descalce de moneda: los activos de las compañías de encuentran denominados pesos reajustables, no reajustables y dólares. Para ello la compañía cuenta con pasivos y derivados que cubren parcialmente la mencionada exposición<sup>12</sup>.

### 2.5.3.-RIESGO DEUDOR

En este tipo de operaciones de factoring el pago del documento es asumido directamente por la empresa que recibió los materiales o el servicio prestado por el cliente, por lo tanto si existe algún documento impago por insolvencia u otro motivo el factoring le exige al deudor que cumpla la ley respecto a el pago de facturas legalmente cedidas y notificadas y no reclamadas dentro de los tiempos que la ley exige, empleando diferentes etapas y formas de cobranza, llegando finalmente a la cobranza judicial.

Si existe una cartera altamente concentrada en pocos deudores, entonces el riesgo de impagos aumenta, ya que es más fácil que se dificulte la cobranza si uno de los deudores llegara a presentar dificultades económicas, el factoring se demorará más del tiempo

---

<sup>12</sup> Memoria anual Factoring Factotal 2016.

estipulado de vencimiento de las facturas (deudor pide prórrogas) y tendrá más dificultades para realizar la cobranza y finalmente deberá asumir el pago de la factura el cliente que la emitió (que siempre es el responsable final porque fue quien recibió los montos de la operación).-

Además se da el caso en que el cliente presta sus servicios o entrega de materiales a un solo deudor, puede que en algún momento sus facturas sean rechazadas y al no tener otras alternativas de prestación de servicios o entrega de materiales, el cliente no tendrá forma de pagar al factoring, en este caso se avalúa como fue hecha la operación (Confirmada por el deudor vía e-mail y notificada legalmente), se continúa con la cobranza al deudor, dejando muy claro que la responsabilidad final del pago de las operaciones de factoring es del cliente, los factoring son reacios a realizar operaciones con clientes que dependan de un solo deudor porque el riesgo de que se traben los pagos de facturas son altos. .

#### 2.5.4.- RIESGO CLIENTE

Otro aspecto que reduce los riesgos de no pago en las operaciones de factoring es la existencia de algún tipo de póliza de seguro de crédito que esté en posesión del cliente. En este caso, la posibilidad de impago es cubierta con este seguro, pero traspasando el riesgo de impago directamente al cliente.

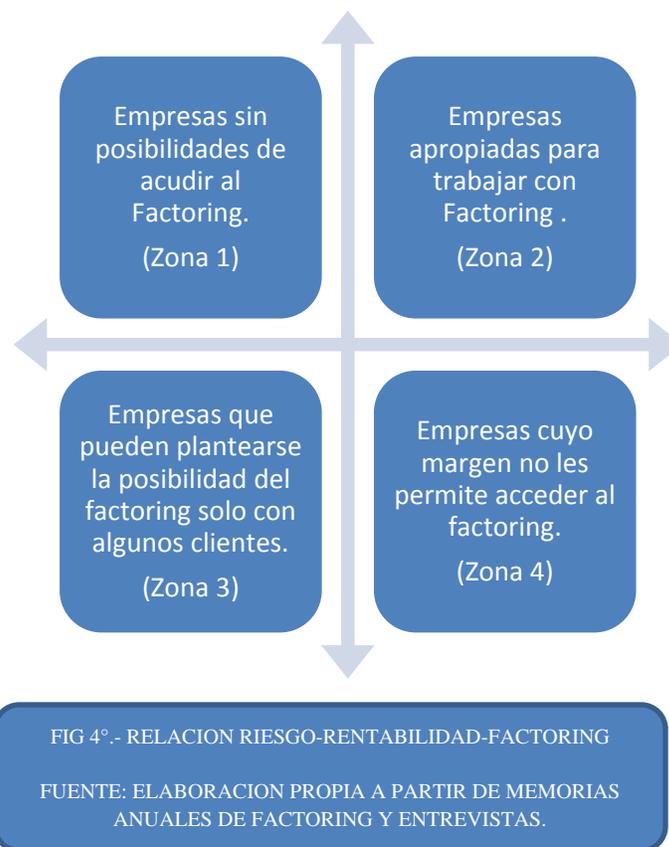
En el caso de que a un cliente se le compre una cartera de cheques (cliente conocido y activo por mucho tiempo en el factoring), el riesgo total es atribuido al cliente.

En las operaciones de factoring, el riesgo siempre está presente, es por eso cuando se capta a un cliente, el primer responsable de medir los riesgos es el ejecutivo comercial (captador), mediante un somero análisis de la empresa legalmente y financieramente. Cuando vemos un alto porcentaje de riesgo se le informa a este posible cliente que no podemos comprar sus cuentas por cobrar.

En ambos tipos de medición de riesgos para el factoring, podemos ver que en el caso del **riesgo cliente** va a depender directamente del análisis que se hace de él cuando es

ingresado al sistema de factoring, algunas de las evaluaciones son; **Legalmente** (Conformación de la sociedad, es decir quiénes son los socios, fecha de inicio de actividades, modificaciones recientes, actualizaciones, etc.), **Financieramente**; (Carpeta Tributaria, F29<sup>13</sup>, balances, demostración de patrimonio, promedio de ventas, informe comercial (DICOM y deuda súper<sup>14</sup>), deudas en Contraloría General de la República).

- **Concentración de la cartera**



El grado de la concentración de la cartera, se evalúa mediante la proporción entre volumen de los ingresos por venta y la cantidad de clientes, así una cartera que vende \$100 millones y vende a dos clientes está más concentrada que una cartera que vende los mismos \$100 millones a 10 clientes. El margen de operación se refiere a las utilidades operacionales respecto a las ventas.

<sup>13</sup> Declaración mensual y pago simultáneo de impuestos F29, SII.

<sup>14</sup> Deuda súper es el endeudamiento que tiene una empresa y/o personal natural con o sin giro en el sistema financiero formal.

Respecto a la forma de evaluar la concentración con el riesgo, se sostiene que aquellas empresas con mayor concentración son más riesgosas, ya que aunque los clientes puedan normalmente pagar sus compromisos, si uno de ellos no lo hace compromete gravemente a la empresa.

Con lo anterior, se diferencian cuatro tipos de empresas de acuerdo a los cuadrantes del cuadro en que están ubicadas.

- **Empresas en zona (1)**

Este tipo de empresas tiene una alta tasa de concentración de sus carteras en pocos clientes y un bajo nivel de margen. A estas empresas se les considera que al depender de pocos clientes se encuentran sometidas por ellos y que pueden ser presionadas por ventas y retrasos en el pago de las cuentas por cobrar, por otro lado, son empresas con elevado riesgo potencial y que deben estar preparadas para cualquier eventualidad. En esta clasificación y ante estos riesgos son empresas que no tienen posibilidades de ir al Factoring, debido a que el costo de este será alto, su riesgo y ese costo no podrá ser absorbido en su totalidad, ya que el margen operacional es pequeño.

- **Empresas en zona (2)**

Estas son empresas con altos niveles de márgenes y con elevada concentración. En este caso, aunque su riesgo potencial es alto, también tienen altos márgenes de operación que les permite cubrir de mejor forma el costo del factoring, por lo tanto, son empresas que pueden recurrir al Factoring como mecanismo de financiación de sus cuentas por cobrar.

- **Empresas de zona (3)**

Estas son las empresas privilegiadas para el Factoring, ya que sus clientes están bien diversificados (atomizados) debido al bajo nivel de concentración y, por otro lado, tienen elevados márgenes operacionales que les permiten absorber los costos de las operaciones, es más, estas empresas no necesariamente deben acudir al Factoring como mecanismo de financiamiento.

- **Empresas de zona (4)**

Estas empresas poseen bajos márgenes operacionales, pero una alta diversificación de sus clientes. El bajo margen les condiciona las posibilidades de acceder al Factoring, pero pueden funcionar sin él, ya que al existir diversificación de sus clientes tienen un menor riesgo. Por otro lado, si el margen es pequeño, ello puede ser por precios bajos, lo que indicaría que tales empresas están actuando en una economía muy competitiva, pero como contrapartida pueden tener altas rotaciones, lo que implica a su vez que sus flujos de caja no sean tan peligrosos a la hora de analizar el riesgo de no pago de los clientes.

El análisis de cuadro anterior es interesante, pero su generalización puede conducir a conclusiones equivocadas.

Así las empresas de la zona (1), no pueden ser calificadas como empresas sin posibilidades de acudir al Factoring. En efecto, estas empresas, pueden plantearse políticas alternativas, como incentivos al pago al contado de una parte de su cartera a través de una política de descuento de pronto pago, que puede ser aún soportado por los márgenes operacionales; dicho costo debe ser comparado con el costo real del Factoring y será esa la variable relevante para optar por la alternativa apropiada “bajo margen”, niveles en los cuales se pueden operar libremente en Factoring. Pero, hay más, puede separar la cartera de clientes en diferentes grupos de márgenes de beneficio y acudir al Factoring con aquellos que tengan márgenes más altos, es decir, no ir al 100% del Factoring.

## CAPITULO III

### 3.- METODOLOGIA DEL ESTUDIO LEGAL<sup>15</sup>

Respecto al ámbito legal del factoring, se analizará la legislación vigente en nuestro país a través de la ley N°19.983 y la ley N° 20.727<sup>16</sup> promulgadas los años 2004 y 2014, respectivamente. La primera que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia cedible de la factura, y ley de facturas electrónicas respectivamente que introduce modificaciones a la legislación tributaria en materia de facturas electrónica.

Además, es necesario saber cuáles son las entidades fiscalizadoras para este tipo de empresas, cuales son los trámites necesarios para que la empresa se constituya como una institución financiera dentro de las normas del Servicio de Impuestos Internos (SII), junto con los trámites de iniciación de actividades.

Por otra parte, se identifican claramente las leyes o normativas que la empresa deberá tener presente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

En este proceso, se deben visitar los sitios web de SII o en su defecto visitas personales a la institución para recopilar información al respecto (Cesión de facturas electrónicas).

#### 3.1.- DESARROLLO DE LA METODOLOGIA DEL ESTUDIO LEGAL

Tradicionalmente, las operaciones de factoring fueron regidas en sus aspectos básicos por las reglas generales aplicables del Código Civil y Código de Comercio, especialmente en lo que se refiere a cesiones de crédito y las demás obligaciones entre cedente, cesionario y deudor de un crédito.

A partir del 15 de abril del 2005, como se ha mencionado anteriormente, comenzó a regir la Ley 19.983 la cual regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia cedible de la factura.

---

<sup>15</sup>Detalles del estudio legal entregados en entrevista por Don Ricardo Edwards Gerente Legal de Factoring Factotal.

<sup>16</sup> Ver Anexo 2, Ley de facturación electrónica N°20727.

En términos generales, las empresas de factoring se relacionan contractualmente con sus clientes a través de “contratos de factoring”, bajo los cuales se efectúan las respectivas cesiones de créditos de los cuales son acreedores originales los clientes.

A pesar de que no existe una entidad fiscalizadora de las empresas de factoring, algunas han optado a someterse a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), mientras que las empresas filiales de instituciones financieras son supervisadas por la SBIF.

Según el Servicio de Impuestos Internos (SII) el sector servicios financieros, corresponde a una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de generación de valor a través de dinero. Por lo tanto, desde el punto tributario, son actividades que están clasificadas en el comercio.

Para el trámite de iniciación de actividades, el cual deberá efectuarse en el SII se requieren los siguientes requisitos:

- a) Cédula nacional de identidad del representante y si éste es extranjero, cédula de identidad de extranjero y cédula RUT.
- b) Si actúa un mandatario:
  - Cédula de identidad del mandatario;
  - Poder del representante al mandatario ante Notario, Ministro de Fe del SII u Oficial del Registro Civil (cuando no exista Notario);
  - Original o fotocopia ante Notario de la Cédula de Identidad del representante. Si el representante es extranjero, presentar además Cédula RUT del mismo;
- c) Escritura notarial de constitución
- d) Publicación en el diario oficial
- e) Inscripción en el conservador de bienes raíces
- f) Formulario F4415<sup>17</sup>, lleno y firmado
- g) Acreditar domicilio: para estos fines deberá tener en consideración la información contenida en la circular N° 04 de 1995 y en el Volante Informativo Registro de Contribuyentes – Cómo Acreditar Domicilio.

---

<sup>17</sup> Inscripción al rol único tributario y/o declaración jurada de inicio de actividades, SII.

## Evolución del Factoring

La empresa cuenta con dos meses para realizar este trámite en el SII una vez que comience sus actividades. El plazo de los dos meses siguientes, antes indicado, se cuenta desde la fecha en que el contribuyente efectúe su primer acto de comercio (fecha del contrato de arriendo, fecha de inversión; en general, toda obligación y/o desembolso que permita discriminar que se está en presencia del inicio de una actividad).

Una segunda etapa es timbrar documentos, ya sean boletas, libros contables, u otro que la empresa utilizará en el ejercicio de sus funciones.

Por otro lado, como contribuyentes se debe tener presente las siguientes declaraciones de impuestos, que se deben presentar en el cumplimiento de las obligaciones tributarias de la empresa:

- a) Impuestos mensuales:
  - Declarar IVA, PPM, y retenciones
  - Declarar en formulario 50
  
- b) Impuestos anuales:
  - Declarar Renta

### 3.2.- EL CONTRATO Y SUS CARACTERISTICAS

Sobre las bases de los contratos en general, se pueden distinguir las siguientes características:

- a. Es un contrato **CONSENSUAL**, el contrato se perfecciona por el solo consentimiento de las partes, cuando el cliente y el factor se ponen de acuerdo, en la entrega de las facturas y en el adelanto de su valor previa deducción de la comisión por los servicios prestados.
- b. Es un contrato **BILATERAL**, pues el cliente y el factor se obligan recíprocamente a cumplir con una serie de obligaciones.
- c. Es un contrato **ONEROSO**, pues del contrato se deriva utilidad para cliente y el factor, al gravarse cada uno en beneficio del otro. La utilidad para el cliente es el adelanto del valor de la factura, en tanto que para el factor lo es la comisión más los intereses que recibe del cliente.
- d. Es un contrato **CONMUTATIVO**, esto se refiere a la equivalencia de la operación entre el cliente y el factor, así como a las prestaciones entre el cliente y el factor. Se considera que las prestaciones entre el cliente y el factor son equivalentes. De este modo, la entrega de las facturas del cliente al factor, es equivalente al adelanto del monto de los créditos contenidos en ellas.
- e. Es un contrato de **ACTO SUCESIVO**, el cumplimiento de las obligaciones por las partes, se llevan a cabo continuamente en actos repetidos se sirven recíprocamente de causa y la falta de uno de ellos significa la cesación del otro.
- f. Es un contrato **SUJETO A PLAZO**, el contrato de factoring está sujeto a la modalidad de plazo que las partes pacten, el que normalmente es de uno o dos años, de los que se deduce que el factoring es una operación a corto plazo. A pesar del plazo estipulado, las partes por lo general insertan en el contrato la cláusula de renovación automática, con esto el contrato se renueva en forma automática siendo no necesaria la manifestación de voluntad alguna.
- g. Es un contrato **MERCANTIL**, esto debido a que ambas partes generalmente son comerciantes, además de los deudores de las facturas. También es mercantil debido a que las facturas son documentos a crédito por operaciones mercantiles.

- h. Es un contrato ATÍPICO, se entiende por contrato atípico aquel que no es regulado por la ley. En este sentido el contrato de factoring se acepta como atípico, pues no está afecto a normas generales y particulares de una disciplina legislativa especial.
- i. Es un contrato de BUENA FE, la buena fe es un principio fundamental en nuestro ordenamiento jurídico. En el contrato de factoring, la buena fe se refleja en el cumplimiento oportuno y fiel de las obligaciones contraídas, así el factor actúa de buena fe al pagar un precio justo por la entrega de las facturas al cliente, del mismo modo el cliente debe entregar la información solicitada por el factor en forma oportuna, completa y veraz, así como también cumplir con la exclusividad, actos todos de buena fe<sup>18</sup>.

### 3.2.1.- IMPORTANCIA DEL CONTRATO

El contrato de factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores.

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

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.

---

<sup>18</sup> Definiciones entregadas en entrevista por Don Ricardo Edwards Gerente Legal de Factoring Factotal.

## CAPITULO IV

### 4.- FIGURA ORGANIZACIONAL DE LOS FACTORING

Respecto al ámbito organizacional, se establecen las características administrativas necesarias para la organización. La selección de una administración competente es de importancia crucial para el éxito de las empresas de factoring, por lo que se deben seleccionar a las personas calificadas y tengan aptitudes adecuadas para el cargo.

Según lo investigado, este tipo de organizaciones cuentan con muy poco personal en sus operaciones, los cuales están muy bien calificados para realizar diversas tareas en cada sucursal, por ende las figuras administrativas descritas corresponderán a las sucursales las empresas de factoring.

Es por esta razón que la figura administrativa que se evalúa, es la integrada por el Agente Zonal, los ejecutivos comerciales, asistentes comerciales, tesoreros, y la asesoría de un abogado, por sucursal.

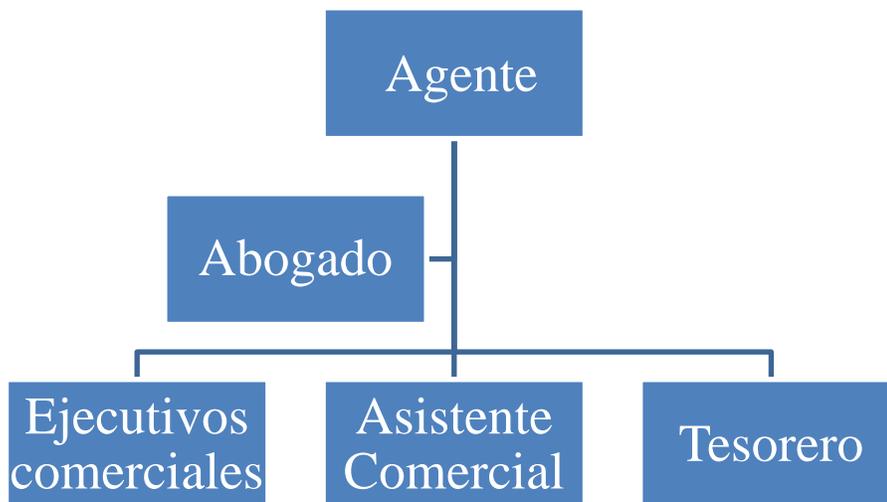


FIG 5°.- ORGANIGRAMA PROPUESTO

FUENTE: ELABORACION PROPIA SEGÚN  
DATOS OBTENIDOS EN MEMORIA  
FACTOTAL

#### 4.1.- DESCRIPCIÓN DE CARGOS

Cada funcionario de la empresa debe cumplir con sus roles con la finalidad de que no existan descoordinaciones dentro de las labores. Las descripciones de cada cargo se presentan a continuación:

- I. Nombre del cargo  
Agente
- II. Objetivo del cargo

Supervisión y control de todo el personal de la empresa, administrando en forma eficiente los recursos asignados a esta, mientras que sus responsabilidades comerciales son generar y mantener negocios rentables para la compañía.

Requisitos:

|                    |   |
|--------------------|---|
| Estudios           | Profesional en el área de Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Industrial o Ingeniería Comercial.                  |
| Experiencia previa | Mínimo 5 años de experiencia en empresas financieras, ya sea bancos u otro organismo.                                 |
| Otros requisitos   | Flexibilidad de horario y disponibilidad para viajar a reuniones en regiones.<br>Manejo computacional nivel avanzado. |

#### Competencias Genéricas

El entregarle un valor agregado a los cargos de la empresa se promueve a través de las competencias, las cuales cambian la tradicional concepción del personal.

**Motivación por el logro y la calidad:** preocupación por trabajar bien, buscar siempre la excelencia, reducir la ocurrencia de errores y mejorar los procedimientos utilizados.

**Iniciativa y creatividad:** capacidad para anticipar, crear y proyectar una acción futura espontáneamente, formular caminos para alcanzar metas respecto de esa acción y llevar a cabo una gestión en esa dirección, tomando para ello las decisiones que le competen.

**Utilización de conocimientos y experiencias:** capacidad para utilizar y aplicar su conocimiento técnico y experiencia en su ámbito de trabajo, emitir opiniones y colaborar desde su experticia en las tareas de los demás, ampliar sus conocimientos y aprender de sus éxitos y fracasos.

**Compromiso con la institución:** capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo conocimientos, habilidades y experiencias, orientando su comportamiento en la dirección indicada por las necesidades, prioridades y objetivos de la institución.

**Trabajo en equipo:** capacidad para concretar, apoyar y orientar su accionar hacia objetivos y metas comunes, asumiendo una actitud de colaboración, solidaridad y respeto hacia el trabajo de otros.

**Habilidades comunicacionales:** capacidad para comunicarse en forma empática y asertiva, transmitiendo con claridad sus mensajes.

**Liderazgo:** capacidad para manejar grupos de trabajo, con habilidades para motivarlos.

**Competencias específicas:**

- |               |  |
|---------------|--|
| Conocimientos | <ul style="list-style-type: none"><li>• Nociones en el campo de las finanzas</li><li>• Conocimientos en la gestión de negocios y relación con los clientes</li><li>• Planificación de gestión</li><li>• Manejo computacional nivel usuario</li></ul> |
| Habilidades   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajo en equipo</li><li>• Negociación y gestión</li><li>• Organización y planificación</li><li>• Habilidades de oratoria</li></ul>   |
| Actitudes     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Tolerancia a la presión</li></ul>  |

- Orientación al logro de los objetivos
- Autonomía
- Proactividad

**Funciones Principales:**

- Elaboración de informes que aporten a la construcción de diagnósticos respecto a la situación de la empresa.
- Diseñar, promover y liderar activamente estrategias que permitan el éxito de la empresa.
- Generar y mantener negocios rentables para la empresa.
- Administración eficiente de los recursos.
- Supervisar y dirigir a los empleados bajo su mando.
- Dirigir a la fuerza de venta para que los clientes dispongan de todos los productos que la empresa destina para este mercado.

I. Nombre del cargo

Ejecutivo de cuentas o Ejecutivo comercial

II. Objetivo del cargo

Crear, mantener e incrementar una óptima cartera de colocaciones. Velar por el resultado de las ventas, la diversificación de productos y los planes para cumplir objetivos y metas, definidas por su gerencia.

**Requisitos:**

|                    |  |
|--------------------|--|
| Estudios           | Profesional área Comercial   |
| Experiencia Previa | Mínimo 2 años de experiencia en empresas financieras, ya sea bancos u otro organismo |
| Otros requisitos   | Persona autónoma y proactiva.<br>Disponibilidad para viajar dentro y fuera de        |

la región.

Manejo computacional nivel intermedio  
(Word, Excel, Powerpoint)

### Competencias Genéricas

**Iniciativa y creatividad:** debe ser una persona de gran iniciativa, empuje y fuerza. Ofrecer a los clientes soluciones con una perspectiva de largo plazo; que permitan a su vez cumplir con las metas de la empresa.

**Proactividad:** capacidad para tomar acciones que van más allá de lo solicitado.

**Compromiso con la institución:** capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo, conocimientos, habilidades y experiencias.

**Trabajo en equipo:** capacidad para concretar, apoyar y orientar su accionar hacia objetivos y metas comunes, asumiendo una actitud de colaboración, solidaridad y respeto hacia el trabajo de otros.

**Habilidades comunicacionales:** con fuerte orientación a la gestión de negocios y relación con clientes.

**Compromiso con el cliente:** capacidad para involucrarse en las necesidades del cliente identificando oportunidades.

### Competencias Específicas:

- |               |   |
|---------------|---|
| Conocimientos | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos en el área comercial y gestión de ventas.</li> <li>• Manejo computacional nivel usuario.</li> </ul>                              |
| Habilidades   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Habilidades de oratoria.</li> <li>• Capacidad para trabajar bajo presión con un alto nivel de logros.</li> </ul> |
| Actitudes     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciativa, empuje y fuerza.</li> <li>• Orientación al logro de los objetivos.</li> <li>• Autonomía.</li> </ul>                                |

- Proactividad.

**Funciones Principales:**

- Proponer nuevos negocios.
- Gestionar nuevos negocios.
- Captar clientes potenciales.
- Generar y mantener negocios rentables para la empresa.

I. Nombre del cargo

Asistente comercial

II. Objetivo del cargo

Apoyo administrativo a las funciones del agente y/o ejecutivo comercial, así como también atención y orientación de los clientes.

**Requisitos:**

|                    |   |
|--------------------|---|
| Estudios           | Profesional en el área administrativa.                                    |
| Experiencia previa | Mínimo dos años de experiencia en el cargo de secretariado o cargo a fin. |
| Otros requisitos   | Manejo computacional nivel usuario (Word, Excel, PowerPoint)              |

**Competencias Genéricas**

**Motivación:** buscar siempre la excelencia, reducir la ocurrencia de errores y mejorar los procedimientos utilizados.

**Compromiso con la institución:** capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo sus conocimientos, habilidades y experiencias.

**Trabajo en equipo:** capacidad para concretar, apoyar y orientar su accionar hacia objetivos y metas comunes.

**Competencias Específicas:**

- |               |   |
|---------------|---|
| Conocimientos | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nociones de administración</li> <li>• Manejo computacional nivel usuario</li> </ul>  |
| Habilidades   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> </ul>   |
| Actitudes     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tolerancia a la presión</li> <li>• Orientación al logro de los objetivos</li> <li>• Autonomía</li> <li>• Proactividad</li> </ul> |

**Funciones Principales:**

- Gestión de apoyo al área de ventas.
- Atención de público.
- Trabajos administrativos y de gestión.
- Relaciones públicas y captación de clientes.

I. Nombre del cargo

Tesorero

II. Objetivo del cargo

Manejar en forma óptima el flujo de efectivo y documentos valorados que genere la oficina, supervisar todas las operaciones relacionadas con las cuentas corrientes de la plaza, incluyendo sus contabilizaciones y velar por la custodia de los documentos a su cargo.

**Requisitos:**

|                    |  |
|--------------------|--|
| Estudios           | Profesional del área de contabilidad                           |
| Experiencia previa | Mínimo 2 años de experiencia                                   |
| Otros requisitos   | Manejo computacional a nivel usuario (Word, Excel, PowerPoint) |

### Competencias Genéricas:

**Motivación por el logro y la calidad:** preocupación por trabajar bien, buscar siempre la excelencia, reducir la ocurrencia de errores y mejorar los procedimientos utilizados.

**Utilización de conocimientos y experiencias:** capacidad para utilizar y aplicar sus conocimientos técnicos y experiencia en su ámbito de trabajo, emitir opiniones y colaborar desde su experticia en las tareas de los demás.

**Compromiso con la institución:** capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo conocimientos, habilidades y experiencias.

**Trabajo en equipo:** capacidad para concretar, apoyar y orientar su accionar hacia objetivos y metas comunes.

### Competencias Específicas:

|               |   |
|---------------|---|
| Conocimientos | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos contables.</li> <li>• Planificación de gestión.</li> <li>• Manejo computacional nivel profesional</li> </ul>           |
| Habilidades   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Organización y planificación.</li> </ul>   |
| Actitudes     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tolerancia a la presión.</li> <li>• Orientación al logro de los objetivos.</li> <li>• Autonomía.</li> <li>• Proactividad.</li> </ul> |

### Funciones Principales:

- Elaboración de informes que aporten a la construcción de diagnósticos respecto a la situación de la empresa.
- Elaboración flujo efectivo.
- Supervisar operaciones con cuentas corrientes de la empresa, incluyendo su valorización.
- Custodia de los documentos valorados.

I. Nombre del cargo

Abogado (asesor legal)

II. Objetivo del cargo

Prestar asesoría en lo concerniente a los trámites legales en el uso y manejo de los documentos comprados por la empresa de Factoring a sus clientes, así como en distintos ámbitos comerciales, como transacciones u otros.

**Requisitos:**

|                    |  |
|--------------------|--|
| Estudios           | Profesional en derecho con especialización en derecho comercial. |
| Experiencia previa | Mínimo 2 años de experiencia.                                    |

**Competencias Genéricas:**

Motivación por el logro y la calidad: preocupación por trabajar bien, ofreciendo una asesoría eficiente.

**Utilización de conocimientos y experiencias:** capacidad para utilizar y aplicar su conocimiento sobre los ámbitos legales de manera de que la empresa cuente con un respaldo legal en cada una de sus operaciones comerciales.

**Compromiso con la institución:** capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo conocimientos, habilidades y experiencias.

**Competencias Específicas:**

|               |   |
|---------------|---|
| Conocimientos | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos en leyes y normativas comerciales y tributarias.</li> </ul>        |
| Habilidades   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización con el manejo de la información de la empresa asesorada.</li> </ul> |
| Actitudes     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientación al logro de lo requerido.</li> </ul>                                 |

**Funciones Principales:**

- Asesorar legalmente a la empresa en la adquisición de documentos que así lo requieran.
- Brindar asistencia, cuando lo amerite, en transacciones comerciales.
- Asesorar en los trámites judiciales en caso de no pago por un cliente.
- Confeccionar los contratos y pagarés que serán firmados por los clientes.

## CAPITULO V

### 5.- MERCADO DEL FACTORING

Las empresas de factoring requieren definir tanto las características deseables como no deseadas de sus clientes, para llegar a su mercado meta, y establecer potenciales mercados para la toma de decisiones respecto a las políticas de captación de clientes, por lo tanto, se dará a conocer a continuación el comportamiento del mercado.

Esto a través del análisis del llamado marketing mix, el cual combina estratégicamente cuatro elementos fundamentales, también conocidos como las 4 P: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Para identificar las principales estrategias utilizadas por las empresas de factoring se procede entrevistar a un panel de expertos en el área.

a) Entrevista a panel de expertos:

El panel de expertos está compuesto por:

|                          |   |
|--------------------------|---|
| Bonifacio Bilbao         | Gerente de Finanzas, Factoring Factotal.                  |
| Ricardo Edwards          | Gerente Legal, Factoring Factotal.                        |
| Christian Baeza González | Gerente Comercial, Servicios Financieros Progreso S.A.    |
| Alonso Baeza González    | Ejecutivo Comercial, Nuevo Capital Servicios Financieros. |
| Carla Araya              | Ejecutiva Comercial, Factoring Nuevo Capital Concepción.  |

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas.

Este es un método de proyección cualitativa basada en opiniones de varios expertos, que en este caso son Gerentes, Agentes y/o Ejecutivos de una empresa de factoring ubicada en la Región Metropolitana y Región del Biobío, se decidió utilizar este tipo de instrumento por que no se disponía de los antecedentes mínimos necesarios para predecir el comportamiento futuro de la industria.

Este instrumento permitió conocer en profundidad la actual industria de factoring, dando a conocer antecedentes como: los sectores económicos que más lo utilizan, en sus operaciones y cuáles de ellos tienen mayor potencial de crecimiento durante los próximos años, el tamaño de las empresas con las que trabajan, el riesgo deudor según industria y el crecimiento sostenido que la industria de factoring podría tener en el futuro próximo.

Además el panel de expertos brindó importantes antecedentes para dar a conocer la estrategia comercial utilizada por los factoring.

A continuación se indican los resultados que arrojó el panel de expertos:

- Luego de la promulgación de la ley 19.983, hubo un crecimiento muy fuerte, sin embargo, desde 2013 hubo una disminución del ritmo de crecimiento del país, así como la suspensión de proyectos de inversión, los cuales tienen a la industria creciendo moderadamente.
- Los sectores que actualmente utilizan el factoring en mayor medida principalmente son: servicios, sector transporte, sector construcción y sector minería. Los expertos apuestan a que los sectores que más se desarrollarán en el uso del factoring son: el sector transporte, construcción, minería y servicios. El sector agrícola y pesquero (Salmoneras y todos los servicios) son los que más han reducido el uso de esta herramienta, en especial las empresas exportadoras de frutas y salmones.
- Con respecto al mercado objetivo de las empresas de factoring operan principalmente con la pequeña y mediana empresa (PYME), esto principalmente por su falta de liquidez y sus ansias en un crecimiento rápido. También se opera con microempresas y grandes empresas en menor medida.
- Es importante averiguar acerca del valor mínimo de documentos que puede aceptar una empresa de factoring, para ello el agente de la empresa encargado del procedimiento para operar con la microempresa informa que no existe una política que indique un monto mínimo de operación, por lo tanto aceptan todo tipo de documentos que cumplan con los requisitos necesarios para la realización de una operación de factoring, independiente de su valor. Por el contrario (monto máximo), por restricciones internas de las empresas en estudio, los montos mensuales que se pueden comprar a un cliente no pueden ser mayor a dos veces su venta mensual.

## Evolución del Factoring

- Con respecto a la proyección de la demanda y los ingresos, los montos en colocaciones van desde los \$45.000 millones de la empresa de factoring consultada (Factoring Factotal S.A.).
- Toda información obtenida por el panel de expertos defiende la factibilidad de la propuesta, ya que existen pruebas verídicas de que el mercado del factoring ha evolucionado desde la promulgación y entrada en vigencia de la ley 19.983, y seguirá creciendo por la ley 20.727 de facturación electrónica promulgada el año 2014.

## 5.1.-ESTRATEGIA COMERCIAL

### 5.1.1.- ESTRATEGIA PRODUCTO

El sistema opera de la siguiente forma, las empresas de factoring anticipan el monto de los documentos descontando previamente un monto que corresponde a la diferencia de precio (tasa para los bancos), más una comisión por prestación del servicio, para luego efectuar por su cuenta el cobro de los papeles en la fecha que corresponda. El factoring como sistema de financiamiento depende de las cantidades involucradas, giro de las empresas y tipos de clientes. Es importante aclarar que una vez cobrados los documentos, recién se hace efectivo el ingreso por prestación de servicios.

Esta herramienta tiene las siguientes características:

- Las operaciones se enmarcan dentro de un contrato entre Factor y cliente.
- Existen diversas modalidades de factoring dependiendo de quien asuma el riesgo del crédito.
- El factor cobra una diferencia de precio (tasa) y una comisión por las cuentas por cobrar, la cual se expresa en un importe total de las facturas cedidas por el cliente a la empresa de factoring.
- Existe por parte del factor la posibilidad de negarse a comprar las cuentas que considere demasiado riesgosas.

En definitiva, el factoring es una alternativa de financiamiento que está dirigida a todo tipo de empresas de cualquier rubro y tamaño, sin importar si su mercado es nacional o internacional.

### 5.1.2.- ANALISIS DE RIESGO

El principal riesgo del negocio es el riesgo de la cartera, es decir, el riesgo de adquirir cuentas por cobrar inexistentes o insolvencia del pagador y ante la cual el cliente tampoco sea capaz de responder, con respecto a ello se puede decir que la antes mencionada ley 19.983 aportó una importante reducción del riesgo.

El análisis de riesgo se basa en cuatro instancias fundamentales:

- Evaluación financiera y capacidad productiva del cliente al momento de otorgar la línea de crédito.
- Seguimiento permanente del cliente en término de comportamiento financiero, cumplimiento de contrato de factoring, comportamiento en sus ventas, capacidad productiva y eventos negativos, como por ejemplo Dicom.
- Evaluación y seguimiento de cada operación de la línea de crédito de factoring otorgada al cliente, calificando el tipo de documento, el porcentaje de anticipo y la calidad del deudor.
- Seguimiento permanente del deudor.
- A nivel global, se debe estar al tanto de la concentración por rubros de actividad económica, por parte de los clientes y deudores, ya que ello contribuye a calcular el riesgo en sectores de deudores y clientes riesgosos.

Para este análisis se hace necesario dividir las empresas en tres grupos; las medianas empresas, quienes tienen una buena generación de flujos de caja y calificación de riesgo, además tienen mejor acceso al crédito que ofrece el sector bancario; las pequeñas empresas las cuales son un segmento que realmente necesita una alternativa de financiamiento como el factoring, ya que no gozan de una buena liquidez y por lo general copan sus cupos de crédito, este tipo de empresas deben tener en cuenta que si sus planes futuros contemplan expansiones o inversiones de capital, probablemente es mejor guardar los cupos de crédito y manejar las necesidades de capital de trabajo mediante el uso de factoring, de este modo pueden mejorar sus posibilidades de acceso a créditos bancarios y sus balances exhibirán mejores indicadores de rotación y liquidez al momento de presentarlos al sector financiero; el sector de la microempresa no cuenta con acceso a créditos bancarios y tienen muy baja liquidez, este grupo representa un título de alto riesgo pero los retornos pueden ser muy atractivos<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> Análisis de riesgo según panel de expertos.

#### 5.1.4.- FACTORING CON RECURSOS

Las empresas de factoring pueden o no asumir el riesgo de la falta de pago puntual o de la insolvencia del deudor. Según la teoría es requisito que una empresa de factoring NO asuma el riesgo de no pago, y lo haga el cliente. Sin embargo, la visión tradicional de factoring en Chile no encasilla en esta modalidad, sino más bien es visto como una intermediación y se le llama factoring con recursos. Es por ello que en caso de no pago de una obligación por parte del deudor, el cliente siempre será codeudor solidario de todos los documentos que cede a la empresa de factoring, es decir, en caso de que el deudor no pague se procede a la cobranza judicial al deudor, ya que se posee un documento con título ejecutivo como es la factura cedible y por otra parte se le pide al cliente que firme un pagaré previamente a la anticipación del monto de los documentos.

Es por ello que se debe evaluar la calidad de los deudores, para evitar que la deuda se devuelva al cliente.

#### 5.1.5.- TIPO DE DOCUMENTOS

Con respecto a los documentos, se utiliza la siguiente modalidad:

- i. Facturas: se anticipa hasta el 95% del valor del documento previa confirmación y notificación del mismo.
- ii. Letras: se financia hasta el 100% del valor total de las letras, dependiendo de la evaluación crediticia de los deudores finales y de los plazos de pago.
- iii. Cheques: estos deben originarse por transacciones comerciales habituales con los clientes, además es necesario un documento de respaldo de la transacción (factura de pago por ejemplo) y la confirmación de los documentos.
- iv. Otros: se transforma en dinero cualquier documento o contrato comercial que provenga de la venta de bienes y servicios.

### 5.1.6.- DOCUMENTACION REQUERIDA PARA OPERAR CON FACTORING

Para que una empresa pueda operar con factoring, se solicitan los siguientes documentos:

#### 1. Antecedentes Comerciales requeridos:

- Últimos 2 balances.
- Carpeta tributaria.
- Declaración de Impuesto a la Renta año anterior.
- Principales clientes, indicando Nombre y Rut.

#### 2. Antecedentes Legales requeridos:

- 1.- Copia de la Escritura de Constitución Social, con copia de su Inscripción en el Conservador respectivo y con copia de la publicación del extracto en el Diario Oficial.
- 2.- Copia de Inscripción Social con Anotaciones y Vigencia del Conservador de Bienes Raíces correspondiente con no más de 60 días.
- 3.- Modificaciones que pudiera tener la sociedad, inscritas y publicadas.
- 4.- En caso de tratarse de una Sociedad Anónima, adicionalmente a los antecedentes anteriores se requiere:
  - a) Copia de la Sesión de Directorio en que consten los poderes, si tiene más de 3 años, deberá tener vigencia del Archivo Judicial.
  - b) Carta del Gerente General indicando composición accionaria y capital social.
- 5.- En el caso de las sociedades "En Un Día", constituidas en el Registro Electrónico de Empresas y Sociedades, es necesario enviar:
  - a) Certificado de Estatuto Actualizado.
  - b) Certificado de Vigencia.
  - c) Certificado de Anotaciones.
- Todos estos antecedentes son otorgados el Registro de Empresas y Sociedades.
- Fotocopia Rut socios y empresa.

## 5.2.- ESTRATEGIA DE PRECIO

Los precios que se cobran actualmente están representados a través de diferencia de precio (tasa) y comisiones, por lo que es variable según sea la empresa a la que se le confiere el financiamiento con factoring, así cuando una empresa “vende” sus cuentas por cobrar a la empresa del factoring, lo que hace esta última es fijarse en el monto, tipo de documentos, fecha y riesgo de cobro y en base a esto entregarle un porcentaje de financiamiento del valor total de los documentos.

Para el cobro por los servicios de factoring se manejan los siguientes conceptos:

- i. Diferencia de precio (Tasa de interés): esta tasa es variable y se cobra a todas las operaciones de factoring realizadas independiente quien sea el cliente, del monto de la transacción, del grado de concentración del deudor y del cliente.
- ii. Comisiones: Cobro por presentar la operación a un comité evaluador.
- iii. Gastos Operacionales: Estos son cobros que se realizan al cliente por los costos administrativos de verificación y cobranza, recibir la operación con sus respaldos y emplear el sistema de factoring para realizar la mejor evaluación del negocio.
- iv. Notificaciones: Gasto por notificar legalmente al deudor que una factura ha sido cedida al factoring y que el pago de esta se debe hacer al factoring.

Como se mencionó, estas comisiones dependen del monto de la transacción, del plazo de pago de los documentos factorizados y del producto en sí, además del riesgo que asume.

El encargado de la propuesta de estas diferencias de precios (tasas de interés) y comisiones, es el ejecutivo comercial que tiene a esa empresa o persona natural como cliente, de acuerdo a la primera evaluación que este realiza, luego es traspasado a su agente de sucursal para que realice el análisis más profundo, el cual con la experiencia que ha adquirido en el ámbito financiero, debe realizar una evaluación de riesgo, que en este caso sería lo más difícil de fijar.

### 5.3.- ESTRATEGIA DE PLAZA

El principal canal para llegar al cliente son las visitas personales que el ejecutivo comercial debe realizar con regularidad a cada uno de los clientes en cartera. Estas visitas tienen como objetivo que el ejecutivo comercial conozca y evalúe cada una de las carteras de clientes de los usuarios de factoring, además debe informarles constantemente lo que sucede con el proceso de cobranza.

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) correspondiente al año 2016, en Chile hay aproximadamente un total de 1.074.040 MIPYMES, lo cual indica una gran demanda por el potencial y atractivo mercado.

Otro factor importante de la estrategia de plaza es identificar la ubicación de los competidores, esto puede representar una concentración de empresas en cada ciudad, pero también habla del potente y atractivo mercado que existe. Además, como no todas las empresas de factoring operan con la microempresa, se demuestra que existe un mercado que aún se encuentra sin ser atendido.

### 5.4.- ESTRATEGIA PROMOCION

En base a las encuestas realizadas al panel de expertos es posible observar e identificar actualmente algunas estrategias y herramientas de promoción comunes utilizadas por las empresas de factoring, tales herramientas son:

- Departamento de gestión de desarrollo y control.
- Visitas a terreno y referidos.
- Mantención de carteras.
- Equipos de ventas (herramientas, prospectos).
- Sitios web.

La estrategia de promoción tiene como objetivo principal dar a conocer el servicio al cliente potencial, explicar sus ventajas y convencer que este servicio cubre sus necesidades mejor que los de la competencia u otras soluciones alternativas a sus problemas de liquidez.

## 5.5.- ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS

- a. Página Web: el principal sistema para captar la atención de los clientes es la confección de una página web, en donde se da a conocer la empresa, las características del servicio, los requisitos necesarios para realizar operaciones de factoring, los beneficios de operar con factoring y la forma de contactar a la empresa.
- b. Relaciones públicas y visitas personalizadas a clientes: este tipo de promoción está dada por el conocimiento que tenga cada ejecutivo hacia los clientes y a partir de ello el buen servicio que hace que este sea el mejor método de promoción. En estas visitas se entregan a los clientes folletos informativos, trípticos y tarjetas.
- c. Exposiciones y ferias: estas tienen como finalidad dar a conocer el producto con charlas personalizadas, las cuales se concertaran periódicamente.

## 5.6.- FINANCIAMIENTO PARA OPERACIONES DE FACTORING

Los métodos utilizados para financiar las operaciones de factoring son el capital propio, efectos de comercio y financiamiento bancario nacional e internacional, en este caso, en moneda local en banco de la plaza. El banco otorga una línea de crédito que se renueva de forma anual. Se utilizan créditos a plazo que van desde 30 a 60 días, estos créditos se renuevan y negocian en cada oportunidad. Las tasas de interés van desde un 0,25% a 0,5% además es poco probable que en el corto plazo existan grandes variaciones con respecto a las tasas de interés<sup>20</sup>.

### 5.6.1.- COLOCACIONES

Las colocaciones mínimas mensuales de una empresa de factoring dependen directamente del tamaño del Factoring y estas colocaciones siempre son variables según el número de clientes y hasta dependen de los meses en que se realizan y la cantidad de operaciones mensuales, es por eso que no se puede hablar de un mínimo porque depende de los presupuestos que se hacen anualmente a principios de año. El plazo para el cobro de documentos es en promedio el siguiente:

- 30 días,
- 45 días,
- 60 días,
- 75 días y
- 90 días.

---

<sup>20</sup> Datos entregados en entrevista al Gerente de Finanzas Bonifacio Bilbao.

## CAPITULO VI

### 6.- “FACTORIZING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA”

Las condiciones de acceso al financiamiento para las empresas inciden directamente en la productividad y competitividad en el mercado, especialmente en una economía abierta al comercio internacional como la chilena.

Hoy en día las empresas en Chile se ven enfrentadas a una creciente competencia que las obliga a replantearse permanentemente su posición en el mercado y a recrear escenarios futuros en los cuales se desarrollaran sus actuales negocios. Esto conlleva principalmente a cuestionar su misión y visión como empresa, sus estrategias, y principalmente su perspectiva en relación con su entorno económico, político, social y jurídico.

En este orden de ideas, el surgimiento de nuevas alternativas financieras, de nuevos negocios como son los modernos servicios financieros, requiere ponderar sin prejuicios las ventajas y desventajas de tales servicios y sus efectos en la estrategia de desarrollo de la empresa.

Como ya se ha mencionado, el factoring es una herramienta financiera que permite a los clientes obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos. Dichos activos están constituidos por cuentas o documentos por cobrar, como por ejemplo, facturas, cheques, letras, y/o pagares a favor de los clientes y que se ceden al factoring, obteniendo por ello un anticipo que fluctúa entre el 90% y 95% del valor del documento. Este porcentaje depende de la evaluación de riesgo tanto del cliente como del deudor.

Las micro, pequeñas y medianas empresas, enfrentan todavía importantes restricciones en cuanto a las condiciones de acceso: monto, tasas, y plazos, entre otros. Por ejemplo, el diferencial de tasas de interés entre grandes y pequeñas empresas para deuda de corto y largo plazo en Chile es en promedio de 7,27% y de 9,27% respectivamente.

## 6.1.- MERCADO DEL FACTORING

El factoring constituye una alternativa de financiamiento de capital de trabajo adicional a la deuda bancaria. Este financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, entrega la posibilidad de transformar las cuentas por cobrar en recursos líquidos inmediatos. Este sistema de financiamiento consiste en que los clientes ceden sus cuentas por cobrar al factoring, quien paga entre el 80% y el 95% de su valor más un porcentaje que queda pendiente hasta el momento del pago efectivo del documento a la empresa de factoring.

Esta alternativa de financiamiento se presenta como una atractiva fuente de recursos, principalmente para pequeñas y medianas empresas por lo siguiente:

- Transforma sus cuentas por cobrar en recursos líquidos inmediatos sin ser un crédito y, por lo tanto, no aumentan sus pasivos.
- Externaliza la gestión de cobro y recaudación
- Amplia la cobertura geográfica de cobranzas
- Reduce los costos internos de administración de las cuentas por cobrar.
- Mejora las relaciones Deuda/Patrimonio y Deuda/Activo.

Desde la perspectiva legal, las operaciones de factoring se encuentran sujetas a las reglas generales aplicables del código civil y código de comercio, las cuales regulan principalmente las cesiones de crédito y obligaciones entre deudor, cedente y cesionario del crédito. Adicionalmente, desde el 15 de abril de 2005, mediante la entrada en vigencia de la ley N° 19.983, se otorgó mérito ejecutivo a las cuartas copias cedibles de las facturas. Esta ley simplificó el trámite judicial de cobro de las facturas y reguló determinados elementos esenciales, tales como los requisitos para ceder una factura, la forma en que se debe notificar esta cesión al deudor y los requisitos bajo los cuales la factura se entiende irrevocablemente aceptada. Se estima que esta ley ha contribuido a desarrollar la penetración del factoring en Chile y principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas a obtener más rápidamente liquidez por la venta de sus cuentas por cobrar. Por último, cabe señalar, que el 29 de enero de 2009 se dictó la ley N° 20.323<sup>21</sup>, que modifica

---

<sup>21</sup>[http://www.zarhiabogados.cl/documentos/informe\\_ley\\_20323.pdf](http://www.zarhiabogados.cl/documentos/informe_ley_20323.pdf)

la ley 19.983, con el objeto de facilitar la factorización de facturas por pequeños y medianos empresarios, lo que ha contribuido a darle una mayor agilidad y certeza jurídica a este negocio.

## 6.2.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING

La empresa de factoring puede proveer servicios de cobranza y facturación, y servir como un agente para su cartera de cuentas por cobrar, a continuación se mostraran las ventajas y desventajas más relevantes.

### 6.2.1.- VENTAJAS

Las ventajas de este instrumento son evidentes para una empresa que no pueda dedicar demasiados recursos al recobro o simplemente cobro de las deudas de sus clientes:

- Ahorro en medios materiales y humanos, por la menor necesidad de personal dedicado a tareas de gestión de créditos y cobranzas.
- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos y precisión de la obtención de informes.
- Mejora en la liquidez de la empresa al efectuarse una entrada de dinero por la cesión de los créditos una vez efectuado el contrato de factoring.
- Ajuste de los márgenes para incluir o repercutir en el precio las cantidades que se van a considerar comisión por la gestión de las deudas o celebración del contrato.
- Protección de la posible morosidad, insolvencia o quiebra de los clientes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario para a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.

- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los costos de operación, al ceder las cuentas por cobrar a una empresa que se dedica al factoring.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, por lo que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del factoring internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del departamento de cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos, debe cubrir los costos de cobranza.
- Permite contar con una nueva línea de financiamiento.
- Mejora los flujos de caja y la liquidez.
- No afecta las líneas de crédito tradicionales que pueda tener la empresa con sus bancos.
- No es indispensable para el factorado ser un sujeto calificado de crédito para acceder a esta alternativa, ya que principalmente se evalúa a sus clientes.
- Posibilita mayor velocidad en la rotación del capital de trabajo en las empresas.
- Aumenta la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento).

#### 6.2.2.- DESVENTAJAS

Entre ellas encontramos:

- Costo elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El factor solo comprará las cuentas por cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.

## Evolución del Factoring

- Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- En la mayoría de los casos, las empresas de factoring evalúan la solidez de sus clientes y no la de su empresa.

## CAPITULO VII

### 7.- SITUACION DEL FACTORING PREVIA Y POST ENTRADA EN VIGENCIA DE LA LEY 19.983

En el siguiente capítulo se pretende diferenciar el problema entre el antes y el después de la entrada en vigencia de la ley 19.983, la cual regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la cuarta copia de la factura, no crea un título ejecutivo perfecto, sino que es necesario recurrir a la gestión preparatoria de la vía ejecutiva, pero que tiene como propósito: facilitar el cobro de la factura al emisor, sea vendedor o prestador de servicios o al cesionario del crédito respectivo.

Antes de entrar en vigencia esta ley, si se demandaba se debía iniciar el juicio ejecutivo citando al demandado a reconocer la deuda, y si este la negaba se debía iniciar un juicio ordinario, proceso que podía durar tres años, y otros tres si el demandado acudía a la corte de apelaciones con la consiguiente suspensión de la sentencia y la paralización del juicio. Posteriormente, con la sentencia del juicio ordinario recién se podía iniciar el cobro ejecutivo de la factura.

Al entrar en vigencia esta ley, el 14 de abril de 2005, se permite demandar ejecutivamente y en caso de oposición del demandado al pago de la factura se tramita dentro del mismo juicio sin que sea necesario iniciar un juicio ordinario.

El juicio ejecutivo permite al acreedor obtener el cumplimiento forzado de una obligación que no ha sido cumplida por el deudor, pero debe preparar la factura, es decir, que cumpla con los requisitos legales contenidos en la ley en sí.

En Chile, hasta el año 2004, no se había legislado respecto a la cesión de créditos contenido en la factura, la legislación aplicable eran las escasas normas sobre cesión de créditos contenidos en el código civil y el código de comercio. Por consiguiente, resultaba ser un tema de frecuente discusión entre los actores del comercio; por ello, la idea matriz del proyecto de regulación de transferencia de factura y mérito ejecutivo para su copia, nace con la iniciativa de la asociación chilena de empresas de Factoring (ACHEF) con el objetivo de construir una verdadera alternativa de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas.

Es por eso, que el ejecutivo dando cuenta de esta realidad y con el apoyo de la confederación del comercio detallista y turismo de Chile y la sociedad de fomento fabril, entre otros, envía al congreso el 22 de mayo de 2003 el mensaje presidencial N° 006-349, solicitando a la cámara de diputados se tramite el proyecto de ley que establece normas especiales para la transferencia de copia de la factura y otorgar merito ejecutivo a dicho documento<sup>22</sup>.

“los fundamentos de la presente iniciativa de ley, se basan en que el concepto y naturaleza de la factura, desarrollados en párrafos anteriores, resultan incompatibles con la necesidad de que este documento pueda convertirse en un título de amplia circulación entre los partícipes del tráfico comercial, incluyendo en este concepto a los agentes financieros”

En relación a lo anterior, uno de los fundamentos principales que inspiraron el proyecto de ley, dice concordancia con que era necesario consagrar en forma específica un sistema de cesión del crédito contenido en la factura. Se perseguía dotar de mayor agilidad la cesión del documento y con ello desvincular al cedente, debido a que, las normas sobre transferencia utilizadas antes de la entrada en vigencia de la ley N° 19.983, eran incompatibles con la naturaleza de la factura. En relación a, que era un título de crédito nominativo y su cesión se regía por las disposiciones legales sobre cesión de créditos personales o nominativos, contenidas en el código civil, como las normas contenidas en el código de comercio, para la transferencia de títulos endosables o títulos al portador que provienen de actos de comercio, como finalmente.

En resumen, la ley N° 19.983 consagró en forma específica un sistema de cesión del crédito contenido en la factura; también, facilitar el cobro de la factura al emisor, sea vendedor o prestador de servicios o al cesionario del crédito respectivo; una gestión judicial preparatoria donde participe el obligado al pago de la factura en la conformación del título ejecutivo, en tres oportunidades:

- a. cuando expresa en la factura o guía de despacho su conformidad en la recepción de la mercadería o servicio adquirido;
- b. cuando no reclama del contenido de la factura al momento de la entrega o dentro del término dispuesto para ello; y

---

<sup>22</sup> Diario de sesiones. Sesión 48<sup>a</sup>, de 13 de abril de 2004.

- c. cuando no alega de la falsedad de la factura o de la guía de despacho en que conste la recepción, en la gestión judicial preparatoria.

Además, a partir de la entrada en vigencia de la ley N° 19.983, se hace exigible la emisión de una copia adicional de la factura a todos los que realicen operaciones de compraventa, de prestación de servicios, o que la ley asimile a tales, para los efectos de su transferencia a terceros o su cobro ejecutivo. De esta forma la factura debe emitirse un cuadruplicado, el original debe entregarse al cliente, el duplicado al SII, el triplicado de control tributario al cliente y el cuadruplicado que en manos del emisor para su cobro ejecutivo o efectos de su cesión a terceros. Es precisamente esta última copia la que puede configurarse como título ejecutivo y no la factura original, permitiendo así exigir su pago ante un juzgado civil, en un juicio ejecutivo.

También, se facilita el cobro de la factura al emisor, sea vendedor o prestador de servicios o al cesionario del crédito respectivo. Siempre y cuando, la factura cumpla con los requisitos que la ley N° 19.983 establece para su cesión, en el artículo 5 y son los siguientes:

- a. Que la factura correspondiente haya sido aceptada;
- b. Que su pago sea actualmente exigible y la acción para su cobro no este preescrita;
- c. Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado o se la acompañe de una copia de la guía o guías de despacho emitida o emitidas de conformidad a la ley, en las que conste el recibo correspondiente;
- d. Que haya sido reconocida en la gestión preparatoria respectiva.
- e. Y para su cobro ejecutivo, se requerirá que el contenido de la factura no haya sido reclamado de acuerdo al procedimiento que establece la misma ley.

En el caso, que la factura haya sido aceptada, puede suceder que el deudor nunca reclame, en este punto la ley dicta “que el silencio del deudor cumple una función creadora en el proceso de formación del título que surge de la emisión de la factura y el transcurso del plazo concedido al deudor para reconocer o no su aceptación irrevocable”.

Finalmente, se debe dejar constancia en la factura, del recibo conforme de los bienes o servicios adquiridos por parte del deudor. Este último, participa en el perfeccionamiento del título, de manera de evitar, en lo posible, fraudes o falsificaciones (las que al día de hoy aún se siguen realizando). Para ello, debe manifestar su voluntad dejando constancia del recibo

## Evolución del Factoring

de los bienes o servicios adquiridos, en la señalada tercera copia de la factura o en la guía o guías de despacho que deba emitirse de conformidad a la ley. En caso de incumplimiento de la obligación en comento la sanción será una multa a beneficio fiscal de hasta el 50% del monto de la factura.

## 7.1.- EVOLUCION DE DOCUMENTOS ADQUIRIDOS POR LAS EMPRESAS DE FACTORING

El mencionar documentos adquiridos por las empresas de factoring es indicar netamente la cesión de facturas por parte de los clientes hacia el factor, los documentos adquiridos han tenido un gran crecimiento con respecto al leve crecimiento de las MIPYMES en el país, si bien es cierto tuvo una caída, la cual al cabo de un tiempo volvió a repuntar y crecer rápidamente.

Con respecto al crecimiento sostenido de las MYPIMES se ve reflejado por formar parte de un sector productivo heterogéneo, además de un alto dinamismo en la creación de empresas, aunque con dificultades en su sobrevivencia, debido a la inestabilidad en sus ingresos, bajos niveles de productividad, dificultades en el acceso al crédito, altos niveles de endeudamiento.

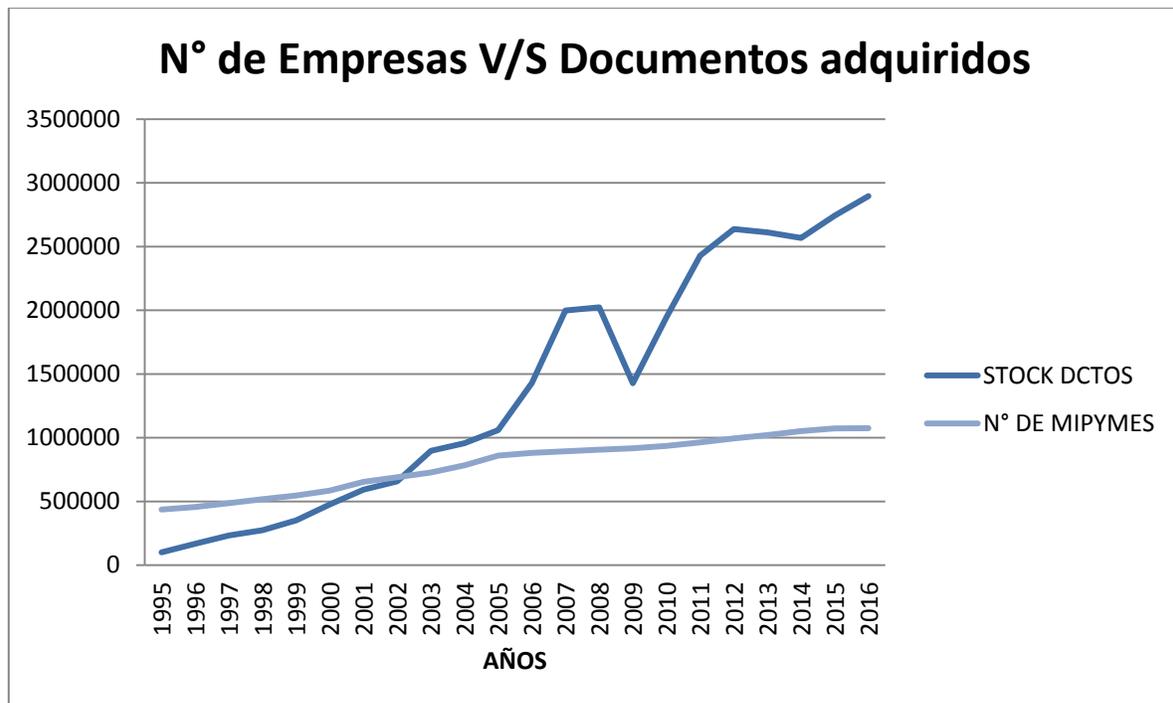


FIG 6.- STOCK DCTOS VS N° MIPYMES  
 FUENTE: ELABORACION PROPIA SEGUN DATOS RECOPIADOS EN SII Y MEMORIAS DE FACTORING

Se pueden interpretar los siguientes resultados de los datos en estudio:

- Lo principal es analizar el tamaño de las empresas para comprender que existen diferencias entre el mundo MIPYME y el de la gran empresa. Se observa que del total de empresas un 52,1% corresponde a PYME y solo un 3,2% a grandes empresas. Las microempresas son un 44,7%.
- En el año 2016 se pueden observar 1.074.040 de MIPYMES formales en Chile, la tasa de crecimiento anual promedio entre el año 1995 y 2016 es de un 2,3%.
- Más del 85% de las empresas tiene 20 o menos años de edad contando desde el inicio de actividades en el SII. Las MIPYMES tienen 15 años de edad en promedio.
- Las regiones con mayores tasas de empresas que crecen de tamaño son la región Metropolitana (7,2%), la región de Magallanes (6,6%) y la región de Antofagasta (6,5%).
- Los sectores con mayor crecimiento anual promedio en el número de empresas entre los años 1995 y 2016 son Intermediación Financiera (7,8%), la Minería (7,5%) y las Industrias Manufactureras Metálicas (6,3%).
- Las empresas de agricultura y pesca (salmonera específicamente) se encuentran estancadas desde hace un par de años, esta última siendo la más perjudicada.

## 7.2.- FACTURACION ELECTRONICA

La importancia de implementar un sistema que permita operar con factura electrónica nace de la innegable necesidad de otorgar validez legal al ejemplar electrónico de los documentos tributarios de compra y venta tales como facturas, notas de créditos, notas de débitos, guías de despacho y libros, ya que con ello se optimiza la operación de las empresas del SII.

Actualmente el SII exige a los contribuyentes que sus documentos tributarios en papel, sean registrados y autorizados antes de utilizarlos. Esta autorización del SII se materializa a través de un timbre de cuño que el contribuyente está obligado a aplicar sobre sus documentos en papel, previo a utilizarlos.

Tanto para el Servicio como para contribuyentes, especialmente para los que requieren timbrar un gran volumen de documentos, este es un procedimiento modesto y costoso.

En relación con el almacenamiento de las facturas y otros documentos tributarios, el contribuyente está obligado a guardar los papeles que los sustentan durante 6 años para su posterior posible revisión. Esta obligación deviene, especialmente para los generadores de grandes volúmenes de documentos, una exigencia costosa en administración y bodegas.

Como una respuesta a estas necesidades, y en concordancia con la política adoptada de modernizar su gestión y utilizar la red internet como elemento de comunicación con los contribuyentes, el SII propicia la implantación de un modelo de operación con Factura Electrónica en el que los contribuyentes podrán generar, transmitir, y almacenar en forma electrónica sus documentos tributarios, autenticados con firma digital, y enviando un ejemplar electrónico del documento tributario al SII, antes que sea recibido por su receptor o utilizado para el transporte físico de bienes.

### 7.2.1.- FACTURACION ELECTRONICA Y SU INCIDENCIA EN EL FACTORING

El objetivo principal de la factura electrónica es otorgarle validez legal tributaria a la factura electrónica como medio de respaldo de las operaciones comerciales entre contribuyentes y reemplazar con ello las facturas de papel que obliga a utilizar la actual normativa. Esto permite obtener mejoras en los procesos de negocios de los contribuyentes, disminuir sustantivamente los costos del proceso de facturación y facilita el desarrollo del comercio electrónico en nuestro país, contribuyendo de esta manera a impulsar la agenda tecnológica y de modernización del país.

### 7.2.2.- IMPACTO DE LA FACTURA ELECTRONICA EN EL FACTORING

- Otorga mayor certeza jurídica disminuyendo o evitando las falsificaciones-verificaciones en SII online.
- Aumenta la eficiencia y los índices de productividad de la operatoria, evitando el soporte en papel.
- Tanto con la factura electrónica como con la firma digital, se elimina definitivamente el mito de la distancia, por tanto significa aumentar la cantidad de negocios electrónicos a lo largo de Chile y el mundo.
- Las normas de la ley 19.983 sobre facturas, fueron modificadas por la ley 20.727. en esta última se obliga a realizar las cesiones de manera electrónica.
- El SII dictó un reglamento que regula la cesión de créditos contenidos en facturas electrónicas.
- El recibo del todo o parte del precio y la recepción de las mercaderías o servicios deberán ser suscritos mediante firma electrónica.

## 7.3.- CARACTERISTICAS GENERALES DE LA FACTURA ELECTRONICA

### 7.3.1.- DOCUMENTOS TRIBUTARIOS ELECTRONICOS (DTE'S)

Dentro de sus principales características se pueden encontrar:

- Respaldo de sus operaciones, reemplazando los documentos tradicionales con timbre cuño.
- Documentos tributarios en formato electrónico, generados en forma electrónica por un emisor electrónico, formato estándar definido por SII.
- Firmados digitalmente-integridad y autenticidad del origen.

Para firmar electrónicamente, se necesita certificado digital.

- Equivalente electrónico a cedula de identidad,
- Permite autenticarse en sistemas informáticos y firmar electrónicamente.

### 7.3.2.- TODO EMISOR DEBE DISPONER LA EMISION DE UN SET MINIMO DE DOCUMENTOS

1) Set básico obligatorio:

- Facturas, notas de crédito, notas de débitos, órdenes de compra, guías de despacho, etc.
- Factura exenta, nota de crédito, nota de débito.

Adicionalmente debe generar y enviar al SII en forma mensual la información electrónica Compras y Ventas<sup>23</sup> (son los archivos electrónicos que contienen la información de todos los documentos de venta y compra, electrónicos y no electrónicos, de un emisor electrónico).

2) Opcionalmente:

- |                      |                                    |
|----------------------|------------------------------------|
| • Guías de despacho, | • Facturación de exportación,      |
| • Facturas exentas,  | • Notas de crédito de exportación, |
| • Factura de compra, | • Notas de débito de exportación,  |

---

<sup>23</sup> Información electrónica de Compras y Ventas (IECV)

- Liquidación factura,
- Boletas
- Boletas exentas

Documentos Electrónicos tienen:

- Foliación aparte a los documentos en papel.
- Puede seguir emitiendo documentos tradicionales (salvo casos indicados en la ley)

### 7.3.3.- ANULACION DE DTE'S

- Si el documento no ha sido enviado al SII: se debe anular el folio, en el sitio web del SII.
- Si el documento ha sido enviado al SII.

| SI ES                        | SE ANULA CON                            |
|------------------------------|---|
| Factura electrónica          | Nota de crédito electrónica             |
| Nota de crédito electrónica  | Nota de débito electrónica              |
| Guía de despacho electrónica | Se marca como nula en el libro de Guías |

Estas anulaciones son exclusivas

## 7.4.- OBLIGATORIEDAD DE LA FACTURA ELECTRONICA

### Ley N°20.727

- Obliga la emisión de la factura, nota de crédito, nota de débito, factura de compra y liquidación factura en su formato electrónico.

La ley hace universal y obligatorio el uso de la Factura Electrónica a todos los contribuyentes con actividades económicas de primera categoría (empresas), estableciendo plazos para la vigencia de tal obligatoriedad a facturas, facturas de compra, liquidaciones de facturas, notas de débito y notas de crédito.

La obligación de emitir facturas y otros documentos en formato electrónico se hace vigente según el monto de ingresos anuales por ventas y servicios en el último año calendario y si

Evolución del Factoring

el domicilio de la empresa se encuentra en una zona urbana o rural. A continuación, se entrega un cuadro resumen con las etapas de incorporación establecidas en la Ley N°20.727 para estos efectos:

| ETAPAS/TAMAÑO                   | INGRESOS ANUALES POR VENTAS Y SERVICIOS EN EL ULTIMO AÑO CALENDARIO | UBICACIÓN/<br>PLAZO               | FECHA                            |
|---------------------------------|---|-----------------------------------|----------------------------------|
| ETAPA 1:<br>GRANDES EMPRESAS    | MAYOR A 100.000 UF  | TODAS/ 9 MESES                    | 1 NOVIEMBRE 2014                 |
| ETAPA 2:<br>MEDIANAS Y PEQUEÑAS | MAYOR A 2.400 UF Y MENOR O IGUAL A 100.000 UF                       | URBANA/30 MESES<br>RURAL/36 MESES | 1 AGOSTO 2016<br>1 FEBRERO       |
| ETAPA 3:<br>MICROEMPRESAS       | MENOR A 2.400 UF  | URBANA 36 MESES<br>RURAL 48 MESES | 1 FEBRERO 2017<br>1 FEBRERO 2018 |

FIG 7.- ELABORACION PROPIA

FUENTE: DATOS RECOPIADOS DESDE SII

La ley autoriza el uso de documentos tributarios en papel a aquellos contribuyentes que desarrollen su actividad económica en un lugar con las siguientes características:

- Sin cobertura de internet
- Sin acceso a energía eléctrica
- Decretado zona de catástrofe
- Casos especiales autorizados por resolución fundada del SII

En cada uno de los casos el SII deberá dictar las correspondientes resoluciones para implementar estas excepciones<sup>24</sup>.

<sup>24</sup>[http://www.sii.cl/material\\_inf/obligatoriedad\\_FE.pdf](http://www.sii.cl/material_inf/obligatoriedad_FE.pdf)

### 7.5.- CUADRO COMPARATIVO ENTRE FACTURAS EN PAPEL Y ELECTRÓNICAS, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE UNA OPERACIÓN DE FACTORING

| FACTURA MANUAL   | FACTURA ELECTRONICA   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de 4ta copia o cuadruplicado cedible.</li> <li>• Notificación por notario.</li> <li>• Acuse recibo manual.</li> <li>• Fotocopiar facturas.</li> <li>• Revisión manual carta guía y factura física.</li> <li>• Archivo físico carta notificación notarial.</li> <li>• Recaudación con cuadruplicado cedible.</li> <li>• Firma de cesión en el anverso.</li> <li>• Archivado físico.</li> <li>• Digitación carta guía.</li> <li>• Verificación telefónica deudores.</li> <li>• Cobranza telefónica.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hay copia cedible electrónica.</li> <li>• Publicación en el registro del SII.</li> <li>• Acuse de recibo electrónico o manual.</li> <li>• No hay fotocopias.</li> <li>• Revisión visual de AEC<sup>25</sup>, conformidad entre imagen PDF contras XML.</li> <li>• Carta de cortesía a deudores (no obligatorio).</li> <li>• Recaudación simple.</li> <li>• Firma digital o electrónica a través de AEC.</li> <li>• Base de datos con AEC.</li> <li>• Integración y generación de carta guía a través de lectura automática de XML.</li> <li>• Verificación telefónica deudores.</li> <li>• Cobranza telefónica.</li> </ul> |

<sup>25</sup> Archivo electrónico de cesión (AEC)

## CONCLUSIONES

A la luz de la presente investigación, hemos descubierto en primer lugar la importancia práctica que esta figura ha adquirido en nuestro país, al erigirse como una alternativa atractiva para obtener financiamiento sin recurrir al mercado bancario propiamente tal.

Los empresarios chilenos, principalmente pequeños y medianos, se han visto enormemente beneficiados por los servicios que se prestan en nuestro país, en el orden de no tener que recurrir al crédito para poder continuar creciendo como empresa, entendiendo que la necesidad de todo empresario de tener liquidez inmediata por los servicios prestados, es un elemento fundamental para que pueda continuar desarrollando sus actividades de manera altamente competitiva. Además de aquello, el Factoring constituye una oportunidad para que los emprendedores, que no disponen de gran capital puedan crecer a su propio ritmo, obteniendo anticipadamente los valores producto de sus ventas a plazo, lo cual los pone en una situación de igualdad respecto de aquellas empresas de mayor tamaño que financian sus operaciones mediante un adecuado flujo de caja.

A pesar de los innegables beneficios prácticos que ofrece esta institución para el desarrollo económico del país, llama la atención los escasos esfuerzos realizados por el legislador para poder regular esta importante materia, la cual debido a la alta cantidad de operaciones que se realizan día a día, requiere sin duda un marco normativo claro y eficaz que conjugue perfectamente la movilidad de los créditos como la seguridad jurídica de los empresarios que concurren en esta operación.

La entrada en vigencia de la ley 19.983, constituye sin lugar a dudas un avance importante en esta materia, que ha contribuido eficazmente a fomentar el desarrollo de esta industria al otorgar a las facturas merito ejecutivo. Sin embargo, su contenido no deja de ser a lo menos escueto al dejar demasiados cabos sueltos en la materia, que obligan al operador jurídico a realizar un análisis de las disposiciones civiles y comerciales a fin de entender los verdaderos alcances, derechos y obligaciones que emanan de este tipo de instrumentos con ocasión de su transferencia en las operaciones de Factoring.

Es por lo anterior, que se considera necesaria una regulación específica sobre el tema, no obstante la existencia de normativas especiales aplicables a los instrumentos que son objeto de este contrato, entendemos que estas no son suficientes, por cuanto la fisonomía propia del Factoring, hace necesario el establecimiento de reglas específicas que eviten las torcidas interpretaciones que pueden dar lugar a absurdas consecuencias jurídicas, absolutamente repudiables en derecho.

Si bien, ahora contamos con un procedimiento de cobro ejecutivo de la factura menos demoroso que en tiempos anteriores a la ley, todavía falta salvar las circunstancias que seguirá siendo un título conformado, capaz de ejecutarse pero previo a la preparación de una vía ejecutiva, es decir, debe cumplir los requisitos establecidos en el artículo 5 de la ley.

En realidad, la aplicación de la ley podría ser precaria, porque muchas empresas no otorgan el recibo de las mercancías o de los servicios, y frente a esta conducta el empresario pequeño o mediano nada puede alegar, ya que, de hacerlo, es posible que quede son un importante comprador a futuro y el crédito contenido en la tercera copia de la factura carecería de valor para tener merito ejecutivo por no contar con un elemento básico para su ejecutabilidad.

En el mismo sentido, el principio de que toda estipulación que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de un crédito que consta de una factura se tendrá por no escrita, es letra muerta, ya que para ceder la factura es necesario otorgar el recibo y al no cumplirse esta formalidad se está prohibiendo la circulación del crédito.

## RECOMENDACIONES

El factoring es una solución financiera eficaz para las empresas, pues les permite disponer de liquidez sin tener que endeudarse. Tiene, además, otros beneficios coyunturales, como olvidarse de gestionar la cobranza de sus clientes, independiente de que estos se retrasen en los pagos más de lo debido.

Cualquier tipo de empresa, sea cual sea su tamaño, puede acudir a una compañía de factoring para cederle los derechos de cobro, a cambio de recibir el importe de sus facturas una vez emitidas, sin tener que esperar a que el cliente las abone. Cada vez son más las empresas que deciden optar por esta vía de financiación para hacer frente a sus gastos y tener sus cuentas al día.

Una vez llegado el momento en el que una empresa decide escoger el factoring como financiación, es cuando debe elegir la compañía de factoring con la que lo contrata. Para escoger la que mejor se adapte a sus necesidades, es interesante decantarse por aquella que ofrezca garantías más fiables y las condiciones que más le interesen. Para ello, la empresa de factoring debe tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- **Experiencia:** es importante contar con una entidad financiera con experiencia, que lleve años en el sector firmando acuerdos de factoring, la cual se haya enfrentado a problemas de impagos, haya realizado análisis financieros, etc. En definitiva, que este especializada en este ámbito. De esta manera, se minimizan los riesgos, es más probable cobrar, y existen más opciones de conseguir un buen precio por la operación. También es importante que haya trabajado con más empresas anteriormente, ya que facilitara el proceso de llevar a cabo, en caso de incidencias. Por último una empresa con experiencia tiene cierta reputación, y en función de las opiniones de otros clientes, la empresa podrá determinar si es, o no, lo que están buscando.
- **Garantías y condiciones:** la empresa que vaya a contratar servicio de factoring debe conocer exactamente qué derechos y qué obligaciones tiene. Es vital que conozca las condiciones del contrato en lo que a comisiones y penalizaciones respecta.

- **Accesibilidad:** es básico poder contactar con la entidad cuando la empresa lo necesite. Puede haber una factura equivocada, surgir alguna duda acerca de un cliente, un error en el pago, etc. Problemas que conviene resolver con seriedad e importancia que corresponde. Por ello, es aconsejable escoger una entidad que tenga una comunicación fluida y habitual con los clientes.
- **Calidad de servicio:** la empresa cedente debe comprobar otros trabajos realizados por la entidad financiera, para corroborar como gestionan las facturas, como realizan los análisis de riesgos, de qué manera actúan en caso de retrasos, etc. En definitiva, poder evidenciar la calidad del servicio que ofrece la entidad.
- **Rapidez:** cuando una empresa contrata un servicio de factoring, lo que busca es una liquidez casi inmediata. Es importante saber cómo trabaja la entidad y con cuánto tiempo trabajan con los clientes a la hora de abonar el importe de las facturas.

## **BIBLIOGRAFIA**

Knaak Donoso, Marianne., "Factoring, Seguritizacion, ADR'S", Santiago 1998.

Contreras Telias, Carlos (2009). "La responsabilidad del cedente en el contrato de factoring". Memoria para optar al grado de licenciado en ciencias jurídicas y sociales, Universidad Austral de Chile, Valdivia, Chile. "Contrato de Factoring"

Memoria anual, 2009-2016, Factoring Factotal.

Manual de manejo de información, 2009-2016, Factoring Factotal.

Reseña anual de clasificación de riesgos, Agosto 2012, Factoring Factotal.

Memoria anual, 2016 Factoring Nuevo Capital.

Diario de Sesiones. Sesión 48, de 13 de abril de 2004.

## LINKCOGRAFIA

Asociación chilena de empresas de factoring a.g (achef, 2014),  
<http://www.achef.cl>

Superintendencia de bancos y instituciones financieras.  
Recopilación de normas de bancos y financieras, capítulo 8-38,  
[http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/normal176\\_1.pdf](http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/normal176_1.pdf)

<http://www.empresasdefactoring.cl/wp-content/uploads/2014/02/presentacion-sii-mesa-redonda-factura-electronica-2.pdf>

[http://www.sii.cl/factura\\_electronica/modelo\\_resumido.pdf](http://www.sii.cl/factura_electronica/modelo_resumido.pdf)

[http://www.sii.cl/portales/mipyme/suplemento\\_resguardo.pdf](http://www.sii.cl/portales/mipyme/suplemento_resguardo.pdf)

## ANEXOS

### ANEXO 1

TEXTO COMPLETO DE LA LEY N°19.983, QUE REGULA LA TRANSFERENCIA Y OTORGA MERITO EJECUTIVO A COPIA DE LA FACTURA.

**Fecha de publicación : 15.12.2004**

**Fecha de promulgación : 12.11.2004**

Teniendo presente que el H. Congreso Nacional ha dado su aprobación al siguiente Proyecto de Ley:

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

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

Artículo 2°.- La obligación de pago del saldo insoluto contenida en la factura deberá ser cumplida en cualquiera de los siguientes momentos:

1. A la recepción de la factura;
2. A un plazo desde la recepción de la mercadería o prestación del servicio, pudiendo establecerse vencimientos parciales y sucesivos, y
3. A un día fijo y determinado.

En ausencia e mención expresa en la factura y su copia transferible de alguno de plazos señalados, se entenderá que debe ser pagada dentro de los treinta días siguientes a la recepción.

Artículo 3°.- para los efectos de esta ley, se tendrá por irrevocablemente aceptada la factura si no se reclamara en contra de su contenido mediante alguno de los siguientes procedimientos:

1. Devolviendo la factura y guía o guías de despacho, en su caso, al momento de la entrega, o
2. Reclamando en contra de su contenido dentro de los ocho días corridos siguientes a su recepción, o en el plazo que las partes hayan acordado, el que no podrá exceder de treinta días corridos. En este caso, el reclamo deberá ser puesto en conocimiento del emisor de la factura por carta certificada, o por cualquier otro modo fehaciente, conjuntamente con la devolución de la factura y la guía o guías de despacho, o bien junto con la solicitud de emisión de la nota de crédito correspondiente. El reclamo se entenderá practicando en la fecha de envío de la comunicación.

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

- A. Que haya sido emitida de conformidad a las normas que rijan la emisión de la factura original, incluyendo en su cuerpo en forma destacada la mención “cedible”, y
- B. Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado, con indicación del recinto y fecha de la entrega o de la prestación del servicio y del nombre completo, rol único tributario y domicilio del comprador o beneficiario del servicio e identificación de la persona que recibe, más la firma de este último.

En caso de que en la copia de la copia de la factura no conste el recibo mencionado, solo será cedible cuando se acompañe una copia de la guía o guías de despacho emitida o emitidas de conformidad a la ley, en las que conste el recibo correspondiente. Para estos efectos, el emisor de la guía o guías de despacho deberá extender una copia adicional a las que la ley exige, con la mención “cedible con su factura”.

Para los efectos previstos en la letra b) y en el inciso anterior, se presume que representa al comprador o beneficiario del servicio la persona adulta que reciba a su nombre los bienes adquiridos o los servicios prestados.

Toda estipulación que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de un crédito que conste en una factura se tendrá por no escrita.

Artículo 5°.- la misma copia referida en el artículo anterior tendrá merito ejecutivo para su cobro, si cumple los siguientes requisitos:

- A. Que la factura correspondiente no haya sido reclamada de conformidad al artículo 3° de esta ley;
- B. Que su pago sea actualmente exigible y la acción para su cobro no este prescrita;
- C. Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado, con la indicación del recinto y fecha de la entrega de las mercaderías o de la prestación del servicio, del nombre completo, rol único tributario y domicilio del comprador o beneficiario del servicio e identificación de la persona que recibe las mercaderías o el servicio, más la firma de este último.

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

Será obligación del comprador o beneficiario del servicio otorgar el recibo a que se refieren los párrafos precedentes y la letra b) del artículo 4°, en el momento de la entrega real o simbólica de las mercaderías o, tratándose de servicios, al momento de recibir la factura.

El cumplimiento de la obligación establecida en el párrafo anterior será fiscalizado por el Servicio de Impuestos Internos, que deberá denunciar las infracciones al Juez de Policía Local del domicilio del infractor. Asimismo, el afectado por el incumplimiento también podrá hacer la denuncia ante el mencionado tribunal. La infracción será sancionada con multa, a beneficio fiscal, de hasta el 50% del monto de la factura, con un máximo de 40 unidades tributarias anuales, la que será aplicada conforme a las disposiciones de la ley N°18.287, y

- D. Que, puesta en conocimiento del obligado a su pago mediante notificación judicial, aquel no alegare en el mismo acto, o dentro del tercer día, la falsificación material de la factura o guía o guías de despacho respectivas, o del recibo a que se refiere literal precedente, o la falta de entrega de la mercadería o de la prestación del servicio, según el caso, o que, efectuada dicha alegación, ella fuera rechazada por resolución judicial. La impugnación se tramitara como incidente y, en contra de la

resolución de la denieque, procederá el recurso de apelación en el solo efecto devolutivo.

El que dolosamente impugne de falsedad cualquiera de los documentos mencionados en la letra c) y sea vencido totalmente en el incidente respectivo, será condenado al pago del saldo insoluto y, a título de indemnización de perjuicios, a de una suma igual al referido saldo, más el interés máximo convencional calculado sobre dicha suma, por el tiempo que corra entre la fecha de notificación y la del pago.

Artículo 6°.- Será, asimismo, cedible y tendrá merito ejecutivo la copia de la factura extendida por el comprador o beneficiario del servicio que reúna las condiciones establecidas en los artículos precedentes, en los casos en que estos deban emitirla en conformidad a la ley.

Artículo 7°.- La cesión del crédito expresada en la factura será traslativa de dominio, para lo cual el cedente deberá estampar su firma en el anverso de la copia cedible a que se refiere la presente ley, agregar el nombre completo, rol único tributario y domicilio del cesionario y proceder a su entrega.

Esta cesión deberá ser puesta en conocimiento del obligado al pago de la factura, por un notario público o por el oficial de Registro Civil en las comunas donde no tenga su asiento un notario, sea personalmente, con exhibición de copia del respectivo título, o mediante el envío de la carta certificada, por cuenta del cesionario de la factura, adjuntando copias del mismo certificadas por el ministro de fe. En este último caso, la cesión producirá efectos respecto del deudor, a contar del sexto día siguiente a la fecha del envío de la carta certificada dirigida al domicilio del deudor registrado en la factura.

La cesión señalada en el presente artículo no constituye operación de crédito de dinero para ningún efecto legal.

Artículo 8°.- La copia de la factura a que se refiere la presente ley podrá ser entregada en cobranza a un tercero. Para ello, bastará la firma del cedente en el anverso de la copia cedible de la factura, seguida de la expresión “en cobranza” o “valor en cobro” y la entrega respectiva. En tal caso, produce los efectos de un mandato para su cobro, en virtud del cual

su portador esta facultado para cobrar y percibir su valor insoluto, incluso judicialmente, y tiene todas las atribuciones propias del mandatario judicial, comprendidas también aquellas que conforme a la ley requieren mención expresa.

Artículo 9°.- Las normas de la presente ley serán igualmente aplicables en caso que la factura sea un documento electrónico emitido de conformidad a la ley por un contribuyente autorizado por el Servicio de Impuestos Internos. En tal caso, el recibo de todo o parte del precio o remuneración deberá ser suscrito por el emisor con su firma electrónica, y la recepción de las mercaderías o servicios que consten en la factura podrá verificarse con el acuse de recibo electrónico del receptor. No obstante, si se ha utilizado guía de despacho, la recepción de las mercaderías podrá constar en ella, por escrito, de conformidad con lo establecido en esta ley.

La cesión del crédito expresado en estas facturas deberá ponerse en conocimiento del obligado al pago de ellas en la forma señalada en esta ley, o mediante su anotación en un registro público electrónico de transferencias de créditos contenidos en facturas electrónicas que llevara el Servicio de Impuestos Internos. En este último caso, se entenderá que la transferencia ha sido puesta en conocimiento del deudor el día hábil siguiente a aquel en que ella aparezca anotada en el registro señalado. El Servicio podrá encargar a terceros la administración del registro.

El reglamento para la ejecución de este artículo deberá ser dictado dentro del plazo de dos meses, contados desde la publicación de la presente ley.

Artículo 10°.- En lo no previsto por esta ley, serán aplicables a la cesión de créditos que consten en facturas las disposiciones establecidas en el Título XXV del libro IV del Código Civil o en el Título IV del libro II del Código de Comercio, según sea la naturaleza de la operación. A las mismas normas se sujetara la cesión del crédito contenido en las facturas que no cumplan las condiciones señaladas en el artículo 4° de la presente ley, en cuyo caso, la comunicación al deudor se practicara mediante el procedimiento establecido en el artículo 7° de la misma.

En caso de extravío o pérdida de la copia de la factura de que trata esta ley se aplicara lo dispuesto en el párrafo 9° de la ley N°18.092.

En el plazo de prescripción de la acción ejecutiva, para el cobro del crédito consignado en la copia de la factura establecida en esta ley, en contra del deudor de la misma, es de un año, contando desde su vencimiento. Si la obligación de pago tuviese vencimientos parciales, el plazo de prescripción correrá respecto de cada vencimiento.

Artículo 11°.- Esta ley entrara en vigencia en el plazo de cuatro meses contados desde su publicación en el diario oficial.

Habiéndose cumplido con lo establecido en el N°1 del artículo 82 de la Constitución Política de la Republica y por cuanto he tenido a bien aprobarlo y sancionarlo; por tanto promúlguese y llévese a efecto como Ley de la Republica.

Santiago, 12 noviembre de 2004.- RICARDO LAGOS ESCOBAR, Presidente de la Republica.- Nicolás Eyzaguirre Guzmán, Ministro de Hacienda.- Jorge Rodríguez Grossi, Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción.- Luis Bates Hidalgo, Ministro de Justicia.

Tribunal Constitucional

Proyecto de ley que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura.

El Secretario del Tribunal Constitucional, quien suscribe, certifica que la Honorable Cámara de Diputados envió el proyecto de ley enunciado en el rubro, aprobado por el Congreso Nacional, a fin de que este Tribunal ejerciera el control de constitucionalidad respecto del párrafo final de la letra c) del inciso primero del artículo 5° del mismo, y por sentencia de 10 de noviembre de 2004, dictada en los autos N° 426, declaró:

1. Que el artículo 5°, inciso primero, letra c), párrafo final, del proyecto remitido es constitucional.
2. Que las demás disposiciones comprendidas en el artículo 5°, inciso primero, letra c), del proyecto remitido son igualmente constitucionales.

Santiago, noviembre 11 de 2004.- Rafael Larraín Cruz, Secretario.

ANEXO 2

DECLARACIÓN JURADA DE INICIO DE ACTIVIDADES



**SII online**  
www.sii.cl  
Facilitando el cumplimiento tributario

**INSCRIPCIÓN AL ROL ÚNICO TRIBUTARIO Y/O  
DECLARACIÓN DE INICIO DE ACTIVIDADES**  
(Llenar a máquina o con letra imprenta) - Use calco -

F 4415

|   |  |  |  |   |   |
|---|--|--|--|---|---|
| <b>TIPO DE SOLICITUD (MARQUE CON "X")</b>   | <b>FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES</b>        | <b>DÍA</b>   | <b>MESES</b>   | <b>AÑO</b>  | <b>ORIGINAL AREA RIAC</b>               |
| <input type="checkbox"/> SOLICITUD DE RUT   |  |  |  |   |   |
| <input type="checkbox"/> INICIO DE ACTIVIDADES  |  |  |  |   |   |
| <input type="checkbox"/> SOLICITUD DUPLICADOS RUT   |  |  |  |   |   |
| <input type="checkbox"/> ART. 14 TER LIR  |  |  |  |   |   |
|   | <b>NÚMERO DE DUPLICADOS RUT</b>              |  |  |   |   |
|   | <input type="checkbox"/> Retira en la Unidad |  | <input type="checkbox"/> Envío por correo al domicilio |   |   |
| <b>IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE</b>   |  |  |  |   |   |
| <b>RAZÓN SOCIAL O APELLIDO PATERNO</b>  |  | <b>APELLIDO MATERNO</b>                                  |  | <b>NOMBRES</b>  |   |
| <b>NOMBRE FANTASÍA (SÓLO PERSONA JURÍDICA)</b>  |  |  |  |   |   |
| <b>SÓLO PARA PERSONA JURÍDICA</b>   |  |  | <b>SÓLO PARA PERSONA NATURAL EXTRANJERA</b>            |   |   |
| <b>Nº ESCRITURA / DECRETO</b>   | <b>FECHA</b>                                 | <b>NOTARÍA / MINISTERIO</b>                              | <b>CÉDULA IDENTIDAD</b>                                | <b>PASAPORTE</b>  | <b>PAÍS DE ORIGEN</b>                   |
|   |  |  |  |   | <b>FECHA DE NACIMIENTO</b>              |
|   |  |  |  |   | <b>DÍA MES AÑO</b>                      |
| <b>INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE COMERCIO</b>   |  |  |  |   |   |
| <b>Nº DE INSCRIPCIÓN</b>  |  |  | <b>FECHA</b>   |   |   |
| <b>SÓLO PARA Sociedad Anónima, EIRL y LTDA.</b>   |  |  |  |   |   |
| <b>FECHA DE PUBLICACIÓN DIARIO OFICIAL</b>  |  |  | <b>NÚMERO DE PÁGINA DIARIO OFICIAL</b>                 |   |   |
| <b>DOMICILIO O CASA MATRIZ</b>  |  |  |  |   |   |
| <b>CALLE</b>  |  | <b>NÚMERO</b>  | <b>OF./DEPTO./LOCAL</b>                                | <b>BLOCK</b>  | <b>POBLACIÓN / VILLA</b>                |
| <b>ROL AVALÚO PROPIEDAD</b>   | <b>COMUNA</b>                                | <b>CIUDAD</b>  | <b>REGIÓN</b>  | <b>TELÉFONO</b>   | <b>FAX</b>                              |
| <b>SÓLO PARA CONTRIBUYENTES AFECTOS A IMPUESTOS DE PRIMERA CATEGORÍA</b>                              |  |  |  |   |   |
| <b>ROL AVALÚO PROPIEDAD</b>   | <b>RUT PROPIETARIO</b>                       | <b>EN QUÉ CALIDAD SE OCUPA EL DOMICILIO</b>              |  |   | <b>Monto arriendo mes (miles \$)</b>    |
|   |  | <input type="checkbox"/> Propio del Contribuyente o Soño | <input type="checkbox"/> Cedido a Contribuyente o Soño | <input type="checkbox"/> Arrendado por Contribuyente o Soño |   |
| <b>DOMICILIO POSTAL</b>   | <input type="checkbox"/>                     | <b>ROL AVALÚO PROPIEDAD</b>                              | <b>CALLE O CASILLA</b>                                 | <b>NÚMERO</b>   | <b>OF./DEPTO./LOCAL</b>                 |
| <b>DOMICILIO URBANO PARA NOTIFICACIONES</b>   | <input type="checkbox"/>                     |  |  |   | <b>BLOCK</b>                            |
| <b>DIRECCIÓN E-MAIL</b>   |  |  | <b>COMUNA</b>  | <b>CIUDAD</b>   | <b>POBLACIÓN, VILLA O CORREO POSTAL</b> |
| <b>GIROS, ACTIVIDADES O PROFESIÓN A DESARROLLAR (P: Actividad Principal, S: Actividad Secundaria)</b> |  |  |  |   |   |
| <b>DESCRIPCIÓN</b>  |  |  |  |   |   |
| <b>CÓDIGO(S) DE ACTIVIDAD(ES)</b>   |  | <b>P</b>   |  | <b>S</b>  | <b>S</b>                                |
| <b>SUCURSAL (en caso de más sucursales, adjunte formulario 4416)</b>                                  |  |  |  |   |   |
| <b>CALLE</b>  |  | <b>NÚMERO</b>  | <b>OF./DEPTO./LOCAL</b>                                | <b>BLOCK</b>  | <b>POBLACIÓN / VILLA</b>                |
| <b>COMUNA</b>   | <b>CIUDAD</b>                                | <b>REGIÓN</b>  | <b>TELÉFONO</b>  | <b>FAX</b>  |   |
| <b>ROL AVALÚO PROPIEDAD</b>   | <b>RUT PROPIETARIO</b>                       | <b>EN QUÉ CALIDAD SE OCUPA LA SUCURSAL</b>               |  |   | <b>Monto arriendo mes (miles \$)</b>    |
|   |  | <input type="checkbox"/> Propio del Contribuyente o Soño | <input type="checkbox"/> Cedido a Contribuyente o Soño | <input type="checkbox"/> Arrendado por Contribuyente o Soño |   |



### ANEXO 3

#### LEY N°20727. INTRODUCE MODIFICACIONES A LA LEGISLACION TRIBUTARIA EN MATERIA DE FACTURA ELECTRONICA.

**Fecha de publicación : 31.01.2014**

**Fecha de promulgación : 20.01.2014**

Teniendo presente que el H. Congreso Nacional ha dado su aprobación al siguiente Proyecto de ley:

“Artículo 1°.- Introdúcense las siguientes modificaciones en la ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios, contenida en el decreto ley N° 825, de 1974:

1. Agregase en el artículo 23, en el siguiente numero 7°:

“7°.- El impuesto recargado en facturas emitidas en medios distintos del papel, de conformidad al artículo 54, dará derecho a crédito fiscal para el comprador o beneficiario en el periodo en que hagan el acuse de recibo conforme a lo establecido en el inciso primero del artículo 9° de la ley N° 19.983, que regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a la copia de la factura. Esta limitación no regirá en el caso de prestaciones de servicios, ni de actos o contratos afectos en los que , por aplicación de lo dispuesto en el artículo 55, la factura deba emitirse antes de concluirse la prestación de los servicios o de la entrega de los bienes respectivos”.

2. Reemplázase el artículo 54 por el siguiente:

“Artículo 54.- Las facturas, facturas de compra, liquidaciones facturas y notas de débito y crédito que deban emitir los contribuyentes, consistirán exclusivamente en documentos electrónicos emitidos en conformidad a la ley, sin perjuicio de las expresiones legales pertinentes. Las guías de despacho y las boletas de ventas y servicios se podrán emitir, a elección del contribuyente, en formato electrónico o en papel. Con todo, los comprobantes o recibos generados en transacciones pagadas a través de medios electrónicos tendrán el valor de boleta de ventas y servicios, tratándose de contribuyentes que hayan optado por emitir dichas boletas en formato papel, en la forma y condiciones que determine el Servicio de Impuestos Internos mediante resolución. Tratándose de contribuyentes que hayan optado por emitir boletas electrónicas de ventas y servicios en que el pago de la respectiva transacción se efectuó por medios electrónicos, ambos sistemas tecnológicos deberán estar integrados en la forma que establezca el Servicio de Impuestos Internos mediante resolución, de forma tal que el uso del medio de pago electrónico importe necesariamente la generación de la boleta electrónica de ventas y servicios por el contribuyente respectivo.

Tratándose de contribuyentes que desarrollen su actividad económica en un lugar geográfico sin cobertura de datos móviles o fijos de operadores de telecomunicaciones que tienen infraestructura, o sin acceso a energía eléctrica o en un lugar decretado como zona de catástrofe conforme a la ley N°16.282, no estarán obligados a emitir los documentos señalados en el inciso primero en formato electrónico, pudiendo siempre optar por emitirlos en papel. Para estos efectos, el Servicio de Impuestos Internos, de oficio o a petición de parte, dictara una o más resoluciones, según sea necesario, debiendo individualizar al contribuyente o grupo solicitando a los organismos técnicos respectivos informar las zonas geográficas del territorio nacional que no cuentan con los servicios o suministros respectivos y el plazo durante el cual dicha situación se mantendrá o debiese mantenerse. Dicha información deberá ser entregada por los organismos referidos en forma periódica conforme lo solicite el SII. Presentada la solicitud de que trata este inciso y mientras esta no sea resuelta, el SII deberá autorizar el timbraje de los documentos tributarios que sean necesarios para el desarrollo del giro o actividad del contribuyente. En todo caso, transcurridos treinta días sin que la solicitud sea resuelta por el SII, esta se entenderá aceptada en los términos planteados por el contribuyente. Con todo, tratándose de lugares decretados como zona de catástrofe por terremoto o inundación, la resolución del SII deberá ser dictada de oficio y dentro de los 5 días hábiles siguientes a la publicación en el Diario Oficial del decreto de catástrofe respectivo, debiendo en dicho caso autorizar el uso de facturas de papel debidamente timbradas que el contribuyente mantenga en reserva o autorizar el timbraje de facturas, según sea el caso.

Los documentos tributarios que, de acuerdo a los incisos anteriores, puedan ser emitidos en papel, deberán extenderse en formularios previamente timbrados de acuerdo a la ley y contener las especificaciones que señale el reglamento.

La copia impresa en papel de los documentos electrónicos a que se refiere el inciso primero, tendrá el valor probatorio de un instrumento privado emanado de la persona bajo cuya firma electrónica se transmitió, y se entenderá cumplida a su respecto la exigencia de timbre y otros requisitos de carácter formal que las leyes requieren para los documentos tributarios emitidos en el soporte de papel”.

3. Modificase el artículo 56 de la siguiente forma:

a) Agrégase en el inciso segundo la siguiente oración antes del punto aparte, precedida por unas coma:

“pudiendo autorizar la emisión en papel de los documentos que deban ser emitidos en formato electrónico conforme al inciso primero del artículo 54, mediante resolución en que se deberá expresar los fundamentos por los cuales se concede dicha autorización e individualizar al contribuyente o grupo de contribuyentes beneficiados y el plazo de vigencia de la misma, el cual, en todo caso, podrá ser renovado sucesivamente entanto se mantengan las razones que originaron el otorgamiento de la autorización”.

- b) Elimínase el inciso tercero.
- c) Reemplázase el inciso cuarto, que ha pasado a ser tercero, por el siguiente:

“En los casos en que, de acuerdo a esta ley, los contribuyentes emitan boletas en soporte de papel, la Dirección Nacional del Servicio de Impuestos Internos podrá autorizar su emisión mediante máquinas registradoras u otros medios tecnológicos”.

Artículo 2°.- Introdúcense las siguientes modificaciones en el Código Tributario, cuyo texto se contiene en el artículo 1° del decreto ley N° 830, de 1974:

- 1) Modificase el artículo 8° ter del siguiente modo:
  - a) Elimínase en el inciso primero la frase “que opten por la facturación electrónica”.
  - b) Sustituyese en el inciso segundo la frase “soliciten por primera vez la emisión de” por la siguiente: “por primera vez deben emitir”.
- 2) Modificase el artículo 8° quater del siguiente modo:
  - a) Intercalase en el inciso primero, entre las palabras “timbre” y “en”, la expresión “o autorice a emitir electrónicamente, según corresponda”, entre comas.

Asimismo, intercalase entre las palabras “timbraje” y “de”, las frase “o, en su caso, las emisión electrónica”.

- b) Intercalase en el inciso segundo, entre las palabras “inmediato” y “de”, la expresión “o la emisión electrónica, según corresponda”, entre comas.
- 3) Agregase el siguiente inciso final en el artículo 17:

“el servicio podrá autorizar que los libros de contabilidad y los libros adicionales o auxiliares, que los contribuyentes lleven el soporte de papel, sean reemplazados por sistemas tecnológicos que reflejen claramente el movimiento y resultado de los negocios y permitan establecer con exactitud los impuestos adeudados. Para estos efectos, el servicio certificara los sistemas que cumplan con tales requisitos”.

- 4) Agregase, al inicio del inciso segundo del artículo 30, la siguiente expresión seguida por una coma: “En todos aquellos casos en que la ley no exige la emisión de documentos electrónicos en forma exclusiva”; y reemplázase la palabra “La” por “la”.

Artículo 3°.- Modificase la ley orgánica del SII, cuyo texto se encuentra fijado por el artículo primero del decreto con fuerza de ley N°7, de 1980, del Ministerio de Hacienda, de la siguiente forma:

- 1) Reemplázase en el artículo 4°, en su inciso primero, la palabra “cuatro” por “cinco”; y en el inciso segundo, intercalase entre la expresión “Dirección Regional, Arica”, y en el punto aparte, la siguiente frase, precedida por una coma: “y XIX Dirección

Regional Metropolitana, Santiago Norte”, y suprimase la conjunción “y” que antecede a la expresión numérica “XVIII”.

2) Incorporase en el artículo 4° bis el siguiente inciso segundo:

“El SII deberá establecer y administrar en su sitio web una plataforma tecnológica para que lo contribuyentes de difícil fiscalización o de escaso movimiento operacional o económico, las empresas de menor tamaño según se definen en la ley N°20.416 y además contribuyentes que determine a su juicio exclusivo, emitan y reciban las facturas y demás documentos electrónicos señalados en el artículo 54, registren sus operaciones y cedan o decepcionen las facturas a través del procedimiento previsto en la ley N°19.983. Respecto de las operaciones que se ejecuten a través de esta plataforma, el Servicio acreditara para todos los efectos legales la identidad del emisor y la integridad del mensaje o documento electrónico”.

Artículo 4°.- Modificase el artículo 1° del decreto con fuerza de ley N°1, de 2004, del Ministerio de Hacienda, que fija las plantas de personal del SII y los respectivos requisitos de ingreso y promoción, de la siguiente forma:

- 1) En la planta “Directivos”, a continuación del cargo de “Director Regional Metropolitano Santiago Sur”, crease un cargo de Director Regional Metropolitano Santiago Norte, Grado 4.
- 2) En la planta “Jefes de departamento”, créanse seis cargos de jefe de Departamento, grado 7.

Artículo 5°.- Introdúcense las siguientes modificaciones en la ley sobre el Impuesto a la Renta, contenida en el artículo 1° del decreto ley N° 824, de 1974:

- 1) Intercalase, en el inciso segundo del N° del artículo 17, entre las frases “Tratándose de la enajenación de derechos en sociedad de personas o de acciones emitidas con ocasión de la transformación de una sociedad de personas en sociedad anónima,” y “10% o más de las acciones, a la empresa o sociedad respectiva o en que las que tengan intereses, para que los efectos de determinar el mayor valor proveniente de dicha operación,” la siguiente expresión: “que hagan los socios de sociedades de personas o accionistas de sociedades anónimas cerradas, o accionistas de sociedades anónimas abiertas dueños del”.
- 2) Suprímese en el encabezado del párrafo décimo tercero de la letra b), del N° 1, del artículo 20, la palabra “natural”.
- 3) Modificase el inciso segundo del artículo 21 del siguiente modo:
  - a) Suprímese la expresión “y” entre las frases “a organismos o instituciones públicas creadas por ley; ”y” (iv) los pagos a que se refiere”.
  - b) Agregase a continuación del punto aparte, que pasa a ser coma, la siguiente frase: ”y (v) los pagos o desembolsos que se efectúen con motivos de la aprobación o

ejecución de un proyecto o de actividades empresariales que cuenten o deban contar, de acuerdo a la legislación sobre medio ambiente, con una resolución dictada por la autoridad competente que apruebe dicho proyecto o actividades y que consten en un contrato o convenio suscrito con una autoridad pública, un organización dotada de personalidad jurídica de acuerdo al título XXXIII del libro del código civil, una organización comunitaria constituida en conformidad a la ley N° 19.418, sobre juntas de vecinos y demás organizaciones comunitarias, o en conformidad a la ley N° 19.253, sobre comunidades indígenas, que guarden relación con grupos, sectores o intereses de la localidad respectiva, siempre que no se efectúen directa o indirectamente en beneficio de empresas del mismo grupo empresarial o de personas o entidades relacionadas en los términos del artículo 100 de la ley N° 18.045, sobre mercado de valores. As empresas deberán informar al SII, en la forma y oportunidad que este determine mediante resolución, el monto total de la inversión destinada a la ejecución del proyecto o actividad, los pagos efectuados en cumplimiento de las obligaciones señaladas, la identificación de los beneficiarios de los mismos, así como cualquier otro antecedente relacionado. Con todo, igualmente se afectaran con el impuesto establecido en el inciso primero de este artículo, en la parte correspondiente al exceso, cuando los pagos o desembolsos excedan de la cantidad menos a la suma equivalente al 2% de la renta líquida imponible del ejercicio respectivo, del 1,6 por mil del capital propio tributario de la empresa, según el valor de este al termino del ejercicio respectivo, o del 5% de la inversión total anual que se efectuó en la ejecución del proyecto”.

4) Modificase el artículo 41 A de la siguiente forma:

a) Sustituyese, en la letra A, el párrafo tercero de su N° 1 por el siguiente:

“en la misma situación anterior, también dará derecho a crédito el impuesto a la renta pagado por una o más sociedades en la parte de las utilidades que repartan a la empresa de remesa dichas utilidades a Chile, siempre que todas estén domiciliadas en el mismo país y la referida empresa posea directa o indirectamente el 10% o más del capital de las sociedades subsidiarias señaladas”.

b) Reemplazase, en la letra b) del N° 2 de la letra A. el porcentaje “30%” por “32%” las dos veces que aparece.

c) Agregase, en el N° 3 de la letra A, la siguiente letra c):

“c) cuando en el ejercicio respectivo se determine un excedente de este crédito deducible del impuesto de primera categoría, ya sea por la existencia de una pérdida para fines tributarios o por otra causa, dicho excedente se imputara en los ejercicios siguientes en que se determinen rentas afectas a dicho tributo, hasta su total extinción. Para los efectos de su imputación, dicho crédito se reajustara en el mismo porcentaje de variación que haya experimentado el índice de precios al consumidor entre el último día del mes anterior al del

cierre del ejercicio en que se haya determinado y el último día del mes anterior al cierre del ejercicio de su imputación”.

- d) En el N° 6 de la letra D, agregase a continuación de la palabra “corresponda”, la expresión “de países con los cuales Chile haya suscrito convenios para evitar la doble tributación”. Asimismo, sustituyese el porcentaje “30%” por “32” y, finalmente, agregase a continuación de la expresión “Renta Neta de Fuente Extranjera”, las dos veces que aparece, la frase “de países sin convenio”.
- 5) Introdúcense en el artículo 41 C las siguientes modificaciones:

**ANEXO 4**  
**CONTRATO DE FACTORING**

En Santiago, a [\_\_\_\_\_] de Abril del año 2016, ante mí [\_\_\_\_\_], abogado, domiciliado en [\_\_\_\_\_] número [\_\_\_\_\_] Notario Público, Titular de la [\_\_\_\_\_] Notaría de [\_\_\_\_\_], comparecen: ....., rol único tributario número ....., persona jurídica del giro de su denominación, representada según se acreditará, por don....., de nacionalidad ..... domiciliado en .....; en adelante el "CLIENTE" o "EL CEDENTE" y "Factoring S.A.", Rol único tributario número....., sociedad dedicada al factoring, representada según se acreditará por don ..... en adelante "Factoring S.A.", declaran que se ha convenido en el otorgamiento del siguiente contrato:

**PRIMERO: ANTECEDENTES.** Por el presente instrumento las partes han convenido en el Contrato de Factoring y Mandatos de que da cuenta este instrumento, donde se regula la forma en que el CLIENTE venderá, cederá y transferirá a Factoring S.A. las facturas y los documentos, que las partes convengan. En relación a cada una de esas cesiones, se deja constancia que este instrumento se entenderá formar parte integrante de todas ellas.-

Teniendo presente lo expuesto precedentemente, EL CLIENTE, en lo que se refiere a las cesiones de créditos que suscribirá con Factoring S.A., realiza las siguientes declaraciones esenciales bajo juramento:

**Uno punto uno) Declaraciones especiales en caso de facturas:**

a) Todos los documentos que formen parte de las cesiones corresponderán a instrumentos otorgados a favor de las personas y por los montos que en cada caso serán declarados por el propio CLIENTE a Factoring S.A.;

- b)** Estos documentos siempre habrán sido otorgados en conformidad al artículo ciento sesenta del Código de Comercio, al artículo ochenta y ocho del Código Tributario, al artículo cuarto párrafo segundo del Decreto Ley número ochocientos veinticinco del año mil novecientos setenta y seis y sus modificaciones posteriores, a lo dispuesto en los artículos sesenta y ocho y sesenta y nueve del Decreto número cincuenta y cinco de mil novecientos noventa y siete, reglamento de la Ley sobre impuestos a las Ventas y Servicios y en especial a lo dispuesto en la Ley diecinueve mil novecientos ochenta y tres. En consecuencia siempre todas las facturas darán cuenta de productos o servicios efectivamente vendidos o prestados por el CLIENTE, según sea el caso, dentro de su giro ordinario;
- c)** Todas las facturas habrán sido previamente entregadas a los compradores de las mercaderías o servicios que aparecerán descritas en ellas y, salvo excepciones especialmente declaradas por escrito y previamente por EL CLIENTE, habrá transcurrido el plazo de ocho días establecido en el artículo tercero de la Ley diecinueve mil novecientos ochenta y tres para reclamar de su contenido, sin que se hubiere formulado protesta;
- d)** Las facturas habrán sido irrevocablemente aceptadas por los respectivos deudores;
- e)** Todas y cada una de las facturas habrán pagado dentro del plazo establecido en la Ley sobre el Impuesto al Valor Agregado, Decreto Ley número ochocientos veinticinco, y a su reglamento, Decreto Supremo número cincuenta y cinco, el impuesto correspondiente, conforme a las normas señaladas;
- f)** Las facturas emitidas llevarán el número del rol único tributario del CLIENTE y estarán timbradas en las oficinas del Servicio de Impuestos Internos pertinentes, con la descripción de la mercadería y/o servicios que comprende la venta efectuada, el recibo correspondiente, el número del pedido, la unidad, el despacho, los precios, porcentaje de descuento y el subtotal;
- g)** El pago del Impuesto al Valor Agregado correspondiente a cada una de las facturas cedidas será siempre una obligación del mismo CLIENTE, la que en ningún caso será asumida por Factoring S.A. EL CEDENTE se obliga a liberar y reembolsar íntegramente a

esta última de cualquier responsabilidad o pago que pueda eventualmente hacerse efectiva;

**h)** Bajo ninguna circunstancia cobrará o percibirá para sí los créditos que hayan sido objeto de cesión a Factoring S.A., considerando que ello constituiría apropiación indebida y otorgaría por tanto a Factoring S.A. el derecho a perseguir criminalmente a los responsables.

**Uno punto dos) Declaraciones especiales en caso de documentos que representen flujos de pago u obligaciones de pago:**

**a)** Es titular de documentos que representan flujos de pago u obligaciones de pago;

**b)** Estos documentos han sido y serán otorgados en conformidad a la legislación vigente y representan obligaciones válidamente contraídas por cada uno de los obligados al pago de las mismas;

**Uno punto tres) Declaraciones comunes:**

**a)** Tiene presente y le consta que le queda absolutamente prohibido emitir letras para ser aceptadas o pagarés para ser suscritos por los deudores de las respectivas facturas o documentos cuyos flujos de pago haya cedido a Factoring S.A., a contar de esta fecha. Declara, en consecuencia, que no emitirá letras y no recibirá pagarés con o sin ánimo de novar respecto de las facturas o los citados documentos que sean materia de cesión a Factoring S.A.;

**b)** Su giro consiste principalmente en: “Servicio de reclutamiento y consultas psicológicas”;

**c)** que los ingresos anuales de su representada, por ventas o servicios y otras actividades del giro señalado anteriormente, han sido superiores .....Unidades de Fomento en el último año calendario;

**d)** Tiene presente y le consta que todas estas declaraciones formuladas bajo juramento, constituyen un elemento esencial y determinante para la celebración del presente contrato.-

**SEGUNDO: SUSCRIPCIÓN DE INSTRUCCIONES DE LLENADO DE PAGARE Y MANDATO.** Cada cesión o entrega en cobranza que suscriba o celebre EL CLIENTE y Factoring S.A., serán efectuadas con responsabilidad del cedente. Con el objeto de hacer efectiva su responsabilidad, por la solvencia presente y futura de los deudores de los créditos que fueren cedidos o entregados en cobranza, así como para responder ante el evento de que los deudores de los créditos, opongan cualquier tipo de excepción, alegación, defensa o descargo, ya sea judicial o extrajudicial, que impida, paralice o imposibilite el pago de los instrumentos mercantiles y/o documentos objeto de dicha convención, así como para responder en el evento que por cualquier causa no se pague uno o más de los instrumentos mercantiles o documentos, y asimismo para responder de cualquier obligación que el Cliente mantuviere para con cualquiera de las empresas relacionadas de Factoring S.A., el cliente, así como sus respectivos representante, otorgan mandato mercantil, gratuito y revocable en caso de no existir obligaciones pendientes con Factoring S.A., en los términos del artículo doscientos cuarenta y uno del Código de Comercio, por ser del interés del mandatario a Factoring S.A., para que ésta, actuando en su nombre y representación y obrando a través de sus mandatarios ordinarios y especiales, proceda a suscribir ante notario, sin ánimo de novar, tantos pagarés a plazo como fuera necesario y a la orden de la propia Factoring S.A.-

En los referidos pagarés a plazo se incorporarán como cantidades adeudadas aquellas que sumadas entre todos los documentos que se suscriban, se adeude a Factoring S.A. en pesos chilenos, moneda corriente de curso legal y que corresponderán a un monto igual a la suma de los capitales nominales de los créditos o cuentas por cobrar cedidos, que no hayan sido pagados por los deudores respectivos a Factoring S.A. a la fecha de expedición de(l) (los) pagaré(s). Se agregará a la cantidad que resulte del cálculo anterior, un interés igual a la tasa máxima convencional para operaciones no reajustables que fije la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, que se calculará desde la fecha de vencimiento del respectivo documento impago, su depósito anticipado o la fecha de aceleración y el día de expedición del (los) pagaré(s).-

Los intereses devengados por ese período se capitalizarán. Se agregará a las cantidades señaladas, formando parte del importe de(l) (los) pagaré(s), demás gastos, diferencias de

monedas o tipo de cambio y otros en que hubiera incurrido Factoring S.A., con ocasión del incumplimiento. Por último, se agregará a las cantidades señaladas, formando parte del importe de(l) (los) pagaré(s), el monto que corresponda al impuesto de timbres y estampillas que eventualmente grave los documentos al entrar en circulación. Como se ha dicho, Factoring S.A. a su arbitrio, podrá suscribir uno o más pagarés a efectos de incorporar las cantidades que se le adeudaren.-

La fecha de emisión o suscripción de (l) (los) pagaré(s) será el día en que Factoring S.A. proceda a hacer uso de su mandato. La fecha de vencimiento de (l) (los) pagaré(s), será el tercer día hábil bancario siguiente al de la fecha de emisión o suscripción. El suscriptor del citado pagaré libera al beneficiario de la obligación de protesto, quedando el tenedor legítimo facultado para protestar el pagaré, si lo estima, por la totalidad o el saldo del importe, en su caso. La oportunidad a partir de la cual Factoring S.A. podrá proceder a suscribir el (los) referido(s) pagaré(s) será aquella en que se produzca el no pago de uno cualquiera de los documentos o créditos cedidos a Factoring S.A. en virtud de este instrumento, o en caso que se incumpla una cualquiera de las obligaciones asumidas por el cedente en esta convención o se hagan efectivas las responsabilidades que para él emanan ya sea con Factoring S.A. o bien con cualquiera de sus empresas relacionadas. A partir de ese momento Factoring S.A. deberá además, enterar el impuesto que grava el(los) pagaré(s), con cargo al cliente.-

El referido mandato permanecerá vigente en tanto no se solucionen íntegramente por el cedente y/o por los deudores, los créditos y documentos cedidos en virtud de este contrato. En el ejercicio del mandato que da cuenta esta cláusula, el mandante faculta expresamente al mandatario para autocontratar. Asimismo queda establecido que el presente mandato se ha otorgado a favor o beneficio tanto del mandante como del mandatario.-

El referido mandato no se extinguirá por la muerte del mandante, pudiendo ejecutarse después de ello. Para los efectos de los artículos ciento dos número tres y ciento cinco de la Ley dieciocho mil noventa y dos se declara expresamente que el (los) pagaré(s) que se suscribirá(n) a favor de Factoring S.A. constituirá(n) pagaré(s) extendido(s) a un día fijo y determinado.-

**TERCERO: CONSTITUCIÓN DE AVAL Y CODEUDOR SOLIDARIO.** Para asegurar la responsabilidad del CLIENTE, en este acto don.....  
....., ya individualizada, suscribe la instrucción de llenado de pagaré indicada en la cláusula precedente, otorgando mandato a Factoring S.A. para suscribir en su representación y en calidad de aval, fiador y codeudor solidario el(los) pagaré(s) que eventualmente se llenare.-

**CUARTO: MANDATO.** Sin perjuicio de los derechos que pueda ejercer Factoring S.A. derivadas de la responsabilidad del CLIENTE, este otorga complementariamente a Factoring S.A. el siguiente Mandato Especial en los términos del artículo doscientos cuarenta y uno del Código de Comercio: Para que en su nombre y representación proceda a cobrar y percibir extrajudicial o judicialmente el importe de todos los documentos o efectos de comercio que reciba de su parte, tales como facturas, letras de cambio, pagarés o cheques, sea que éstos hayan sido extendidos a la orden o nominativos en favor del Mandante.-

El Mandante faculta expresamente al mandatario para cobrar el importe de dichos documentos a través de depósitos en cuentas corrientes de Factoring S.A. o bien directa y personalmente a sus librados, aceptantes, suscriptores o giradores. En el ejercicio de su mandato el mandatario estará facultado para presentar los documentos ya señalados al cobro, hacerlos protestar, endosarlos en cobranza y descontarlos, y en general realizar todos los actos y ejercer todas las acciones que en derecho correspondan al Mandante para obtener su pago íntegro y oportuno.-

Este mandato comprende la facultad de celebrar contratos de prestación de servicios de cualquier especie o naturaleza y fijar sus cláusulas, sean de la esencia, de la naturaleza o meramente accidentales. A su vez, este mandato comprende la facultada de otorgar mandato judicial en los términos del artículo séptimo del Código de Procedimiento Civil, con las facultades de ambos incisos de esa disposición legal.-

El presente mandato comprende la representación del Mandante en todos los juicios o gestiones judiciales en que ésta tenga interés o pueda llegar a tenerlo única y exclusivamente respecto de los documentos que la Mandante entregue al mandatario, ante cualquier tribunal ordinario, especial, arbitral o de cualquiera otra clase, así intervenga como demandante o

tercero en cualquier especie, pudiendo ejercer toda clase de acciones, sean ellas ordinarias, ejecutivas, especiales, de jurisdicción no contenciosa o de cualquiera otra naturaleza, solicitar medidas precautorias o prejudiciales, entablar gestiones preparatorias de la vía ejecutiva, reclamar implicancias o recusar, solicitar el cumplimiento de resoluciones extranjeras; solicitar embargos y señalar bienes al efecto; alegar o interrumpir prescripciones, someter a compromiso, nombrar árbitros, solicitar o concurrir a la fijación de sus facultades, incluso de amigables componedores, señalar remuneraciones, plazos u otras modalidades; nombrar, solicitar o concurrir al nombramiento de síndicos, liquidadores, depositarios, tasadores, interventores, pudiendo fijarles sus facultades, deberes, remuneraciones, plazos y demás condiciones, removerlos o solicitar su remoción, solicitar declaraciones de quiebra o adherirse a la pedida por otro acreedor, verificar créditos, impugnar las verificaciones ya efectuadas o restringir su monto, intervenir en los procedimientos de impugnación, proponer, aprobar, rechazar o modificar convenios judiciales o extrajudiciales con los acreedores o los deudores de la sociedad Mandante, pudiendo conceder quitas o esperas, pactar garantías, intereses, descuentos, deducciones o condonaciones, solicitar su nulidad o resolución.-

En el ejercicio de su representación, queda expresamente facultado el mandatario para representar al Mandante con todas las facultades ordinarias y extraordinarias del mandato judicial, facultades que podrá delegar o entregar a uno o más abogados, en los términos previstos en el artículo séptimo del Código de Procedimiento Civil, pudiendo en consecuencia, desistirse en primera instancia de la acción deducida, contestar demandas, aceptar la demanda contraria, renunciar los recursos o los términos legales, diferir el juramento decisorio, o aceptar su delación, transigir, comprendiéndose dentro de estas facultades la transacción extrajudicial, comprometer, otorgar a los árbitros facultades de arbitadores, prorrogar jurisdicción, intervenir en gestiones de conciliación o avenimiento, aprobar convenios, designar abogado patrocinante y apoderados y conferirles poder para actuar en juicio, cobrar y percibir. Sin embargo, no podrá el mandatario sin previa citación del Mandante o de sus representantes, recibir notificaciones de nuevas demandas ni absolver posiciones sobre asuntos propios del Mandante o de sus representantes.-

**QUINTO: OBLIGACIONES ESPECIALES DEL CEDENTE.** El CLIENTE, hasta el completo y entero pago de las obligaciones que tengan su fuente en este instrumento o en cesiones que hayan sido otorgadas al amparo el presente instrumento, se obliga especialmente a:

**Cinco punto uno)** Permitir a Factoring S.A. examinar sus libros y documentos administrativos y contables, mediante persona expresamente autorizada al efecto, la cual quedará obligada a guardar estricta reserva respecto de la información obtenida;

**Cinco punto dos)** Proporcionar a Factoring S.A. todos los antecedentes que éste solicite en relación con los créditos mercantiles y a los deudores de los mismos;

**Cinco punto tres)** Informar a Factoring S.A., en forma veraz, suficiente y oportuna de todos los hechos que puedan afectar sus intereses y que digan relación con los deudores de los créditos mercantiles.-

**SEXTO: IMPUESTOS.** Serán de cuenta y cargo del CLIENTE los impuestos y derechos que actualmente o en el futuro graven el presente contrato, así como todos los documentos que, de acuerdo con este contrato, deban emitirse.-

**SÉPTIMO: GASTOS.** Todos los gastos derivados de la celebración, cumplimiento y/o ejecución del presente contrato serán de cuenta y cargo del CLIENTE.-

**OCTAVO: ARBITRAJE.** Cualquier duda o dificultad que se suscite entre las partes con motivo de la interpretación, aplicación, cumplimiento, o validez del presente contrato o de sus documentos complementarios o modificatorios, así como la determinación de la procedencia y monto de las indemnizaciones ordinarias, a que su incumplimiento diere lugar, se resolverá mediante arbitraje, conforme al Reglamento del Centro de Arbitrajes de la Cámara de Comercio de Santiago A.G. cuyas disposiciones constan en la escritura pública otorgada con fecha diez de Diciembre de mil novecientos noventa y dos en la Notaría de Santiago de don Sergio Rodríguez Garcés, que las partes declaran conocer y aceptar, formando parte integrante del presente contrato.-

## Evolución del Factoring

Para estos efectos las partes confieren mandato especial a la Cámara de Comercio de Santiago A.G. para que a solicitud escrita de cualquiera de ellas, designe un árbitro de entre los integrantes del cuerpo arbitral del Centro de Arbitrajes de esa Cámara.-

En contra de las resoluciones del arbitrador no procederá recurso alguno, a los cuales las partes renuncian expresamente.- El árbitro queda expresamente facultado para resolver todo asunto relacionado con su competencia y/o jurisdicción.-

Con todo Factoring S.A. podrá sustraer discrecionalmente el conocimiento del asunto de la jurisdicción arbitral y demandar derechamente ante los Tribunales Ordinarios de Justicia.-

**NOVENO: DURACION.** El presente contrato tendrá duración indefinida, sin perjuicio de la facultad de las partes de ponerle término con aviso previo y escrito de diez días corridos. Sin perjuicio de lo señalado, en lo que se refiere a los mandatos otorgados en este instrumento.-

EL CLIENTE solo podrá poner término a los mismos si no existieren obligaciones pendientes de pago respecto de Factoring S.A., o cualquiera de sus relacionadas, ya sea que estas correspondan a obligaciones directas del CLIENTE o a obligaciones derivadas de su responsabilidad como cedente de créditos o arrendatario de bienes.-

En todo caso, cumplido el mencionado requisito, el CLIENTE sólo podrá poner término a los mandatos otorgados a Factoring S.A., mediante una comunicación escrita dirigida por carta certificada al mandatario, despachada con al menos treinta días corridos de anticipación a la fecha en que se pretenda el término de los referidos mandatos.-

**DÉCIMO: DOMICILIO ESPECIAL.** Para todos los efectos legales de este contrato, las partes fijan domicilio especial en la .....-

**DÉCIMO PRIMERO: AUTORIZACIÓN.** Por este mismo acto, quienes suscribimos autorizo(amos) a Factoring S.A., ya individualizado, para que en caso de simple retardo, mora o incumplimiento de las obligaciones contraídas o por contraer en documentos tales como Contratos, facturas, órdenes de compra, solicitudes de compra, guías de pedido, cartas guía ya sea de flujos de pago o facturas, cartas de porte, pagarés, letras de cambio, cheques u otros; mis datos y los demás derivados de dichos documentos puedan ser ingresados, procesados,

tratados y comunicados a terceros sin restricciones, en el registro o banco de datos SICOM (Sistema de Morosidades y Protestos Dicom).-

Para los efectos de lo dispuesto en el Artículo diecinueve de la ley diecinueve mil seiscientos veintiocho, sobre protección de la vida privada, el compareciente libera desde ya a Factoring S.A. de la obligación de informar a registros o bancos de datos públicos y privados en el caso de pago o de extinción de la obligación que hubiese sido informada como protestada o morosa, información que requerirá directa y personalmente a su costo, previa entrega de la constancia del pago correspondiente. Por el presente instrumento, representantes del cliente, el aval y codeudor solidario, autorizan y facultan a Factoring S.A., para que, durante toda la vigencia de este contrato y mientras mantengan obligaciones vigentes para con ella provenientes de esta convención o de cualquier otro acto, hecho o contrato, ésta pueda consultar a los responsables de las bases de datos y a los distribuidores de los registros o bancos de datos personales, sus datos personales de carácter económico, financiero, bancario o comercial.-

Esta autorización es permanente pudiendo ser revocada sin efecto retroactivo y sólo en el caso de no tener obligaciones vigentes con Factoring S.A. o cualquiera de sus relacionadas, y mediante una comunicación escrita, conducida en forma certificada por la empresa de Correos de Chile.-

**DÉCIMO SEGUNDO: OTRAS.** En relación a los mandatos que da cuenta este instrumento las partes acuerdan:

- i) El mandatario está sujeto a la obligación de rendir cuenta.- Para este efecto, el mandante solicitará al mandatario, mediante carta certificada enviada al domicilio de la comparecencia, la rendición de cuentas que corresponda al ejercicio de uno cualquiera de los señalados mandatos. En este caso Factoring S.A. tendrá un plazo de treinta días para rendir cuenta de su gestión enviándola a La dirección del mandante indicada en la comparecencia o al correo electrónico del cliente, a su elección;
- ii) Tienen como finalidad según corresponda a cada uno de ellos: a) permitir a Factoring S.A. el cobro total de los documentos cedidos y a su vez para suscribir, llenar y/o completar los respectivos pagarés, en nombre del Cliente y avalistas y codeudores solidarios; b) Informar sus

antecedentes comerciales y comportamiento comercial en las bases de datos correspondientes y consultar estos antecedentes mientras existan obligaciones pendientes con Factoring S.A.;

iii) Quedan especialmente afectos al artículo dos mil ciento sesenta y nueve del Código Civil y podrá ser ejercidos válidamente aun en el evento previsto en dicha disposición legal ya que está destinados a tal fin;

iv) Podrán ser revocados por el Cliente y fiador y codeudor solidario una vez que estén totalmente extinguidas las obligaciones de los mandantes contraídas en el presente instrumento para con Factoring S.A. y sus relacionadas.-

**DÉCIMO TERCERO: CONSTANCIA.** Las partes dejan expresa constancia que el presente contrato comprende y regula la cesión de documentos a contar de esta fecha y los que hubieren sido cedidos con anterioridad a la misma.-

**DÉCIMO CUARTO: PERSONERÍAS.** La personería de don ..... , para actuar en representación de ..... , consta de escritura pública de ..... Por su parte, la personería de don..... para actuar en representación de Factoring S.A., consta en la escritura pública de ..... otorgada ante el Notario de ..... , de don ..... Ambas personerías no se insertan a expresa petición de los comparecientes, por ser conocidas de éstas y del Notario que autoriza.

En comprobante y previa lectura firman los comparecientes. Di copia. Doy Fe.

|           |                   |
|-----------|-------------------|
| p.p ..... | .....             |
| .....     | .....             |
| .....     | .....             |
| .....     | p.p FACTORING S.A |

## ANEXO 5

### ENTREVISTA DIRIGIDA A PANEL DE EXPERTOS

Esta entrevista está dirigida a personas que se han desempeñado durante un periodo importante en esta industria y que en este momento son parte de una de las empresas de factoring, por lo tanto, tienen experiencia acerca de este negocio.

El objetivo de esta entrevista es conocer la actual industria de factoring a nivel país.

1. ¿Cómo se encuentra actualmente la industria del factoring en Chile?

\_\_\_\_\_ Creciendo rápidamente

\_\_\_\_\_ Creciendo lentamente

\_\_\_\_\_ Estancada

\_\_\_\_\_ Decreciendo

2. ¿Cómo cree que será el crecimiento de la industria del factoring para los próximos 10 años en el país?

\_\_\_\_\_ 0% a 4% anual

\_\_\_\_\_ 4% a 8% anual

\_\_\_\_\_ 8% a 12% anual

\_\_\_\_\_ más de 12% anual

3. Cuáles son los sectores que más utilizan factoring?

---

---

---

---

---

4. ¿Cuáles son los sectores con mayor potencial de crecimiento en el negocio del factoring?

---

---

---

---

---

5. ¿Actualmente opera con el sector de la Microempresa?

\_\_\_\_\_ Si

\_\_\_\_\_ No

Indique razones:

---

---

---

---

6. ¿Cuál es la estrategia de promoción que utilizan?

---

---

---

---

---

7. ¿Cuáles son las tarifas que cobran y como se calculan?

---

---

---

---

---

8. ¿Cuáles son los montos mínimos y máximos de las operaciones que realiza su empresa?

Evolución del Factoring

---

---

---

---

---

9. ¿Cuánto son aproximadamente sus montos en colocaciones?

---

---

---

---

---

10. ¿Qué se hace en caso de que el deudor no pague lo adeudado? ¿ustedes asumen la responsabilidad de pago o devuelven el documento al cliente?

---

---

---

---

---

11. ¿A cuánto hacen los costos operacionales aproximadamente, como porcentaje de los ingresos?

---

---

---

---

---

12. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la empresa de factoring? ¿Qué método utilizan (líneas bancarias, capitales propios, emisión de efectos de comercio, etc)?

---

---

---

---

---

13. Diferencia entre factoring privado y factoring bancario.

---

---

---

---

---