



Universidad Católica del Norte

ver más allá

Escuela de Ingeniería Comercial

“FACTORIZING COMO HERRAMIENTA DE APOYO A LAS MIPYMES DE LA REGION DE COQUIMBO”

**Proyecto Seminario Superior en Finanzas
Para optar al título de Ingeniero Comercial**

**Presentan:
Marjorie Cortés R.
Víctor Escobar T.
Yanet Rojas J.**

**Profesor Guía
Sergio Zúñiga J.**

Coquimbo, Diciembre de 2007.

RESUMEN EJECUTIVO

Se entiende por “factoring” al instrumento financiero dirigido principalmente a financiar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) proveyéndoles de liquidez inmediata utilizando sus cuentas por cobrar. De esta manera, una empresa que necesite financiamiento cederá sus documentos a un tercero denominado factor o empresa de factoring para que se haga cargo de la cobranza.

El presente proyecto tiene como objetivo evaluar la factibilidad económica del factoring como herramienta de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de la región de Coquimbo. Se optó por incluir a la microempresa, ya que este sector es el que realmente se enfrenta a un problema cuando necesita alternativas de financiamiento debido a su alto riesgo.

Para cumplir el objetivo antes mencionado, en primer lugar se realizó un estudio de mercado, éste permitió conocer en profundidad la actual industria de factoring regional. Entre los resultados más importantes que arrojó este estudio, se puede apreciar que el factoring aún no es una alternativa altamente utilizada por la microempresa, pero que a pesar de ello es una industria que crece rápidamente. Además permitió conocer la demanda actual y futura del factoring, y mediante un estudio del Mix de marketing (Producto, Precio, Plaza y Promoción) se logró definir la estrategia comercial apropiada.

El siguiente paso de este estudio fue la definición de los aspectos legales necesarios para que una entidad de este tipo pueda operar, en primera instancia se averiguó sobre la legislación vigente que regula el funcionamiento del factoring en Chile. Por otra parte, mediante un estudio técnico se logró definir los requerimientos materiales para poner en funcionamiento el proyecto, además se establecieron las características de la figura administrativa. Finalmente se reunió la información recopilada anteriormente para evaluar la factibilidad económica del proyecto, para ello se realizó una proyección de flujos de caja a diez años y se estimó el valor actual neto (VAN). Dado que éste resultó ser positivo, se puede concluir que la aplicación de esta propuesta resulta rentable para el inversionista.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 2: MARCO TEORICO	6
CAPITULO 3: ESTUDIO DE MERCADO	14
3.1 Metodología del estudio de mercado	14
3.2 Desarrollo de la metodología del estudio de mercado	16
3.2.1 Análisis de la demana	16
3.2.2 Estrategia comercial	22
3.2.2.1 Estrategia de producto.....	22
3.2.2.2 Estrategia de precio	27
3.2.2.3 Estrategía de distribución.....	29
3.2.2.4 Estrategía de promoción.....	30
3.2.3 Financiamiento	32
3.2.4 Colocaciones	32
CAPITULO 4: ESTUDIO LEGAL	33
4.1 Metodología del estudio de legal	33
4.2 Desarrollo de la metodología del estudio legal	33
CAPITULO 5: ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	37
5.1 Metodología del estudio de organizacional.....	37
5.2 Desarrollo de la metodología del estudio organizacional	37
5.2.1 Descripción de cargos	38
CAPITULO 6: ESTUDIO TÉCNICO	51
6.1 Metodología del estudio técnico	51
6.2 Desarrollo de la metodología del estudio técnico	52
6.2.1 Funcionamiento del factoring.....	52
6.2.2 Infraestructura y equipamiento.....	56
6.2.3 Localización y distribución de la oficina	56
CAPITULO 7: ESTUDIO FINANCIERO	58
7.1 Metodología del estudio de financiero	58
7.2 Desarrollo de la metodología del estudio financiero.....	63

7.2.1 Ingresos de explotación	63
7.2.2 Costos de explotación	66
7.2.3 Gastos de administración y ventas	69
7.2.4 Gastos de instalación y puesta en marcha	69
7.2.5 Inversiones	70
7.2.6 Depreciación	70
7.2.7 Capital de trabajo	72
7.2.8 Tasa de descuento	73
7.2.9 Flujo de caja	77
7.2.10 Evaluación.....	78
CAPITULO 9: CONCLUSIONES	79
9.1 Conclusiones para cada objetivo específico.....	79
9.2 Conclusiones generales	84
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	86

ANEXOS

Anexo A: Entrevista dirigida panel de expertos.....	90
Anexo B: Encuesta dirigida a microempresas	94
Anexo C: Listado de microempresas encuestadas	98
Anexo D: Ley 19.983	100
Anexo E: Formulario F4415 de inscripción al rol único tributario y/o declaración de inicio de actividades	109
Anexo F: Volante Informativo Registro de Contribuyentes - Cómo Acreditar Domicilio	112
Anexo G: Cálculo de ingresos y costos	114

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Panel de expertos	16
Tabla 2: Tasa de interés máximo convencional	29
Tabla 3: Inversión en equipamiento	56
Tabla 4: Ingresos mensuales año 1	65
Tabla 5: Ingresos totales del proyecto	66
Tabla 6: Remuneración del personal	66
Tabla 7: Costos no financiero del proyecto	67
Tabla 8: Costos financieros del proyecto	68
Tabla 9: Costos de explotación totales del proyecto	68
Tabla 10: Gastos de administración y ventas	69
Tabla 11: Inversiones y reinversiones del proyecto	70
Tabla 12: Depreciación	71
Tabla 13: Cálculo de la recuperación de la inversión	71
Tabla 14: Cálculo del capital de trabajo	72
Tabla 15: Rendimiento del mercado	74
Tabla 16: Cálculo del beta	75
Tabla 17: Proporción de deuda- patrimonio	75
Tabla 18: Promedio TAB UF (%)	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1: Evolución industria del factoring	9
Gráfico 2: Evolución del volúmenes de documentos transados en factoring	9
Gráfico 3: Evolución del número de clientes en la industria del factoring	10
Gráfico 4: Número de encuestas por sector económico	20
Gráfico 5: Alternativas de financiamientos preferidas por la microempresa	20
Gráfico 6: Microempresas que actualmente utilizan factoring	21
Gráfico 7: Grado de satisfacción de los usuarios del factoring	21
Gráfico 8: Microempresas que usarían o no factoring	22

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1: Organigrama propuesto	38
Figura 2: Proceso del factoring	53
Figura 3: Actores que participan en el factoring	54
Figura 4: Pasos a seguir	55
Figura 5: Plano de localización	57
Figura 6: Plano de la oficina	57
Figura 7: Metodología para la evaluación financiera	59

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

El "factoring" o "factoraje" es una herramienta financiera para que las empresas obtengan liquidez inmediata utilizando sus cuentas por cobrar. De esta forma, una empresa que necesite financiamiento inmediato cederá o "venderá" sus documentos (facturas, cheques, letras, pagarés u otros) a un tercero, denominado factor o empresa de factoring, para que se haga cargo de la cobranza. Un negocio siempre necesita liquidez para funcionar y producir periódicamente.

En el desarrollo del presente proyecto se realizó un diagnóstico del mercado del factoring en la Región de Coquimbo y se efectuó una propuesta para posicionarlo como una real alternativa de apoyo para el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de la zona, con el objeto de evaluar la factibilidad económica del factoring en la región. Dentro del estudio también se analizaron los beneficios y limitantes del actual sistema de factoring, las empresas que lo componen, las regulaciones y normativas existentes.

Actualmente el factoring es una herramienta de financiamiento destinada a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), pero falta llegar al segmento de las microempresas, las que son numerosas en la región y representan aproximadamente el 90% del total de empresas regionales. El presidente de la Asociación Chilena de Empresas de Factoring (ACHEF), señala que "...hay un segmento que no está explorado, que son las empresas que tienen facturaciones menores a los \$ 100 millones anuales. Se cree que esas empresas también tienen la posibilidad de hacer factoring y se espera que su uso se multiplique, que se haga masivo y que la restricción no venga por los precios".

Esta propuesta va enfocada a las MIPYMES, ya que si bien es cierto que la microempresa es un segmento amplio, no se debe dejar de lado a las PYMES, debido a que esta herramienta esta pensada y dirigida especialmente hacia ellas. La idea de abarcar un segmento más amplio, obedece a la necesidad de marcar una diferenciación y agregar valor a la industria de factoring de la región.

Según los datos entregados por el *Informe territorial, económico y social* del Gobierno de Chile actualizado a Marzo de 2007, hasta el año 2003 habían 30.566 MIPYMES en la región de Coquimbo, de las que 27.571 corresponden a microempresas, es decir, 90.2% del total. De acuerdo a estas cifras se puede concluir que existe un amplio mercado objetivo, el cual no está siendo explotado. Estos resultados defienden la factibilidad de la propuesta. Además hasta esa fecha había 2.713 pequeñas y 282 medianas empresas en la región. La mayor parte del total de empresas pertenecen sector comercio y servicios en general.

Además en este estudio se identificarán aquellos sectores de la economía que más utilizan factoring y en el caso de las microempresas se identificarán los sectores a los cuales esta herramienta podría beneficiar.

Los servicios que actualmente ofrecen las empresas de factoring de la región son los siguientes: créditos de consumo, capital de trabajo, factoring doméstico y factoring internacional. Para los fines de este estudio sólo se desea evaluar la factibilidad del factoring doméstico, sin incluir otro tipo de servicios.

Según datos de la Asociación Nacional de Factoring (ANFAC), aproximadamente existen 200 empresas de factoring que operan en el país, ya que este es un negocio en el cual prácticamente no existen las barreras de entrada y la regulación de los precios está dada directamente por el mercado, debido a la gran competencia y conocimiento que tienen actualmente los clientes de esta actividad.

De las empresas existentes en el país, 15 están ligadas a bancos, por lo que están reguladas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. La mayoría de ellas están agrupadas en la ACHEF, que sólo agrupa a empresas que tienen relación con bancos.

Por otro lado la ANFAC agrupa a 17 empresas no bancarias y las restantes son empresas que se autorregulan, por lo que según dichos del Gerente General de ANFAC “se hace necesario un marco regulatorio, porque eliminaría los *pseudo-factoring* que limitan su acción a la entrega de préstamos. Por otro lado, validaría a todas las empresas que operan formalmente, que generan empleo y valor, que poseen contabilidad como corresponde, que auditan sus balances y que trabajan de acuerdo a tasas habituales de mercado, eliminando a aquellas empresas que pueden causar un problema de imagen”.

Durante los últimos tres años el factoring en Chile ha tenido un crecimiento de 20% anual, según cifras de la ANFAC. Por su parte, el presidente de ANFAC asegura que “el crecimiento para la industria en los próximos años debería ser cada vez más grande. El hecho que exista la factura con título ejecutivo y que existe una mayor cultura de usar la factura como cesión de crédito para capital de trabajo de las PYMES, hace que el negocio crezca y se impulse”.

Existen importantes factores que demuestran el atractivo de la propuesta, como el crecimiento que ha sostenido la industria durante los últimos años, el importante segmento que no está siendo explotado, la atractiva tasa de interés que se puede cobrar por este servicio, la factura con título ejecutivo que disminuye el riesgo del negocio y la opinión de expertos que aseguran que esta industria seguirá creciendo y además señalan que Chile tiene una industria de factoring muy desarrollada que alcanza estándares de países europeos.

Por otro lado se ha podido identificar claramente que las MIPYMES realmente se enfrentan a un problema cuando necesitan alternativas de financiamiento, ya que el acceso de los micro, pequeños y medianos empresarios de la zona, y del país en general, a los créditos bancarios es escaso, debido principalmente a que son empresas que los bancos consideran como riesgosas por su falta de garantía, o por el hecho de que para los bancos el otorgar crédito a este tipo de empresas significa un costo mayor, por las dificultades que tienen las MIPYMES en presentar y preparar estados financieros.

Por lo anterior, el uso del factoring se les presenta como una real alternativa de financiamiento, ya que les permite tener liquidez rápidamente, sin tener que esperar 30, 60 ó 90 días para obtener el dinero de sus cuentas por cobrar. Además, las PYMES, dado su menor tamaño y el volumen de sus operaciones, no justifican la existencia de un departamento de cobranza, por lo que la alternativa del factoring, no sólo les otorga liquidez, sino que les ofrece un servicio al encargarse de la gestión de cobranza.

La realización de un estudio de la industria del factoring a nivel regional puede ayudar a que muchas de las MIPYMES de la zona opten por este instrumento financiero para la obtención de liquidez inmediata, necesaria especialmente para su capital de trabajo, obteniendo con ello un mayor desarrollo productivo.

Actualmente el factoring no se ofrece a las microempresas, porque con frecuencia se cree que este tipo de empresas sólo vende al por menor, sin embargo, se puede afirmar que esta creencia es errónea, ya que existen ciertos tipos de empresas con grados de especialización importantes en cierta área de la economía, que venden a crédito cantidades relativamente importantes y están clasificadas como microempresas. Entre estos tipos de empresas muy especializadas podemos mencionar las joyerías, tiendas de moda, venta de equipo de trabajo, venta de repuestos para autos, etc.

Actualmente en la región de Coquimbo existen 12 empresas que ofrecen el servicio de factoring, éstas son las siguientes:

- Banco HNS - La Serena
- BCI Factoring S.A. - La Serena
- Eurocapital S.A. - La Serena
- Factotal S.A. - La Serena
- Factoring Creación - La Serena
- Factoring Peñuelas S.A. - La Serena
- Factoring Security S.A. - La Serena
- Factorline S.A. - La Serena
- FactorOne S.A. - Coquimbo

- Inversiones Costanera Ltda. - La Serena
- Logros S.A. - Coquimbo, La Serena y Ovalle
- Procollect S.A. - La Serena

Además, la instalación de un factoring podría ser rentable si se considera que, a pesar de que este tipo de instrumento existe en Chile desde mediados de la década de los ochenta, ha sido en los últimos tres años donde ha tomado mayor forma y fuerza, especialmente por la entrada en vigencia de la ley 19.983, que al otorgar merito ejecutivo a los documentos, hace más expedito su cobro y reduce el riesgo, por lo que la industria del factoring está en pleno crecimiento y desarrollo.

Con todo lo anterior y para llevar a cabo el proyecto se establecieron los siguientes objetivos:

a) Objetivo General:

Evaluar la factibilidad del Factoring como herramienta de apoyo a las MIPYMES de la Región de Coquimbo.

b) Objetivos Específicos:

- 1) Evaluar factibilidad comercial del Factoring en la Región de Coquimbo.
- 2) Definir aspectos legales y organizacionales del Factoring.
- 3) Definir aspectos técnicos de la propuesta.
- 4) Concluir acerca de factibilidad económica de la propuesta.

CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO

Para comenzar es importante señalar que no existe información pública o disponible sobre el tema, es decir, no se han encontrado estudios previos acerca de la factibilidad del factoring como apoyo a las MIPYMES. Para contextualizar el tema en estudio se han tomado caminos alternativos como la opinión de expertos, ésta es una de las fuentes claves de información, además de noticias de diarios y revistas de economía y artículos publicados por universidades y otras instituciones.

Para que todo negocio comercial funcione y produzca necesita recursos, cuando una empresa otorga crédito a sus clientes se produce una inmovilización de recursos. Existen diversas formas de generar estos recursos, como por ejemplo, préstamos bancarios de corto plazo, créditos de proveedores, etc. Pero en la actualidad existe otra forma de vender el crédito o vender documentos posibles generadores de dinero (facturas, cheques, letras) a quien esté interesado en adquirir esta cartera a cambio de alguna ganancia. 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)”. (ACHEF A.G., 2005).

La empresa de factoring o factor, puede asumir o no el riesgo de incobrabilidad, esto obedece a una importante clasificación con respecto a esta herramienta, ya que existen dos tipos de factoring:

- *Con recurso*: si al vencimiento el deudor no cancela, la responsabilidad de pago la asume el cliente (cedente).
- *Sin recurso*: el riesgo correspondiente a la cobranza lo asume plenamente el factor.

En teoría el factoring está destinado principalmente a atender las necesidades financieras de las PYMES, ya que éstas no gozan de buena fama entre las entidades bancarias que son reacias a otorgarles crédito. 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 PYMES son más riesgosas y menos rentables. Esta herramienta les provee de liquidez y capital de trabajo a corto plazo.

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 las facturas.
- *No produce endeudamiento*: compra las facturas a diferencia 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 ésta no es la que cobra sino la empresa de factoring

Una primera forma de factoring se advierte en la cultura neobabilónica y fenicia hace 4.000 años, pero formalmente el factoring se inicia a fines del siglo XIV en Inglaterra, particularmente Londres llamada la cuna del factoring. Una empresa llamada *Blackwell Hall* dedicada a la industria de lana en el año 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factoring. A Chile llega en el año 1986, siendo la financiera Financo la primera empresa en ofrecerlo, en 1990 se creó Inco Factor S.A., que hoy en día es Banderrollo Factoring. Desde entonces la industria del factoring experimentó un alto crecimiento y en 1994 ya existían en Chile varias empresas dedicadas a este rubro.

El factoring en Chile es una industria nueva si se compara con otros países como los europeos, en donde el factoring se utiliza desde antes que empezara a funcionar la banca en Chile, sin embargo, a pesar de que en Europa el factoring lleva mucho tiempo, sigue experimentando un gran crecimiento. Así lo demuestra un estudio realizado por Fiordelisi y Molyneux (2004), en el cual se analiza la eficiencia de la industria europea de factoring entre 1993 y 1997. En este artículo se hace referencia al crecimiento de la industria para ese periodo en países como Italia, España e Inglaterra en donde la industria del factoring creció un 59%, 46% y 38% respectivamente.

El estudio antes mencionado resulta alentador para el desarrollo de la industria del factoring en Chile, 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. 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 a la industria sin que ello produzca deterioros significativos en los niveles de negocios de las empresas instaladas.

Uno de los principales atractivos del negocio de factoring es la alta 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). 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, esta otorga mérito ejecutivo a la copia 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.

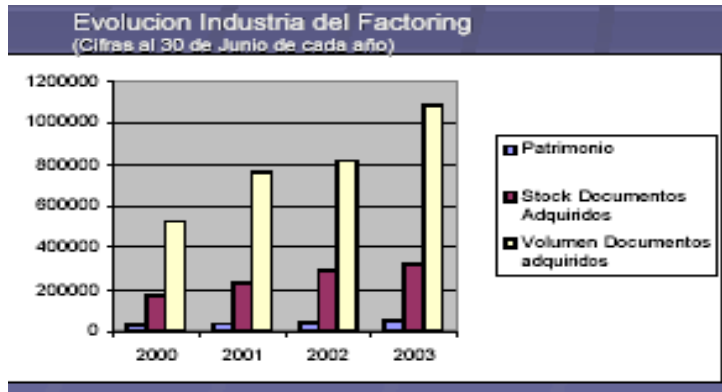


Gráfico 1: Evolución Industria del factoring

Fuente: Bolsa de Valores de Valparaíso (2003).

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 éstas por las empresas de factoring.

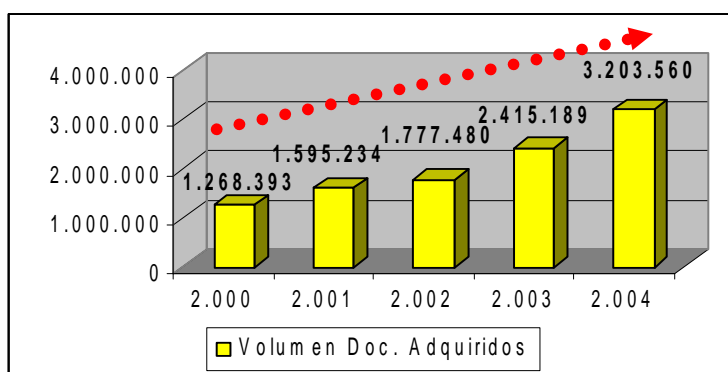


Gráfico 2: Evolución de los volúmenes de documentos transados en factoring

Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Factoring ACHEF A.G (2005).

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

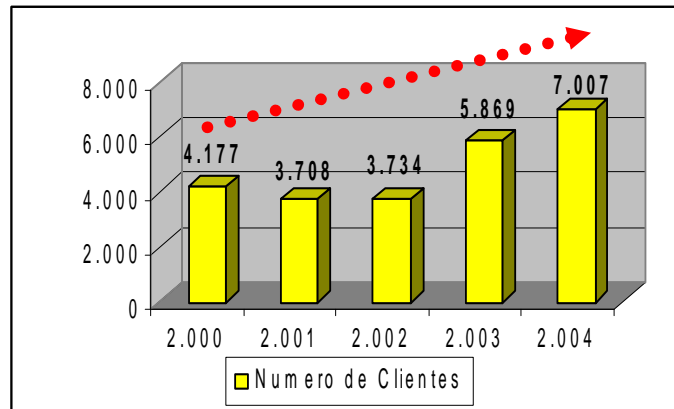


Gráfico 3: Evolución del número de clientes en la industria del factoring

Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Factoring ACHEF A.G (2005).

Según la ACHEF A.G con la nueva ley 19.983 se espera un aumento de los negocios de factoring, disminución de los precios, cobranza más fácil y efectiva, facilitación de la evaluación del riesgo.

Esta industria fue una de las más rentables durante el año 2003, durante ese año las utilidades de las empresas de factoring aumentaron 41,3%. Este nivel de utilidades significó una rentabilidad patrimonial de 25,36% para un conjunto de compañías compuestas por Eurocapital, Factotal, Profactoring y Factorline. Con respecto a las empresas de factoring bancarias, agrupadas en ACHEF A.G, obtuvieron en conjunto una rentabilidad patrimonial de 20,79%.

Según manifestaciones del vicepresidente de la ACHEF A.G, "...de todas maneras esta actividad seguirá creciendo a tasas de dos dígitos por mucho tiempo, debido a que es una industria nueva, que recién está partiendo y a la cual van a ingresar más actores, porque ha sido rentable. Además el negocios se verá potenciado con la ley de la factura y junto con la incorporación de la factura electrónica, contribuirán a reducir el riesgo, transparentar y

agilizar más esta actividad, todo lo cual se traducirá en una baja sustancial en los costos de esta alternativa de financiamiento para el usuario final”.

De acuerdo a la información entregada por Diario PYME, durante el año 2005, las empresas de factoring bancarias hicieron negocios por aproximadamente US\$ 10 mil millones, lo que implica un crecimiento del 45%. Las empresas no bancarias alcanzaron colocaciones cercanas a US\$ 800 millones y un crecimiento del 20%.

Para el año 2007 las estadísticas son alentadoras y se cree que la industria puede crecer entre 20% y 25%. Según proyecciones de ANFAC el crecimiento para la industria en los próximos años debería ser cada vez más grande. El hecho que exista la factura con título ejecutivo y que existe una mayor cultura de usar la factura como cesión de crédito para capital de trabajo de la PYME, hace que el negocio crezca y se impulse.

Este explosivo crecimiento de la industria se ha extendido hacia todo el país, no solo esta presente en la capital, ejemplo de ello es que actualmente en la Región de Coquimbo ha aumentado la cantidad de empresas dedicadas a este rubro, aunque no todas van dirigidas al mismo sector del mercado.

Según entrevista personal con el gerente de Factoring Creación, Sucursal La Serena; “...este es un negocio rentable, donde la clave del éxito es la experiencia y la trayectoria de sus directivos”. El reconoce que el principal beneficio es la rapidez con que ellos entregan un financiamiento a corto plazo a las PYMES, ya que aproximadamente un 80% de las colocaciones son documentos a 30 días, un 15% a 60 días y un 5% a 90 días y más. Esto denota lo ágil de este sistema, lo importante que es para el sector y el potencial que esta todavía sin utilizar, ya que las operaciones de factoring que puede realizar una empresa son muy diversas como por ejemplo, cobro de créditos y anticipo de fondos sobre esos créditos, asunción riesgos de insolvencia y actividades derivadas de estas operaciones principales como: registro o gestión de cuentas, análisis y clasificación de potenciales compradores, investigación de mercados, asesoramiento en materias legales, etc.

Para facilitar el acceso a liquidez y capital de trabajo de pequeñas empresas, CORFO actualmente tiene convenios con ciertas empresas de factoring, ya sean, bancarias o no bancarias y les otorga recursos en determinadas condiciones de tasa de interés, para que realicen este tipo de operaciones. El financiamiento de CORFO cubre hasta el 100% de las operaciones de factoring, con un tope por operación de hasta dos veces la venta mensual promedio del último semestre de la empresa beneficiaria. Puede ser utilizado por pequeñas y medianas empresas (personas jurídicas o personas naturales con giro comercial) emisoras de los documentos factorizables, con ventas anuales de hasta UF 100.000, excluido el IVA.

Las empresas de factoring que tienen convenio con CORFO son:

- Eurocapital (opera en la Región de Coquimbo)
- HNS Banco (opera en la Región de Coquimbo)
- Factoring Security (opera en la Región de Coquimbo)
- Factotal (opera en la Región de Coquimbo)
- Factorline (opera en la Región de Coquimbo)
- Banco Monex
- Profactoring
- Servicios Financieros Progreso

De estas empresas, actualmente cinco se encuentran operando en la región de Coquimbo. Este convenio es un importante incentivo para la industria de factoring de la región.

Con respecto a la regulación de las empresas de factoring ligadas a bancos obedece a las normas estipuladas en la *Recopilación de Normas de Bancos y Financieras* de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. La circular aborda las siguientes temáticas: autorización para efectuar operaciones de factoraje, tipo de operaciones de factoraje autorizadas, normas contables e ingresos. Con respecto a los factoring no bancarios, no existe ninguna institución que los regule. En el caso de las sociedades anónimas abiertas, estas deben dar a conocer los estados financieros a la Superintendencia

de Valores y Seguros, así como cualquier otro negocio de determinada actividad económica. Las sociedades anónimas cerradas solo están obligadas a mostrar los estados financieros regularmente a los accionistas.

A juicio del Gerente General de la ACHEF, Sr. Rodrigo Carballo "...la autoridad no tiene nada que regular porque el mercado se regula solo, sobre todo, teniendo en cuenta la competencia que existe".

CAPITULO 3: ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Metodología del estudio de mercado:

Objetivo: “Evaluar factibilidad comercial del Factoring en la Región de Coquimbo”.

Para evaluar la factibilidad comercial de la propuesta, es necesario definir la estrategia comercial. Ésta se define través del análisis del llamado Mix de Marketing que combina estratégicamente cuatro elementos fundamentales, también conocidos como las 4P: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

- a) Estrategia de producto (servicio): El servicio de factoring que se ofrece actualmente en la región es homogéneo, ya que mayoritariamente se enfoca a las pequeñas y medianas empresas, aunque dentro de éstas hay empresas que abordan a distintos segmentos dentro de las PYMES, por lo que el principal factor diferenciador que presenta el servicio de factoring de este proyecto es que también se enfoca a un mercado que se encuentra bastante abandonado, como lo son las microempresas de la región, sin dejar de cubrir a las pequeñas y medianas empresas.

Para poder saber si el mercado de las microempresas es atractivo en cuanto a rentabilidad, y para saber si es conveniente trabajar con este segmento del mercado, es que se procede a realizar entrevistas a un panel de expertos (Anexo A) correspondiente a agentes de empresas de factoring de la zona, con el objetivo de conocer si los montos que manejan estas empresas en cuentas por cobrar son lo suficientemente importantes como para incluirlas dentro del segmento que pretende abordar.

- b) Estrategia de precio: Para determinar la estrategia de precios del proyecto es necesaria la recopilación de información sobre las empresas de factoring que actualmente se encuentran establecidas en la región, por lo que en el cuestionario

dirigido a estas empresas (Anexo A) se procede a consultar acerca de las tarifas que les aplican a sus clientes.

Los precios se establecen de acuerdo a lo que arrojó la investigación en terreno, a través de un panel de expertos.

- c) Estrategia de plaza: En la estrategia de plaza se establece el lugar en donde la empresa va a ofrecer su producto o servicio y a través de que canales de distribución va a hacerlo.

Para poder determinar la estrategia de plaza se debe tener en cuenta el mercado objetivo, por lo que la ubicación del proyecto considera el lugar en el que existen un mayor número de empresas a las que se pretende abordar, es decir, MIPYMES.

- d) Estrategia de promoción: Para determinar la estrategia de promoción del proyecto se procede a identificar las estrategias utilizadas por las empresas de factoring que se encuentran en la región, para lo cual, dentro de la encuesta destinada a los agentes de factoring (Anexo A), se incluye una pregunta relacionada con este ámbito.

En este estudio se identifican cada una de las variables antes mencionadas, de acuerdo al mercado del Factoring que existe actualmente en la región de Coquimbo. Igualmente mediante el desarrollo de entrevistas a empresas de factoring establecidas en la zona, se pueden identificar él o los sectores que mayoritariamente optan por esta herramienta financiera, además de enterarse si la propuesta que incluye al segmento microempresario realmente es factible. Asimismo se debe estudiar y conocer la industria actual de factoring en la región, para proyectar el crecimiento que tendrá esta durante los próximos años.

Para llevar a cabo la investigación se realizó un estudio en terreno con expertos en el negocio del factoring, este arrojó datos valiosos para la investigación, ya que permitió conocer en profundidad la industria del factoring, entregando datos útiles para proyectar la

demanda y los ingresos, la estrategia comercial, la forma de financiamiento del negocio y el monto y plazo de las colocaciones.

3.2. Desarrollo de la metodología del estudio de mercado

3.2.1. Análisis de la demanda

Para poder cumplir con esta tarea se procedió a crear dos tipos de instrumentos, cada uno con objetivos distintos. En primer lugar y como se mencionó con anterioridad, se realizó un estudio en terreno con expertos en el negocio de factoring y luego se procedió a realizar encuestas a los potenciales clientes del factoring (Anexo B), es importante mencionar que este instrumento es sólo un apoyo a la investigación y no es la fuente de información más relevante. A continuación se procede a explicar con mayor claridad cada uno de estos instrumentos.

a) Entrevista a panel de expertos:

El panel de expertos estuvo formado por:

Tabla 1: Panel de expertos

Empresa	Agente
Factoring Creación	Francisco Álvarez
Factoring Logros	Sandra Castillo
Factoring Security	Pedro Balanda
Factor One	Claudio Cuevas
Factotal	Tamara Reyes (Ejecutiva)

Fuente: Elaboración propia

Este es un método de proyección cualitativa basada en opiniones de varios expertos, que en este caso son Agentes de algunas empresas de factoring ubicadas en la región de Coquimbo, 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, ya que en este caso no existe información alguna de cuál es la demanda actual de factoring en la región, es decir, no existen datos históricos.

Este instrumento permitió conocer en profundidad la actual industria de factoring regional, permitiendo conocer antecedentes como: los sectores económicos que más utilizan factoring en sus operaciones y cuáles de ellos tiene mayor potencial de crecimiento durante los próximos años, el tamaño de empresa con las que trabajan y el crecimiento que la industria podría tener durante los próximos diez años.

Además el panel de expertos brindó importantes antecedentes que se utilizaron para crear la estrategia comercial, ya que se logró conocer como estas empresas de factoring regionales fijan sus tarifas y estrategias de promoción. La información más valiosa fue la que permitió proyectar la demanda futura del factoring y por ende los ingresos del proyecto. Para proyectar los ingresos se averiguó cuales son los montos en colocaciones de las empresas de factoring instaladas en la región, la razón por la que se decidió usar esta vía se debe a que éste es el método más confiable para predecir el comportamiento de los ingresos futuros.

A continuación se darán a conocer detalladamente cuales fueron los resultados que arrojó el panel de expertos:

- Actualmente la industria de factoring en la región esta creciendo rápidamente. Se estima que durante los próximos 10 años la industria del factoring puede crecer más de 12% anualmente. Sin embargo algunos expertos indicaron que el crecimiento de esta industria es muy superior a estas cifras y que cada vez el factoring será más utilizado por todo tipo de empresas, ya que como se ha mencionado en ocasiones anteriores, para que todo negocio funcione necesita efectivo, y el factoring es la única alternativa que todos los negocios tienen para no dejar de funcionar y producir.

- Los sectores que actualmente utilizan el factoring en mayor medida son: sector industrial, construcción, minería y servicios en general. Los expertos apuestan a que los sectores que más se desarrollarán en el uso de factoring son: minería en el corto plazo, construcción en el largo plazo y los servicios, que en general es un sector que siempre está aumentando el uso de factoring. El sector agrícola es el que más ha reducido el uso de esta herramienta, en especial las empresas exportadoras de frutas.
- Con respecto al mercado objetivo de cada una de las empresas de factoring regionales, algunas indicaron que no operan con la microempresa por ser riesgosa, sólo operan con aquellas empresas que venden más de 5 millones mensuales aproximadamente, es decir, solo PYMES y grandes empresas. Sin embargo, sorpresivamente de las cinco empresas de factoring entrevistadas, se encontraron tres que actualmente están trabajando con la microempresa, esta son Factoring Logros, Factor One y Factotal. Los agentes de éstas indicaron que este sector es muy atractivo y que operar con él les ha traído excelentes resultados.
- Es importante averiguar acerca del valor mínimo de documentos que puede aceptar una empresa de factoring. Uno de los agentes de las empresas que operan con la microempresa indicó que se aceptan documentos no menor a 30 mil pesos, sin embargo, otro agente indicó que en su empresa no existe una política que indique un monto mínimo de operación, por lo tanto se aceptan todo tipo de documentos, independientemente de su valor. Las empresas de factoring que operan con PYMES y grandes empresas, reciben documentos desde 2 millones de pesos y máximos sin límites.
- Con respecto a la proyección de la demanda y los ingresos, los montos en colocaciones de las empresas regionales varían entre 200 millones y 600 millones de pesos mensuales. Esta información será utilizada para más adelante proyectar los ingresos del proyecto para un periodo de diez años. Es importante mencionar que para calcular los ingresos es necesario fijar la tarifa o precio. El procedimiento utilizado para fijar esta tarifa está detallado en la estrategia comercial.

- Toda la información obtenida por el panel de expertos defiende la factibilidad de la propuesta, ya que existen pruebas verídicas de que la microempresa es un sector atractivo.

b) Encuesta dirigida a Microempresas: (Anexo B)

El objetivo de esta encuesta es recolectar información para ayudar a probar o refutar la hipótesis sobre el mercado objetivo, en este caso se propone que el factoring vaya dirigido a las MIPYMES, sin embargo, esta encuesta sólo va dirigida a las microempresas, debido a que las pequeñas y medianas empresas ya forman parte del grupo de usuarios del factoring.

Con esto se desea probar si las microempresas están interesadas en ser usuarias del factoring y si es realmente conveniente explotar este mercado. Este instrumento entregó valiosa información acerca de la microempresa, sin embargo, es sólo un apoyo a la investigación y no es la fuente de información más relevante.

La encuesta fue realizada a 50 microempresas regionales (ver Anexo C), la propuesta para este proceso es el siguiente:

1. Se creó una base de datos con microempresas de la zona de las cuales se logró obtener información, esta cifra asciende a 94 microempresas.
2. Para el cálculo de la muestra se utilizó el método probabilístico, se eligieron al azar desde la base de datos a 50 microempresas.
3. El tamaño de la muestra se calculó con un nivel de confianza del 95% y se determinó un error del 14%.
4. Se escogieron los siguientes sectores para realizar la encuesta, debido a que son los más numerosos de la microempresa y según los expertos tienen gran potencial de crecimiento en cuanto al uso de factoring (ver Gráfico 4). Esta encuesta se trató de hacer en forma proporcional a la distribución que tienen actualmente estos sectores en la zona.

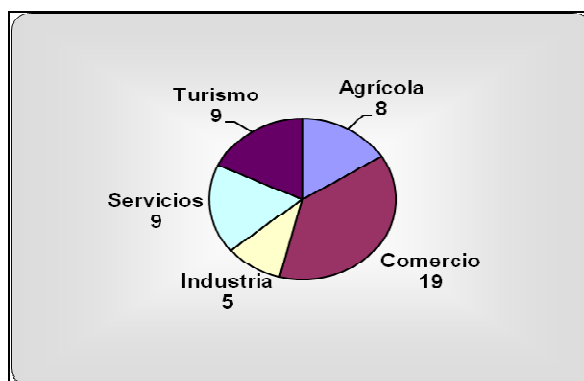


Gráfico 4: Número de encuestas por sector económico.

Fuente: Elaboración propia

5. En el caso de las empresas que se negaron a responder la encuesta, se procedió a elegir desde la base de datos otra empresa con la misma clasificación.
6. En primer lugar se les preguntó a las empresas si realizan ventas a crédito, esto para filtrar y enfocarse solamente en las empresas que son de interés para la investigación.

Este instrumento arrojó los siguientes resultados:

- Las alternativas de financiamiento más utilizadas por las microempresas son: aumentos de capital y retención de dividendos (ver Gráfico 5).

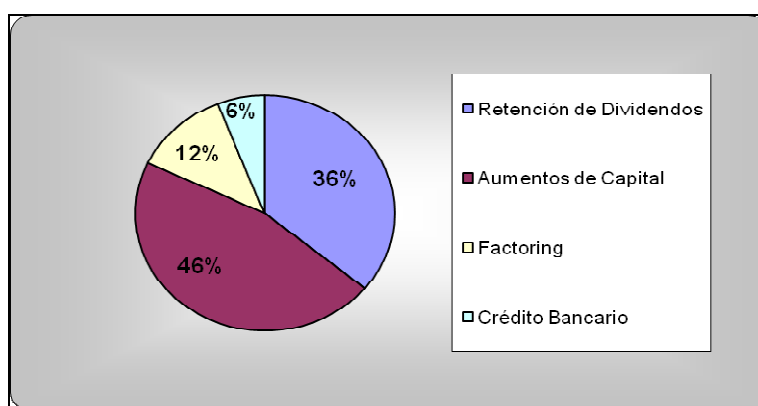


Gráfico 5: Alternativas de financiamiento preferidas por la microempresa

Fuente: Elaboración propia

- De las 50 microempresas encuestadas, actualmente 12% de ellas usa factoring (ver Gráfico 6).

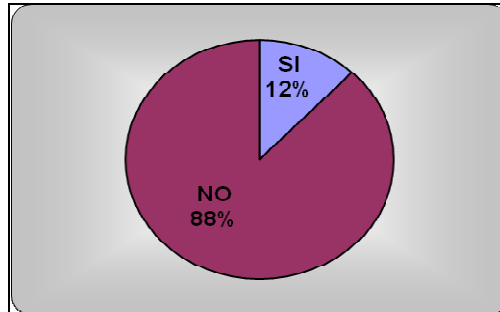


Gráfico 6: Microempresas que actualmente usan factoring

Fuente: Elaboración propia

- Con respecto al grado de satisfacción de las microempresas actuales usuarias de factoring, el 66,6% está totalmente satisfecho y lo que más valoran de él es la rapidez del servicio. Sin embargo, el 33,3% de los usuarios está medianamente satisfecho debido a que el precio del factoring es percibido como elevado y la otra razón es que las empresas de factoring en Chile no asumen el riesgo de insolvencia de los deudores, es decir, realizan factoring con recurso (ver Gráfico 7).

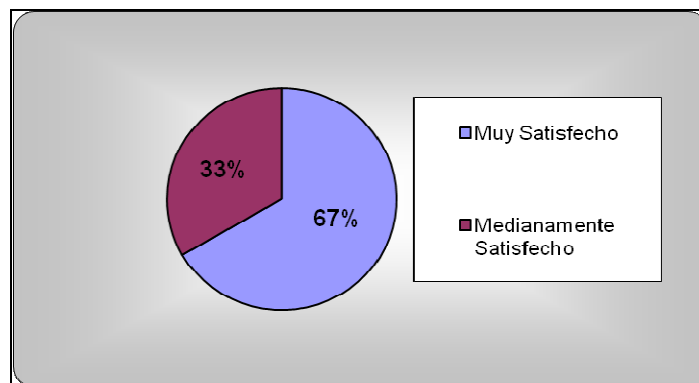


Gráfico 7: Grado de satisfacción de los usuarios de factoring

Fuente: Elaboración propia

- De las 44 microempresas que no han usado factoring, el 46% de ellas indica que están interesadas en usar esta herramienta, el 34% indicó que no está interesado en usar esta herramienta y el 20% dice no estar seguro de usarlo, ya que necesitan más información acerca de las ventajas y desventajas del factoring (ver Gráfico 8).

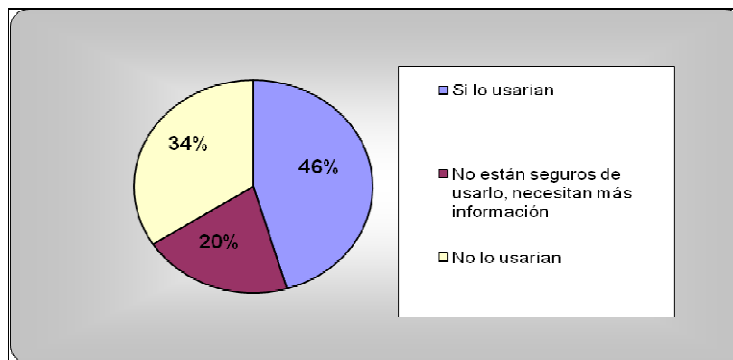


Gráfico 8: Microempresas que usarían o no factoring

Fuente: Elaboración propia

- Esta encuesta busca medir actitudes y comportamientos de los potenciales usuarios de factoring, los resultados prueban la hipótesis acerca de que la microempresa es un mercado atractivo que recién comienza a ser explotado, ya que actualmente sólo el 12% de las empresas encuestadas usa factoring, sin embargo, el 46% de las empresas encuestadas que actualmente no usan factoring, están interesadas en utilizar esta herramienta.

3.2.2. Estrategia comercial

3.2.2.1. Estrategia de Producto:

El factoring es una operación financiera en la cual una empresa especializada llamada factor o empresa de factoring, mediante un contrato celebrado con una persona natural o jurídica, se compromete a adquirir sus créditos comerciales a corto plazo, representados por facturas, cheques o letras por cobrar, además de gestionar los cobros, otorgar anticipos y asistencia técnica y administrativa. Otra forma de definirlo sería la siguiente; el factoring es principalmente una alternativa de financiamiento que además, presenta una serie de bondades que benefician a los usuarios de este servicio, como son la administración de créditos, estudio y clasificación de la solvencia de los clientes, control de los riesgos de su cartera de deudores, etc.

El sistema opera de la siguiente forma, las empresas de factoring anticipan el monto de los documentos descontando previamente el monto que corresponde a la 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 tipo de clientes. Es importante aclarar que una vez cobrados los documentos, recién se hace efectivo el ingreso por prestación de servicio.

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 quién asuma el riesgo del crédito.
- El Factor cobra una comisión por las facturas a cobrar, la cual se expresa en un importe total de las facturas cedidas por el cliente a la sociedad de factoring.
- Existe por parte del factor la posibilidad de negarse a comprar las cuentas que considere demasiado riesgosas.

“Este servicio que puede ser considerado como una fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, pero fue pensado originalmente para ser utilizado por aquellas compañías que no cuentan con los recursos necesarios para establecer un departamento dedicado exclusivamente al cobro de las deudas de sus clientes y que además, por un asunto de liquidez, necesitan obtener rápidamente el dinero originado por sus ventas”. (Diario Pyme, 2003).

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

a) Análisis de riesgo

El principal riesgo del negocio es el riesgo de 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 de la factura, significa 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 términos 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 tienen una buena generación de caja y calificación de riesgo, además tienen mejor acceso al crédito que ofrece el sector bancario; las pequeñas empresas 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.

b) 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 asuma el riesgo de no pago, y no lo haga el cliente. Sin embargo, la visión tradicional de factoring en Chile no encasilla en esta modalidad, sino que es visto como una intermediación y se le llama factoring con recursos. Además el contrato de factoring no está recogido expresamente en la legislación chilena, por lo tanto no existe ningún tipo de regulación frente a esta situación. 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 sea devuelta al cliente. En esta propuesta se pretende seguir con la visión tradicional de factoring en Chile, ya que el hecho de asumir el riesgo de no pago, puede elevar la tasa de interés y las comisiones para los clientes, esta no sería una buena idea de negocio, ya que como al pretender incluir en el proyecto a empresas de menor tamaño, no es conveniente aumentar las tarifas.

c) Tipo de documentos

Con respecto a los documentos, se pretende utilizar la siguiente modalidad:

- *Facturas*: se anticipa hasta el 90% del valor del documento previa confirmación y notificación del mismo.
- *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.

- *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.
- *Otros*: se transforma en dinero cualquier documento o contrato comercial que provenga de la venta de bienes y servicios.

d) Documentación requerida para operar con factoring

Para que una empresa pueda operar con factoring, les serán solicitados los siguientes documentos:

- IVAS del año anterior y presente
- Últimas dos declaraciones de impuesto a la renta
- Últimos dos balances

Además se requieren los siguientes antecedentes legales:

- Constitución de la sociedad
- Designación de poderes
- RUT de los socios
- Extracto
- Fotocopia Cédula de Identidad del Representante Legal
- Fotocopia RUT de la empresa
- Listado de los clientes con los siguientes datos: Nombre, RUT de la empresa y facturación promedio mensual.

3.2.2.2. Estrategia de Precio:

Los precios que se cobran actualmente están representados a través de tasas y comisiones, por lo que es variable según sea la empresa a la que se le confiere el factoring, así cuando una empresa “vende” sus cuentas por cobrar a la empresa de 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 del valor total de los documentos.

Para determinar la estrategia de precios del proyecto fue necesaria la recopilación de información sobre las empresas de factoring que actualmente se encuentran establecidas en la región, por lo que en el cuestionario dirigido a estas empresas (Anexo B) se procedió a consultar a las empresas de factoring por las tarifas que les aplican a sus clientes.

Los precios que se establecen a continuación van de acuerdo a lo que arrojó la investigación, se intenta proponer precios o tasas de mercado, considerando por supuesto, los costos y riesgos que involucra el trabajar con empresas menos solventes como lo son las microempresas.

Con todo lo anterior, la fijación de las tarifas y comisiones a cobrar por el servicio de factoring, se realiza en base a la competencia existente actualmente en la región y la información que se pudo deducir a través de las entrevistas.

Es muy importante aclarar que no se podrán cobrar tarifas estándares para cada cliente o para tipo de producto factorizado, ya que como se mencionó anteriormente, estas tasas y comisiones dependerán del tipo de documento, del monto, de la fecha y riesgo del cobro. La máxima tasa que se puede cobrar por concepto de tasas de intereses y comisiones, es de un 4% del valor total de los documentos que se factoricen.

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

i) *Tasa interés*: esta tasa es fija y se cobrará a todos los clientes independientemente del monto de la transacción que efectúen. Esta se estableció en 1,7% y se impone al monto real que se adelantará.

ii) *Comisiones o costos operacionales*: estos son cobros que se realizarán al cliente por los costos administrativos de verificación y cobro de créditos. Estas comisiones de factoring se establecerán en un porcentaje del 0% al 3,3 % sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar factorizadas.

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

El encargado de la fijación de estas tasas de interés y comisiones, será el agente de la empresa, el cual con la experiencia que deberá tener en el ámbito financiero debe realizar una evaluación del riesgo, que en este caso sería lo más difícil de fijar.

Es importante mencionar que para la creación del flujo de caja se fija una tasa de interés y comisiones por el 4% de las colocaciones. Esta tasa se ha fijado en concordancia con la tasa de interés máxima convencional (TIMC) vigente para operaciones de crédito no reajustables, en moneda nacional, menores o iguales a UF 200, de 90 días o más, según información recopilada en el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) cuyo promedio para el año 2007 fue de un 4.03% mensual.

La tasa de interés máxima convencional es la cuota superior que puede alcanzar la tasa de interés. Es fijada por La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras y la trasgresión a este límite está sancionada por la ley.

Con respecto a la TIMC, ésta se utilizará a pesar de que los cobros se realizan, como se señaló anteriormente, dividiéndolos entre una tasa de interés que asciende al 1.7% y las demás comisiones por concepto de costos operacionales que pueden ir de un 0% a un 3,3 %

sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar factorizadas, ya que se pudo deducir en la investigación a las empresas de factoring, que en el fondo, algunas de ellas cobran en total una tasa cercana al 4% mensual. Lo que para efectos legales es la tasa máxima a la que pueden acceder por concepto de operaciones de crédito.

Tabla 2: Tasa de interés máximo convencional (TIMC)

	Período de vigencia	TIMC	
		Mensual	Anual
Año 2007	Desde el 12 de diciembre hasta el 10 de enero	4,12%	49,44%
	Desde el 13 de noviembre hasta el 11 de diciembre	4,13%	49,56%
	Desde el 10 de octubre hasta el 12 de noviembre	4,09%	49,17%
	Desde el 11 de septiembre hasta el 09 de octubre	4,03%	48,30%
	Desde el 14 de agosto hasta el 10 de septiembre	4,08%	48,99%
	Desde el 12 de julio hasta el 13 de agosto	4,03%	48,39%
	Desde el 12 de junio hasta el 11 de julio	4,06%	48,69%
	Desde el 10 de mayo hasta el 11 de junio	4,00%	48,03%
	Desde el 16 de abril hasta el 9 de mayo	3,96%	47,49%
	Desde el 13 de marzo hasta el 15 de abril	4,02%	48,18%
	Desde el 12 de febrero hasta el 12 de marzo	3,97%	47,67%
	Desde el 11 de enero hasta el 11 de febrero	3,87%	46,41%
	Promedio	4,03%	48,36%

Fuente: Sernac.

3.2.2.3. Estrategia de Distribución:

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

Con respecto a la ubicación del proyecto, se debe tener en cuenta el mercado objetivo, por lo que la ubicación del proyecto debe considerar el lugar en el que existen un mayor número de empresas a las que se pretende abordar, es decir, MIPYMES.

Según el *Informe territorial, económico y social* del Gobierno de Chile correspondiente a Abril de 2007, aproximadamente el 28% del total de MIPYMES de la región, se encuentran en la ciudad de La Serena. Ésta se presenta como la mejor alternativa de ubicación del proyecto, por estar cerca de un mayor mercado potencial en donde existe una gran demanda, especialmente para la microempresa.

Además la ciudad de La Serena presenta otras ventajas, como por ejemplo, es percibida como la ciudad más importante y visitada de la región. Normalmente los habitantes de las demás ciudades y otras localidades rurales de la región, acuden a la ciudad de La Serena a realizar todo tipo de trámites, realizar compras y satisfacer todo tipo de necesidades. Éste es un factor importante, ya que el proyecto se presenta como una alternativa de financiamiento para las MIPYMES de toda la región de Coquimbo.

Otro factor a considerar para poder determinar la estrategia de plaza es identificar la ubicación de los competidores, actualmente en la ciudad de La Serena existen doce empresas de factoring, incluidas las ligadas a bancos. Ésto puede representar una concentración de empresas en la ciudad, pero también habla del potente y atractivo mercado que existe. Además, como no todas las empresas de factoring ubicadas en la ciudad de La Serena operan con la microempresa, se demuestra que existe un mercado que aún se encuentra sin ser atendido.

3.2.2.4. Estrategia de Promoción:

Para determinar la estrategia de promoción del proyecto se procedió a identificar las estrategias utilizadas por las empresas de factoring que se encuentran en la región, para lo cual, dentro de la encuesta destinada a los agentes de factoring (Anexo A), o panel de expertos se realizó la pregunta acerca de las estrategias promocionales que utilizan.

Por lo tanto, 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 estas empresas de factoring, tales herramientas son:

- Suscripción en las Páginas Amarillas
- Sitios Web
- Visitas a terreno (personal)

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.

Estrategias a realizar:

- 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 éste sea el mejor método de promoción. En estas visitas se entregan a los clientes trípticos y folletos informativos.
- c) Exposiciones y ferias: Éstas tienen como finalidad dar a conocer el producto con charlas personalizadas, las cuales se concertarán periódicamente.

El costo para estas estrategias a realizar se puede ver en el estudio financiero capítulo 7, Tabla 10, página 69.

3.2.3. Financiamiento

El método utilizado para financiar las operaciones de factoring es el financiamiento bancario, en este caso, en moneda local en bancos de la plaza. El banco otorga una línea de crédito que se renueva en 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 0,4% y 0,5%, además es poco probable que en el corto plazo existan grandes variaciones con respecto a las tasas de interés.

3.2.4. Colocaciones

Como se mencionó anteriormente las colocaciones mínimas mensuales de una empresa de factoring son de 200 millones de pesos y las colocaciones máximas mensuales son de 600 millones de pesos. El plazo para el cobro de los documentos es en promedio el siguiente:

- 80% a 30 días
- 15% a 60 días
- 5% a 90 días y más

CAPITULO 4: ESTUDIO LEGAL

4.1. Metodología del estudio legal

Objetivo: “Definir los aspectos legales y organizacionales del Factoring”

Para el cumplimiento de este objetivo se realiza una investigación acerca de la legislación vigente en nuestro país que regula el funcionamiento del factoring y el traspaso de facturas.

Además es necesario saber cuáles son las entidades fiscalizadoras para este tipo de empresas, cuáles 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.

4.2. Desarrollo de la metodología del estudio legal

Tradicionalmente, las operaciones de factoring se han regido 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 de 2005, comenzó a regir la Ley 19.983 (ver Anexo D) como se ha mencionado anteriormente, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura. 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 por someterse a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros mientras que las empresas filiales de instituciones financieras son supervisadas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

En el caso de la empresa que se está evaluando, no tendrá ningún tipo de fiscalización, ya que será una institución independiente de algún ente financiero y en una primera instancia no se someterá a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros.

Según el Servicio de Impuesto 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 del dinero. Por lo tanto, desde el punto tributario, son actividades que están clasificadas en el comercio. Tributan en la 1° Categoría, sobre la base de rentas efectivas. Además, este tipo de instituciones les corresponde la obligación tributaria de aplicar, retener y enterar al Fisco los impuestos contenidos en la Ley de Timbres y Estampillas.

Para que la empresa quede constituida como institución financiera deberá realizar el trámite de Declaración Inicio de Actividades, que corresponde a todas las personas jurídicas y otros entes sin personalidad jurídica que deseen constituirse como empresa.

Para el trámite de Iniciación de Actividades, éste se debe efectuar en el SII, y para ello se requiere de los siguientes requisitos:

- a) Cédula Nacional de Identidad del representante y si éste es extranjero, Cédula de Identidad de Extranjeros 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

f) Formulario F4415 (ver Anexo E), 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 (ver Anexo F)

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 la 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 sea, boletas, libros contables, etc., que la empresa utilizará en el ejercicio de sus funciones.

Se debe tener en consideración que como una empresa de servicio financiero, se deben cumplir con ciertas leyes o normativas que son de interés, como lo son; Decreto Ley N° 830, sobre Código Tributario; Decreto Ley N° 824; sobre Impuesto a la Renta; Decreto Ley N° 825, sobre Impuesto a las Ventas y Servicios; Decreto Ley N° 3.475, sobre Impuesto de Timbres y Estampillas.

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

CAPITULO 5: ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1 Metodología del estudio organizacional:

Objetivo: “Definir los aspectos organizacionales del Factoring”

Respecto al ámbito organizacional, en este objetivo se establecen las características de la figura administrativa necesaria para la organización. La selección de una administración competente es de importancia crucial para el éxito para la empresa, por lo mismo, se deben seleccionar a las personas que tengan las calificaciones y aptitudes adecuadas para administrar el negocio.

Para cumplir con este objetivo, se investiga dentro de las empresas de factoring de la zona cuáles son los perfiles de trabajadores que tienen en común y con observación directa en estas empresas se levantan las descripciones de cargos.

5.2. Desarrollo de la metodología del estudio organizacional

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, generalmente son 2 o 3 personas las que manejan todas las operaciones.

Es por esta razón que la figura administrativa que se evalúa, es la integrada por el Gerente General (Agente), un Ejecutivo de Cuenta, un Asistente Comercial, un Tesorero y además la asesoría de un Abogado (ver Figura 1).

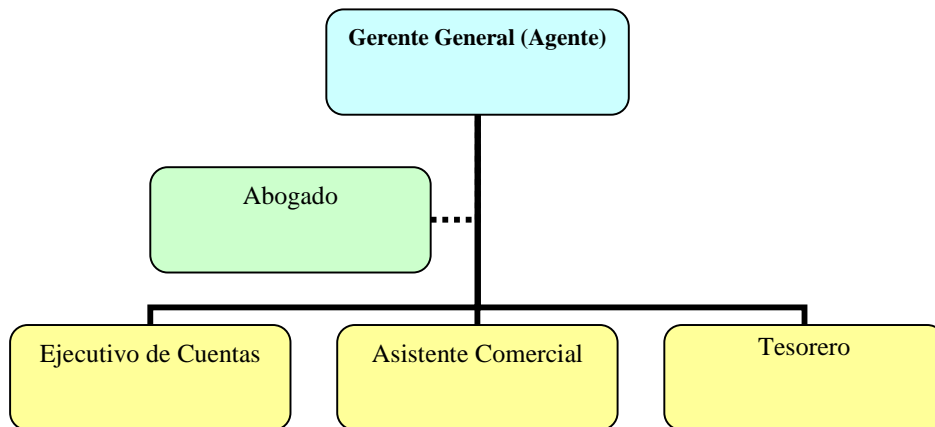


Figura 1: Organigrama propuesto

Fuente: Elaboración propia

El costo asociado al pago de remuneraciones se puede ver en el estudio financiero capítulo 7, Tabla 6, página 66.

5.2.1. Descripción de Cargos

Cada funcionario de la empresa deberá cumplir con sus roles, para esto se creó una descripción de cargos 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

Gerente General (Agente)

II. Objetivo del cargo

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

III. Requisitos

Estudios	:	Profesional de Área de Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Industrial o Ingeniería Comercial.
Experiencia Previa	:	Mínimo 3 años de experiencia en empresas financieras, ya sea bancos u otro organismo.
Otros requisitos	:	Flexibilidad de horario y disponibilidad para viajar dentro y fuera de la región. Manejo computacional a nivel usuario (Word, Excel, PowerPoint).

IV. Perfil de competencias

Competencias genéricas:

- 1. 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.
- 2. 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 competan.
- 3. 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.
- 4. 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.

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

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

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

Competencias específicas:

Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nociones en el campo de las finanzas ▪ Conocimientos en la gestión de negocios y relación con clientes. ▪ Planificación de gestión ▪ Manejo computacional nivel usuario
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo en equipo ▪ Negociación y gestión ▪ Organización y planificación ▪ Habilidades de oratoria
Actitudes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tolerancia a la presión ▪ Orientación al logro de los objetivos ▪ Autonomía ▪ Proactividad

V. Perfil del cargo

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.

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.

III. 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. Disponibilidad para viajar dentro y fuera de la región. Manejo computacional a nivel usuario (Word, Excel, PowerPoint).

IV. Perfil de competencias

Competencias genéricas:

- 1. 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.
- 2. Proactividad:** Capacidad para tomar acciones que van más allá de lo solicitado.

3. **Compromiso con la institución:** Capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo conocimientos, habilidades y experiencias.
4. **Trabajo en equipo:** Capacidad para concertar, apoyar y orientar su accionar hacia objetivos y metas comunes, asumiendo una actitud de colaboración, solidaridad y respeto hacia el trabajo de otros.
5. **Habilidades comunicacionales:** Con fuerte orientación a la gestión de negocios y relación con clientes.
6. **Compromiso con el cliente:** Capacidad para involucrarse en las necesidades del cliente identificando oportunidades.

Competencias específicas:

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

V. Perfil del cargo

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 la atención y orientación de los clientes.

III. Requisitos

Estudios : Profesional de Área Comercial o Administración.
Experiencia Previa : Mínimo 2 años de experiencia.
Otros requisitos : Manejo computacional a nivel usuario (Word, Excel, PowerPoint).

IV. Perfil de competencias

Competencias genéricas:

- 1. Motivación:** Buscar siempre la excelencia, reducir la ocurrencia de errores y mejorar los procedimientos utilizados.
- 2. Compromiso con la institución:** Capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo sus conocimientos, habilidades y experiencias.
- 3. Trabajo en equipo:** Capacidad para concertar, apoyar y orientar su accionar hacia objetivos y metas comunes.

Competencias específicas:

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

V. Perfil del cargo

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 valorados a su cargo.

III Requisitos

Estudios : Profesional del Área Contabilidad.
Experiencia Previa : Mínimo 2 años de experiencia.
Otros requisitos : Manejo computacional a nivel usuario (Word, Excel, PowerPoint).

IV. Perfil de competencias

Competencias genéricas:

- 1. 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.
- 2. 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.
- 3. Compromiso con la institución:** Capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo conocimientos, habilidades y experiencias.

- 4. Trabajo en equipo:** Capacidad para concertar, apoyar y orientar su accionar hacia objetivos y metas comunes.

Competencias específicas:

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

VI. Perfil del cargo

Funciones principales:

- Elaboración de informes que aporten a la construcción de diagnósticos respecto a la situación de la empresa.
- Elaboración flujo de 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.

III. Requisitos

Estudios : Profesional en Derecho con especialización en Derecho comercial.

Experiencia Previa : Mínimo 2 años de experiencia.

IV. Perfil de competencias

Competencias genéricas:

- 1. Motivación por el logro y la calidad:** Preocupación por trabajar bien, ofreciendo una asesoría eficiente.
- 2. 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.
- 3. Compromiso con la institución:** Capacidad para cooperar y poner a disposición del trabajo conocimientos, habilidades y experiencias.

Competencias específicas:

Conocimientos	▪ Conocimientos en leyes y normativas comerciales y tributarias
Habilidades	▪ Organización con el manejo de la información de la empresa asesorada
Actitudes	▪ Orientación al logro de lo requerido

VI. Perfil del cargo

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.

CAPITULO 6: ESTUDIO TÉCNICO

6.1 Metodología del estudio técnico:

Objetivo: “Definir aspectos técnicos de la propuesta”.

Para definir los aspectos técnicos del proyecto es necesario identificar algunas variables que tienen relación con el funcionamiento de una empresa de factoring. Para ello se procede a analizar aspectos tales como el funcionamiento de este servicio financiero, desarrollando aspectos como el proceso, los actores involucrados y los pasos a seguir.

Para este proceso se recopila información de las páginas Web de la ACHEF en donde se encuentra toda la información necesaria sobre el funcionamiento del factoring, su proceso, pasos a seguir y los actores involucrados en la transacción.

De igual manera, para una correcta evaluación técnica es indispensable identificar y desarrollar los temas concernientes a infraestructura, inversión en equipamiento y capital necesarios para que el proyecto sea factible de realizar.

Para cuantificar la inversión necesaria para poner en funcionamiento el proyecto, se realizan cotizaciones en el comercio local del equipamiento y espacio físico a utilizar.

6.2. Desarrollo de la metodología del estudio técnico

6.2.1. 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 otros documentos.

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

Paso 3: Se realiza el contrato con el cliente, que puede ser con responsabilidad, donde el cliente y el deudor son responsables del pago de los documentos cedidos a la compañía de Factoring, o sin responsabilidad, en donde sólo el deudor es responsable.

Paso 4: La empresa de factoring le notifica 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 un juicio ordinario para hacer efectivo su cobro.

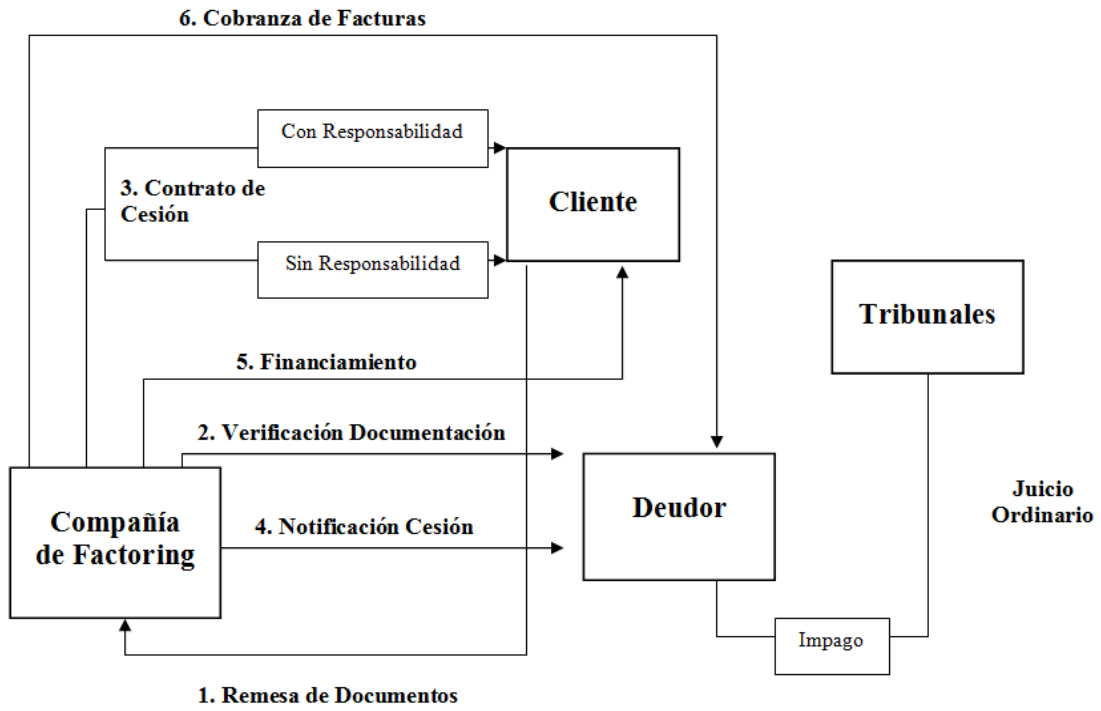


Figura 2: Proceso del factoring

Fuente: ACHEF

b) Actores del factoring:

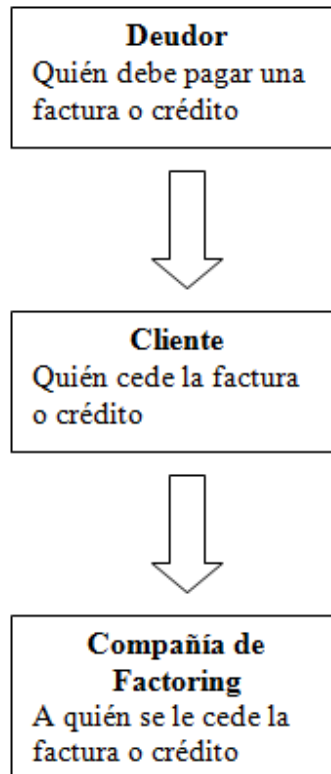


Figura 3: Actores que participan en el factoring

Fuente: ACHEF

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

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

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 a la empresa, luego de que ésta entregue información financiera o de créditos. La empresa de factoring evalúa los antecedentes y una vez aprobados, tendrá lugar los siguientes pasos:

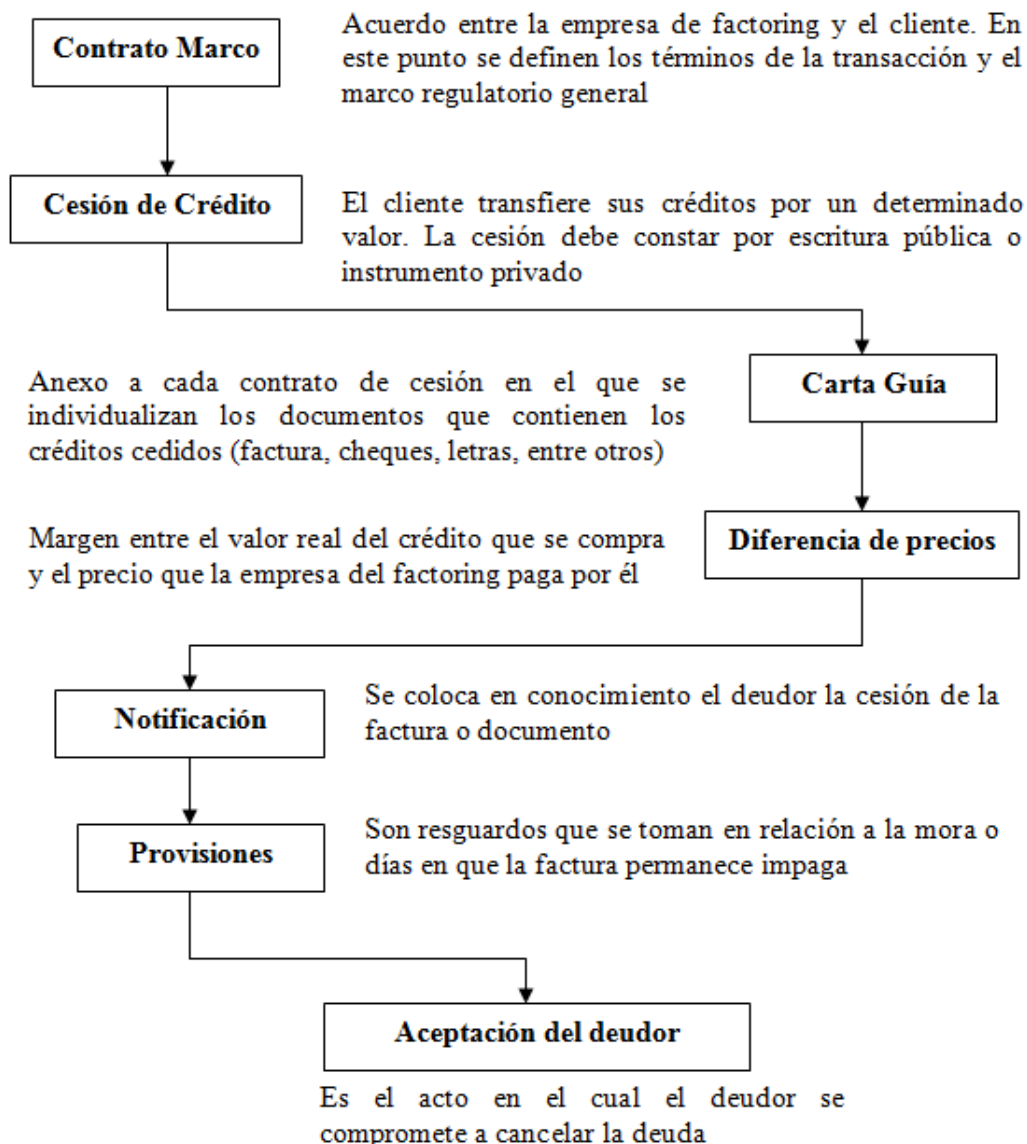


Figura 4: Pasos a seguir

Fuente: ACHEF

6.2.2. Infraestructura y equipamiento

De manera de cuantificar la inversión en este ítem se cotizó el equipamiento necesario para una oficina.

- Inversión en equipamiento (Ver Tabla 3)

Tabla 3: Inversión en equipamiento

Equipamiento	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Computadores Olidatta NZ710 Pantalla LCD 17''	4	\$ 334.990	\$ 1.339.960
Impresora Stylus C79	1	\$ 34.990	\$ 34.990
Fotocopiadora Lanier 7345	1	\$ 750.000	\$ 750.000
Teléfonos C/CALLER GE	4	\$ 17.890	\$ 71.560
Escritorios ejecutivos curvo 80x10 Cherry Scandinova	4	\$ 69.990	\$ 279.960
Librero 15 MO 120X29X187 BC1812	1	\$ 66.490	\$ 66.490
Sillas computador con apoyo brazos respaldo alto Lansbond	4	\$ 22.990	\$ 91.960
Sillas escritorio POC02	8	\$ 8.680	\$ 69.440
Total Inversión		\$ 1.306.020	\$ 2.704.360

Fuente: Elaboración propia

El arriendo mensual del local es de \$ 500.000

6.2.3. Localización y distribución de la oficina

De acuerdo a lo analizado en la estrategia de plaza, y en el caso de que la localización del proyecto sea en la ciudad de La Serena, una probable ubicación sería en el Edificio Don Oscar, localizado en la calle Cordovez N° 588, en el centro de dicha ciudad y la distribución que tendría la oficina está representada en la Figura 6.

CAPITULO 7: ESTUDIO FINANCIERO

7.1 Metodología del estudio financiero:

Objetivo: “Determinar la factibilidad económica de la propuesta”.

El estudio financiero busca determinar la factibilidad económica o viabilidad financiera del proyecto, para ello es necesario detallar cada uno de los ítems que forman el flujo de caja, éste constituye uno de los elementos más importantes del estudio del proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectúa sobre los resultados que en ella se determinen. La información necesaria para realizar este flujo está contenida en los estudios realizados anteriormente, es decir, el estudio de mercado, legal, organizacional y técnico, es decir, el presente objetivo consiste en aplicar toda la información recopilada durante el proceso de investigación, de tal forma de poder realizar una estimación de la factibilidad económica del proyecto.

Esquemáticamente, la idea conceptual para determinar la viabilidad financiera es la siguiente:

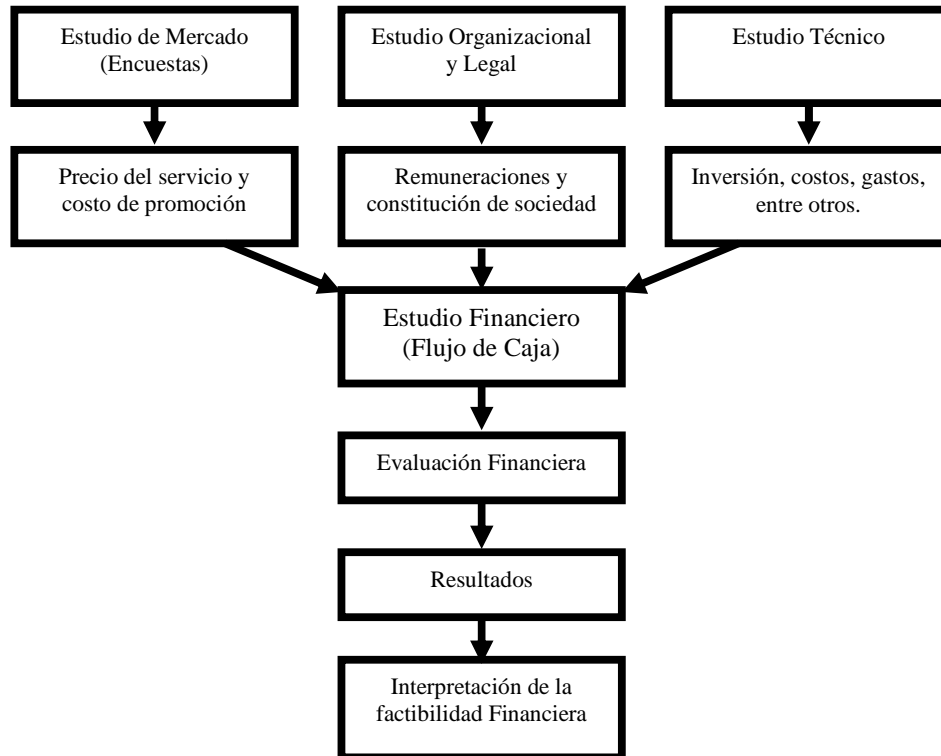


Figura 7: Metodología para la evaluación financiera

Fuente: Elaboración propia

El estudio financiero también tiene como finalidad aportar una estrategia que permita al proyecto encontrar los recursos necesarios para su implantación, y contar con la suficiente liquidez y solvencia, para desarrollar las operaciones.

- a) Ingresos: La estimación de los ingresos por concepto de servicio prestado se obtiene proyectando la demanda futura mediante un estudio en terreno a través de un panel de expertos (Anexo A).

- b) **Costos y Gastos:** Aquí se realiza el cálculo de los costos y gastos asociados al proyecto. Éstos están representados por los costos fijos y los costos variables, además de los gastos en administración y ventas.
- c) **Inversiones:** En esta etapa se realiza una estimación de las inversiones necesarias para que el proyecto se ponga en marcha, además de la reinversión o reemplazo de las maquinarias que, por sus características, deberán depreciarse.

Estas reinversiones se realizan en los años 3, 6 y 9, dentro de los cuales se encuentran:

- **Computadores, impresoras y fotocopiadora:** su reemplazo en el año 3 serán de vital importancia, por lo que requieren una reinversión en los años 3, 6 y 9.
- **Mobiliario de oficina:** los cuales no presentan la necesidad de ser reemplazados debido a que su vida económica es superior al horizonte de evaluación de 10 años.

- d) **Depreciación:** En éste proceso se deberá incluir el cálculo de la depreciación de las maquinarias que se mencionaron anteriormente, para ello se utiliza el método de depreciación en línea recta, en el cual, se supone que el activo se desgasta por igual durante cada periodo contable.

Según Charles T. Horngren (2003, p. 393) la fórmula a utilizar es la siguiente:

$$\frac{\text{Costo} - \text{valor de desecho}}{\text{Años de vida útil}} = \text{Monto de la depreciación para cada año de vida del activo o gasto de depreciación anual}$$

- e) **Capital de trabajo:** Se debe realizar el cálculo del capital de trabajo necesario para el proyecto. El método a utilizar es el déficit acumulado máximo, el cual determina

el máximo déficit que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos. Para ello se elabora un presupuesto de caja donde se detalla, para un periodo de 12 meses, la estimación de los ingresos y egresos de caja mensuales y así estimar el capital necesario. Lo antes mencionado se calculará basándose en el libro de Nassir Sapag Chain, (1950, p. 243).

- f) Gastos de administración y puesta en marcha: También se estiman los gastos de instalación y puesta en marcha, que deben estar considerados dentro de los ítems de activos intangibles, los cuales son amortizados de acuerdo al tratamiento de los flujos.
- g) Tasa de Descuento: EL cálculo de la tasa de descuento del proyecto se realiza mediante el WACC, que corresponde al costo de capital medio ponderado de los activos de una unidad económica, determinando con ello el costo de la deuda adquirida y el costo del capital invertido, en donde se utiliza información recopilada de empresas del mismo rubro. El WACC según Stephen Ross_(2005, p. 417) se calcula de la siguiente forma:

- **Costo de Capital Promedio Ponderado :**

$$WACC = \left(\frac{D}{D + E} \right) \times (1 - T_c) \times k_d + \left(\frac{E}{D + E} \right) \times k_e$$

- **Costo del capital propio :**

$$k_e = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

Donde

<i>D</i>	Valor de la deuda de la empresa.
<i>E</i>	Capital Propio.
<i>Ke</i>	Costo del Capital.
<i>Kd</i>	Costo de la Deuda.
<i>β</i>	Beta ¹
<i>Rf</i>	Tasa libre de riesgo.
<i>Rm</i>	Tasa de rendimiento del Mercado.
<i>T</i>	Tasa de Impuesto

¹ Sensibilidad entre la rentabilidad histórica del activo v/s la rentabilidad histórica del Mercado.

Para la obtención de los datos se utilizan fuentes directas como el Banco Central (Rf), de la Bolsa de Santiago (Rm) y sitios especializados en econometría financiera como lo es www.economica.com (β), para el caso de la proporción deuda patrimonio se utilizarán los balances de 6 empresas de factoring que se encuentran reguladas por la SVS cuya información se encuentra disponible públicamente y se saca un promedio de éstas. El costo de la deuda (Kd) se obtiene través de la Tasa Activa Bancaria (TAB), que es la tasa de interés utilizada en las operaciones financieras y en la administración de riesgos financieros.

- h) Valor Actual Neto (VAN): Esta metodología fundamenta su principio en el análisis, mediante flujos netos de caja proyectados a 10 años, en donde se incluye la evaluación del proyecto mediante el instrumento financiero VAN (Valor Actual Neto), que consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés y compararlos con el valor inicial de la inversión. Como tasa de descuento se utiliza normalmente el coste promedio ponderado del capital (WACC) de la empresa que hace la inversión. Esto será desarrollado según Stephen Ross_(2005, p. 61-71) de la siguiente forma:

- **Valor actual neto:**
$$VAN = -I_0 + \sum \left(\frac{FC_n}{(1+WACC)^n} \right)$$

Donde:

I_0 Inversión inicial
 FC_n Flujo de caja del periodo n.
 $WACC$ Costo de capital promedio ponderado

7.2. Desarrollo de la metodología del estudio financiero

7.2.1. Ingresos de explotación

Los ingresos de explotación se componen por las comisiones generadas por las operaciones de cobranza de factoring, las que se reconocen una vez prestado el servicio. Las comisiones fueron estimadas en un 4% de las colocaciones, que es el promedio que arrojó el estudio de mercado.

Las colocaciones fueron estimadas a través de la información obtenida en terreno por los expertos en el negocio de factoring, es decir, información obtenida a través del estudio de mercado. Los agentes de factoring indicaron que los montos en colocaciones por mes varían desde \$200 millones a \$600 millones. La estimación de los ingresos del proyecto se basa en estos montos de colocaciones y en el precio que se cobrará por prestación de servicios, es decir, 4%.

Según la experiencia de las empresas de factoring que actualmente se encuentran establecidas en la región, los montos alcanzados en colocaciones mensuales para el primer año de operaciones, ya se encuentran entre los rangos antes mencionado (de \$200 millones a \$600 millones). Un ejemplo claro de esto es FactorOne que, en su primer año de funcionamiento ya alcanza montos mensuales de colocaciones de hasta \$600 millones, lo que habla de una rápida captación de clientes.

Por lo señalado anteriormente, se puede concluir que para fines del primer año de operaciones del proyecto, éste ya se encontrará en condiciones de alcanzar al menos el monto mínimo mensual de colocaciones que actualmente tienen las empresas de factoring, es decir, se ha estimado que para diciembre del año 1 las colocaciones sean alrededor de \$200 millones.

Para llegar alcanzar el nivel antes mencionado y según la información obtenida por los expertos, la industria experimenta un crecimiento superior a 12% anual, se ha

establecido que el monto de colocaciones al primer mes del proyecto, sea de \$180 millones. De esta manera se estima un crecimiento mensual del 1% se podría alcanzar a diciembre del año 1, el monto objetivo mínimo de colocaciones de \$200 millones mensuales.

La Tabla 3 muestra los montos de colocaciones mensuales y los ingresos mensuales para el primer año de operación, sin embargo, por la naturaleza del negocio se sabe que los ingresos son recibidos al momento del cobro de los documentos, por lo que hay un periodo de desfase al recibir los ingresos provenientes de las operaciones.

Tomando como referencia a los negocios de factoring entrevistados, se ha determinado que se recupere de la siguiente manera:

- 80% a 30 días
- 15% a 60 días
- 5% a 90 días

A modo de ejemplo, los ingresos correspondientes a las colocaciones de enero, que son \$ 7.200.000 (reflejados en la Tabla 4) se reciben: en febrero un 80%, o sea, \$ 5.760.000, un 15% en marzo, por lo que se acumula además con el 80% de los ingresos de las colocaciones de febrero y el resto al ser a 90 días se obtienen en abril.

Tabla 4: Ingresos mensuales año 1

Mes	Monto en colocaciones	Ingreso correspondiente al monto de colocación mensual	Ingresos real recibido por mes debido al periodo de desfase
enero	\$ 180.000.000	\$ 7.200.000	
febrero	\$ 181.800.000	\$ 7.272.000	\$ 5.760.000
marzo	\$ 183.618.000	\$ 7.344.720	\$ 6.897.600
abril	\$ 185.454.180	\$ 7.418.167	\$ 7.326.576
mayo	\$ 187.308.722	\$ 7.492.349	\$ 7.399.842
junio	\$ 189.181.809	\$ 7.567.272	\$ 7.473.840
julio	\$ 191.073.627	\$ 7.642.945	\$ 7.548.579
agosto	\$ 192.984.363	\$ 7.719.375	\$ 7.624.064
septiembre	\$ 194.914.207	\$ 7.796.568	\$ 7.700.305
octubre	\$ 196.863.349	\$ 7.874.534	\$ 7.777.308
noviembre	\$ 198.831.983	\$ 7.953.279	\$ 7.855.081
diciembre	\$ 200.820.302	\$ 8.032.812	\$ 7.933.632
Total	\$ 2.282.850.542	\$ 91.314.022	\$ 81.296.827

Fuente: elaboración propia

Para calcular los ingresos del proyecto se estimó un crecimiento mensual de las colocaciones de 1%, lo que resulta en un crecimiento anual efectivo de los ingresos de 12, 68%, sin embargo, el crecimiento de los ingresos que se produce en año 2 con respecto al año 1 es mayor a 12, 68%. Esto ocurre debido a que en Enero del año 1 las colocaciones son de \$180.000.000 y los ingresos correspondientes a estas colocaciones son de \$7.200.000, sin embargo, en este mes no se existe ningún ingreso efectivo, ya que, estos se reciben a 30 días o más. Esto no ocurre desde el año 2 en adelante.

Es importante recordar que los expertos en el negocio de factoring, aseguraron que la industria crecerá en los próximos años más de 12%. A estas opiniones se suman las estadísticas de la ACHEF, que indican que en los últimos tres años la industria creció en promedio 20%. Además la ANFAC proyecta que durante el 2007 la industria puede llegar a crecer hasta el 25%.

El cálculo de los ingresos totales calculados mensualmente para los diez años, se encuentran en el Anexo G.

Los ingresos totales del proyecto son los siguientes:

Tabla 5: Ingresos totales del proyecto

Año	Ingresos totales
1	\$ 81.260.145
2	\$ 101.574.185
3	\$ 114.456.334
4	\$ 128.972.262
5	\$ 145.329.173
6	\$ 163.760.550
7	\$ 184.529.487
8	\$ 207.932.444
9	\$ 234.303.483
10	\$ 264.019.029

Fuente: Elaboración propia

7.2.2. Costos de explotación

a) Costos Fijos:

Los costos fijos están representados únicamente por las remuneraciones del personal (ver Tabla 6):

Tabla 6: Remuneración del Personal

	Mensual	Anual
Gerente	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Ejecutivo de Cuentas	\$ 650.000	\$ 7.800.000
Tesorero	\$ 650.000	\$ 7.800.000
Asistente Comercial	\$ 650.000	\$ 7.800.000
TOTAL	\$ 2.950.000	\$ 35.400.000

Fuente: Elaboración Propia

Dentro del organigrama se incluye a un abogado en funciones de asesoría que se le pagará por honorarios, sin embargo, para efectos de cálculo de los costos se estimará un costo fijo anual de \$ 1.500.000.

Además, de acuerdo a la evolución del proyecto se estima que las remuneraciones se incrementarán en un 10% en el año 4 y en el año 8.

b) Costos Variables:

En este ítem se encuentran los costos financieros y no financieros. Los costos no financieros son aquellos gastos notariales y de cobranza que surgen de las operaciones de factoring. Según la información obtenida del estudio de mercado, no existe un valor o porcentaje determinado de lo que equivaldrían estos costos, sino que estos varían de acuerdo al tipo de documento, además los expertos mencionaron no son relevantes en cada operación, sin embargo, se decidió fijar estos costos en 1% de las colocaciones.

Tabla 7: Costos no financieros del proyecto

Año	Costo no financiero
1	\$ 22.828.505
2	\$ 25.723.731
3	\$ 28.986.144
4	\$ 32.662.313
5	\$ 36.804.712
6	\$ 41.472.470
7	\$ 46.732.218
8	\$ 52.659.033
9	\$ 59.337.516
10	\$ 66.862.998

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a los costos financieros están compuestos por los intereses y reajustes por operaciones propias del giro, estos se reconocen al cierre del periodo, es decir, una vez terminado el plazo del crédito, es decir, si el préstamo se pidió en el mes 0, los intereses se pagan en el mes 1, junto con el pago del crédito. Los intereses fueron estimados en 0,45% mensual, que es el promedio que arrojó el estudio de mercado. Los créditos serán solicitados a un plazo de 30 días y serán calculados de los montos de las colocaciones mensuales.

Tabla 8: Costos financieros del proyecto

Año	Costo financiero
1	\$ 9.369.136
2	\$ 11.461.068
3	\$ 12.914.619
4	\$ 14.552.516
5	\$ 16.398.139
6	\$ 18.477.833
7	\$ 20.821.285
8	\$ 23.461.945
9	\$ 26.437.507
10	\$ 29.790.445

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9: Costos de explotación totales del proyecto

Año	Costo de explotación total
1	\$ 32.197.642
2	\$ 37.184.800
3	\$ 41.900.763
4	\$ 47.214.829
5	\$ 53.202.851
6	\$ 59.950.304
7	\$ 67.553.503
8	\$ 76.120.978
9	\$ 85.775.023
10	\$ 96.653.443

Fuente: Elaboración propia

7.2.3. Gastos de Administración y Ventas:

El principal gasto asociado se concentra en el arrendamiento de la oficina y en el gasto en publicidad, ya que los demás gastos se refieren a servicios básicos y materiales de la oficina.

Tabla 10: Gastos de Administración y Ventas

Ítem	Gasto mensual	Gasto anual
Agua potable	\$ 12.000	\$ 144.000
Electricidad	\$ 35.000	\$ 420.000
Teléfono	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Internet	\$ 24.000	\$ 288.000
Arriendo oficina	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Materiales de oficina	\$ 70.000	\$ 840.000
Gastos de publicidad	\$ 500.000	\$ 6.000.000
- Pagina Web	\$ 50.000	\$ 600.000
- Relaciones publicas	\$ 300.000	\$ 3.600.000
- Exposiciones y ferias	\$ 150.000	\$ 1.800.000
TOTAL	\$ 1.261.000	\$ 15.132.000

Fuente: Elaboración Propia.

Nota: Gasto pagina web \$40.000 + Valor Dominio (ya sea .com o .cl). Valor dominio \$12.000 + IVA
Según cotización www.Anubis.cl

7.2.4. Gastos de Instalación y Puesta en Marcha:

Los gastos de instalación y puesta en marcha del proyecto correspondiente a activos intangibles corresponden a \$ 1.000.000, los cuales serán amortizados linealmente dentro de los primeros 2 años. En este tipo de negocios generalmente los intangibles corresponden a licencias de uso de software administrativo. Además por concepto de constitución de sociedad los costos ascienden a \$70.000 aproximadamente por pago en notarias y \$111.370, que equivale al 1% del capital de la sociedad, por pagos a abogados, según información obtenida.

7.2.5. Inversiones:

Las inversiones del proyecto se determinaron a través del análisis técnico, como se puede observar la cantidad de equipos y mobiliarios se definió en base a la cantidad de personas que se necesitan para llevar a cabo la propuesta. Estas inversiones están detalladas en la Tabla 11, donde la principal inversión en activos son equipos computacionales, ya que para que una empresa de factoring funcione no necesita de gran equipamiento.

Los computadores, impresora y fotocopiadora se reinvertirán en el año 3, 6 y 9. Mientras que para los demás activos no se realizarán reinversiones, ya que si bien los muebles y enseres tienen una vida útil de 7 años (según la Tabla de Vida Útil de los Bienes Físicos del Activo Inmovilizado del SII) éstos se pueden seguir utilizando hasta el término de la evaluación del proyecto.

Tabla 11: Inversiones y Reinversiones del Proyecto

Año	0	3	6	9
Inversión				
4 Computadores	\$ 1.339.960	\$ 1.339.960	\$ 1.339.960	\$ 1.339.960
1 Impresora	\$ 34.990	\$ 34.990	\$ 34.990	\$ 34.990
1 Fotocopiadora	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
4 Teléfonos	\$ 71.560			
4 Escritorios	\$ 279.960			
1 Librero	\$ 66.490			
4 Sillas computador	\$ 91.960			
8 Sillas escritorio	\$ 69.440			
TOTAL	\$ 2.704.360	\$ 2.124.950	\$ 2.124.950	\$ 2.124.950

Fuente: Elaboración Propia

7.2.6. Depreciación:

De acuerdo al método de línea recta, depreciación de los activos se muestra a continuación:

Tabla12:Depreciación

Activo	Costo unitario	Valor de desecho	Años de Vida Util	Depreciación Anual	Cantidad del activo	Total Dep. Anual
Computador	\$ 334.990	0	3	\$ 111.663	4	\$ 446.653
Impresora	\$ 34.990	0	3	\$ 11.663	1	\$ 11.663
Fotocopiadora	\$ 750.000	0	3	\$ 250.000	1	\$ 250.000
Teléfono	\$ 17.890	0	7	\$ 2.556	4	\$ 10.223
Escritorio	\$ 69.990	0	7	\$ 9.999	4	\$ 39.994
Librero	\$ 66.490	0	7	\$ 9.499	1	\$ 9.499
computador	\$ 22.990	0	7	\$ 3.284	4	\$ 13.137
Silla escritorio	\$ 8.680	0	7	\$ 1.240	8	\$ 9.920
Total						\$ 791.090

Fuente: Elaboración Propia

El valor de desecho o recuperación de la inversión del proyecto fue de \$ 1.416.635 y se calculó por el método contable, por lo que el cálculo se hizo en base a los valores libros de los activos al año 10.

En la Tabla 13 se muestran los valores libros de los computadores, impresora y fotocopiadora, ya que en estos activos se reinvierten en los años 3, 6 y 9. Por lo que al final de la evaluación del proyecto (año 10) todavía tienen una vida útil de 2 años más. Los demás activos tienen un valor libro de 0, ya que su vida útil es de 7 años y no se reinvierte en ellos.

Tabla 13: Cálculo del la recuperación de la inversión o valor de desecho del proyecto

Activo	Costo unitario	Valor Libro unit.	Total
Computador	\$ 334.990	\$ 223.327	\$ 893.308
Impresora	\$ 34.990	\$ 23.327	\$ 23.327
Fotocopiadora	\$ 750.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Total			\$ 1.416.635

Fuente: Elaboración Propia

7.2.7. Capital de Trabajo:

Utilizando el método del déficit acumulado máximo, el cual determina el máximo déficit que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos, el capital de trabajo para el proyecto se determina a continuación.

Tabla 14: Cálculo del Capital de Trabajo

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Ingresos		\$ 5.760.000	\$ 6.897.600	\$ 7.326.576	\$ 7.399.842	\$ 7.473.840
Egresos	\$ 6.136.000	\$ 6.964.000	\$ 6.990.280	\$ 7.016.823	\$ 7.043.631	\$ 7.070.707
Déficit	-\$ 6.136.000	-\$ 1.204.000	-\$ 92.680	\$ 309.753	\$ 356.211	\$ 403.133
Déf. Acumulado	-\$ 6.136.000	-\$ 7.340.000	-\$ 7.432.680	-\$ 7.122.927	-\$ 6.766.716	-\$ 6.363.583

	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
Ingresos	\$ 7.548.579	\$ 7.624.064	\$ 7.700.305	\$ 7.777.308	\$ 7.855.081	\$ 7.933.632
Egresos	\$ 7.098.054	\$ 7.125.675	\$ 7.153.572	\$ 7.181.747	\$ 7.210.205	\$ 7.238.947
Déficit	\$ 450.524	\$ 498.389	\$ 546.733	\$ 595.561	\$ 644.876	\$ 694.685
Déf. Acumulado	-\$ 5.913.059	-\$ 5.414.670	-\$ 4.867.936	-\$ 4.272.376	-\$ 3.627.499	-\$ 2.932.814

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a la Tabla 14, el Capital de Trabajo se estimó en \$7.432.680, ya que es el mayor déficit acumulado, ocurrido en marzo. Desde el mes de abril los ingresos mensuales cubren a los egresos del mes.

El cálculo de los egresos se desglosa de la siguiente manera:

- Remuneraciones del personal: \$ 2.950.000 mensual.
- Pago al abogado: \$125.000 mensual. Los honorarios del abogado asesor se calcularon en \$1.500.000 anuales, por lo que para efecto del cálculo del capital de trabajo el valor anual se dividió en 12.
- Gastos de administración y ventas: \$1.261.000 mensual.
- Costos financieros: tasa de interés de 0,45% mensual sobre el monto de la colocación mensual.
- Costos no financieros: 1% sobre las colocaciones del mes.

7.2.8. Tasa de Descuento:

EL cálculo de la tasa de descuento del proyecto se realizó mediante el WACC, que corresponde al costo de capital medio ponderado de los activos de una unidad económica, determinando con ello el costo de la deuda adquirida y el costo del capital invertido, en donde se utilizó información recopilada de empresas del mismo rubro.

El Costo del Capital Propio fue de **15,82%**, en donde como tasa libre de riesgo (R_f) se consideró los Pagarés Reajustables del Banco Central de Chile con Pago en Cupones (P.R.C.) a 20 años, los cuales entregaron un promedio de 3,65% desde diciembre de 2001 hasta febrero de 2006, según datos obtenidos de Economática.

Para el cálculo de la tasa de rendimiento del mercado (R_m) se consideró un promedio de la rentabilidad real del IPSA desde 1986 a 2006, el que está reflejado en la Tabla 15.

Tabla 15: Rendimiento del Mercado (R_m)

Rentabilidad Real IPSA (Variación Dic-Dic)	
1986	123,30%
1987	31,08%
1988	35,68%
1989	35,90%
1990	29,59%
1991	124,32%
1992	7,54%
1993	50,34%
1994	30,44%
1995	-6,47%
1996	-17,28%
1997	6,46%
1998	-26,08%
1999	39,82%
2000	-8,13%
2001	6,46%
2002	-18,30%
2003	47,41%
2004	18,56%
2005	5,70%
2006	33,66%
Promedio	26,19%

Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago

El Premio por Riesgo, definido como la tasa de rendimiento del mercado menos la tasa libre de riesgo ($R_m - R_f$), fue de 22,54%.

Para determinar el Beta (β) se utilizó un promedio de los betas de tres bancos que cotizan en la Bolsa de Comercio de Santiago y que sus acciones están dentro del Índice de Precios Selectivos de Acciones (IPSA), ya que no se encontró información pública disponible del beta del sector financiero, además ninguna empresa de factoring cotiza en la bolsa, por lo que obtener un beta adecuado o representativo resultó una tarea bastante complicada. La Tabla 16 muestra las empresas utilizadas y sus respectivos betas.

Tabla 16: Cálculo de Beta

Empresa	Beta (60m)
Banco de Chile	0,54
BCI	0,61
Banco Santander	0,47
Promedio	0,54

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Económica.

En resumen, el cálculo del Capital Propio (Ke) fue:

$$K_e = 0,0365 + 0,54 \times (0,2619 - 0,0365) = 0,1582$$

$$K_e = 15,82\%$$

Una vez obtenido el Costo del Capital Propio, se determinó el Costo del Capital Promedio Ponderado (WACC). Para ello se utilizó una proporción de deuda de 70% y una proporción de patrimonio del 30%, en donde se utilizó como referencia un promedio de seis empresas de factoring que se encuentran reguladas por la SVS y que, por lo tanto, la información de sus balances se encuentra disponible públicamente. Las empresas elegidas para la determinación de la deuda y el patrimonio se encuentran en la Tabla 17.

Tabla 17: Proporción de Deuda - Patrimonio de empresas de factoring

Empresa	Pasivos	Patrimonio	% Pasivos	% Patrimonio
Factoring Mercantil S.A.	2.788.013	1.140.037	70,98	29,02
Factorline S.A.	92.490.048	12.416.932	88,16	11,84
Factotal S.A.	20.549.518	9.790.746	67,73	32,27
Interfactor S.A.	13.909.606	2.983.821	82,34	17,66
Profactoring S.A.	4.137.887	2.676.526	60,72	39,28
SBM Factoring S.A.	2.320.082	1.349.172	63,23	36,77
Promedio			72,19	27,81

Fuente: Elaboración Propia en base a los balances de las empresas obtenidos de la SVS.

El Costo de Deuda (K_d) se definió como la Tasa Activa Bancaria (TAB) en UF que es una de las tasas de interés de referencia que tienen la finalidad de ser utilizadas en operaciones financieras y en la administración de riesgos financieros. Se utilizó por lo tanto el promedio de la tasa TAB UF a 360 días (anual) de los últimos 15 años, es decir, desde 1992 a 2006 y que fue de 5,12% (ver Tabla 18).

Tabla 18: Promedio TAB UF (%)

TAB UF (%) Promedio Anual	
1992	6,16
1993	7,10
1994	6,69
1995	6,19
1996	7,10
1997	6,66
1998	9,21
1999	6,43
2000	6,12
2001	4,43
2002	2,39
2003	1,59
2004	1,13
2005	2,28
2006	3,39
PROMEDIO	5,12

Fuente: Elaboración propia

La tasa impositiva (t) es de 17% que corresponde al Impuesto a la Renta de Primera Categoría.

Finalmente, la tasa de descuento utilizada para la evaluación del proyecto fue de **7,72%**, calculada de la siguiente forma:

$$WACC = 0,7 \times (1 - 0,17) \times 0,0512 + 0,3 \times 0,1582 = 0,0772$$

$WACC = 7,72\%$

7.2.9. Flujo de caja

Flujo de caja

ITEM	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos Operacionales		81.260.145	101.574.185	114.456.334	128.972.262	145.329.173	163.760.550	184.529.487	207.932.444	234.303.483	264.019.029
Costos variables		32.197.642	37.184.800	41.900.763	47.214.829	53.202.851	59.950.304	67.553.503	76.120.978	85.775.023	96.653.443
Remuneraciones		36.900.000	36.900.000	36.900.000	40.590.000	40.590.000	40.590.000	40.590.000	44.649.000	44.649.000	44.649.000
Gastos de Administ. y Ventas		15.132.000	15.132.000	15.132.000	15.132.000	15.132.000	15.132.000	15.132.000	15.132.000	15.132.000	15.132.000
Amortización Intangibles		500.000	500.000								
Depreciación		791.090	791.090	791.090	791.090	791.090	791.090	791.090	708.316	708.316	708.316
Utilidad antes de Impuesto	-	4.260.586	11.066.295	19.732.481	25.244.344	35.613.233	47.297.156	60.462.894	71.322.150	88.039.144	106.876.270
Impuesto (17%)		0	1.156.970	3.354.522	4.291.538	6.054.250	8.040.517	10.278.692	12.124.766	14.966.654	18.168.966
Utilidad después de Impuesto	-	4.260.586	9.909.325	16.377.959	20.952.805	29.558.983	39.256.640	50.184.202	59.197.385	73.072.489	88.707.304
Amortización Intangibles		500.000	500.000								
Depreciación		791.090	791.090	791.090	791.090	791.090	791.090	791.090	708.316	708.316	708.316
Inversiones	2.704.360			2.124.950			2.124.950			2.124.950	
Gastos inst. y puesta en marcha	1.000.000										
Capital de Trabajo	7.432.680										
Recuperación Cap. de Trabajo											7.432.680
Valor de desecho											1.416.635
FLUJO DE CAJA	- 11.137.040	- 2.969.496	11.200.415	15.044.099	21.743.895	30.350.073	37.922.780	50.975.292	59.905.701	71.655.855	98.264.935

7.2.10. Evaluación

En el primer año se tiene un ahorro de impuesto de \$724.300, ya que se incurre en pérdidas, por lo que se acumula para el segundo año, en donde se paga en impuestos \$1.156.970, que es la diferencia entre el impuesto del segundo año (\$1.1881.270) y el remanente del año 1.

De acuerdo a lo obtenido en el flujo de caja proyectado a 10 años es posible concluir que el proyecto es rentable, ya que arroja un **VAN de \$215.881.662** descontado a una tasa WACC de 7,72%. Por otro lado, la Tasa Interna de Retorno (**TIR**) del proyecto es de **89,19%**.

CAPITULO 8: CONCLUSIONES

Las conclusiones del proyecto serán presentadas en orden a los cuatro objetivos específicos planteados en el comienzo del trabajo. Luego se terminará con una conclusión final sobre el análisis realizado.

8.1. Conclusiones para cada objetivo específico

a) Objetivo 1: Evaluar factibilidad comercial del Factoring en la Región de Coquimbo.

La estrategia comercial para este proyecto fue construida principalmente en base a dos formas de recopilar información, en primer lugar un estudio de mercado con encuestas dirigidas a microempresas de la región, y además se realizaron entrevistas con paneles de expertos los cuales proporcionaron información fidedigna para determinar la demanda del servicio.

Con respecto a las encuestas dirigidas a microempresas de la región se pudo concluir que de un total de 50 empresas entrevistadas, con un nivel de confianza del 95% y un error de un 14%, la alternativa de financiamiento más utilizada por este tipo de empresas son los aumentos de capital, representando un 46% de la muestra, mientras que la utilización del factoring se encuentra con un 12%. Al consultar a las empresas si utilizarían este instrumento en el futuro, un 46% de ellas indica que sí están interesadas en usar esta herramienta, el 34% indicó que no está interesado y un 20% que no está seguro de usarlo, ya que necesitan más información.

Todo lo anterior indica que el factoring aún no es una alternativa altamente utilizada por este sector de la economía, siendo una de las principales razones la falta de conocimiento que se tiene del instrumento, como la falta de recursos para optar a él.

Por otro lado, las entrevistas realizadas al panel de expertos arrojaron valiosa información a la investigación, ya que permitió conocer en profundidad la actual industria del factoring regional, reafirmando que actualmente la industria del factoring está creciendo rápidamente y, según la opinión entregada por los expertos, esta podría crecer más de un 12% anualmente. Además los sectores que más utilizan el factoring son: sector industrial (agroindustria, industria manufacturera), construcción, minería, servicio de transportes y arriendo de maquinaria. Mientras que los sectores que más desarrollarían el uso del factoring sería la minería en el corto plazo y la construcción en el largo plazo.

Es importante destacar que de las cinco empresas de factoring regionales encuestadas, dos de ellas indicaron que no trabajan con la microempresa por ser muy riesgosa para sus operaciones, mientras que las tres restantes sí trabajan con este sector, indicando que éste es muy atractivo y que han obtenido muy buenos resultados.

Todo lo anterior defiende la factibilidad de la propuesta, siendo este tipo de financiamiento una alternativa real para que este sector pueda ser apoyado.

Respecto a la estrategia de producto, la principal característica diferenciadora del proyecto con respecto a las demás empresas de factoring emplazadas en la zona es que se enfoca en gran parte de los servicios al financiamiento de las microempresas de la zona.

En la estrategia de precios se estableció que la máxima tasa a la que se accederá por concepto de tasas de interés, incluyendo las comisiones por concepto de costos de operación, será de un 4 % del valor total de los documentos que se factoricen. Esta tasa es concordante con la tasa de interés máxima convencional para este tipo de operaciones promedio del año 2007.

El principal canal para llegar al cliente serán las visitas personales que los ejecutivos de cuentas deberán realizar, lo que permitirá tener un cabal conocimiento de la cartera de clientes.

Finalmente, mediante la página web que se construirá, los avisos en las páginas amarillas y las visitas personalizadas, se tendrá una completa estrategia comercial para hacer llegar este servicio a las empresas de la región.

b) Objetivo 2: Definir aspectos legales y organizacionales del Factoring.

Al poder determinar el marco legal, se pudo concluir que no existe una entidad fiscalizadora de las empresas de factoring, sin embargo, las ligadas a bancos se regulan por las normas de la SBIF, mientras que otras han optado por someterse a la fiscalización de la SVS, lo que no es el caso de esta propuesta, la que será una institución independiente.

No existe ninguna ley que afecte de manera negativa la implementación del proyecto, incluso con el comienzo de la Ley 19.983, que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura, se han facilitado las transacciones y el cobro de este tipo de documentos.

No obstante, como operación de factoring deberá regirse en sus aspectos básicos por las reglas generales del Código Civil y Código de Comercio. Además de la realización de los tramites en el SII para la iniciación de actividades.

Lo anterior demuestra que éste es un proyecto que cuenta con muy pocas barreras de entrada en lo concerniente al ámbito legal y de constitución de ésta como empresa, no teniendo que cumplir con ningún requisito especial dentro de la legislación chilena.

Respecto al estudio organizacional se pudo concluir que estas organizaciones cuentan en sus operaciones con muy poco personal, los cuales deben ser profesionales bien calificados, de preferencia con experiencia en el ámbito financiero y con perfil comercial. El proyecto estará integrado por un Gerente General (Agente), un ejecutivo de cuentas, un Asistente Comercial, un Tesorero y además de un abogado que realizaría asesorías ocasionales.

Esto demuestra que respecto a las necesidades de personal para la constitución de la organización, no existe barrera alguna o impedimento para contar con el personal idóneo para el éxito de la propuesta.

c) Objetivo 3: Definir aspectos técnicos de la propuesta.

Las características básicas del espacio físico para la implementación de la propuesta son sencillas, ya que no se requieren de condiciones especiales, sólo deberá contar con el equipamiento necesario para el funcionamiento de una oficina tradicional, lo que incluye: escritorios, computadores, sillas, impresoras, etc., lo que constituye una inversión aproximada de \$ 2.704.360, lo cual no es una inversión cuantiosa, si se compara con otro tipo de proyectos en los que se necesita de un importante inversión en maquinarias y equipamiento.

Respecto al funcionamiento del factoring, éste se logro definir claramente en el transcurso del proyecto, donde se identifican claramente tres actores que son: el deudor (quién deberá pagar una factura o crédito), el cliente (quién cede la factura o crédito) y la compañía de factoring (a quién se le cede la factura o crédito).

Los pasos a seguir en la proceso del factoring cuenta con algunos puntos importantes entre los que se encuentra: la evaluación del riesgo por parte de la empresa de factoring de los documentos que le fueron entregados, la realización de un contrato con el cliente para fijar la responsabilidad del pago de los documentos, la notificación por parte de la empresa de factoring al deudor que está en posesión de los documentos y que es a ella a quien debe realizar el pago, el momento en que la empresa de factoring entrega al cliente el monto descontado de dinero del los documentos y cuando la empresa de factoring cobra los documentos al deudor.

El proceso en sí es muy expedito, el cual no tiene mayores complicaciones, más que la experiencia en la evaluación del riesgo por parte del agente, de los documentos que se

deberán factorizar, que será lo que garantice en gran parte, el éxito de los negocios realizados.

d) Objetivo 4: Concluir acerca de factibilidad económica de la propuesta.

Al analizar los valores obtenidos en el VAN del proyecto, se aprecia que éste es rentable, ya que entrega utilidades y se ve como una buena alternativa de inversión. Una de estas razones es la posibilidad de entrar a una industria que se proyecta con un fuerte crecimiento, el cual asegura ingresos importantes al corto plazo, si se realizan buenas operaciones.

El análisis concluye que la evaluación del flujo de fondos proyectados a 10 años, permiten obtener un valor actual neto de \$ 215.881.662 con una tasa de descuento calculada mediante el WACC de un 7,72%. Esto servirá de herramienta para la empresa inversora a la hora de tomar la decisión de realizar o no el proyecto.

8.2. Conclusiones generales

Una vez realizados los estudios de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero con el objetivo de recopilar la información relevante que afecte al proyecto, y poder analizar la factibilidad económica de la implementación de una empresa de factoring como herramienta de apoyo a las MIPYMES de la región; se puede concluir que es un propuesta bastante atractiva debido a los buenos resultados obtenidos.

Analizados estos resultados y considerando que el problema que origina esta investigación, es que las micro, pequeñas y medianas empresas (especialmente las microempresas) se enfrentan a un problema cuando necesitan alternativas de financiamiento, ya que el acceso de estas empresas a los créditos bancarios es escaso, debido al riesgo que representan por su falta de garantía, hacen que éste sea el momento propicio para invertir en un proyecto de esta naturaleza.

Es por esto que la recomendación por parte de los alumnos que realizaron este estudio, teniendo como objetivo general evaluar la factibilidad económica de la implementación de esta propuesta; es la de invertir en el proyecto. Sin duda, la determinación final la tomará la empresa o institución inversionista, los cuales evaluarán si es atractivo o no para ellos realizar una inversión requerida de \$ 11.137.040 millones, en donde ya en el segundo año del proyecto se obtienen rentabilidades positivas.

La empresa inversionista también deberá tener en consideración el riesgo asociado a las operaciones de factoring, las cuales se reducen básicamente a las caídas de operaciones comerciales de gran envergadura que podrían provocar el fracaso del proyecto.

Sin embargo, dentro de los aspectos positivos y negativos que se desprenden del negocio del factoring, claramente son más los beneficios que se pueden obtener con la implementación de ésta propuesta, constituyéndose en una carta de salvamento para las empresas que necesitan liquidez inmediata, permite ahorrar tiempo y gastos de cobranza y contabilidad, utiliza instrumentos ejecutivos, estabiliza los flujos de fondos, puede

acompañar las necesidades de crecimiento de las empresas y lo principal es que permite obtener financiamiento a corto plazo.

Finalmente, todo lo anterior permite postular esta propuesta como una excelente alternativa para las empresas de la zona, mirándolo tanto desde el punto de vista del inversionista como por parte de las empresas que se beneficiarán con la utilización de este servicio. Además la industria del factoring se muestra muy atractiva dado los altos índices de crecimiento que ha experimentado en los últimos años y los que seguirá experimentando, según los datos de ANFAC, ACHEF y los expertos consultados en el presente estudio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVAREZ, F. Agente de Factoring Creación de La Serena. Entrevista personal, Mayo 2007.

ASOCIACIÓN CHILENA DE EMPRESAS DE FACTORING A.G. (ACHEF, 2005). Disponible en Internet: <http://www.achef.cl>

ASOCIACIÓN NACIONAL DE FACTORING (ANFAC). Disponible en internet: <http://www.anfac.cl>

BALANDA, P. Agente de Factoring Security, sucursal La Serena. Entrevista personal, Septiembre 2007.

BOLSA DE CORREDORES - BOLSA DE VALORES VALPARAÍSO. Factoring y Leasing: Una alternativa de de financiamiento para las PYMES [en línea], 2003. Disponible en Internet: http://www.bovalpo.com/site/stat/capacitacion/Factoring_y_Leasing.pdf

CARVALLO, R. Crecimiento del Mercado del Factoring en Chile [en línea], Junio 2005. Disponible en Internet: <http://www.ugm.cl/ugmnews/ppt/pvaras/rcarvallo.ppt>

CASTILLO, S. Agente de Factoring Logros, sucursal La Serena. Entrevista personal, Septiembre 2007.

CUEVAS, C. Agente de Factor One, sucursal Coquimbo. Entrevista personal, Septiembre 2007.

DIARIO ESTRATEGIA. Noticia [en línea]. Disponible en Internet: <http://www.estrategia.cl/histo/200404/05/ambito/fafa.htm>

DIARIO PYME. Noticia [en línea]. Disponible en Internet:
<http://www.diariopyme.cl/newtenberg/1893/article-76975.html>

DITEC S.A. Informativo Comercial [en línea]. Disponible en Internet:
<http://www.ditec.cl/informes/informescomerciales/factoring.pdf?PHPSESSID=586e853d7a5099f230dd7adc223ce8ab>.

EL MERCURIO .Noticia. Ediciones Especiales, [en línea]. Disponible en internet:
<http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=0117112005021X0010002&idcuerpo=209>

FACTORING MERCANTIL S.A. Memoria Anual, 2006.

FACTORLINE SERVICIOS FINANCIEROS. 14° Memoria Anual, 2006.

FACTOTAL S.A. Memoria Anual, 2006.

FIORDELISINI, F. Y MOLYNEUX, P. Efficiency in the factoring. *Applied Economics*. 2004. p 947 – 959.

GOBIERNO DE CHILE. Información Territorial, Económico y Social, Marzo 2007.

HORNGREN, CHARLES. *Contabilidad*. 5ª Edición. Editorial Pearson Educación, 2003. Capítulo 10, Activos Fijos y Activos Intangibles, p. 393.

INTERFACTOR S.A. Memoria Anual, 2006.

MARTÍNEZ, V. El Factoraje como alternativa de financiamiento a corto plazo [en línea]. Disponible en Internet: http://www.uca.edu.sv/deptos/dae/boletin_1-04_factoraje.pdf

PARADA, R. *Instrumentos de Financiamiento e Inversión*. 1ª edición. Editorial Jurídica Conosur Ltda., 1995. Capítulo 1, Operaciones de Factoring, p. 3-35.

PROFACTORING S.A. Memoria Anual, 2006.

REYES, T. Ejecutiva de Cuentas de Factotal, sucursal La Serena. Entrevista personal, Octubre 2007.

ROSS, STEPHEN A. *Finanzas Corporativas*. 7ª Edición. Editorial McGraw- Hill, 2005. Capítulo 4, Valor Presente Neto, p 61-71; Capítulo 15, Estructura de Capital: Conceptos Básicos, p. 417.

SAPAG CHAIN, REINALDO. *Preparación y Evaluación de Proyectos*. 4ª Edición. Editorial McGraw- Hill, 2003. Capítulo 12, Las Inversiones del Proyecto, p 243.

SERVICIO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

Estudio Tasa Interés Máxima Convencional. Disponible en Internet:
<http://www.sernac.cl/estudios/detalle.php?id=942>

SMB FACTORING S.A. IV Memoria Anual 2006.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS.

Recopilación de Normas de Bancos y Financieras, capítulo 8-38. Disponible en Internet:
http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma_176_1.pdf.

ANEXOS

Anexo A: Entrevista a panel de expertos

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 agentes de una de las empresas de factoring regionales, por lo tanto, tienen experiencia acerca de este negocio.

El **objetivo** de esta entrevista es conocer la actual industria de Factoring de la región de Coquimbo y hacer una proyección de crecimiento de la industria para los próximos años.

1. ¿Cómo se encuentra actualmente la industria del factoring en la región de Coquimbo?

-----Creciendo rápidamente

-----Creciendo lentamente

-----Estancada

-----Decreciendo

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

-----0% a 4% anual

-----4% a 8% anual

-----8% a 12% anual

-----más de 12% anual

3. ¿Cuales son los sectores que mas 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. ¿Cuales son las tarifas que cobran y como se calculan?

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

9. ¿Cuánto son aproximadamente sus montos en colocaciones?

10. ¿Que 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 cuanto hacen los costos operacionales aproximadamente, como porcentaje de los ingresos?

11. ¿Cómo se financian las operaciones en su empresa? ¿Qué método utilizan?

Anexo B: Encuesta dirigida a microempresas

Encuesta dirigida a Microempresas regionales

- El **Objetivo** de esta encuesta es estimar el número de microempresas de la región de Coquimbo que usan factoring en sus operaciones y estimar la demanda futura de esta herramienta.
- "El **Factoring** es una herramienta financiera para que las empresas obtengan liquidez inmediata mediante el uso de sus cuentas por cobrar. De esta forma, una empresa que necesite financiamiento inmediato venderá sus documentos (facturas, cheques, letras, pagares u otros) a un tercero, denominado empresa de factoring para que se haga cargo de la cobranza a cambio de una comisión".

Nombre de la empresa: _____

Rubro o sector económico: _____

1. ¿Su empresa realiza ventas a crédito?

----- si

----- no (finalizar la encuesta)

2. Qué alternativa de financiamiento usted prefiere?

----- Retención de dividendos

----- Aumentos de capital

----- Leasing

----- Factoring

----- Crédito bancario

----- otras especificar: _____

3. ¿Qué porcentaje de sus ventas mensuales son a crédito aproximadamente?

----- %

4. ¿Actualmente usted usa Factoring?

----- si (responder preguntas de la 5 a la 7 y finalizar encuesta)

----- no (responder preguntas de la 8 a la 9 y finalizar encuesta)

5. ¿Qué porcentaje de sus documentos a crédito envía a la empresa de Factoring?

-----%

6. ¿Cuál es su grado de satisfacción con este servicio?

----- muy satisfecho

----- medianamente satisfecho

----- insatisfecho

7. ¿Qué aspectos de esta herramienta usted valora?

----- precio

-----calidad del servicio (gestión de cobro)

-----rapidez

-----otras especificar: _____

8. ¿Por que usted no ha usado Factoring?

----- no lo conocía

-----su precio es muy elevado

-----no cuenta con los requisitos

-----no le interesa usarlo

9. Luego de informarse acerca de las ventajas y desventajas del factoring, ¿a usted le gustaría usar esta herramienta?

Ventajas:

- Mejora el flujo de caja al transformar las ventas a crédito en ventas al contado.
- Efectúa el servicio de la cobranza de las cuentas por cobrar, lo que disminuye la carga de trabajo administrativo.
- Mejora los índices financieros de la empresa mediante la venta de cuentas por cobrar y pago de pasivos.

Desventajas:

- El costo es mayor que el de otras alternativas de financiamiento.
- Pérdida del vínculo cliente – vendedor, ya que la empresa de factoring es la que se hace cargo de la cobranza.

----- si lo usaría

----- no esta seguro de usarlo o necesita más información

----- no lo usaría

Anexo C: Listado de microempresas encuestadas

Nombre de fantasía	Giro	Comuna	Sector
Ariel Egaña Rojas	Venta de pinturas, barnices	La Serena	Comercio
Wilson Rivera Díaz	Supermercado	Vicuña	Comercio
Sergio Barria Alborno	Restaurante	Vicuña	Comercio
Marcos Araya Guzmán	Venta de repuestos y accesorios para vehículos	La Serena	Comercio
Yasna Aguilera Ossandon	Frutas, verduras y abarrotes	La Serena	Comercio
Gilda Arce Trivino	Artículos de computación y librería	La Serena	Comercio
Aluminio Vusa	Ventanas y puertas de PVC	Coquimbo	Comercio
Paname Antigüedades	Venta de Antigüedades	La Serena	Comercio
Casa del Amortiguador	Repuestos	La Serena	Comercio
Todo Gomas	Venta	La Serena	Comercio
Farmacia Homeopática Caribu	Farmacia	La Serena	Comercio
Barraca y Ferretería Salomón	Venta de pinturas, barnices y otros	Coquimbo	Comercio
Ferretería Silva	Venta de pinturas, barnices y otros	Coquimbo	Comercio
Comercial Lubricar	Lubricantes	Coquimbo	Comercio
Panadería La Espiga	Panadería	La Serena	Comercio
Casa de las Tuercas	Repuestos	Coquimbo	Comercio
Librería Rojas	Librería	La Serena	Comercio
Joyería y Relojería Andrea	Venta y confección de joyas	La Serena	Comercio
Artesanías L.A	Artesanía	Ovalle	Comercio
LIDHER vidrios y aluminios	Fabricado y manipulación de vidrio	Ovalle	Industria
Luis Villarroel Rivera	Obras menores de construcción	La Serena	Industria
Dalio Barraza Santander	Electromecánico	La Serena	Industria
Cristian Salgado Parada	Maestranza, Soldaduras	Ovalle	Industria
Automotriz Bronco	Automotriz	Ovalle	Industria
Paula Muñoz Hinojosa	Comunicaciones y eventos culturales	La Serena	Servicios
Ana Pizarro López	Servicios de aseo industrial	La Serena	Servicios
Gonzalo Matamala Sepúlveda	Diseño grafico y publicidad	La Serena	Servicios
Carlos Labarca Gallardo	Servicios computacionales	Coquimbo	Servicios
Joel Lagunas Ardiles	Venta artículos ferretería	Ovalle	Servicios
Leonardo Guerra Guerra	Servicio de mantención y limpieza	Illapel	Servicios
Serviclick	Servicios de publicidad	Ovalle	Servicios
Carlos Rojas Ponce	Destrucción de plagas y fumigaciones	La Serena	Servicios
ImagenVirtual	Servicio de televisión y otros	La Serena	Servicios
Agencia de Turismo L y S	Turismo	La Serena	Turismo
Agencia de Turismo Macalvi	Turismo	La Serena	Turismo
Viajes Torremolinos	Prestación de servicio de viaje	La Serena	Turismo
Complejo Agroturístico Valle del Elqui	Turismo	Vicuña	Turismo
Complejo Turístico Mistral	Turismo	Coquimbo	Turismo
Complejo Turístico Tramonto	Turismo	La Serena	Turismo
Agencia de Viajes Intimahina Travel	Turismo	La Serena	Turismo
Turismo Van Pacha	Turismo	La Serena	Turismo
Cabañas de Turismo Lonquimay	Turismo	La Serena	Turismo
Agrícola Dallaserra e Hijo Ltda.	Agricultura	Alfalfares	Agrícola
Agrícola Providencia	Agricultura	Altovalsol	Agrícola
Soc. Agrícola Algarrobito	Agricultura	Algarrobito	Agrícola
Soc. Agrícola La Herradura	Agricultura	Coquimbo	Agrícola
Guayaquil	Agricultura	Monte Patria	Agrícola

Anexo D: Ley 19.983

Ley N° 19.983

Biblioteca del Congreso

Identificación de la Norma: LEY-19983

Fecha de Publicación: 15.12.2004

Fecha de Promulgación: 12.11.2004

Organismo: MINISTERIO DE HACIENDA

LEY NUM. 19.983

REGULA LA TRANSFERENCIA Y OTORGA MERITO EJECUTIVO A COPIA DE LA FACTURA

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

Artículo 3º.- 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 la 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 practicado en la fecha de envío de la comunicación.

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

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

b) Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado, con indicación del recinto y fecha de la entrega o de la prestación del servicio y del nombre completo, rol único tributario y domicilio del comprador o beneficiario del servicio e identificación de la persona que recibe, más la firma de este último.

En caso de que en la copia de la factura no conste el recibo mencionado, sólo 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 mérito 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 esté prescrita;

c) Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado, con indicación del recinto y fecha de la entrega de las mercaderías o de la prestación del servicio, 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 mérito ejecutivo cuando se la acompañe de una copia de la guía o guías de despacho emitida o emitidas de conformidad a la ley, en las que conste el recibo correspondiente.

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, aquél no alegare en el mismo acto, o dentro de tercero día, la falsificación material de la factura o guía o guías de despacho respectivas, o del recibo a que se refiere el 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 tramitará como incidente y, en contra de la resolución que la deniegue, 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, al 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 la notificación y la del pago.

Artículo 6°.- Será, asimismo, cedible y tendrá mérito 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 éstos 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 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 está 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 llevará 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 sujetará 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 practicará 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 aplicará lo dispuesto en el Párrafo 9° de la ley N° 18.092.

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, contado desde su vencimiento. Si la obligación de pago tuviese vencimientos parciales, el plazo de prescripción correrá respecto de cada vencimiento.

Artículo 11.- Esta ley entrará 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 República y por cuanto he tenido a bien aprobarlo y sancionarlo; por tanto promúlguese y llévese a efecto como Ley de la República.

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

Lo que transcribo a Ud. para su conocimiento.- Saluda atentamente a Ud., María Eugenia Wagner Brizzi, Subsecretaria de Hacienda.

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 rol 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 5º, inciso primero, letra c), del proyecto remitido son igualmente constitucionales.

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

Anexo E: Formulario F4415 de inscripción al rol único tributario y/o declaración de inicio de actividades.

INSTRUCCIONES

1. USO DEL FORMULARIO

Este formulario debe ser usado por todas las personas naturales, jurídicas y otros entes sin personalidad jurídica que soliciten RUT y/o declaren su Inicio de Actividades.

2. QUIÉN DEBE FIRMARLO

- En el caso de las Personas Jurídicas la declaración debe ser firmada por su Representante, debidamente acreditado en la escritura de constitución u otro documento legalizado ante Notario, según corresponda.
- Si es una Persona Natural, debe hacerlo él mismo o su representante, debidamente acreditado.
- Si se trata de una comunidad u otro ente sin personalidad jurídica, este trámite debe ser cumplido por todos sus miembros o integrantes, firmando cada uno de ellos en el anverso y exhibiendo sus Cédulas de Identidad. También puede ser firmado por un mandatario común, autorizado ante Notario por todos los miembros o comuneros.

3. DÓNDE PRESENTARLO

Debe ser presentado con la información requerida en la Unidad del SII que tenga jurisdicción sobre el domicilio del contribuyente.

4. DESCRIPCIÓN DEL FORMULARIO Y SU LLENADO

4.1. Qué se debe llenar

Persona Natural Extranjera que sólo solicita RUT: Debe llenar el recuadro "Tipo de Solicitud" y la sección "Identificación del Contribuyente".

Persona Natural que declara Inicio de Actividades: Debe llenar por obligación los recuadros "Rol Único Tributario", "Tipo de Solicitud", "Identificación del Contribuyente", "Domicilio o Casa Matriz" y "Giros, Actividades o Profesión a Desarrollar". Si desarrollará actividades de 1a Categoría de la Ley de Impuesto a la Renta, debe declarar su capital inicial en "Identificación de Socios y Declaración de capital". Si tuviera sucursales, domicilio postal o dirección e-mail, debe llenar los respectivos recuadros.

Persona Jurídica u otros Entes, que solicitan RUT y/o declaran Inicio de Actividades: Debe llenar todos los recuadros, excepto "Sucursal", "Domicilio postal" y "Dirección e-mail", que sólo lo llenarán si tuvieran.

4.2. Cómo llenarlo

a. Tipo de Solicitud: En esta sección se debe marcar con una X el uso que se dará al formulario:

- Si se trata de una persona natural extranjera, jurídica u organización sin personalidad jurídica que solicita RUT, se deben marcar los recuadros "Solicitud de RUT" y/o "Inicio de Actividades". Se recomienda hacer ambos trámites en forma conjunta, de modo de evitar más concurrencias a las oficinas del SII.
- Las personas naturales que deban declarar Inicio de Actividades sólo deben marcar el recuadro "Inicio de Actividades".
- Las personas naturales y EIRL que realicen inicio de actividades, que cumplan con los requisitos correspondientes y opten por el régimen de contabilidad simplificada para determinar el Impuesto a la Renta, establecido en el artículo 14 ter de la LIR (Ley de Impuesto a la Renta), deben marcar el recuadro "ART. 14 TER LIR". Si el aviso para ingresar al régimen simplificado no se presenta en la declaración de inicio de actividades, no podrá ser presentado hasta el año siguiente (1 de enero al 30 de abril). En el caso que el SII no acoja la incorporación del contribuyente al régimen de contabilidad simplificada del artículo 14 ter de la LIR, por no cumplir con los requisitos estipulados en la Ley, se le comunicará formalmente el detalle de las razones del rechazo de su presentación.
- En caso de personas Jurídicas o Extranjeros que soliciten duplicado de su cédula RUT, deben colocar el número de copias solicitadas en el recuadro "Números Duplicados RUT" y además seleccionar si desea retirar el duplicado de su cédula RUT en la Unidad del SII o que estas lleguen a su domicilio. En toda ocasión que se declare Inicio de Actividades, se debe colocar la fecha de Inicio de Actividades en el recuadro respectivo.

b. Identificación del Contribuyente: Se debe colocar en primer lugar el nombre del Contribuyente P. Natural en el siguiente orden: apellido paterno, apellido materno y nombres. Si son personas jurídicas, deberán identificarse con su razón social. Si una sociedad tuviere más de una razón social, deberá consignar la primera que figure en el contrato social. Sólo las personas jurídicas podrán ingresar el nombre de fantasía consignado en la escritura de constitución, no siendo este obligatorio. Solamente en el caso de Sociedad Anónima, EIRL y Ltda., se debe indicar la fecha de publicación y N° de página del Diario Oficial.

c. Extranjeros: Los extranjeros deben colocar el número de su Cédula de Identidad para Extranjeros otorgada en Chile (o su pasaporte o cédula de identificación de su país de origen) y el país de origen.

d. Documento de Constitución de Personas Jurídicas: Las personas Jurídicas y otros entes sin personalidad Jurídica deben indicar el número de repertorio de su escritura o documento de constitución, la fecha y la Notaría en que se realizó. Lo mismo deben hacer los órganos del estado con su decreto de nombramiento.

e. Domicilio o Casa Matriz: En el recuadro para el domicilio se deberá anotar el domicilio del contribuyente, que corresponderá al principal lugar donde se desarrollará la actividad declarada.

f. Domicilio Postal y Domicilio Urbano para Notificaciones: En los casos en que el domicilio del contribuyente esté ubicado en un lugar de difícil acceso o donde no habrán moradores gran parte del tiempo, se debe fijar un domicilio postal (casilla, apartado postal) o un domicilio urbano para notificaciones (dirección física), donde el SII enviará todas las comunicaciones que deba hacerle.

g. Dirección e-mail: Voluntaria si el contribuyente desea recibir información por medios electrónicos.

h. Giros, actividades o profesión a desarrollar: Se debe detallar con palabras, la o las actividades a desarrollar. Luego se deben colocar el o los códigos de actividad (en base a tabla internacional de actividades) que mejor representen dichas actividades y se debe seleccionar si la actividad es Principal (P) o Secundaria (S).

i. Sucursal: Si el contribuyente, para realizar actividades agrícolas, comerciales, mineras u otras, opera en más de un lugar (además del domicilio) deberá anotar la dirección de estas en la sección "Sucursal". Si fuera más de una sucursal, deberá usar el formulario 4416 para anotar las sucursales restantes.

j. Identificación de Socios y Declaración de Capital: En este recuadro se debe ingresar el capital inicial declarado por el contribuyente (tanto persona natural como jurídica), detallando el capital aportado y el por aportar.

En el caso de sociedades, comunidades, etc. se debe detallar cada uno de los socios, comuneros, miembros, integrantes, etc. identificándolos por su nombre o razón social, RUT o cédula cédula de identidad y el porcentaje de participación sobre el capital y sobre las utilidades.

k. Representantes: Se debe colocar el nombre y RUT del representante.

1. Cuando la persona que concurra a realizar el trámite es distinta al contribuyente o representante debe indicar su RUT y nombre.

5. REQUISITOS

Para acreditar los datos especificados en este formulario, debe presentar los antecedentes solicitados en el informativo "Inscripción al RUT y/o Declaración de Inicio de Actividades".

6. CASOS ESPECIALES

Los casos señalados a continuación, deberán presentar además:

Transportistas de pasajeros o carga para terceros

- Si el o los vehículos son propios, presentar alguno de los siguientes antecedentes: Contrato de compraventa (legalizado ante Notario y con antigüedad no mayor a seis meses), Factura de compra (con antigüedad no mayor a seis meses) o Certificado de inscripción en el Registro de Vehículos Motorizados a nombre del contribuyente, de una antigüedad no superior a treinta días.
- Si los vehículos son explotados como arrendatario, usufructuario o cualquier otro título, presentar: Copia autorizada ante Notario del contrato o cesión respectivo, y acreditar de la manera del párrafo anterior que quien cede los derechos del vehículo es el propietario.

Las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades mineras deberán (según el caso):

- Si son propietarios o usufructuarios de la pertenencia minera, presentar un certificado de su correspondiente inscripción en el Conservador de Minas.
- Si son arrendatarios, presentar copia autorizada o firmada ante Notario del contrato de arriendo de la pertenencia (con fecha de expiración superior a seis meses a contar de la presentación al SII) y acreditar la calidad de propietario o usufructuario del arrendador en la forma señalada en "Cómo acreditar Domicilio" del informativo "Inscripción al RUT y/o Declaración de Inicio de Actividades".

OBSERVACIONES

**Anexo F: Volante Informativo Registro de Contribuyentes - Cómo
Acreditar Domicilio.**

3 REGISTRO DE CONTRIBUYENTES CÓMO MODIFICAR SUS ANTECEDENTES

Todo Contribuyente con inicio de actividades, que presente cambios en sus datos de identificación y caracterización, debe dar aviso de estos cambios al SII.

Encuentre esta información y más en www.sii.cl, opción ¿Cómo se hace para...?

Cómo se realiza:

- 1 En la oficina del SII correspondiente a su domicilio comercial.
- 2 Baje desde el sitio Web www.sii.cl el Formulario 3239 "Modificación y Actualización de la Información", o bien puede solicitarlo en la misma oficina.
- 3 Llene y entregue el Formulario 3239 con los antecedentes requeridos, indicando el tipo de modificación que avisa.
- 4 Reciba la copia timbrada del Formulario 3239. La modificación entregada mediante el formulario se incorpora en forma automática a los sistemas de información del SII.

Antecedentes requeridos:

- **Formulario de Modificaciones 3239** (original y copia) firmado por el contribuyente, representante o mandatario (si éste último tiene poder para firmar).
- **Cédula RUT del contribuyente:** Para las personas naturales chilenas, basta su Cédula de Identidad o una fotocopia ante notario de la misma (si es otra persona la que realiza el trámite).
- **Cédula de Identidad de quien realiza el trámite:** Si quien realiza el trámite es un mandatario, además presentar poder otorgado ante notario donde el contribuyente o su representante lo autorizan a realizar el trámite. Si es un representante quien da el poder, se debe también presentar su Cédula de Identidad o fotocopia autorizada ante notario.
- Presentar los siguientes antecedentes según el tipo de aviso:
 - **Cambio de domicilio o de sucursal:** Acreditar Domicilio (ver reverso).
 - **Cambios de Razón Social o representantes:** Presentar la escritura o contrato social que dé cuenta de las modificaciones, según corresponda al tipo de persona jurídica. Si se trata de sociedades anónimas, limitadas o empresas individuales de responsabilidad limitada, la escritura debe estar legalizada ante notario, inscrita en el Registro de Comercio y publicada en extracto en el Diario Oficial.
 - **Cambio de giro:** Sólo indicarlo en el formulario. Los contribuyentes con actividades clasificadas en 2ª categoría de la Ley de la Renta (profesionales independientes) que cambien o amplíen giro a actividades de 1ª categoría (comercio, industria, construcción, etc.) deberán, además, acreditar su domicilio (ver reverso).
 - **Cambio de socios o cambios en la participación del capital o utilidades:** Sólo indicarlo en el formulario.



3 REGISTRO DE CONTRIBUYENTES CÓMO ACREDITAR DOMICILIO

Los contribuyentes afectos a Impuestos de Segunda Categoría de la Ley de la Renta (profesionales que emiten boletas de honorarios) y los organismos del Estado, no es necesario que presenten antecedentes para acreditar su domicilio o el de sus sucursales.

Los contribuyentes afectos a Impuestos de Primera Categoría de la Ley de la Renta (comercio, industria, construcción, etc.), es decir, que otorguen boletas de ventas y servicios, facturas y guías de despacho, entre otros, deben presentar los siguientes antecedentes según corresponda:

Inmueble propio:

- 1 Señalar el rol de la propiedad donde se efectuará la actividad comercial.
- 2 Original o fotocopia del recibo de contribuciones, certificado de avalúo, inscripción en el Conservador de Bienes Raíces, factura de compra u otro documento a nombre del propietario que acredite dominio de la propiedad.

Inmueble arrendado:

- 1 Señalar el rol de la propiedad donde se efectuará la actividad comercial.
- 2 Original o fotocopia simple del contrato de arriendo, firmado ante notario (a nombre del contribuyente o de alguno de los socios, en el caso de personas jurídicas). Si firma un representante del propietario, éste deberá presentar, además, el poder que lo faculta.

En el caso de arriendos por "Leasing", deberán presentar el original del contrato, firmado por los propietarios o personas a quienes el propietario dé poder.

Inmueble cedido bajo cualquier otro concepto:

- 1 Señalar el rol de la propiedad donde se efectuará la actividad comercial.
- 2 Autorización escrita ante notario del propietario o arrendatario para realizar la actividad declarada. Acompañar, además, el original (o fotocopia ante notario) de la Cédula de Identidad de quien otorga la autorización.
- 3 Si la persona que cede es arrendatario del inmueble, demostrar la calidad de tal según lo señalado en el párrafo anterior "Inmueble arrendado".

Encuentre esta información y más en www.sii.cl, opción ¿Cómo se hace para...?

Anexo G: Cálculo de ingresos y costos

Año	Mes	Monto de la colocación	Ingreso correspondiente al monto de colocación mensual	Ingreso real recibido por mes debido al periodo de desfase	Interés o Costo Financiero	Costo no Financiero
1	enero	\$ 180.000.000	\$ 7.200.000			\$ 1.800.000
	febrero	\$ 181.800.000	\$ 7.272.000	\$ 5.760.000	\$ 810.000	\$ 1.818.000
	marzo	\$ 183.618.000	\$ 7.344.720	\$ 6.897.600	\$ 818.100	\$ 1.836.180
	abril	\$ 185.454.180	\$ 7.418.167	\$ 7.326.576	\$ 826.281	\$ 1.854.542
	mayo	\$ 187.308.722	\$ 7.492.349	\$ 7.399.842	\$ 834.544	\$ 1.873.087
	junio	\$ 189.181.809	\$ 7.567.272	\$ 7.473.840	\$ 842.889	\$ 1.891.818
	julio	\$ 191.073.627	\$ 7.642.945	\$ 7.548.579	\$ 851.318	\$ 1.910.736
	agosto	\$ 192.984.363	\$ 7.719.375	\$ 7.624.064	\$ 859.831	\$ 1.929.844
	septiembre	\$ 194.914.207	\$ 7.796.568	\$ 7.700.305	\$ 868.430	\$ 1.949.142
	octubre	\$ 196.863.349	\$ 7.874.534	\$ 7.777.308	\$ 877.114	\$ 1.968.633
	noviembre	\$ 198.831.983	\$ 7.953.279	\$ 7.855.081	\$ 885.885	\$ 1.988.320
	diciembre	\$ 200.820.302	\$ 8.032.812	\$ 7.933.632	\$ 894.744	\$ 2.008.203
2	enero	\$ 202.828.505	\$ 8.113.140	\$ 8.012.968	\$ 903.691	\$ 2.028.285
	febrero	\$ 204.856.790	\$ 8.194.272	\$ 8.093.098	\$ 912.728	\$ 2.048.568
	marzo	\$ 206.905.358	\$ 8.276.214	\$ 8.174.029	\$ 921.856	\$ 2.069.054
	abril	\$ 208.974.412	\$ 8.358.976	\$ 8.255.769	\$ 931.074	\$ 2.089.744
	mayo	\$ 211.064.156	\$ 8.442.566	\$ 8.338.327	\$ 940.385	\$ 2.110.642
	junio	\$ 213.174.798	\$ 8.526.992	\$ 8.421.710	\$ 949.789	\$ 2.131.748
	julio	\$ 215.306.546	\$ 8.612.262	\$ 8.505.927	\$ 959.287	\$ 2.153.065
	agosto	\$ 217.459.611	\$ 8.698.384	\$ 8.590.987	\$ 968.879	\$ 2.174.596
	septiembre	\$ 219.634.207	\$ 8.785.368	\$ 8.676.896	\$ 978.568	\$ 2.196.342
	octubre	\$ 221.830.549	\$ 8.873.222	\$ 8.763.665	\$ 988.354	\$ 2.218.305
	noviembre	\$ 224.048.855	\$ 8.961.954	\$ 8.851.302	\$ 998.237	\$ 2.240.489
	diciembre	\$ 226.289.343	\$ 9.051.574	\$ 8.939.815	\$ 1.008.220	\$ 2.262.893
3	enero	\$ 228.552.237	\$ 9.142.089	\$ 9.029.213	\$ 1.018.302	\$ 2.285.522
	febrero	\$ 230.837.759	\$ 9.233.510	\$ 9.119.505	\$ 1.028.485	\$ 2.308.378
	marzo	\$ 233.146.137	\$ 9.325.845	\$ 9.210.700	\$ 1.038.770	\$ 2.331.461
	abril	\$ 235.477.598	\$ 9.419.104	\$ 9.302.807	\$ 1.049.158	\$ 2.354.776
	mayo	\$ 237.832.374	\$ 9.513.295	\$ 9.395.835	\$ 1.059.649	\$ 2.378.324
	junio	\$ 240.210.698	\$ 9.608.428	\$ 9.489.794	\$ 1.070.246	\$ 2.402.107
	julio	\$ 242.612.805	\$ 9.704.512	\$ 9.584.692	\$ 1.080.948	\$ 2.426.128
	agosto	\$ 245.038.933	\$ 9.801.557	\$ 9.680.539	\$ 1.091.758	\$ 2.450.389
	septiembre	\$ 247.489.322	\$ 9.899.573	\$ 9.777.344	\$ 1.102.675	\$ 2.474.893
	octubre	\$ 249.964.215	\$ 9.998.569	\$ 9.875.118	\$ 1.113.702	\$ 2.499.642
	noviembre	\$ 252.463.858	\$ 10.098.554	\$ 9.973.869	\$ 1.124.839	\$ 2.524.639
	diciembre	\$ 254.988.496	\$ 10.199.540	\$ 10.073.607	\$ 1.136.087	\$ 2.549.885
4	enero	\$ 257.538.381	\$ 10.301.535	\$ 10.174.343	\$ 1.147.448	\$ 2.575.384
	febrero	\$ 260.113.765	\$ 10.404.551	\$ 10.276.087	\$ 1.158.923	\$ 2.601.138
	marzo	\$ 262.714.903	\$ 10.508.596	\$ 10.378.848	\$ 1.170.512	\$ 2.627.149
	abril	\$ 265.342.052	\$ 10.613.682	\$ 10.482.636	\$ 1.182.217	\$ 2.653.421
	mayo	\$ 267.995.472	\$ 10.719.819	\$ 10.587.463	\$ 1.194.039	\$ 2.679.955
	junio	\$ 270.675.427	\$ 10.827.017	\$ 10.693.337	\$ 1.205.980	\$ 2.706.754
	julio	\$ 273.382.181	\$ 10.935.287	\$ 10.800.271	\$ 1.218.039	\$ 2.733.822
	agosto	\$ 276.116.003	\$ 11.044.640	\$ 10.908.273	\$ 1.230.220	\$ 2.761.160
	septiembre	\$ 278.877.163	\$ 11.155.087	\$ 11.017.356	\$ 1.242.522	\$ 2.788.772
	octubre	\$ 281.665.935	\$ 11.266.637	\$ 11.127.530	\$ 1.254.947	\$ 2.816.659
	noviembre	\$ 284.482.594	\$ 11.379.304	\$ 11.238.805	\$ 1.267.497	\$ 2.844.826
	diciembre	\$ 287.327.420	\$ 11.493.097	\$ 11.351.193	\$ 1.280.172	\$ 2.873.274

Año	Mes	Monto de la colocación	Ingreso correspondiente al monto de colocacion mensual	Ingreso real recibido por mes debido al periodo de desfase	Interés o Costo Financiero	Costo no Financiero
5	enero	\$ 290.200.694	\$ 11.608.028	\$ 11.464.705	\$ 1.292.973	\$ 2.902.007
	febrero	\$ 293.102.701	\$ 11.724.108	\$ 11.579.352	\$ 1.305.903	\$ 2.931.027
	marzo	\$ 296.033.728	\$ 11.841.349	\$ 11.695.145	\$ 1.318.962	\$ 2.960.337
	abril	\$ 298.994.065	\$ 11.959.763	\$ 11.812.097	\$ 1.332.152	\$ 2.989.941
	mayo	\$ 301.984.006	\$ 12.079.360	\$ 11.930.218	\$ 1.345.473	\$ 3.019.840
	junio	\$ 305.003.846	\$ 12.200.154	\$ 12.049.520	\$ 1.358.928	\$ 3.050.038
	julio	\$ 308.053.884	\$ 12.322.155	\$ 12.170.015	\$ 1.372.517	\$ 3.080.539
	agosto	\$ 311.134.423	\$ 12.445.377	\$ 12.291.715	\$ 1.386.242	\$ 3.111.344
	septiembre	\$ 314.245.767	\$ 12.569.831	\$ 12.414.633	\$ 1.400.105	\$ 3.142.458
	octubre	\$ 317.388.225	\$ 12.695.529	\$ 12.538.779	\$ 1.414.106	\$ 3.173.882
	noviembre	\$ 320.562.107	\$ 12.822.484	\$ 12.664.167	\$ 1.428.247	\$ 3.205.621
	diciembre	\$ 323.767.728	\$ 12.950.709	\$ 12.790.808	\$ 1.442.529	\$ 3.237.677
6	enero	\$ 327.005.406	\$ 13.080.216	\$ 12.918.716	\$ 1.456.955	\$ 3.270.054
	febrero	\$ 330.275.460	\$ 13.211.018	\$ 13.047.904	\$ 1.471.524	\$ 3.302.755
	marzo	\$ 333.578.214	\$ 13.343.129	\$ 13.178.383	\$ 1.486.240	\$ 3.335.782
	abril	\$ 336.913.997	\$ 13.476.560	\$ 13.310.166	\$ 1.501.102	\$ 3.369.140
	mayo	\$ 340.283.137	\$ 13.611.325	\$ 13.443.268	\$ 1.516.113	\$ 3.402.831
	junio	\$ 343.685.968	\$ 13.747.439	\$ 13.577.701	\$ 1.531.274	\$ 3.436.860
	julio	\$ 347.122.828	\$ 13.884.913	\$ 13.713.478	\$ 1.546.587	\$ 3.471.228
	agosto	\$ 350.594.056	\$ 14.023.762	\$ 13.850.613	\$ 1.562.053	\$ 3.505.941
	septiembre	\$ 354.099.996	\$ 14.164.000	\$ 13.989.119	\$ 1.577.673	\$ 3.541.000
	octubre	\$ 357.640.996	\$ 14.305.640	\$ 14.129.010	\$ 1.593.450	\$ 3.576.410
	noviembre	\$ 361.217.406	\$ 14.448.696	\$ 14.270.300	\$ 1.609.384	\$ 3.612.174
	diciembre	\$ 364.829.580	\$ 14.593.183	\$ 14.413.003	\$ 1.625.478	\$ 3.648.296
7	enero	\$ 368.477.876	\$ 14.739.115	\$ 14.557.133	\$ 1.641.733	\$ 3.684.779
	febrero	\$ 372.162.655	\$ 14.886.506	\$ 14.702.704	\$ 1.658.150	\$ 3.721.627
	marzo	\$ 375.884.281	\$ 15.035.371	\$ 14.849.731	\$ 1.674.732	\$ 3.758.843
	abril	\$ 379.643.124	\$ 15.185.725	\$ 14.998.229	\$ 1.691.479	\$ 3.796.431
	mayo	\$ 383.439.556	\$ 15.337.582	\$ 15.148.211	\$ 1.708.394	\$ 3.834.396
	junio	\$ 387.273.951	\$ 15.490.958	\$ 15.299.693	\$ 1.725.478	\$ 3.872.740
	julio	\$ 391.146.691	\$ 15.645.868	\$ 15.452.690	\$ 1.742.733	\$ 3.911.467
	agosto	\$ 395.058.158	\$ 15.802.326	\$ 15.607.217	\$ 1.760.160	\$ 3.950.582
	septiembre	\$ 399.008.739	\$ 15.960.350	\$ 15.763.289	\$ 1.777.762	\$ 3.990.087
	octubre	\$ 402.998.826	\$ 16.119.953	\$ 15.920.922	\$ 1.795.539	\$ 4.029.988
	noviembre	\$ 407.028.815	\$ 16.281.153	\$ 16.080.131	\$ 1.813.495	\$ 4.070.288
	diciembre	\$ 411.099.103	\$ 16.443.964	\$ 16.240.933	\$ 1.831.630	\$ 4.110.991
8	enero	\$ 415.210.094	\$ 16.608.404	\$ 16.403.342	\$ 1.849.946	\$ 4.152.101
	febrero	\$ 419.362.195	\$ 16.774.488	\$ 16.567.375	\$ 1.868.445	\$ 4.193.622
	marzo	\$ 423.555.817	\$ 16.942.233	\$ 16.733.049	\$ 1.887.130	\$ 4.235.558
	abril	\$ 427.791.375	\$ 17.111.655	\$ 16.900.379	\$ 1.906.001	\$ 4.277.914
	mayo	\$ 432.069.289	\$ 17.282.772	\$ 17.069.383	\$ 1.925.061	\$ 4.320.693
	junio	\$ 436.389.982	\$ 17.455.599	\$ 17.240.077	\$ 1.944.312	\$ 4.363.900
	julio	\$ 440.753.881	\$ 17.630.155	\$ 17.412.478	\$ 1.963.755	\$ 4.407.539
	agosto	\$ 445.161.420	\$ 17.806.457	\$ 17.586.603	\$ 1.983.392	\$ 4.451.614
	septiembre	\$ 449.613.034	\$ 17.984.521	\$ 17.762.469	\$ 2.003.226	\$ 4.496.130
	octubre	\$ 454.109.165	\$ 18.164.367	\$ 17.940.093	\$ 2.023.259	\$ 4.541.092
	noviembre	\$ 458.650.256	\$ 18.346.010	\$ 18.119.494	\$ 2.043.491	\$ 4.586.503
	diciembre	\$ 463.236.759	\$ 18.529.470	\$ 18.300.689	\$ 2.063.926	\$ 4.632.368

Año	Mes	Monto de la colocación	Ingreso correspondiente al monto de colocacion mensual	Ingreso real recibido por mes debido al periodo de desfase	Interés o Costo Financiero	Costo no Financiero
9	enero	\$ 467.869.127	\$ 18.714.765	\$ 18.483.696	\$ 2.084.565	\$ 4.678.691
	febrero	\$ 472.547.818	\$ 18.901.913	\$ 18.668.533	\$ 2.105.411	\$ 4.725.478
	marzo	\$ 477.273.296	\$ 19.090.932	\$ 18.855.218	\$ 2.126.465	\$ 4.772.733
	abril	\$ 482.046.029	\$ 19.281.841	\$ 19.043.771	\$ 2.147.730	\$ 4.820.460
	mayo	\$ 486.866.489	\$ 19.474.660	\$ 19.234.208	\$ 2.169.207	\$ 4.868.665
	junio	\$ 491.735.154	\$ 19.669.406	\$ 19.426.550	\$ 2.190.899	\$ 4.917.352
	julio	\$ 496.652.506	\$ 19.866.100	\$ 19.620.816	\$ 2.212.808	\$ 4.966.525
	agosto	\$ 501.619.031	\$ 20.064.761	\$ 19.817.024	\$ 2.234.936	\$ 5.016.190
	septiembre	\$ 506.635.221	\$ 20.265.409	\$ 20.015.194	\$ 2.257.286	\$ 5.066.352
	octubre	\$ 511.701.573	\$ 20.468.063	\$ 20.215.346	\$ 2.279.858	\$ 5.117.016
	noviembre	\$ 516.818.589	\$ 20.672.744	\$ 20.417.500	\$ 2.302.657	\$ 5.168.186
	diciembre	\$ 521.986.775	\$ 20.879.471	\$ 20.621.675	\$ 2.325.684	\$ 5.219.868
10	enero	\$ 527.206.643	\$ 21.088.266	\$ 20.827.891	\$ 2.348.940	\$ 5.272.066
	febrero	\$ 532.478.709	\$ 21.299.148	\$ 21.036.170	\$ 2.372.430	\$ 5.324.787
	marzo	\$ 537.803.496	\$ 21.512.140	\$ 21.246.532	\$ 2.396.154	\$ 5.378.035
	abril	\$ 543.181.531	\$ 21.727.261	\$ 21.458.997	\$ 2.420.116	\$ 5.431.815
	mayo	\$ 548.613.346	\$ 21.944.534	\$ 21.673.587	\$ 2.444.317	\$ 5.486.133
	junio	\$ 554.099.480	\$ 22.163.979	\$ 21.890.323	\$ 2.468.760	\$ 5.540.995
	julio	\$ 559.640.475	\$ 22.385.619	\$ 22.109.226	\$ 2.493.448	\$ 5.596.405
	agosto	\$ 565.236.879	\$ 22.609.475	\$ 22.330.319	\$ 2.518.382	\$ 5.652.369
	septiembre	\$ 570.889.248	\$ 22.835.570	\$ 22.553.622	\$ 2.543.566	\$ 5.708.892
	octubre	\$ 576.598.141	\$ 23.063.926	\$ 22.779.158	\$ 2.569.002	\$ 5.765.981
	noviembre	\$ 582.364.122	\$ 23.294.565	\$ 23.006.950	\$ 2.594.692	\$ 5.823.641
	diciembre	\$ 588.187.763	\$ 23.527.511	\$ 23.237.019	\$ 2.620.639	\$ 5.881.878