



El Mercado de Facturas en Cifras

Boletín N°8

Enero del 2017

Índice¹

1) Resumen	3
2) Introducción	4
3) La transacción de facturas	4
3.1) La tasa de interés	4
3.2) El plazo	5
3.3) Los montos	6
3.4) El sector económico	8
3.5) El tamaño de las empresas.....	8
3.6) La factura electrónica	9
4) Las cesiones de las facturas	10
5) Conclusiones	12

¹ Informe elaborado por Hermann Consultores, www.hermannconsultores.cl

1) Resumen

La Bolsa de Productos de Chile (BPC) permite a sus participantes realizar transacciones públicas a precios de mercado y en condiciones de negociación equitativas entre vendedor y comprador, sin importar el tamaño relativo de cada uno. Los principales aspectos del informe son:

- 6,0% fue la tasa de interés promedio anual de la transacción de facturas en la BPC. La tasa de interés es similar a la tasa de interés de los créditos comerciales entre 1 a 3 meses de 5,6% en el 2016.
- 55 días fue el plazo promedio de las facturas transadas en el 2016.
- \$33,0 mil millones de flujo transado promedio en el mercado primario de facturas en el 2016, con un crecimiento del 11,1% anual. El stock total de facturas fue \$61,2 mil millones en diciembre del 2016.
- Los sectores económicos de las empresas pagadoras de facturas que predominan son minería con un 37,3% de participación, seguido de agroindustria con un 14,6% y garantizador financiero con un 13,8% en el 2016.
- Las Pymes representan un 25,7% del número de facturas transadas, un 16,6% del monto y un 66,4% del número de empresas participantes en el 2016.
- 98,2% de las facturas transadas son electrónicas y un 1,8% son en papel en diciembre del 2016, el porcentaje de uso de la factura electrónica aumentó debido a que se hizo obligatorio la emisión de facturas electrónicas para las pequeñas y medianas empresas.
- La cesión de una factura consiste en que un proveedor (cedente) transfiere el dominio de la factura a un tercero (cesionario factoring), cediéndole el monto o crédito de la factura. En el caso de la BPC se observa que dentro de las facturas transadas aumentó la participación de aquellas que tienen más de una cesión desde un 3,9% en el 2015 a un 16,2% en el 2016.
- La explicación de debe a tres razones: primero, las Pymes y Grandes empresas están obligadas a emitir factura electrónica lo que ha facilitado el proceso de cesión de facturas. Segundo, obligación de un plazo máximo de 8 días para el otorgamiento del acuse de recibo de bienes y servicios, y después de dicho plazo existe aceptación tácita de la factura por parte del pagador, lo que redujo las barreras operativas para transar facturas en la BPC por parte del factoring. Tercero, varias entidades garantizadoras han ingresado a la BPC, empresas de factoring, que venden paquetes de facturas de su cartera.
- La Bolsa de Productos permite a los participantes del mercado aumentar las posibilidades de obtener mayores precios para sus productos agrícolas, genera transacciones públicas a precios de mercado, permite una mayor facilidad para encontrar poder comprador y las condiciones de negociación son equitativas entre vendedor y comprador, donde no es relevante el tamaño relativo de cada uno.

2) Introducción

La Bolsa de Productos de Chile (BPC) es una plataforma de subasta pública para que las empresas transen sus productos y facturas, junto con ser una alternativa de inversión de renta fija de corto plazo con buena rentabilidad y bajo riesgo para los inversionistas. Además, la BPC es un mercado público y transparente, regulado por la Ley N° 19.220 y fiscalizado por la Superintendencia de Valores y Seguros.

Por último, la BPC otorga a las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) acceso a mejores condiciones de tasas de interés en operaciones de financiamiento de capital de trabajo, similar a las grandes empresas, bajando así sus costos de financiamiento. Igualmente, se puede transar productos físicos y financiar stock de productos cosechados tales como maíz, trigo, arroz, raps, avena, vino, salmón, azúcar y ganado vivo.

3) La transacción de facturas

El mercado de facturas es una alternativa innovadora de financiamiento para las empresas, permitiendo traspasar la cobranza futura de las facturas existentes, sin responsabilidad, a cambio de obtener de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refieren². Por lo cual, la principal ventaja es que las Pymes puede acceder a una menor tasa de interés, bajando así el costo financiero de administrar su capital de trabajo.

3.1) La tasa de interés

En esta sección se realizará una comparación entre las tasas de interés de las transacciones en la BPC³ y las tasas de interés de los créditos comerciales del sector bancario. Generalmente, las empresas proveedoras que transan sus facturas en la BPC buscan adelantar el pago de ésta (factoring) con el objeto de obtener caja para financiar su capital de trabajo. Así, la tasa de interés de los créditos comerciales bancarios entre 1 a 3 meses sirve de comparación para analizar cuán competitivas son las tasas de interés de la BPC.

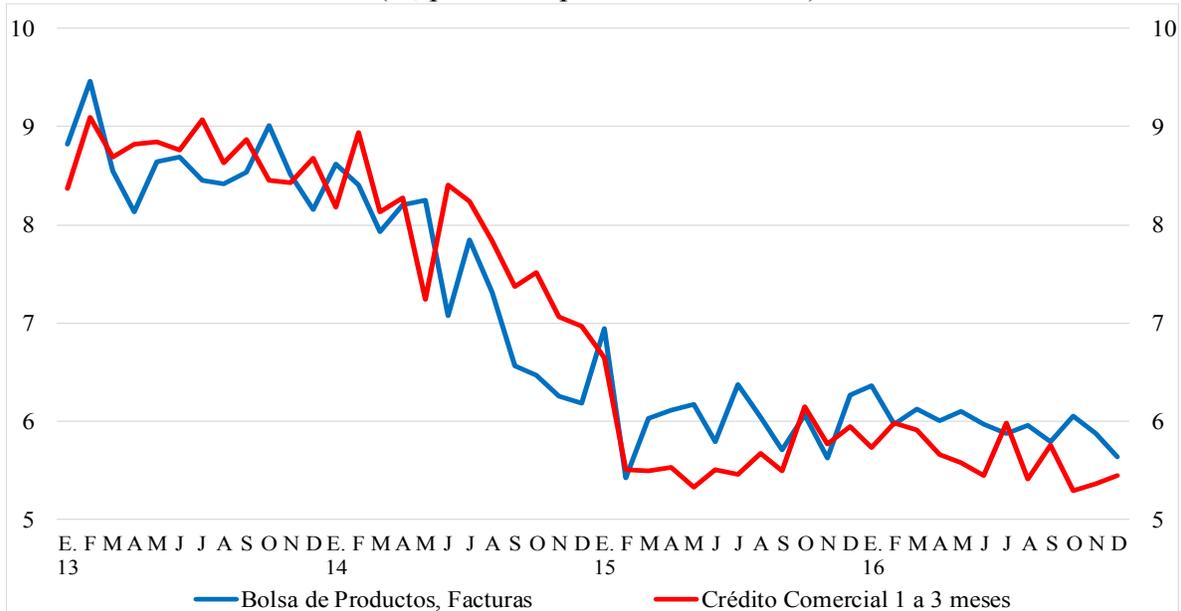
En particular, la tasa de interés de las transacciones en la BPC es similar a la tasa de interés de los créditos comerciales entre 1 y 3 meses, ver gráfico 1. La tasa de interés anual promedio de las transacciones de facturas fue 6,0% y en los créditos comerciales entre 1 y 3 meses fue 5,6% en el 2016. Además, la tasa de interés de las transacciones de facturas disminuyó desde un 6,1% a un 5,6% entre octubre y diciembre del 2016.

Destacar que, la tasa de interés de créditos comerciales es representativa de las grandes empresas. Por lo cual, el costo financiero de transar facturas de una Pyme en la BPC es similar a un crédito bancario de una empresa grande.

² En la BPC hay tres tipos de transacciones de facturas: i) tipo F que permite “adelantar” el pago de una factura (factoring); ii) tipo A que permite “aplazar” el pago de una factura (confirming) y iii) tipo G que permite que una institución financiera “garantice” la obligación de pago asumida por el pagador o deudor.

³ Las tasas de interés de la BPC no consideran las comisiones que cobran las Corredoras de Bolsa a sus clientes en particular y el costo de transacción que cobra la Bolsa por cada operación que corresponde a un 0,04% del valor de la factura.

Gráfico 1: Tasa de interés anual
(%, promedio ponderado mensual)

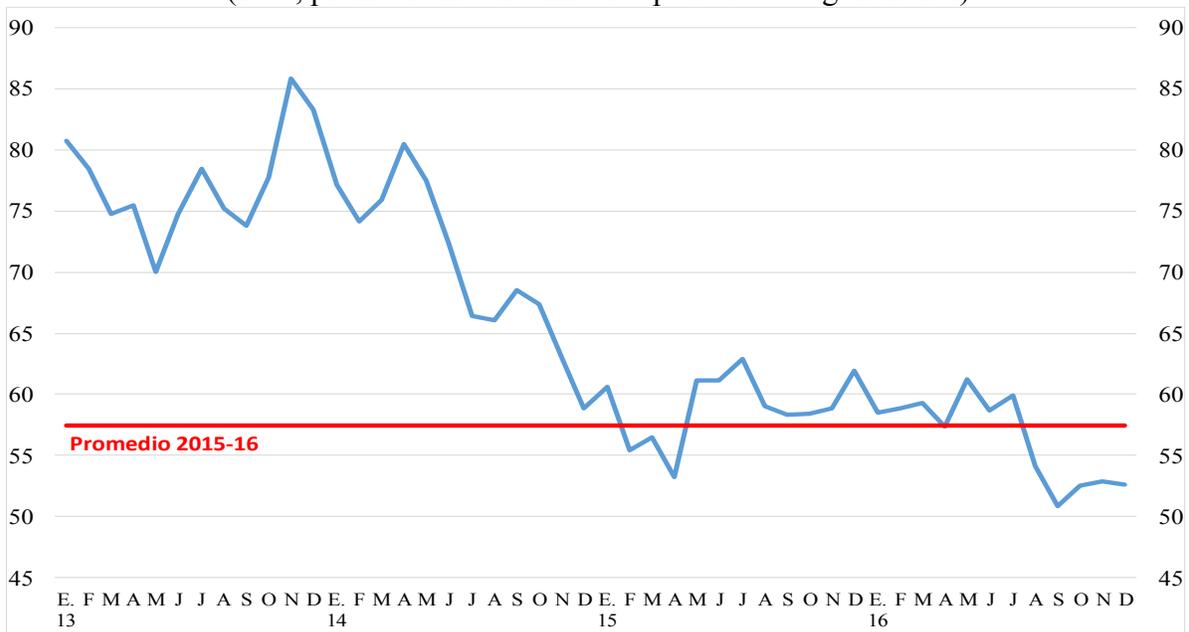


Fuente: Bolsa de Productos y Banco Central.

3.2) El plazo

El plazo de las transacciones de facturas en la BPC presentó un descenso desde los 59 días a los 55 días entre el 2015 y 2016, ver gráfico 2. A su vez, dicha cifra declinó a 52 días en el segundo semestre del 2016, por debajo del promedio de 57 días en el período 2015-16.

Gráfico 2: Plazo de la transacción de facturas
(Días, promedio móvil trimestral ponderado según monto)



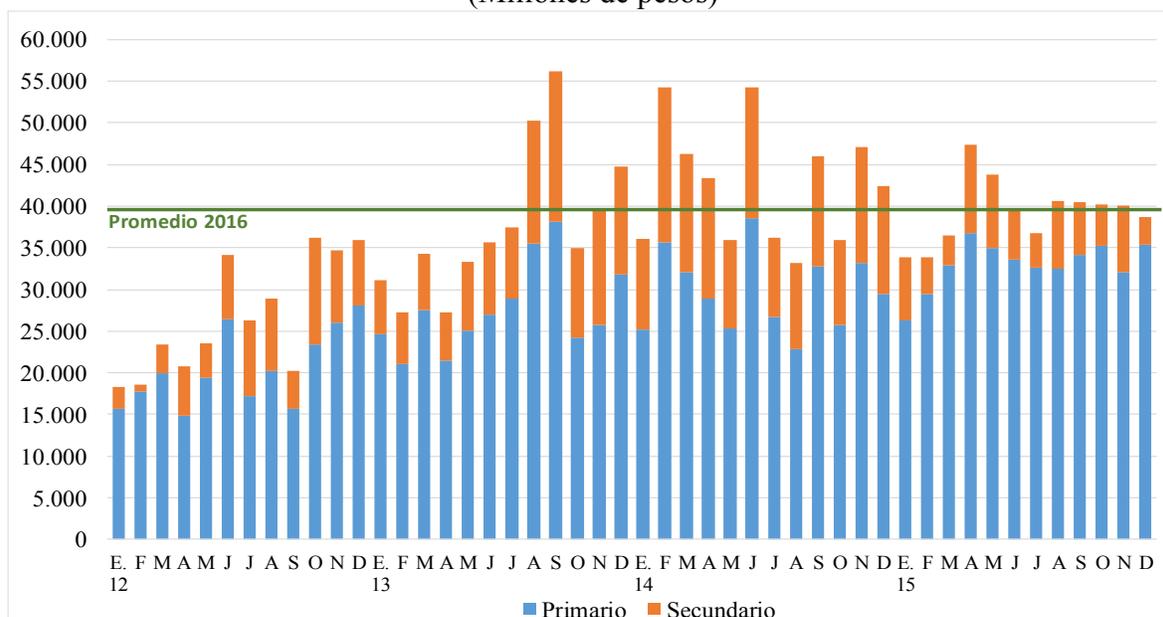
Fuente: Bolsa de Productos

3.3) Los montos

El flujo transado en la BPC está compuesto por el mercado primario o del tipo facturas nuevas (transadas sólo en una oportunidad) y el mercado secundario (facturas transadas dos o más ocasiones).

Por una parte, el flujo transado promedio en el mercado primario fue \$33,0 mil millones en el 2016, representando un aumento del 11,1% anual. Por otra parte, el flujo transado promedio en el mercado secundario fue \$6,3 mil millones en el 2016, equivalente a una caída de -51,0% anual, ver gráfico 3.

Gráfico 3: Monto transado de facturas, mercado primario y secundario
(Millones de pesos)

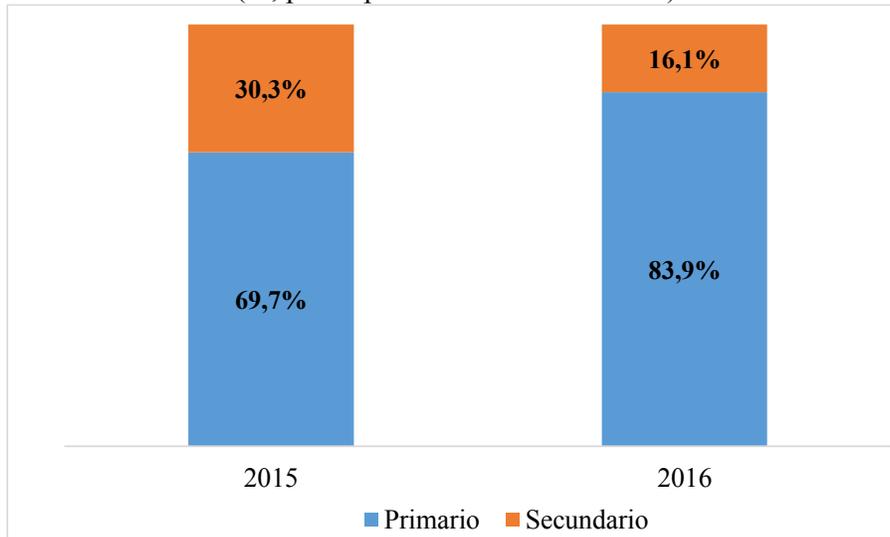


Fuente: Bolsa de Productos

En particular, la disminución de las transacciones en el mercado secundario se debió a que el corredor Larrain Vial redujo de manera importante sus operaciones por cartera propia durante 2016, que dada su relevancia en este mercado, generó un impacto relevante en las transacciones. Sin perjuicio de ello, se aprecia que el volumen de negocios nuevos (mercado primario) creció un 11,1% en el 2016.

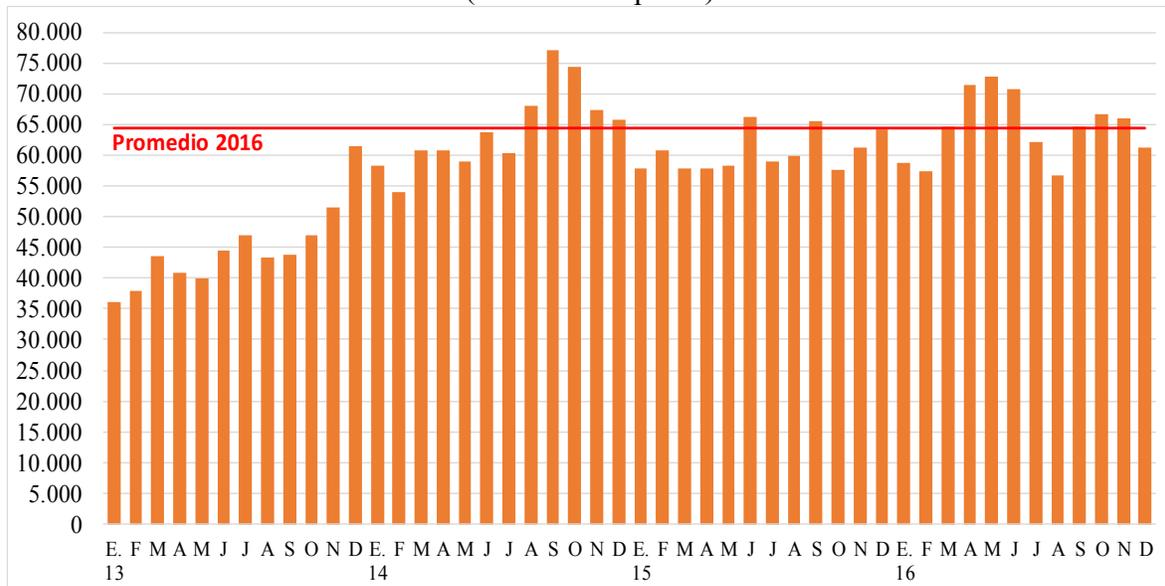
Por tipo de mercado, se observa que el 83,9% del monto transado corresponde al mercado primario y un 16,1% representa la actividad del mercado secundario en el 2016. A su vez, el 69,7% y el 30,3% correspondía al mercado primario y secundario en el 2015, respectivamente, ver gráfico 4.

Gráfico 4: Monto transado por tipo de mercado (emisión)
(%, participación sobre monto total)



En relación al stock total de facturas, se observa un monto de \$61,2 mil millones en diciembre del 2016 y el monto promedio mensual fue \$64,4 mil millones en el 2016, ver gráfico 5. Además, el stock de facturas promedio creció un 6,4% en el 2016.

Gráfico 5: Stock total de facturas
(Millones de pesos)



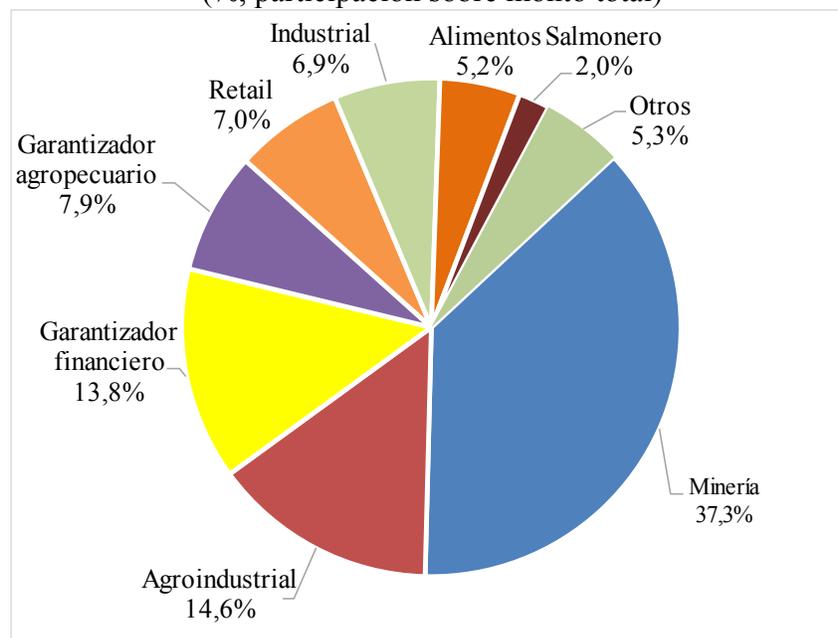
Fuente: Bolsa de Productos

En síntesis, el flujo transado de facturas no se ha visto afectado por la desaceleración de la actividad económica en nuestro país. La razón es que la BPC entrega un costo financiero menor en relación al factorig tradicional y la difusión del proyecto “Bolsa miPyme” patrocinado por CORFO, ha sido efectivo en incorporar más empresas que transen sus facturas en la BPC.

3.4) El sector económico

En relación a los sectores económicos de los pagadores inscritos en la BPC, se observa que la composición es heterogénea, ver gráfico 6. A modo de ejemplo, los tres sectores más importantes son minería con un 37,3% de participación, seguido de agroindustria con un 14,6% y garantizador financiero⁴ con un 13,8% en el 2016.

Gráfico 6: Sector económico del pagador en el 2016
(%, participación sobre monto total)



Fuente: Bolsa de Productos.

3.5) El tamaño de las empresas

La BPC surge como una alternativa innovadora de financiamiento para las Pymes porque acceden a un costo financiero similar a una gran empresa, ya que ésta es la obligada al pago de la factura.

En relación a las empresas que han transado facturas en la BPC, las Pymes representan un 25,7% del total de facturas transadas en el 2016. Además, las Pymes corresponden a un 16,6% del monto y a un 66,4% del número de empresas en dicho periodo. Por lo cual, se puede apreciar, que este segmento pasó a ser mayoritario en el número de empresas que ofrecen facturas en la BPC en el transcurso de cuatro años.

⁴ Una institución financiera “garantiza” la obligación de pago asumida por el pagador o deudor.

Tabla 1: Participación en las transacciones según tamaño de empresas

Año	Número de facturas		Monto de facturas		Número de empresas	
	Pyme	Grande	Pyme	Grande	Pyme	Grande
2012	5,1%	94,9%	11,4%	88,6%	44,0%	56,0%
2013	9,2%	90,8%	12,1%	87,9%	43,7%	56,3%
2014	14,8%	85,2%	14,1%	85,9%	51,9%	48,1%
2015	21,7%	78,3%	22,9%	77,1%	58,7%	41,3%
2016	25,7%	74,3%	16,6%	83,4%	66,4%	33,6%

Fuente: Bolsa de Productos

Claramente, el segmento Pyme presenta un potencial de crecimiento en las transacciones de facturas en el mediano plazo y el Programa Bien Público de la BPC en conjunto con CORFO denominado “Bolsa miPyme” ha sido efectivo en incorporar una mayor cantidad de Pymes que transan sus facturas en le BPC.

3.6) La factura electrónica

La Ley N°20.727 que fomenta el uso de la factura electrónica fue aprobada en febrero del 2014, lo que implicó un aumento en el número de empresas que utilizan este medio electrónico desde alrededor de 80.000 empresas en diciembre del 2013 a 416.746 empresas en diciembre del 2016. Además, la participación de la factura electrónica es un 88% respecto del total de facturas durante el 2016.

Cabe destacar que, la Ley establece el uso obligatorio de la factura electrónica para las empresas según el tamaño de ventas y la zona en la cual se ubican éstas, ver tabla 2. Actualmente, todas las grandes empresas más las pequeñas y medianas empresas ubicadas en zona urbana deben emitir factura electrónica obligatoriamente.

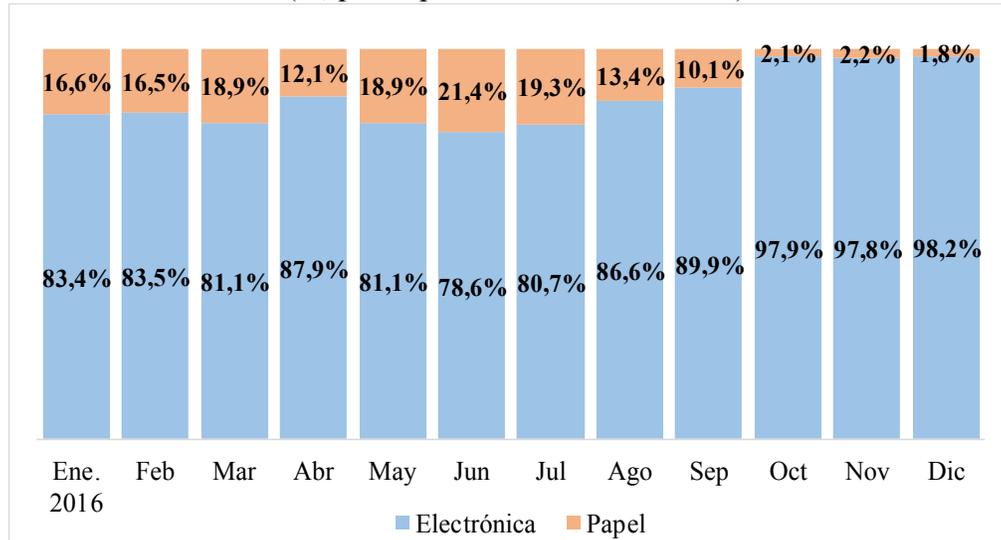
Tabla 2: Calendario uso obligatorio de factura electrónica

Tamaño	Ingresos anuales por ventas	Ubicación	Fecha
Grandes	Mayor a 100.000 UF	Todas	1 de noviembre del 2014
Medianas y Pequeñas	Mayor a UF 2.400 y menor o igual a UF 100.000	Urbana Rural	1 de agosto del 2016 1 de febrero del 2017
Microempresas	Menor a 2.400 UF	Urbana Rural	1 de agosto del 2017 1 de febrero del 2018

Fuente: SII

Así, los efectos positivos de la Ley se han notado en las transacciones de facturas en la BPC, ver gráfico 7. Por ejemplo, el 98,2% de las facturas transadas son electrónicas y un 1,8% son en papel en diciembre del 2016, el porcentaje de uso de la factura electrónica aumentó en el cuarto trimestre del 2016 debido a que se hizo obligatorio la emisión de facturas electrónicas para las pequeñas y medianas empresas de zona urbana.

Gráfico 7: Facturas electrónicas y papel transadas en la BPC
(%, participación sobre monto total)



Fuente: Bolsa de Productos

La transacción de las facturas electrónicas permite hacer más seguro, eficiente y rápido el proceso de validación y oferta de éstas en la BPC, facilitando la desmaterialización y custodia de las facturas.

4) Las cesiones de las facturas

La cesión de una factura consiste en que un proveedor (cedente) transfiere el dominio de la factura a un tercero (cesionario-bolsa, factoring, banco), cediéndole el monto o crédito de la factura.

En general, una vez que el proveedor entrega la factura electrónica del producto y recibe el acuse de recibo electrónico, éste puede comenzar el proceso de cesión de la factura electrónica, donde el cedente acuerda con el cesionario las condiciones de la cesión.

A continuación, el cedente genera el archivo del documento que va a ceder denominado “Archivo Electrónico de Cesión”, y lo envía al SII y al cesionario. El SII informa a ambos de la recepción del archivo y lo incorpora en el Registro Público Electrónico de Transferencia de Crédito (RPETC).

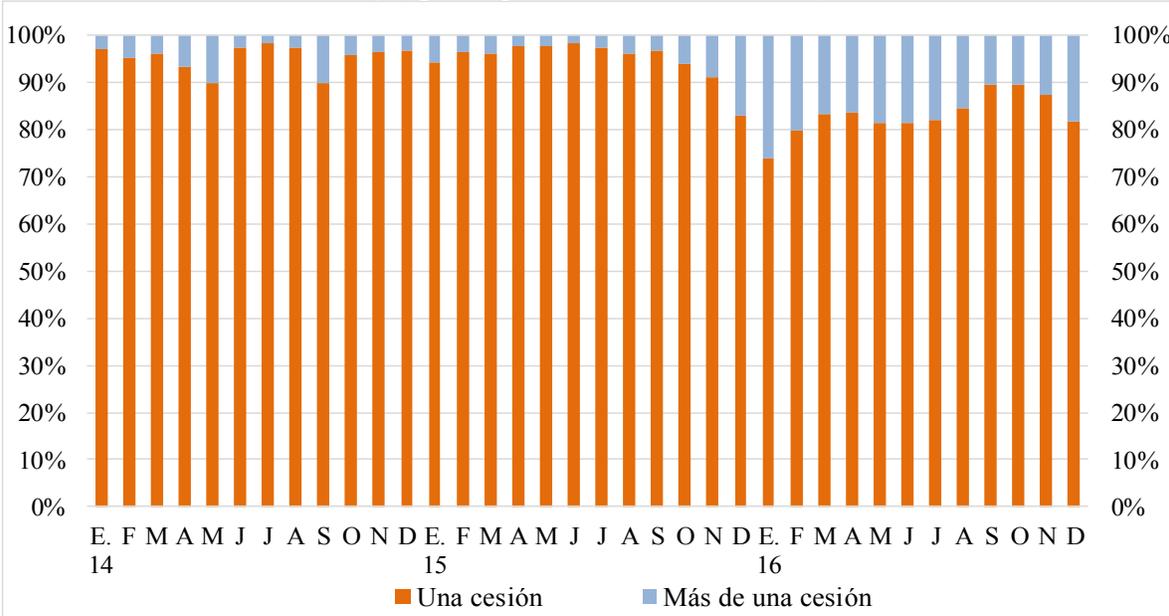
Además, el deudor de la factura tiene la responsabilidad de informarse sobre la cesión de la factura a través del RPETC, ya que la transferencia se entiende puesta en conocimiento del deudor al día hábil siguiente de incorporada la factura en cuestión en el RPETC⁵.

En particular, en el caso de la BPC se observa que dentro de las facturas transadas aumentó la participación de aquellas que si tienen más de una cesión desde un 3,9% en el 2015 a un 16,2% en el 2016, ver gráfico 8.

⁵ Ley 19.983, artículo 9, inciso segundo.

Lo anterior, se acrecentó en el cuarto trimestre del 2016 debido a tres razones: primero, las Pymes y Grandes empresas están obligadas a emitir factura electrónica lo que ha facilitado el proceso de cesión de facturas. Segundo, la entrada en vigencia de la Ley N° 20.956 estableció un plazo máximo de 8 días para el otorgamiento del acuse de recibo de bienes y servicios, y después de dicho plazo existe aceptación tácita de la factura por parte del pagador, lo que redujo las barreras operativas para transar facturas en la BPC por parte de los factoring. Tercero, varias entidades garantizadoras han ingresado a la BPC, empresas de factoring, que venden paquetes de facturas de su cartera. Por lo que, estos hechos incentivan la transacción de facturas con más de una cesión en la BPC.

Gráfico 8: Facturas transadas en la BPC por tipo de cesión
(%, participación sobre monto total)



Fuente: Bolsa de Productos

Por otra parte, actualmente, existen doce corredores dentro de la BPC, de los cuales diez corredores (Addwise, AVLA, Bantattersall, BCI, Contemporaria, E Capital Sartor, ECR, Euroamerica, Financia Capital, y Tanner) pertenecen al factoring tradicional (bancario y no bancario), y dos corredores (Eloy y Larrain-Vial) no tienen negocios de factoring adicionalmente.

En particular, los corredores son quienes actúan en una transacción de facturas por cuenta de un emisor o cedente calificado, la cual es una entidad acreedora del pago de la factura que da origen a una transacción en la BPC mediante la cesión de la misma factura.

En consecuencia, el aumento de las facturas transadas con más de una cesión de por medio se debe a que la mayoría de los corredores que participan de la BPC son del tipo factoring tradicional, es decir, cedentes calificados que buscan liquidar sus cuentas por cobrar.

Por último, en relación al factoring tradicional, la BPC es un complemento a su negocio por dos razones: primero, el corredor factoring tradicional utiliza la plataforma de la BPC cuando

éste alcanza el máximo de financiamiento para sus clientes en relación a su capital propio, es decir copa su capacidad de financiar más factoring; y segundo, el corredor accede a la BPC cuando su cliente proveedor alcanzó el máximo de financiamiento en el factoring tradicional.

5) Conclusiones

La Bolsa de Productos de Chile (BPC) otorga a todo tipo de empresas, en especial a las Pymes, un acceso a mejores condiciones de tasas de interés en operaciones de financiamiento de capital de trabajo por medio de la transacción de facturas.

Las modificaciones regulatorias acontecidas en el último tiempo sobre obligación de emisión de factura electrónica y sobre plazo máximo de 8 días para el otorgamiento del acuse de recibo de bienes y servicios han incidido positivamente en la BPC, evitando la necesidad del traslado y gestión interna de las facturas de papel y aumentando las transacciones de facturas con más de una cesión en la BPC.

En síntesis, la Bolsa de Productos permite a los participantes del mercado aumentar las posibilidades de obtener mayores precios para sus productos agrícolas, genera transacciones públicas a precios de mercado, permite una mayor facilidad para encontrar poder comprador y las condiciones de negociación son equitativas entre vendedor y comprador, donde no es relevante el tamaño relativo de cada uno.