



El Mercado de Facturas en Cifras

Boletín N°9

Mayo 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) Focus Group a Pymes	10
5) Conclusiones	13

¹ Informe elaborado por Hermann Consultores, www.hermann.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:

- 5,9% 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 5,1% en el primer trimestre del 2017.
- 52 días fue el plazo promedio de las facturas transadas en el primer trimestre del 2017.
- \$30,6 mil millones de flujo transado promedio en el mercado primario de facturas en el primer trimestre del 2017, con un crecimiento del 4,0% anual. El stock total de facturas fue \$59,6 mil millones en promedio en el primer trimestre del 2017.
- Los sectores económicos de las empresas pagadoras de facturas que predominan son minería con un 41,1% de participación, seguido de garantizadas con un 17,5% y agroindustria con un 16,8% en el primer trimestre del 2017.
- Las Pymes representan un 38,0% del número de facturas transadas, un 18,9% del monto y un 68,1% del número de empresas partícipes en el primer trimestre del 2017.
- 99,0% de las facturas transadas son electrónicas debido a la obligación legal sobre grandes, medianas y pequeñas empresas en el primer trimestre del 2017.
- Dado que la estrategia de BPC es acercar a las Pymes a la bolsa para que transen sus facturas en este mercado transparente, la institución realizó un Focus Group con empresas de menor tamaño sobre el conocimiento que tienen de los tipos de financiamiento del mercado financiero.
- 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.

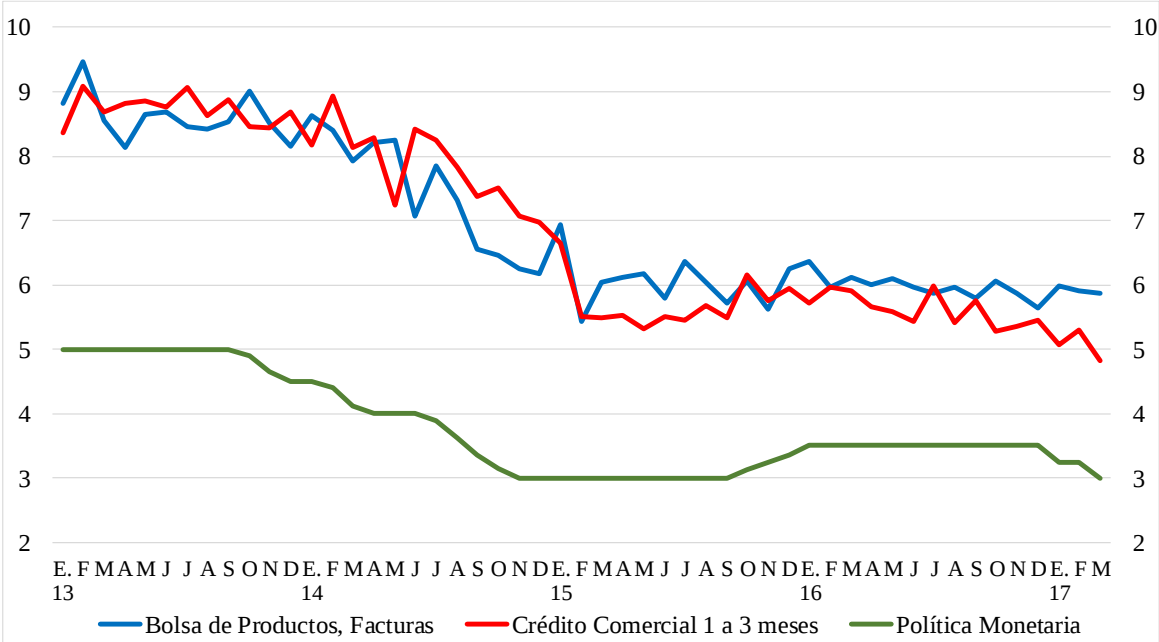
En concreto, la tasa de interés de las transacciones de facturas en la BPC fue 5,9% y en los créditos comerciales entre 1 y 3 meses fue 5,1% en el primer trimestre del 2017. Además, la tasa de interés de las transacciones de facturas fue un 6,0%, mientras que la tasa de interés de los créditos comerciales entre 1 y 3 meses fue levemente inferior en un 5,6% en el 2016.

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.

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.

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



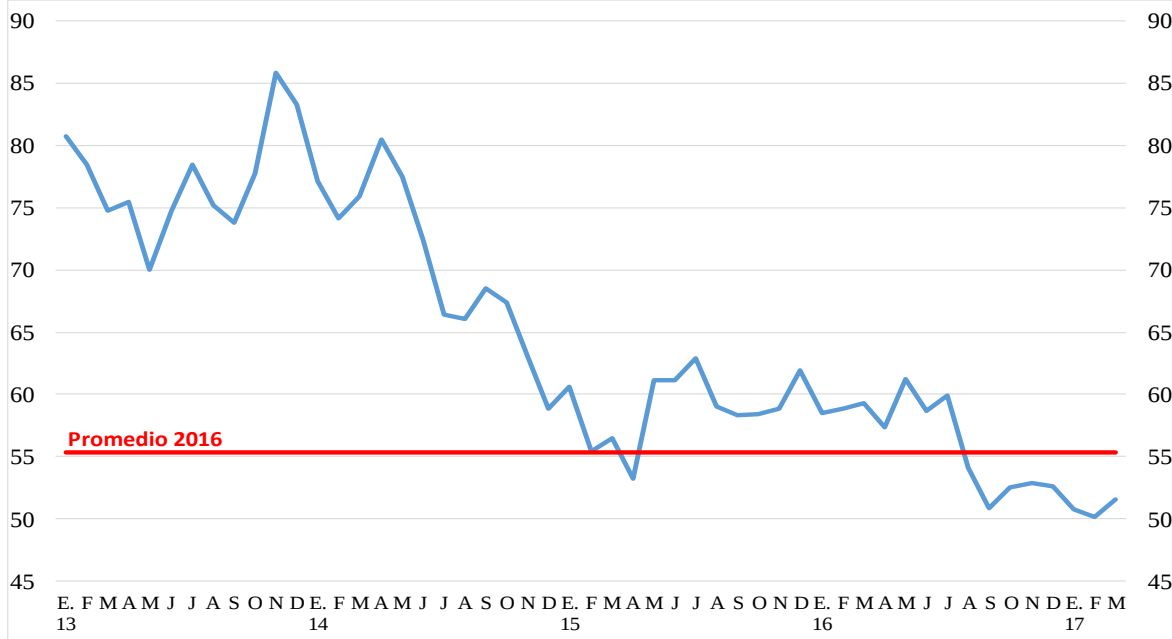
Fuente: Bolsa de Productos y Banco Central.

Por último, el Banco Central ha disminuido la Tasa de Política Monetaria (TPM) desde un 3,5% a 3,0% en el primer trimestre del 2017, lo que se ha reflejado en una leve caída de la tasa de créditos comerciales bancarios. Pero, en el caso de la Bolsa de Productos, la tasa de interés de las transacciones de facturas se ha mantenido constante en el periodo, por lo cual es esperable que dicha tasa de interés presente una cierta declinación en los meses venideros debido a las bajas sucesivas de la TPM por parte del instituto emisor que la ubicó en un 2,5% en mayo del 2017.

3.2) El plazo

El plazo de las transacciones de facturas en la BPC presentó un descenso desde 59 días a 52 días al comparar el primer trimestre del 2016 y 2017, ver gráfico 2. A su vez, el plazo del primer trimestre del 2017 estuvo levemente por debajo del promedio de 55 días del 2016.

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



Fuente: Bolsa de Productos

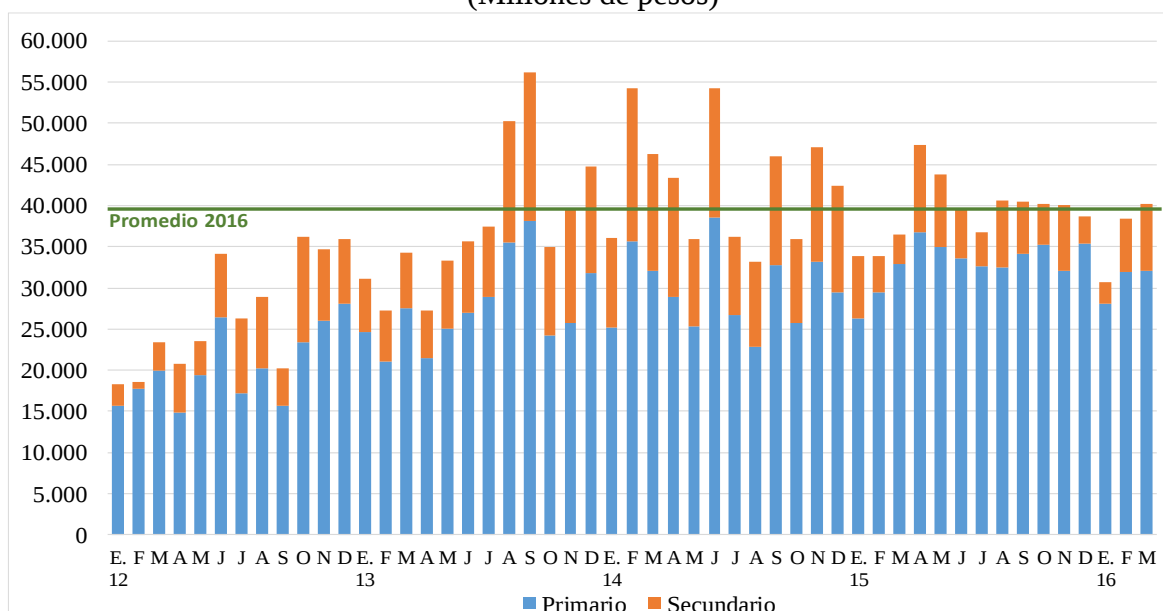
3.3) Los montos

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

El flujo transado promedio en el mercado primario fue \$33 mil millones con un aumento de 11,1% anual en el 2016 y dicha cifra alcanzó \$30,6 mil millones con un incremento de 4,0% anual en el primer trimestre del 2017.

A su vez, el flujo transado promedio en el mercado secundario fue \$6,3 mil millones con una caída de -51,0% anual en el 2016, mientras que el flujo promedio fue \$5,7 millones con un alza de 10,7% en el primer trimestre del 2017, ver gráfico 3.

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

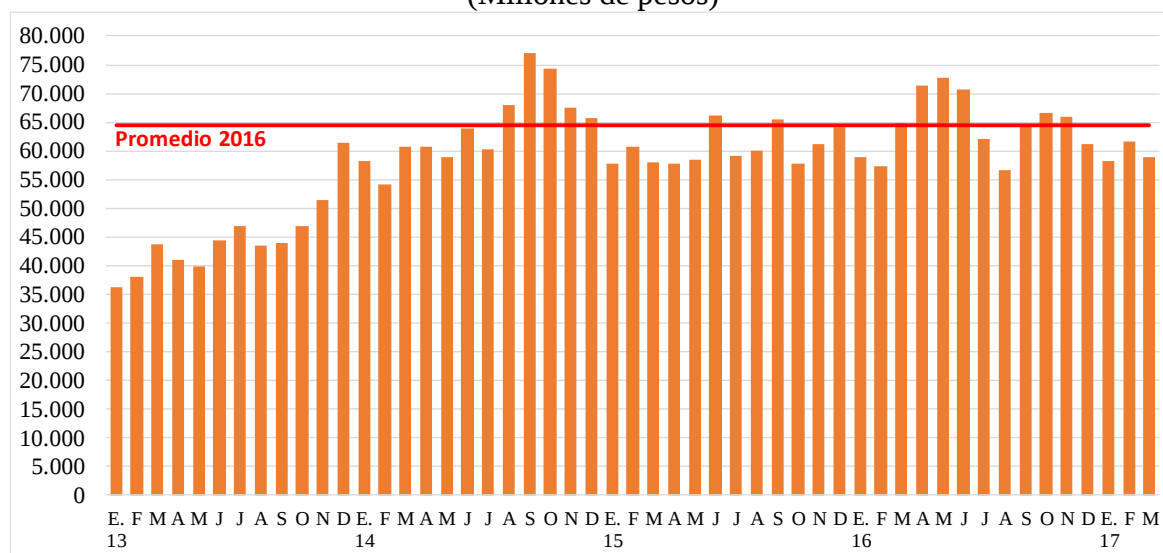


Fuente: Bolsa de Productos

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. Adicionalmente, el 84,2% y el 15,8% correspondía al mercado primario y secundario en el primer trimestre del 2017, respectivamente.

En relación al stock total de facturas, se observa que el monto promedio mensual fue \$64,4 mil millones en el 2016, igual a un crecimiento de un 6,4% anual. Dicho monto fue \$ 59,6 mil millones con una caída de -1,2% anual en el primer trimestre del 2017, ver gráfico 4.

Gráfico 4: Stock total de facturas
(Millones de pesos)



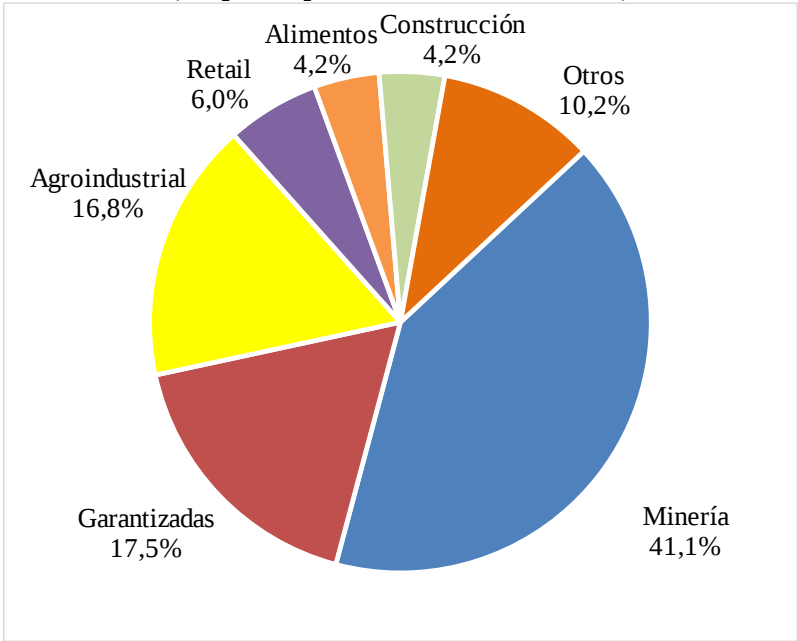
Fuente: Bolsa de Productos

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 5. A modo de ejemplo, los tres sectores más importantes son minería con un 41,1% de participación, seguido de garantizadas⁴ con un 17,5% y agroindustria con un 16,8% en el primer trimestre del 2017.

Gráfico 5: Sector económico del pagador en el 1° trimestre 2017
(%, participación sobre monto total)



Fuente: Bolsa de Productos.

3.5) El tamaño de las empresas

Con respecto a las empresas que han transado facturas en la BPC, las Pymes representan un 38,0% del total de facturas transadas en el primer trimestre del 2017. Además, las Pymes corresponden a un 18,9% del monto y a un 68,1% 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 cinco 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%
1° trimestre 2017	38,0%	62,0%	18,9%	81,1%	68,1%	31,9%

Fuente: Bolsa de Productos

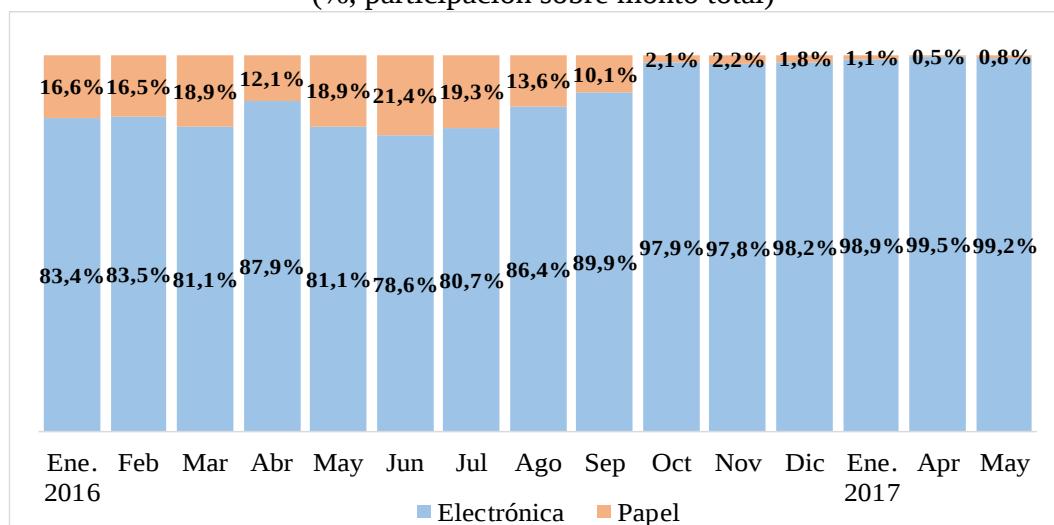
Claramente, el segmento Pyme presenta un potencial de crecimiento en las transacciones de facturas en el mediano plazo y el Programa Bien Público de la BPC en conjunto con CORFO denominado “Bolsa miPyme” ha sido efectivo en incorporar una mayor cantidad de Pymes que transan sus facturas en la BPC.

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 561.087 empresas en abril del 2017. Además, la participación de la factura electrónica es un 88% respecto del total de facturas durante el 2016.

Actualmente, las empresas grandes, medianas y pequeñas están obligadas a emitir factura electrónica, mientras que las microempresas estarán obligadas a partir de agosto del 2017. Los efectos positivos de la Ley se han notado en las transacciones de facturas en la BPC en que prácticamente todas las facturas transadas son electrónicas, ver gráfico 6.

Gráfico 6: 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) Focus Group a Pymes

Dado que la estrategia de BPC es acercar a las Pymes a la bolsa para que transen sus facturas en este mercado transparente, la institución realizó un Focus Group con empresas de menor tamaño sobre el conocimiento que tienen de los tipos de financiamiento del mercado financiero. El objetivo del Focus Group fue obtener información a partir de un grupo de emprendedores idóneos por medio de una entrevista grupal para obtener sus opiniones, experiencias o expectativas sobre financiamiento del capital de trabajo.

Las empresas asistentes fueron⁵:

- i) Participante 1, dueño de dos empresas, una embotelladora de agua de lluvia y otra de materiales de construcción, ambas empresas nuevas.
- ii) Participante 2, importador de sillas, empresa pequeña.
- iii) Participante 3, importadores de electrónica, empresa pequeña
- iv) Participante 4, gerente de finanzas de una empresa agrícola, empresa mediana.

En relación al acceso a financiamiento del capital de trabajo e inversión, se pudo recabar información de las empresas asistentes en base a las siguientes preguntas:

1) ¿Cuál de los siguientes productos financieros, distinto de préstamos, usó su empresa?: Cuenta corriente, cuenta vista, boleta de garantía, línea de crédito, factoring, forward/opciones, tarjeta de crédito bancaria, leasing, fondos mutuos, tarjeta de crédito casa comercial, depósito a plazo, otros.

El objetivo de esta pregunta es analizar qué tan bancarizados están las Pymes. Al respecto, los participantes señalaron:

- Participante 1: tiene dos empresas, la empresa más nueva tiene 8 meses de vida y su rubro es materiales de construcción.

El gran problema que ha tenido con esta empresa es que aún no ha podido conseguir financiamiento, independiente de lo rentable que es la empresa. El 70% de su capital de trabajo proviene de tarjetas de crédito personales.

La forma en que utiliza la tarjeta de crédito es sacar un avance, paga los productos; y cuando recibe el pago de su servicio, cancela el avance que sacó del banco. A su vez, esta empresa tiene línea de crédito, pero ésta sólo representa un 10% del capital de trabajo que necesita, lo que significa que esta línea de crédito es utilizada como caja chica. Él señala, que se supone

⁵ Los nombres son anónimos para respetar la confidencialidad de las partes involucradas en el Focus Group.

que cuando la empresa cumpla un año, o sea tenga su primer balance, el banco le prestará más dinero.

La otra empresa que es una embotelladora de agua lluvias, cuyo enfoque es regional e innovador, su capital de trabajo ha provenido de ganar un programa de Capital Semilla de Corfo, que ha generado que la empresa pueda exportar. Además, la empresa utiliza la línea de crédito bancaria debido a que ésta tiene alrededor de 3 años de funcionamiento operativo.

- Participante 2: señala que su empresa esta bancarizada y utiliza recursos propios y algo de factoring bancario cuando tenía necesidad de caja en el pasado.
- Participante 3: la empresa tiene acceso al sistema bancario y han utilizado el factoring como forma de financiamiento. Actualmente, se financian por medio de recursos propios y una línea de crédito de comercio exterior que les entrega el banco por ser importadores. Ellos utilizan esta forma de financiamiento, ya que sólo necesitan financiar principalmente capital de trabajo.

En el tema factoring, ellos trabajaban con instituciones no bancarias por flexibilidad, ya que no existe un cuestionamiento de la empresa.

Además, señalan que tienen un crédito vigente y mencionan que han utilizado tarjeta de crédito.

Por último, señalan que necesitarán financiamiento en un tiempo más adelante para un proyecto en los próximos dos años y están pensando en pedir un crédito.

- Participante 4: nuestra empresa ha utilizado prácticamente todas las alternativas mencionadas tales como tarjeta de crédito, línea de crédito, boleta de garantía, factoring no bancario entre otros.

En particular, el factoring no bancario lo hemos ocupado por un tema de rapidez y mayor flexibilidad, rapidez en el sentido de que los recursos están a tiempo, uno pueda adelantar la operación, sólo se necesita llegar con los documentos de respaldo y la operación esta lista; y flexibilidad en el sentido de que los documentos se puede transar, ya que no sólo se transan facturas sino que también se puede transar cheques, facturas de empresas relacionadas entre otros.

En el caso de realizar factoring a través de su ejecutivo bancario, el proceso es más lento debido a la recopilación de información que el banco necesita para realizar la operación.

Por último, los 8 días de acuso recibo de la factura no es una barrera para obtener recursos.

2) ¿Alguna vez ha solicitado un préstamo bancario para fines de su actual negocio?, ¿obtuvo el crédito solicitado?, ¿Cuál fue el motivo principal para adquirir esta deuda?, ¿le han solicitado un aval? o ¿por qué razón no ha solicitado un crédito?

El objetivo de esta pregunta es analizar la experiencia en la obtención de un crédito bancario y las exigencias del banco. Las respuestas fueron las siguientes:

- Participante 1: no ha pedido un crédito por el simple hecho que el banco le pide una cantidad de papeles y trámites, lo que ha generado que no opte por esta opción, ya que por ser una emprendedor unipersonal debe elegir destinar su tiempo a vender o pedir un crédito.
- Participante 2: señala que ha pedido crédito bancario y se lo han dado. Incluso, antes de tener un año la empresa, le dieron crédito debido a que realizó balances mensuales; como también porque ha tenido la fortuna de ser conocido del banco donde gestionó créditos en su trabajo anterior. Por lo tanto, el banco reconoce eso y lo premia por ser un cliente antiguo.

Además, señala que cuando ha tomado créditos los ha pedido a nombre de la empresa con aval como persona natural.

- Participante 3: a la empresa siempre le han otorgado los créditos, después de cumplir el año o entregar el primer balance. La empresa ha obtenido buenos créditos y nunca le han dado el 100% de lo que se necesita, lo cual se debe al crecimiento de la empresa.

En el tema de la tasa de interés, al principio eran bastante altas y a medida que fue pasando el tiempo, y su vez, la empresa se hacía más rentable, las tasas se volvieron más competitivas.

Por último, se señala que cuando han pedido créditos, éstos han sido avalados por el dueño de la empresa, dejando en prenda autos y casa propia.

- Participante 4: buena experiencia con bancos y buenas tasas. Al principio, señala que tuvo que hacer un trabajo de bancarización de la empresa estando atento al balance de la empresa, que para los bancos es importante a la hora de pedir un préstamo. A medida que pasó el tiempo junto con mantener “buenos números” en el balance, el banco les fue dando mejores tasas de interés y más financiamiento del capital de trabajo.

Además, señala que siempre que han pedido un crédito, el banco le ha pedido un aval, independiente de la antigüedad del negocio. El aval casi siempre contra capital de la empresa o personal de los socios en el caso que sea un crédito de mayor envergadura.

3) ¿Alguna vez ha solicitado un préstamo para su empresa con garantía o aval del estado (Corfo, Fogain, Fogape)?

El objetivo de esta pregunta es si ha utilizado una garantía estatal debido a que en la pregunta anterior se le preguntó por la exigencia de un aval para otorgarle un crédito a la empresa. Las respuestas fueron las siguientes:

- Participante 4: señala que una vez utilizó la garantía estatal y que era muy caro, porque le pedían una comisión por el tema de garantía Fogape e igual el banco le pedía aval de los socios.
- Otros participantes: ninguno ha pedido crédito con garantía estatal.

4) ¿Cómo financia actualmente el capital de trabajo de su actividad?

- Participante 1: tarjeta crédito, recursos propios personal y utilidades de la empresa.
- Participante 2: recursos propios.
- Participante 3: recursos propios y financiamiento del banco.
- Participante 4: crédito bancario a un año, crédito de largo plazo y factoring.

Finalmente, todas las empresas participantes tienen o tuvieron inconvenientes de acceso al financiamiento crediticio, donde algunas empresas presentaron más barreras que otras para entrar al mercado crediticio.

A su vez, el sector bancario siempre mira al socio o mejor dicho a la persona más que a la empresa, al momento de otorgar el crédito y el aval respectivo. Así, las Pymes enfrentan un problema con las garantías que puedan entregar al mercado crediticio a la hora de necesitar financiamiento.

En base a lo anterior, al grupo de participantes se les explicó en que consiste la Bolsa de Productos en el sentido de que se otorga a las Pymes acceso a mejores condiciones de tasas de interés en operaciones de financiamiento de capital de trabajo -transacción de facturas- de grandes empresas, bajando así sus costos de financiamiento.

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.

Dado que la estrategia de BPC es acercar a las Pymes a la bolsa para que transen sus facturas en este mercado transparente, la institución realizó un Focus Group con empresas de menor tamaño sobre el conocimiento que tienen de los tipos de financiamiento del mercado financiero. En general, todas las empresas participantes tienen o tuvieron inconvenientes de acceso al financiamiento crediticio, donde algunas empresas presentaron más barreras que otras para entrar al mercado crediticio.

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.