

ENRIQUE TENORIO Y CLAUDIO MARTÍNEZ
 PRESIDENTES DE LAS DOS EXASOCIACIONES
 DEL SECTOR

Asociaciones de factoring se integran y adelantan los planes del nuevo gremio



JULIO CASTRO

■ Después de más de dos décadas operando por separado se unieron con foco en robustecer los gobiernos corporativos y potenciar la representatividad ante los reguladores.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Con más de 20 años navegando el mercado por separado, los dos gremios que agrupan a los factoring nacionales –la Asociación Chilena de Empresas de Factoring (Achef, establecida en 1994) y la Asociación de Empresas de Servicios Financieros (EFA, nacida en 2003)– acordaron su integración y bautizaron al nuevo gremio con el nombre de Asociación de Factoring y Servicios Financieros (AFYS).

El objetivo de la fusión gremial es robustecer el gobierno corporativo de sus participantes y mejorar la representatividad ante reguladores, organismos y contrapartes.

En entrevista con DF, los presidentes de la EFA, Enrique Tenorio (ET) y de la Achef, Claudio Martínez (CM), detallaron los planes de la nueva agrupación.

“Esto es el resultado de un proceso de madurez, lo veníamos conversando desde hace varios meses”, destacó Martínez.

– Convivieron más de dos décadas ¿Por qué unirse ahora?

– ET: Chile es el país más desarrollado en factoring de América Latina, incluso más que Brasil. Nuestro flujo de factoring es equivalente al 16% del PIB. Tuvimos un crecimiento muy grande, pero

cuando se va madurando, los crecimientos empiezan a bajar, aunque todavía existe espacio de expansión enorme en varias ramas.

– CM: Compramos facturas por más de US\$ 40 mil millones al año, pero el número de PYME que estamos abarcando todavía es pequeño. Entonces, tenemos que hacer acciones comerciales, que siempre van de la mano de algún cambio normativo o nuevos financiamientos de fondos locales o

“Compramos facturas por US\$ 40 mil millones al año, pero el número de PYME todavía es pequeño. Tenemos que hacer acciones comerciales, que siempre van de la mano de cambios normativos o nuevos financiamientos”, dijo Claudio Martínez.

extranjeros, para promover este salto.

– ¿Cuáles son los planes concretos de este nuevo gremio?

– CM: Potenciar y robustecer el gobierno corporativo. También es clave lograr una representatividad potente con la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), el Servicio de Impuestos Internos (SII), la Corfo, los fondos, la Bolsa de Productos, y todos lo que interactúan para que esta industria funcione.

Y por último, la promoción del producto factoring y descentralizarse de Santiago.

– ET: Hay oportunidades en los ecosistemas de regiones. El norte minero, el salmón en Puerto Montt, el cluster industrial y el sector maderero en Biobío. Tenemos que tratar de llegar a eso.

Regulación

– A finales del año pasado, EFA estaba en reuniones con la CMF para plantear una regulación *ad-hoc* a la industria. ¿Cómo siguen esas conversaciones?

– ET: Hemos tenido dos reuniones con la CMF desde aquel entonces. En la última fuimos juntos (con Martínez). Nos escucharon, fuimos súper bien recibidos y nos agradecieron mucho, porque conocieron cómo opera la industria y los productos.

– ¿Ya tienen un consenso como nuevo gremio sobre la regulación que necesitan los factoring?

– ET: Aún no. Queremos apuntar principalmente al tema de gobierno corporativo. Hay que pensar que tenemos actores de todos los tamaños, y a los más chicos, si llega la regulación, no tienen cómo “ponerse ese traje”. Pero, aunque sea chico, puede tener un buen gobierno corporativo.

– ¿Cómo supervisar el cumplimiento de un buen gobierno corporativo sin regulación como tal?

– ET: Como asociación, tenemos que preocuparnos que nuestros socios cumplan ciertos parámetros.

– ¿Cómo se hará esa revisión?

– ET: Es parte de nuestro día a día, hay un comité de ética.

– CM: Esto viene a robustecer y revisar los procesos de admisión de los nuevos actores y su seguimiento.

La factura

– Por el lado que compete al SII, ¿qué espacio queda para fortalecer la factura en Chile?

– CM: Crear todo este sistema de facturación electrónica fue tremendo y es un modelo de referencia para otros países. Hay una industria de tecnología que se nutre de esta facturación, y eso queremos que funcione bien y que nos permita a nosotros tener un factoring digital y más asequible para nuestros clientes.

Por ejemplo, llamar al cliente y ofrecerle la factura cuando se emita, y no que él nos llame para cotizar, es decir, poder ser más proactivos. Y para eso es fundamental robustecer todo el tema tecnológico.

– ¿Qué otros cambios normativos pueden impulsar el negocio del factoring?

– ET: Hay cosas que hemos pedido como, por ejemplo, que se puede hacer una nota de crédito en una factura

que está cedida, lo cual nos parece irregular. Y eso sería un cambio a la ley.

Nos pasa a veces que un cliente nos pasa una factura, se cede, le pagamos, y después anula la factura, y nos quedamos en la indefensión. La ley nos faculta a demandar al deudor a que nos pague, pero es un problema. Lo lógico sería que, si una persona vende una factura, la cede, no tenga acceso a nota de crédito.

Otro tema es que hay deudores grandes que no le aceptan el factoring a sus proveedores, y eso es ilegal.

El negocio

– ¿Cómo van las colocaciones en este 2025?

– ET: A diferencia de la banca, como EFA tenemos resultados positivos, pero no espectaculares. Estamos creciendo un 6% en lo que llevamos de este año.

– CM: En Achef llevamos un 11% en flujo en ventas.