

HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR EL CRECIMIENTO

Viernes, 16 de Marzo de 2018 - Id nota:722081

Medio : Diario Financiero
Sección : Leasing y Factoring
Valor publicitario estimado : \$7977600.-
Pagina : 1-2
Tamaño : 50 x 32

[Ver en formato web](#)

HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR EL CRECIMIENTO



Un buen año esperan las industrias de leasing y factoring en Chile, a partir de las mejores perspectivas de confianza empresarial y el reimpulso de las inversiones.

Las buenas proyecciones que están marcando el inicio de este año han generado también positivas expectativas para el leasing y factoring, instrumentos que apuntan a entregar financiamiento para impulsar el desarrollo de las empresas, facilitando la compra y renovación de activos a través de un contrato de arrendamiento (leasing), o ayudando a contar con liquidez de forma rápida y sin necesidad de créditos (factoring).

Las pymes aparecen como la principal oportunidad de crecimiento para estos instrumentos: este segmento representa en torno al 65% de los clientes de ambos sectores. De hecho, entre los desafíos que enfrentan está el continuar validando, ante las pymes, la efectividad de sus alternativas.

Factoring al alza

Si en 2016 esta industria creció sólo 6,3%, según la Asociación Chilena de Empresas de Factoring (Achef), en 2017 recuperó el ritmo de crecimiento que tenía a

→ CONTINÚA PÁG. 2

VIENE DE PÁG 1

Evolución stock industria del factoring a diciembre 2017



comienzos de la década, logrando un incremento en el saldo de los documentos adquiridos a diciembre del año pasado (stock) de 24,4%, con el equivalente a US\$ 5.900 millones. Se trata de una industria madura que, según el presidente de Achef, Ignacio Prado, "es un producto que ha logrado penetrar fuerte en el mercado nacional, dada la evolución y ventajas competitivas como herramienta de financiamiento de capital de trabajo. Esta alza se ha visto impulsada por un importante cambio regulatorio y por una fuerte demanda de las pymes".

Para el presidente de la Asociación Empresas de Factoring Chile A.G. (EFCAG), Marcelo Lazen, existe una alta correlación de la industria con el comportamiento de la economía y "las pymes, que son nuestros principales clientes, se vieron muy afectadas por el bajo crecimiento de 2017, lo que se reflejó en una menor venta. Esto necesariamente implica menores volúmenes facturados".

Lazen explica que tanto en Europa como en EEUU el factoring es la herramienta principal de las pymes a la hora de financiar sus necesidades de caja. "En Chile existen más de 900.000 empresas, de las cuales unas 220.000 son pymes y unas 680.000, microempresas. De este universo, no más de 40.000 realizan operaciones de factoring, es decir, hay una penetración que apenas sobrepasa el 4%. Aumentar la base de clientes en forma importante, validando nuestro producto como la principal herramienta de financiamiento para las mipymes, es el gran desafío de nuestra industria", señala.

A juicio del académico DCS de la U. de Chile, Leonardo Torres, este tipo de empresas se ve particularmente beneficiado por tratarse de un financiamiento que muchas veces requiere sólo del análisis de la contraparte, a diferencia del crédito bancario que conlleva un análisis más comprehensivo, ya que en el factoring las propias facturas constituyen una suerte de garantía del financiamiento otorgado.

"Esto se vio beneficiado desde que en 2004 se incorporó en Chile el concepto de 'cobro ejecutivo cedible' en la cuarta copia de factura. A ello se suma la mayor facilidad que genera el escenario de factura electrónica obligatoria a partir de 2017, lo que pudiera representar un escenario auspicioso para este tipo de financiamiento", comenta.

Recuperación

De acuerdo con el gerente general de Progreso, Cristián Álvarez, luego del Imacec de 3,9% de enero, "se abre el espacio para que las expectativas de la industria este año sean bastante mejores que años anteriores". A su juicio, esto se ve

fortalecido con la llegada de las nuevas autoridades que "seguramente promoverán el crecimiento a través del fortalecimiento de la inversión".

El comercio, la construcción y el sector industrial son las áreas que apalancan el crecimiento del factoring, gracias a que son altamente dinámicos y a que requieren liquidez para cumplir a tiempo con sus compromisos financieros.

A ellos, Álvarez suma los servicios asociados a la minería y la industria manufacturera, precisando que la minería está fortalecida por el alza de la producción industrial china, que llegó a 7,2% anual, y que el comercio y la industria manufacturera son los sectores no mineros que más crecieron, según el Imacec de enero, "dada por las mejores expectativas de la economía nacional".

Con todo, el sector prevé un crecimiento del stock cercano al 10% este año.

Leasing repunta en 2018

Una mirada positiva tiene también la industria del leasing, asegurando que el escenario para el crecimiento está garantizado, tomando en cuenta tres factores: confianza empresarial, inversión y construcción.

10%
crecerán las industrias de leasing y factoring en 2018.

65%
de los clientes de leasing y factoring corresponde a pymes.

El presidente de la Asociación Chilena de Leasing (Achel), Aldo Massardo, explica que tales indicadores están muy relacionados al sector, presentando un aumento en relación al año anterior, por lo que estima un crecimiento en la industria cercano al 10%. "Las empresas se reactivarán y se enfocarán en renovar, ampliar o invertir en nuevos activos productivos, y parte de estos se podrá financiar vía leasing", asegura.

Verónica Soto Bustos, consultora asociada en 2win, explica que en 2017 el leasing financiero sufrió una desaceleración en su flujo de colocaciones, y el leasing operativo se enfrentó a un mercado más com-

petitivo, con importante caída en márgenes. Por eso, ambos debieron reestructurar sus carteras y reorganizarse comercialmente para hacer frente a un escenario más favorable respecto a colocaciones.

"Este incremento, aunque moderado, responde a la mejora general de las expectativas económicas -particularmente del sector minero-, la caída del tipo de cambio y las tasas de interés que aún se mantienen bajas y que permiten proyectar aumentos de compra de bienes productivos", señala la experta.

"No podemos olvidar que el leasing es una herramienta de inversión en bienes de capital y, como tal, es de alguna manera muy sensible al

crecimiento económico; es como un termómetro que mide la actividad", comenta el gerente general de Eurocapital, Jorge Astaburuga.

Aunque el leasing se orienta a empresas consolidadas, suele ser escogido por profesionales independientes y personas naturales, explica Massardo. También están las pymes, uno de los principales usuarios de este producto, con 65% aproximadamente en cantidad de clientes.

El gran vínculo está en los sectores de minería, construcción y transporte, donde visualiza el mayor repunte, por la necesidad de financiar camiones, vehículos, maquinarias y equipos. Y es precisamente en transporte donde el uso del leasing operativo ofrece mayores beneficios pues permite disponer de una flota sin que el cliente se preocupe de los trámites legales, administración de documentos y permisos, mantenimiento, siniestros y responsabilidad civil, explica el gerente de Experiencia de Clientes de Salfa Rent, Cristián Schwartz. Para el presidente de la Achel, hay que adaptar el leasing al momento actual pues "la forma de hacer negocios ha cambiado".

Además, seguir creciendo en número de clientes, sobre todo en las pymes, es quizás el mayor de los retos en este escenario de pronósticos favorables, evalúa Massardo. Por ser un sector importante en la economía, "necesita financiar sus bienes de capital y crecer de manera ordenada". ■

LEASEBACK: EL DESAFÍO DE REGULAR PARA AMPLIAR SU USO

Caer en morosidad es uno de los riesgos que enfrentan las empresas en tiempos de crisis económicas. Frente a eso, la herramienta del leaseback, o licuación de activos, que permite a una compañía transformar su activo fijo en capital de trabajo, ha tenido altos niveles de uso alrededor del mundo, permitiendo que incluso empresas que están fuera del sistema financiero, puedan obtener capital de trabajo y reorganizar sus pasivos.

Así, el leaseback le permite a un cliente vender a una firma de leasing un bien de su propiedad y, al mismo tiempo, la empresa se lo entrega en arrendamiento, permitiendo transformar capital inmovilizado en capital de trabajo a través de un contrato de leasing. "Es especialmente útil para una empresa intensiva en activos fijos que necesita obtener liquidez en condiciones atractivas a partir de ellos, manteniéndolos en uso", comenta el gerente general de Eurocapital, Jorge Astaburuga.

De esta forma, el cliente tiene la opción de volver a comprar el bien al final del periodo, comenta Cristián Álvarez, gerente general de Progreso, quien agrega que en su empresa realizan este tipo de financiamiento sobre clientes de su cartera, con bienes inmuebles que tengan un mercado secundario conocido y profundo, como camiones y máquinas, y que deben tener una antigüedad no superior a tres años.

Desafíos y proyecciones

A pesar del incipiente crecimiento, hay retos



por mejorar. Estos, parten de la base de que las operaciones de leaseback no están reguladas por la legislación especial ni por la SBIF, según afirma Mario Espinosa, gerente general de Defensa Pyme.

A raíz de esto, las empresas que recurren a este tipo de financiamiento son compañías con problemas de liquidez o flujo de caja que han caído en la morosidad, saliendo del sistema financiero. "Avanzando en regular las condiciones y costos de financiamiento para evitar abusos podría crecer su utilización", dice el ejecutivo, ya que así las empresas "sanas" podrían considerarlo como una opción atractiva para lograr liquidez para invertir o refinanciar pasivos de corto plazo. ■