



UNIVERSIDAD  
**Finis Terrae**

UNIVERSIDAD FINIS TERRAE

FACULTAD DE DERECHO

**EL CONTRATO DE FACTORING COMO ALTERNATIVA DE  
FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN CHILE**

JOSE TOMAS ALLIENDE MONTES

Presentado(a) a la Facultad de Derecho de la Universidad Finis Terrae, para optar  
al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas

Profesor Guía: Mabel Cándano Pérez

Santiago, Chile

2024

## RESUMEN

El objetivo principal de esta investigación es fundamentar, desde el ámbito doctrinal y legislativo, la importancia del contrato de factoring en Chile para las pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMES). Se pretende analizar cómo podría ser una herramienta efectiva para mejorar la liquidez, la eficiencia operativa y la competitividad de estas empresas en el mercado financiero actual

La metodología utilizada combina un enfoque documental, descriptivo y explicativo. Se recopila información a partir de fuentes como libros, artículos científicos, sitios web especializados y documentos legales relevantes sobre el factoring y su aplicación en el contexto chileno. Se busca evidenciar, a través del estudio del contrato, si realmente representa una alternativa viable y beneficiosa para las pymes en Chile.

La investigación demuestra la realidad que enfrentan las PYMES al contratar factoring, destacando sus beneficios y desventajas. El contrato de factoring emerge como una solución financiera que mejora la capacidad competitiva y eficiencia operativa de las pymes en Chile, optimizando la gestión de cuentas por cobrar, reduciendo el riesgo crediticio y permitiendo a las empresas concentrarse en su crecimiento sin comprometer su estabilidad financiera. A su vez, proporciona fondos de manera rápida, por lo que se consolida como una herramienta estratégica que contribuye a la solvencia y subsistencia de las PYMES, y las ayuda a enfrentar los desafíos económicos y normativos del entorno empresarial actual.

**PALABRAS CLAVES:** Factoring, PYMES, Contrato atípico, Solución financiera.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I. NOCIONES GENERALES DEL CONTRATO DE FACTORING .....	5
1. Evolución histórica del factoring .....	6
2. Conceptos de contrato de factoring .....	8
3. Naturaleza jurídica del contrato de factoring .....	10
4. Tipos de contratos de factoring .....	12
4.1 Factoring con y sin financiamiento .....	12
4.2. <i>Notification Factoring</i> y <i>Non-notification Factoring</i> .....	13
4.3. Factoring con recurso y sin recurso .....	13
5. Las partes de un contrato de factoring .....	13
5.1. Obligaciones y derechos del cliente y factor en el contrato de factoring .....	14
5.2. Tipos de empresas factoring .....	16
6. Funciones del contrato de factoring .....	17
7. Diferencias del contrato de factoring con los contratos de cesión de créditos y colaboración empresarial .....	18
7.1. Sobre la cesión de créditos .....	18
7.2 Diferencias con los contratos de colaboración empresarial .....	21
8. El contrato atípico, como particularidad del contrato de factoring .....	24
8.1. Clases de contratos atípicos .....	27
8.2. Sobre la problemática de la legislación aplicable a contratos atípicos .....	27
9. Extinción del contrato de factoring .....	29
10. Conclusiones parciales del Capítulo I .....	30
CAPÍTULO II. ANÁLISIS LEGISLATIVO DEL CONTRATO DE FACTORING EN CHILE .....	32



1. Ley N° 19.983 que establece disposiciones respecto a la transferencia de facturas confiriéndoles mérito ejecutivo a las copias de estas. ....	32
2. Ley N° 18.010, establece los requisitos para las operaciones de crédito con garantía real. ....	37
3. Sobre las operaciones de factoraje y la Comisión del Mercado Financiero.....	40
4. Conclusiones parciales del capítulo II .....	42
<b>CAPÍTULO III. EL FACTORING COMO SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS DE LAS PYMES</b> .....	<b>43</b>
1. Las pymes y su caracterización.....	43
1.1. Relevancia de las pymes en la economía chilena .....	46
1.2. Principales problemas que enfrentan las pymes .....	48
2. Beneficios del factoring para las PYMES .....	51
2.1. Mejora la liquidez .....	53
2.2. Reducción del riesgo de crédito .....	54
2.3. Aumento de la eficiencia .....	55
3. Desafíos del factoring para las PYMES .....	56
3.1. Sobre el costo financiero .....	57
4. Conclusiones parciales del capítulo III.....	59
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>60</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>62</b>
1. Libros y artículos de revistas.....	62
2. Legislación .....	65
3. JURISPRUDENCIA.....	66
4. SITIOS WEB.....	66

## INTRODUCCIÓN

El factoring o factoraje es un contrato dirigido preferentemente a pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMES) y consiste en la gestión de cobro de crédito en comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionario de tales créditos, así como el anticipo de fondos sobre los créditos de que resulte cesionario, cualquiera que sea el documento en que se instrumenten<sup>1</sup>.

El factoring, se considera un contrato "atípico", que cumple una función económica-social única. Se clasifica como un "Contrato de Colaboración Empresarial" en el derecho comparado. En Chile, su regulación está definida en la ley 19.983<sup>2</sup>, y su naturaleza jurídica se percibe como autónoma, con un negocio jurídico indirecto, lo que lo sitúa en la categoría de contratos atípicos según la doctrina<sup>3</sup>.

En la actualidad, el uso del factoring en las PYMES no está generalizado en Chile y enfrenta diversas barreras que limitan su adopción y difusión en la economía. Estas barreras están vinculadas principalmente a consideraciones sobre costos, como la posible disminución de la solvencia y los activos de las empresas, la falta de liquidez y la reducción de las ganancias debido a las comisiones asociadas. Además, las PYMES pueden tener dificultades para acceder a créditos debido a su condición y a la falta de suficientes activos como garantía. La falta de información y publicidad sobre los beneficios del factoring también contribuye a su limitado uso. Otras variables que considerar son la volatilidad del dólar y las condiciones del mercado internacional, que afectan el intercambio económico del país a través de exportaciones e importaciones. Estos son solo algunos de los desafíos que impactan el panorama financiero actual del país.

A pesar de los desafíos, el factoring ha ganado impulso progresivamente, destacándose en sectores económicos específicos como el de servicios, donde existe una alta presencia de pymes. En Chile, esta tendencia se ha visto reflejada en un creciente uso anual del factoring, lo que tiene efectos significativos en la mejora de la situación económica, la liquidez financiera, la competitividad y el crecimiento general de estas empresas. Por ejemplo, las pymes suelen enfrentar ciclos de cobro

---

<sup>1</sup>SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo. Derecho Comercial, Tomo XII Contratos mercantiles 2 vols. Capítulo XVI, Factoring. 3ª edición, Santiago, Editorial Jurídica de Chile. 2020. 196 p.

<sup>2</sup>Ley 19.983. CHILE. Que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. 2004.

<sup>3</sup>MARRÉ VELASCO, Agustín. El contrato de Factoring, Editorial Jurídica de Chile. Santiago. 1995. 14 p.

más prolongados que las grandes empresas, por lo que el factoring puede ayudarles a cubrir sus necesidades de liquidez antes de que los clientes paguen las facturas. Además, este proceso establece una forma de autofinanciamiento para la empresa cedente, reduce el riesgo de impago, simplifica la contabilidad y disminuye la carga de trabajo. El factoring también ofrece flexibilidad crediticia, permitiendo a las empresas recurrir a este tipo de contrato según sea necesario para cubrir sus necesidades de crédito específicas.

La presente investigación tiene como hipótesis principal demostrar que el contrato de factoring es una alternativa real de financiamiento para las pymes en Chile, lo que les permite mejorar su situación económica y financiera, así como aumentar su competitividad. La hipótesis secundaria tiene como fin demostrar varios argumentos. En primer lugar, el contrato de factoring se presenta como una herramienta fundamental para mejorar significativamente la liquidez de las pymes, lo cual es crucial para su supervivencia y continuidad en el mercado. Además, el factoring contribuye a reducir el riesgo de crédito, permitiendo a las pymes disponer de recursos adicionales para invertir en su crecimiento y desarrollo empresarial. Por otra parte, las pymes gestionan de manera más eficiente sus cuentas por cobrar, lo que les ahorra tiempo y recursos que pueden destinarse a otras áreas prioritarias.

El objetivo general de esta investigación es estudiar el contrato de factoring en Chile desde una perspectiva doctrinal y legislativa, con base a sus orígenes y su relevancia en el actual panorama financiero de las PYMES. Todo ello, para destacar las ventajas que este instrumento ofrece a las pequeñas y medianas empresas, con el fin de mitigar posibles aspectos negativos en su aplicación y encontrar soluciones concretas que promuevan un negocio rentable y exitoso.

Por otro lado, los objetivos específicos de esta investigación son tres. El primero consiste en analizar el contexto histórico y la evolución del contrato de factoring tanto en Chile como a nivel internacional, lo que permitirá comprender los conceptos doctrinales, los diversos tipos y clases de contratos de factoring, así como las ventajas que ofrece como herramienta de financiamiento para las PYMES en Chile.

El segundo objetivo consiste en examinar el marco jurídico y legal del contrato de factoring que contribuya al análisis de la Ley N° 19.983 y la Ley N° 18.010, para así comprender su aplicación y alcance dentro del contexto chileno.

El tercer objetivo específico es demostrar que las PYMES en Chile, al momento de suscribir un contrato de factoring, enfrentan tanto beneficios como desafíos, convirtiéndose en una alternativa genuina de financiamiento que mejora su liquidez, eficiencia y competitividad.

En cuanto al método de investigación, el estudio se basa en un enfoque mixto, combinando principalmente métodos documentales y descriptivos. El componente documental incluye la obtención de fuentes como libros, revistas científicas y sitios *web*. El enfoque descriptivo se utiliza para explicar una realidad específica, analizando el objeto de estudio concreto, como es el contrato de factoring, sus clases, tipos, y otros aspectos relevantes. La explicación también es causal, ya que busca no solo describir un problema, sino entender sus causas. Este tipo de investigación combina métodos analíticos y sintéticos, junto con enfoques deductivos e inductivos, para abordar las razones detrás del objeto de estudio.

En cuanto a la estructura de la tesis, consta de tres capítulos. El capítulo I, denominado “Nociones generales del contrato de factoring” examina la evolución histórica del factoring, así como conceptos generales sobre su desarrollo a lo largo del tiempo en países como Estados Unidos, España y Chile. También aborda conceptos doctrinales, los participantes en el contrato de factoring, funciones, tipos, clases, naturaleza jurídica, características del contrato de factoring, obligaciones y derechos presentes en el contrato de factoring, y finalmente, su extinción.

El capítulo II, titulado "Análisis legislativo del contrato de factoring en Chile", explora el marco jurídico del contrato de factoring, centrándose en la Ley N° 19.983, que regula la transferencia de facturas y otorga mérito ejecutivo a las copias de estas, y en la Ley N° 18.010, que establece los requisitos para las operaciones de crédito con garantía real. Además, se analizan las operaciones de factoraje y comisión en el mercado financiero.

El capítulo III, titulado "El factoring como solución a los problemas de las PYMES", se sumerge en el análisis del contrato de factoring como una herramienta alternativa para enfrentar los desafíos que aquejan a las pequeñas y medianas empresas en Chile. En este capítulo, se destacan los múltiples beneficios que este contrato aporta a las pymes, entre ellos, la inyección de liquidez inmediata, el aumento de la eficiencia en la gestión de cobros y la protección contra el riesgo de morosidad.

Sin embargo, el capítulo también reconoce los desafíos asociados al contrato de factoring, como la pérdida de control sobre la administración del cobro de facturas y el costo financiero asociado al servicio. A pesar de estas consideraciones, el factoring se presenta como una opción viable para

las pymes que buscan mejorar su flujo de caja, optimizar su gestión financiera y protegerse de los impagos.

La importancia de este estudio reside en los numerosos beneficios que el factoring ofrece a las pymes. A lo largo de esta investigación, nos enfocamos en abordar cualquier desventaja que estos contratos puedan presentar en el contexto chileno. Además, el factoring brinda una oportunidad para incrementar significativamente el capital de trabajo y el patrimonio de las pymes. Esto se traduce en una mejora de su capacidad económica para producir y comercializar, simplificando simultáneamente la gestión contable y reduciendo los gastos relacionados con el personal.

En el contexto financiero actual, el factoring se presenta como una alternativa atractiva frente a los préstamos bancarios convencionales. Esta modalidad ofrece ventajas significativas, resultando una opción más rentable para las empresas. En el factoring, la entidad especializada asume el riesgo asociado a cuentas de cobro difíciles o incobrables, permitiendo al cliente recibir un porcentaje del valor de estas cuentas de forma inmediata. Esta dinámica no solo reduce los costos para el cliente, sino que también suele estar exenta de impuestos, como el IVA. Esta diferencia fundamental en el tratamiento financiero entre el factoring y los préstamos bancarios plantea un tema relevante para explorar en profundidad en esta investigación.



## CAPÍTULO I

### NOCIONES GENERALES DEL CONTRATO DE FACTORING

En este capítulo, se revisan los orígenes del factoring y su definición esencial, para reconocer la importancia de comprender la evolución histórica de esta práctica financiera a nivel global. Esta investigación se fundamenta en la necesidad de situar el fenómeno del factoring dentro de un contexto histórico más amplio, lo que permite identificar patrones, tendencias y factores clave que influyen en su desarrollo a lo largo del tiempo.

A su vez, se enfoca en experiencias destacadas en países como Estados Unidos, España y Chile, para obtener una visión panorámica y comparativa que enriquezca nuestro análisis y proporcione una comprensión más completa de este acuerdo. Además, se realiza un análisis exhaustivo del contrato de factoring, una elección que surge de su importancia central en la investigación. La comprensión a fondo de los elementos fundamentales del contrato de factoring es crucial para analizar su impacto en las pymes y en la economía en general.

Este estudio, se adentra en un profundo análisis del contrato de factoring, explorando una amplia gama de definiciones doctrinales para enriquecer la comprensión del tema desde diversas perspectivas y enfoques. A través de este examen minucioso, se ofrece una visión completa y detallada de este acuerdo, abarcando sus funciones esenciales, los actores involucrados y sus roles respectivos, así como sus diversas categorías y tipos.

Adicionalmente, se explora la naturaleza jurídica del contrato de factoring y sus características distintivas, arrojando luz sobre los aspectos legales y operativos que influyen en su aplicación y efectividad. Se analiza cómo estas características benefician notablemente a las pymes, optimizando su flujo de caja, mejorando su gestión financiera y protegiéndolas del riesgo de impagos.

Por último, se aborda los procesos que conducen a la terminación del contrato de factoring, buscando comprender las implicaciones de su finalización en las relaciones comerciales y financieras entre las partes involucradas, así como su potencial impacto en las PYMES.

## 1. Evolución histórica del factoring

Este enfoque histórico y evolutivo del contrato de factoring se justifica por su relevancia en el desarrollo y comprensión de esta práctica financiera. Al explorar sus orígenes desde la antigua Roma hasta su posterior masificación en diferentes países durante los siglos XVI y XVII, conocer su evolución a lo largo del tiempo y entender cómo ha influido en la economía y en las prácticas comerciales. Al destacar su paso por países claves como Inglaterra y Estados Unidos, se traza una línea cronológica que muestre cómo el factoring ha evolucionado en diferentes contextos históricos y culturales, proporcionando así una base sólida para comprender su relevancia contemporánea. Además, al analizar su desarrollo en distintos períodos temporales y en diversas partes del mundo, se podrá identificar patrones, tendencias y factores que hayan contribuido a su expansión y adopción a lo largo de la historia<sup>4</sup>.

Según los historiadores, las primeras figuras jurídicas, parecidas a la moderna concepción del contrato de factoring se encontraron en las practicas mercantiles de los babilonios en tiempos del Código de Hammurabi (1730-1685 A.C), en las cuales existió la figura de un comisionista a cambio del pago de una cantidad de dinero, asegurando de esta manera el pago de su crédito. En la antigua Roma existió la figura del institor, era la persona a la que un comerciante encargaba la gestión o administración de sus negocios o un establecimiento comercial, y fue definido como “el que se pone en la tienda o en el lugar donde se vende o se compra, y el que es puesto para el mismo fin sin lugar determinado<sup>5</sup>”.

El contrato entre el dueño del negocio (*dominus negotii*) y quien recibe el encargo (*institor*) se denominaba *propositio institoria*. Sin embargo, la mayoría de los doctrinarios e historiadores afirman que estas figuras no guardan una relación directa con el factoring. Aunque el término "factor" tiene su origen en esta relación jurídica, se cree que la conexión principal radica en la persona subordinada en el negocio, que actúa en nombre de otro frente a un tercero. De esta manera, la actividad del factor se generalizó, alcanzando la colonización de los Estados Unidos de América mediante el Reino Unido. La actividad era básicamente similar a la realizada por el institor,

---

<sup>4</sup> SANCHEZ GARCIA, Mateo. Aspectos generales del factoring nacional e internacional. Saber, ciencia y libertad, Vol. 11, (158): 2016. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5847009>

<sup>5</sup> Ídem. SANCHEZ GARCIA, Mateo. 158 p.

consistiendo en la comisión de venta por cuenta del comitente exportador de Europa al Nuevo Mundo<sup>6</sup>.

A comienzos del siglo XVII, las empresas manufactureras inglesas enfrentaban dificultades para cobrar sus exportaciones a Estados Unidos. Para resolver este problema, comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El largo y costoso traslado entre continentes hacía ineficiente la operación comercial y dificultaba la atención a los clientes, por lo que esta delegación resultó ser una solución más práctica y económica<sup>7</sup>.

En los países anglosajones, los inicios del factoring se caracterizaron por el uso de la comisión mediante un agente adoptando una forma de comercio. Un comerciante adquiría y vendía mercancías en nombre propio, pero por cuenta ajena, lo que facilitaba un importante tráfico de mercancías entre las colonias inglesas. Estos agentes, conocidos como factores, distribuían las mercancías encargadas por los comerciantes, las vendían, cobraban el precio de las ventas y pagaban anticipadamente las facturas a sus clientes. Además, comenzaron a financiar estas operaciones con préstamos. Posteriormente, la figura de los agentes se consolidó en el mercado financiero, y empezaron a agruparse en sociedades que ofrecían estos servicios de manera más organizada y eficaz<sup>8</sup>.

El factoring comienza a expandirse por las necesidades económicas y prácticas comerciales del mundo, y es especialmente en el país de Inglaterra evoluciona de forma gradual en un proceso llamado colonial factoring, en el cual la empresa factor desarrolla un rol limitado a la distribución de mercaderías entre fines del siglo XV y finales del siglo XIX. Posteriormente, el rol comercial del factor asumirá uno más complejo, como cesionario de los créditos en la actividad mercantil de su cliente, cumpliendo una función de gestión, de riesgo de insolvencia y como medio de financiación, evolucionando y siendo conocido como old line factoring<sup>9</sup>.

---

<sup>6</sup> Ídem. SANCHEZ GARCIA, 158 p.

<sup>7</sup> Ídem. SANCHEZ GARCIA, 159 p.

<sup>8</sup> URIBE VARGAS, Hernando. El contrato de Factoring: apuntes y comentarios, Cuadernos de Ciencias Jurídicas y Política Internacional, Universidad de San Buenaventura, Bogotá. Vol. 8. N.º 2 (14): 2015.

<sup>9</sup> Ídem. MARRÉ VELASCO, Agustín. 14 p.

## 2. Conceptos de contrato de factoring

En esta sección, se analizan diversos conceptos doctrinarios presentados por diferentes autores, así como el concepto de factoring en España y Chile. El objetivo es proporcionar un conocimiento exhaustivo y global del contrato, permitiendo comprender con claridad por qué es beneficioso para las pymes y cómo se relaciona con ellas. Además, se busca entender si ambas partes involucradas se benefician por igual o si una obtiene mayores ventajas. Mediante el estudio de las obligaciones y derechos, también se podrá entender con precisión las responsabilidades de cada parte y las obligaciones implicadas en el acuerdo.

Definir este contrato ha sido complejo por la doctrina, debido a una diversa y variada posibilidad de servicios que envuelven su actividad. Es por esto por lo que los estudiosos se han limitado a conceptualizar el factoring de forma descriptiva, con el fin de no caer en errores e imperfecciones. Para Gallel, se debe entender como “una mera cesión, en firme, de créditos comerciales (normalmente representado por facturas), antes de que éstos venzan con la finalidad de que la entidad financiera, asumiendo normalmente el riesgo de insolvencia, se encarga de la gestión de cobro, a cambio de una comisión e intereses y transformando las ventas a “corto plazo” en ventas “al contado”<sup>10</sup>.

Por otro lado, en 2018, la propuesta de la Sección Tercera de Derecho Mercantil del Anteproyecto de Ley de Código Mercantil define el contrato de factoring de la siguiente manera. “Por el contrato de factoraje, un operador del mercado, el proveedor, se obliga a ceder uno o varios créditos frente a sus clientes, de los que sea o pueda ser titular en el futuro, a un empresario, el factor, que, a cambio de los intereses y comisiones pactados, asume la gestión de su cobro. Además, el factor puede asumir las siguientes obligaciones: financiar al proveedor y asumir el riesgo de insolvencia de los deudores. Asimismo, el factor podrá asumir otras obligaciones tales como la gestión contable, realizar estudios de mercado o investigar y seleccionar la clientela”<sup>11</sup>.

Por otra parte, en la actualidad española, la Resolución 1/2004, de 6 de febrero, de la Dirección General de Tributos, sobre el tratamiento de los contratos de "factoring" en el Impuesto sobre el

---

<sup>10</sup> GALLEL BOIX, Josep. Contratos bancarios. Los créditos documentarios. El contrato de factoring. El contrato de factoring. El contrato de leasing”. En "derecho concursal bancario. Referencia expresa a los Contratos bancarios y su aplicación teórica y práctica en sede concursal. 2012. pág. 128.

<sup>11</sup> Propuesta de la Sección Segunda, de Derecho Mercantil, del Anteproyecto de Ley de Código Mercantil tras el Dictamen del Consejo de Estado del 2018, ESPAÑA. 612 p.

Valor Añadido, definió de la siguiente manera: “aquel contrato por el cual un empresario (el cedente) transmite los créditos comerciales de que es titular frente a su clientela a otro empresario (la sociedad de "factoring", cesionario o factor), que se compromete a cambio a prestar una serie de servicios respecto de dichos créditos”<sup>12</sup>. Y agrega que “Aun cuando el contrato de "factoring", por su carácter atípico, complejo y mixto, no admite fácilmente una caracterización o descripción única”<sup>13</sup>.

En Chile, el primer acercamiento a la definición del contrato de factoring, fue mediante la Circular de Bancos N°2409 del año 1988, que establece en el capítulo 8-38 que “comprenden la gestión de cobro de créditos en comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionaria de tales créditos y el anticipo de fondos sobre esos créditos. Además, incluye la asunción de los riesgos de insolvencia de los obligados al pago”<sup>14</sup>.

Actualmente, la Comisión del Mercado Financiero (en adelante CMF) se ha encargado de conceptualizar el factoring, y regular con fines de divulgar mayormente esta actividad, es así como define el contrato de factoring “mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero. Además, consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento”<sup>15</sup>.

Por otro lado, la doctrina ha definido el factoring de diferentes formas. Por su parte Stuick define el contrato de factoring como la operación que, previamente materializada por la firma de un contrato, involucra a tres personas: cliente o proveedor, factor y deudor o comprador. Consiste en la compra del crédito comercial a corto plazo del cliente por el factor, quien se encarga de efectuar el cobro y garantiza su buen fin, tanto en caso de morosidad como de fallido. El factoring, entonces, implica la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo<sup>16</sup>.

Asimismo, Bollini ha indicado que la operación consiste en “un convenio de efectos permanentes, establecido entre el contratante y el factor, por el cual el primero se obliga a transferir al factor

---

<sup>12</sup> Resolución 1/2004. ESPAÑA. Dirección General de Tributos, sobre el tratamiento de los contratos de "Factoring" en el Impuesto sobre el Valor Añadido. P.1.

<sup>13</sup> Ídem. Resolución 1/2004. P.1.

<sup>14</sup> Circular de Bancos N°2409. CHILE. capítulo 8-38. 1988.

<sup>15</sup> COMISIÓN DEL MERCADO FINANCIERO – CMF. Portal de educación financiera, ¿Qué es el Factoring?. [en línea] [consulta: 03 marzo 2024] Disponible en: <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27145.html>

<sup>16</sup> STUICK, Francisco. Curso de Técnicas de Comercio Exterior. 2ª edición. Editada por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Comercio y Turismo de España. 1975. 268 p.

todas o la parte de las facturas que posee de terceros deudores y a notificarles esta transmisión; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deudas, de garantizar el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor, y de pagar su importe, sea por anticipado o a fecha fija o por deducción de los gastos de su intervención<sup>17</sup>”.

Por otro lado, Mulford apunta que “el factoring es una actividad a la vez comercial y financiera que consiste esencialmente para el factor, en comprar en firme a los productores de bienes de consumo sus créditos sobre sus clientes comerciantes<sup>18</sup>”.

También es definido por Uribe como “un conjunto de servicios prestados por una sociedad profesional especializada a personas naturales o jurídicas que quieran confiarle la gestión de sus créditos y el manejo de su clientela, con la posibilidad de ofrecer además una financiación de esos créditos en un corto plazo, bajo la modalidad de anticipos”<sup>19</sup>.

Finalmente, para Marré Velasco “consiste en que el empresario transfiere al factor la totalidad de los créditos que tiene en contra de terceros en razón de su actividad mercantil, como también los que vayan naciendo, y este se encargará de la gestión de cobranza y contabilidad de los créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores cedidos, como también anticipar al empresario el importe de los créditos transferidos”<sup>20</sup>.

Se puede afirmar, según lo expuesto precedentemente, que la doctrina está conteste. Aunque varían en algunos detalles y terminología, sus definiciones son congruentes y complementarias entre sí, ya que coinciden en los elementos esenciales: la participación de tres actores (cliente, factor y deudor), la transferencia de créditos comerciales a corto plazo del cliente al factor, y la gestión y cobro de estos créditos por parte del factor. Además, el factor asume el riesgo de morosidad y puede adelantar el importe de los créditos al cliente.

### 3. Naturaleza jurídica del contrato de factoring

En este epígrafe se aborda la naturaleza jurídica del contrato de factoring y cómo se configura, porque una parte de la doctrina considera que esta es similar a la de la cesión de crédito a título de

---

<sup>17</sup> BOLLINI SHAW, Carlos, BONEO VILLEGAS, Eduardo. Manual para operaciones bancarias y financieras, 2ª edición actualizada, Editorial Abeledo-Perrot, 1997. 303 p.

<sup>18</sup> MULFORD, Frederick. Algunas anotaciones sobre el contrato de Factoring, Tesis de grado pontificia Universidad Javeriana. 1980.

<sup>19</sup> Ídem. URIBE VARGAS, Hernando. 23 p.

<sup>20</sup> Ídem. MARRÉ VELASCO, Agustín. 45 p.

compraventa. Sin embargo, se diferencia en aspectos específicos relacionados con las relaciones y operaciones del factoring, ya que esta figura va más allá de una simple subrogación de la parte acreedora en una obligación. Además, no puede afirmarse que mediante el contrato de factoring se cedan créditos; más bien, como efecto del contrato, la empresa que contrata los servicios del factor se obliga a ceder sus créditos. Por lo tanto, se considera que el contrato de factoring es un título traslativo que genera la obligación de ceder los créditos, los cuales, al ser futuros, no pueden cederse en el momento de perfeccionarse el contrato<sup>21</sup>. Por otra parte, este tipo de contrato es considerado por la doctrina como un contrato autónomo y diferente a la cesión de créditos, por tanto, corresponde a un “un contrato autónomo, como un negocio jurídico indirecto y como un contrato atípico”<sup>22</sup>.

El factoring es considerado autónomo porque su operación surge del fenómeno de la contratación masiva, característico del comercio moderno. En este contexto, la solución de los problemas de liquidez y financiamiento es tan importante como manejar la carga que implica organizar un servicio especializado de cobranza. Esta necesidad, nueva para la empresa, puede satisfacerse globalmente mediante el factoring, liberando al empresario de la obligación de mantener un área especializada de crédito. Además, el factor se convierte en un consejero financiero que ayuda a resolver problemas relacionados con el descuento, el seguro de crédito, la organización contable y otros. La naturaleza autónoma del contrato de factoring se fundamenta en que, como negocio complejo, tiene una función económica y un objeto propio<sup>23</sup>.

Será indirecto, por cuanto en el factoring se utiliza un negocio común relacionado a la cesión de créditos, proponiendo fines distintos cual es el financiamiento, gestión de cobro, seguro de crédito, organización contable y estadística, que en su conjunto no tienen una forma típica única en el sistema jurídico<sup>24</sup>.

El factoring es atípico, ya que su operación consiste en crear una situación jurídica vinculante entre el factor y su cliente, permitiendo la cesión global y sucesiva de todos los créditos que el cliente tenga contra sus compradores, además del cobro y la prestación de otros servicios. El objeto perseguido y los efectos generados por esta figura no corresponden a ningún contrato típico<sup>25</sup>.

---

<sup>21</sup> Ídem. URIBE VARGAS, Hernando. 23 p.

<sup>22</sup> Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 196 p.

<sup>23</sup> Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 196 p.

<sup>24</sup> ASCARELLI, Tulio. Sobre negocio indirecto véase, *Il negozio indiretto en Studi in tema di contratti*, Milano. 1952. 79 p.

<sup>25</sup> Ídem. SANCHEZ GARCIA, Mateo. 2016. 164 p.

Respecto a la autonomía de la voluntad, permite no sólo celebrar aquellos contratos que no son tradicionales, que no encajan dentro de los tipos previstos por la ley e incluso se pueden combinar varias figuras típicas en una relación entre ellas, de forma que resulten útiles para los fines deseados por las partes. El negocio atípico factoring se funda en una cooperación basada en la confianza mutua de las partes, como la buena fe<sup>26</sup>.

#### 4. Tipos de contratos de factoring

La amplia gama de modalidades de factoring identificadas por la doctrina refleja la flexibilidad y adaptabilidad de este instrumento financiero a las distintas necesidades de las empresas<sup>27</sup>. Entre estas modalidades, las más destacadas se encuentran el factoring con y sin financiamiento, el factoring con notificación y sin notificación y el factoring con y sin recurso. En el presente análisis, se examinan cada una de estas clases de factoring, explorando sus características fundamentales con el objetivo de determinar cómo estas modalidades, con sus particularidades específicas y cuáles son las más utilizadas en Chile.

##### 4.1 Factoring con y sin financiamiento

El factoring con financiación implica que el factor adelanta al factorado el pago de los créditos cedidos, garantizando así su solvencia y liquidez incluso antes de que los clientes realicen sus pagos<sup>28</sup>.

En contraste, el factoring sin financiación se centra en brindar servicios técnicos y administrativos, siendo menos enfocado en la financiación propiamente dicha.

---

<sup>26</sup> CARBAJO CASCÓN, Fernando. El contrato de Factoring y su tratamiento concursal, trabajo fin de grado doble titulación de grado en administración y dirección de empresas y derecho, Universidad de Salamanca, España. 2022. 21 p.

<sup>27</sup> Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 200 p.

<sup>28</sup> Ídem. URIBE VARGAS, Hernando. 25 p.



#### 4.2. *Notification Factoring* y *Non-notification Factoring*

En el *Notification Factoring* (factorización de notificaciones), los clientes deben incluir una cláusula en sus facturas notificando a sus deudores que el pago debe realizarse al factor.

Desde otra perspectiva, el *Non-notification Factoring* (factorización de notificaciones), más reciente en Estados Unidos, pero también utilizado en Europa, se basa en la confidencialidad, donde los clientes prefieren mantener en secreto sus relaciones comerciales con el factor. En este caso, el cliente realiza los pagos directamente al factor, quien asume los riesgos de insolvencia y proporciona financiación según sea necesario. Esta modalidad, al requerir una menor intervención del factor, resulta menos costosa para las empresas<sup>29</sup>.

#### 4.3. Factoring con recurso y sin recurso

En el Factoring con recurso, el riesgo de la insolvencia del deudor está a cargo del factorado. Por lo tanto, la empresa de factoring no garantiza la asunción del riesgo por el no pago del crédito; así, aunque el crédito haya sido pagado anticipadamente por el factor, el cual tendrá la posibilidad de solicitar el reembolso del dinero<sup>30</sup>.

Por otro lado, el factoring sin recurso, consiste en que el deudor no impulsa el negocio factoring, sino que lo hace el factorado constituye el acuerdo más común e involucra por lo general los servicios de financiamiento; de tal manera que el factor no podrá reclamar lo pagado en el caso que el cliente del empresario no pague, excepto cuando la negativa en el pago por parte del cliente del factorado se da por causales de incumplimiento de la convención, caso en el cual la empresa de factoring no estará en el deber de responderle como consecuencia de su incumplimiento.

#### 5. Las partes de un contrato de factoring

Los antecedentes expuestos proporcionan una visión preliminar de las partes esenciales que intervienen en el proceso del factoring. Entre ellas, destacan el factor, el cliente y el deudor, actores fundamentales cuyas interacciones y relaciones constituyen la esencia de este contrato financiero.

---

<sup>29</sup> Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 201 p.

<sup>30</sup> Ídem. SANCHEZ GARCIA, Mateo. 159 p.

A continuación, se presentará un análisis más detallado de cada una de estas partes, explorando sus roles, responsabilidades y dinámicas dentro del contexto del factoring.

El factor, que puede ser un Banco o una empresa financiera especializada, es la pieza clave en el proceso del factoring. Esta entidad, en calidad de persona jurídica, adquiere las facturas emitidas por las empresas clientes, asumiendo así todas sus obligaciones financieras desde el momento de su emisión<sup>31</sup>. Por otro lado, el cliente es un persona natural o jurídica que firma un contrato de factoring con una empresa especializada y que contrae los derechos y obligaciones estipulados en el contrato.

Finalmente, el deudor, también persona natural o jurídica, representa el tercer elemento esencial en este proceso. Este actor que compra los productos o servicios del cliente se convierte en el responsable de pagar las cuentas transferidas al factor. Si bien, los deudores no forman parte en el contrato, cumplen un rol fundamental, porque con su existencia, capacidad y solvencia económica se determina la celebración de este<sup>32</sup>.

A continuación, se examinan las obligaciones y derechos tanto del cliente como del factor en el contrato de factoring, junto con los distintos tipos de entidades que participan en este acuerdo. Este análisis proporciona un entendimiento profundo de las responsabilidades de cada parte en el contexto del contrato de factoring. En relación con los tipos de empresas, se investigan para entender los servicios que ofrecen, comprender su funcionamiento operativo y distinguir de alguna forma cual opera en Chile.

### 5.1. Obligaciones y derechos del cliente y factor en el contrato de factoring

En este apartado se aborda la importancia de entender las partes, junto con las obligaciones y derechos en un contrato de factoring, lo cual asegura una relación comercial transparente y protegida legalmente. Para las pymes, conocer estas responsabilidades es fundamental, ya que les proporciona claridad en las transacciones financieras, protección legal en disputas, y les permite gestionar sus recursos de manera efectiva. Además, comprender estos aspectos facilita una

---

<sup>31</sup> HERRERA, Esteban. El Factoring, una herramienta de financiamiento para la PYME. memoria para optar al grado de licenciado en ciencias en la administración de empresas y al título de ingeniero comercial, Universidad de Valparaíso de Chile. 2014. 9 p.

<sup>32</sup> Ídem. HERRERA, Esteban. (2014). Pág. 9.

negociación más ventajosa y reduce los riesgos asociados con el factoring. Por tanto, es esencial para las pymes conocer tanto sus obligaciones como sus derechos en este tipo de contrato.

Respecto a las obligaciones que contraen las partes al celebrar un contrato de factoring, urgen varias, de las cuales hay que distinguir entre obligaciones de la parte factor y factorante (cliente), de esta manera se podrá determinar qué beneficios y desventajas tendrán las personas en una convención de este tipo.

Desde las obligaciones del factor: se establece la obligación de cobro de los créditos cedidos, pagar las facturas aprobadas, financiar el importe de las facturas cuando así se haya estipulado en el contrato, asumir los riesgos de insolvencia cuando expresamente se haya pactado, llevar contabilidad, informar a su cliente sobre los cobros realizados y el estado de la cuenta entre ellos mediante un contrato de cuenta corriente mercantil.

Por otro lado, las obligaciones del factorado (cliente) se encuentran: informar al factor y enviar la correspondiente documentación de cada una de las operaciones de venta, que permitirá a este verificar si la operación cumplida concuerda con las instrucciones, dar conocimiento sobre su situación financiera, que permitirá al factor probar la destinación de los recursos obtenidos por la movilización de créditos, permitir el acceso a la propia contabilidad para que el factor pueda observar el cumplimiento del principio de la globalidad, notificar los pagos recibidos de la clientela y ceder los fondos recibidos, comunicar todas las noticias que puedan modificar la valoración del riesgo asumido y la solvencia del deudor cedido, realizar una retribución de los servicios percibidos, en el entendido que significa el pago del precio del contrato, se llama también la comisión del factor<sup>33</sup>.

En cuanto a los derechos de los intervinientes, es crucial verificar los derechos tanto del cliente como del factor. El cliente tiene derechos fundamentales como el cobro de los créditos, acceso a financiación, y servicios adicionales que deben ser acordados contractualmente. Estos servicios pueden incluir estudios crediticios de futuros deudores, análisis de mercado, contabilidad, y trato preferente en el cobro para deudores de cierta importancia, así como la asunción del riesgo.

Por otra parte, el factor también tiene derechos significativos, como el derecho a la aprobación de las transacciones y el derecho a revisar la contabilidad y la documentación del cliente. Además, asume el cobro comisión sobre el importe de la factura, si el cliente no paga, podrá retener el monto

---

<sup>33</sup> Ídem. Uribe Vargas, 2015. 52 p.

quedando como garantía y otros que dependerán del contrato y el tipo de empresa de factoring. Según la doctrina el tipo de factor puede ser "*Old line factoring*" y el "*New style factoring*".

## 5.2. Tipos de empresas factoring

Las empresas factoring operan bajo diferentes modalidades, las cuales han sido identificadas y categorizadas como el "*Old line factoring*" y el "*New style factoring*". Estas distinciones ofrecen una visión panorámica de las diversas estrategias y enfoques que las empresas de factoring pueden adoptar en la gestión de sus operaciones financieras. En el siguiente análisis, se explorarán estas dos modalidades, examinando sus características, ventajas y limitaciones, con el fin de comprender mejor su funcionamiento y su impacto en el mercado financiero.

En cuanto al *old line factoring* es utilizado hoy en día generalmente en Europa, y se caracteriza porque el factor solo compra los créditos de sus clientes. Es considerada una verdadera cesión de créditos, por lo cual el factor renuncia a todo recurso en contra de sus clientes. Eventualmente puede financiar el pago de los créditos, pero se limita a ello sin prestar algún otro servicio al factorado. Respecto a la operación *New Style Factoring* se emplea en los Estados Unidos de Norteamérica y consiste en que además de la cesión de créditos, estas compañías prestan una gama más amplia de servicios a su clientela y minuciosamente, van operando, prestando una serie de servicios<sup>34</sup>.

En relación con la presente investigación, las empresas de factoring son de gran utilidad para las pymes, ya que colaboran significativamente en su financiamiento, mejorando así su economía y finanzas, y haciéndolas más competitivas. Esto permite mejorar consistentemente su liquidez. Además, el factoring ayuda a reducir el riesgo crediticio, lo que permite a las pymes destinar recursos para inversiones u otras operaciones que les generen beneficios, logrando un mejor desarrollo y crecimiento en el mercado. Adicionalmente, ofrece una mayor eficiencia, ya que el manejo de cuentas por cobrar representa un importante ahorro económico y de tiempo, permitiendo a las pymes replantear sus prioridades de manera dinámica.

---

<sup>34</sup>Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 199 p.

## 6. Funciones del contrato de factoring

El contrato de factoring desempeña diversas funciones primordiales, entre las cuales se destacan la de gestión, la de garantía y la de financiación. Las cuales son de relevancia para un buen desempeño de las pymes en su aplicación.

La función de gestión, en particular, se distingue por su amplia presencia, siendo una constante en la gran mayoría de los contratos de factoring. Es la función esencial del contrato, es aquella por la que la entidad factor se compromete a la adquisición de los créditos de su cliente para gestionar su cobro, de forma que el empresario no tenga que hacerlo. La función de gestión incluye actividades tales como la gestión administrativa y operativa del cobro de los créditos, contabilidad, información comercial, investigación de mercado y de la clientela, funcionamiento de las ventas y acciones judiciales que vayan encaminadas a la recuperación de los créditos<sup>35</sup>.

La función de garantía consiste en que el factor (además de la gestión de cobro de los créditos), asume el riesgo de insolvencia del deudor. Esta función de garantía solo se cumple en aquellos supuestos en los que expresamente se haya pactado en el contrato y en la modalidad que en él se establezca<sup>36</sup>.

Respecto a la función de financiación, esta consiste en que la entidad comercial, anticipe el importe de los créditos al empresario cedente para que así éste obtenga liquidez de forma inmediata para continuar con su actividad empresarial. La financiación es ventajosa para la empresa de factoring y para el cliente con una fuente de recursos estables y constantes de quien valora su giro de facturación, permitiéndole ingresar montos que hacen posible al factorado sostener los plazos de cobro de sus ventas<sup>37</sup>.

---

<sup>35</sup> PIÑOLETA ALONSO, Luis Manuel. Contratos mercantiles, Capítulo Décimo sexto. Contrato de facturación o “Factoring”. Tirant lo Blanche, España. 2020. P. 48.

<sup>36</sup> Ídem. CARBAJO CASCÓN, Fernando. 8 p.

<sup>37</sup> OBIOL ANAYA, Eric Francisc. El Factoring en Contratos mercantiles. Contratos modernos. Lima: Editorial Jurídica Grijley. 2016. 123-152 pp.

## 7. Diferencias del contrato de factoring con los contratos de cesión de créditos y colaboración empresarial

Con relación a lo anteriormente expuesto sobre la naturaleza jurídica del contrato de factoring, se puede deducir que este se relaciona con la cesión de créditos, ya que comparte algunas características similares con importantes diferencias. Por lo tanto, resulta necesario analizarlo en detalle. Además, el factoring, como contrato atípico, merece un análisis adicional debido a su particular naturaleza jurídica. Finalmente, es imprescindible mencionar la colaboración empresarial, ya que, al igual que el factoring, es un contrato atípico que responde a diversos contextos económicos, sociales y de otras índoles, y se basa en la autonomía de la voluntad de las partes, las cuales, en busca de un objetivo común, crean un contrato que les beneficie a ambos. Esto es crucial para entender cómo la naturaleza jurídica del contrato de factoring puede beneficiar a las pymes.

### 7.1. Sobre la cesión de créditos

Este contrato es esencial para las operaciones de factoring, ya que permite el traspaso del crédito al factor, quien se convierte en acreedor del cliente. Su alcance es diferente al de la cesión común del Derecho Privado, presentando diferencias en cuanto al objeto del contrato y sus efectos. La cesión de créditos no solo produce efectos entre las partes, sino también respecto al deudor cedido, quien debe ser notificado o aceptar la cesión (artículos 1901 y 1902 del Código Civil). A continuación, se explorarán aspectos básicos de la cesión de créditos.

La cesión de créditos para Orrego es considerada como “la convención por la cual un acreedor cede voluntariamente sus derechos contra el deudor a un tercero que llega a ser acreedor en lugar de aquél. El enajenante toma el nombre de cedente, el adquirente del crédito es el cesionario, y el deudor contra el cual existe el crédito que constituye el objeto del traspaso, se llama deudor cedido”<sup>38</sup>. Para determinar la manera de transferirlos, hay que distinguir entre créditos nominativos, a la orden y al portador.

---

<sup>38</sup> ORREGO, Juan Andrés. Capítulo IX la cesión de derechos. 2024. [en línea] [consulta: 09 mayo 2024] Disponible en: [https://www.juanandresorrego.cl/assets/pdf/apu/ap\\_6/La%20Cesi%C3%B3n%20de%20Derechos.pdf](https://www.juanandresorrego.cl/assets/pdf/apu/ap_6/La%20Cesi%C3%B3n%20de%20Derechos.pdf)

Por otro lado, el Título XXV del Código Civil, lo consagra en el artículo 1901, como “la cesión de un crédito personal, a cualquier título que se haga, no tendrá efecto entre el cedente y el cesionario sino en virtud de la entrega del título”<sup>39</sup>.

Para Orrego, la naturaleza jurídica de la cesión de créditos estaba envuelta en la controversia. Algunos sostenían que la cesión de derechos personales no era más que un contrato de compraventa de cosas incorporales, como se reconoce en el Código Civil italiano. En nuestra legislación, la cesión de derechos personales no es un contrato, sino el medio para efectuar la tradición de estos derechos. Por lo tanto, no crea obligaciones, sino que cumple el contrato mediante la transferencia del dominio sobre un derecho. Por lo tanto, esta naturaleza jurídica concuerda con el concepto previamente mencionado<sup>40</sup>.

Respecto a los efectos de la cesión, es necesario verificar los alcances o la extensión de esta y responsabilidad que asume el cedente con ocasión de la cesión. En cuanto a la primera, conforme al artículo 1906, el crédito pasa al cesionario en las mismas condiciones que lo tenía el cedente. Como excepción, no se transfieren al cesionario las excepciones personales del cedente, diferenciándose así la cesión de la subrogación, salvo en un caso: la única excepción personal que se transfiere al cesionario es la nulidad relativa (artículo 1684). En cuanto a la responsabilidad, la cesión debe efectuarse en virtud de un título, oneroso o gratuito. Si la cesión es a título oneroso, el cedente responde del saneamiento de la evicción conforme a las reglas generales. Sin embargo, la obligación de sanear que tiene el cedente puede desaparecer o modificarse por acuerdo entre las partes<sup>41</sup>.

Para Sandoval, este contrato es esencial para la operación de factoring, ya que permite el traspaso del crédito al factor, del cual es acreedor el cliente. Sin embargo, su alcance difiere del de la cesión ordinaria, y de esta distinción surgen una serie de diferencias en diversos aspectos. Por ejemplo, en el factoring, la cesión de crédito se diferencia en cuanto al objeto que se cede, ya que el cliente puede referirse tanto a créditos existentes como a expectativas de créditos, los cuales, en ningún caso, pueden cederse en una cesión ordinaria. Por otra parte, agrega que la cesión de créditos no

---

<sup>39</sup> Código Civil. CHILE. Artículo 1901. Biblioteca del Congreso Nacional. 2024. [en línea] [consulta: 09 mayo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=172986&idParte=8717776>

<sup>40</sup> Ídem. ORREGO, Juan Andrés.

<sup>41</sup> Ídem. ORREGO, Juan Andrés.

sólo produce efectos entre las partes, sino también respecto del deudor cedido, para lo cual es necesario notificarlo o que sea aceptada por éste (artículos 1901 y 1902 del Código Civil)<sup>42</sup>.

Además, señala que, respecto a la solvencia del deudor en la cesión de créditos, el cedente se hace responsable de la existencia del crédito al momento de la cesión. Sin embargo, se compromete a la solvencia del deudor solo en el presente y no en el futuro, a menos que expresamente se haya obligado a esta última, salvo que se estipule otra cosa (artículo 1907 del Código Civil)<sup>43</sup>.

Por otro lado, en el derecho español a través del Principios del Derecho Europeo de los Contratos (en adelante PECL) admitió la validez de la cesión de créditos futuros, al indicar que “un crédito futuro nacido de un contrato vigente o futuro puede cederse si en el momento en que comience a existir o en el momento que dispongan las partes, puede ser identificado como el crédito al que la cesión se refiere”, además agrega que “la cesión de un crédito futuro está subordinada a que el crédito cedido llegue a existir, pero tomará efecto desde el momento del convenio de cesión o en otro momento ulterior que el cedente y el cesionario acuerden”<sup>44</sup>.

Es más, el Código Civil Español desde hace años admite la validez de la cesión de créditos futuros con apoyo el artículo 1271, que establece “Pueden ser objeto de contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras”<sup>45</sup>.

En el caso que la cosa objeto del contrato, no llega a nacer, no podrá entregarse, lo que conllevará que no se produzca la adquisición por el cesionario, con lo cual la compraventa (cesión del crédito) quedará sin objeto, y, por tanto, el cesionario dispondrá de la facultad de resolver el contrato de cesión, lo anterior, sin perjuicio de la responsabilidad indemnizatoria en que el cedente pueda incurrir por incumplimiento de sus obligaciones<sup>46</sup>.

Finalmente, se debe destacar que el factoring y este tipo de contratos establecen un vínculo importante que permite a las pymes financiar sus operaciones y transacciones, tanto como cedentes a la empresa de factoring como cesionarios con sus clientes.

---

<sup>42</sup> Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 207 p.

<sup>43</sup> Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 208 p.

<sup>44</sup> ORTI VALLEJO, Antonio. Cesión de créditos futuros y factoring: A propósito de una lectura de los preceptos que dedican al tema los principios del derecho europeo de contratos. Facultad de Derecho, Universidad de Granada. Indret, revista para el análisis del derecho. 2010. 7 p. [en línea] [consulta: 10 mayo 2024] Disponible en: [https://indret.com/wp-content/themes/indret/pdf/764\\_es.pdf](https://indret.com/wp-content/themes/indret/pdf/764_es.pdf)

<sup>45</sup> Código Civil. ESPAÑA. Artículo 1271. 2024. [en línea] [consulta: 10 mayo 2024] Disponible en: [https://www.mjusticia.gob.es/es/AreaTematica/DocumentacionPublicaciones/InstListDownload/Codigo\\_Civil.PDF](https://www.mjusticia.gob.es/es/AreaTematica/DocumentacionPublicaciones/InstListDownload/Codigo_Civil.PDF)

<sup>46</sup> Ídem. ORTI VALLEJO, Antonio. 7 p.



## 7.2 Diferencias con los contratos de colaboración empresarial

Los contratos de colaboración empresarial responden a las necesidades de las partes, permitiendo crear acuerdos que beneficien a ambas en busca de un objetivo común. Esta colaboración empresarial forma parte de la naturaleza jurídica del contrato de factoring y es fundamental para entender por qué el factoring es una alternativa beneficiosa para las pymes. Al explorar esta relación, se podrán encontrar respuestas a la hipótesis sobre cómo el contrato de factoring, a través de su componente colaborativo, puede ser especialmente ventajoso para las pymes.

Hay certeza que se originó en Inglaterra en atención a convenciones entre varias personas con intención de llevar adelante en forma habitual actos de comercio, no era considerada como sujeto de derechos, por lo tanto, se presumía que quien contrataba con uno de los restantes *partners*, tenía en miras el negocio que éste tenía con los restantes socios, por lo que todos eran responsables. Los *partners* mantenían una responsabilidad ilimitada por el negocio en común, sin importar su origen contractual o extracontractual. Posteriormente, en los Estados Unidos, luego de la independencia, se inicia una etapa de unificación legislativa que culmina con la publicación de la *Unitorm Partnership Act* y la *Uniform limited Partnerships Act*<sup>47</sup>, dando finalmente una forma Contrato de Colaboración Empresarial.

Los contratos de colaboración empresarial son considerados como: “una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, generalmente específico, para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar o crear una corporación o el status de una partnership en sentido legal”<sup>48</sup>. El *Corpus Juris Secundum* (compilación de la jurisprudencia norteamericana), por su parte, los define como “una asociación de personas que buscan llevar a cabo una empresa comercial individual con fin de en una empresa comercial individual con fines de lucro, para lo cual combinan sus bienes, dineros, efectos, habilidades y conocimientos”<sup>49</sup>. Por otro lado, el Código de Comercio de Colombia lo define como aquel “contrato en virtud del cual, dos o más empresarios se unen para facilitar o desarrollar de manera

---

<sup>47</sup> Ídem. PEÑA NOSSA, Lisandro. 24 p.

<sup>48</sup> WILLISTON Andrew., *Treatise. On The Law Contracts*, p. 555-556. Citado por Le Pera Sergio. *Joint venture y sociedad*. Astrea, Buenos Aires. 1984. 707 p. [en línea] [consulta: 15 mayo 2024] Disponible en: <https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/c0804bf0-593e-44cc-b76f-d46b9ea95822/content>

<sup>49</sup> *Corpus Juris Secundum*, *The American Law Book Co.*, Brooklyn, New York. Vol. 48 (801): 1957.

estable o transitoria, determinadas fases de su actividad económica o para mejorar o incrementar los resultados de ésta. Por este contrato no se forma una persona jurídica independiente, ni se constituye una sociedad de hecho”<sup>50</sup>.

Gran parte de la doctrina ha considerado que los elementos esenciales de los contratos de colaboración empresarial son: la pluralidad de personas, la identidad de fines y beneficios económicos comunes, las contribuciones y la comunidad de intereses. Estos contratos son de ejecución sucesiva y, finalmente, incluyen la temporalidad del acuerdo<sup>51</sup>.

De los anteriores elementos, se puede observar que en este tipo de contratos no existe una prestación recíproca de servicios, sino la unión de voluntades para la consecución de un objetivo común. En efecto, el objetivo de estos contratos es la realización de un fin común entre un grupo de asociados, sin que para el efecto sea necesario la constitución de una persona jurídica, careciendo de formalidad específicas para su formación, bastando para el efecto, el simple consentimiento de las partes<sup>52</sup>.

Se cree que la función económica de los contratos de colaboración empresarial se centra en la “posibilidad de una continua adaptación de la regulación contractual dependiendo de la particularidad del negocio”<sup>53</sup>, gracias a la falta de existencia de una regulación específica (por tanto es considerado como un contrato típico), donde las partes en el ejercicio pleno de la autonomía de la voluntad privada, hacen uso de la “facultad que el ordenamiento jurídico le concede a las personas, para que en ejercicio de su libertad, puedan contratar y determinar libremente el contenido de su contrato, creando relaciones contractuales válidas”<sup>54</sup>.

En atención a la relación del contrato de factoring y la colaboración empresarial, ha conducido al proceso de especialización y descentralización funcional de la actividad empresarial, involucrando al factor en la empresa, sustituyendo al empresario en el desarrollo de algunas funciones de la actividad, además ofrece al cliente un servicio de contabilidad y cobro de créditos, e indirectamente

---

<sup>50</sup> Proyecto de Ley 119 al Código de Comercio. citado por ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto. *Contratos Mercantiles*, Tomo II. Bogotá, Biblioteca Jurídica Dike, 2002. 281 p.

<sup>51</sup> OSORIO Arturo, EDNA Lorena, *Los Joint Ventures*. Primera Edición. Biblioteca Jurídica Dike. 1999. 75-79 pp.

<sup>52</sup> DÍAZ CASTRO, Santiago. Los contratos de colaboración empresarial en Colombia vistos desde una perspectiva tributaria. Universidad de los Andes Colombia, Seneca Repositorio Institucional. 2014. 7p. [en línea] [consulta: 27 mayo 2024] Disponible en: <https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/c0804bf0-593e-44cc-b76f-d46b9ea95822/content>

<sup>53</sup> Ídem. OSORIO Arturo, 47 p.

<sup>54</sup> SOTO COAGUILA, Carlos Alberto y MOSSET, Jorge. *El contrato en una económica de mercado*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana, Colección Internacional. Segunda edición. 2009. 51 p.

de investigación de mercado; como también los eventuales servicios de garantía y de financiación, los que desde un punto de vista financiero constituyen un gran atractivo para el empresario<sup>55</sup>.

Los motivos que incitan al factoring a buscar colaboración empresarial son diversos. Entre ellos se destacan la reducción de costos de producción, la disminución de gastos de comercialización, mayores oportunidades para obtener créditos externos e internos, la viabilidad para empresas con dificultades financieras, y la capacidad de desarrollar proyectos o planes específicos de producción y comercialización, tanto a nivel nacional como internacional.

Por otra parte, las formas de asociación que pueden asumirse son tan amplias que permite la libre voluntad de las partes, enmarcándose eso sí en el campo de la licitud de objeto y causa<sup>56</sup>.

En todas estas formas de colaboración o cooperación empresarial del factoring, dentro de la estructura de unión cada uno de los partícipes de la convención conserva su identidad tanto jurídica como económica, pero se someten a un plan elaborado detalladamente y operan regidos por un criterio eminentemente unitario, destinado en definitiva a un objetivo económico común. No cabe duda de que estas formas contractuales, generalmente atípicas, creadas y reguladas por las disposiciones de las partes, han fundamentado su origen en los ya mencionados principios de la autonomía de la voluntad y de la libertad contractual, estando relacionados también con derechos fundamentales, específicamente con el **derecho de asociación**, artículo 19, número 15 inciso 1° y 2° contenido en la Carta Fundamental entre los "Derechos y deberes constitucionales", Capítulo III,<sup>57</sup>.

Por tanto, las razones que explican esta libertad para asociarse en el factoring no son sólo de naturaleza jurídica; son más bien razones económicas y comerciales, particularmente la economía de libre mercado y globalizada<sup>58</sup>.

---

<sup>55</sup> Ídem. MARRÉ VELASCO, Agustín. 47 p.

<sup>56</sup> FUEYO LANERI, Fernando. Los Contratos de Colaboración Empresarial, y su modalidad complementaria de contratos de dominación, Santiago. 1991. 20, 21 pp.

<sup>57</sup> Constitución Política de la República. CHILE. Artículo 19 N°15. Biblioteca del Congreso Nacional. 2024. [en línea] [consulta: 27 mayo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=242302&idParte=>

<sup>58</sup> Ídem. FUEYO LANERI, Fernando. 16, 17 y 18 pp.

## 8. El contrato atípico, como particularidad del contrato de factoring

Estos contratos atípicos no son los convencionales, que están nombrados y regulados por la ley. Por ejemplo, son considerados como "faltos de una disciplina legal propia"<sup>59</sup>, para Messineo "en los contratos innominados, la causa es precisamente atípica, porque es nueva y diversa, respecto de cada una de las que son propias de los contratos nominados"<sup>60</sup>.

Para Orrego "los actos innominados o atípicos no están configurados por la ley y van surgiendo como creación de los particulares, fruto de la autonomía de la voluntad<sup>61</sup>", y por tanto, se encuentran amparados en la ley propiamente tal, por el artículo 1545 del Código Civil que indica que "todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales"<sup>62</sup> y el artículo 1546, que señala que "los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley o la costumbre pertenecen a ella"<sup>63</sup>.

La doctrina considera que los contratos atípicos han alcanzado especial relevancia recientemente, debido a una serie de factores, entre los que destacan: la influencia del derecho anglosajón o common law, que aporta nuevas formas de contratación de carácter pragmático; los avances tecnológicos, que imponen nuevos usos y formas de contratar; el comercio exterior y el intercambio de bienes entre naciones, que obligan a aceptar fórmulas desconocidas por las legislaciones internas; y la paulatina disminución del comerciante individual, sustituido por megaempresas multinacionales y sociedades mercantiles con programación a largo plazo. También se destacan los contratos para el intercambio o compra de tecnología, la utilización de patentes y otros aspectos similares<sup>64</sup>.

---

<sup>59</sup> ALBALADEJO, Manuel. Derecho civil. Tomo II, vol. I (Barcelona: Bosch). 1997. 410p.

<sup>60</sup> MESSINEO, Francisco. Doctrina general del contrato. Tomo I (trad. Rodolfo O. Fontanarrosa, Santiago Sentís Melendo y M. Volterra (Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América). 1952. 450p.

<sup>61</sup> Ídem. ORREGO, Juan Andrés. Teoría del Acto jurídico.

<sup>62</sup> Código Civil. CHILE. Artículo 1545. en línea] [consulta: 29 mayo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=172986&idParte=8717776>

<sup>63</sup> Código Civil. CHILE. Artículo 1546. en línea] [consulta: 29 mayo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=172986&idParte=8717776>

<sup>64</sup> GONZÁLEZ CASTILLO, Joel. Contratos atípicos o innominados. clases y regulación. 2023. 425p. en línea] [consulta: 27 mayo 2024] Disponible en: <https://derecho.udd.cl/actualidad-juridica/files/2023/04/aj-47-contratos-atipicos-o-innominados-clases-y-regulacion-joel-gonzalez.pdf>

Por otro lado, a contrario *sensu*, los contratos atípicos surgen producto de la necesidad de regular, ordenar y dar respuesta a situaciones nuevas que la dinámica comercial, el mercado internacional y la sociedad presentan, las cuales no corresponden al principio de tipicidad contractual. En estos casos, prevalecen la libertad contractual y la autonomía de la voluntad. Esto amplía considerablemente el campo de la contratación, que antes estaba limitado a un número determinado de contratos. Así, Messineo se refiere a los contratos innominados como una expresión de la “libertad de creación”<sup>65</sup>, mientras que el profesor Díaz señala que representan “un poder jurídico que se otorga a los particulares”<sup>66</sup>.

Por tanto, este tipo de contrato está estrechamente relacionado con la necesidad, flexibilidad y fluidez económica que requiere el factoring.

En atención a la estrecha relación que tienen los contratos atípicos con el factoring, para Sandoval el fundamento de esta relación es el principio de la autonomía de la voluntad, el cual debe entenderse con las limitaciones que este principio tiene en el derecho chileno. De lo contrario, podría conducir a situaciones abusivas que entorpezcan o paralíen las actividades económicas del cliente. Por tanto, este negocio atípico, el factoring, se basa en una cooperación fundamentada en la confianza mutua y la buena fe de las partes, siendo esta última fundamental. El factoring es una operación compleja, integrada por actos, pactos, acuerdos y contratos, orientados a lograr una finalidad de cooperación económica entre empresas. Este proceso satisface necesidades de financiamiento, gestión de cobro, organización contable, entre otras, como un todo que no puede lograrse recurriendo aisladamente a los contratos reglamentados particularmente por el derecho.<sup>67</sup> Marre sostiene que el factoring es un contrato atípico vinculado a los contratos de adhesión, situándose claramente en esta categoría debido a su función económico-social única, que no puede ser adecuadamente cumplida mediante otras figuras o instituciones jurídicas típicas<sup>68</sup>. Este tipo de contrato satisface una variedad coordinada de necesidades que no están contempladas por las normativas existentes. Al ser atípico, el factoring se diferencia de otros contratos al adoptar y modificar elementos de estos de manera instrumental para lograr objetivos más amplios y diversos. La autonomía de la voluntad juega un papel crucial aquí, permitiendo a las partes establecer contratos no regulados por el legislador de acuerdo con sus propios intereses y en conformidad con

---

<sup>65</sup> Ídem. MESSINEO, Francesco. 383 p.

<sup>66</sup> Ídem. MESSINEO, Francesco. 383 p.

<sup>67</sup> Ídem. SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. 204 p.

<sup>68</sup> Ídem. MARRÉ VELASCO, Agustín. 44 p.

el derecho interno. La Corte Suprema ha respaldado este enfoque, con la única condición de que se respeten las normas generales de los actos jurídicos, especialmente en lo que respecta a la licitud del objeto y la causa<sup>69</sup>.

Sin embargo, creer que este tipo de contratos que se base exclusivamente en la autonomía de la voluntad y en el principio de libertad contractual. Asumir esto implicaría ver la figura contractual atípica como una expresión de la capacidad de autorrenovación de un sistema basado en la autonomía de la voluntad y su habilidad para adecuarse a los procesos de transformación económico-sociales.

Por lo tanto, es importante reconocer que el contrato de factoring es resultado del proceso de uniformización contractual. Aunque carece de una regulación legal específica, posee una consistencia pre-normativa derivada de su origen extranjero y su uniformización mediante condiciones generales, lo cual es controvertido frente a los tradicionales principios de autonomía de la voluntad y libertad contractual. Además, es complejo fundamentar que se encuentra sujeto a estos principios, ya que este contrato tiene una formación, al menos en su contenido, de carácter unilateral y por tanto de adhesión. Generalmente, en su contexto, hay una oferta del factor que contiene todas las cláusulas del contrato, y el cliente no tiene más opciones que aceptar o rechazar dicha oferta<sup>70</sup>.

Se relaciona con la adhesión porque el factor ofrece al cliente determinados servicios contenidos en un formulario o modelo preredactado (contrato), respecto del cual el cliente solo puede aceptar o rechazar la oferta, y en caso de aceptarla, indicar qué servicios contratará. Aunque en los contratos por adhesión las cláusulas no son libremente discutidas por las partes, en nuestro derecho prima la idea de que este tipo de contratos son plenamente válidos y tan obligatorios como los contratos típicos. Sin embargo, es un hecho que el contrato por adhesión puede tener lugar simplemente entre dos contratantes, situación en la que la oferta no tendrá necesariamente los caracteres mencionados<sup>71</sup>.

---

<sup>69</sup> LOPEZ SANTA MARIA, Jorge. Los Contratos (parte general). Santiago. 1986. 98 p.

<sup>70</sup> Ídem. MARRÉ VELASCO, Agustín. 45 p.

<sup>71</sup> Ídem. MARRÉ VELASCO, Agustín. 46 p.

## 8.1. Clases de contratos atípicos

De este tipo de contratos, suele distinguir dos categorías: los propiamente atípicos; que son figuras cuya construcción ha sido creada por las partes, y los mixtos; son los que dan vida a un contrato no regulado en forma especial en la ley como figura autónoma, pero lo hacen combinando obligaciones y elementos tomados de distintos contratos típicos como obligaciones de dar dinero, de dar cosas, o de prestar servicio<sup>72</sup>. En atención a ello, los tribunales de justicia han declarado que son negocios atípicos la dación en pago<sup>73</sup> y el de distribución<sup>74</sup>. Dentro de esta clase se encuentra el factoring.

Desde otro punto se observa que el contrato atípico tiene prestaciones distintas de aquellas a las que dan lugar los nominados o, bien, prestaciones ya conocidas en el sistema contractual, pero acumuladas de diversa manera todas juntas en el mismo contrato, de modo que a menudo este no consta de una prestación sola, sino de varias prestaciones que debe efectuar el mismo contratante<sup>75</sup>. En atención al factoring y los contratos atípicos, hay un vínculo bastante común entre ellos, puesto que el contrato de factoring, esencialmente es atípico, y dentro de las clases ante expuestas es mixto porque permite relacionar diferentes normativas nacionales e internacionales y da pie para cláusulas que se destaque la autonomía de voluntad para las partes que contratan.

## 8.2. Sobre la problemática de la legislación aplicable a contratos atípicos

El régimen jurídico aplicable a los contratos atípicos es una, o la principal problemática que surge en el ámbito contractual, y tiene una gran trascendencia desde el punto de vista práctico, porque de las normas aplicables al contrato dependen directamente los efectos que produce. En general, en cualquier contrato atípico innominado las partes no pueden prever todas las alternativas al desarrollo de un vínculo contractual<sup>76</sup>. Se han formulado varias teorías para determinar la

---

<sup>72</sup> ALBALADEJO, Manuel. Derecho civil. Tomo II, vol. I (Barcelona: Bosch). 1997. 409 – 410 pp.

<sup>73</sup> CORTE DE APELACIONES DE VALDIVIA. Rol N.º 543-2006. 2006.

<sup>74</sup> CORTE DE APELACIONES DE SANTIAGO. Rol N.º 6557-2000. 2006.

<sup>75</sup> Ídem. MESSINEO. 390 p.

<sup>76</sup> CÂMARA CARRÁ, Bruno Leonardo. Apuntes a la clasificación de los contratos en típicos, atípicos y mixtos”, Revista Electrónica del Instituto de Investigaciones Jurídicas y Sociales Ambrosio Lucas Gioja, año II, n.º 3. 2008 (128-129). [en línea] [consulta: 2 de junio 2024] Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4356686>



legislación aplicable el contrato atípico, como son las teorías de: absorción, combinación, aplicación analógica y la alemana de la comprensión o consideración tipológica.

La teoría de absorción busca el elemento preponderante comparándolo con un contrato típico, verificando si aplica su normativa<sup>77</sup>. Por tanto, buena parte de la doctrina estima que la alternativa más correcta es buscar los elementos y la causa común que pueda tener el contrato atípico con uno de los reglados por el ordenamiento jurídico. Si ambos obedecen a la misma causa, la convención atípica será absorbida por la que tiene tipo legal. La principal importancia de la calificación de un contrato reside en que por ella se determina la legislación supletoria de la voluntad de las partes, que deberá aplicarse a todo lo no se ha previsto por los contratantes. En el caso del atípico, equiparándolo al o a los típicos que más se le asemejen, en definitiva, la normativa supletoria resultará de los modelos reglados a priori por el legislador. Y gracias a la equidad y la analogía son los dos elementos clásicos que sirven para zanjar las lagunas del derecho existentes en este tipo de contratos<sup>78</sup>.

La teoría de la combinación construye una propia normativa combinando la correspondiente a cada uno de los contratos típicos, teniendo presente el fin perseguido por los contratantes<sup>79</sup>. Al contrato atípico hay que aplicarle el conjunto de preceptos que resulte de combinar los aplicables a cada uno de los típicos, en la parte en que concurren a formar el atípico<sup>80</sup>.

Respecto a la teoría de la aplicación analógica, esta recomienda la aplicación de la normativa de la figura tipificada más afín<sup>81</sup>. Consiste en que el contrato atípico debe someterse a la regulación y a los principios generales del derecho que principalmente se hallarán en lo dispuesto en la ley y en especial a lo establecido para los contratos en general y las obligaciones. Y así, de esos principios se pueden obtener reglas aplicables a las diferentes partes del contrato atípico<sup>82</sup>.

Finalmente, la teoría alemana de la comprensión, según Barcia se puede diferenciar entre concepto y tipo, debiendo predominar la “imagen total del contrato”<sup>83</sup>.

---

<sup>77</sup> DÍEZ-PICAZO, Luis, GULLÓN, Antonio. Sistema de derecho civil. Vol. II (Madrid: Tecnos). 2016. 28p.

<sup>78</sup> LÓPEZ SANTA MARÍA, Jorge, ELORRIAGA DE BONIS, Fabián. Los contratos. Parte general (Santiago: Thomson Reuters). 2017. 130 p.

<sup>79</sup> Ídem. DÍEZ-PICAZO y GULLÓN. 28 p.

<sup>80</sup> Ídem. ALBALADEJO. 412 p.

<sup>81</sup> Ídem. DÍEZ-PICAZO y GULLÓN. 28 p.

<sup>82</sup> Ídem. ALBALADEJO. 412 p.

<sup>83</sup> BARCIA LEHMANN, Rodrigo. Lecciones de derecho civil. De las fuentes de las obligaciones. Tomo II, Santiago: Editorial Jurídica de Chile. 2017. 40 p.



Para Castillo, la problemática de la normativa aplicable a los contratos atípicos debe enfocarse en la determinación previa del fin u objeto que los contratantes han perseguido con su celebración. Este sería el punto de partida para determinar qué regulación de contratos semejantes debe prevalecer y en qué medida, sin desnaturalizar la combinación de algunos contratos típicos. Por lo que la autonomía de la voluntad debe primar, cuidando siempre de cumplir con los requisitos generales de todo acto o contrato<sup>84</sup>. Finalmente, agrega que “los contratos atípicos no son "islas jurídicas" al margen de la ley, especialmente cuando esta tiene carácter imperativo. Además, no aplicarles esta legislación los colocaría en una situación ventajosa frente a quienes sí cumplen con la normativa. La principal limitación a la autonomía de la voluntad es y siempre será la ley”<sup>85</sup>.

#### 9. Extinción del contrato de factoring.

La terminación del contrato de factoring está ligada, en principio, a las condiciones pactadas por las partes, de acuerdo con la autonomía de la voluntad. Así, el contrato puede haberse celebrado por un tiempo determinado o a término indefinido. Entre las principales causas de terminación se encuentran el mutuo acuerdo, el vencimiento del plazo, el incumplimiento de cualquiera de las partes en sus obligaciones contractuales, la extinción de cualquiera de las personas jurídicas que intervienen en el negocio o sus situaciones de insolvencia como consecuencia de un procedimiento de liquidación, ya que esto disuelve la sociedad. Sin embargo, una parte de la doctrina distingue entre la terminación normal y anormal<sup>86</sup>.

Para Arrubla, cuando se trata de la terminación normal, esta se producirá con la llegada del término estipulado, atendiendo a la estipulación de un plazo fatal. Por el contrario, si se desea una terminación anticipada, será necesario estipular un período de tiempo durante el cual se deberá dar un aviso de manera unilateral para poder dar fin al contrato<sup>87</sup>.

La terminación anormal puede ocurrir antes de la llegada del plazo estipulado. Las causas pueden ser el incumplimiento de una de las partes en sus obligaciones contractuales de tal manera que haga imposible cumplir sus propias obligaciones. Un ejemplo de esto es la completa y absoluta quiebra de una empresa pyme. También puede ser la disolución de la sociedad parte del contrato,

---

<sup>84</sup> Ídem. GONZÁLEZ CASTILLO, Joel. 425 p.

<sup>85</sup> Ídem. GONZÁLEZ CASTILLO, Joel. 426 p.

<sup>86</sup> Ídem. URIBE VARGAS, Hernando. 61 p.

<sup>87</sup> ARRUBLA, José. Contratos mercantiles (5.ª ed.). Bogotá: Dike. 2004. 134 p.

especialmente cuando se trata de contratos *intuitu personae*. Además, se incluye la terminación por mutuo acuerdo, la cual podrá presentarse en cualquier momento durante la ejecución del contrato de factoring<sup>88</sup>.

## 10. Conclusiones parciales del Capítulo I

En conclusión, tras explorar el factoring y su evolución histórica, es evidente que entender su origen y desarrollo en diversos contextos temporales y geográficos es crucial. Desde la antigua Roma hasta su masificación en países como Inglaterra y Estados Unidos, el factoring ha demostrado ser una herramienta fundamental en la gestión financiera empresarial a lo largo de la historia. Su adaptación a diversas realidades económicas y comerciales refleja su versatilidad y capacidad de respuesta a las necesidades del mercado, lo que lo posiciona como una práctica vital en el mundo empresarial contemporáneo, especialmente para las pymes.

En esta investigación, se pueden apreciar diversas definiciones doctrinales sobre el contrato de factoring e identificado elementos comunes en cuanto a los participantes y funciones clave involucradas en este tipo de contrato. A partir de este análisis, surge una definición propia del contrato de factoring: se configura como un contrato especializado prestado por una persona jurídica a un cliente, generalmente una empresa, que busca obtener liquidez inmediata ante el retraso en el pago de las facturas emitidas a sus propios clientes, financiando así su actividad comercial. A cambio, la empresa de factoring cobra una comisión, remunerando su gestión por asumir el riesgo de impago. Además, hemos observado que el factoring está estrechamente relacionado con la cesión de créditos, si bien presenta diferencias importantes, especialmente en cuanto al objeto cedido.

En relación con los contratos atípicos y el factoring, recoge varios aspectos de otros contratos, como la compraventa, pero se caracteriza por ser un contrato de adhesión, donde el factor ofrece servicios al cliente, quien debe aceptar o rechazar la oferta sin modificar las cláusulas.

Respecto a la colaboración empresarial, se observa que en estos contratos no existe una prestación recíproca de servicios, sino una unión de voluntades para alcanzar un objetivo común. Las razones detrás de esta libertad para asociarse en el factoring no solo son de naturaleza jurídica, sino también

---

<sup>88</sup> Ídem. ARRUBLA, José.



económicas y comerciales, particularmente en un contexto de economía de libre mercado y globalizada.

## CAPÍTULO II

### ANÁLISIS LEGISLATIVO DEL CONTRATO DE FACTORING EN CHILE

En este capítulo se examina la legislación vigente. Por un lado, la Ley N° 19.983, que establece disposiciones específicas sobre la transferencia de facturas, y, por otro, la Ley N° 18.010, que regula los requisitos para las operaciones de crédito con garantía real. Finalmente, se abordará la Circular N°2.267 sobre Operaciones de Factoraje, emitido por la Comisión del Mercado Financiero, con el fin de comprender el marco normativo que rige este contrato.

1. Ley N° 19.983 que establece disposiciones respecto a la transferencia de facturas confiriéndoles mérito ejecutivo a las copias de estas.

En Chile, la Ley 19.983 del año 2004 impulsa el factoring. Esta norma regula la cesión de los derechos contenidos en una factura y le otorga mérito ejecutivo. Además, beneficia principalmente a los pequeños y medianos empresarios, lo que facilita la cesión del crédito y establece un procedimiento para otorgarle mérito ejecutivo.

En cuanto a la factura, una copia adicional de esta, emitida conforme a la ley, podrá ser transferida en dominio en su valor total o residual, acompañada de los documentos que acrediten la recepción de los bienes o servicios indicados. Esto facilita el cobro de la factura tanto al emisor, sea vendedor o prestador de servicios, como al cesionario del crédito. Para el cobro ejecutivo, se establece una gestión preparatoria de la vía ejecutiva.<sup>89</sup>

El análisis de la ley propiamente tal establece en su artículo 1° que, indica que “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”<sup>90</sup>. Por tanto, las pymes se encuentran obligadas a emitir facturas, pero con una ventaja que la copia no tendrá un costo tributario, si permite una liquidez sostenida en su beneficio.

---

<sup>89</sup> Boletín N° 03245-03. CHILE. Biblioteca del Congreso Nacional. El presidente Ricardo Lagos, en su mensaje a la Cámara de Diputados, destacó la intención de establecer un sistema específico para la cesión de créditos contenidos en las facturas.2002.

<sup>90</sup> Ley 19.983 regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura. CHILE. artículo 1. 2004. [en línea] [consulta: 2 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=233421>

Sobre el pago insoluto, en el artículo 1 inciso 2° de la Ley 19.983 dispone “el vendedor o prestador del servicio deberá dejar constancia en el original de la factura y en la copia indicada en el inciso anterior (copia cedible), del estado de pago del precio o remuneración y, en su caso, de las modalidades de solución del saldo insoluto<sup>91</sup>.” De lo anterior es fundamental que el pago del precio de la factura sea sujeto a plazo y se mencione esto en la factura original y en la copia, registrando la modalidad de pago del saldo insoluto. Por tanto, la ley impone al prestador de servicios las obligaciones de emitir una copia adicional de la factura, que servirá para su transferencia y para configurar un título ejecutivo, y dejar constancia en el original y en la copia adicional de la forma de pago.

Respecto a este artículo, Román considera que “la falta de las menciones que señala el artículo 1° afecta la aptitud circulatoria de la factura en el sentido de que carecería de valor frente al tercero cesionario, y le generaría al obligado al pago una eventual excepción de no consignarse el referido estado de pago del precio o remuneración en el documento”<sup>92</sup>.

Sobre la posibilidad de reclamar en contra del contenido de la factura, el artículo 3° de la ley otorga la posibilidad de reclamar de su contenido, mediante los procedimientos: a) devolviendo la factura y la guía de despacho, en su caso, al momento de la entrega, o b) reclamando en contra de su contenido, dentro de los 8 días siguientes a su recepción, o en el plazo que se haya acordado, mismo que no puede ser superior a 30 días. Los requisitos del reclamo son los siguientes: 1° Debe ponerse en conocimiento del emisor por carta certificada u otro medio fehaciente, 2° conjuntamente debe devolverse la factura y guía, o bien, con la solicitud de emisión de nota de crédito correspondiente<sup>93</sup>. Parte de la doctrina sostiene que en el artículo mencionado anteriormente “se produce un efecto real de preclusión del derecho del deudor a impugnar la exactitud de los conceptos y/o montos facturados<sup>94</sup>”. Prado considera que se produce una situación de incertidumbre en que se encuentra el sujeto a quien se cede una factura, ya que él no tendrá conocimiento si se ha impugnado, a través de la remisión de la documentación respectiva por parte del comprador o del beneficiario del servicio y para dar mayor certeza a la operación se puede solicitar al emisor el certificado que acredite el pago del pertinente IVA, ya que una vez verificado tal pago y lo declarado, el cesionario

---

<sup>91</sup> Ídem. Ley 19.983 regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura. CHILE. artículo 1 in. 2°. 1

<sup>92</sup> ROMÁN RODRIGUEZ, Juan Pablo. Comentarios a la ley que otorga mérito ejecutivo a la factura y su transferencia (Ley 19.983), Gaceta Jurídica N° 304 (12). 2005.

<sup>93</sup> Ídem. Ley 19.983 regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura. CHILE. artículo 3°.

<sup>94</sup> VALENCIA ARANCIBIA, Absalón. Breve análisis de la ley N°19.983. Regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura, en Gaceta Jurídica, N°294 (18), Santiago de Chile. 2004.

tendrá mayor tranquilidad de que el prestador del servicio o vendedor de la mercadería entienda culminada la operación, sin pendiente que atender<sup>95</sup>.

Respecto al procedimiento para ceder el crédito, por lo que la factura, esta será traslativa de dominio, con las siguientes condiciones: “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”<sup>96</sup>.

Además, el inciso final del artículo 4° establece un principio básico en esta ley, indicando que toda estipulación que limite restrinja o prohíba la libre circulación de un crédito que conste en una factura se tendrá por no escrita. Expresamente versa de esta manera: “Se prohíbe todo acuerdo, convenio, estipulación o actuación de cualquier naturaleza que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de un crédito que conste en una factura. Asimismo, queda prohibida la retención, destrucción, inutilización u ocultamiento de la copia cedible de la factura, así como la no entrega del recibo.”<sup>97</sup>

Según García Escobar “se trata de un principio básico en esta ley, toda vez que ella intenta proteger al pequeño o mediano comerciante en su relación con el gran empresario. Ahora bien, esta idea básica de la ley puede verse severamente afectada si el gran comerciante, utilizando su posición de preeminencia, en los hechos, y bajo amenaza de no realizar más negocios con el pequeño o mediano comerciante, restringe, limita o prohíbe la cesión de la factura”<sup>98</sup>.

Por otra parte, desde una perspectiva procesal, la factura antes de esta ley no poseía mérito ejecutivo, si no que tenía el carácter de instrumento privado, de forma tal que para que exigir u cumplimiento, se debía citar a reconocer firma y confesar deuda, y antes la negativa frustraba la gestión, debiendo recurrirse a un largo juicio ordinario. Frente a este largo y extenso proceso, se veían afectados los pequeños y medianos empresarios, que generalmente tienen un gran problema de liquidez y falta de recursos para invertir en una larga cobranza. De esta manera, decidían contabilizar el monto del documento como gasto, a menudo resultando en una pérdida irrecuperable.

---

<sup>95</sup> PRADO PUGA, Arturo. Alcance Jurídico de la factura como título de circulación mercantil. XLVI Valparaíso, Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.2016.180 p.

<sup>96</sup> Ídem. Ley 19.983 regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura. artículo 7° inc. 1°.

<sup>97</sup> Ídem. Ley 19.983 regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a copia de la factura. artículo 4° inc. final.

<sup>98</sup> GARCÍA ESCOBAR, Jaime. Análisis de la Ley N° 19.983, que regula la cesión y el otorgamiento de mérito ejecutivo a la copia de una factura. Revista actualidad jurídica N° 13. (286) Universidad del Desarrollo. 2006. [en línea] [consulta: 2 de junio 2024] Disponible en: <https://derecho.udd.cl/actualidad-juridica/files/2021/01/AJ-Num-13-P275.pdf>

Para abordar situación, el artículo 5° de la ley en comento establece un procedimiento para otorgarle mérito ejecutivo a la factura, con los siguientes requisitos: que la factura correspondiente no haya sido reclamada de conformidad con el artículo 3° de esta ley; que su pago sea actualmente exigible y la acción para su cobro no esté prescrita; 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 e identificación de la persona que recibe las mercaderías o el servicio, más la firma de este último, o que haya transcurrido el plazo establecido en el inciso cuarto del artículo 4° precedente sin haber sido las facturas reclamadas conforme al artículo 3°. 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<sup>99</sup>.

Frente a la impugnación que presenta el obligado, esta se tramita como incidente, y de la resolución que se dicte se puede interponer recurso de apelación. Ahora bien, según García Escobar, “esta última alternativa puede conspirar con el objetivo de la ley, ello en atención al plazo de prescripción de la acción (un año contado desde el vencimiento del plazo para el pago)”<sup>100</sup>.

Ahora bien, de acuerdo a lo señalado en el inciso final del artículo 5°, establece una sanción importante; “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”<sup>101</sup>. Ante ello, eventualmente, podría ser además considerado como autor del delito de calumnia, según lo dispuesto en el artículo 414 del Código Penal<sup>102</sup>.

El artículo 8 de la ley, establece la forma de efectuar la cesión en cobranza de la factura, disponiendo al efecto las siguientes formalidades: firma del cedente en el anverso de la copia cedible de la factura, que conste la expresión "en cobranza" o "valor en cobro" y, la entrega respectiva. Luego agrega que, 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

---

<sup>99</sup> Ídem. Ley 19.983 regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura. Artículo 5°.

<sup>100</sup> Ídem. GARCÍA ESCOBAR, Jaime. 286 p.

<sup>101</sup> Ídem. Ley 19.983 regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura. artículo 5° inc. final.

<sup>102</sup> Ídem. GARCÍA ESCOBAR, Jaime (2006): 287 p.

judicialmente, y tiene todas las atribuciones propias del mandatario judicial, comprendidas también aquellas que conforme a la ley requieren mención expresa<sup>103</sup>.

La forma de efectuar la cesión en cobranza de la factura electrónica se perfecciona por la entrega de una representación impresa de la factura que hace el cedente al mandatario a quien encomienda la cobranza, en cuyo anverso el cedente, bajo su firma, expresará el nombre completo, el rol único tributario y el domicilio del cesionario. El cedente debe acompañar una representación impresa del recibo electrónico de la recepción de las mercaderías o servicios, si dicha recepción se hizo en esta modalidad. Si el recibo no fuere electrónico, deberá poner a disposición del cesionario el documento en donde éste se hubiere otorgado. Cedido un crédito en cobro, no podrá ser cedido traslaticiamente si no se revoca previamente la cesión en cobro. El cedente de una cesión en cobro también deberá solicitar la anotación de esta operación en el Registro<sup>104</sup>.

También, se debe señalar que, si la factura no cumple con los requisitos señalados precedentemente en esta ley, relativos a la cesión de dicho instrumento, sea en propiedad o en cobranza, igualmente podrá cederse, pero en este caso conforme a las reglas supletorias de la legislación ordinaria<sup>105</sup>.

Por tanto, para estos efectos tomarán aplicación el procedimiento que establece el Código Civil para la cesión de los créditos nominativos a partir de los artículos 1901 que indica que “la cesión de un crédito personal, a cualquier título que se haga, no tendrá efecto entre el cedente y el cesionario sino en virtud de la entrega del título”<sup>106</sup>. Y también, lo establecido en los artículos 162 y siguientes del Código de Comercio, que indica que “la cesión de un crédito no endosable se sujetará a las reglas establecidas en el título De la cesión de derechos del Código Civil. La notificación de la cesión se hará por un ministro de fe, con exhibición del respectivo título”<sup>107</sup>.

Finalmente, se puede establecer que la ley N° 19.983, tiene una especial relevancia para el funcionamiento de las pymes al utilizar un contrato de factoring, esto porque simplifica sus cesiones de créditos contenido en las facturas, dándole un importante valor en el derecho procesal como es el “merito ejecutivo”.

---

<sup>103</sup> Ídem. Ley 19.983. Artículo 8°.

<sup>104</sup> FIGUEROA VELOSO, Paulo. Influencia de las modificaciones a la ley 19.983 en las causas relativas a facturas. Tesis presentada a la Escuela de Derecho de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Concepción para optar al grado de Magister en Derecho. Universidad de Concepción. 2018. 29 p. [en línea] [consulta: 2 de junio 2024].

<sup>105</sup> Ídem. Ley 19.983. Artículo 10°.

<sup>106</sup> Código Civil. CHILE. artículo 1901. 2024. [en línea] [consulta: 4 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=172986&idParte=8717776>

<sup>107</sup> Código Comercio. CHILE. artículo 162. [en línea] [consulta: 4 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1974&idParte=8725228&idVersion=2001-09-27>



Esta normativa consagra un sistema de cesión de crédito sólido contenido en la factura original y su copia, facilitando el cobro de la factura a las pymes y los reclamos que de ella surgen. Y otra importante contribución es lo indicado en el artículo 5°, respecto a las sanciones y posibles penalidades con el delito de calumnia del artículo 414 del Código Penal.

Por tanto, otorga una robusta protección y regulación para que las pymes hagan uso de las facturas en sus negocios con total tranquilidad.

2. Ley N° 18.010, establece los requisitos para las operaciones de crédito con garantía real.

Esta ley es especialmente importante en la actualidad, ya que establece las regulaciones para las operaciones de créditos en dinero, las cuales son muy útiles para las pymes que utilizan el factoring. Por operaciones de créditos, se puede entender como: “una convención en virtud de la cual se realiza una prestación en el presente contra una de futuro. Lo que configura una operación de crédito es el cumplimiento de una obligación sujeta a plazo, cualquiera sea la cosa sobre la cual recaiga la prestación y no importando si su ejecución deba ser realizada en un solo momento o fraccionadamente”<sup>108</sup>.

Respecto al tipo de operaciones de créditos en dinero, son aquellas por las cuales una de las partes entrega o se obliga a entregar una cantidad de dinero y la otra a pagarla en un momento distinto de aquel en que se celebra la convención. También son consideradas como tal: el descuento de documentos representativos de dinero sea que lleve o no envuelta la responsabilidad del cedente<sup>109</sup>. Para los efectos de esta ley, se asimilan al dinero los documentos representativos de obligaciones de dinero pagaderos a la vista, a un plazo contado desde la vista o a un plazo determinado, con la excepción que no se aplicarán las disposiciones a las operaciones de crédito de dinero correspondientes a contratos aleatorios, arbitrajes de monedas a futuro préstamo marítimo o minero<sup>110</sup>.

Respecto a los intereses que establece en las operaciones de crédito, las no reajustables; constituye interés toda suma que recibe o tiene derecho a recibir el acreedor, a cualquier título, por sobre el

---

<sup>108</sup> TOMASELLO HART, Leslie. Régimen de reajustes e intereses. Edval. 1983. 22-27 pp.

<sup>109</sup> Ley 18.010. CHILE. Establece normas para las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero que indica, artículo 1°. 2021. [en línea] [consulta: 5 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=233421>

<sup>110</sup> Ídem. Ley 18010. Artículo 1° inc. 2° y 3°.

capital. Se entiende por tasa de interés de una operación de crédito de dinero no reajutable, la relación entre el interés calculado en la forma definida en este inciso y el capital. En cambio, las operaciones de crédito de dinero reajutables, constituye interés toda suma que recibe o tiene derecho a recibir el acreedor por sobre el capital reajutado. Se entiende por tasa de interés de un crédito reajutable, la relación entre el interés calculado en la forma definida en esta ley en ningún caso, constituyen intereses las costas personales ni las procesales.<sup>111</sup>

En cuanto a los límites de interés en las operaciones realizadas por las pymes, no hay restricción siempre que se refieran a las siguientes situaciones de crédito. Tal es así que, en las operaciones pactadas con instituciones o empresas bancarias o financieras, tanto extranjeras como internacionales; aquellas convenidas o expresadas en moneda extranjera para transacciones de comercio exterior; las operaciones realizadas entre el Banco Central de Chile y las instituciones financieras; y las operaciones donde el deudor sea un banco o una sociedad financiera.<sup>112</sup>

En las operaciones de crédito de dinero sólo podrán cobrarse los intereses asociados al capital insoluto, según condiciones pactadas. En caso de incumplimiento de las obligaciones contractuales el acreedor deberá restituir los montos que haya cobrado en exceso. Finalmente, los pagos anticipados que sean inferiores al 10% del saldo de la obligación, requerirán siempre del consentimiento del acreedor y el derecho a pagar anticipadamente en los términos de este artículo, es irrenunciable<sup>113</sup>.

Por otro lado, en las operaciones de crédito de dinero la estipulación de intereses o la que exonera de su pago debe constar por escrito, de lo contrario será ineficaz<sup>114</sup>.

Respecto a los requisitos que deben cumplir las comisiones cobradas en las operaciones de crédito de dinero según esta ley, establece que será la CMF la encargada de definir estos requisitos. Estas comisiones deben cumplir con ciertos criterios objetivos para no ser consideradas como interés, que incluyen: que el cobro se base en el costo de prestación del servicio; que el servicio sea real y efectivamente prestado al deudor, siendo distinto de los servicios inherentes a la operación de crédito; que el concepto y el importe total del pago sean informados y aceptados explícitamente por el deudor antes de su cobro y prestación, aunque el cobro pueda realizarse anticipadamente; y

---

<sup>111</sup> Ídem. Ley 18010. Artículo 2°.

<sup>112</sup> Ídem. Ley 18010. Artículo 5°.

<sup>113</sup> Ídem. Ley 18010. Artículo 10°.

<sup>114</sup> Ídem. Ley 18010. Artículo 14°.

que la información sobre estos cobros asociados esté disponible para el público a través de los mismos canales utilizados por el acreedor para ofrecer las operaciones de crédito o contratarlas<sup>115</sup>. La norma aborda además especialmente las operaciones de crédito originadas en la utilización de líneas de crédito, aclarando que se le aplican los mismos requisitos y reglas sobre comisiones y que no se consideran servicios inherentes los de administración, operación y mantención de la línea o tarjeta, siendo por tanto comisión los cobros al deudor por esos conceptos, siempre que dicho cobro no sea función del monto de la operación de crédito de dinero y que el costo por la prestación del servicio no haya sido cargado por otro producto o servicio<sup>116</sup>.

Desde el artículo 19 Ter en delante de la ley en comento, establece todas las obligaciones en moneda extranjera o expresadas en moneda extranjera, para ciertas pymes que tengan actividades de factoraje comerciales con el mercado internacional<sup>117</sup>.

Desde un punto de vista de las obligaciones y procesales, en los juicios en que se persiga el cumplimiento de alguna de las obligaciones señaladas en el artículo 20, basta un certificado otorgado por un banco de la plaza referido al día de la presentación de la demanda o a cualquiera de los diez días precedentes, para los efectos de lo dispuesto por los artículos 116° y 120° del Código Orgánico de Tribunales<sup>118</sup>. En los procedimientos ejecutivos de cualquier naturaleza que busquen el cumplimiento forzoso de obligaciones mencionadas en el artículo 20, el acreedor debe especificar en su demanda la equivalencia en moneda nacional al tipo de cambio vendedor de la cantidad líquida en moneda extranjera solicitada en el mandamiento. pertinente, y el tribunal ordenará emitir el mandamiento por esa equivalencia, sin necesidad de realizar una valoración previa y sujeto ciertas reglas adicionales que establece la ley<sup>119</sup>.

Por su parte el Código de Procedimiento Civil en su artículo 499 N°1 indica que “si no se presentan postores en el día señalado, podrá el acreedor solicitar cualesquiera de estas dos cosas, a su elección: 1. Que se le adjudiquen por los dos tercios de la tasación los bienes embargados<sup>120</sup>” y el artículo 500 N°1 indica, “si puestos a remate los bienes embargados por los dos tercios del nuevo

---

<sup>115</sup> Comisión del Mercado Financiero, CMF. Regula comisiones en operaciones de crédito de dinero. 2022. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: [https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-52184\\_doc\\_pdf.pdf](https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-52184_doc_pdf.pdf)

<sup>116</sup> Comisión del Mercado Financiero, CMF. Regula comisiones en operaciones de crédito de dinero. 2022. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: [https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-52184\\_doc\\_pdf.pdf](https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-52184_doc_pdf.pdf)

<sup>117</sup> Idem. Ley 18.010. Artículo 20°.

<sup>118</sup> Idem. Ley 18.010. Artículo 21°.

<sup>119</sup> Idem. Ley 18.010. Artículo 22°.

<sup>120</sup> Código de Procedimiento Civil. CHLE. artículo 499 N°1. 2024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=22740>

avalúo, hecho de conformidad al número 2° del artículo anterior, tampoco se presentan postores, podrá el acreedor pedir cualquiera de estas tres cosas, a su elección: 1. Que se le adjudiquen los bienes por los dichos dos tercios<sup>121</sup>”.

Como consideraciones finales, esta normativa ha contribuido a las pymes a abrirse al mercado nacional e internacional, con aportes como el control y reajustes de intereses, comisiones, líneas de créditos y los prepagos.

Factor importante para las pymes, respecto a las comisiones cobradas en una operación de crédito de dinero, tener en consideración los requisitos para no ser consideradas como interés, teniendo los mismos requisitos para las líneas de crédito.

Otro elemento relevante para las pymes en el mercado internacional es respecto a las obligaciones en Moneda Extranjera, que siempre serán su equivalente en moneda chilena según el tipo de cambio al día del pago, y los procedimientos que tienen para su cumplimiento.

### 3. Sobre las operaciones de factoraje y la Comisión del Mercado Financiero.

Mediante Circular N°2.267 del 28 de agosto del año 2020, por Resolución N° 3869 de la CMF, se establecieron normas generales para empresas de factoraje filiales de instituciones financieras.

Para la autorización de operaciones de factoraje, los bancos que deseen incluir estas actividades dentro de su giro deben solicitar por escrito la autorización de esta Comisión y cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 72 de la Ley General de Bancos. Para acreditar el cumplimiento de esos requisitos legales y proporcionar la información necesaria para otorgar la respectiva autorización, los bancos interesados deberán entregar los antecedentes pertinentes. Los plazos para la tramitación de la autorización y los eventuales rechazos de la solicitud se rigen por lo dispuesto en el artículo 73 de la Ley General de Bancos<sup>122</sup>.

Las operaciones que puede realizar una sociedad filial de factoraje comprenden la gestión de cobro de créditos en comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionaria de tales créditos y el

---

<sup>121</sup> Código de Procedimiento Civil. CHILE. artículo 500 N°1. 22024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=22740>

<sup>122</sup> Ídem. Circular N°2.267. CHILE. Resolución N° 3869 de la Comisión del Mercado financiero (CMF). Capítulo 8-38 Operaciones de factoraje.

anticipo de fondos sobre esos créditos. Además, incluye la asunción de los riesgos de insolvencia de los obligados al pago<sup>123</sup>.

Cualesquiera sean los instrumentos con que se documenten los créditos y los contratos con que se formalicen los servicios, cesiones de derechos o garantías, el financiamiento otorgado por una empresa de factoraje, dentro de su giro exclusivo, debe circunscribirse a los créditos originados en las ventas de bienes o prestación de servicios no financieros, efectuadas por las personas naturales o jurídicas con que se pacte la operación de factoring, o por cuenta de cuyos compradores se asume el compromiso de pago<sup>124</sup>.

Asimismo, se podrán descontar documentos, emitidos física o electrónicamente, cedidos por terceros, distintos de las personas señaladas en el párrafo anterior, en la medida que se trate de facturas cedidas de acuerdo a las disposiciones de la Ley N°19.983, que regula la transferencia y otorga merito ejecutivo a copia de la factura, debiendo el banco cerciorarse que se cumplan las condiciones de irrevocabilidad de su aceptación definidas en el artículo 3° de la citada ley. Se entenderá que corresponden a actividades derivadas de las operaciones principales antes descritas, el registro o gestión de cuentas, el análisis y clasificación de potenciales compradores, la investigación de mercados, el asesoramiento en materias legales, etc., siempre que no signifiquen asumir las decisiones comerciales o financieras por cuenta de los clientes y se circunscriban a la actividad que originan los créditos. Cabe hacer presente que es plenamente aplicable a las operaciones de factoraje descritas en este número, la prohibición establecida en la Circular N°13 de esta Comisión, de 1° de julio de 1991, en orden a no recibir cheques bajo cualquier modalidad que desvirtúe su calidad de instrumentos de pago<sup>125</sup>.

Respecto a la identificación de las sociedades filiales de factoraje frente al público, establece que; En toda publicidad que realice una sociedad de factoraje, deberá identificarse a la empresa como filial de su institución financiera matriz. Asimismo, los membretes o logos que incluyan el nombre de la sociedad deberán incluir la mención de su calidad de filial del respectivo banco o sociedad financiera<sup>126</sup>.

---

<sup>123</sup> Circular N°2.267. CHILE. Resolución N° 3869 de la Comisión del Mercado financiero (CMF). 2020. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: [https://sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma\\_625\\_1.pdf](https://sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma_625_1.pdf)

<sup>124</sup> Ídem. Circular N°2.267.

<sup>125</sup> Ídem. Circular N°2.267.

<sup>126</sup> Ídem. Circular N°2.267.

En cuanto a los requisitos patrimoniales, las empresas de factoraje deben contar con un capital pagado mínimo equivalente a 30.000 unidades de fomento. Si esta cantidad se reduce a un valor inferior, deberá ser completada durante el ejercicio siguiente al en que se originó la pérdida<sup>127</sup>.

En atención al riesgo de la deuda la Circular indica que, cuando se trate de deudores domiciliados en el exterior, las empresas de factoraje deberán constituir las correspondientes provisiones por riesgo-país de acuerdo con los criterios que debe seguir su banco matriz.<sup>128</sup>.

Para culminar, es destacable de la Circular N°2.267 de la CMF el régimen de autorización por escrito para operar.

Asimismo, en relación con la publicidad realizada por una sociedad de factoraje, deben identificarse claramente como filial de su institución financiera matriz.

En cuanto al capital deberán tener mínimo de 30.000 unidades de fomento, respecto al riesgo de la deuda, es importante que no existirán deudores indirectos, siendo considerados todos como deudores directos para los efectos de cesiones.

#### 4. Conclusiones parciales del capítulo II

El factoring en Chile se ha consolidado como una herramienta financiera de gran relevancia para las pymes. Su capacidad para inyectar liquidez, mejorar la gestión de cobros y proteger contra el riesgo de morosidad lo ha convertido en una alternativa atractiva para optimizar el flujo de caja y el desempeño financiero de las empresas.

Sin embargo, para garantizar el correcto funcionamiento y la protección de las partes involucradas, el Factoring en Chile se encuentra enmarcado en un sólido marco legal. Diversas leyes y normativas regulan este instrumento financiero, estableciendo límites a comisiones e intereses, otorgando mérito ejecutivo a las copias de facturas y definiendo reglas básicas para las operaciones.

En definitiva, el factoring en el país, se presenta como un instrumento financiero sólido, regulado y beneficioso para las pymes. El marco legal vigente proporciona seguridad jurídica, transparencia y equilibrio en las relaciones contractuales, fomentando la confianza y el uso responsable de este mecanismo de financiamiento. La sinergia entre el factoring y el marco legal vigente contribuye al crecimiento, desarrollo y competitividad de las pequeñas y medianas empresas en el país.

---

<sup>127</sup> Ídem. Circular N°2.267.

<sup>128</sup> Ídem. Circular N°2.267.

### CAPÍTULO III

#### EL FACTORING COMO SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS DE LAS PYMES

El presente capítulo se centra en demostrar la hipótesis central de la investigación, en especial la relación entre el factoring y las pymes. Se revisan los conceptos, la importancia del factoring en la economía chilena y las diferentes clases y características principales de las pymes en su conformación en el país. Además, se analiza el apoyo financiero que Chile ofrece para el desarrollo y las operaciones de las pymes, así como las principales dificultades que enfrentan en el país. Se destacan los beneficios del factoring para las pymes, como la reducción del riesgo crediticio, las mejoras en eficiencia y costos, y la superación de desafíos. En resumen, se examina su desempeño económico general, liquidez y la pérdida de control en el factoring, un aspecto crucial para un negocio exitoso.

##### 1. Las pymes y su caracterización

Las pymes juegan un rol fundamental dentro de las economías alrededor de todo el mundo puesto que suelen representar el mayor número de empresas, generan la mayor proporción del empleo y contribuyen a la innovación, al crecimiento y a la reducción de la pobreza. En Chile las pymes son el 98,6% de las empresas del país y concentran el 65,3% de los empleos formales<sup>129</sup>.

De acuerdo con la definición proporcionada por el Ministerio de Economía de Chile, las pymes son aquellas que tienen ventas anuales entre 2.400 UF y 100.000 UF al año<sup>130</sup>. Según la Biblioteca del Congreso Nacional (BCN), esta tiene relación a diferentes concepciones de empresas bajo los siguientes conceptos.

Las microempresas son aquellas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios, junto con su giro, no superaron las 2.400 UF en el último año de actividad. Las pequeñas empresas tienen ingresos

---

<sup>129</sup> EMOL. Son casi el 99% de las empresas en Chile: Lo cifras detrás de las pymes, protagonistas en el debate previo a las primarias. 2021. [en línea] [consulta: 8 de junio 2024] Disponible en: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2021/07/13/1026565/cifras-pymes-chile-primarias.html>

<sup>130</sup> SUBSECRETARIA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES. Ejes de trabajo. 2024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.subrei.gob.cl/ejes-de-trabajo/home-comercio-inclusivo/pymes#:~:text=PÝME%20es%20una%20abreviaci%C3%B3n%20de,y%20100.000%20UF%20al%20a%C3%B1o.&text=En%20Chile%20existen%201.294.136,Solo%203.788%20son%20PYMEs%20exportadoras.>



anuales superiores a 2.400 UF, pero inferiores a 25.000 UF en el último año calendario, y las medianas empresas presentan ingresos anuales superiores a 25.000 UF, pero inferiores a 100.000 UF en el mismo periodo. Desde una perspectiva laboral, las microempresas cuentan con uno a nueve trabajadores, las pequeñas empresas tienen entre 10 y 49 trabajadores, y las medianas empresas emplean de 50 a 199 trabajadores<sup>131</sup>.

Además, existe la limitante, que no pueden ser pymes, las empresas que exploten bienes raíces no agrícolas realicen negocios inmobiliarios o actividades financieras en cuyo capital participen, en más de un 30%, sociedades que tengan acciones que se coticen en la bolsa de valores, ni filiales de éstas<sup>132</sup>.

Para formar una pyme en Chile existen dos procedimientos vigentes. En el primer caso, el emprendedor debe decidir si la establecerá como persona natural o como persona jurídica. Si opta por ser persona natural, debe comenzar por iniciar actividades económicas ante el Servicio de Impuestos Internos (en adelante SII). En cambio, si elige la forma jurídica, primero debe constituir la empresa o sociedad ante notario y luego iniciar actividades en el SII. Para constituir la sociedad o empresa individual, se debe redactar una escritura de constitución en una notaría del país, que debe incluir detalles como el nombre del representante, domicilio, razón social, giro, patrimonio inicial de la empresa (capital inicial), aportes de los socios o del empresario, y normas de administración, entre otros antecedentes necesarios. Lo ideal para estos casos de las pymes, es constituirse como sociedad de responsabilidad limitada o empresa individual de responsabilidad limitada, para así no arriesgar el patrimonio personal<sup>133</sup>.

Para que una persona natural pueda iniciar actividades, debe dirigirse a la oficina del SII correspondiente a su domicilio y presentar los siguientes documentos: cédula de identidad, formulario 4415 de inicio de actividades debidamente lleno y firmado, y comprobante de domicilio que puede ser el rol de avalúo de la propiedad, certificado de avalúo, último recibo de contribuciones de bienes raíces o inscripción en el Conservador de Bienes Raíces. En caso de no ser propietario del inmueble, se debe presentar el contrato de arriendo firmado ante notario o una autorización del propietario para su uso gratuito. Para los efectos de emitir facturas, un representante del SII visitará el domicilio para comprobarlo y deberá presentar las facturas de los

---

<sup>131</sup> ESTATUTO DE LAS PYMES. Ley fácil. Biblioteca del Congreso Nacional. 2024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/portal/leyfacil/recurso/estatuto-de-las-pymes>

<sup>132</sup> Ídem. ESTATUTO DE LAS PYMES.

<sup>133</sup> Ídem. ESTATUTO DE LAS PYMES.



productos que venderá, este trámite se debe hacer a más tardar dos meses después de haber iniciado la actividad económica<sup>134</sup>.

Para que una persona jurídica inicie actividades, según el sistema tradicional, debe acudir a la oficina del SII, y a diferencia de las personas naturales. Se deben proporcionar antecedentes de constitución de la persona jurídica, como la escritura notarial de constitución, publicación en el Diario Oficial e inscripción en el Conservador de Bienes Raíces<sup>135</sup>.

Respecto al sistema actual, es más fácil y moderno para las pymes formadas como empresa individual de responsabilidad limitada, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad anónima cerrada, la sociedad anónima de garantía recíproca, la sociedad colectiva comercial, la sociedad por acciones, la sociedad en comandita simple y la sociedad en comandita por acciones pueden crear este procedimiento simplificado para su formación, estando excluidas de este procedimiento las sociedades anónimas abiertas. Dentro de las ventajas que tienen, estas empresas podrán obtener un RUT ante el SII, iniciar actividades, ser constituidas, modificadas, fusionadas, divididas, transformadas, terminadas o disueltas, según sea el caso, a través de la suscripción de un formulario por el constituyente, socios o accionistas. Se trata de un sistema alternativo, puesto que coexiste con el tradicional (inscripción en el Conservador de Bienes Raíces)<sup>136</sup>.

Actualmente, es bastante sencillo realizar los trámites para la conformación de pymes ante el SII, ya que se pueden hacer en línea. Para ello, se debe ingresar al sitio web del SII y seleccionar el menú "Registro de Contribuyentes", opción "Inicio de Actividades". Después de iniciar actividades, también se pueden emitir facturas electrónicas y otros documentos tributarios electrónicos, como guías de despacho, notas de débito y crédito, facturas de compras y liquidaciones facturas, entre otros<sup>137</sup>.

Además, es importante destacar, lo dispuesto en la ley N° 20.727 de 2014, la que establece el uso obligatorio de la factura electrónica, junto a otros documentos tributarios electrónicos como liquidación factura, notas de débito y crédito y factura de compra. Los plazos que tendrán las

---

<sup>134</sup> CÓMO CREAR UNA PYME. Ley Fácil. Biblioteca del Congreso Nacional. 2024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/portal/leyfacil/recurso/como-crear-una-pyme>

<sup>135</sup> Ídem. CÓMO CREAR UNA PYME.

<sup>136</sup> Ídem. CÓMO CREAR UNA PYME.

<sup>137</sup> CONTRIBUYENTES, PEQUEÑAS Y MEDIANAS (PYMES). Servicio de Impuestos Internos. 2024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: [https://www.sii.cl/contribuyentes/empresas\\_por\\_tamano/pymes.pdf](https://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/pymes.pdf)

empresas para adoptar este cambio dependerán de sus ingresos anuales por ventas y servicios y de su ubicación, si esta corresponde a una zona urbana o rural<sup>138</sup>.

### 1.1. Relevancia de las pymes en la economía chilena

Décadas atrás, las pymes no se consideraban un factor importante en la economía del país. Sin embargo, con el tiempo, su crecimiento a nivel nacional e internacional y su aporte económico las han posicionado como un componente fundamental de la economía. Esto ha llevado a que los gobiernos les presten cada vez más atención. En respuesta, se han creado organizaciones que promueven su crecimiento emprendedor, lo que ha permitido que estas empresas ganen mayor relevancia y reconocimiento.

Las pymes requieren bajos costos de inversión inicial para establecerse y son fáciles de crear. Aunque más vulnerables que las grandes empresas, su capacidad para perdurar en el tiempo es crucial para su éxito y estabilidad económica. Además, fomentan la innovación en áreas como la cultura, el arte y otros intereses personales de los emprendedores. Generalmente operan en el sector del mercado o comercio, y raramente en la industria<sup>139</sup>. Las pymes representan la mayoría del mercado de comercio común tanto en Chile como a nivel internacional, siendo de vital importancia para la economía de un país. Aunque tradicionalmente su presencia internacional ha sido limitada, la digitalización ha permitido a muchas empresas tecnológicas ofrecer servicios globalmente<sup>140</sup>.

Las pymes en Chile surgen en respuesta a oportunidades de mercado o necesidades generadas por los consumidores. Estas empresas reflejan una realidad económica debido a su aporte en la generación de empleos, su participación en la producción nacional, y sus iniciativas de innovación y competitividad, lo que contribuye al crecimiento del país. Son el motor de la economía, una premisa repetida durante años, ya que generan la mayor cantidad de empleo y son clave al brindar servicios a las grandes empresas. Por lo tanto, potenciar los emprendimientos es fundamental para el desarrollo de nuestro país.

---

<sup>138</sup> Ídem. CONTRIBUYENTES, PEQUEÑAS Y MEDIANAS (PYMES).

<sup>139</sup> LOFTWORK. ¿Qué es una pyme en Chile y cuáles son sus características?. 2021.. [en línea] [consulta: 8 de junio 2024] Disponible en: <https://www.lofwork.cl/que-es-una-pyme-en-chile/>

<sup>140</sup> CEUPE. Centro Europeo de Postgrado. ¿Qué es una Pyme? Concepto, ejemplos y características. 2024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.ceupe.com/blog/pyme.html>

En atención a lo anteriormente expuesto, Fuentes considera que, “buena parte de los productos y servicios que vemos cotidianamente están relacionadas con las pymes, claramente en sus distintas categorías, pero que muestran mucha más presencia que las grandes empresas”<sup>141</sup>. Además, gran parte de proveer y abastecer productos, servicios y bienes de las grandes empresas está sustentado sobre pymes en donde participan ya sea de manera directa o indirectamente. Es ahí en donde radica parte de su importancia en el escenario económico actual, y esto se puede observar en industrias como la minería, y no necesariamente en temas mineros, si no que se puede encontrar servicio de almuerzos para los trabajadores, traslado, transporte, etc.. Finalmente agrega que “es importante entender que hay un rol clave de las pymes en relación con las grandes empresas en su flexibilidad, tanto laboral, de adaptación y fuentes de innovación que permiten precisamente a las grandes empresas adaptarse a los desafíos que no logran enfrentar”<sup>142</sup>.

Según la Cámara de Comercio de Santiago, las pymes en la actualidad representan casi el 99% de las empresas que existen en Chile, por lo que su desempeño incide directamente en el escenario económico del país. De esta forma, son de gran importancia para visualizar los cambios que estas empresas pueden llegar a impulsar de cara al futuro, especialmente en un escenario económico sumamente volátil como el actual<sup>143</sup>.

Al respecto, en los últimos años, una gran cantidad de pymes están transformando la idea tradicional que se tiene del mercado, añadiendo un valor agregado a sus productos y servicios para generar un impacto positivo en su entorno, ya sea a nivel social o medioambiental, y han sabido adaptarse a los nuevos requerimientos de los consumidores, quienes hoy priorizan la experiencia del cliente y se inclinan por negocios que tengan buenas prácticas medioambientales y sociales. Incluyendo soluciones digitales en sus operaciones para lograr procesos más eficientes y productivos, una de las más relevantes es la firma electrónica (simple o avanzada), que ha permitido firmar diversos tipos de documentos o facturas a distancia territorial con total seguridad<sup>144</sup>.

Otro valor relevante actual, es la posibilidad de creación de empresa en un día: un trámite 100% online por internet. Post pandemia Chile batió el récord de creación de empresas durante 2020 con

---

<sup>141</sup> FUENTES, Rodrigo. La importancia de las pymes para nuestra economía. T13 noticias. 2022. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.t13.cl/noticia/emprendedores/la-importancia-pymes-nuestra-economia>

<sup>142</sup> Ídem. FUENTES, Rodrigo.

<sup>143</sup> Ídem. FUENTES, Rodrigo.

<sup>144</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO. Pymes y la reactivación económica del país. 2024. [en línea] [consulta: 7 de junio 2024] Disponible en: <https://www.e-certchile.cl/noticias/pymes-y-la-reactivacion-economica-del-pais>

158.586 nuevos negocios, un 14,4% más respecto al 2019, actualidad sigue subiendo a números nunca vistos. En este escenario, las soluciones digitales han sido de gran ayuda para que muchas personas puedan llevar adelante sus emprendimientos sin grandes complicaciones, facilitando la creación de empresa en un día a través del Registro de Empresas y Sociedades (RES) gracias a la Firma Electrónica Avanzada (FEA)<sup>145</sup>.

## 1.2. Principales problemas que enfrentan las pymes

Las pymes enfrentan diversos problemas que afectan su solvencia financiera y operativa. Entre estos desafíos se incluyen la falta de conocimientos técnicos, la volatilidad del mercado que incrementa los gastos al contratar personal, y dificultades de liquidez debido a altas comisiones que reducen las ganancias. Obtener créditos es complicado debido a la percepción de riesgo por parte de los bancos, que a menudo dudan en financiar pymes con activos limitados. Además, la falta de información financiera y educación empresarial, junto con un control deficiente de la contabilidad y la mezcla de finanzas personales y comerciales, contribuyen a decisiones financieras deficientes que afectan la capacidad de pago de deudas y el crecimiento empresarial, poniendo en riesgo su desarrollo y supervivencia<sup>146</sup>.

Respecto a la falta de publicidad en las tasas y condiciones del factoring, las condiciones no son conocidas comúnmente por la población, salvo quien se dedica a esta actividad. Las comisiones elevadas o falta de transparencia en el factoring permiten cobrarse otro tipo de comisiones por vencimiento del crédito, o por diferentes gestiones que tenga que realizar la entidad.

En el intercambio económico, suelen tener problemas las pymes debido al valor del dólar en relación con las exportaciones e importaciones, así como otros eventos internacionales que influyen en el escenario financiero<sup>147</sup>.

Los problemas de liquidez que experimentan las pymes producen una disminución en el margen dado por una baja en precios; alza en el costo del producto y pobre rotación de cuentas por pagar o de inventarios.

---

<sup>145</sup> Ídem. CÁMARA DE COMERCIO. Pymes y la reactivación económica del país.

<sup>146</sup> ENTEL. comunidad de empresas. Los principales errores que tu pyme debe evitar. 2024. [en línea] [consulta: 8 de junio 2024] Disponible en: <https://ce.entel.cl/articulos/errores-de-las-pymes/#art1>

<sup>147</sup> Ídem. ENTEL, comunidad de empresas.

La ausencia de segmentación del mercado debido a la falta de investigación lleva a las pymes a no invertir suficiente tiempo y recursos en definir, identificar y conocer a fondo a sus clientes potenciales. Estos errores provocan una segmentación inadecuada, agrupando a clientes con diferentes necesidades, comportamientos o preferencias en una sola categoría sin clasificar. Parte de este problema se origina por la falta de capital, ya que las pymes no siempre disponen de los recursos necesarios para realizar investigaciones de mercado profundas. Esto a menudo resulta en ventas de productos sin un claro entendimiento del consumidor y cliente objetivo. Tales errores hacen que las pymes pierdan oportunidades para satisfacer las necesidades específicas de sus verdaderos segmentos de clientes, limitando su éxito en el negocio al no reconocer estas diferencias ni adaptar sus productos y estrategias de marketing a cada cliente específico<sup>148</sup>.

Los canales de comunicación a veces son mal elegidos por las pymes, los errores en la selección y uso de los canales de comunicación inapropiados surgen debido a la falta de comprensión de dónde se encuentran sus potenciales clientes y canales más efectivos para llegar a ellas. Una selección incorrecta de los canales resultará ser en una inversión de tiempo y dinero en estrategias de marketing que no generan utilidades, dificultando así la construcción de una presencia efectiva en el mercado, evitando una conexión eficaz con los clientes y provocando importantes pérdidas<sup>149</sup>.

La ausencia de gestión de inventarios influye en la operatividad logística de los inventarios debido a la falta de experiencia y de las tecnologías adecuadas, en los excesos de inventario, conllevando costos de almacenamiento innecesarios e insuficiente, lo que puede resultar en la pérdida de ventas debido a la falta de productos disponibles. También, la falta de seguimiento y análisis de datos históricos de ventas y demanda podría llevar a decisiones erróneas en la reposición de inventarios, obstaculizando así cualquier esfuerzo para aumentar ventas. Este error le conduce a pérdidas significativas, ya que la pyme debe liquidar los dispositivos a precios reducidos para deshacerse de ellos, al mismo tiempo que inmoviliza capital que podría haberse destinado a productos más rentables, por lo que la gestión inadecuada de inventarios es algo que afecta negativamente los márgenes de ganancia, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente<sup>150</sup>.

Sobre la rotación de inventario, esta es clave porque, podría dar señales a la empresa en sus bajas ventas, podría ocurrir el caso en que la empresa se esté abasteciendo siempre de la misma forma y

---

<sup>148</sup> Ídem. ENTEL, comunidad de empresas.

<sup>149</sup> Ídem. ROBLES ROJOS, Sebastián Andrés. Análisis de los problemas que enfrentan las pymes al acceder al financiamiento privado y los factores que lo facilitan.

<sup>150</sup> Ídem. ENTEL, comunidad de empresas.

las ventas bajen, provocando un sobreabastecimiento de productos que lo notan simple vista. Ocurre que muchas veces, los proveedores ofrecen descuento por pronto pago o bien cobran intereses por no pago al día, ante la disminución de las ventas la rotación disminuiría por lo que al sobre abastecerse estaría pagando un mayor costo por su inventario. Esto lo hace bastante riesgoso ya que, ante una baja en las ventas, la empresa podría quedar sin liquidez<sup>151</sup>.

La carencia de estrategia de precios, algunas pymes no comprenden bien el mercado donde se desenvuelven ni los costos asociados con la producción de los productos o la prestación de los servicios. En este contexto, hay negocios que establecen precios demasiado bajos, pensando que esta estrategia atraerá más clientes, pero terminan sacrificando sus márgenes de beneficio y no cubren los costos operativos. Por el contrario, pueden fijar precios excesivamente altos sin considerar el valor percibido por los clientes, lo que puede alejar a potenciales compradores. La falta de análisis del mercado, de la competencia y de los costos va a llevar a una fijación de precios inadecuada que impacta negativamente en la rentabilidad y competitividad del negocio. Esto, inevitablemente, impide que cualquier emprendimiento se pueda convertir en una empresa exitosa<sup>152</sup>.

Sobre la disminución del margen, la utilidad de la pyme da las señales para verificar si el producto se está vendiendo de forma adecuada, si está siendo rentable o no, de tal manera que sea capaz de cubrir todos los costos operacionales. Podría ocurrir que el precio es muy bajo, y las ventas podrían no ser suficiente para cubrir dichos costos, cuando esto sucede, la empresa es capaz de bajar los precios pudiendo acceder a una mayor demanda en el mercado<sup>153</sup>.

Respecto a la rotación de cuentas por pagar, al tener una rotación de inventarios adecuada y si se suma a una disminución de cuentas por pagar, la empresa podría ahorrar intereses o bien podría acceder a un descuento, lo que se resume en un financiamiento más barato<sup>154</sup>.

También afectan a las pymes, los cambios normativos en materia laboral y tributaria, y en mayor énfasis ante los recientes proyectos de reformas, que tendrá la industria del trabajo y las modificaciones tributarias que podrían venir en el futuro cercano. Por ejemplo, en materia laboral,

---

<sup>151</sup> Ídem. ROBLES ROJOS, Sebastián Andrés. Análisis de los problemas que enfrentan las pymes al acceder al financiamiento privado y los factores que lo facilitan.

<sup>152</sup> Ídem. ENTEL. comunidad de empresas.

<sup>153</sup> ROBLES ROJOS, Sebastián Andrés. Análisis de los problemas que enfrentan las pymes al acceder al financiamiento privado y los factores que lo facilitan. memoria para optar al título de ingeniero civil industrial. 2017. 54 p. [en línea] [consulta: 9 de junio 2024] Disponible en: <https://repositorio.usm.cl/server/api/core/bitstreams/8b699813-6675-42d4-82c7-36f8c739531d/content>

<sup>154</sup> Ídem. ROBLES ROJOS, Sebastián Andrés.

la nueva jornada laboral de 40 horas puede aumentar los costos de las pymes, ya que los sueldos se mantendrán a pesar de la disminución de las horas trabajadas. Esto se suma al aumento del sueldo mínimo, situación que también aumentará los costos operativos. En la misma línea, se mira con inquietud la discusión tributaria en el parlamento, ya que un aumento en los impuestos también golpearía directamente a este tipo de empresas, lo que podría disminuir la solvencia y hacer más difícil la presencia en el mercado de esta parte de la industria<sup>155</sup>.

## 2. Beneficios del factoring para las PYMES

El factoring ofrece varias ventajas significativas para las PYMES. En primer lugar, reduce el riesgo de impago al encargarse de la gestión del cobro de las facturas, asegurando que la pyme reciba eficazmente los pagos incluso en caso de impago por parte del cliente. Además, simplifica la contabilidad al utilizar sistemas especializados, software y profesionales que facilitan este aspecto crucial de la gestión empresarial. Otro beneficio es la eliminación de deudas incobrables, especialmente cuando se utiliza un factor sin recurso que asume el riesgo de estas deudas, eliminando así este gasto de los estados financieros de la empresa. Por último, el factoring reduce la carga de trabajo administrativo en la pyme, permitiendo que la empresa se concentre en actividades clave como la búsqueda de nuevos clientes, la mejora del servicio y el aumento de la producción, en lugar de preocuparse por el cobro de facturas o el pago a proveedores.

Al momento de recurrir al factoring, la empresa no pierde capacidad crediticia frente a los bancos, ya que sólo será tratado como un cobro de crédito anticipado (siempre y cuando se recurra a la modalidad “sin recurso”). A su vez, la empresa mejorará notablemente su capacidad de ingreso financiero ya que no tendrá que esperar por plazos para recibir el pago por las facturas.

También entrega flexibilidad crediticia, ya que puede recurrir a este tipo de contrato, siempre que se nos haga necesario disponer de crédito, dependiendo de cuales sean las necesidades de la empresa.

La eliminación de deudas incobrables es un beneficio clave del factoring, donde un factor asume el riesgo de las deudas impagadas, liberando a las empresas de este costo en sus estados financieros. Al utilizar este servicio, las empresas obtienen liquidez al ceder sus facturas a cambio de dinero,

---

<sup>155</sup> ATCOM. Pymes en Chile: Escenario actual, desafíos y beneficios estatales. 2024. [en línea] [consulta: 9 de junio 2024] Disponible en: <https://www.atcom.cl/pymes-chile-desafios-beneficios-estatales>



pagando una comisión por el servicio. Esto implica esencialmente transferir la responsabilidad de cobro. Además, un buen factor no solo gestionará las cuentas por cobrar de manera profesional, sino que también reducirá los gastos generales asociados al proceso de cobranza.

El factoring ofrece beneficios clave para las empresas. En primer lugar, proporciona un capital flexible que se ajusta al crecimiento de las ventas, asegurando un flujo constante de efectivo conforme aumentan las ventas. Esta capacidad de financiamiento es crucial para sostener la demanda creciente sin la necesidad de endeudarse. Además, permite aprovechar descuentos por volumen y pagos anticipados, mejorando así el flujo de caja y optimizando las finanzas de la empresa. Esto repercute positivamente en la rentabilidad operativa al reducir costos financieros y mejorar el resultado final. Importante destacar que el factoring no se considera un préstamo, lo que significa que no genera deuda. Mantener un balance sin deudas facilita el acceso a otros tipos de financiamiento y fortalece la posición financiera general de la empresa, preparándola para futuras ventas o expansiones.

La factorización es otra de las ventajas para las pymes. En primer lugar, el proceso de solicitud es rápido y sencillo en comparación con otros tipos de financiamiento, ya que no se requieren declaraciones de impuestos, estados financieros, planes de negocios ni proyecciones. Además, las operaciones son sin garantías personales, lo que significa que los propietarios de las pymes no tienen que comprometerse personalmente con la devolución del financiamiento, salvo en casos de fraudes o disputas, no por la incapacidad de pago de los clientes. Asimismo, las facturas se pagan más rápido, ya que los factores suelen reportar a las entidades financieras las experiencias de pago, incentivando a los deudores a cumplir para no afectar su historial crediticio, lo que agiliza el proceso de cobro<sup>156</sup>.

La factura electrónica asegura un intercambio electrónico más seguro, eficiente y económico con clientes y socios de negocio, garantizando su integridad durante la transmisión y permitiendo verificar su autenticidad. Además, el factoring facilita a las empresas cedentes un auto financiamiento al anticipar el pago de sus facturas. La implementación de la facturación electrónica

---

<sup>156</sup> CHIMBORAZO ACHACHI, Jessica Paola. El factoring como instrumento para mejorar la gestión financiera de las pymes en el sector textil del parque industrial de Ambato. Proyecto del trabajo de titulación para la obtención del título de ingeniero en contabilidad y auditoría C.P.A. Universidad Nacional de Chimborazo Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas carrera de contabilidad y auditoría, Ecuador. 2018. 13 p. [en línea] [consulta: 9 de junio 2024] Disponible en: <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6390/1/EL%20FACTORING%20COMO%20INSTRUMENTO%20PARA%20MEJORAR%20LA%20GESTI%C3%93N%20FINANCIERA%20DE%20LAS%20PYMES.pdf>



también incrementa la productividad al reducir el tiempo dedicado a procesos administrativos no estratégicos. Esto se traduce en una reducción significativa de costos administrativos, minimizando el papeleo, optimizando el uso del espacio físico, evitando la duplicidad en la captura de información y mejorando la eficiencia en la edición y revisión de documentos, así como en el proceso de cobranza. Según Hasbun “el factoring es una herramienta financiera que le permite a las empresas acceder a liquidez a través de sus facturas. Es una herramienta que está diseñada para empresas que les venden a otras, en donde ellos, a través de la venta, cuando se origina la factura, la pueda anticipar a través de esta herramienta<sup>157</sup>”.

### 2.1. Mejora la liquidez

El factoring para las pymes se convierte en una opción que permite a las empresas obtener capital de inmediato al ceder sus facturas a cambio de un adelanto económico, dándole un impulso económico inmediato.

Respecto a las ventajas en liquidez, Hasbun señala que “el factoring es una herramienta financiera que le permite a las empresas acceder a liquidez a través de sus facturas. Es una herramienta que está diseñada para empresas que les venden a otras, en donde ellos, a través de la venta, cuando se origina la factura, la pueda anticipar a través de esta herramienta” ... “cuando una empresa necesita liquidez y tiene estas facturas que están a crédito, es decir, que lo van a pagar en un futuro, se realiza una operación de factoring en donde se realiza la sesión electrónica de esta cuenta por cobrar. La sesión se realiza a través del portal del SII donde en ese acto se vende esa factura y quien queda como titular de la factura y dueño y responsable para el cobro es la institución financiera que anticipa<sup>158</sup>”.

También, les permite obtener una liquidez de forma rápida y sencilla, lo que les puede ayudar a cubrir gastos corrientes, como el pago de sueldos o proveedores. Las pymes suelen tener un ciclo de cobro más largo que el de las grandes empresas, por lo que puede ayudarles a cubrir sus necesidades de liquidez antes de que el cliente pague la factura. Proporciona acceso inmediato a

---

<sup>157</sup> RADIO PAUTA. Factoring: la herramienta para superar el desafío de la liquidez. 2023. [en línea] [consulta: 9 de junio 2024] Disponible en: <https://www.pauta.cl/pyme-valor-diferente/2023/05/31/factoring-la-herramienta-para-superar-el-desafio-de-la-liquidez.html>

<sup>158</sup> HASBUN, Ignacio. Radio Pauta. Factoring: la herramienta para superar el desafío de la liquidez. 2023. [en línea] [consulta: 10 de junio 2024] Disponible en: <https://www.pauta.cl/pyme-valor-diferente/2023/05/31/factoring-la-herramienta-para-superar-el-desafio-de-la-liquidez.html>

fondos, transformando las cuentas por cobrar en efectivo sin tener que esperar los plazos de pago habituales. Esto permite a las empresas disponer rápidamente de dinero para cubrir sus necesidades operativas, como pagar a proveedores, sueldos o invertir en nuevas oportunidades de negocio.

Por otro lado, las pymes tienen una alternativa de financiamiento a través de sus facturas comerciales que son negociables. De esta manera, consiguen disponer de la liquidez necesaria para poder funcionar, sin la necesidad de endeudarse.

Además, el factoring tiene la ventaja de tener una mayor administración en el endeudamiento, permite rotar eficientemente las cuentas por cobrar (clientes) los cuales presentan periodos de cobro altos debido a sus políticas de pago, también ayuda para mitigar el riesgo de liquidez y el riesgo que se obtiene constantemente del no pago de los clientes, ya que se puede reestructurar el capital de trabajo<sup>159</sup>.

## 2.2. Reducción del riesgo de crédito

Sobre este ámbito, el factoring tiene la ventaja para las pymes, porque permite que la empresa cobre de manera anticipada la factura que le debe su deudor perdiendo un porcentaje del importe original a favor de la entidad financiera o banco que asume el riesgo de impago.

En estas operaciones, el factor suele asumir el riesgo de insolvencia de los deudores. Esto significa que, en caso de factoring sin recurso, si el cliente no paga la factura, la empresa no tiene que reembolsar al factor el adelanto recibido, protegiéndola así contra el riesgo de impago. Por lo tanto, si un cliente no paga, la empresa no es responsable de devolver el dinero adelantado.

Por lo tanto, el factoring se hace responsable del cobro del crédito y de toda la gestión de los deudores. El riesgo se transfiere así de la empresa original al factor. Esto también se denomina "función del credere", es decir, protección contra las pérdidas por deudas incobrables<sup>160</sup>.

---

<sup>159</sup> BONILLA ALONSO, Luz Adriana. Factoring, una opción financiera para aumentar la liquidez de las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector industrial manufacturero del subsector textil, en la ciudad de Cali. Proyecto de grado para optar al título de contador público. Universidad Autónoma de Occidente Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Departamento de Ciencias Económicas Programa Contaduría Pública Santiago de Cali. Colombia. 2015. 72p. [en línea] [consulta: 10 de junio 2024] disponible en: <https://red.uao.edu.co/server/api/core/bitstreams/15a6fa16-f08a-468b-a1ac-e19ebed574f5/content>

<sup>160</sup> LOZANO SCHINDHELM SLP. Factoring: la información más importante de un vistazo. 2024. [en línea] [consulta: 10 de junio 2024] Disponible en: <https://es.schindhelm.com/es/international/expertise/factoring-la-informacion-mas-importante-de-un-vistazo>

### 2.3. Aumento de la eficiencia

Como se ha descrito con anterioridad, el factoring puede mejorar los procesos de financiamiento para las pymes con más rapidez y eficiencia. Además, por el hecho de ceder las facturas o derechos de cobro a una entidad financiera, produce un atractivo para las empresas que necesitan liquidez para cubrir gastos corrientes, abastecimiento, pago a proveedores y trabajadores, dando un énfasis bastante eficiente al negocio.

También puede ser útil para las empresas que tienen un ciclo de cobro largo o que tienen clientes que suelen atrasarse en el pago, ayuda a gestionar el riesgo de los clientes morosos y simplifica la administración de cuentas por cobrar. También, permite recibir el pago de sus facturas por adelantado, mejorando así su flujo de caja y garantizando el cobro de los créditos., facilitando la gestión de cobro, ahorrando tiempo y simplificando la contabilidad, ya que la empresa pasa a tener un único cliente que paga al contado<sup>161</sup>.

En relación con la eficiencia del factoring para las pymes, Velasco señala que “liquidar sus cuentas por cobrar en forma anticipada, las pymes se concentran en el foco de su negocio y se apoyan en la gestión de la empresa de servicios financieros para obtener liquidez inmediata y llevar a puerto la cobranza<sup>162</sup>”.

Según Goycoolea Brucher, al evaluar su eficiencia “se debe considerar que el factoring sea realmente lo que el negocio necesita, ya que este es una herramienta de financiamiento de corto plazo y está pensada para otorgar liquidez y capital de trabajo financiado con sus cuentas por pagar” ... Y agrega “no considerar el factoring únicamente cuando el negocio sufra de problemas de liquidez. La idea es prevenir antes que lamentar, y el factoring es una herramienta financiera que permite que las empresas organicen su flujo y obtengan beneficios. Las empresas y pyme que tienen unas finanzas saludables implementan este mecanismo para liberar capital, fortalecer las negociaciones con proveedores, reducir costos administrativos, continuar con caja y disminuir la carga operativa de sus equipos”<sup>163</sup>.

---

<sup>161</sup> CALLPA, Andrés. ¿Cómo funciona el Factoring en Chile?. Xepelin blog. *Key Account Manager Pyme*. 2023. [en línea] [consulta: 8 de junio 2024] Disponible en: <https://xepelin.com/blog/pymes/como-funciona-el-factoring-en-chile>

<sup>162</sup> DIARIO FINANCIERO. Mi PYME necesita factoring: ¿en qué debo fijarme?. 2023. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible en: <https://dfmas.df.cl/df-mas/como-cuido-mis-lucas/mi-pyme-necesita-factoring-en-que-debo-fijarme>

<sup>163</sup> Ídem. DIARIO FINANCIERO. Mi PYME necesita factoring.

Finalmente, el factoring es considerada una solución valiosa para resolver problemas de flujo de efectivo de las pymes. Al utilizar los servicios de una empresa de factoring, estas pueden vender sus cuentas por cobrar pendientes a cambio de recibir un adelanto de efectivo, este movimiento financiero les permite obtener los fondos necesarios de inmediato y evitar los problemas asociados con los retrasos en los pagos<sup>164</sup>.

### 3. Desafíos del factoring para las PYMES

El factoring tiene una serie de desafíos para las PYMES, para darle más beneficios económicos, ante ello, la flexibilidad del factoring y los tipos existentes permiten proyectar una variedad de mejoras para los emprendedores del país. La inflación, el alza de las tasas de interés y el desempleo son algunos factores que han puesto en jaque a muchas pymes del país. Estos desafíos financieros pueden obstaculizar el crecimiento y limitar el desarrollo de los negocios a corto y largo plazo.

En cuanto a los desafíos futuros que enfrentan las pymes, es crucial considerar los siguientes aspectos: Primero, en relación con el acceso y la educación, muchas pymes en Chile aún no están familiarizadas con el factoring o no comprenden completamente sus beneficios, lo que limita su uso y disponibilidad. Segundo, en cuanto a los costos y tarifas asociados, el factoring implica ciertos costos que pueden variar según la entidad financiera y las condiciones económicas del país, incluyendo la fluctuación del dólar, aspectos que las pymes deben tener en cuenta dentro de su estructura de costos. Tercero, la integración operativa del factoring puede requerir ajustes en los procesos internos de las pymes, especialmente en la gestión de cuentas por cobrar y en la relación con los clientes. Finalmente, existe el desafío de mejorar la percepción y cultura en torno al factoring, ya que en algunos casos se percibe como un indicio de problemas financieros, lo que disuade a las pymes de aprovechar sus beneficios potenciales en términos de rentabilidad y liquidez mejorada.

Por otro lado de los desafíos para el factoring, es garantizar un ecosistema ciber seguro para las pymes y sus clientes, que permita generar superiores niveles de confianza a sus usuarios que utilizan firma electrónica avanzada y medio tecnológicos en sus transacciones, así lo expresa, la Asociación Chilena de Empresas Factoring (ACHEF) considera que “es relevante trabajar en

---

<sup>164</sup> FACTORING AHORRO CHILE. Factoring: la clave para superar los desafíos financieros de las pequeñas empresas en Chile. 2024. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible en: <https://ahorrochile.cl/factoring-la-clave-para-superar-los-desafios-financieros-de-las-pequenas-empresa/>

minimizar los fraudes transnacionales logrando un justo equilibrio entre seguridad y no abrumar a los clientes con validaciones en cada operación. Tenemos que avanzar en las huellas digitales y los perfiles de comportamiento de los usuarios<sup>165</sup>”. Agrega que “sumado a lo anterior, esta lo relacionado a front office, en donde habrá que mantener y mejorar el proceso del conocimiento del cliente en calidad de información, velocidad en el proceso de datos y la verificación de la actividad real del cliente. Cuando nos referimos a real, hablamos de conocer en terreno la existencia material de la operación cuando los datos no aportan lo necesario para tomar una decisión de financiamiento”<sup>166</sup>.

Finalmente, otro desafío para el futuro del factoring es fomentar un sistema de alertas tempranas en colaboración con la unidad de análisis financiero. Esto tiene como objetivo proteger a las pymes que contraten servicios de factoring del lavado de activos, especialmente en el contexto de la situación delictual del país y el constante peligro de estafas.

### 3.1. Sobre el costo financiero

Toda operación de factoring tiene un costo financiero importante porque los bancos o entidades financieras que asumen el riesgo cargan una comisión por cada una de las operaciones. En la actualidad financiera el mercado de factoring es competitivo por lo que antes de operar siempre se debe tener conocimiento sobre las condiciones, se debe tener presente que todas las empresas de servicios financieros tienen políticas comerciales distintas, por lo que es probable que existan diferencias de precios (y no tasa, pues no se trata de operaciones de crédito). Al contar con evaluaciones de riesgo distintas, es común que el porcentaje de descuento y cobros asociados varíen también y por ende sean distintos en cada empresa<sup>167</sup>.

El precio final de una operación de factoring se determina por varios componentes de cobro. En primer lugar, la diferencia de precio se establece mediante una tasa de descuento aplicada al período entre el anticipo y la fecha de pago esperada por el deudor. Además, la comisión representa un

---

<sup>165</sup> COOK, Christian. EFA. Empresas de servicios financieros. Los nuevos desafíos que enfrenta el factoring en Chile.2022. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible: <https://efa.cl/los-nuevos-desafios-que-enfrenta-el-factoring-en-chile-2/>

<sup>166</sup> EFA. Empresas de servicios financieros. Los nuevos desafíos que enfrenta el factoring en Chile. 2022. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible: <https://efa.cl/los-nuevos-desafios-que-enfrenta-el-factoring-en-chile-2/>

<sup>167</sup> EFA. Empresas de servicios financieros. Los costos del factoring. 2024. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible en: <https://efa.cl/los-costos-del-factoring/>

valor fijo o un porcentaje del monto total de la cuenta por cobrar, correspondiente al servicio de cobranza prestado por la institución financiera. Los gastos son costos fijos por cada operación o conjunto de documentos cedidos, incluyendo honorarios notariales u otros similares. El interés de mora se aplica sobre los días de retraso respecto a la fecha de vencimiento acordada en la cesión, calculado a una tasa superior a la de la operación principal y usualmente deducido del valor de la cesión. Cualquier excedente retenido será devuelto al cliente una vez que el deudor haya liquidado la cuenta por cobrar y los intereses de mora, si corresponde. La institución de factoring emite una liquidación reconocida como instrumento válido para fines tributarios, y proporciona una factura que incluye el respectivo IVA sobre la comisión y los gastos<sup>168</sup>.

Para Alvear, considera que el factoring tiene varios ítems de costos, pero los principales que encontrará regularmente son: diferencia de precio, comisión, gastos operacionales, gastos legales, intereses cotizados como una “diferencia en precio”, impuesto al Valor Agregado (IVA) y monto a girar. Por lo que contablemente todos los costos y gastos involucrados en la operación son gastos financieros. Considera que en el factoring “el error más habitual es considerar que el único costo o gasto financiero son los intereses o, lo que es el equivalente, solo utilizar la tasa de interés como el referente para la operación financiera en vez del costo implícito anualizado, algo que en Chile el SERNAC Financiero comenzó a llamar el Costo o Carga Anual Equivalente (CAE). ¡Ese es el verdadero costo para la empresa, no otro!<sup>169</sup>”.

Por lo tanto, antes de que una pyme comience a utilizar factoring, es recomendable considerar lo siguiente: solicitar una liquidación detallada que describa todos los cargos asociados y que sea explicada claramente al cliente, indagar acerca de la política de manejo de excedentes que la institución financiera emplea y evaluar los servicios complementarios que la empresa ofrece para apoyar la gestión diaria del cliente, como servicios de cobranza, acompañamiento comercial, asesoría en estructuración de financiamiento y otros temas relevantes para la pyme<sup>170</sup>.

---

<sup>168</sup> Ídem. EFA. Empresas de servicios financieros.

<sup>169</sup> MARTÍNEZ ALVEAR, Nicolás. SUR *Consulting*. El verdadero costo financiero: factoring. 2024. [en línea] [consulta: 12 de junio 2024] Disponible en: <https://surconsulting.cl/el-verdadero-costo-financiero-factoring/>

<sup>170</sup> Ídem. EFA. Empresas de servicios financieros. Los costos del factoring.

#### 4. Conclusiones parciales del capítulo III

En este capítulo, se han abordado aspectos principales y esenciales de las pymes, como su concepto y tipos (micro, pequeñas y medianas empresas), así como sus características y prohibiciones.

Dentro de los principales obstáculos que enfrentan las pymes, se ha demostrado que el factoring es un gran apoyo para hacer sus negocios más rentables. Además de otros valores como la eficiencia, la actualización tecnológica y la confianza, el factoring colabora significativamente con la contabilidad.

Entre los beneficios que el contrato de factoring ofrece a las pymes, destacan la mejora considerable de la liquidez y la reducción del riesgo crediticio, haciéndolas más eficientes. Sin embargo, el factoring también enfrenta varios desafíos, entre los que se destacan la necesidad de fomentar una "cultura" y educación sobre el factoring, la información sobre los costos asociados, la posible pérdida de control y la ciberseguridad, que es fundamental en la actualidad debido al apoyo tecnológico que otorga a los negocios en Chile y el mundo.

## CONCLUSIONES

En esta investigación se estudia a grandes rasgos el contrato de factoring, desde su desarrollo histórico hasta su posicionamiento contemporáneo. Gracias a ello, se logró comprender la importancia y necesidad que impulsaron su creación para mejorar las finanzas de las empresas y pymes en Chile.

En primer lugar, se demuestra cómo el factoring proporciona liquidez inmediata ante demoras en los pagos, fortaleciendo la autonomía financiera de los emprendedores y contribuyendo al desarrollo económico. Las opiniones doctrinales enriquecen nuestra comprensión del factoring como un contrato atípico adaptable a las necesidades del mercado globalizado. Se evidencia que el factoring, como manifestación del principio de autonomía de la voluntad en el derecho civil, permite configurar contratos innovadores que benefician y mejoran la situación económica de las pymes a través de sus múltiples ventajas.

En segundo lugar, a partir del estudio de la legislación vigente en Chile, como la Ley N° 19.983 y la Ley N° 18.010, así como la regulación de la CMF, que aseguran transparencia y seguridad en las operaciones de factoring se concluye que estas normativas establecen límites claros a las comisiones e intereses, y otorgan mérito ejecutivo a las copias de las facturas, facilitando los procesos judiciales para exigir cumplimiento. Todo esto demuestra que el contrato de factoring en Chile está respaldado por un sólido marco legal, proporcionando seguridad y claridad a las empresas, inversores y entidades financieras involucradas.

En tercer lugar, se demuestra que el contrato de factoring emerge como una solución financiera crucial para las pymes en Chile, mejorando significativamente su capacidad competitiva y eficiencia operativa. Al optimizar la gestión de cuentas por cobrar y mitigar el riesgo crediticio, el factoring permite a las pymes enfocarse en su crecimiento y desarrollo sin comprometer su estabilidad financiera. La rápida disponibilidad de fondos que ofrece esta herramienta proporciona una respuesta ágil a los desafíos financieros que enfrentan las pymes, consolidándolo como una herramienta estratégica fundamental para el sector empresarial chileno.

Todo lo anterior ratifica nuestras hipótesis y objetivos demostrando que el factoring representa sin duda una alternativa real de financiamiento para las pymes, mejorando su situación económica y financiera con ventajas y valores agregados significativos. Este contrato se erige como una herramienta fundamental para incrementar considerablemente la liquidez de las pymes, crucial para



su supervivencia y continuidad en el mercado financiero. Contratar factoring no implica insolvencia, sino que proporciona una herramienta financiera útil que estabiliza la situación financiera de la empresa, especialmente beneficiosa cuando hay alto volumen de ventas a crédito, problemas de liquidez, necesidad de reducir riesgos crediticios o mejorar la gestión de cuentas por cobrar. La rapidez y eficacia del factoring ayudan a superar obstáculos que puedan enfrentar las pymes.

Para expandir y fortalecer el uso del factoring entre las pymes del país, es esencial divulgar y promocionar los beneficios resaltados en esta investigación. Es crucial que las empresas se informen y profundicen en todos los aspectos relacionados con esta herramienta, incluyendo accesibilidad según la industria o ubicación, costos asociados, adaptabilidad y beneficios ofrecidos por las empresas de factoring. La educación financiera y el marketing de estos contratos son clave, junto con el soporte tecnológico y las habilidades necesarias para su ejecución efectiva. Además, la ciberseguridad desempeña un papel fundamental en la protección de transacciones electrónicas y la prevención de delitos informáticos, aspectos cruciales para el desarrollo exitoso de las pymes en el mercado nacional e internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

### 1. Libros y artículos de revistas

Albaladejo, Manuel (1997). Derecho civil. Tomo II, vol. I, Barcelona: Bosch.

Astorga Sánchez, Juan Antonio (2007): El tratamiento contable del Factoring en las NIIF/NIC, revista de contabilidad y tributación. CEF, núm. 289. [en línea] [consulta: 1 de abril 2024]

Disponible en:

<https://revistas.cef.udima.es/index.php/RCyT/article/download/8051/7551/15271>

Arrubla Paucar, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles, Tomo II. Bogotá, Biblioteca Jurídica Dike.

Barcia Lehmann, Rodrigo (2007): Lecciones de derecho civil. De las fuentes de las obligaciones. Tomo II, Santiago: Editorial Jurídica de Chile.

Bollini Shaw, Carlos y Boneo Villegas, E. (1997): Manual para operaciones bancarias y financieras, 2ª edición actualizada, editorial abeledo-perrot.

Bonilla Alonso, Luz Adriana (2015): Factoring, una opción financiera para aumentar la liquidez de las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector industrial manufacturero del subsector textil, Proyecto de grado para optar al título de contador público. Universidad Autónoma de Occidente Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Departamento de Ciencias Económicas Programa Contaduría Pública Santiago de Cali. Colombia. [en línea] [consulta: 12 de mayo 2024] disponible en: <https://red.uao.edu.co/server/api/core/bitstreams/15a6fa16-f08a-468b-a1ac-e19ebed574f5/content>

Calvo Bernardino, Antonio y Bonilla Delgado, María Isabel (2002): El factoring en Europa y Estados Unidos. [en línea] [consulta: 15 de abril 2024] Disponible en: [https://repositorioinstitucional.ceu.es/bitstream/10637/6896/1/Factoring\\_Calvo%26Bonilla\\_IC\\_E\\_2002.pdf](https://repositorioinstitucional.ceu.es/bitstream/10637/6896/1/Factoring_Calvo%26Bonilla_IC_E_2002.pdf)

Cámara Carrá, B. L. (2008). Apuntes a la clasificación de los contratos en típicos, atípicos y mixtos, Revista Electrónica del Instituto de Investigaciones Jurídicas y Sociales Ambrosio Lucas Gioja, II. [en línea] [consulta: 1 de junio 2024] Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4356686>

- Carbajo Cascón, Fernando. (2022): El contrato de Factoring y su tratamiento concursal, trabajo fin de grado doble titulación de grado en administración y dirección de empresas y derecho, Universidad de Salamanca, España.
- Chimborazo Achachi, Jessica Paola (2018): El factoring como instrumento para mejorar la gestión financiera de las pymes en el sector textil del parque industrial de Ambato. Proyecto del trabajo de titulación para la obtención del título de ingeniero en contabilidad y auditoría C.P.A. Universidad Nacional de Chimborazo Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas carrera de contabilidad y auditoría, Ecuador. [en línea] [consulta: 1 de junio 2024] Disponible en: <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6390/1/EL%20FACTORING%20COMO%20INSTRUMENTO%20PARA%20MEJORAR%20LA%20GESTI%C3%93N%20FINANCIERA%20DE%20LAS%20PYMES.pdf>
- Corrales Romeo, José Antonio y García-Barbon Castañeda, Juan. (1991): Sociedades de Financiación, Leasing y Factoring. Madrid: Civitas, 1991.
- Díez-Picazo, Luis y Gullón, Antonio (2016): Sistema de derecho civil. Vol. II (Madrid: Tecnos).
- Figueroa Veloso, Paulo (2018): Influencia de las modificaciones a la ley 19.983 en las causas relativas a facturas. Tesis presentada a la Escuela de Derecho de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Concepción para optar al grado de Magíster en Derecho. Universidad de Concepción. [en línea] [consulta: 4 de junio 2024] Disponible en: [http://repositorio.udec.cl/jspui/bitstream/11594/3049/4/Tesis\\_Influencia\\_de\\_las\\_modificaciones\\_a\\_la\\_ley\\_19983.Image.Marked%20-%201.pdf](http://repositorio.udec.cl/jspui/bitstream/11594/3049/4/Tesis_Influencia_de_las_modificaciones_a_la_ley_19983.Image.Marked%20-%201.pdf)
- Fueyo Laneri, Fernando (1991): Los Contratos de Colaboración Empresaria, y su modalidad complementaria de contratos de dominación, Santiago. Editorial Jurídica de Chile.
- Gallel Boix, Josep (2012): Contratos bancarios. Los créditos documentarios. El contrato de factoring. En "DERECHO CONCURSAL BANCARIO. Referencia expresa a los Contratos bancarios y su aplicación teórica y práctica en sede concursal. Texto adaptado a la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley Concursal".
- García Escobar, Jaime (2006): Análisis de la Ley N° 19.983, que regula la cesión y el otorgamiento de mérito ejecutivo a la copia de una factura. Revista ACTUALIDAD JURIDICA N° 13, Universidad del Desarrollo. [en línea] [consulta: 3 de junio 2024] Disponible en: <https://derecho.udd.cl/actualidad-juridica/files/2021/01/AJ-Num-13-P275.pdf>

- Gómez Ceballos, Ricardo (2013): Contrato de factoring. Trabajo de grado, en la modalidad de Artículo Jurídico, para optar al título de Especialista en Derecho Comercial. Pontificia Universidad Javeriana – Bogotá D.C. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales especialización en derecho comercial, Bogotá D.C. [en línea] [consulta: 6 de junio 2024] Disponible en: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/14874/GomezCeballosRicardo2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- González Castillo, Joel (2023): Contratos atípicos o innominados. clases y regulación. [en línea] [consulta: 8 de abril 2024] Disponible en: <https://derecho.udd.cl/actualidad-juridica/files/2023/04/aj-47-contratos-atipicos-o-innominados-clases-y-regulacion-joel-gonzalez.pdf>
- Herrera, Esteban. (2014): El Factoring, una herramienta de financiamiento para la PYME. memoria para optar al grado de licenciado en ciencias en la administración de empresas y al título de ingeniero comercial, Universidad de Valparaíso de Chile.
- López Santa María, Jorge (1986): Los Contratos (parte general), Santiago. Thomson Reuters.
- López Santa María, Jorge y Elorriaga de Bonis, Fabián (2017): Los contratos. Parte general. Santiago.: Thomson Reuters.
- Marré Velasco, Agustín. (1995): El contrato de Factoring, Editorial Jurídica de Chile. Santiago.
- Messineo, Francisco (1952): Doctrina general del contrato. Tomo I (trad. Rodolfo O. Fontanarrosa, Santiago Sentís Melendo y M. Volterra. Ediciones Jurídicas Europa-América. Buenos Aires.
- Mulford, F. (1980): Algunas anotaciones sobre el contrato de Factoring, Tesis de grado para la obtención del título de ingeniero comercial en Pontificia Universidad Javeriana. Colombia.
- Obiol Anaya, Eric Francesc. (2016): El Factoring en Contratos mercantiles. Contratos modernos. Lima: Editorial Jurídica Grijley.
- Orrego, Juan Andrés (2024): Capítulo IX la cesión de derechos. [en línea] [consulta: 16 de junio 2024] Disponible en: [https://www.juanandresorrego.cl/assets/pdf/apu/ap\\_6/La%20Cesi%C3%B3n%20de%20Derechos.pdf](https://www.juanandresorrego.cl/assets/pdf/apu/ap_6/La%20Cesi%C3%B3n%20de%20Derechos.pdf)
- Orrego, Juan Andrés (2024): Teoría del Acto jurídico. [en línea] [consulta: 16 de junio 2024] Disponible en:

[https://www.juanandresorrego.cl/assets/pdf/apu/ap\\_3/Teor%C3%ADa%20del%20Acto%20Jur%C3%ADdico.pdf](https://www.juanandresorrego.cl/assets/pdf/apu/ap_3/Teor%C3%ADa%20del%20Acto%20Jur%C3%ADdico.pdf)

Orti Vallejo, Antonio (2010): Cesión de créditos futuros y factoring: A propósito de una lectura de los preceptos que dedican al tema los principios del derecho europeo de contratos. Facultad de Derecho, Universidad de Granada. Indret, revista para el análisis del derecho. [en línea] [consulta: 23 de abril 2024] Disponible en: [https://indret.com/wp-content/themes/indret/pdf/764\\_es.pdf](https://indret.com/wp-content/themes/indret/pdf/764_es.pdf)

Osorio Arturo, Edna Lorena (1999): Los Joint Ventures. Primera Edición. Biblioteca Jurídica Dike. Peña Nossa, Lisandro (2016): Contratos de colaboración empresarial. Universidad Católica de Colombia. Disponible en: [https://portalweb.ucatolica.edu.co/easyWeb/files/105\\_16218\\_contratos-colaboracion-empresarial.pdf](https://portalweb.ucatolica.edu.co/easyWeb/files/105_16218_contratos-colaboracion-empresarial.pdf)

## 2. Legislación

Boletín N° 03245-03 (2002): Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 3 de junio 2024] Disponible en [https://www.senado.cl/appsenado/templates/tramitacion/index.php?boletin\\_ini=8324-03](https://www.senado.cl/appsenado/templates/tramitacion/index.php?boletin_ini=8324-03)

Circular de Bancos N°2409 (1998): capítulo 8-38, Chile.

Circular N°2.267 (2020): Resolución N° 3869 de la Comisión del Mercado financiero (CMF).

Capítulo 8-38 Operaciones de factoraje. [en línea] [consulta: 3 de junio 2024] Disponible en: <https://cmfchile.cl/portal/principal/613/w3-article-28942.html>

Circular N°2.267 (2020): Resolución N° 3869 de la Comisión del Mercado financiero (CMF). [en línea] [consulta: 3 de junio 2024] Disponible en: [https://sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma\\_625\\_1.pdf](https://sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma_625_1.pdf)

Código Civil (2024): Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 10 de mayo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=172986&idParte=8717776>

Código Comercio (2024): Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 11 de mayo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1974&idParte=8725228&idVersion=2001-09->

Código de Procedimiento Civil (2024): Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 1 de mayo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=22740>

Constitución Política de la República (2024): Artículo 19 N°15. Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 23 de marzo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=242302&idParte=>

Historia de la ley (2004): Historia de la Ley N° 19.983. [en línea] [consulta: 14 de marzo 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/historiadelaley/nc/historia-de-la-ley/5627/>

Ley 18.010. Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 6 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=29438>

Ley 19.983. Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 9 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=233421>

Proyecto de Ley 119 al Código de Comercio (2002).

Propuesta de la Sección Segunda, de Derecho Mercantil, del Anteproyecto de Ley de Código Mercantil tras el Dictamen del Consejo de Estado del 2018, España.

Resolución 1/2004, de 6 de febrero, de la Dirección General de Tributos, sobre el tratamiento de los contratos de "Factoring" en el Impuesto sobre el Valor Añadido. España.3

### 3. Jurisprudencia

CORTE DE APELACIONES DE SANTIAGO (2006): Rol N.º 6557-2000, 31 de octubre de 2006.

CORTE DE APELACIONES DE VALDIVIA (2006): Rol N.º 543-2006, 6 de septiembre de 2006.

### 4. Sitios web

ACHEF (2024): Asociación chilena de empresas factoring. Beneficios del factoring. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible en: <https://achef.cl/factoring-electronico/>

Altimira, Jordi. CEO Upbizer (2024): Factoring sin recurso: qué es y cómo funciona. [en línea] [consulta: 10 de junio 2024] Disponible en: <https://www.upbizer.com/business-plan/factoring-sin-recurso>

- ATCOM (2024): Pymes en Chile: Escenario actual, desafíos y beneficios estatales. [en línea] [consulta: 14 de junio 2024] Disponible en: <https://www.atcom.cl/pymes-chile-desafios-beneficios-estatales>
- BRIANCHILE (2024): ¿Qué somos?. [en línea] [consulta: 14 de junio 2024] Disponible en: <https://brainchile.cl/nosotros/>
- Callpa, Andrés (2023): ¿Cómo funciona el Factoring en Chile?. Xepelin blog. Key Account Manager Pyme. [en línea] [consulta: 15 de junio 2024] Disponible en: <https://xepelin.com/blog/pymes/como-funciona-el-factoring-en-chile>
- Cámara de Comercio de Santiago (2024): Pymes y la reactivación económica del país. [en línea] [consulta: 29 de mayo 2024] Disponible en: <https://www.e-certchile.cl/noticias/pymes-y-la-reactivacion-economica-del-pais>
- CEUPE. Centro Europeo de Postgrado (2024): ¿Qué es una pyme? Concepto, ejemplos y características. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible en: <https://www.ceupe.com/blog/pyme.html>
- Comisión del Mercado Financiero – CMF. (2024): Portal de educación financiera, ¿Qué es el Factoring?. [en línea] [consulta: 22 de marzo 2024] Disponible en: <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27145.html>
- Comisión del Mercado Financiero (CFM) (2022): Regula comisiones en operaciones de crédito de dinero. [en línea] [consulta: 21 de marzo 2024] Disponible en: [https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-52184\\_doc\\_pdf.pdf](https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-52184_doc_pdf.pdf)
- Cómo crear una PYME (2024): Ley Fácil. Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 16 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/portal/leyfacil/recurso/como-crear-una-pyme>
- Contribuyentes, pequeñas y medianas empresas (PYMES) (2024): Servicio de Impuestos Internos. [en línea] [consulta: 15 de junio 2024] Disponible en: [https://www.sii.cl/contribuyentes/empresas\\_por\\_tamano/pymes.pdf](https://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/pymes.pdf)
- Cook, Christian (2022): EFA. Empresas de servicios financieros. Los nuevos desafíos que enfrenta el factoring en Chile. [en línea] [consulta: 21 de junio 2024] Disponible en: <https://efa.cl/los-nuevos-desafios-que-enfrenta-el-factoring-en-chile-2/>

- Diario Financiero (2023): Mi PYME necesita factoring: ¿en qué debo fijarme?. [en línea] [consulta: 12 de junio 2024] Disponible en: <https://dfmas.df.cl/df-mas/como-cuido-mis-lucas/mi-pyme-necesita-factoring-en-que-debo-fijarme>
- EFA. Empresas de servicios financieros (2024): Los costos del factoring. [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible en: <https://efa.cl/los-costos-del-factoring/>
- EFA. Empresas de servicios financieros. Los nuevos desafíos que enfrenta el factoring en Chile. (2022): [en línea] [consulta: 11 de junio 2024] Disponible en: <https://efa.cl/los-nuevos-desafios-que-enfrenta-el-factoring-en-chile-2/>
- EMOL (2021): Son casi el 99% de las empresas en Chile: Las cifras detrás de las pymes, protagonistas en el debate previo a las primarias. [en línea] [consulta: 28 de mayo 2024] Disponible en: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2021/07/13/1026565/cifras-pymes-chile-primarias.html>
- Entel, comunidad de empresas (2024): Los principales errores que tu pyme debe evitar. [en línea] [consulta: 28 de mayo 2024] Disponible en: <https://ce.entel.cl/articulos/errores-de-las-pymes/#art1>
- Estatuto de las PYMES (2024): Ley Fácil. Biblioteca del Congreso Nacional. [en línea] [consulta: 21 de junio 2024] Disponible en: <https://www.bcn.cl/portal/leyfacil/recurso/estatuto-de-las-pymes>
- Factoring ahorro Chile (2024): Factoring: la clave para superar los desafíos financieros de las pequeñas empresas en Chile. [en línea] [consulta: 8 de junio 2024] Disponible en: <https://ahorrochile.cl/factoring-la-clave-para-superar-los-desafios-financieros-de-las-pequenas-empresa/>
- FCH, Fundación Chile (2024): Qué hacemos. [en línea] [consulta: 9 de junio 2024] Disponible en: <https://fch.cl/que-hacemos/>
- Fuentes, Rodrigo. (2022): La importancia de las pymes para nuestra economía. T13 noticias. [en línea] [consulta: 8 de junio 2024] Disponible en: <https://www.t13.cl/noticia/emprendedores/la-importancia-pymes-nuestra-economia>
- Hasbun, Ignacio (2023): Radio Pauta. Factoring: la herramienta para superar el desafío de la liquidez. [en línea] [consulta: 12 de junio 2024] Disponible en: <https://www.pauta.cl/pyme-valor-diferente/2023/05/31/factoring-la-herramienta-para-superar-el-desafio-de-la-liquidez.html>



- LOFTWORK (2021): ¿Qué es una pyme en Chile y cuáles son sus características?. [en línea] [consulta: 1 de junio 2024] Disponible en: <https://www.lofwork.cl/que-es-una-pyme-en-chile/>
- Lozano Schindhelm SLP (2024): Factoring: la información más importante de un vistazo. [en línea] [consulta: 13 de junio 2024] Disponible en: <https://es.schindhelm.com/es/international/expertise/factoring-la-informacion-mas-importante-de-un-vistazo>
- Martínez Alvear, Nicolás (2024): SUR Consulting. El verdadero costo financiero: factoring. [en línea] [consulta: 3 de junio 2024] Disponible en: <https://surconsulting.cl/el-verdadero-costo-financiero-factoring/>
- Moret, D. (7 de octubre de 2019). 7 consejos para pedir una hipoteca. Rastreator. [en línea] [consulta: 28 de mayo 2024] Disponible en: <https://www.rastreator.com/hipotecas/consejos/pedir-una-hipoteca.aspx>
- Radio Pauta (2023): Factoring: la herramienta para superar el desafío de la liquidez. [en línea] [consulta: 16 de junio 2024] Disponible en: <https://www.pauta.cl/pyme-valor-diferente/2023/05/31/factoring-la-herramienta-para-superar-el-desafio-de-la-liquidez.html>
- Subsecretaría de relaciones económicas internacionales, Ministerio de relaciones exteriores (2024): Eje de trabajo. [en línea] [consulta: 1 de junio 2024] Disponible en: <https://www.subrei.gob.cl/ejes-de-trabajo/home-comercio-inclusivo/pymes#:~:text=PYME%20es%20una%20abreviaci%C3%B3n%20de,y%20100.000%20UF%20al%20a%C3%B1o.&text=En%20Chile%20existen%201.294.136,Solo%203.788%20son%20PYMEs%20exportadoras.>
- Torres, Leonardo (2023): Leasing y Factoring, una importante fuente de financiamiento para las empresas que desarrollan proyectos tecnológicos. Fen UdeChile. Revista Channel news. [en línea] [consulta: 23 de mayo 2024] Disponible en: [https://fen.uchile.cl/uploads/sala\\_prensa/e37d5bbea51057cc1747506e00816177.pdf](https://fen.uchile.cl/uploads/sala_prensa/e37d5bbea51057cc1747506e00816177.pdf)