

BANCO DE DATOS

Guía práctica para entender cómo el *factoring* fortalece la liquidez de las pymes

El publicista José Tomás Vial y el abogado Francisco Elton, de Vision Capital, ambos con más de una década de trayectoria en el mundo del *factoring*, nos entregan claves prácticas para comprender el uso de esta herramienta:

1. FINANCIAMIENTO: El financiamiento debe ser rápido, tecnológico y también cercano, transparente y humano. "La tecnología es una herramienta, pero la confianza se construye en la relación uno a uno", explica Elton.

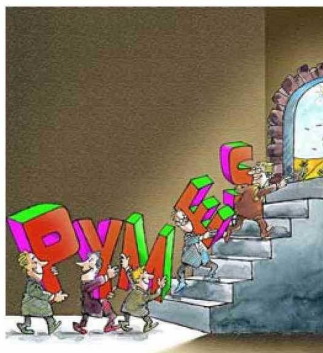
2. CERCANÍA: La cercanía permite comprender la realidad financiera de las pymes. La experiencia en áreas comerciales, de riesgo y cobranza permitió entender que estas necesitan respuestas claras y oportunas. La cercanía es clave para comprender su realidad financiera y acom-

pañarlas en su crecimiento.

3. ANTICIPACIÓN: Anticipar cuentas por cobrar permite acceder a capital de trabajo oportuno, liberar caja y aprovechar oportunidades de negocio sin frenar su crecimiento. La clave está en la rapidez de respuesta y en un proceso claro, ordenado y sin letra chica.

4. LIQUIDEZ: El acceso oportuno a liquidez marca la diferencia en la toma de decisiones. Hoy, el acceso a liquidez puede marcar la diferencia entre crecer o quedarse atrás. Por eso el compromiso es actuar con rapidez y eficiencia, entendiendo que el tiempo es un factor crítico para las pymes.

5. CERCANÍA, RAPIDEZ Y TRANSPARENCIA: Estas tres características sostienen relaciones de



largo plazo. La cercanía les permite comprender la realidad financiera de cada pyme; la rapidez, responder con agilidad en un entorno donde el tiempo es crítico; y la transparencia, proyectar relaciones de largo plazo alineadas con el éxito de sus clientes.

6. ATENCIÓN PERSONALIZA-

DA: Tecnología con atención personalizada, donde cada cliente cuenta con una contraparte directa que entiende su negocio y lo acompaña en la toma de decisiones.

7. HERRAMIENTA DE GESTIÓN: El *factoring* como herramienta de gestión financiera. En la práctica, este funciona como un adelanto del dinero que una empresa ya ganó, pero que aún no ha cobrado. A través de este mecanismo, las pymes pueden convertir sus facturas en liquidez inmediata, sin esperar plazos que muchas veces superan los 30, 60 o incluso 90 días.

En un escenario donde el flujo de caja define la supervivencia y el crecimiento, el *factoring* deja de ser una solución puntual y se transforma en una herramienta de gestión financiera.