

Factoring: acortando las distancias

El **factoring** es una alternativa de financiamiento a corto plazo de la cual disponen las empresas. En esta modalidad, el contrato entre una empresa cedente y una de factoring (cesionario) consiste en que el primero le transfiere al segundo sus créditos (por ejemplo, las facturas electrónicas), de forma que las empresas obtienen liquidez inmediata. Así, se permite a las compañías adelantar el flujo de sus cuentas por cobrar, sean facturas electrónicas, pagares, letras u otros documentos.

Hoy el Servicio de Impuesto Internos (SII) exige a las empresas el uso de facturas electrónicas, eliminando por completo el formato papel. Por tanto, cabe preguntarse ¿cuáles son las ventajas que ofrece este sistema?

La factura electrónica, en conjunto con la firma digital, permiten realizar operaciones de factoring en forma rápida y sin importar la distancia física entre el cedente y la empresa de factoring, disminuyendo notablemente los costos de operación.

El que las cesiones de facturas se realizan electrónicamente por medio de la página del SII, produjo también el aumento de las compañías de factoring para satisfacer la necesidad de financiamiento de las empresas.

Otro aspecto a destacar es que las colocaciones también han tenido un importante

incremento, pues en 2013 el factoring electrónico no superaba los US\$ 6.000 millones, mientras que en 2018 la cifra superó los US\$ 30.000 millones.

El factoring electrónico permite una aprobación rápida, quedando abonada en la cuenta corriente de la empresa (cedente) en menos de 24 horas, siendo este modelo muy común en las organizaciones con debilidades financieras, ya que obtienen financiamiento debido a la solidez financiera de sus clientes. Además es rápido y más sencillo de obtener que una línea de capital de trabajo bancaria.

Además, las compañías de factoring no solo evalúan la situación financiera de la empresa que solicita el financiamiento, sino que también la de sus clientes (deudor cedido), quien finalmente cancela las cuentas por cobrar (factura electrónica).

RECOMENDACIONES

Es recomendable al solicitar una línea de financiamiento de factoring a una institución financiera con anticipación, negociar las condiciones generales, en especial la tasa de interés de las operaciones, la tasa de interés de mora, los gastos operaciona-



Por Francisco Javier Vásquez,
director de Posgrados Facultad de
Humanidades, U. Mayor.

les, el porcentaje de retención y/o excedente y la política de devolución de estos últimos, con el objetivo de que se convierta en flujo de caja real y no quede como garantía eterna para los factoring.

En un último aspecto, cabe destacar que hoy existen muchas empresas de factoring que operan y ofrecen sus servicios. Las podemos clasificar en dos grupos: factoring bancarios y los no bancarios.

Los primeros, por lo general, son más baratos, pero sus requisitos para aprobar líneas de financiamiento son mayores. Por tanto, es conveniente planificar estas líneas con anticipación y no dejarlas para última hora, así como evaluar al menos tres o cuatro empresas para escoger las mejores condiciones.

Conocer a qué grupo económico o *holding* pertenece la empresa de factoring es también una garantía para una relación de mediano a largo plazo.

El factoring electrónico ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años, y se ha transformado en un *must have* o, si se quiere, en una gran oportunidad para empresas de diferentes tamaños, acercando sus distancia.