

Factoring: Como Necesidad en las pymes Colombianas en el Sistema de Cobranzas

Laura Daniela Sanabria Vergara
Estudiante de Negocios Internacionales
laura.sanabria@usantoto.edu.co

Resumen

La gestión de cobranza es uno de los aspectos de mayor atención en la empresa, es importante que este alineada con los demás procesos administrativos de la organización, el objetivo del presente documento es determinar la importancia del *factoring* en las pymes colombianas como herramienta que les permita atender las obligaciones financieras y obtener los recursos necesarios para la continuidad de las operaciones productivas (Hernández, 2016).

Se realizó una investigación exhaustiva en internet, libros, artículos administrativos y económicos, trabajos de grado e investigaciones que permitieron concluir que el *factoring* emerge como solución a los problemas de endeudamiento y liquidez de manera inmediata de las pymes colombianas.

Finalmente se presentan conclusiones con base en los hallazgos realizados, de tal forma que sean de utilidad para las pymes, y que les permita desarrollar una serie de estrategias financieras en el manejo de la “gestión de cobranza”. El *factoring* para muchas empresas representa un gran instrumento que ayuda a mejorar su capital de trabajo, obtener liquidez inmediata por medio de la enajenación de su cartera, mediante la “venta anticipada” sus facturas a un tercero sin tener que endeudarse, manejar pagos periodos de dinero y administrar los costos; esto permitirá el logro de los objetivos estratégicos (Bonilla y Obando, 2015).

Palabras clave: Pequeña y mediana empresa, cuentas por cobrar, liquidez, utilidad, rentabilidad, financiación, sistema de cobros.

Factoring: As Needed in Colombian SMEs in the Collection System

Abstract

Collection management is one of the aspects of greatest attention in the company, it is important that it is aligned with the other administrative processes of the organization, the objective of this document is to determine the importance of Factoring in Colombian SMEs as a tool that allows them attend to financial obligations and obtain the necessary resources for the continuity of productive operations (Hernández, 2016).

An exhaustive investigation was carried out on the internet, books, administrative and economic articles, undergraduate studies, and investigations that led to the conclusion that Factoring emerges as a solution to the debt and liquidity problems of Colombian SMEs immediately.

Finally, conclusions are presented based on the findings made, in such a way that they are useful for SMEs, and that allow them to develop a series of financial strategies in the management of "collection management". Factoring for many companies represents a great instrument that helps to improve their working capital, obtain immediate liquidity through the sale of their portfolio, by "pre-selling" their invoices to a third party without having to get into debt, manage period payments of money and manage costs; This will allow the achievement of the strategic objectives (Bonilla y Obando, 2015).

Keywords: Small and medium business, accounts receivable, liquidity, profit, profitability, financing, collection system.

Introducción

El *factoring* es una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro; es decir, consiste en la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo. (Carmona y chaves, 2015).

En la actualidad, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de los diferentes sectores de la economía colombiana no cubren sus operaciones con recursos propios, dado que, como lo señala Lira (2009), estas tienen dificultades a la hora de presentar documentos, no generan garantías y llevan historiales crediticios poco consistentes, por ello, están obligadas a recurrir a financiamiento externo, generalmente créditos a corto plazo con tasas de interés altas que no alcanzan a satisfacer las necesidades financieras.

En consecuencia, el *factoring*, (o 'factoraje') se presenta como una herramienta de apoyo para muchas medianas y pequeñas empresas en la medida que facilitan la financiación a corto plazo, lo que permite un crecimiento con menos dificultades financieras y más sostenible; en Colombia el *factoring*, tiene gran espacio para crecer y desarrollarse debido a que son varios los obstáculos para acceder a créditos bancarios y soporta su utilización a través de una regulación de compra y facturas en el país (Ley 1231 de 2008).

El presente artículo tiene la intención de determinar el *factoring*, como necesidad en las Pymes colombianas en el sistema de cobranzas, establecer como esta herramienta poco común puede ser utilizada como alternativa efectiva de cobro que permita al sector disminuir los problemas de endeudamiento y liquidez, y así dinamizar y obtener los recursos financieros necesarios para un normal desarrollo empresarial.

Reflexión

Teniendo en cuenta que la gran mayoría de las empresas en Colombia son pymes, y que son estas que generan un alto porcentaje de empleo en varios de los sectores de la economía, han tenido que afrontar grandes dificultades en cuestiones de financiamiento que terminan afectando su liquidez y curso normal de sus operaciones.

Es por ello que el *factoring*, aparece como una herramienta que les permite a las pymes acceder al pago anticipado de las cuentas por cobrar, y se convierte en una valiosa alternativa para conseguir recursos que se necesitan y otorgan liquidez de manera casi que inmediata sin esperar 30,60,90 o más días (Fundación Unipymes, 2107).

En nuestro país toma mucha relevancia facilitar, ampliar y fortalecer el uso de estas herramientas que apoyan el desarrollo empresarial que promuevan el financiamiento y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, y que les permitan garantizar su economía año tras año.

Las pymes, son el resultado de grandes proyectos de emprendimiento, el *factoring*, como herramienta necesaria de apalancamiento es la mejor opción “real” para hacer frente a las dificultades financieras y permite superar los momentos de crisis de la actividad empresarial.

Hacer uso de *factoring* es más rápido y más sencillo que acceder a un crédito bancario, el “empresario pyme” debe contar con recursos de liquidez de manera inmediata que le permita crecer y fortalecer sus indicadores económicos y de gestión, no importan que tan grande sea el negocio la incertidumbre de quedar en cualquier momento en “mora” genera enormes dificultades a veces irreversibles que pueden conducir a la empresa a su quiebra (Correa y García, 2014).

Ahora bien, este procedimiento del *factoring* conlleva un *costo*, por lo que habrá que valorar si es más conveniente frente a otros métodos o frente a la opción de correr el riesgo de los impagos por parte del deudor; es muy importante considerar que la entidad financiera sólo se hace cargo de las cuentas que sean factibles de pago (Zuleta, 2011).

De cara a las futuras relaciones comerciales usar el *factoring*, puede ser visto como debilidad, la empresa puede sentirse amenazada pues muchos podrán interpretar esta acción como un signo de poca confianza y debilidad financiera.

De tal forma, es importante planificar y tener una visión hacia el futuro; considerar que siempre hay que contar con los fondos suficientes en los tiempos establecidos que generen seguridad y dinamismo empresarial y posibilite sanas oportunidades de inversión; que permitan crecer y posicionar nuestras pymes.

Se entiende que toda la concentración y recursos están puestos en atraer clientes para hacer crecer la empresa; pero la gestión debe ir más allá que desarrollar y vender una buena idea de negocio. Las finanzas deben estar en orden también, una gestión sana y eficiente del flujo de caja es señal de madurez de la empresa.

Muchas empresas pymes que recién comienzan se quedan cortas en sus flujos de caja, quedan en ceros rápidamente en su primer año de operación, difícilmente prestan atención a sus finanzas, mucho menos cuentan con los recursos necesarios para sostener sus gastos operacionales, lo cual atenta contra la continuidad del negocio.

Quedarse “sin caja” es uno de los mayores problemas para las pymes, el uso del *factoring* ha resultado ser una de las alternativas efectivas de financiamiento disponibles para ayudar a solucionar el problema de cobro y dinero al instante.

La cuestión de liquidez para una empresa va de la mano con el llevar a cabo un sano manejo de flujo de caja, está siempre estará bajo una constante presión, pues de ella dependen los costos de operación del día a día, de ahí la importante de descomprimir todos los gastos posibles.

El flujo de caja es la “*sangre*” de la empresa. Todo lo que bloquee esta fluidez terminará complicando la organización. Por tal razón hay que asegurar la implementación de buenas prácticas de recaudo para que siempre entre dinero a la caja (Ramírez, 2018).

Las empresas colombianas y en especial las pymes, deben construir una reputación de buen pagador, debido a su naturaleza, es muy importante que se tenga una organización contable que permita anticipar los pagos a los proveedores y tener presente las distintas fechas de las cuentas por cobrar.

Bien, el *factoring* financiero, como ya se mencionado representa para los “pequeños industriales” la alternativa de financiamiento con soluciones rápidas y accesibles que ayudarán a resolver los problemas de caja rápidamente sin tener que arriesgar la continuidad ni el éxito del negocio (Zuleta, 2011).

Razones por la que las pymes se quedan sin flujo de caja

Siempre es fundamental programar y cumplir con el pago a quienes te proveen de las materias primas claves de tu negocio, dejar de hacerlo puede provocar que no puedas seguir produciendo; los sueldos y los servicios no dan esperanzas, los costos operacionales de alguna manera hay que atenderlos.

Si no se paga a tiempo los sueldos de los trabajadores la afectación al normal funcionamiento de la empresa se puede alterar, el manejo del flujo de caja por pequeño que sea constituye uno de los indicadores más importantes de la salud financiera (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Algunas razones por las que las empresas se quedan sin flujo de caja:

1. Tienen altos costos de producción y/o mantención sin una estrategia a mediano y largo plazo.
2. No ofrecen beneficios (descuento) por un pronto pago a sus clientes o no le dan la opción que puedan hacer pagos parcelados.
3. No entregan facilidades de métodos de pago.
4. Sus cuentas por cobrar son pagadas a 30, 60, 90 o incluso más días.

5. Dependen de pocos clientes.
6. No programan los pagos.
7. No consideran el costo del *factoring* u otra alternativa de financiamiento dentro de sus presupuestos.
8. Tienen un desorden administrativo crónico.
9. Tienen clientes que son malos pagadores.
10. El pago a proveedores no está en línea con el pago de clientes (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Malas prácticas comunes de flujo de caja en una Pyme:

1. No fijar bien el precio del servicio o producto y no calcular bien los costos;
2. No controlar los gastos de administración y venta;
3. Priorizar la venta sobre la cobranza;
4. No adaptarse a los cambios del mercado; y,
5. No preocuparse de que el pago a los proveedores esté coordinado con la cobranza que se haga (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Muchos empresarios han experimentado alguna de estas situaciones y efectivamente se quedan sin flujo de caja, y han considerado algunas acciones que les ayuda a ganar tiempo y liberar recursos.

Una práctica es el de realizar una buena gestión de cobranza: El cobro debe estar alineado con las compras, de manera que exista un equilibrio en el flujo de caja; el mantener ordenado los balances y exigir los pagos que correspondan; ayudaran a minimizar los riesgos financieros y déficit (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Adelantar el pago de las facturas o cheques factorizando los documentos: el *factoring* es una de

las maneras más rápidas de conseguir fondos para la llamada “caja chica”. Sin olvidar que, siendo un servicio financiero, la empresa de *factoring* cobra un porcentaje del valor total de la factura (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Solución de los problemas de caja con el *factoring*

El método beneficia con liquidez inmediata a las micro, pequeñas y medianas empresas que venden bienes o prestan servicios a empresas grandes. El contrato *factoring* libra presiones sin incurrir en ninguna deuda con el sistema financiero, ya que sólo establece un compromiso con un tercero y establece de manera más clara las obligaciones que tienen quienes dan y reciben una factura de venta, así como también a las empresas de *factoring* (Logros Servicios Financieros, s.f.).

El apoyarse en el *factoring* no sólo ayuda en la gestión de la cartera, también permite mantener en orden las finanzas de la empresa (PYME) y responder a los compromisos que sólo pueden ser atendidos con liquidez (Hernández, 2016).

Ahora bien, alrededor de esta práctica existen dos factores que es preciso tener en cuenta antes de optar por este instrumento de financiamiento y que hace relación a *¿Cómo aparece el factoring en la contabilidad?* y *¿Cómo gana dinero el factoring?*

Hay que tener presente que el registro del *factoring* en la contabilidad de la empresa depende de dos situaciones:

- Contabilidad con recurso: si el deudor de la factura (cliente deudor) paga o no a la empresa de servicios de *factoring*. En el caso de no hacerlo, la empresa que vende la factura debe cubrir la deuda.
- Contabilidad sin recurso: en el caso de que el deudor no paga lo que debe, el cliente del *factoring* queda libre de responsabilidad, pero ésta se queda con un monto en garantía retenido cuando se contrató el servicio (Logros Servicios Financieros, s.f.).

¿Cómo gana dinero el *factoring*?

Por lo general, por tratarse de un servicio de prestación de dinero, el negocio funciona mediante el traspaso de costos al cliente que vende su factura. Cada *factoring* cobra un diferencial de precios diferente, que corresponde a un porcentaje del monto total de la factura.

Esta cantidad depende de la rapidez con el que el cliente requiera los fondos, entre otros factores de riesgo (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Los inconvenientes asociados a esta alternativa de financiamiento dependen de cuán compleja es la situación financiera de la empresa que la solicita. Por ende, queda en manos del *factoring* decidir si la empresa solicitante está en condiciones o no de recibir este servicio (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Aspectos claves para elegir una empresa de *factoring*

Recordemos que el *factoring* es un sistema de financiamiento que brinda solución inmediata a las necesidades de liquidez de las empresas de todos los tamaños.

Cabe recordar que uno de los beneficios del *factoring*, es que permite a las pymes recibir anticipadamente el dinero de sus facturas sin tener que esperar la fecha de pago o enfrentar la demora de sus clientes en pagar. En el mercado colombiano existen diversos esquemas y tipos de *factoring*, cada uno diseñado para adaptarse a diferentes posibilidades y necesidades de las empresas (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Cómo elegir una empresa de *factoring*

Al momento de elegir una empresa de *factoring*, se debe tener en cuenta que son empresas que cobran por sus servicios, así que es importante primero evaluar si es realmente necesario, dado que afectará la rentabilidad del negocio.

Una vez se tome la decisión, es bueno tener en cuenta los siguientes aspectos antes de elegir una empresa de *factoring*.

- *Especialidad en la industria*: los servicios de *factoring* funcionan para una amplia gama de industrias. Sin embargo, hay algunos que tienen distintos grados de especialización. Es decir, si la empresa es de título médico o agrícola, es conveniente que la decisión por una empresa de *factoring* tenga conocimiento en esa área.
- *El factoring con recurso*: no toma la responsabilidad del pago en caso de mora. Es decir, es el propietario del negocio quien debe asumir el riesgo si el cliente no paga la factura factorizada.
- *El factoring sin recurso*: el *factoring* asume el riesgo en caso de incumplimiento de pago. Sin embargo, al existir un mayor riesgo, pocas empresas de *factoring* ofrecen fondos sin recurso.
- *Transparencia en los cobros*: Es muy importante que al elegir una empresa de *factoring* se informe respecto a la reputación de esta, revisar qué tipo de cobros están considerando, cómo se compone la devolución de retenciones y la tarifa que cobran y si hay comisiones e intereses ocultos.
- *Porcentaje y tarifas por el servicio*: Es muy importante que asegurarse de que la empresa cobre un porcentaje menor por sus servicios, para así obtener una mayor cantidad de dinero por las cuentas por cobrar (Logros Servicios Financieros, s.f.).

Caso Colombiano

Los empresarios colombianos se enfrentan a diversos retos como el acceso a otros mercados, virtualización de procesos, competitividad y la financiación de sus negocios. Para entender cómo está la financiación de las pymes, tomaremos como referencia las cifras de la Gran Encuesta Pyme (GEP) realizada por Anif, donde las solicitudes de crédito al sector financiero predominaron por encima de otros métodos alternativos de financiación (Shelton, 2017).

Según la GEP del primer semestre de 2017, las solicitudes de crédito realizadas por las medianas

empresas registraron un 36%; el uso de otras fuentes alternativas de financiación sigue siendo moderado, como en el caso del *factoring* (Shelton, 2017).

Las pymes han experimentado serios problemas a la hora de descontar sus facturas y, con frecuencia, terminan ellas como proveedores financiando a las grandes empresas comercializadoras. Infortunadamente, no han existido mayores alternativas financieras que les permitan superar esa absurda situación de “embudo financiero invertido”. Sin embargo, esa libertad de negociación de las facturas no encontró mecanismos de mercado que evitaran descuentos del 10%-12% en dichas facturas (Clavijo, 2019).

Simplemente, el *factoring* continuó siendo un mercado pando en Colombia, tal como lo atestigua sistemáticamente la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif. Esto último tiene el agravante de que dicha GEP también ha encontrado que cerca de un 20% de las empresas mencionan la “rotación de cartera-faltantes de liquidez” como su principal problema de operación (figura 1) (Clavijo, 2019).

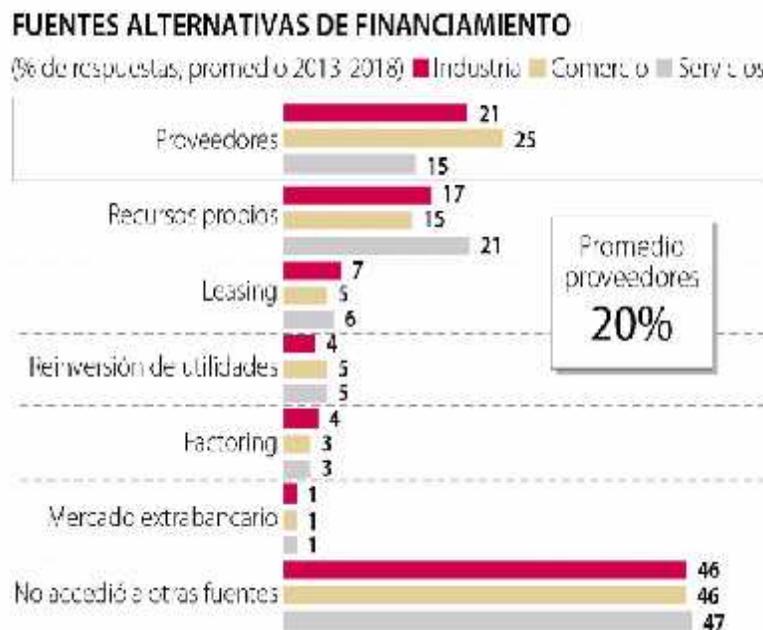


Figura 1. Fuentes alternativas de financiamiento.

Fuente: Clavijo, 2019.

El poco acceso al crédito hace que las empresas se endeuden para solucionar sus problemas de flujo de caja causados por excesiva demora en el pago de sus facturas. Al no utilizar los recursos del crédito bancario para expandir y modernizar sus negocios, las pymes terminan sacrificando productividad para enfrentar estos problemas de iliquidez (Clavijo, 2019).

Se estima que las plataformas transaccionales de esas facturas electrónicas difícilmente entrarán en operación antes del 2021, la factura electrónica deberá ser de obligatorio cumplimiento en este año 2019, según lo mandado en la Ley 1819 de 2016. Infortunadamente, todo apunta a que el *factoring* continuará siendo utilizado tan solo por 5% de las pymes (Clavijo, 2019).

Los problemas de implementación de la factura electrónica han tenido que ver tanto con su componente tributario-fiscal como con el referente de “título valor” En el primer caso, los continuos problemas operativos de la Dian han implicado extender el cronograma de implementación de las Pymes hasta 2020. Tan solo se permitiría un máximo de soportes sin factura electrónica de 30% para 2020, del 20% para 2021 y de 10% para el 2022 (Clavijo, 2019).

En lo referente al REFEL se mostraron intereses iniciales por parte de la alianza BVC - Confecámaras. Sin embargo, ahora se ha generado gran incertidumbre regulatoria, pues parecería que dicho REFEL podría quedar en cabeza de la DIAN (lo cual no augura buenos resultados en la eficiencia operativa que se requeriría de dicho registro) (Clavijo, 2019).

Esos retrasos en el cronograma de implementación de la factura electrónica subrayan la relevancia de la LPP (Ley de Pronto Pago) impulsada por la administración de Duque, como atenuante de los faltantes de liquidez de las pymes en Colombia (Clavijo, 2019).

Dicha la LPP deberá complementarse con un mayor esfuerzo supervisor para asegurar lo siguiente:

1. El elemento natural de la adhesión a los plazos de pago estipulados.
2. La prevención para evitar mecanismos que se traduzcan en forzar pagos a las Pymes con

menores precios de compra a los proveedores, buscando compensar este menor plazo de pago-financiamiento (Clavijo, 2019).

En contexto, los faltantes de liquidez son uno de los principales problemas que afectan la operación de las pymes en Colombia, muchas veces implicando el uso del reducido acceso al crédito para fondear gastos operativos. Esto implica detrimento de iniciativas-proyectos, pues el crédito se desvía a solucionar problemas de caja en vez de impulsar la innovación y el crecimiento de las firmas. Lo que se espera es que la LPP atenúe estos problemas de iliquidez de las Pymes y, en conjunto con la factura electrónica, ayude a desarrollar un mercado profundo de *factoring* (Clavijo, 2019).

¿Por qué llega el *factoring* a Colombia?

Cuando entró en vigencia la Ley 1231 en el año 2008, la factura se convirtió en un título valor, y esto sentó las bases para establecer este tipo de contrato de una manera segura y legal. En la actualidad las empresas colombianas tienen la posibilidad de vender sus facturas tanto en pesos como en moneda extranjera. Este proceso se ha convertido en una herramienta indispensable en la economía colombiana (Trecet, 2019).

Es una forma de negociación de *facturas comerciales* y de títulos contentivos de deudas que provienen de ventas. Entonces estas facturas se adquieren por la empresa *Factoring* con una tasa de descuento (Trecet, 2019).

Según cifras del Banco Mundial, solo 12 de cada 100 Pymes logran algún tipo de acceso al crédito casi siempre de manera informal (Renjifo, 2018, p. 1).

En Colombia hay alrededor de 900 mil pymes matriculadas en las Cámaras de Comercio. Lo anterior supone la búsqueda de nuevas soluciones por parte de las Cámaras de Comercio para los empresarios colombianos (Renjifo, 2018, p. 1).

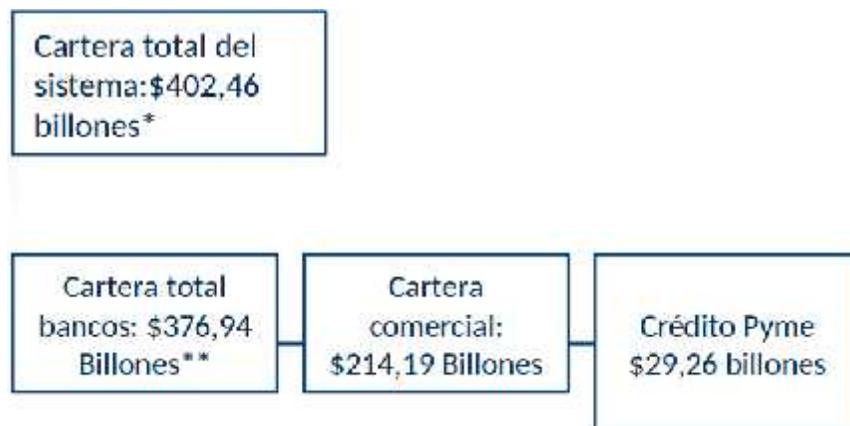
Las pymes generan alrededor del 50% del empleo y 36% del PIB; pese a esto enfrentan mayores restricciones en materia de financiación, con altos costos; lo que las hace vulnerables a la contracción del crédito bancario y a la regulación post-crisis financiera (Renjifo, 2018, p. 1).

La brecha del financiamiento de pyme

- En promedio, 45%-55% de las pyme no tienen acceso al financiamiento en el mundo, y menos del 10% de las pyme afirman estar bien atendidas.
- Déficit estimado entre \$210 mil millones de dólares y \$250 mil millones de dólares en el financiamiento de las pyme.
- En los países de la OCDE, las pyme reciben en 25% del crédito total, mientras que en Latinoamérica solo reciben 12% (Renjifo, 2018, p. 1).

¿Quién está financiando las PYME actualmente?

El 87% del crédito PyME está colocado por 7 de los 25 bancos del país (Renjifo, 2018, p. 5)



* 25,5 billones de pesos colocados por compañías de financiamiento, Corporaciones Financieras y Cooperativas
 ** 100 billones de pesos en cartera de consumo, 42 billones en vivienda, 9 billones en leasing y 10 billones en Microcréditos.

Figura 2. Financiamiento de las PyME.

Fuente: Renjifo, 2018, p. 5.

Tabla 1
Financiamiento de las PyME.

Banco	Cartera PyME (BCOP)
Bancolombia	11,13
Davivienda	4,02
Banco de Bogotá	3,95
Banco de Occidente	2,52
BBVA	1,51
Corpbanca	1,23
Colpatria	1,01
Otros	3,89
Total	29,26

Fuente: Renjifo, 2018, p. 5.

Tabla 2.
Criterios para determinar la tasa.

- Riesgo (rating obtenido)
- Antigüedad de constitución
- Tiempo de vinculación
- Tamaño de la empresa
- Reciprocidades
- Garantías ofrecidas

Riesgo	Riesgo Bajo		Riesgo Alto	
	Tasa	Tasa E.A	Tasa	Tasa E.A
Banco A	IBR+6%	14,10%	IBR+17%	26,70%
Banco B	DTF+11,85%	20,10%	DTF+14,8%	23,50%
Banco C	DTF+5%	12,40%	N.A	N.A
Banco D	IBR+6,5%	14,60%	IBR+11%	19,70%
Banco E	DTF+4%	11,30%	DTF+16%	24,90%
Banco F	DTF+8%	15,70%	DTF+14%	22,60%
Banco G		12,68%		29,84%

Fuente: Renjifo, 2018, p. 5.

Condiciones para la financiación

- Los ingresos por ventas son el criterio para segmentación para PYME y varían entre \$250 y \$20.000 millones de pesos.
- Las entidades se demoran entre 3 y 30 días para aprobar los créditos.
- El tipo de garantías solicitadas (dependen de: riesgo -rating obtenido-, tiempo de vinculación, antigüedad de constitución, tamaño de la empresa, y tiempo de constitución -min 2 o 3 años-) son firmas de socios reales, hipotecas, Pignoración de activos, Cesión de Derechos fiduciarios, Stand by o FNG. (Renjifo, 2018, p. 5).

Factoring para las pymes colombianas

- *Factoring* actual representa un costo entre el 3% y el 6% por cada factura a descontar.
- Facturas cuyo valor es menor a \$ COP 4 MM no son objeto de descuento.
- Aunque el *factoring* es una gran herramienta de financiación, es muy caro para la PYME.
- REFEL (Registro de facturas electrónicas) viene como una solución al hacer visibles al mercado las tasas de descuento.
- Tasas al descubierto deberían bajar los costos de descuento (Renjifo, 2018, p. 5).

El *factoring* y la factura electrónica

Con la llegada de la factura electrónica se desmaterializa el título valor: deja de ser un papel físico con unas características específicas, pasando a ser un archivo de datos.

Es decir, que para vender una factura electrónica se necesitan nuevas condiciones de orden técnico y tecnológico para asegurar su circulación (Publicaciones Semana, 2018).

Estas condiciones las proveerá el REFEL (Registro de facturas electrónicas), pues será el ente

que centralizará y garantizará, entre otras funciones, que una factura no se negocie, al mismo tiempo, más de una vez; la factura se endose de acuerdo con la ley de circulación (endoso y entrega); no se engañe a las personas que compran la factura, pues cumplirá con todos y cada uno de los requisitos que establece la ley para que sea considerada como título valor; exista una mayor transparencia, seguridad, trazabilidad y certeza al proceso de venta; empoderar al emisor de la factura (proveedor del bien o servicio) de la negociación de sus facturas (libre circulación del título valor) sin depender del consentimiento de su cliente (Publicaciones Semana, 2018).

Una de las principales ventajas que contempla la implementación de la factura electrónica, es facilitar su proceso de venta, lo que se conoce en el mercado tradicionalmente como *factoring* (Publicaciones Semana, 2018).

Sin embargo, hay preocupación en el sector, en especial de las fintech, porque todo parece indicar que para esa fecha no va a estar listo el Registro de Facturas Electrónicas (REFEL) - a cargo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo-, por lo cual los empresarios no contarán con el sistema centralizador que custodia y garantiza la trazabilidad de negociación de las facturas electrónicas, volviéndose imposible su negociación (Publicaciones Semana, 2018).

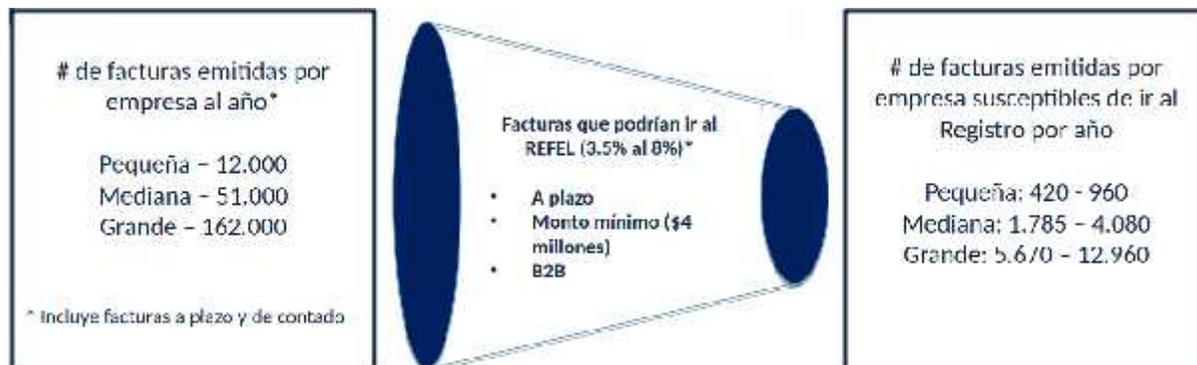
Es decir, como explica Felipe Tascón Ortiz, fundador y CEO de Mesfix - una plataforma de fintech para *factoring* de pymes - y quien ha sido uno de los líderes en el desarrollo de nuevas tecnologías, los empresarios que recurren al factoring como fuente de capital de trabajo, no podrán acceder a él durante este periodo de transición (Publicaciones Semana, 2018).

Hasta que llegue el REFEL, los empresarios se verán obligados a realizar maniobras para obtener liquidez, entre estas, la cesión de derechos económicos y, hará que en especial las pymes tengan dificultades para acceder a capital de trabajo mediante esquemas de *factoring* (Publicaciones Semana, 2018).

Para algunos expertos que conocen el proceso, el Gobierno podría hacer algunos ajustes vía la

Ley de Financiamiento que está planeando, o incluir las tareas en el Plan de Desarrollo, y entregarle la responsabilidad a una entidad, como Bancoldex que ayude a buscar socios para encontrar una salida (Publicaciones Semana, 2018).

Registro de facturas electrónicas en el REFEL



* De acuerdo con la Gran Encuesta PyME de ANIF, entre el 2% y 4% de las PyMEs accedió como fuente de financiación al *factoring*.

Figura 3. Mercado potencial para el REFEL en número de facturas.

Fuente: Renjifo, 2018, p. 11.

El *factoring* es una herramienta financiera con grandes perspectivas y potencial de crecimiento en el mercado latinoamericano. En el caso particular de Colombia, y en especial a partir de la expedición de la Ley 1231 de 2008, la industria del *factoring* ha tenido un crecimiento constante, evidenciando cada vez más su importancia dentro del desarrollo de una economía abierta a la globalización y a la inversión extranjera (Tramelli, 2014, p. 1).

No obstante, para que en Colombia se incremente el uso del *factoring*, y se logre que genere una efectiva inclusión y profundización financiera facilitando la liquidez y el flujo de caja que las PYME requieren, y que además se constituya en una herramienta efectiva para el manejo de su cartera, se evidencian algunos inconvenientes que resulta necesario superar. Entre estos se cuenta la necesidad de reglamentar la factura electrónica como título valor, y contar con un sistema público

centralizado de información sobre las operaciones de *factoring*, que contenga la trazabilidad de los títulos, lo cual facilitará el manejo operativo, disminuirá el riesgo y los fraudes. De otra parte, sería conveniente que se implemente un mecanismo que permita impulsar la circulación real de la factura, como por ejemplo la creación de una copia negociable con la calidad de título valor para su circulación, y que se precise su naturaleza, para evitar equívocos frente a la Ley de Garantías Mobiliarias, es decir, para que quede claro que no se trata de una garantía que deba registrarse en Confecámaras. Adicionalmente, que se pueda contar con un marco regulatorio que permita impulsar la actividad de *factoring*, evitando controversias y discusiones con el supervisor en aspectos de tanta importancia como el control de límites de crédito frente al deudor del título objeto del factoraje, y frente a quien lo transfiere, y en el que se precise el manejo que se dará a las comisiones y al descuento en relación con la tasa de usura y las provisiones (Tramelli, 2014, p. 1).

Por último, resulta necesario realizar un esfuerzo por parte de todos los partícipes, para que el factoraje se conozca en su verdadera dimensión y se eliminen del imaginario empresarial aspectos que no corresponden con la realidad. Resulta de la mayor importancia que todos los gremios de industriales y de comerciantes se interesen en educar a sus agremiados en estas materias financieras, lo cual redundará en un amplio beneficio para ellos. (Asobancaria, 2015)

Conclusiones

A partir de los análisis anteriores se encontró que no hay un uso aceptable del *factoring* como herramienta financiera por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia.

Se puede determinar que las pymes al momento de obtener financiación presentan preferencia e inclinación por aquellas fuentes que brinden agilidad y facilidad en el momento del trámite, para garantizar que la consecución de los recursos sea en el momento oportuno, recurriendo así al microcrédito.

La alternativa de *factoring*, representa una fuente de financiamiento alterna, para aquellas empresas a las que, se les dificulta cumplir con los requerimientos solicitados por los bancos para el otorgamiento de créditos.

En el momento en que las pymes ceden sus deudas al factor, obtienen liquidez inmediata, se elimina algunas cuentas por cobrar y se mejora el flujo de caja, con lo cual se garantiza el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, además se amplía la capacidad productiva de la empresa, asegurando la permanencia de esta en el mercado.

Las pymes del país presentan problemas al adquirir financiación por medio del crédito tradicional para cubrir sus obligaciones de corto plazo, lo que genera un riesgo para el correcto funcionamiento y sostenibilidad de la compañía.

Por otra parte las empresas que ofrecen este servicio del factoring asumen la gestión de cobro, también se encargan del estudio de los clientes, de la contabilización de los cobros, de la reclamación de los deudores morosos, puede asumir el riesgo de deudas fallidas e incluso puede anticipar el importe de los créditos a la empresa usuaria.

Las pymes, mantienen dificultades financieras que impide incrementar su rentabilidad del patrimonio y aumento en sus ganancias, el *factoring*, aparece como una alternativa que le permite a las empresas mantener rendimientos constantes, retorno de cartera y reducción del costo de capital.

El *factoring*, sin duda representa para las pymes un aliado estratégico para la competitividad del negocio, ya que se convierte en un instrumento de financiación con muchas ventajas.

Fuentes Bibliográficas

- Bonilla Alonso, L. A. y Obando Vásquez, M. (2015). *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*. (Tesis de Grado). Universidad Autónoma de Occidente. Santiago de Cali.
- Carmona Muñoz D. M. y Chaves Camargo, J. A. (2015, enero-junio). 7. Forero, C. (2011, 25 de agosto). Factoring: Una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá. *Finanzas y Política Económica*, 7(1), 27-53. <http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2015.7.1.2>
- Clavijo, S. (20 de marzo de 2019). *Pyme, liquidez y “ley de pronto pago”*. <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/pymes-liquidez-y-ley-de-pronto-pago-2842115>
- Colombia. Congreso de la República. (17 de julio de 2008). *Ley 1231 de 2008*. D. O. 47053.
- Correa González, A. y García Montealegre, N. (2014). *La titularización en el mercado pyme colombiano* (Tesis de Grado). Universidad Autónoma de Occidente. Santiago de Cali.
- Fundación Unipymes. (16 de junio de 2017). *Cinco razones para estimular el factoring entre las pymes en Colombia*. <https://www.unipymes.com/cinco-razones-para-estimular-el-factoring-entre-las-pymes-en-colombia/>
- Hernández Buelvas, R. L. (15 de septiembre de 2016). *Factoring: Una posible solución a los problemas de liquidez empresarial*. <https://www.elheraldo.co/economia/factoring-una-posible-solucion-los-problemas-de-liquidez-empresarial-285341>
- Hernández Celis, D. (7 de septiembre de 2016). *Factoring como instrumento de liquidez para la gestión empresarial*. <https://www.gestiopolis.com/factoring-instrumento-liquidez-la-gestion-empresarial/>

Lira, P. (2009). Proveedores de fondos directos para las MyPe. En *Finanzas y financiamiento* (pp. 33-65). Nathan Associates.

Logros Servicios Financieros. (s.f.). *La guía definitiva del factoring para emprendedores y pymes*.
<https://www.empresaslogros.cl/pp-guia-definitiva-del-factoring-para-emprendedores-y-pymes>

Portafolio. (2016). *Respetar al consumidor financiero y no abusar de su posición dominante son principios básicos de la atención en estos procesos*.
<https://www.portafolio.co/economia/finanzas/las-buenas-practicas-que-deben-tener-los-procesos-de-cobranza-514771>

Publicaciones Semana. (28 de septiembre de 2018). *Las facturas electrónicas no podrían ser negociadas*. <https://www.dinero.com/pais/articulo/factura-electronica-no-se-podria-negociar-en-factoring/262627>

Ramírez, L. (22 de mayo de 2018). *Tres grandes verdades sobre el flujo de caja y la vida de tu negocio*. <https://scudoconsulting.com/es/tres-grandes-verdades-sobre-el-flujo-de-caja-y-la-vida-de-tu-negocio/>

Renjifo, S. (2018). *Factura electrónica*. Confecámaras. https://www.anif.com.co/sites/default/files/memorias/santiago_renjifo_-confecamaras.pdf

Shelton, W. (9 de octubre de 2017). *Factoring: Herramienta de liquidez para Pyme*. La República.
<https://www.larepublica.co/analisis/william-shelton-2526910/factoring-herramienta-de-liquidez-para-pyme-2557065>

Tramelli Salamanca, M. A. (9 de junio de 2014). El factoring: una herramienta financiera que crece con la industria. *Semana Económica*, 951. https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2018/02/Sem_951.pdf

Trecet, J, C. (14 de mayo de 2019). *Factoring*. Rankia. <https://tinyurl.com/ybwke8nk>

Zuleta, L. A. (2011). Política pública e instrumentos de financiamiento a las pymes. En C. Ferraro, Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina (pp. 61-99). Santiago de Chile: Organización de Naciones Unidas.