



Factoring: herramienta financiera para las pymes

Cada día los bancos ofrecen una más amplia gama de esquemas de financiación a las pymes. Esta tendencia, además de venir acompañada de un mayor acceso al crédito, ha contado con el desarrollo de metodologías especializadas en la atención de los pequeños y medianos empresarios.

El país ha avanzado en la atención de este segmento empresarial y las perspectivas lucen bastante alentadoras. Entre los retos que enfrenta la banca en este campo, se encuentra el desarrollo y profundización de productos financieros con un alto potencial de crecimiento. Este es el caso del factoring, que ha demostrado ser una potente herramienta para mejorar las condiciones financieras de las pymes a nivel mundial.

El factoring complementa la oferta de productos del sistema financiero, con la ventaja de funcionar en entornos institucionales desfavorables, tanto para los derechos de los acreedores como para la ejecución de las garantías. Adicionalmente, el factoring le permite al empresario la posibilidad de contar con liquidez inmediata para capital de trabajo, sin la necesidad de tener que esperar hasta que se cumplan los plazos de pago establecidos con sus principales compradores.

La presente edición de Semana Económica está dedicada a mostrar el funcionamiento de un esquema de factoring, a resaltar las ventajas de este producto financiero y a repasar algunas experiencias internacionales exitosas.

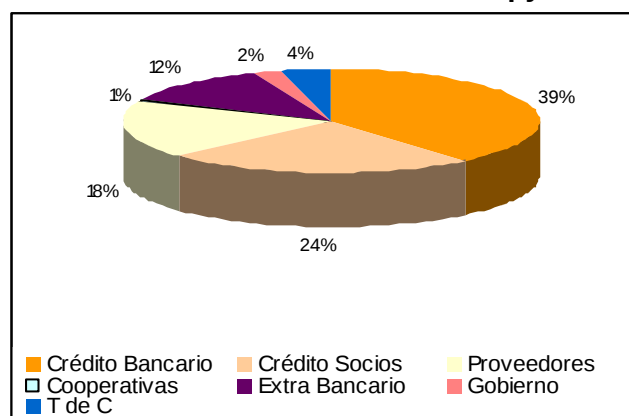
¿Cómo se financian las pymes en Colombia?

En los últimos años el sector financiero ha canalizado una importante cantidad de recursos al segmento pyme, y el crédito bancario se viene consolidando como la principal fuente de

financiación de estas empresas. Sin embargo, para atender algunas de las necesidades de capital de trabajo, las pymes siguen recurriendo a fuentes más costosas como el crédito extrabancario y el de proveedores (gráfico 1).

Gráfico 1

Estructura de financiamiento de las pymes



Fuente: Estudio fundes 2004, "La realidad de la pyme colombiana".

Sondeos realizados por la Asociación Bancaria indican que el costo del crédito extrabancario para una pequeña empresa, puede estar rondando tasas efectivas anuales de 214%, diez veces superior al que podrían encontrar en los mercados formales, mientras que los costos de la financiación con proveedores pueden ser del orden de 42,6% anual. Además de ser tremendamente onerosas para una pequeña empresa, estas fuentes imponen presiones de liquidez al proceso productivo, que terminan por socavar la capacidad competitiva de las firmas y reducir las posibilidades de creación de valor.

El ABC del factoring

El factoring es un esquema de financiación mediante el cual una empresa (adherente) vende a un tercero (factor) sus cuentas por cobrar con una tasa de descuento. Este proceso puede ejecutarse con o sin recursos, dependiendo si el

factor comparte con la empresa el riesgo de no pago de la factura. Asimismo, el esquema puede ser doméstico o internacional, y puede hacerse sobre facturas de venta o sobre pedidos en curso.

También puede distinguirse entre el factoring corriente y el inverso. En el primero, el proceso de elección de las cuentas por cobrar a descontar, se hace de común acuerdo entre el factor y la empresa vendedora. En él se evalúan las condiciones, haciéndolo intensivo en el análisis de riesgo y demanda de información. En el factoring inverso (*reverse factoring*), por su parte, los emisores de las cuentas por cobrar son elegidos previamente por el sistema, bajo altos estándares de calidad empresarial y de riesgo crediticio. En este sentido, éste mecanismo elimina prácticamente el riesgo de crédito.

En términos generales, el siguiente ejemplo describe la mecánica de funcionamiento del factoring corriente. Suponga que un pequeño empresario le vende un bien o servicio a un hipermercado, y que éste último le entrega una cuenta por cobrar en un plazo acordado entre las partes (p.e. 30 días). Como el pequeño empresario necesita capital de trabajo para sostener su proceso productivo, incluido el pago a sus proveedores de materias primas, le vende con algún descuento la cuenta por cobrar a un factor.

Después de analizar el riesgo de la factura y las posibilidades de pago del hipermercado, el factor procede a adquirirlo desembolsando el importe del derecho descontado el costo financiero y, en algunos casos, un saldo de reserva para cubrir los riesgos de la operación.

Una vez cumplido el término para el pago del hipermercado (30 días), el factor recibe el dinero, reembolsando al pequeño productor la parte que se había reservado para hacerle frente al riesgo de la operación. El anexo 1 ilustra de manera sencilla la mecánica del proceso.

Ventajas del factoring

Esta operación trae consigo indudables ventajas para todas las partes. En primer lugar, los empresarios dotan de liquidez activos que,

como las cuentas por cobrar, no son fácilmente negociables en el mercado, abriendo la posibilidad de reinvertirlos en capital de trabajo, sin necesidad de recurrir a costosos créditos informales o restringir su proceso de producción. Al mismo tiempo, ahorran recursos logísticos y financieros destinados a la recolección de sus cuentas por cobrar.

Los beneficios para los compradores van desde la ampliación de los plazos de financiación de sus cuentas por pagar, hasta la reducción de los costos de administrar su flujo de caja, pasando por las ventajas de establecer relaciones más estandarizadas con sus proveedores pymes.

Para los bancos representa un área de negocio muy interesante, en la medida en que puede ofrecer un producto financiero a las pymes sin los problemas de información y de riesgo que traen las operaciones convencionales de crédito. Además, le permite acumular información valiosa de sus clientes sobre hábitos de pago y demanda de productos financieros complementarios.

Es importante destacar las ventajas comparativas del factoring, frente a otros esquemas de financiación tradicionales en economías emergentes. En primer lugar, en las operaciones de factoring el riesgo de crédito lo asume la cuenta por cobrar y no el empresario. Por lo tanto, este tipo de operaciones es sumamente atractivo para las empresas pequeñas, que no cuentan con suficientes garantías y con menor disponibilidad de información contable y financiera. En segundo lugar, la sencillez y transparencia del proceso del factoring puede ser particularmente útil en países donde no existe una adecuada legislación comercial, que propenda por el respeto de los derechos de los acreedores y el cumplimiento de las garantías.

El factoring en el mundo

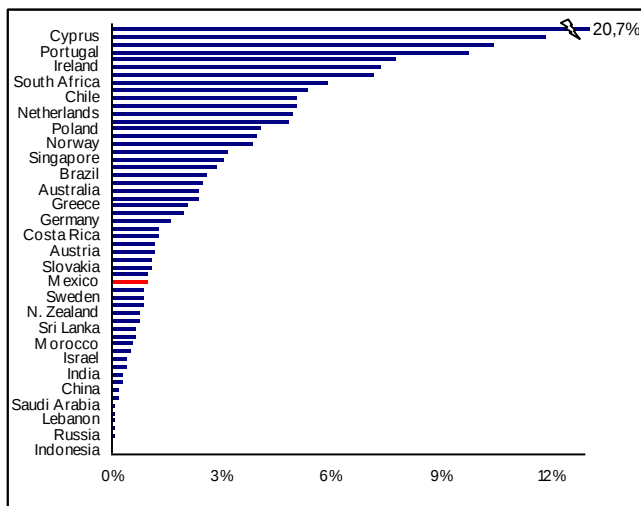
En los últimos 7 años, la evolución de las operaciones de factoring ha sido sorprendente. El crecimiento entre 1998 y 2004 fue de 88,5%. En diciembre de 2004, los créditos de factoring ascendían a €860 mil millones, de los cuales el 71% se concentraba en Europa, el 12% en

América y el restante 17% en Australia, Asia y África.

Aunque este tipo de esquemas de crédito se articula mejor en los mercados emergentes, son varios los países desarrollados que tienen un gran volumen de estas operaciones como porcentaje de su producto. Las naciones donde más se emplean las transacciones de factoring son Chipre e Italia en donde han llegado a representar el 20,7 y 11,9% del PIB, respectivamente.

En varios países donde los mercados financieros no son tan desarrollados, el factoring ha sido empleado de forma exitosa como mecanismo de financiación de las empresas. Este es el caso de México y Chile cuyas operaciones crecieron 83% y 110%, respectivamente, entre 1998 y 2004.

Gráfico 2
Volumen de Factoring/PIB en el 2002



Fuente: Factors Chain International.

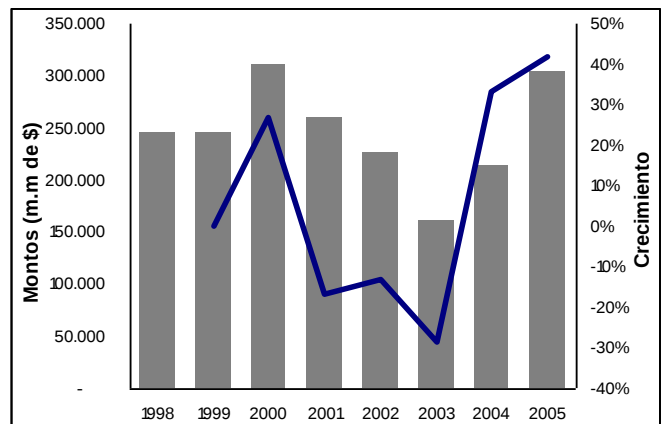
Una de las experiencias más exitosas es la de México en cabeza de la Nacional Financiera –Nafín-. Esta institución ofrece servicios de factoring inverso a través de una plataforma tecnológica en línea (Cadenas Productivas), coordinando operaciones de factoring entre 190 grandes corporaciones compradoras, 70.000 pequeñas y medianas empresas y 20 entidades de factoring. Desde su creación en 2001, ha

realizado más de 1,2 millones de transacciones (4.000 diarias) por un valor cercano a los US\$9 mil millones. Además, Nafín actúa como banco de segundo piso redescontando estas operaciones.

El esquema de Nafín tiene varias particularidades que lo hacen muy atractivo. La primera es que todas sus transacciones son hechas electrónicamente, desde el recibo de las cuentas por cobrar (documentos negociables), hasta los desembolsos a las pymes y los cobros a los grandes compradores, lo que le permite ahorrar tiempo y costos de administración. Actualmente las operaciones toman menos de tres horas en completarse, y los recursos financieros están disponibles el mismo día antes del cierre de los negocios.

Adicionalmente, bajo la misma plataforma, Nafín ofrece factoring sobre contratos de pedidos, descontando su valor a un 50% y permitiendo que las empresas financien sus procesos productivos, bajo condiciones de acceso y agilidad muy favorables en el mercado.

Gráfico 3
Desempeño del Factoring en Colombia (octubre de 1998-2005)



Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Asobancaria.

El factoring en Colombia

En los últimos tres años, la evolución de las operaciones de factoring en la banca colombiana ha sido bastante satisfactoria. Hoy nueve establecimientos de crédito participan activamente en operaciones de factoring y en

octubre de 2005 los saldos de factoring ascendían a \$304 mil millones, con un crecimiento de 88% entre 2002 y 2005. Además, su calificación ha mejorado notablemente en los últimos 3 años, al punto que el porcentaje de operaciones calificadas en la mejor categoría de riesgo, pasó de 81% a 95% entre 2002 y 2005. A pesar de su dinámico crecimiento, el factoring tan sólo representa el 0,7% de la cartera comercial.

Para finalizar, es importante señalar que las iniciativas que se están diseñando en Bancoldex y en la CAF, en asocio con Nafín, encaminadas a impulsar al factoring inverso en nuestro país, merecen el apoyo decidido de las instituciones públicas, de los empresarios y del sector financiero. Avanzar en esta dirección es un importante paso para complementar la labor que viene haciendo la banca con el crédito tradicional.

Anexo 1 Esquema del factoring

