

El Factoring

ALBERTO ROSENTHAL*

RESUMEN

Se presenta la segunda parte del artículo aparecido en el número 6 de la Revista EAN.

Su contenido es complementario a lo expuesto en dicho número, en ésta aparecen las ventajas del factoring, conveniencias, limitaciones así como la forma de efectuar un factor en Colombia, su necesidad, incidencia económica, etc.

7. LAS VENTAJAS DEL FACTORING PARA UN BANCO CON INTERVENCIÓN BANCARIA

Desde el punto de vista del banco, las ventajas de la participación del banco son:

- a. Puede aceptar muchos negocios que de otra manera rechazaría.
- b. Cuenta con mayor "rotación" de sus recursos.
- c. Los buenos clientes quienes viviendo un período económico difícil pueden ser ayudados en una buena forma.
- d. Se protege al cliente del banco contra las deudas que sean malas y catastróficas para él.
- e. Un departamento corporativo de finanzas encuentra un flujo de los fondos generado por el factoring; lo cual sería una gran solución a las dificultades encontradas al disponer de una fusión o adquisición.
- f. A medida que mejora el balance del cliente, el banco de su lado puede aumentar su participación hasta lograr un estado en el cual se le están adelantando todos los fondos requeridos, dejando en manos del factor la sola gestión.
- g. Un factor independiente (como X y Y) no tendría ningún interés en los negocios que tuviera el cliente con el banco.

* Administrador de Empresas EAN

8. ALGUNAS DE LAS CONVENIENCIAS Y DE LAS LIMITACIONES Y UNA DE LAS PRECAUCIONES MAS IMPORTANTES DEL "FACTORING" QUE SE DEBEN TENER EN CUENTA PARA UN BANCO SIN INTERVENCION BANCARIA

8.1 Conveniencias

- a. Cuenta con un nuevo negocio que no requiere de una mayor infraestructura adicional.
- b. Adquiere una nueva información de los compradores.
- c. Conoce a los clientes potenciales.
- d. El adecuado manejo de la información le permitirá una mejor asignación de los recursos.

8.2 Limitaciones

- a. Requiere de una gran solidez y de mayor eficiencia para aquellas áreas en donde se den el análisis comercial, la rentabilidad y la cobranza.
- b. Requiere mejorar los sistemas de información, en particular.
- c. Reticencia de los compradores a ofrecer las garantías que el banco considera adecuadas.

8.3 Precaución

En las épocas inflacionarias o recesivas se deben tomar más precauciones en las facturas que se compran para evitar así la iliquidez.

9. EL TIPO DE LOS CLIENTES (Y SUGERENCIA DE ALGUNOS PARA EFECTUAR UN FACTOR EN COLOMBIA)

La Cámara Nacional de Consejeros Financieros de Francia y de otros países en donde se experimenta el factoraje han sostenido comúnmente que el de empresas para las cuales el factoring sería particularmente recomendado en el país colombiano es como se verá más adelante dentro del mismo numeral.

Por otra parte, se han establecido igualmente en Colombia las mismas, naturalmente por dos motivos fundamentales a saber: En primer lugar porque el negocio es rentable y en segundo lugar

porque existe una gran necesidad para subsanar primordialmente los graves problemas de capital de trabajo que afronta el empresario del país, en general.

Estas compañías son:

- a. Empresas cuya situación financiera está asignada por la elevada cantidad de créditos que no se pueden movilizar en el sistema bancario.
- b. Empresas de reciente constitución.
- c. Empresas de clientela dispersa, continuamente renovada y poco conocida por el empresario. (Entre este grupo estarían las empresas exportadoras de otros países a Colombia, donde el factor operaría como "factor importador" dado que conoce los compradores colombianos y tiene capacidad para cobrarles).
- d. Empresas en etapa de expansión y que no disponen de la necesaria liquidez para enfrentar la creciente demanda.
- e. Empresas que trabajan con elevados márgenes de ganancia unitaria.
- f. Empresas de actividad estacional.

El factoring dentro del país no es aconsejable para estas otras empresas porque como no venden a crédito sino en efectivo, principalmente, luego entonces no poseen la famosa cartera para trabajarla y utilizarla como debe ser ya que el factoring siempre es esencialmente negociación de la cartera.

Estas compañías son:

- a. Las industrias de productos no elaborados que se venden con un bajo margen de ganancia unitaria. (Siderúrgica, mecánica pe-

"En las épocas inflacionarias o recesivas se deben tomar más precauciones en las facturas que se compran para evitar así la iliquidez".

sada industrias petrolíferas, productos agrícolas y agropecuarios).

- b. Empresas que no otorgan crédito al consumidor.
- c. Empresas en situación de oligopolio o de monopolio de hecho.
- d. Empresas de reducida clientela o de escasa facturación.

Con base en los criterios recién expuestos, se sugieren los siguientes sectores o clientes para iniciar un servicio de factoring en Colombia:

- a. El sector automotriz, a nivel concesionario (aunque, como se vio, ya cuenta con entidades que les financian y les cobran los créditos por venta de automóviles).
- b. El sector comercial de venta de electrodomésticos (línea blanca, televisores, radiolas, estéreos, etc.) tales como: J. Glottman S.A., Mora Hermanos, D'Costa y Cía., etc.
- c. El sector textilero y confeccionista; o sea, fabricantes de fibras como Enka de Colombia, Celanese Colombiana y Polímeros Colombianos y confeccionistas como Coltejer, Fabricato, Unica Lafayette, etc., y sus distribuidores mayoristas y minoristas.
- d. Las fábricas de llantas, baterías, lubricantes especiales, para con sus distribuidores.
- e. Las aerolíneas (excepto AVIANCA que tiene su propia financiación: COVIAGES).
- f. Algunas empresas de cosméticos y productos alimenticios que venden a crédito a mayoristas y minoristas (Quaker, Colgate-Palmolive, Johnson & Johnson, Industrias Alimenticias Noel, Lever, etc.).
- g. Las agencias de publicidad, para con sus clientes.
- h. Fabricantes y distribuidores de muebles, como GERCOL, ARTECTO, ERVICO, FABREX, etc.
- i. Distribuidores de licores para con sus minoristas y algunos detallistas.

10. LOS METODOS "GARANTIZADOS"

Evidentemente, es mejor tomar prestado bajo una base no garantizada; pero normalmente la clasificación crediticia de un solicitante potencial es insuficiente para justificar el préstamo.

Sin embargo, el solicitante podría proponer algunas formas de garantía o respaldo, que pudiera ser reclamado por el prestamista en caso de impago, por lo cual el prestamista podría extender el crédito a un cliente por cuanto de otro modo sería inaceptable.

Entre estas formas, las más comunes para adquirir el crédito a corto plazo son los inventarios y las cuentas por cobrar.

11. LA FINANCIACION DE LOS INVENTARIOS

La financiación de inventarios, ya sea de productos terminados o de insumos es una operación bastante común entre la práctica bancaria.

Así pues los inventarios pueden estar representados en varias formas como son la promesa de cubrimiento de inventario, y los certificados de depósito, entre otros.

La promesa de cubrimiento del inventario a saber da al financiador una promesa de pago la cual está respaldada en los inventarios finales del solicitante.

Sin embargo, el solicitante es libre de vender estos inventarios, reduciendo así el valor del cubrimiento.

El certificado de depósito a saber incorpora los derechos del depositante sobre las mercaderías las cuales se encuentran en inventario y están destinadas a servir como instrumento de enajenación, transfiriendo a su adquirente los mencionados derechos.

Aquí los bienes pueden ser depositados en almacenes generales de depósito o en las bodegas del propio solicitante.

12. LA FINANCIACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR

La financiación de las cuentas por cobrar puede hacerse solamente de dos maneras: mediante su empeño o mediante su venta o transmisión a la en-

tividad financiadora, operación ella conocida mejor como FACTORING.

En el empeño de las cuentas por cobrar (descuento de cuentas por cobrar), el solicitante mantiene el riesgo financiero ante el posible impago de sus compradores. En el FACTORING clásico, dado que el prestamista adquiere o compra los créditos, puede asumir también el riesgo de insolvencia del tercero.

13. IMPLICACIONES MACROECONOMICAS

Los efectos globales que puede tener la implantación del factoring dependen de su generalización, su extensión y su eficiencia.

En la medida que las cobranzas se agilicen habrá una mayor rotación de la cartera cuyo reflejo es una mayor liquidez la cual se puede convertir en una mayor demanda.

Paralelamente, esa mayor liquidez puede resultar en un aumento de la oferta, sobre todo si la escasez de los recursos financieros se ha constituido en el cuello de botella para la producción.

Si aumenta más la oferta que la demanda, resultará entonces una menor inflación y un mayor crecimiento, efectos éstos ampliamente deseables.

De más está señalar que la exigente información y el análisis que requiere la operación de factoring asegura una muy buena utilización y asignación de los recursos financieros los cuales se hallan acompañados de una buena recuperación, todo lo cual redundará en aumentar la liquidez de la economía colombiana.

Adicionalmente esta alternativa de financiamiento contribuye a reducir los pasivos corrientes, mediante su pago, es decir, las cuentas por pagar, o aumentar el capital de trabajo de las empresas, lo cual disminuye el riesgo al que se ve enfrentado el sistema financiero.

“Pues una de las principales bases de esta actividad financiera es la de poder financiar la cartera en un lapso determinado así como también la de poder comprarla”.

Así mismo, el factoring puede servir como uno de los más apropiados medios para democratizar el crédito, sobre todo si está orientado a servir a la pequeña y a la mediana empresa, sector al que en principio se debe orientar.

14. LA INCIDENCIA ECONOMICA QUE OTORGA EL FACTORING PARA EL PAIS

Han sido varios factores los que se han tenido en cuenta para determinar la incidencia del factoring en el desarrollo económico de Colombia; uno de los cuales ha servido como buena fuente de financiación para los empresarios tanto pequeños como grandes, quienes de esta manera solucionan sus propios problemas de liquidez, incrementan su capital de trabajo e inciden para que en un momento dado, este tipo de industriales puedan solucionar ampliamente esas dificultades.

Pues una de las principales bases de esta actividad financiera es la de poder financiar la cartera en un lapso determinado así como también la de poder comprarla.

Dicha financiación que realiza el factoring está de acuerdo con los convenios, los cuales se van a solucionar con respecto a las mismas disposiciones y cláusulas especiales del contrato que se establecen desde un principio.

En algunas ocasiones, esta fuente de financiación puede proporcionarle al cliente el hecho de elegir el lugar donde se vaya a producir la compra de su cartera, sin importar el sitio, ya sea dentro del país en cualquier ciudad y/o departamento o fuera del mismo siempre y cuando tenga algunas subsidiarias al igual contará con el derecho de utilizar sus servicios.

Luego, esto ha dado margen para que el empresario no tanto se rija al mercado bancario o al extrabancario, sino que también, a veces, hasta con las tasas de interés más baratas, puedan así disfrutar del crédito y del capital de trabajo requeridos, constituyéndose ésta en una de las incidencias de mayor trascendencia.

15. NECESIDAD EN COLOMBIA

La necesidad del “factoring”, o de un sistema equivalente, dentro del sistema financiero colombiano es bastante claro. Pues el sector de la pequeña y de la mediana industria, con su evidente falta

de garantías no presenta los méritos aceptables para tener acceso suficiente a la banca comercial.

“Una idea que se discutió bastante en los años pasados fue la de una “central de riesgos” la cual estuviera financiada por el Estado y que además sería de la mayor importancia poner en ejecución”.

Sin embargo, es precisamente en este sector donde radica la única esperanza razonable para generar el necesario nivel de empleo, así mismo reducir la tremenda y asfixiante dependencia tecnológica y aumentar verdaderamente el valor de la producción nacional sin tener que depender de las expectativas especulativas de los precios del café.

A pocos se les escapa el hecho de que el crecimiento angustioso de la mayormente parásita burocracia estatal, la cual sólo ingenuamente se podría creer que es controlable con alguna facilidad, es una callada aceptación de la gran incapacidad

existente en Colombia para generar el empleo necesario; y sobre el evento de que los recursos son tomados de los contribuyentes para poder cumplir con una buena parte del presupuesto de operación del Estado, en lugar de haberse colocado a favor de la pequeña industria, con la consecuente generación de empleo dentro del país.

Es de reconocer igualmente la buena labor que en este aspecto ha llevado a cabo la Corporación Financiera Popular durante los últimos años, no obstante, que sus recursos no sean lo suficientemente abundantes como para atender la demanda de una operación de “factoring” a una escala significativa.

Una idea que se discutió bastante en los años pasados fue la de una “central de riesgos” la cual estuviera financiada por el Estado y que además sería de la mayor importancia poner en ejecución.

Esta “central de riesgo” podría actuar como un fondo financiero de descuento, el cual solamente se encargaría de descontar aquellas importantes obligaciones a favor de las empresas de factoring, o de los intermediarios financieros, y absorber así una parte sustancial del riesgo.