

## GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

## Descuento de facturas, la receta para la liquidez y la Ley de Plazos Justos

- La Ley de Plazos Justos establece el número máximo de días que pueden tardar la mayoría de las empresas en pagar una factura
- Como la ley no permite hacer acuerdos de pago entre las partes que excedan los plazos, a excepción de casos específicos, algunas empresas pueden ver reducida su liquidez
- El factoring y el confirming son instrumentos financieros que les permiten a las empresas gestionar su flujo de caja al mejorar los días de cuentas por cobrar y sus cuentas por pagar a cambio de un costo

El sistema financiero ofrece soluciones a las compañías que les permiten **gestionar los tiempos y canales de pago** y recaudo de forma eficiente y a precios asequibles. Estas soluciones cobran relevancia dado que la Ley 2024 de 2020 estableció que a partir de 2021 las empresas contarán con 60 días y con 45 desde 2022 para pagar a sus proveedores.

Esta ley, también conocida como Ley de Plazos Justos, busca mejorar el flujo de caja de las MIPYMES al reducir el tiempo que otras empresas les pagan. A pesar de esto, **algunos negocios pueden enfrentar problemas de liquidez**. La razón es simple. Aunque a algunas empresas les pagarán en menos tiempo, todas deben pagar a sus proveedores en los términos que establece la ley. Pagar más rápido a proveedores, sin cobrar más rápido a clientes puede estresar la caja.

El descuento de facturas, en particular productos como el factoring o el confirming, son operaciones en las que un tercero compra una factura y genera liquidez a cambio de un costo financiero. Además de **optimizar el flujo de caja** de las empresas y permitirles cumplir con la Ley de Plazos Justos, estas operaciones pueden otorgarle otros beneficios a las compañías que las implementan como incrementar su valor, mejorar sus indicadores financieros o perfeccionar su estructura de capital.

En este informe encontrará:

- 1) La fórmula con la que el descuento de facturas le puede ayudar a cumplir diversos objetivos financieros a su empresa ([pp.5](#))
- 2) Razones por las que el departamento financiero de una empresa debería procurar el uso del descuento de facturas ([pp.6](#))
- 3) El testimonio de la CEO de una de las Fintech más relevantes en Colombia en el descuento de facturas ([pp.9](#))

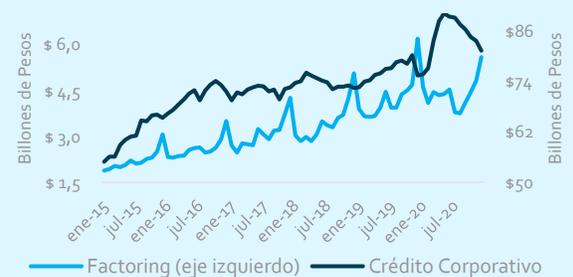
No olvide que construir un perfil de liquidez adecuado puede solidificar las bases de su empresa. Para tener más información, contáctese con la [Fiduciaria de Corficolombiana](#). Ahí encontrará los expertos que necesita.

El (los) analista(s) certifica(n) que ninguna parte de su compensación es, ha sido o será directa o indirectamente relacionada con una recomendación. Por favor revise la Certificación del Analista y otras advertencias importantes que se encuentran en la última página del presente informe.

# \$5,59 billones

*El monto de la cartera vigente de Factoring Bancario en Colombia en diciembre de 2020*

### Cartera Vigente Factoring Bancario y Crédito Corporativo



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia. Cálculos Corficolombiana. 3 de marzo de 2021.

### La tasa de crecimiento de la cartera de factoring revela su naturaleza estratégica



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia. Cálculos Corficolombiana. 3 de marzo de 2021.

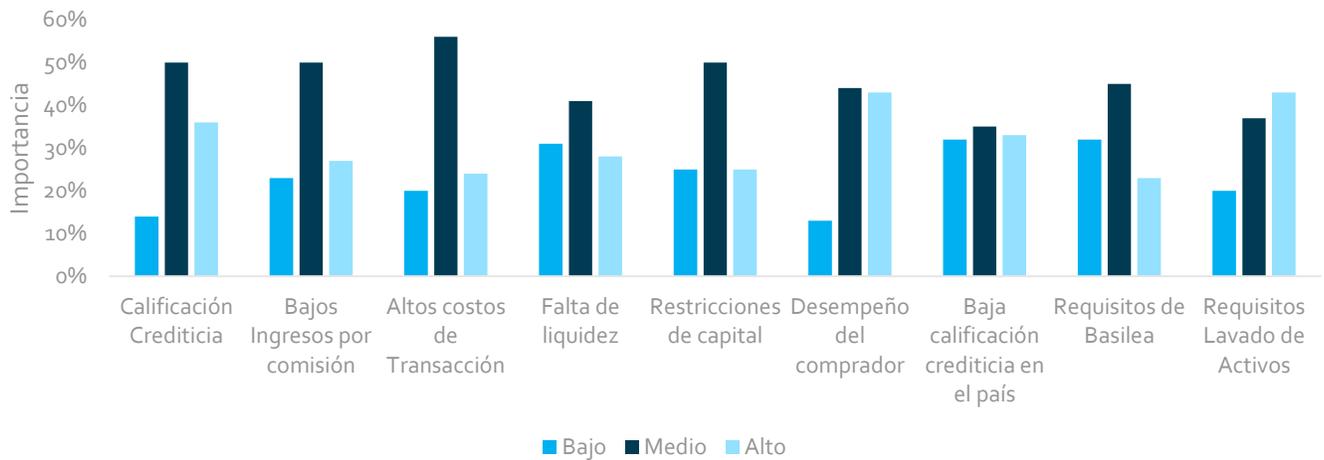
Investigaciones Económicas Corficolombiana  
[www.corficolombiana.com](http://www.corficolombiana.com)

Rafael España Amador  
Director de Finanzas Corporativas  
(+57-1) 3538787 Ext. 6195  
[rafael.espana@corficolombiana.com](mailto:rafael.espana@corficolombiana.com)

Daniel Espinosa Castro  
Analista Finanzas Corporativas  
(+57-1) 3538787 Ext. 6191  
[daniel.espinosa@corficolombiana.com](mailto:daniel.espinosa@corficolombiana.com)

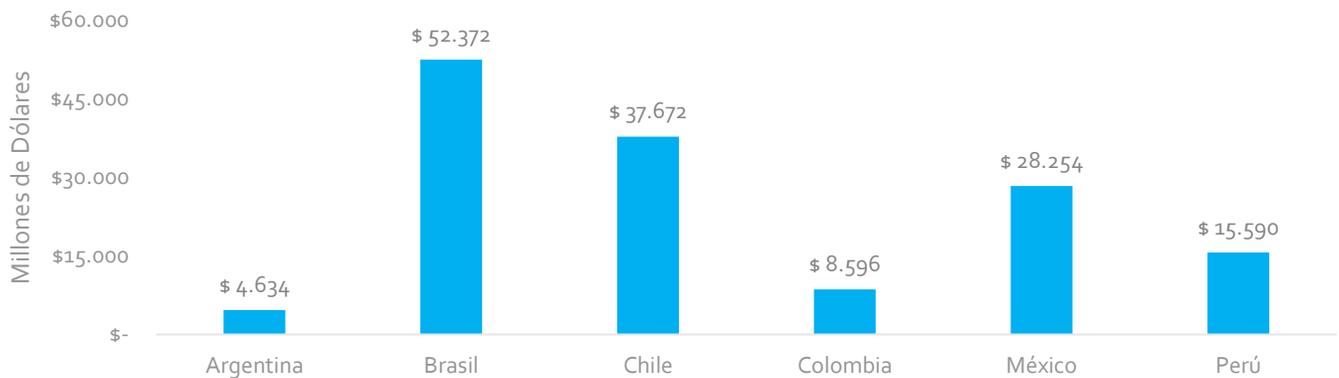
Sergio Consuegra Nigrinis  
Analista de Inteligencia Empresarial  
(+57-1) 3538787 Ext. 6197  
[sergio.consuegra@corficolombiana.com](mailto:sergio.consuegra@corficolombiana.com)

**Gráfico 1: Principales obstáculos para el desarrollo del Factoring a nivel mundial. Requisitos de SARLAFT: un reto a superar**



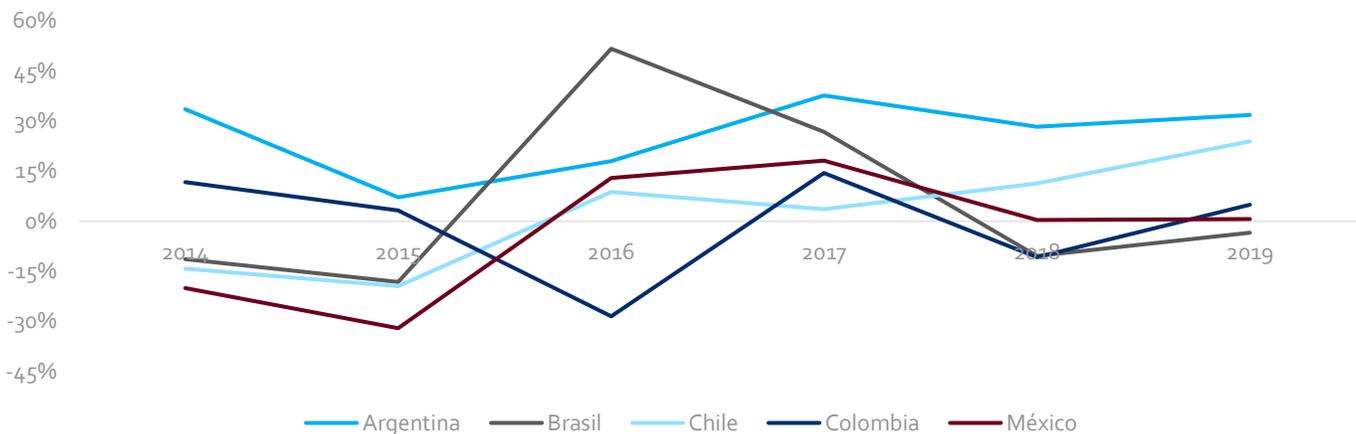
Fuentes: Factors Chain International, reporte 2020

**Gráfico 2: Volumen de Factoring en América Latina. Colombia: con espacio para crecer**



Fuentes: Factors Chain International, reporte 2020

**Gráfico 3: Tasa de crecimiento del factoring en América Latina. Colombia: a la espera de pisar el acelerador**



Fuentes: Factors Chain International, reporte 2020.

## Imagen 1: Ejemplo de cómo funciona el factoring

### Paso 1.

Se genera la factura



### Paso 2.

Decisión del proveedor



### Paso 3.

Venta de la factura



### Paso 4.

Pago de la factura



## Imagen 2: Ejemplo de cómo funciona el confirming

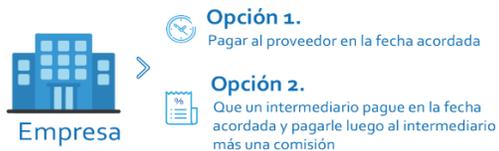
### Paso 1.

Se genera la factura



### Paso 2.

Decisión de la empresa



### Paso 3.

Pago de la factura al proveedor



### Paso 4.

Pago de la factura al intermediario



# Descuento de facturas, la receta para la liquidez y la Ley de Plazos Justos

La Ley 2024 de 2021, también conocida como la Ley de Plazos Justos, busca establecer plazos de pago máximos a proveedores. Las empresas que tengan dificultades para pagar a tiempo o para las que los plazos de la ley no sean suficientes, pueden recurrir al sector financiero para conseguir liquidez y mejorar sus indicadores financieros. De la mano de una CEO experta en descuento de facturas, le contaremos por qué este producto es una herramienta indispensable para cualquier empresa.

## 197%

creció la cartera vigente de factoring bancario entre enero de 2015 y diciembre de 2020

El descuento de facturas empieza a ganar relevancia en el país. Y no sólo lo decimos nosotros, los datos respaldan esta afirmación. Entre enero de 2015 y diciembre de 2020 la cartera vigente del factoring realizado por las entidades supervisadas por la Superintendencia Financiera de Colombia **creció 196,76%**. A modo de comparación, el crédito corporativo vigente colocado por las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera aumentó **48,21%**. Es decir, una tasa de crecimiento **4 veces más alta**.

A pesar de este vertiginoso crecimiento, el uso de factoring es todavía limitado si se le compara con el crédito corporativo. Mientras que en diciembre de 2020 la cartera de factoring vigente tenía un valor de **\$5,59 billones de pesos**, el crédito corporativo llegaba a **\$81,53 billones de pesos**. Puesto en perspectiva, por cada peso en la cartera vigente de factoring, hay **\$14,55 en la cartera vigente de crédito corporativo**. Una relación histórica entre estas dos carteras puede observarse en el gráfico 4.

Sin embargo, y como pudo ver en los gráficos de la primera página de este informe, el crecimiento del factoring es más volátil que el del **crédito corporativo** y presenta un **comportamiento cíclico**. Esto no resulta ser casual y resulta ser una estrategia empresarial diseñada para mejorar su eficiencia financiera. Acá le contaremos cómo usarla a su favor.

**Gráfico 4: Aunque la Cartera de Crédito es 14 veces el monto de la Cartera de Factoring, la diferencia cada vez es menor**



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia, cálculos Corficolombiana. 3 de marzo de 2020

## Ley de Plazos Justos: ¿qué podemos esperar?

Como empresario, ¿conoce la dificultad que se le presenta cuando su cliente le paga en 90 días y el alivio al poder pagarle a su proveedor en 120? Pagar y cobrar por bienes y servicios a futuro es una práctica usual del mundo empresarial.

Pero según el Congreso de Colombia, estas prácticas deben cambiar y deben reducirse los días en los que las empresas pueden pagar por un bien o servicio. De acuerdo con la ley, a partir de enero de 2021 el plazo máximo a proveedores es de **60 días** y a partir de 2022, de 45 días.

La ley prevé algunas excepciones como las operaciones entre empresas denominadas “grandes”, operaciones en las que se vean involucrados consumidores y que estén sujetos a normas de protección al consumidor y las deudas sometidas a procesos concursales o de reestructuración, entre otras. De forma adicional, también **anula los acuerdos** entre privados que pretendan extender los plazos o las cláusulas que exoneran a la contraparte del pago de las sanciones por pagar más allá del plazo estipulado. Todo esto, con el fin de blindar la ley.

Aunque parece ser una ley que cubre todas las posibles reacciones de los agentes económicos, **algunos juristas han expresado su reserva**<sup>1</sup> al considerar que puede haber ambigüedades en algunos detalles, como en la determinación del momento en que comienzan a correr los plazos. Así, surgen preguntas como si la ley establece que el plazo inicia una vez se entrega el bien o se presta el servicio, ¿qué sucede si hay disputas en cuanto al momento en que efectivamente se recibió la mercancía o se concluyó la prestación del servicio?

Sean o no ambiguos los plazos, haya o no algunas operaciones exceptuadas, la realidad es que **la mayoría de las operaciones** entre empresas formales tendrán que adaptarse a esos nuevos plazos de pago. ¿Esto logrará que la ley cumpla con su objetivo de generar liquidez?

La verdad es que no es posible responder a esta pregunta por ahora. De acuerdo con un [estudio de Fedesarrollo](#), la **experiencia internacional** muestra resultados mixtos en cuanto al efecto de esta clase de leyes para reducir los tiempos de pago a proveedores. En algunos casos, los tiempos incluso aumentaron.

Pero los efectos de esta ley pueden ir incluso más allá. **Algunos han advertido** que existe la posibilidad que una empresa grande decida no seguir con su proveedor MIPYME y pasar a uno grande con el fin de poder acomodar mejor sus ciclos de pago. Mientras que otros creen que si se les paga antes a los pequeños, estos podrán liberar caja y crecer al poder reinvertir estos recursos liberados.

Por su parte, **no es claro** que las empresas grandes puedan verse beneficiadas de forma directa de esta ley. Sin embargo, esta es una oportunidad para que a través de servicios como el confirming las empresas grandes no solo mejoren su operación y su gestión de cartera, sino que también sirvan de facilitadores para que las pequeñas empresas puedan acceder a recursos necesarios para acelerar su crecimiento.

## 60 días

*será el plazo máximo para pagar a un proveedor desde 2021 y 45 desde 2022*

## El momento

*en el que empiezan a correr los plazos puede ser ambiguo, de acuerdo con algunos juristas*

<sup>1</sup> De la Calle, José Miguel (10 de septiembre de 2020). La ley de plazos justos. *Ámbito Jurídico*. Recuperado de: <https://www.ambitojuridico.com/noticias/columnista-impreso/sociedades-y-economia-solidaria/la-ley-de-plazos-justos>

Adicionalmente, **hay una pregunta que todavía permanece en el aire** y es si la ley logrará mejorar la liquidez de las empresas. Acá el problema es más complejo, pues recibir el pago de un bien o servicio antes, no implica que la liquidez de las empresas mejore. Incluso si una empresa empieza a recibir su pago en 45 días en lugar de 90, puede ser que se vea deteriorado su perfil de liquidez. ¿Por qué?

### ¿Alguien quiere pensar en el Ciclo de Conversión de Efectivo?

Cuando se les paga a los proveedores más tarde de lo que se recibe el pago por parte de los clientes, todo es alegría y cuando no, se encuentran dificultades. ¿Por qué?

Todo se debe al **Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE)**. Este indicador financiero estima cuántos días requiere una compañía para transformar sus compras de inventario en efectivo o qué tanto tiempo debe financiar los activos que mantienen operacional el negocio. Entre más grande sea este indicador, se requiere más financiación para los activos o más dinero de los accionistas permanece atrapado. El CCE se define con la siguiente fórmula

$$\text{Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE)} = \text{RCC} + \text{RI} - \text{RCP}$$

$$\text{Días de Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC)} = 365 * \frac{\text{Promedio anual de Cuentas por Cobrar}}{\text{Ingresos Operacionales}}$$

$$\text{Días de Rotación de Inventario (RI)} = 365 * \frac{\text{Promedio anual de Inventario}}{\text{Costo de ventas}}$$

$$\text{Días de Rotación de Cuentas por Pagar (RCP)} = 365 * \frac{\text{Promedio anual de Cuentas por Pagar}}{\text{Costo de ventas}}$$

## CCE (1)

*El Ciclo de Conversión de Efectivo mide el tiempo que tarda una empresa en volver una compra de inventario en efectivo*

## CCE (2)

*También mide el tiempo que el dinero de los accionistas permanece congelado en la financiación de los activos de la empresa*

Con estos indicadores veremos que en algunos casos la Ley de Plazos Justos **tiene el potencial inesperado de volver más ilíquidas a las empresas que adquieren bienes y servicios** ofrecidos por empresas pequeñas.

Imagine que antes de la aplicación de la ley los **días de rotación de cuentas por cobrar** de la empresa X eran 90, **los días de rotación de cuentas por pagar** 100 y los **días de rotación de inventario** 20. En este caso, el CCE sería de 10 días ( $90+20-100=10$ ). Ahora suponga que con la ley de Plazos Justos tanto los **días de rotación de cuentas por pagar** como de **cuentas por cobrar** se igualan porque a la empresa X le pagará a sus proveedores en 60 días y sus clientes le pagarán en 60 días. En este caso, el CCE sólo se vería afectado por **los días de rotación de inventario**. Como la ley no debería tener efecto sobre cómo manejan las empresas su inventario, el CCE sería de 20. Es decir, la empresa compradora del servicio se volvió más ilíquida y tardará 10 días más en transformar la compra de inventario en efectivo.

En resumidas cuentas, si los días de cuentas por pagar se reducen porque los clientes pagan antes, esto **no implica** que la operación sea más líquida si no se toman medidas para reducir los **días de rotación de inventario** o para que los **días de cuentas por pagar** incrementen.

## CCE (3)

*puede reducirse si se reduce el tiempo de rotación de inventario o días de cuentas por cobrar y se aumentan los días de cuentas por pagar*

## Recibir

*pagos más pronto, no implica que la operación de las empresas sea más líquida*

## Factoring

*Este producto financiero permite a un proveedor vender una factura a un intermediario para obtener liquidez antes a cambio de un costo*

## Confirming

*Se le conoce también como factoring inverso. En este caso, un cliente pide a un intermediario pagar a su proveedor en una fecha dada*

## Existen 2

*tipos de descuento de facturas: las que tienen responsabilidad y las que no. Cada una tiene ventajas y deben analizarse en función de los objetivos*

Ahora bien, **tener altos días de cuentas por pagar también puede acarrear costos** que no son fáciles de estimar. Por ejemplo, una empresa que tenga la reputación de pagar a plazos excesivamente largos o que demande grandes descuentos por pagar antes, puede ser mal vista por sus potenciales proveedores. Esto puede traducirse en costos más altos que cobren sus proveedores o en la dificultad de conseguir un proveedor que ofrezca los bienes o servicios de la calidad requerida.

¿Qué hacer entonces para mejorar la liquidez de la empresa? Recorra al sector financiero.

### *Descuento de facturas: el secreto para gestionar el capital de trabajo*

En la actualidad el sector financiero ofrece a las empresas el descuento de facturas como un mecanismo para generar liquidez y gestionar de forma adecuada los plazos de pagos. En esta sección, encontrará **una breve descripción** de los descuentos de facturas y cómo puede usarlos en función de los objetivos de la empresa.

### *Factoring y Confirming*

Estas dos modalidades de descuento de facturas pueden ser usados para **mejorar el perfil de liquidez** de las empresas. En un [anterior informe de factoring publicado en 2019](#) expusimos que este es un producto financiero que permite a una empresa vender una factura a un tercero a cambio de un descuento. Por ejemplo, el proveedor de un concesionario de automóviles puede vender una factura con un valor de \$100 que vencerá en 3 meses al sector financiero por un valor de \$96,97 y recibir el efectivo al instante. Esto **puede ser una mejor opción** que tomar un crédito y pagar los intereses después.

En el caso del confirming, también denominado en algunos casos factoring inverso, el concesionario podría pedirle a una entidad financiera que le pague a su proveedor por adelantado y comprometerse a pagarle al sector financiero al vencimiento de la factura. **Algunas empresas pueden encontrar esta opción atractiva**, dado que algunos proveedores ofrecen descuentos por pagar la factura antes, lo que podría reducir más el costo del confirming para el usuario.

Usar estos servicios financieros **puede equivaler a reducir los días de cuentas por cobrar y aumentar los días de cuentas por pagar**, a cambio de un costo. Suponga que la empresa Z tiene días de cuentas por cobrar iguales a 90, días de cuentas por pagar de 60 y días de rotación de inventario de 90. Su Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) sería de 120 días, pero decide usar factoring y confirming. Por el lado del factoring, descuenta todas sus facturas y por el lado del confirming logra negociar con la entidad financiera para pagar en 90 días. En este caso, su CCE sería 0 días.

### *Descuento de facturas con y sin responsabilidad ("recurso")*

Cuando se habla de descuento de facturas con y sin recurso (o responsabilidad) se hace referencia a un **tratamiento contable y estratégico de alta importancia** para la empresa.

Si una empresa decide realizar **descuento de facturas con recurso**, la empresa no transfiere el riesgo del impago de la factura al sector financiero y como resultado, es el equivalente a aumentar su endeudamiento financiero. Sin embargo, hay una ventaja. El descuento que la

entidad financiera cobra por la factura puede tratarse como un costo financiero, el cual hasta cierto punto es deducible del pago de renta. A esto se le conoce como escudo tributario. Puede encontrar más sobre el escudo tributario y cómo este aumenta el valor de su compañía [visitando nuestro informe previo de factoring](#).

Si decide hacer **descuento de facturas sin recurso**, transferirá el riesgo de impago al sector financiero y no aumentará el endeudamiento financiero de su empresa, pero no podrá tratar el descuento de la factura como un costo financiero.

En la tabla que encontrará abajo podrá observar cuáles son las diferencias más importantes entre el descuento de facturas con y sin recurso.

**Tabla 1: Comparación del factoring con y sin recurso**

MODALIDAD	¿GENERA ENDEUDAMIENTO FINANCIERO?	¿GENERA ESCUDO TRIBUTARIO?	¿MEJORA INDICADORES DE DEUDA NETA?	¿QUIÉN ASUME EL RIESGO FINANCIERO?	¿QUÉ OPTIMIZO?	¿MEJORA EL PERFIL DE LIQUIDEZ?
Con Recurso	Sí	Sí	No	La empresa	Utilidad neta	Sí
Sin Recurso	No	No	Sí	El sector financiero	Efectivo/ Deuda Corriente	Sí

### *La ventaja del descuento de facturas a través de una fiduciaria*

Hemos hablado de las ventajas que puede ofrecer el descuento de facturas para una empresa, pero queremos mostrarle ejemplos concretos del confirming y contarle por qué no sólo es útil hacerlo, sino por qué si invierte sus recursos en un Fondo de Inversión Colectiva, como el [Fondo Multiplicar de Corficolombiana](#), además de tener la posibilidad de obtener rendimientos, podrá mejorar su liquidez con operaciones de factoring y tendrá otras ventajas como reducir costos de transacción y costos administrativos.

### *Confirming con cuenta vencida*

**No es raro que en momentos de estrés financiero las empresas se vean en problemas para pagar a sus proveedores.** Si una empresa no desea poner en riesgo sus relaciones comerciales, incurrir en costos reputacionales o posiblemente perder un proveedor que tiene estándares de calidad conocidos, puede efectuar una operación de confirming, que en función de su política contable, podría reducir su endeudamiento financiero.

Pongamos como ejemplo una empresa que tiene los siguientes estados financieros

## Mostramos

*a continuación 2 ejemplos de cómo usar el confirming a su favor dependiendo de sus preferencias y necesidades*

**Tabla 2. Balance General Inicial Empresa B**

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Efectivo inicial	\$0	Cuentas por pagar (60 días)	\$20,00
Cuentas por cobrar (90 días)	\$35,00	Deuda financiera	\$0
		Patrimonio	\$15,00

## En general

es preferible que una empresa pida un crédito para pagar una cuenta próxima a vencer en lugar de pagar la mora estipulada en Plazos Justos

A pesar de que la empresa tendría los recursos necesarios para pagar a sus proveedores, tiene un descalce de 30 días. La empresa tendría dos opciones. La primera, sería tener una cuenta por pagar de 30 días de mora y arriesgarse a pagar multas, como las estipuladas por la Ley de Plazos Justos. La segunda, **es usar el confirming**. Si lo usa, el financiador paga la factura de inmediato y la empresa tendría que pagar en 30 días su deuda con el financiador. Si suponemos que el confirming cobra una tasa del 7% e.a., por los 30 días de financiación, la empresa terminaría pagando un costo de \$0,11 que se registraría como una reducción en la utilidad neta que se reflejará en un menor valor del patrimonio.

Ahora, **dependiendo de la política contable de la empresa**, se puede registrar la financiación que obtuvo del confirming como deuda financiera o como una cuenta por pagar. Registrar el financiamiento por confirming de esta manera, puede mejorar el ciclo de conversión de efectivo de la empresa y sus indicadores de apalancamiento financiero.

A continuación encuentra un ejemplo en el que la empresa B decide contabilizar el confirming como una cuenta por pagar. En este caso, el costo del confirming podría contabilizarse como un incremento en el costo operacional de la compañía. Aunque en algunos casos este costo debería contabilizarse como un costo financiero y el confirming como deuda financiera, dejamos este caso a modo de ilustración y no como una recomendación de política contable.

**Tabla 3. Estados financieros Empresa B (después de financiar 30 días con confirming)**

Estado de Pérdidas y Ganancias		Estado de flujo de caja	
Ventas	\$0	Actividad operacional	-\$0,11
Gastos operacionales	\$0,11	Cuentas por cobrar	\$35
Utilidad Operacional	-\$0,11	Cuentas por pagar	-\$20
Gasto en intereses	\$0	Flujo Operación	\$14,89
Gasto por descuento de facturas	\$0	Flujo Financiamiento	\$0
Utilidad antes de impuestos	\$0	Flujo de Caja Disponible	\$14,89
Impuestos (30%)	0		
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-\$11</b>		

Activo Final		Pasivo y Patrimonio Final	
Efectivo final	\$14,89	Cuentas por pagar (Confirming)	\$0
Cuentas por cobrar		Deuda financiera	\$0
		Cuentas por pagar (Confirming)	\$0
		Patrimonio	\$14,89

# 1)

En este caso la empresa tiene una cuenta próxima a vencer y puede pagar 30 días después.

El confirming le ayuda a financiar esos 30 días

### Confirming con cuenta por pagar sin vencer

En muchos casos los proveedores ofrecen un descuento sobre la factura a modo de incentivo para que el cliente pague de forma de forma anticipada. **Dependiendo del valor del descuento**, este podría resultar atractivo para la empresa pagadora porque incluso podría generar que el confirming represente un ahorro.

Imagínese un escenario inicial como el anterior. Pero en esta ocasión, **la empresa anticipa** que enfrentará el problema del descalce entre cuentas. De forma adicional, sabe que si paga ese mismo día, su proveedor le dará un descuento del 2%. Los costos del confirming permanecen constantes. La empresa pagará un mayor costo financiero por la extensión en el plazo de la financiación, \$0,33, pero como el monto a financiar es más bajo (\$19,61), en el agregado, la empresa terminará pagando menos dinero e incluso su patrimonio aumentará.

**Tabla 4. Estados financieros Empresa B (después de financiar 90 días con confirming)**

Estado de Pérdidas y Ganancias		Estado de flujo de caja	
Ventas	\$0	Actividad operacional	\$0,04
Gastos operacionales	\$0,33	Cuentas por cobrar	\$35
Descuento Comercial	-\$0,39	<b>Cuentas por pagar</b>	<b>-\$19,61</b>
Utilidad Operacional	\$0,06	Flujo Operación	\$15,06
Gasto en intereses	\$0	Flujo Financiamiento	\$0
Gasto por descuento de facturas	\$0	Flujo de Caja Disponible	\$15,04
Utilidad antes de impuestos	\$0		
Impuestos (33%)	\$0,02		
Utilidad Neta	\$0,04		

Activo Final		Pasivo y Patrimonio Final	
Efectivo final	\$15,04	Cuentas por pagar (Confirming)	\$0
Cuentas por cobrar	\$0	Deuda financiera	\$0
		Cuentas por pagar (Confirming)	\$15,04

2)

Ahora la empresa pide pagar la cuenta por anticipado para ganar el descuento de pronto pago, pero deberá financiarse con confirming por 90 días.

Como podrá darse cuenta el lector, hicimos énfasis en que en ambos casos (cuando la empresa financia el pago de la factura a 30 y 90 días) la empresa B registraba la operación de confirming como una cuenta por pagar en vez de registrarla como una deuda financiera.

Si bien el efecto final sobre la utilidad neta contable no necesariamente se verá alterada, la decisión de contabilizar la operación como deuda financiera o como cuentas por pagar es importante en otros aspectos como indicadores financieros de activos líquidos vs deuda financiera o convenios y limitaciones al endeudamiento.

A la hora de establecer la política contable para las operaciones de descuento de facturas no sólo es importante que se deje asesorar por expertos en la materia, sino también por quienes pueden ayudarlo a encontrar estructuras óptimas de capital con este y otros productos financieros, como nuestra [Banca de Inversión](#).

## 2 ventajas

*adicionales a la gestión del capital de trabajo tienen las empresas que realicen confirming a través de una fiduciaria*

### *Las ventajas de hacer operaciones de confirming mediante un Fondo de Inversión Colectiva (FIC)*

En los cálculos anteriores **omitimos factores relevantes** como los costos de transacciones e impuestos. Además, supusimos un mundo simple en el que una empresa tiene un único cliente y proveedor. En la vida real, la tesorería de las empresas tiene muchas más facturas que gestionar. Por eso, es importante que sepa que realizar operaciones de confirming trae como beneficios

#### *1. Menos cobros, menos impuestos*

Una de las ventajas de hacer confirming a través de una fiduciaria en la que tenga invertidos sus recursos es que las transacciones entre sus cuentas **están exentas** de 4x1000 y que el costo que tiene que pagar por realizar pagos es menor a que si lo hiciera por su cuenta. Esto se traduce en un menor costo y un mejor flujo de caja para la compañía.

#### *2. Gestión de cartera*

Cuando las empresas deben pagar cientos de facturas y recaudar de varios clientes en fechas diferentes, puede ser óptimo para una empresa hacerlo a través de una fiduciaria. No solo porque con la ayuda de la fiduciaria podrá **tener un mejor control sobre sus pagos y recaudos**, sino también porque podrá realizar una planeación financiera de forma más adecuada.

### *Las palabras de una experta que lo harán apasionarse por el factoring*

Durante la investigación que hicimos para este informe nos encontramos con el caso de **María Camila Muñoz**, gerente y fundadora de la empresa [Exponencial Confirming](#).

Nuestro enfoque inicial consistía en entender cómo el sector del descuento de facturas veía la entrada en vigor de la Ley de Plazos Justos. De acuerdo con María Camila **la ley no debería afectar de forma negativa al sector**, pues muchas empresas necesitan liquidez en menos de 60 días y el confirming tiene espacio para crecer. Pero esto no fue lo que más nos sorprendió.

Cuando le preguntamos **qué era lo apasionante de poder ofrecer estos servicios financieros**, nos respondió que con el descuento de facturas apalancado en la tecnología, era posible inspirar a los negocios tradicionales a transformarse y aumentar su competitividad.

Al mismo tiempo, nos aseguró que el descuento de facturas lo puede usar cualquier empresa de cualquier sector, pero que aquellas empresas que están en una etapa de crecimiento **pueden ser las más beneficiadas**, pues son las que más necesitan liberar capital de trabajo para poder hacer las inversiones que requieren para expandirse.

Pero lo más impactante de nuestra conversación con María Camila fue su análisis sobre los costos de usar o no productos financieros que permitan gestionar la caja. De acuerdo con su testimonio, el descuento de facturas puede tener tasas entre el 7,4% y el 15,5% e.a. y en muchos casos, este es un costo menor al [costo del capital propio](#) que puede tener una empresa. **Tener recursos congelados en cuentas por cobrar en vez de usarlos para expandir la operación, puede ser el mayor costo que puede tener una empresa.**

## Hablamos

*con María Camila Muñoz, gerente y fundadora de Exponencial Confirming, sobre el posible impacto de la Ley de Plazos Justos en el sector*

## Su mensaje

*fue claro: tener recursos congelados, puede ser el mayor costo para una empresa. Por eso, usar el descuento de facturas es vital*

## Contacte

*a la fiduciaria de  
Corficolombiana para conocer  
los beneficios que puede  
traerle invertir en sus fondos  
de inversión colectiva.*

### *¿Cómo acceder al descuento de facturas a través de una fiduciaria?*

La Fiduciaria de Corficolombiana tiene distintos fondos de inversión colectiva que además de comprar facturas con descuento, también ofrecen a sus clientes la opción del confirming. Como dijimos, realizar pagos y recaudos a través de los fondos presenta ventajas en cuanto a disminución de costos y gestión de facturas. Así, además de lograr gestionar su capital de trabajo, podrá solucionar de forma más sencilla los pagos a sus proveedores.

Si bien en un próximo informe le contaremos **cómo puede usar estos fondos para gestionar el efectivo** de su empresa y aumentar la rentabilidad de sus recursos mientras asegura sus pagos, sepa que los beneficios de usar el confirming con nosotros, van más allá de la liquidez.

## Equipo de investigaciones económicas

---

### José Ignacio López, PhD

*Director Ejecutivo*

(+57-1) 3538787 Ext. 6165

[Jose.lopez@corficolombiana.com](mailto:Jose.lopez@corficolombiana.com)

### Estrategia Macroeconómica

---

#### Julio César Romero

*Economista Jefe*

(+57-1) 3538787 Ext. 6105

[julio.romero@corficolombiana.com](mailto:julio.romero@corficolombiana.com)

#### Ana Vera Nieto

*Especialista Renta Fija*

(+57-1) 3538787 Ext. 6138

[ana.vera@corficolombiana.com](mailto:ana.vera@corficolombiana.com)

#### María Paula Contreras

*Especialista Economía Local*

(+57-1) 3538787 Ext. 6164

[maria.contreras@corficolombiana.com](mailto:maria.contreras@corficolombiana.com)

#### Juan Camilo Pardo

*Analista de Investigaciones*

(+57-1) 3538787 Ext. 6120

[Juan.pardo@corficolombiana.com](mailto:Juan.pardo@corficolombiana.com)

#### Laura Daniela Parra

*Analista de Investigaciones*

(+57-1) 3538787 Ext. 6196

[laura.parra@corficolombiana.com](mailto:laura.parra@corficolombiana.com)

#### José Luis Mojica

*Analista de Investigaciones*

(+57-1) 3538787 Ext. 6107

[jose.mojica@corficolombiana.com](mailto:jose.mojica@corficolombiana.com)

#### María Paula Campos

*Practicante de Investigaciones Económicas*

(+57-1) 3538787 Ext. 6112

[Maria.campos@corficolombiana.com](mailto:Maria.campos@corficolombiana.com)

### Renta Variable

---

#### Andrés Duarte Pérez

*Gerente de Renta Variable*

(+57-1) 3538787 Ext. 6163

[andres.duarte@corficolombiana.com](mailto:andres.duarte@corficolombiana.com)

#### Roberto Paniagua

*Analista Renta Variable*

(+57-1) 3538787 Ext. 6193

[roberto.paniagua@corficolombiana.com](mailto:roberto.paniagua@corficolombiana.com)

#### Daniel Felipe Duarte Muñoz

*Analista Renta Variable*

(+57-1) 3538787 Ext. 6194

[daniel.duarte@corficolombiana.com](mailto:daniel.duarte@corficolombiana.com)

### Finanzas Corporativas

---

#### Rafael España Amador

*Director de Finanzas Corporativas*

(+57-1) 3538787 Ext. 6195

[rafael.espana@corficolombiana.com](mailto:rafael.espana@corficolombiana.com)

#### Sergio Andrés Consuegra

*Analista Inteligencia Empresarial*

(+57-1) 3538787 Ext. 6197

[sergio.consuegra@corficolombiana.com](mailto:sergio.consuegra@corficolombiana.com)

#### Daniel Espinosa Castro

*Analista de Finanzas Corporativas*

(+57-1) 3538787 Ext. 6191

[daniel.espinosa@corficolombiana.com](mailto:daniel.espinosa@corficolombiana.com)

### Contacto Fiduciaria Corficolombiana

---

#### Lady Andrea Gómez Franco

*Ejecutivo de Factoring*

(+57-1) 3538795 Ext. 1133

[lady.gomez@fiduciariacorficolombiana.com](mailto:lady.gomez@fiduciariacorficolombiana.com)

#### Diana Carolina Rodríguez Avila

*Gerente Fondos de Inversión Colectiva*

(+57-1) 3538795 Ext. 6341

[diana.rodriguez@fiduciariacorficolombiana.com](mailto:diana.rodriguez@fiduciariacorficolombiana.com)

## ADVERTENCIA

El presente informe fue elaborado por el área de Investigaciones Económicas de Corficolombiana S.A. ("Corficolombiana") y el área de Análisis y Estrategia de Casa de Bolsa S.A. Comisionista de Bolsa ("Casa de Bolsa").

El presente informe fue elaborado por el área de Investigaciones Económicas de Corficolombiana S.A. ("Corficolombiana") y el área de Análisis y Estrategia de Casa de Bolsa S.A. Comisionista de Bolsa ("Casa de Bolsa").

Este informe y todo el material que incluye, no fue preparado para una presentación o publicación a terceros, ni para cumplir requerimiento legal alguno, incluyendo las disposiciones del mercado de valores.

La información contenida en este informe está dirigida únicamente al destinatario de la misma y es para su uso exclusivo. Si el lector de este mensaje no es el destinatario del mismo, se le notifica que cualquier copia o distribución que se haga de éste se encuentra totalmente prohibida. Si usted ha recibido esta comunicación por error, por favor notifique inmediatamente al remitente.

La información contenida en el presente documento es informativa e ilustrativa. Corficolombiana y Casa de Bolsa no son proveedores oficiales de precios y no extienden ninguna garantía explícita o implícita con respecto a la exactitud, calidad, confiabilidad, veracidad, integridad de la información presentada, de modo que Corficolombiana y Casa de Bolsa no asumen responsabilidad alguna por los eventuales errores contenidos en ella. Las estimaciones y cálculos son meramente indicativos y están basados en asunciones, o en condiciones del mercado, que pueden variar sin aviso previo.

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE DOCUMENTO FUE PREPARADA SIN CONSIDERAR LOS OBJETIVOS DE LOS INVERSIONISTAS, SU SITUACIÓN FINANCIERA O NECESIDADES INDIVIDUALES, POR CONSIGUIENTE, NINGUNA PARTE DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE DOCUMENTO PUEDE SER CONSIDERADA COMO UNA ASESORÍA, RECOMENDACIÓN PROFESIONAL PARA REALIZAR INVERSIONES EN LOS TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 2.40.1.1.2 DEL DECRETO 2555 DE 2010 O LAS NORMAS QUE LO MODIFIQUEN, SUSTITUYAN O COMPLEMENTEN, U OPINIÓN ACERCA DE INVERSIONES, LA COMPRA O VENTA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS O LA CONFIRMACIÓN PARA CUALQUIER TRANSACCIÓN. LA REFERENCIA A UN DETERMINADO VALOR NO CONSTITUYE CERTIFICACIÓN SOBRE SU BONDAD O SOLVENCIA DEL EMISOR, NI GARANTÍA DE SU RENTABILIDAD. POR LO ANTERIOR, LA DECISIÓN DE INVERTIR EN LOS ACTIVOS O ESTRATEGIAS AQUÍ SEÑALADOS CONSTITUIRÁ UNA DECISIÓN INDEPENDIENTE DE LOS POTENCIALES INVERSIONISTAS, BASADA EN SUS PROPIOS ANÁLISIS, INVESTIGACIONES, EXÁMENES, INSPECCIONES, ESTUDIOS Y EVALUACIONES.

El presente informe no representa una oferta ni solicitud de compra o venta de ningún valor y/o instrumento financiero y tampoco es un compromiso por parte de Corficolombiana y/o Casa de Bolsa de entrar en cualquier tipo de transacción.

Corficolombiana y Casa de Bolsa no asumen responsabilidad alguna frente a terceros por los perjuicios originados en la difusión o el uso de la información contenida en el presente documento.

## CERTIFICACIÓN DEL ANALISTA

EL(LOS) ANALISTA(S) QUE PARTICIPÓ(ARON) EN LA ELABORACIÓN DE ESTE INFORME CERTIFICA(N) QUE LAS OPINIONES EXPRESADAS REFLEJAN SU OPINIÓN PERSONAL Y SE HACEN CON BASE EN UN ANÁLISIS TÉCNICO Y FUNDAMENTAL DE LA INFORMACIÓN RECOPIADA, Y SE ENCUENTRA(N) LIBRE DE INFLUENCIAS EXTERNAS. EL(LOS) ANALISTA(S) TAMBIÉN CERTIFICA(N) QUE NINGUNA PARTE DE SU COMPENSACIÓN ES, HA SIDO O SERÁ DIRECTA O INDIRECTAMENTE RELACIONADA CON UNA RECOMENDACIÓN U OPINIÓN ESPECÍFICA PRESENTADA EN ESTE INFORME.

## INFORMACIÓN DE INTERÉS

Algún o algunos miembros del equipo que participó en la realización de este informe posee(n) inversiones en alguno de los emisores sobre los que está efectuando el análisis presentado en este informe, en consecuencia el posible conflicto de interés que podría presentarse se administrará conforme las disposiciones contenidas en el Código de Ética aplicable.

CORFICOLOMBIANA Y CASA DE BOLSA O ALGUNA DE SUS FILIALES HA TENIDO, TIENE O POSIBLEMENTE TENDRÁ INVERSIONES EN ACTIVOS EMITIDOS POR ALGUNO DE LOS EMISORES MENCIONADOS EN ESTE INFORME, SU MATRIZ O SUS FILIALES, DE IGUAL FORMA, ES POSIBLE QUE SUS FUNCIONARIOS HAYAN PARTICIPADO, PARTICIPEN O PARTICIPARÁN EN LA JUNTA DIRECTIVA DE TALES EMISORES.

Las acciones de Corficolombiana se encuentran inscritas en el RNVE y cotizan en la Bolsa de Valores de Colombia, por lo tanto algunos de los emisores a los que se hace referencia en este informe han, son o podrían ser accionistas de Corficolombiana.

Corficolombiana hace parte del programa de creadores de mercado del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, razón por la cual mantiene inversiones en títulos de deuda pública, de igual forma, Casa de Bolsa mantiene este tipo de inversiones dentro de su portafolio.

ALGUNO DE LOS EMISORES MENCIONADOS EN ESTE INFORME, SU MATRIZ O ALGUNA DE SUS FILIALES HAN SIDO, SON O POSIBLEMENTE SERÁN CLIENTES DE CORFICOLOMBIANA, CASA DE BOLSA, O ALGUNA DE SUS FILIALES.

Corficolombiana y Casa de Bolsa son empresas controladas directa o indirectamente por Grupo Aval Acciones y Valores S.A.

## Imagen 1: Cómo funciona el factoring

### Paso 1.

Se genera la factura



### Paso 2.

Decisión del proveedor



### Paso 3.

Venta de la factura



### Paso 4.

Pago de la factura



## Imagen 2: Cómo funciona el confirming

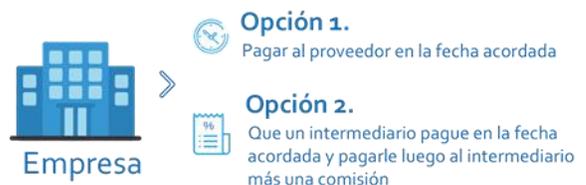
### Paso 1.

Se genera la factura



### Paso 2.

Decisión de la empresa



### Paso 3.

Pago de la factura al proveedor

### Paso 4.

Pago de la factura al intermediario

