

E-FACTORING

**Vende ya tus facturas
y recibe el dinero de
forma inmediata.**



Una alianza entre:



*** Aplican términos y condiciones del aliado Billy Factorex.**

1¿Qué es el E-Factoring?



Es un mecanismo que permite a las empresas disponer de liquidez inmediata, sin tener que esperar que sus clientes les paguen las facturas que les adeudan. En el factoring una empresa que tiene una factura por cobrar se la vende a otra interesada en comprarla y obtiene de manera inmediata el dinero, a cambio de un porcentaje del valor de la factura.

2¿Cuál es la diferencia entre el E-Factoring y el factoring tradicional?

El factoring tradicional es ofrecido por las entidades financieras convencionales y el e-factoring ofrecido por empresas *Fintech*, la diferencia principal es que, en *E-Factoring* el proceso se realiza completamente en plataformas digitales, permitiendo que cualquier empresa mipyme que cuente con factura electrónica, pueda acceder a este servicio de forma rápida y segura, incluso si no cuenta con un historial crediticio.

3¿Cuáles son los pasos para hacer E-Factoring?

1. Registro en la plataforma: proceso de registro digital de acuerdo a los estándares de la industria financiera.
2. Carga de facturas: generación o carga de facturas electrónicas a la plataforma.
3. Negociación: subasta de facturas a crédito. Potenciales compradores ofertan por ellas generando competencia. En este paso, se busca lograr asignar el comprador que esté dispuesto a ofrecer la menor tasa en un esquema de subasta competitiva.
4. Pago de la factura: recepción del pago por parte del vendedor.

4¿Cuáles son los costos asociados al servicio?

En el *e-factoring* las empresas que venden sus facturas deben asumir dos costos:

1. El valor cobrado por la plataforma que permite el contacto y la transacción entre el comprador y el vendedor de la factura, que en Billy corresponde al \$ 2 x \$ 1.000.



2. El valor que cobra la persona/empresa que compra la factura por hacer el pago de manera inmediata.

La alianza entre la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y Billy Facturex ofrece a las empresas registradas en esta Cámara, la posibilidad de eliminar el costo asociado a la transacción del 2 x 1000 en las primeras 10 operaciones de venta de sus facturas o en los primeros \$ 50 millones de pesos que se vendan en la plataforma, lo que ocurra primero y, para el caso de los afiliados la posibilidad de eliminar el costo asociado a la transacción del 2 x 1000 en las primeras 20 operaciones de venta de sus facturas o en los primeros \$ 100 millones de pesos que se vendan en la plataforma, lo que ocurra primero.

Una vez agotado este cupo y gracias a esta alianza, el costo asociado a la transacción por ser renovados 2021 y pertenecer a la CCMPC, será de 1 x 1000.

5¿Cómo es el proceso de registro en la plataforma de E-Factoring?

El proceso es muy sencillo y 100 % digital. Debes diligenciar un formulario con los datos de la empresa y listo. Agenda una cita de orientación haciendo clic aquí.

6¿Las microempresas pueden vender facturas?

Si, pero es importante que sean facturas electrónicas, emitidas por cualquier proveedor tecnológico o el software gratuito de la Dian. Debes tener en cuenta que la información que más analizan los compradores es quién es el pagador de la factura, por esta razón no solo es importante saber quién emite y vende la factura, sino también las características de la empresa que debe hacer el pago de la factura en el momento del vencimiento.

7¿Qué pasa si el cliente, emisor de la factura, no la deja vender?

En Colombia las empresas no pueden prohibir la venta de sus facturas, ya que la ley fue diseñada para ayudar a que las empresas puedan acceder a capital de trabajo. Sin embargo, deben ser notificadas del cambio del tenedor de la factura, donde se informe que el pago en el momento del vencimiento deben hacerlo al comprador de la factura. Este proceso dependerá de cada pagador.



8¿Quién compra las facturas?

En *Billy* existen múltiples compradores de facturas que dependen del nivel de riesgo de cada factura, del plazo y monto de la misma. En *Billy* solo compran facturas empresas especializadas en operaciones de *factoring*.

9¿Qué pasa si el cliente no paga la factura? ¿se genera reporte a centrales de riesgo o cobran directamente a quien la vendió?

Existen 2 tipos de factoring:

- ▶ **Factoring** con recurso, en el que el vendedor asume la responsabilidad de pago si el pagador no paga su factura. Actualmente, es el tipo de factoring más usado en el país.
- ▶ **Factoring** sin recurso, en el que el vendedor no asume responsabilidad en el pago si el pagador incumple. Es a dónde quiere llegar Billy en el futuro.

10¿Se pueden negociar facturas físicas?

No, *Billy* solo está diseñada para facturas electrónicas. En este caso, lo mejor es migrar lo antes posible a facturación electrónica para obtener el beneficio del *E-Factoring*.

11¿Qué ocurre si la factura es cancelada de forma anticipada?

Una vez es negociada la factura, el comprador decide si quiere recibir el pago anticipado de la factura con la tasa estipulada por el pagador, pero no es una obligación para el comprador.



12 ¿Qué tan viable es el factoring en facturación del sector público, ejemplo entidades como alcaldías para contratistas?

El *factoring* en el sector público es el más difícil de realizar o de conseguir un comprador interesado.

13 ¿Es una operación prevista para ventas internacionales?

Actualmente solo es para facturas en moneda local.

14 ¿Qué costo tiene el factoring y en qué momento inicia la operación?

Las facturas de *factoring* tienen una tasa de descuento asociada a las condiciones de cada emisor y pagador. Lo más común es que la operación inicia en el momento en que el cliente / pagador acepta la factura y reconoce al nuevo comprador.

15 Si ya se está realizando factoring tradicional, ¿qué ventajas tendría migrar a E-Factoring? ¿cuáles son las diferencias?

- ▶ La operación es 100 % digital por lo que no debes llevar controles físicos.
- ▶ Te conectamos con múltiples compradores ayudándote a conseguir una muy buena tasa.



16 ¿Qué restricciones hay respecto a la aceptación del pagador?, ¿hay que notificar al pagador tal como se hace en el factoring tradicional? y ¿el pagador debe aceptar y firmar que se hará factoring?

El pagador debe reconocer que el pago en el vencimiento de la factura, lo debe hacer al comprador de la factura. No se solicita permiso de venta, se notifica que se va a realizar la operación.

17 ¿Existen restricciones de cupo? ¿es necesario que previamente se realice un análisis de crédito?, y ¿con qué agilidad se pueden obtener los recursos una vez emitida la factura?

El estudio de cupo lo asigna cada entidad compradora, por esta razón, en *Billy* encuentras acceso a múltiples compradores.

Frente a la obtención de recursos, todo dependerá de las tareas operativas que tenga el pagador para las operaciones de *factoring*.

18 ¿Cuáles podrían ser las causas de rechazo de una operación?

Que el pagador no reconozca el valor final que está en la factura, o que la calidad crediticia no sea la adecuada para los compradores.

19 Luego del registro en la plataforma, ¿al cuánto tiempo se puede empezar a descontar facturas?

Una vez terminado el registro, debe empezar el proceso de notificación al pagador. Cuando el pagador valide la información de la factura y el vencimiento, normalmente la negociación se da ese mismo día, siempre y cuando sea antes de las 3:00 p. m.



20¿Solo es para negocios que declaren IVA?

Si, es para las empresas que sean responsables de IVA.

21¿Qué estudio se le debe hacer al pagador o qué condiciones se debe tener para que puedan aceptar las facturas?

Estas condiciones de estudio y calidad crediticia van a depender de cada comprador de la factura, por eso, Billy te conecta con múltiples compradores.

22¿Se puede hacer E-Factoring sobre un contrato o promesa de venta?

No, solo se puede sobre facturas emitidas.

23¿Al momento de querer negociar una factura por E-Factoring, se debe contar con la aprobación de quien recibe la factura o solo de quien la emite?

Quien recibe la factura debe aceptar los valores y plazos establecidos, así como reconocer que va a ser negociada y por ende tendrá un nuevo comprador.

24¿Es posible endosar un porcentaje de la factura?

No, el endoso se hace sobre el 100 % del valor final.



25¿ Una persona natural no registrada en Cámara de Comercio de Manizales por Caldas puede acceder al servicio?

Sí es responsable de IVA y la factura es aceptada por el pagador lo puede hacer. Sin embargo, no podrá obtener los beneficios que esta entidad estipula para sus empresarios.

26 Cuando es una factura con una Entidad Territorial Estatal, ¿este sistema cómo funciona, teniendo en cuenta que la factura o la cesión de los derechos habría que hacerlo ante dicha entidad?

Todo va a depender de la entidad. Sin embargo, debes tener presente que este tipo de facturas pueden ser más complejas de negociar que otras.

27¿ Si después del pago la factura es anulada, cuál es el proceso a seguir?

Es por esta razón que la factura debe ser confirmada por el pagador. Una vez sea negociada, los cambios, notas crédito o anulaciones se deben coordinar de una manera diferente entre cliente y proveedor puesto que la factura no puede ser modificada.

28¿ Qué pasa si llega el límite del término pactado y no han pagado? ¿existe algún seguro de crédito que cubra estas operaciones?

En el vencimiento el cobro va a depender de si es con recurso o sin recurso (explicado en el punto 9). Los seguros los maneja directamente el comprador en los casos que el considere.



29. ¿Cuánto es la utilidad promedio de cada factura?

Tasas entre el 7,5 % y el 32 % anual dependiendo de la calidad crediticia del emisor y del pagador, tipo de factoring, monto, etc. Teniendo en cuenta que la separación de factores es generalmente de corto plazo menos de 90 días, por lo tanto el costo efectivo es muy pequeño.

30. ¿Existe algún monto de facturación para la implementación del *E-Factoring*?

En la plataforma se pueden negociar facturas de cualquier valor.