

## Microfactoring: la experiencia de CODESPA y PCS en Colombia

### RESUMEN

El microfactoring es una herramienta útil para resolver necesidades de liquidez inmediata por parte de las microempresas. A través del proyecto de CODESPA en Colombia en colaboración con la PCS se estableció el microfactoring como una buena práctica para replicar y promover ventas de pequeños productores agrícolas y microempresarios. Gracias a los apoyos del Ayuntamiento de Madrid y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), se ha podido promover y sistematizar esta experiencia.

### Introducción

Las microfinanzas pueden constituir un potente motor de generación de oportunidades para la población de escasos recursos si ofrecen productos y servicios adecuados a esta población. Bien enfocadas, pueden ser generadoras de capital social y constituyen un eje clave para el acceso inclusivo a la economía de poblaciones tradicionalmente excluidas.

Dentro de las estrategias de promoción de acceso a servicios financieros adecuados, se encuentra el diseño de productos financieros tales como el microleasing y el microfactoring, entre otros, adaptados a las necesidades de la población base de la pirámide. Estos fomentan la reducción de la vulnerabilidad y el riesgo de las comunidades de escasos recursos; así como promueven la articulación entre actores, logrando romper la brecha de acceso a financiación con estrategias de financiamiento vinculadas a las actividades productiva de estos grupos de población.

En el marco del Convenio financiado por la AECID desarrollado en Colombia, se buscó favorecer la inclusión socioeconómica de los microempresarios/as y pequeños productores/as agrícolas, implementando diferentes mecanismos para promover la generación de ingresos. Entre ellos, destaca como una buena práctica la utilización de la herramienta del microfactoring, como un producto clave para generar liquidez, caso que será desarrollado a lo largo de este documento.

## El microfactoring

El microfactoring es un producto financiero que pretende otorgar a los microempresarios liquidez inmediata. Su funcionamiento consiste básicamente en que la Institución Microfinanciera (IMF) adquiere de un micro o pequeño empresario una deuda pendiente, facturas o cartera de clientes a cambio de un anticipo que ésta le entrega. Es decir, el microempresario en esta operación cede sus facturas a la IMF y ésta le otorga liquidez inmediata desembolsándole el monto total de su deuda menos una comisión. El microfactoring ha resultado ser una herramienta muy efectiva, pues estos emprendedores prefieren contar con liquidez en sus negocios de forma inmediata y garantizar de esta forma el pago a proveedores, empleados y cualquier imprevisto que se pueda presentar en su pequeño negocio.

Por sus características técnicas, este producto se ha revelado como un instrumento muy útil para los microempresarios en la gestión del flujo de caja y del riesgo de pago.

En el microfactoring participan tres actores:

- el factor, que es la IMF,
- el microempresario, que es el beneficiario del microfactoring y
- el deudor, que es la organización que tiene una deuda con el microempresario.

### MICROFACTORING

**“Son operaciones de factoring ofrecidas para pequeños productores y microempresarios, que les permite descontar el valor de las facturas de venta de productos a compradores formales permitiendo que al microempresario recibir liquidez inmediata. .”**

*Definición Observatorio de Inclusión Financiera*

El precio pagado por el microempresario a cambio de este servicio se divide en un interés financiero sobre el monto adelantado y una comisión. El interés se puede pagar al momento de la operación (interés anticipado), cuando se cobra la factura (interés aplazado) o en diferentes plazos hasta el cobro, en caso de operaciones más largas. La comisión es normalmente pagada detrayéndola del monto anticipado, así que la cuota normalmente es menor de lo que resulta facturado. Estos dos costes del servicio responden a dos lógicas diferentes. Las comisiones sirven para cubrir los gastos administrativos y, en general, los costes fijos de la gestión del microfactoring. Los intereses cobrados, por su parte, dependen del riesgo de la operación: si es confiable el emprendedor y cuáles son las probabilidades de que el deudor pueda ser solvente.

## La experiencia de CODESPA y PCS en Colombia: fondo para microfactoring

En el marco del convenio con la AECID, la fundación CODESPA y la Corporación Promotora de Comercio Social (PCS), promovieron un plan de microfactoring en Colombia.

PCS cuenta con más de 26 años de experiencia en el acompañamiento a microempresas productivas en la mejora y venta de sus productos. Cuenta con relaciones sólidas con diversos compradores y acceso a diferentes mercados. Por otro lado, Fundación CODESPA es una ONG con más de 30 años de experiencia, que cuenta con especial conocimiento en el campo de las microfinanzas y la promoción del tejido empresarial entre pequeños productores y microempresarios/as.

El presente proyecto nació de una experiencia piloto anterior de microfactoring entre PCS y CODESPA desarrollada entre los años 2005 y 2006 gracias a la financiación del Ayuntamiento

de Madrid. Fruto de esta experiencia, se concretaron 15 operaciones de microfactoring por un monto total de 27,508 euros. A través del presente convenio, se buscó fortalecer las oportunidades de generación de ingresos de 180 familias microempendedoras (540 personas) de Colombia, a través de la mejora de sus productos, la consolidación y ampliación de sus canales de comercialización y la mejora de la sostenibilidad de su negocio. El trabajo se dividió en tres componentes:

- 1- **Fortalecimiento comercial**: a través de la optimización de sus productos manufacturados de acuerdo a los requisitos del mercado formal, nacional e internacional.
- 2- **Acceso al mercado internacional**.
- 3- **Acceso a productos y servicios microfinancieros**: en este marco, se promovió un programa de anticipo sobre pedido y descuento de facturas (microfactoring) para ayudar a los microempresarios que necesitaban financiación.

El programa del microfactoring apoyó de forma individual a los microempresario/as según sus necesidades de liquidez inmediatas. Este programa fue pensado bajo la óptica de crear una cadena de valor donde el microempresario pudiera contar con un flujo de caja constante e inmediato gracias al descuento de las facturas. Esto crearía una óptima rotación de los productos mejorados y estabilidad económica y laboral. La ventaja de esta operación residía en que, como los clientes deudores tenían ya la relación con la PCS, el riesgo del crédito de PCS como factor fue mínimo.

Para poner en marcha el microfactoring, en el marco del proyecto se creó un fondo rotatorio y se definió un reglamento que recogía los beneficios para los microempresarios y los criterios para su posible uso. Asimismo, se describió el procedimiento a seguir en el manejo del producto, el cual consistió en los siguientes pasos:

**1. Solicitud del microempresario:** Dentro de los principales requisitos y perfil de los microempresarios, se encontraban aquellos con:

- Alta necesidad de inmediatez de efectivo para la compra de materia prima.
- Experiencia y tradición en la actividad que desarrollan.
- Un pedido asignado para la producción en el marco del programa de comercialización social.
- Un lugar fijo de trabajo, ya sea en local propio o en arriendo.
- Ventas mensuales promedio hasta de 45 salarios mínimos mensuales de acuerdo a la legislación colombiana.
- Activos acordes a las políticas gubernamentales colombianas que definen el criterio de microempresario. El conjunto de operaciones activas de crédito otorgadas a microempresas cuyo saldo de endeudamiento con la respectiva entidad no supere 25 salarios mínimos legales mensuales vigentes.
- Un máximo de 10 empleados permanentes.

De igual manera, resultaba necesario garantizar la calidad de la producción a entregar, con el fin de minimizar el riesgo. Para ello, a la hora de valorar la solicitud, también se tenía en cuenta el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Que la producción a iniciarse, ya esté previamente vendida por la fuerza de ventas de la Promotora de Comercio Social
- Que la producción del microempresario sea competitiva en cuanto a uso, calidad y precio.
- Que la materia prima sea de fácil adquisición, así como los demás insumos requeridos.

- Que el microempresario posea la capacidad instalada necesaria para cumplir con el contrato asignado.
- Que el microempresario cuente con la mano de obra idónea y calificada para cumplir los requerimientos exigidos por el comprador.

**2. Pago de la factura o anticipos.** Los recursos del fondo rotatorio se destinaron a financiar los requerimientos de materia prima de los microempresarios bajo la figura de anticipos, pudiéndose financiar el 100% de la materia prima involucrada en cada contrato o pedido del cliente, sin exceder la suma equivalente a 25 salarios mínimos mensuales legales vigentes. El trámite de desembolso tiene el siguiente ciclo:

- Si el microempresario, una vez realizado el diagnóstico y la asesoría, cumple con requisitos de calidad, cumplimiento, precio y volúmenes, la Promotora de Comercio Social le asigna una orden de compra o pedido, previamente vendido por la comercializadora a un cliente.
- El microempresario realiza una solicitud al Asistente Operativo del Fondo, quien la incluye en el listado que presenta al Comité.
- Dicha solicitud es estudiada por el Comité del fondo rotatorio, responsable de su aprobación.  
En caso de aprobación, se procede al desembolso del anticipo (en cuyo caso, el microempresario firma un pagaré) o del descuento de factura.

**3. Gestión de desembolsos y cobros.** La Promotora de Comercio Social se encarga de la administración del fondo rotatorio, de los desembolsos y de la recuperación de dicha cartera. La PCS gestiona los cobros de la factura o la deuda correspondiente y cobra al vencimiento de la misma. Este proceso se facilita, dado que la PCS trabaja como intermediario entre el microempresario y la cadena de distribución o cliente. Normalmente estos clientes pagan a 60-90 días; plazo de tiempo extenso para que las microempresas de estratos bajos lo puedan gestionar debido a su poco capital de trabajo y su grandes necesidades de liquidez.

## Resultados

La totalidad del proyecto abarcó 158 empresas (78 de ellas lideradas por mujeres), y un total de 1.102 empleos. De éstas, al cierre del proyecto, se realizaron 37 descuentos de facturas por 22.874,03 euros, logrando un cumplimiento del 308% sobre el número esperado de los descuentos aplicados y del 127% respecto al dinero entregado.

Las facturas provinieron de clientes de diferentes regiones del país. Los importes del microfactoring fueron muy variados, desde 47\$ hasta \$10.500 (26 microfactoring se ofrecieron por debajo de 1000\$, 7 entre de 1000\$ y 3000\$ y cuatro grandes operaciones con montos desde 6.800\$ hasta 10.500\$).

La mayoría de los microfactoring fueron entregados en los meses de septiembre (10 operaciones entre descuentos y anticipos) y agosto (22 operaciones entre descuentos y anticipos). Las microempresas intervenidas procedieron de los departamentos de Antioquia, Bolívar, Caldas, Caquetá, Cesar, Guajira, Magdalena, Norte de Santander, Quindío, Risaralda, Tolima, Boyacá, Nariño, Sucre, Valle del Cauca, Huila; Santander, Cundinamarca, Atlántico y Bogotá DC.

## Algunas lecciones aprendidas

- ⇒ Gracias al contacto directo, individualizado y continuo entre la PCS y los microemprendedores se ha establecido un canal de comunicación permanente y fluido entre ambas partes, lo cual facilita la operatividad y buen funcionamiento del proceso.
- ⇒ De la misma forma, al trabajar de manera cercana entre PCS y beneficiarios, los microemprendedores conocieron de manera más profunda el trabajo de PCS, incentivándose las ganas y el potencial existente para incrementar sus ventas a través de la PCS, tanto en los mercados nacionales especializados, como en los mercados internacionales.
- ⇒ El fondo rotatorio y las operaciones de microfactoring y anticipos garantizan el acceso de los microempresarios a los mercados quienes, debido a su bajo nivel de ingresos, no tienen acceso a productos y servicios financieros.
- ⇒ El fondo rotatorio es una herramienta muy útil para acercar el mercado internacional al sector de pequeñas empresas, creando y poniendo en marcha un Departamento de Exportación y una plataforma de comercio electrónico.

### Algunas referencias:

GOMEZ, F. (2001), Sistemas De Organización e Información Contables: Una Aplicación al Factoring, Asociación Española de factoring.

### **Equipo de expertos colaboradores:**

Kenia Ramos, María Jesús Pérez,  
Ximena Peñuela y  
Mónica Gil-Casares, de Fundación  
CODESPA

*Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) en el marco del convenio N° 10-CO1-055. El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva de CODESPA y no refleja necesariamente la opinión de la AECID.*

