

Carlos Franco – Gerente General de Diviso Bolsa



DIVISO GRUPO FINANCIERO
Dionisio Derteano 184 Piso 19
San Isidro
Lima - Perú
512-2460
info@diviso.pe
www.diviso.pe

¿SE PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO SIN ASUMIR DEUDAS?

La negociación de facturas, más conocida como factoring, está cobrando cada vez más fuerza en nuestro país. Al permitirte adelantar el cobro de la factura, se convierten en una importante fuente para obtener financiamiento sin asumir deudas. Pero en la mayoría de los casos, no se explota todo el potencial de esta herramienta.

Hay cinco claves que tal vez no sabías que puedes hacer para sacarle el máximo provecho a las facturas negociables y lograr que no solamente te saquen de un apuro, sino que te permitan ampliar mucho más los horizontes de tu empresa. A continuación, te las contamos:

1. Apunta a ventas grandes

Una de las ventajas que te ofrecen las facturas negociables es que la falta de liquidez ya no es un impedimento para cerrar importantes tratos con grandes empresas o corporaciones.

Podría pasar que una de estas empresas quiere hacerte un pedido bastante grande y le entregarás una factura por cobrar a futuro, pero no cuentas con la liquidez para cumplir con la magnitud del pedido.

En el pasado quizás no hubieras tenido otra alternativa que no cerrar el trato, para no arriesgarte a fallarle a tu cliente. Pero en la actualidad, puedes vender esa u otra factura de otro proveedor, obtener el efectivo y brindar el servicio, con lo cual generarás rentas importantes aún sin tener suficiente capital.

*“Ahora ya puedes ir tras esos grandes tratos que
sin duda harán crecer a tu empresa”*

2. Diversifica tus fuentes de financiamiento

La línea de crédito bancaria de tu empresa, como la de cualquier otra, tiene un límite y por ello debes procurar no ocuparla siempre que puedas evitarlo. Si ante la falta de liquidez recurres a un producto bancario, estarás ocupando parte de esta línea.

En cambio, si acudes a un fondo de inversión alternativo, como los Fondos de Inversión de Acreencias (FIA), de igual manera podrás ceder el cobro de tu factura y obtener el dinero en efectivo, pero bajo una línea independiente a la del sistema bancario.

Así, dejas más despejada tu línea de crédito bancaria para cuando te sea más conveniente usarla. No es recomendable desplazar una fuente de financiamiento por otra, sino diversificarlas, así tu empresa siempre podrá disponer de efectivo para aprovechar las oportunidades que se le presenten.



3. Reinvierte el dinero con rapidez

Mientras más rápido obtengas liquidez de tus facturas por cobrar y la reinviertas en tu empresa, podrás obtener mayores ganancias.

Por eso, no lo dudes: si la tasa de descuento que te aplicarán en la negociación de facturas te permite obtener suficiente rentabilidad al reinvertir el dinero, adelante, haz que tu empresa crezca a mayor ritmo.

4. En vez de ahorrar, invierte

Si negociaste tu factura por cobrar y solo necesitabas con urgencia parte del dinero en efectivo, podrías optar por ahorrar la otra parte. Pero ten en cuenta que, al permanecer en una cuenta corriente, tu dinero no está generando rentabilidad para tu empresa. Se podría decir que está durmiendo.

En cambio, puedes optar por generar rentas mediante un fondo mutuo conservador, donde podrás disponer del dinero cuando lo necesites pero recibirás una tasa de rentabilidad más competitiva que la bancaria.

En fondos mutuos como los que administra Diviso Fondos, puedes depositar el dinero que para una compra que harás en dos o tres semanas y durante ese lapso estarías generando rentas para tu empresa.

“Si asumir un riesgo no te genera mayor rentabilidad, ¿para qué hacerlo?”

5. Evita riesgos innecesarios

En el Perú, la mayoría de entidades que ofrecen factoring bancario asumen el cobro de la deuda, pero no los riesgos de incumplimiento. Es decir que, si tu cliente no paga, tú tendrás que hacerlo.

Es diferente con los fondos de inversión alternativos como los Fondos de Inversión de Acreencias (FIA), donde el fondo asume el riesgo y si el cliente no paga, a ti no te cobrarán por el incumplimiento. Si asumir un riesgo no te genera mayor rentabilidad, ¿para qué hacerlo?

Es importante que siempre averigües las condiciones que se te ofrecen al obtener financiamiento y mantener tu dinero generando rentabilidad la mayor parte del tiempo. Con responsabilidad y saludable ambición, tu empresa entrará en un círculo virtuoso de crecimiento.

DIVISO
ALTAS FINANZAS PARA TODOS