

A person with white hair is seen from the back, holding a white tablet in their left hand and a green card in their right hand. They are sitting in front of a large window with a white frame. A green rectangular text box is overlaid on the left side of the image.

6. Factoring y confirming: cómo convertir cuentas por cobrar en liquidez

La liquidez es esencial para cubrir los costes fijos, afrontar periodos de baja demanda e invertir en crecimiento

Importancia de la liquidez en las empresas

Flujo de caja constante

La falta de liquidez puede llevar a la imposibilidad de cubrir costes fijos, generando interrupciones en las operaciones

Oportunidades de inversión

Las empresas con **liquidez suficiente** pueden **invertir en crecimiento**, ya sea en tecnología, expansión de mercados o adquisición de activos

Mitigación de riesgo financiero

Contar con liquidez permite **afrontar periodos de baja demanda** o retrasos en los pagos de clientes

Clave contra quiebras

Las empresas que mejor gestionan su liquidez son **menos propensas a quiebras**; se demuestra que el 82% de los fracasos empresariales están relacionados con problemas de flujo de caja

La liquidez es la capacidad de una empresa para convertir activos en efectivo rápidamente y cumplir con sus obligaciones a corto plazo, como pagos a proveedores y salarios

El **factoring** y el **confirming** son soluciones financieras que contribuyen a reducir el riesgo de impago y asegurar liquidez

Introducción al Factoring y Confirming

Factoring



Brindar a las empresas la posibilidad de **recibir pagos inmediatos** por sus cuentas por cobrar, transfiriendo a una entidad financiera el riesgo de cobranza

Confirming



Facilitar a las empresas **el pago a proveedores** mediante una entidad que ofrece a los proveedores la opción de **adelantar el cobro de sus facturas**



Ambas herramientas son esenciales en **la planificación financiera** de empresas que operan en **mercados con largos ciclos de cobro** o con necesidad de mantener **liquidez constante** para operar. Ayudan a **reducir el riesgo de impago** y a estabilizar el capital de trabajo, lo cual es fundamental en contextos de **incertidumbre económica**

“El factoring y el confirming son herramientas de financiación que permiten a las empresas optimizar su gestión de tesorería, convirtiendo ventas a crédito en efectivo disponible y mejorando el flujo de caja”

Por un lado, el **factoring** ofrece una **liquidez** inmediata, ahorro en cobros, mejora de la inversión y reducción del riesgo de impago

Factoring: Concepto y aspectos clave



Factoring

El factoring es un acuerdo financiero en el que una empresa cede sus cuentas por cobrar a un factor para recibir un adelanto en efectivo; el factor cobra las facturas y entrega el saldo restante a la empresa, descontando su comisión

01

Obtiene liquidez inmediata permite a las empresas acceder a capital de manera rápida al vender sus cuentas por cobrar, lo que mejora significativamente su flujo de caja

02

Externaliza la gestión de cobros facilita a las empresas delegar la cobranza de facturas en una entidad, lo que no solo ahorra tiempo y recursos internos, sino que también optimiza la eficiencia en la recuperación de pagos

03

Mejora la capacidad de inversión proporciona a las empresas la oportunidad de utilizar los fondos obtenidos a través del factoring para realizar inversiones estratégicas

04

Reduce el riesgo de impago ayuda a las empresas a minimizar la morosidad, ya que el factor asume la responsabilidad de cobrar las facturas a los clientes

Existen distintas tipologías de factoring en función del riesgo asumido, el alcance y la confidencialidad de la operación

Tipologías de Factoring



Según Riesgo Asumido	Según Alcance geográfico	Según Confidencialidad
SIN RECURSO La entidad financiera (factor) asume el riesgo de impago de las facturas, significando que si el cliente final no paga, la empresa no tiene que reembolsar a la entidad financiera Es útil para empresas que desean reducir el riesgo crediticio	NACIONAL Aplicado cuando el cliente final se encuentra en el mismo país que la empresa Facilita la gestión de cuentas nacionales y puede ofrecer una mayor simplicidad operativa	CONFIDENCIAL La empresa vende la factura al factor, pero el cliente no es informado de esta transacción El cliente paga directamente a la empresa, y esta luego transfiere el pago a la entidad financiera
CON RECURSO La empresa retiene la responsabilidad de pago en caso de que el cliente no cumpla con la factura Generalmente tiene comisiones más bajas, ya que el factor asume menos riesgo	INTERNACIONAL Dirigido a empresas exportadoras que venden a crédito en mercados extranjeros Asegura la entrada de efectivo en la moneda de origen y protege contra posibles impagos en otros países	PÚBLICO El cliente es informado de la venta de la factura y realiza el pago directamente a la entidad financiera

El ciclo de vida del producto consiste en cobrar liquidez inmediata mediante la cesión de facturas a una entidad financiera

Ciclo de vida del Factoring



Este producto financiero destaca por ofrecer liquidez inmediata y permitir desprenderse de cierto riesgo de impago

Ventajas y Desventajas del Factoring

01 Reducción de riesgo
En factoring sin recurso, la entidad financiera asume el riesgo de impago, lo que protege a la empresa de clientes con mal historial de pagos

02 Mejora de la liquidez
Convierte ventas a crédito en efectivo inmediato, ayudando a cubrir gastos operativos y reducir el ciclo de caja

03 Gestión de cuentas
La entidad financiera gestiona la cobranza, liberando a la empresa de este proceso y permitiéndole centrarse en su negocio

04 Oportunidad de crecimiento
Se generan mayores oportunidades de expansión de mercado o incremento de ventas sin necesidad de depender de capital externo

Ventajas

01 Coste elevado
Las comisiones de factoring pueden reducir el margen de beneficio de la empresa, especialmente si se utiliza de manera recurrente

02 Pérdida de control del cliente
En el caso de factoring público, el cliente sabe que su cuenta ha sido vendida y realiza el pago directamente a la entidad financiera, lo que puede afectar la relación comercial

03 Riesgo de dependencia
Si la empresa recurre continuamente al factoring para mantener su flujo de caja, puede volverse dependiente de esta herramienta, afectando su solvencia y capacidad de autofinanciamiento a largo plazo

Desventajas

A nivel legal, se deben tener en cuenta factores como la cesión de cobro, derechos y obligaciones, y cumplimiento normativo

Aspectos Legales del Factoring



Contratos de Cesión de Crédito

La **cesión de crédito** permite a la empresa transferir a una entidad financiera **los derechos de cobro** de una factura, obteniendo **liquidez anticipada**. El contrato debe especificar si la **cesión es total o parcial** para definir claramente las responsabilidades de cada parte

Condiciones de Factoring con o sin Recurso

En el **factoring sin recurso**, la entidad financiera asume el riesgo de impago. En cambio, en el **factoring con recurso**, la empresa conserva cierta responsabilidad.

El contrato debe aclarar estos términos para evitar futuros conflictos.

Derechos y Obligaciones

El contrato **establece los derechos de la entidad financiera sobre el cobro y las obligaciones** de la empresa respecto a la transparencia de la información, así como las comisiones, anticipos y procedimientos en caso de disputa

Normativas Nacionales e Internacionales

En factoring internacional, es **necesario cumplir con las normativas locales y aduaneras** de cada país involucrado para asegurar la validez jurídica y proteger a ambas partes en caso de diferencias regulatorias

Para **mejorar la liquidez** empresarial, se propone el uso del **factoring** como herramienta clave en la gestión financiera

Estrategias para Mejorar la Liquidez Utilizando Factoring



Optimizar el Flujo de Caja

Integrar el factoring en la estrategia de tesorería **garantiza un flujo de caja constante**, especialmente en períodos de alta demanda. Evaluar las cuentas por cobrar y seleccionar aquellas con plazos de pago largos **ayuda a optimizar la liquidez al convertir estas cuentas en efectivo rápidamente**



Mejorar la liquidez a largo plazo

Mantener un flujo regular de factoring **asegura una liquidez continua, evitando la dependencia de financiamiento externo**. Este enfoque fomenta una relación constante con la entidad financiera, facilitando una mejor planificación del flujo de caja a largo plazo

¿Cómo
mejorar la
liquidez con el
Factoring?

Flujo de Caja

Factoring Selectivo

Factoring rotativo

Anticipando pagos

Maximizar el Beneficio

Implementar el factoring en facturas específicas de clientes de alto valor permite **reducir comisiones y maximizar beneficios**. Elegir clientes con bajo riesgo de impago **minimiza la exposición a riesgos y optimiza los costes asociados** a este tipo de financiamiento



Asegurar la Operatividad

Utilizar el factoring durante períodos de baja liquidez o anticipar pagos importantes, como de proveedores e impuestos, asegura que la empresa mantenga su operativa sin interrupciones y **cumpla con sus obligaciones financieras**



Presentamos un ejemplo de **caso de éxito** en Factoring...

Caso de Éxito en Factoring: Empresa del sector de movilidad

Contexto



- PYME especializada en la **fabricación y distribución de productos de movilidad** para el sector Silver Economy, como sillas de ruedas, andadores y scooters
- La empresa vende principalmente a minoristas y distribuidores del sector de salud y cuidado del sector Silver Economy, con **plazos de pago de 60 a 90 días**
- Está en **proceso de expansión hacia nuevos mercados** y necesita capital para invertir en I+D y nuevos productos adaptados a las necesidades del mercado Silver Economy

Se enfrenta a retos en su ciclo de efectivo debido al **aumento de pedidos** de grandes clientes, que exigen **plazos de pago extensos**. Por ello, necesita fondos adicionales para **incrementar la producción sin comprometer el flujo de caja**.

La empresa decide utilizar **factoring digital** sin recurso para **anticipar el cobro** de sus cuentas por cobrar de manera rápida y segura, donde vende sus facturas y obtiene un anticipo inmediato, facilitando su acceso a capital para reinvertir.



Liquidez inmediata

La empresa asegura un **flujo de caja constante** para **cubrir costes operativos y seguir innovando** en productos adaptados



Reducción de tiempos

Con la plataforma digital, los **plazos de obtención de liquidez se reducen**, permitiéndole acceder a los fondos en horas en lugar de semanas



Mejora de inventario

Gracias a la liquidez, la empresa puede mantener un **inventario de productos de alta rotación y responder rápidamente a la demanda** del mercado

Por otro lado, el **confirming** es otra solución que mejora el **flujo de efectivo** y **optimiza la gestión del riesgo de impago**

Confirming: Concepto y aspectos clave



Confirming

El confirming es un servicio de gestión de pagos en el que una empresa encarga a una entidad financiera la administración de sus pagos a proveedores. La entidad financiera, a su vez, ofrece a los proveedores la opción de adelantar el cobro de facturas

01

Mejora la gestión de flujo de efectivo al optimizar la liquidez mediante el adelanto del pago a proveedores, lo que facilita una mejor planificación financiera y reduce la presión sobre el capital circulante

02

Fortalece las relaciones con proveedores al ofrecer la opción de pago anticipado, lo que genera confianza y lealtad entre las partes, resultando en condiciones más favorables y descuentos

03

Facilita la negociación de condiciones al brindar la oportunidad de negociar mejores términos de pago, aumentando así la flexibilidad financiera y adaptándose a las necesidades del negocio

04

Optimiza la administración del riesgo al permitir reducir el riesgo de impago con la transferencia de la responsabilidad de cobro a una entidad financiera, lo que permite a las empresas concentrarse en su actividad principal

Existen distintas **tipologías de confirming** en función del **riesgo asumido y el momento del pago de las facturas**

Tipologías de Confirming



Según Riesgo Asumido

SIN RECURSO

La **entidad financiera asume el riesgo de pago** al proveedor, liberando a la empresa de responsabilidad

Adecuado para proveedores que buscan certeza en sus pagos y, en general, implica un coste mayor

CON RECURSO

La empresa que contrata el servicio de confirming **conserva la responsabilidad de pago** en caso de que, por alguna razón, el proveedor no reciba el pago

Es útil para la empresa, ya que reduce las comisiones

Según Recepción del pago

ANTICIPO DE PAGO

La entidad financiera ofrece al proveedor la posibilidad de **recibir el pago de la factura de inmediato**, con una comisión por adelantado

Beneficia a proveedores que requieren liquidez constante

PAGO DIFERIDO

El proveedor **recibe el pago en la fecha de vencimiento originalmente establecida**, pero la entidad financiera se encarga de la gestión del proceso de pago

El producto **permite** a los proveedores optar por **recibir pagos anticipados** a través de la gestión de órdenes de pago

Ciclo de vida del Confirming



El confirming destaca por facilitar la reducción del riesgo de impago y por optimizar la tesorería de la empresa

Ventajas y desventajas del Confirming



Negociación de condiciones

Ofrecer confirming puede mejorar la negociación de precios o condiciones de pago con los proveedores, ya que les proporciona una solución de pago flexible

Relación con proveedores

Al permitir a los proveedores la opción de anticipar el cobro de sus facturas, la empresa fortalece su relación comercial

Riesgo de impago

Los proveedores pueden cobrar directamente a través de la entidad financiera, asegurando su liquidez sin esperar a la fecha de vencimiento

Optimización de la tesorería

La empresa contratante mejora la gestión de sus pagos, manteniendo control sobre sus fechas de vencimiento y cumpliendo con los proveedores

01

02

03

04

Ventajas

01

Coste de los anticipos

Si los proveedores optan por adelantar el cobro, deben asumir una comisión, lo que podría reducir su margen de ganancia

02

Dependencia de los proveedores

Si los proveedores dependen constantemente del confirming, pueden volverse dependientes de esta modalidad para mantener su liquidez, reduciendo su autonomía financiera

03

Percepción negativa del mercado

La implementación del confirming puede influir en la imagen de la empresa ante sus proveedores y otros stakeholders.

Desventajas

A nivel legal, se deben tener en cuenta factores como la gestión de pagos y los derechos de proveedores

Aspectos Legales del Confirming



Contrato de Gestión de Pagos

La empresa contratante firma un contrato con la entidad financiera para gestionar el pago a proveedores, especificando condiciones, comisiones y responsabilidades. Este contrato también establece cómo **los proveedores pueden optar por adelantar el cobro de sus facturas**

Condiciones de Confirming con o sin Recurso

En confirming sin recurso, **la entidad financiera asume la responsabilidad completa del pago al proveedor**, en cambio en el confirming con recurso, **la empresa sigue siendo responsable si el proveedor no recibe el pago.**

Derechos de los Proveedores

Los proveedores tienen **derecho a elegir entre adelantar el cobro de sus facturas o esperar al vencimiento**, según se detalla en el contrato para facilitar su gestión de flujo de caja

Normativa sobre Protección al Proveedor

En algunos países, **existen leyes de protección para proveedores en caso de impago** por parte de la entidad financiera, con especial atención al confirming sin recurso

Para mejorar la **liquidez empresarial**, se propone el uso del **confirming** como herramienta clave en la gestión financiera

Estrategias para Mejorar la Liquidez Utilizando Confirming



Fortalecer las Relaciones

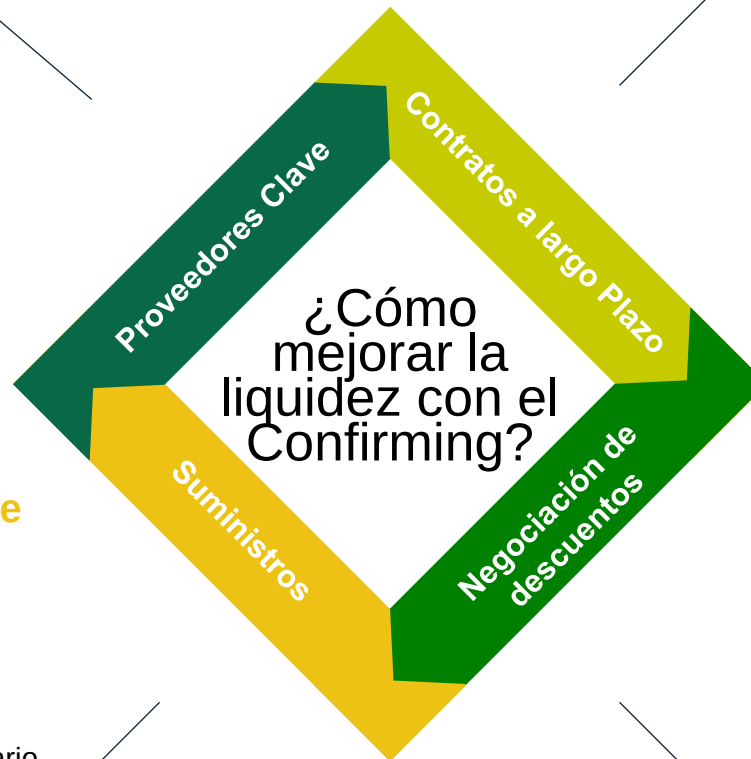
Priorizar el uso de confirming con proveedores estratégicos que representan un porcentaje significativo de la cadena de suministro, asegurando una relación continua y sólida.

Aumenta la confianza y la estabilidad de proveedores clave al ofrecerles flexibilidad en sus pagos



Garantizar los Suministros Durante Períodos de Alta Demanda

En sectores estacionales o con alta demanda, el confirming **permite asegurar el suministro de productos o materias primas al ofrecer pagos rápidos**, evitando interrupciones y falta de inventario



Negociar Condiciones Favorables



Ofrecer confirming a proveedores con contratos de suministro a largo plazo para establecer **relaciones duraderas y condiciones de pago más favorables**. Permite negociar **descuentos o mejores condiciones** al apoyar financieramente a proveedores en el corto plazo.

Optimizar los costes



Utilizar el **confirming como palanca para negociar descuentos** por pronto pago con proveedores, optimizando el coste de suministros **sin comprometer la liquidez de la empresa**

Presentamos un ejemplo de caso de éxito en Confirming...

Caso de éxito en Confirming: Empresa de atención domiciliaria

Contexto



- **PYME de servicios de atención domiciliaria** especializada en cuidados y asistencia al sector Silver Economy, **colaborando con proveedores de suministros médicos y equipos de cuidado.**
- La empresa **requiere pagos regulares a sus proveedores** de suministros (como equipos de monitoreo, suplementos y materiales de cuidado) **para asegurar la calidad** continua de sus servicios.

A medida que la **demanda** de atención domiciliaria **aumenta**, la empresa busca mejorar su relación con los proveedores y **garantizar pagos** puntuales, especialmente con proveedores internacionales. Esto requiere **asegurar la disponibilidad constante de producto sin comprometer la liquidez.**

La empresa implementa **confirming sin recurso** para gestionar los pagos a sus proveedores, ofreciéndoles la opción de **anticipar el cobro de sus facturas** mediante una entidad financiera. Esto permite a los proveedores recibir el **pago inmediato de sus facturas y asegura la disponibilidad continua de producto.**



Continuidad suministro

El confirming garantiza que los **proveedores reciban sus pagos sin demora**, asegurando la disponibilidad de producto



Fortalecimiento relaciones

La empresa establece una relación sólida con sus proveedores, lo cual le permite negociar **mejores precios y condiciones**



Agilidad de respuesta

Con el flujo de suministros asegurado, la empresa puede **responder al crecimiento en la demanda sin afectar la calidad del servicio**

Tanto el **factoring** como el **confirming** implican costes significativos relacionados con comisiones e intereses

Desglose de costes en Factoring y Confirming



Comisión por anticipo

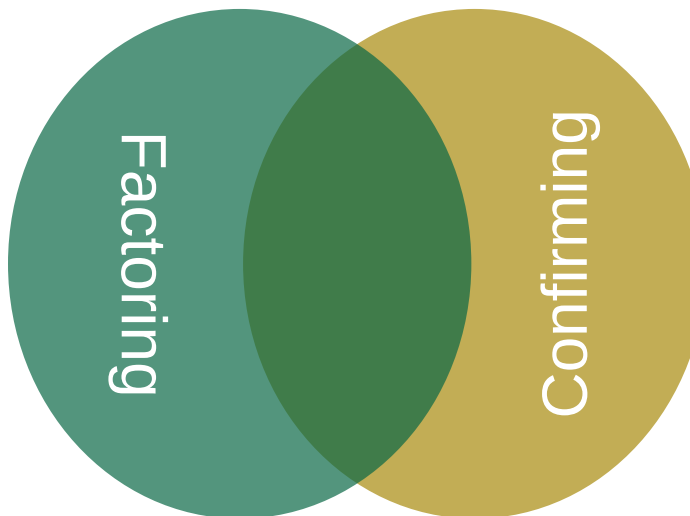
El factor suele cobrar **entre un 1% y un 3%** del valor de la factura como comisión por el adelanto de dinero. Esta tarifa **varía según el riesgo y el plazo** de la cuenta por cobrar

Comisión de administración

Algunos factores aplican una tarifa **adicional** por la gestión de cobranza y la administración de las cuentas

Costes adicionales

En operaciones internacionales, pueden surgir costes relacionados con **cambios de divisa y seguros de impago**



Comisión por anticipo

Los proveedores que opten por adelantar el cobro suelen pagar una **comisión que depende del importe y del tiempo** que reste hasta la fecha de vencimiento

Comisión de gestión de pago

La entidad financiera puede cobrar una **comisión por gestionar el proceso de pago a los proveedores**, que varía según el número de facturas y el volumen de pagos

Costes indirectos

La empresa puede incurrir en **costes adicionales** si se requiere **adaptar su sistema contable o financiero para el uso de confirming**

Generalmente, el factoring implica costes más altos debido al riesgo asociado al anticipo de crédito, mientras que el confirming es más económico si se utiliza principalmente para la gestión de pagos y no para adelantos

Seleccionar una entidad financiera que se adapte a las necesidades específicas de la empresa es fundamental

Factores a Considerar al Elegir una Entidad Financiera para Factoring y Confirming

Solidez y Reputación

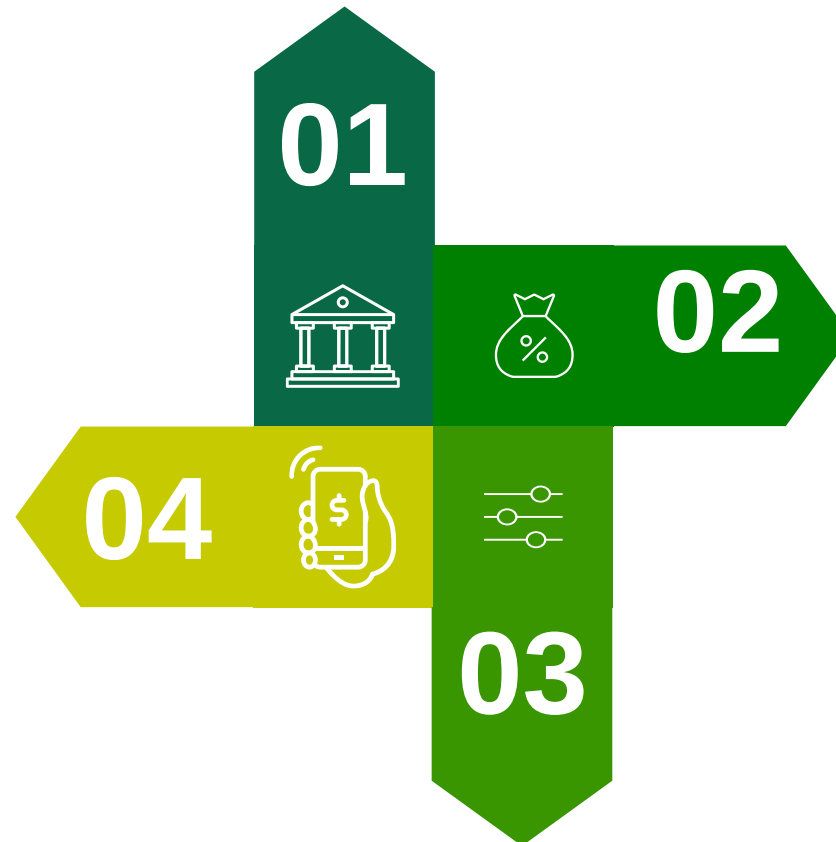
Es fundamental elegir una entidad con una sólida trayectoria y una buena reputación en la gestión de servicios financieros. Esto asegura **profesionalismo, transparencia y confianza** en la relación.

Revisar referencias de otras empresas del sector que hayan trabajado con la entidad para evaluar su experiencia

Acceso a servicios digitales

Las **plataformas digitales** facilitan la gestión del factoring y confirming, ofreciendo **transparencia y agilidad** en las transacciones.

Evaluar si la entidad cuenta con una plataforma en línea que permita visualizar el estado de las facturas y gestionar anticipos de manera eficiente



Comisiones y Tasas

Comparar las comisiones y tasas de interés de varias entidades para asegurarse de que se ajusten al presupuesto y a la rentabilidad deseada.

Las tasas pueden variar según el tipo de factoring o confirming, por lo que es importante analizar las propuestas detalladamente

Flexibilidad en los servicios

Elegir una entidad que **ofrezca servicios adaptados a las necesidades específicas**, como la posibilidad de factoring confidencial o confirmar pagos anticipados para proveedores estratégicos.

La capacidad de la entidad para ofrecer opciones personalizadas puede facilitar la integración de estos servicios en la estrategia financiera.

Incorporar factoring y confirming en la estrategia financiera optimiza la liquidez y fortalece relaciones comerciales clave

Integración de Factoring y Confirming en la Estrategia Financiera Empresarial



Identificación de necesidades de liquidez

- Evaluar el ciclo de caja para determinar **cuándo y cuánto efectivo necesita** la empresa
- **Identificar periodos críticos** de baja liquidez para planificar el uso de **factoring o confirming**
- **Crear un calendario financiero** que incluya los momentos clave de pago y cobro, alineando estos con el uso de factoring o confirming

Selección de cuentas para factoring

- **Priorizar clientes de gran volumen o aquellos con plazos de pago largos** para aplicar factoring y asegurar flujo constante de efectivo
- **Evitar la dependencia** excesiva de **factoring** en **clientes de bajo riesgo** para reducir los costes asociados a esta herramienta

Confirming en relaciones con proveedores

- Aplicar **confirming** en aquellos **proveedores críticos** para el negocio y que estén abiertos a esta opción de cobro, facilitando negociaciones favorables y asegurando el suministro de suministros
- **Confirming** también puede ayudar a **renegociar plazos de pago y obtener descuentos** por la opción de adelantar el pago

Planificación de costes y beneficios

- **Realizar un análisis de coste-beneficio detallado de cada herramienta**, considerando comisiones, tasas de interés y efectos en los estados financieros
- **Evaluar el impacto en los ratios de liquidez y solvencia**, asegurando que el uso de **factoring** o **confirming** no afecte negativamente el perfil financiero de la empresa

Elegir entre **factoring** y **confirming** depende de las necesidades de liquidez, riesgo, flexibilidad y costes de la empresa

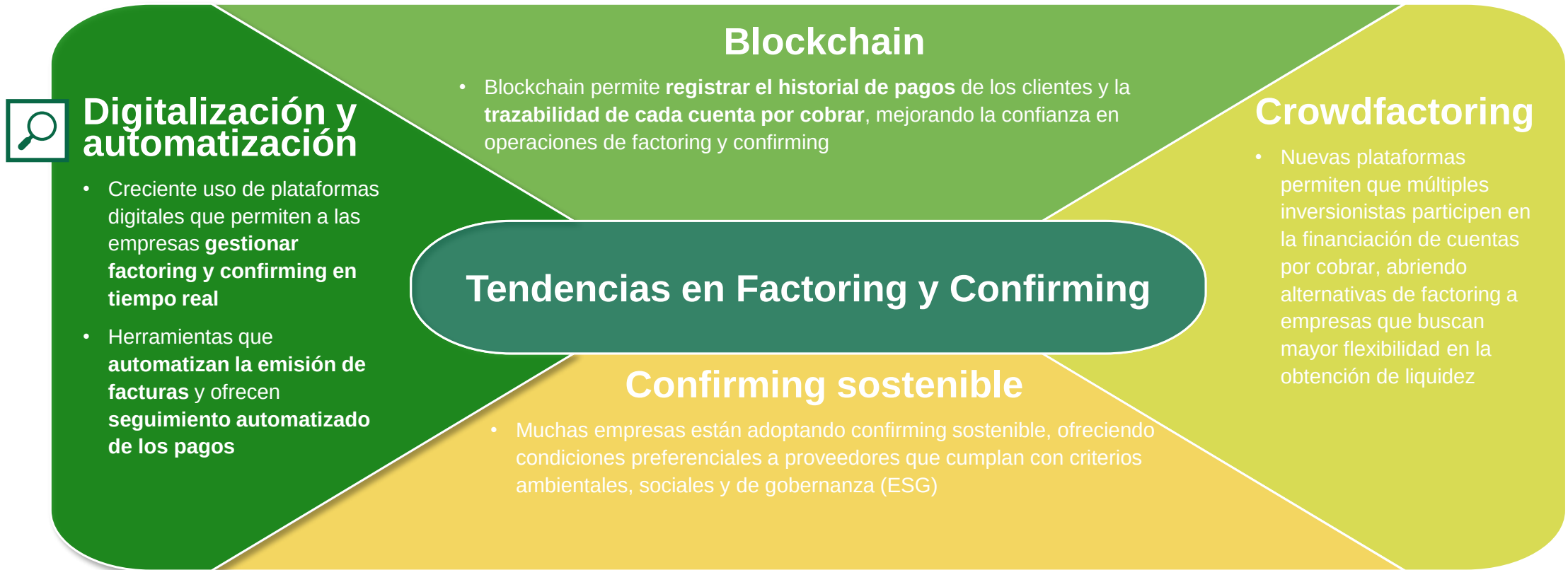
Criterios de Elección Factoring y Confirming



	Factoring	Confirming
Liquidez	Adecuado para empresas que buscan convertir sus cuentas por cobrar en efectivo inmediato , especialmente cuando los plazos de cobro son extensos	Óptimo para empresas con una sólida relación de pago y que desean apoyar la liquidez de sus proveedores
Gestión de Riesgo	El factoring sin recurso es ideal para reducir el riesgo de crédito cuando se trabaja con clientes de riesgo elevado o en mercados extranjeros	Puede mejorar la relación de la empresa con sus proveedores , minimizando el riesgo de desabastecimiento al permitirles anticipar cobros.
Flexibilidad y Control	Ayuda a reducir la carga administrativa y la gestión de cuentas por cobrar , aunque puede impactar la relación con clientes	Ofrece mayor control en los tiempos de pago sin afectar directamente la relación de la empresa con los clientes
Costes	Tiende a tener comisiones más altas debido al riesgo asumido por la entidad financiera, sobre todo en factoring sin recurso	Puede ser una opción más económica si se requiere una solución de pago menos intensiva

Aparecen **nuevas tendencias** para estos productos que **mejoran la eficiencia y seguridad** en la gestión financiera empresarial

Factoring y Confirming: Innovaciones y Nuevas Tendencias



El proceso de digitalización está permitiendo un acceso más rápido a la información y una gestión más efectiva

La transformación digital del Factoring y Confirming



Ventajas de la digitalización

01

Aumento de la seguridad

Las plataformas digitales avanzadas incorporan **protocolos de seguridad**, como encriptación de datos y sistemas de autenticación, protegiendo la información financiera de la empresa y de los clientes

02

Integración con otros sistemas

La digitalización facilita la integración con sistemas ERP y CRM, **centralizando la información y optimizando la gestión financiera** en su totalidad

03

Mejora en la planificación financiera

Con herramientas digitales, las empresas pueden **proyectar y planificar sus necesidades de efectivo con mayor precisión**, integrando datos financieros en sus análisis de flujo de caja

También permite un **acceso más rápido a información clave** para evaluar cuándo es conveniente el factoring o el confirming

Preguntas clave para entender el funcionamiento, ventajas y aplicación en la gestión financiera

Preguntas Frecuentes sobre Factoring y Confirming



¿Cuánto tarda el proceso de factoring o confirming?

En general, el factoring digital permite recibir anticipos en menos de 24 horas, mientras que el confirming puede requerir entre 24-48 horas para notificar a proveedores y gestionar el pago

¿Qué empresas se benefician más de estos servicios?

Empresas con ciclos de cobro largos, en crecimiento o con alta dependencia de proveedores clave son candidatas ideales para factoring y confirming

¿Es posible usar ambos servicios en una misma empresa?

Sí, muchos negocios emplean ambos de manera complementaria: factoring para obtener liquidez de las ventas a crédito y confirming para gestionar pagos a proveedores estratégicos

¿Qué pasa si un proveedor no cumple con el pago?

En factoring sin recurso, el factor asume el riesgo del cliente. En confirming con recurso, el proveedor sigue recibiendo el pago, pero la empresa debe cumplir si la entidad financiera no cobra al cliente

¿Estos servicios afectan el crédito de la empresa?

No necesariamente; de hecho, una buena gestión de factoring y confirming puede mejorar la solvencia y la estructura de capital de la empresa

El **factoring y confirming** permiten **fortalecer la liquidez**, mejorando la estrategia financiera a largo plazo

Sugerencias

1. Realizar un análisis financiero profundo antes de optar por factoring o confirming, evaluando las necesidades de tesorería, los costes y el impacto en los ratios financieros
2. Priorizar la digitalización de estos servicios para asegurar agilidad, transparencia y control de los procesos
3. Fomentar una relación sólida con entidades financieras confiables que puedan ofrecer soluciones personalizadas y adaptadas al perfil de la empresa