

FACTOR

AXCES

Nº. 01
DIC - ENE
2022 - 2023

Somos
tu aliado
para
crecer

¿Por qué somos tu mejor
plataforma de autogestión?

¿Cómo lo han
hecho pymes
exitosas?

- ¿Para qué facturar electrónicamente?
- ¿Me conviene hacer *factoring*?

Editorial

Nos gusta cumplir sueños

Nacimos en un mundo lleno de posibilidades. Por eso, somos facilitadores de lo que será un ecosistema de desarrollo y crecimiento empresarial dentro de la sociedad. Estamos aquí porque este es el mejor momento para nacer, para crecer y **para imaginar lo inimaginable.**

Somos AXCES: el resultado de la tecnología, el saber y la disponibilidad de recursos, para **apoyar a las empresas en sus retos financieros.** Llegamos para ofrecerte **posibilidades y libertades** como pyme. En nuestro ADN, llevamos un compromiso claro con **la seguridad y la confiabilidad** en soluciones tecnológicas para procesos críticos desarrollados por la empresa Cadena. A lo cual le sumamos la sociedad con una compañía financiera inglesa, que nos permite operar con fondos propios.

Aquí estamos con dos ofertas para tu empresa, que te harán la vida mucho más fácil y te permitirán tomar decisiones que te den **la libertad de elegir.**

Primero, te ofrecemos el servicio de facturación electrónica, un proceso regulado por el gobierno colombiano, a través de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), la cual obligará cada vez a más y más empresas a adoptarla por formalización, conveniencia y mayores oportunidades.

Y, segundo, ponemos a disposición del mercado el servicio financiero de *factoring*, el cual no es un crédito, sino **la disponibilidad de contar con un flujo de recursos a la mano**, para que las pymes sueñen y tomen el control sobre su negocio, con ayuda de nuestro modelo.

¡Vender de contado! ¿Qué más quisiéramos todos los emprendedores y empresarios de este país? Eso es lo que ahora estamos dispuestos a facilitar, gracias a nuestra plataforma de autogestión donde una factura electrónica, convertida en título de valor, puede ser desembolsada anticipadamente, para que tu empresa pueda pagar a tiempo, negociar mejores precios con sus proveedores y acelerar sus planes de crecimiento y expansión.

Y, ¿cómo te lo garantizamos? ¡Muy fácil! Con muy pocos clics tendrás la posibilidad de hacer realidad esto. Por eso no somos una empresa tradicional ni ofrecemos el *factoring* de manera convencional. **Somos una fintech**, una empresa financiera que nació digital y en la que tú mismo accedes a nuestros servicios de manera sencilla y rápida, **sin papeleos y con menos procesos.**

Nuestro modelo de atención y servicio es cercano, humano, ágil, flexible, incluyente y está pensado para todos. **Somos más que inteligencia artificial**, somos, sobre todo, inteligencia de negocios comprometida con el crecimiento de la sociedad y de sus empresas. Tenemos razones de sobra para que confíes en nosotros y corazón para entender las características particulares de cada negocio y llevarlo a otro nivel: el de su sostenibilidad y crecimiento. «««



↑ **MANUEL DEL CORRAL R.**
Chief Executive Officer AXCES

En AXCES, nos sentimos tu aliado porque apoyamos a tu negocio para llegar al nivel más alto.



FACTORIZING SOCIAL: una **oportunidad** para la inclusión financiera

Uno de los principales obstáculos para pequeños y medianos empresarios en Colombia es el acceso a créditos y su capacidad de generar liquidez. **Te explicamos por qué el factoring social es una excelente herramienta para potenciar tu negocio.**



Una herramienta de fácil acceso

El ecosistema de emprendimiento colombiano no ha tenido suficientes mecanismos ágiles y confiables para que las empresas puedan acceder a recursos que hagan sostenibles sus operaciones, su funcionamiento en momentos de crisis, el pago de sus nóminas, el respaldo en la demora del pago por parte de los clientes y el pago oportuno de obligaciones e imprevistos.

Por esto, en ocasiones, las pymes, que representan el 96% del tejido empresarial colombiano, optan por acceder a préstamos informales, como gota a gota o préstamos a terceros con tasas por encima de la tasa de usura.

Como respuesta a esta problemática, aparece el *factoring social*, como el aliado ideal para que las empresas puedan solucionar sus problemas de liquidez, sin tener que acceder a mecanismos informales, que incluso pueden ser ilegales.

Este mecanismo les permite principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas el adelanto del pago de las cuentas por cobrar, para recibir el dinero antes de las fechas de pago negociadas con los clientes.

Este proceso está acompañado de avances digitales, como la consolidación de la factura electrónica. Con lo cual, el empresario puede lograr, en muy poco tiempo, vender su factura para recibir el dinero de manera inmediata y así tener liquidez para cumplir con otros objetivos trazados por la empresa.

No solo las entidades bancarias tradicionales están habilitadas para prestar este servicio, también las nuevas industrias, las empresas de tecnología y las *fintech*, las cuales emergen en este escenario. ««

El caso de Decoluxe

El mercado del mobiliario está invadido por maderas artificiales, que son materiales de baja calidad y poca duración. Decoluxe es una empresa que fue fundada en 2019, como propuesta de cambio y mejoramiento en este sector, con el fin de fabricar mobiliario en madera natural, que tuviera un proceso totalmente ecológico, pero que también fuera de alta calidad.

Todas sus ventas se hacen a través de internet, sin costo de envío y con 12 años de garantía, ofreciendo un producto fino, bonito y en tendencia.

¿Cómo llegaron a AXCES?

Como Decoluxe es una empresa que funciona de manera 100% digital, para el comercio y el acceso a proveedores, llegó a través de internet a AXCES buscando una posibilidad de financiación a corto plazo.

¿Cómo es el proceso de factoring que manejamos con Decoluxe?

- 1 Decoluxe nos contacta a través de *WhatsApp*, con uno de nuestros profesionales inician el proceso y nos informan a través de este la cantidad de facturas a endosar.
- 2 Ellos nos envían los documentos de esas facturas electrónicas.
- 3 Nosotros las aprobamos y enviamos el documento para endosarlas.
- 4 Ellos lo firman.
- 5 Le notificamos al distribuidor, que tiene a su nombre las facturas, que estas van a pasar a ser parte de AXCES y no de Decoluxe.
- 6 AXCES desembolsa el dinero.



¿Cómo se ha beneficiado Decoluxe con este servicio?

Decoluxe distribuye sus productos a través de plataformas en línea y, por lo general, todas estas se quedan con el dinero durante mucho tiempo. Por eso, decidieron iniciar el proceso de *factoring*, el cual les ha permitido:

- Mejorar el flujo de efectivo.
- Contar permanentemente con capital de trabajo.
- Invertir más.
- Tener inventarios más altos, tanto de productos terminados como de materia prima.
- Potencializar la inversión en el área digital.

“Si tienes clientes o distribuidores que te envían el dinero en 60 o 90 días y necesitas realizar una inversión a corto plazo, el *factoring* es la herramienta ideal para obtener ese dinero de inmediato. Además, el porcentaje de comisión es muy bajo para el beneficio que se obtiene. Así que no dudes en investigar más sobre este mecanismo, porque es la mejor manera de obtener un capital que tienes represado”. ↑ **JHONATAN VALENCIA** | Gerente de Decoluxe S. A. S.

NAVEGAR HACIA EL FUTURO

→

POR: ANDRÉS RAIGOSA M.

Director de la Cámara de Emprendimiento y Aceleración - ANDI del Futuro.



Es hora de deshipotecarle el futuro a la política, de dejar de pensar que en las palabras y los discursos de los dirigentes están los sueños de la sociedad. **Este es el mejor momento, justo ahora, para hacer cosas significativas:** para comenzar un viaje colectivo y ¿por qué no... uno más parecido al del siglo XXI, con propósitos claros para lo que viene?

Estamos de cuando en cuando atravesando momentos inciertos: los vientos de crisis se fortalecen y las condiciones parecen complicarse en todos los escenarios. **Es como si siempre estuviéramos a prueba: esto nos lleva a tomar decisiones todos los días y, a veces, estas decisiones nos toman a nosotros.**

Por eso, **es momento de promover acciones** pensando en que somos los protagonistas de una historia y que tomar el timón requiere no solo de valentía, sino de cierta visión.

Estamos hablando de que **deberíamos renunciar a las predicciones y sumarnos a la preparación.** Eso es algo que sugiero agregar a nuestro kit de navegación hacia el futuro.

Tengo la fortuna de dirigir uno de los gremios de emprendedores más vibrantes del país: la Cámara de Emprendimiento y Aceleración - **ANDI del Futuro**, con las **350 empresas colombianas más innovadoras del país.** Y la razón por la que asumí este reto es porque estaba estudiando “los futuros posibles”, algo así como que todos podemos, si así quisiéramos, ser diseñadores de escenarios por venir y convertirnos en verdaderos “futuristas”, para estar siempre preparados **ante los escenarios que se nos vienen.**

Estudiar el futuro nos lleva a pensar y a actuar desde el presente. **Y estas empresas con las que me encuentro todos los días me han enseñado algo crucial: han triunfado, cre-**

cido y desarrollado soluciones y negocios en tiempos en los que los demás suelen estancarse.

¿Por qué? Porque han descifrado, a veces pienso que de forma natural, que en el contexto mundial y nacional no solo hay que estar preparados para los cambios constantes, sino **para crecer en medio de los datos, señales e indicios que nos dejan las tendencias.** Estas empresas son futuristas y están entre nosotros.

Si podemos navegar entre la incertidumbre, podremos visualizar diferentes tipos de futuros: posibles, probables, deseables o utópicos. Por eso, si construimos equipos de trabajo con talentos para enfrentar estas posibles realidades, **colectivos de personas diversas,** esto nos permitirá **actuar cuando ese futuro se manifieste.**

Una aproximación valiosa es la de Jim Dator, profesor y director del Centro de Investigación de Estudios de Futuros de Hawái. Como resultado de sus análisis, nos propuso **cuatro arquetipos,** que comprendió tras estudiar las tendencias:

En el primero de ellos, se propone **un crecimiento continuado,** en el que extendemos hacia adelante lo que viene sucediendo en el presente, con los datos o proyecciones disponibles; en el segundo, **un escenario donde hay que poner límites,** porque quizás estemos yendo por el camino equivocado; en el tercero, se proyecta **un declive o colapso de la civilización,** por razones propias o ajenas; y, en el cuarto y último, nos plantea **“una sociedad transformadora y de crecimiento”,** en la que nuestra especie encuentra “algo” que nos permite crecer súbitamente.

Por eso, insisto, estudiar los futuros posibles **nos lleva a pensar y actuar desde el presente.** Y estoy completamente seguro de que quienes tienen el ADN y los hábitos para hacerlo son nuestros emprendedores, los pequeños y medianos empresarios: ellos actúan ágilmente y se adaptan, fracasan rápido y barato, resignifican palabras como “éxito” o “crecimiento”, tan repetidas en foros y eventos, agregando así valor social, aportando a la sostenibilidad y generando desarrollo compartido en sus propuestas de valor.

Jorge Luis Borges decía: “El futuro no es lo que va a pasar, sino lo que vamos a hacer”. Por eso, es el momento de sentarnos a diseñar qué haremos cuando estos escenarios se concreten. Prepararnos como empresas para adaptarnos, aprender y crecer en todos los ambientes. Es un buen momento para actuar. ◀◀

-- UNA HERRAMIENTA CLAVE PARA GESTIONAR << EL CAPITAL DE TRABAJO

Analizamos las ventajas que ofrece el *factoring* en cinco sectores claves de nuestra economía, para generar liquidez, cumplir obligaciones y sostener activas sus operaciones.



Al hacer referencia al capital de trabajo, desde lo financiero y lo contable, en cualquier tipo de empresa o de sector, suelen mencionarse los activos corrientes y los pasivos corrientes. Ambos integran la capacidad que tiene un negocio para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos en un corto plazo. Con lo cual, sobre esa base, que es el capital de trabajo,

un negocio puede fijar sus indicadores de liquidez.

Sin embargo, el panorama cambia cuando la conversación se enfoca en el capital de trabajo desde lo operativo, es decir, desde las cuentas relacionadas de forma directa con la operación de la empresa, según lo explica Andrés Felipe Upegui, consultor financiero.

Corriente, en ese caso, se refiere a todos los recursos que se vayan a recaudar o a pagar en menos de 12 meses. Pero cuando el análisis es de capital de trabajo, se hace referencia a las cuentas que, además de ser corrientes, también son operativas (relación directa con el giro ordinario de la empresa); por lo tanto, toman relevancia cuentas del activo como la cartera o el inventario, en aquellos negocios en los que este último aplique; y las del pasivo, como las cuentas por pagar a proveedores.

De esta forma, las empresas buscan mantener un equilibrio entre lo que tienen que invertir como capital de trabajo y lo que deben destinar para apalancar su operación.

El *factoring* es una de las soluciones que permite sostener la operación, gestionar el capital de trabajo y cumplir con las obligaciones. **Con ayuda del consultor Upegui, explicamos sus beneficios en distintos sectores:**

1

Empresas del sector agro

Aquellas enfocadas en mercados nacionales y que en particular trabajen con alimentos con fechas de vencimiento muy próximas, por lo general manejan plazos de pagos muy cortos.

Estas dependen de cuál es su canal de venta, incluso las grandes superficies vienen recortando dichos plazos. Esto puede llevar a tener una rotación más rápida de su capital de trabajo por el recaudo de cartera.

Sin embargo, el panorama es distinto si se atienden mercados internacionales porque los pagos pueden demorarse hasta 60 días y, en ese caso, hay que buscar alternativas para financiar el capital de trabajo.

Con el *factoring*, pueden disponer de los recursos que provengan de esa negociación en un menor tiempo y, de esta forma, logran apalancar su operación.

Para las que hacen parte de la agroindustria, los plazos de pago ya tienen unas fechas más amplias, por lo cual para mantener el capital de trabajo recurren a mecanismos como el *factoring*. Así cuentan con recursos disponibles y, dada la coyuntura económica actual, con el descuento de facturas (*factoring*) podrían acceder a un costo financiero menor comparado con la tasa de interés de un crédito, el cual requiere de un proceso de análisis de cupo más prolongado, según la calificación crediticia de cada empresa y, en algunos casos, garantías o avales complementarios.

2

Empresas de servicios

Es el recurso humano. La exigencia aumenta cuando los clientes a los cuales atienden pagan a 30 o 60 días, pero hay que pagar nóminas quincenales o mensuales.

Por tanto, cuando hay una cartera por recuperar, muchas optan por créditos para sostener sus actividades y surge así el concepto de “pasivo sostenible”. Pero en empresas con márgenes reducidos esto genera una presión financiera, ya que al tiempo se deben cubrir las demás obligaciones más el pago de la deuda por el préstamo adquirido.

En esas situaciones, el recurso del *factoring* facilita atender esas coyunturas, acceder a tasas competitivas y cumplir con todos los compromisos sin tener que poner en riesgo la estabilidad del negocio.

3

Empresas textiles y de confección

En estas está implícito un tema crucial: los inventarios. Ellas requieren tener suficiente materia prima disponible, para suplir sus necesidades de producción y contar con un *stock* amplio de productos terminados para atender la demanda. Por lo general, no logran tener unos márgenes de rentabilidad superiores a la productividad, por eso el *factoring* les permite apalancar su operación acorde con los plazos de pago establecidos y disponer de excedentes de caja que permitan mantener liquidez.

4

Industrias creativas

En este sector la gestión del capital de trabajo es fundamental por tratarse de servicios ofrecidos a partir del conocimiento de las personas, las cuales suelen trabajar por etapas o proyectos, lo cual puede aumentar la duración de los plazos de pago.

Hay empresas que logran acordar el pago de anticipos y que al final reciben el resto del recurso, lo cual les ayuda a sostener su capital de trabajo y su capacidad operativa.

Pero cuando esto no es posible, el *factoring* les facilita contar con liquidez durante el proceso de desarrollo de ese servicio.

5

Empresas tecnológicas y de desarrollo de software

Al igual que las industrias creativas, estas empresas tienen la particularidad de que, en ocasiones, su labor se desarrolla por proyectos o etapas; adicionalmente, es común que su entregable, al ser un producto terminado (aplicación, ERP, CRM), implique un período de capacitación de personal, lo cual termina agregándole un tiempo adicional a la finalización del proyecto.

El capital humano es clave para su operación y, al no ser una labor genérica, sino específica, la remuneración de los especialistas de este campo suele ser alta. Ante un mayor costo laboral, estas empresas deben apuntar a una contribución marginal suficiente para solventar los egresos fijos del negocio, dependiendo de las características del proyecto.

En algunas ocasiones, un solo proyecto es el responsable de sostener la operación de la empresa, mientras resulta otro cliente o proyecto. Por lo cual, se requiere de un mecanismo como el *factoring*, para contar con los recursos necesarios que permitan mantener la disponibilidad de fondos en ese periodo. «««



EL VALOR DE LOS DATOS EN LA ERA DIGITAL

Los datos son poder y, en medio de tantas transformaciones, han cobrado fuerza para las empresas, pero ¿qué nos dicen estos y para qué usarlos?

Las empresas han encontrado nuevas oportunidades a partir del análisis de datos. Estos tiempos, desde la pandemia, han sido los mejores para investigar, innovar, crear modelos de negocio audaces, desarrollar productos y servicios más conectados emocionalmente con las personas y continuar acelerando la transformación tecnológica.

En este escenario, los datos han cobrado una relevancia superior. Por eso, capturarlos, almacenarlos, gestionarlos y convertirlos en conocimiento para el desarrollo de estrategias empresariales serán tareas integradas dentro de las organizaciones para una mayor generación de valor.

La analítica de datos es conocimiento

En el estudio “Transformación con sentido digital”, realizado en 2021, por la firma EY¹ a 670 líderes de empresas en 10 países de Latinoamérica, más de la quinta parte de los encuestados (21%) manifestó que la analítica de datos es la tecnología más usada en sus procesos de transformación digital, por encima de otras como la robótica y la inteligencia artificial (16%) o el comercio electrónico (15%).

¹Ernst & Young Global Ltd. (EY) es una empresa multinacional con presencia en más de 150 países, que cuenta con una red formada por más de 190 mil personas. Provee a sus clientes servicios en las áreas de auditoría, impuestos, finanzas, contabilidad, asesoría legal, servicios de cálculos y estudios actuariales, y asesoramiento en la gestión empresarial. Forma parte de las Big Four, las cuatro empresas más importantes del mundo en el sector de consultoría y auditoría, entre las que se encuentran, además, PriceWaterhouseCoopers, Deloitte y KPMG.

Con big data se logran grandes resultados

Las empresas que utilizan *big data* en sus estrategias, obtienen una mayor ventaja competitiva. Las estadísticas lo demuestran:

- **88% de las empresas** europeas y americanas que utilizan *big data*, afirman que obtuvieron mejores resultados (*The big data payoff: turning big data into business value*, Capgemini).
- **Netflix ahorra un billón de dólares** gracias al uso de *big data* en sus algoritmos (“How Netflix uses big data drive success”, Inside Big Data).
- **68% de las marcas de viajes** comienzan a utilizar analítica predictiva para mejorar su experiencia de marca (“Share of travel brands that want to invest in business intelligence or predictive analytics in 2019”, Statista).
- **72% de los ejecutivos de la industria manufacturera** afirman confiar en data avanzada para mejorar la productividad de sus empresas (“Unlocking value in manufacturing through data”, BCG-WEF).
- **Dentro del sector de la salud**, el uso de analítica con *big data* crecerá un 28,9% anualmente hacia 2028. En 2021, generó ingresos por 20 billones de dólares (“Vantage Market Research”, Globe Newswire).
- **El uso de big data en las cadenas de suministros** podría superar los 7 billones de dólares de inversión a nivel global en 2027 (“Research and Markets”, Cision PR Newswire).



Softwares recomendados para la analítica de datos

Luis Felipe Zapata, ingeniero de *software*, científico de datos y gerente general de Ingeniería de Datos S. A. S., empresa de Medellín (Colombia) dedicada al desarrollo de *software*, la integración de sistemas y la ciencia de datos, recomienda las siguientes tecnologías:

- **Análisis estadístico:** R y Python.
- **Despliegue:** Dash, HTML5, Microsoft.net, Apache Web Server, Microsoft BI.
- **Manipulación:** Talend Data Integration Community.
- **Plataformas:** AWS, Microsoft Azure, Google Cloud.
- **Almacenamiento:** Microsoft SQL Server, Hadoop, SolR, Oracle DB, PostgreSQL, MySQL.
- **IA:** Python, Watson, Tensor Flow.



ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES DESAFÍOS:

Definición de una estrategia: la analítica de datos debe estar alineada con la estrategia del negocio, de manera que entregue información relevante para la toma de decisiones.

Acceso a la tecnología: sin herramientas tecnológicas es inviable la implementación de una buena estrategia de analítica de datos. Incluso la arquitectura tecnológica que se defina tendrá que estar integrada con las demás herramientas de la organización. En la actualidad, las empresas analizan menos del 5% de los datos que tienen.

Atracción de talento: cada vez es más competitivo el mercado de los científicos de datos. Crear las condiciones para atraer y retener este perfil de personas es crucial para el éxito en la adopción de la analítica de datos.

“Sin importar la industria, en todas las organizaciones del mundo llegará el momento en el que parte de su equipo esté conformado por arquitectos y científicos de datos. Además, las empresas tendrán la responsabilidad de construir un área de analítica que se encargue no solo de los modelos, sino también de la gestión y administración de los datos”.

↑ **NELSON BELTRÁN** | Líder de Analytics de EY Latinoamérica y Norteamérica.

UN OCÉANO DE DATOS: LO IMPORTANTE ES SABER PESCAR

- › **4 billones de personas** pasan tiempo en línea. Esto es más de la mitad de la población mundial (TNW).
- › **70% de toda la información** que existe en línea fue generada por los mismos usuarios (Baseline).
- › Cada segundo se realizan **105.651 búsquedas en Google** (Internet Live Stats).
- › Un usuario pasa en promedio **más de 30% de su día en línea** y la tendencia sube cuatro minutos cada año (Datareportal).
- › En 2018, **casi 2,5 quintillones de bytes de información** se generaron por día (SeedScientific).

TENDENCIAS EN ANALÍTICA DE DATOS



Democratización de la data: la pandemia aceleró los procesos de recolección y análisis de datos en las organizaciones, por la necesidad de contar muy rápido con información de valor.



“No cookies, no party”: creación de modelos de negocio a partir de información no basada en cookies. La gran apuesta ahora es hacer prospección de nuevas audiencias con herramientas más transparentes como los test de personalidad.



De la era digital a la cuántica: ya está en proceso de investigación y desarrollo un ordenador para procesar, a través de probabilidades estadísticas, volúmenes incalculables de información a gran velocidad. Gigantes tecnológicos y potencias como China, Estados Unidos, Alemania, Rusia y la Unión Europea son los principales inversores.



Arquitecturas multi-cloud: la nube es algo más que una herramienta de almacenamiento. Las arquitecturas híbridas y multi-cloud permiten una mayor innovación y automatización, más seguridad, confiabilidad, flexibilidad y rentabilidad. Este es uno de los principales aliados de los equipos de TI para llevar la inteligencia de las empresas a otro nivel.



El uso de inteligencia artificial y analítica: para la optimización de campañas, el mejoramiento de la experiencia del cliente, la automatización de la toma de decisiones (selección de público objetivo y definición de canales y contenidos más eficaces) y el monitoreo de los resultados en tiempo real.

[INGRESA AQUÍ](#)

Si quieres usar los datos para tu planeación de 2023, te invitamos a que leas este artículo.

UNA SOLUCIÓN EN TUS MANOS

Trabajamos para que los procesos de tu empresa sean más sencillos.

Te contamos cómo puedes usar nuestra plataforma para facturación electrónica y *factoring*.

Factura electrónica

¿QUÉ ES?

Es la evolución de la factura tradicional. Se genera, valida, expide, recibe, rechaza y conserva electrónicamente, lo que representa mayores ventajas para tu empresa en temas de costos y flexibilidad. Tributariamente, es un soporte de transacciones de venta de bienes o servicios.

En AXCES, a través de nuestro aliado Cadena, proveedor tecnológico autorizado por la DIAN, acompañamos a las empresas colombianas en su proceso de facturación electrónica: emisión, recibo, rechazo y conservación.

¿QUÉ PASOS DEBES SEGUIR PARA ACCEDER A ESTE SERVICIO?

1

INGRESA AQUÍ

Selecciona **Facturación electrónica** en el menú superior y luego desliza hacia abajo, **haz clic en el botón morado Crear cuenta.**



2

Diligencia la información solicitada en el formulario: NIT, dígito de verificación, razón social, correo, usuario y contraseña del usuario. Luego, selecciona el convenio y **haz clic en Crear cuenta.**



3

Regresa al menú inicial y **haz clic en Iniciar sesión.** Ingresar el usuario y la contraseña.



4

INGRESA AQUÍ

Ahora inicia el proceso de configuración de la cuenta en la plataforma. **Conoce el paso a paso de cómo hacerlo.**

¿CÓMO SE CREAN LAS FACTURAS ELECTRÓNICAS?

1

INGRESA AQUÍ 



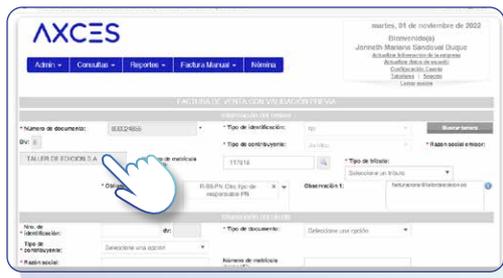
2

Selecciona **Factura manual**, luego **Crear documento validación previa** y después **Factura de venta**.



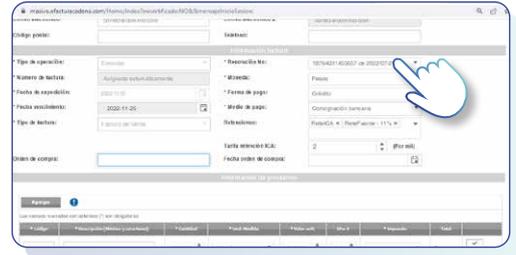
3

Ingresa la **información del receptor** y, si esta está previamente cargado en el sistema, válvala. Si no es así, diligencia la información que solicita el formulario.



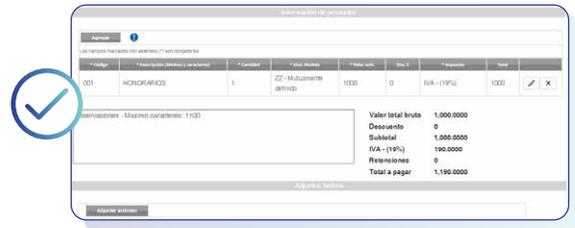
4

Luego, en la **información de la factura**, ingresa la resolución, el tipo de moneda, las retenciones, el valor y la forma de pago.



5

Diligencia la **información del producto**: código, descripción, cantidad, unidad de medida, valor, porcentaje de descuento e impuesto. Finalmente, haz clic en el chulito. Allí podrás ver el total de la factura y hacer algún ajuste si lo consideras necesario.



6

Haz clic en **Guardar** y luego en **Enviar** ¡Listo!



Recuerda que en AXCES acompañamos a tu empresa en **todo el proceso de facturación electrónica**: emisión y recepción de facturas, documento de soporte, eventos RADIAN y eventos título valor.

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS

INGRESA AQUÍ 

Conoce el video del paso a paso completo.

INGRESA AQUÍ 

Para hacerlo por WhatsApp.

INGRESA AQUÍ 

Para ingresar a nuestra página web.

Factoring

¿QUÉ ES?

Una solución que le genera liquidez a tu empresa, a corto plazo, a partir de la negociación de facturas por cobrar.

¿QUÉ PASOS DEBO SEGUIR PARA ACCEDER A ESTE SERVICIO?

1 **Habilita tu empresa en el RADIAN.** Ponte en contacto con tu asesor comercial de AXCES, quien estará listo para acompañarte en el proceso, tanto si eres cliente nuestro de facturación electrónica, como si tienes este servicio con otro proveedor. También puedes ingresar a nuestra página web y conocer el proceso para hacerlo tú mismo.



3 **Recibe las credenciales para ingresar a la plataforma.**

Con la firma del Docusign, realizamos la validación de la información que nos enviaste de tu empresa.

En un máximo de 24 horas, te daremos la respuesta:

si es positiva, te enviamos al correo electrónico del representante legal las credenciales para el ingreso a la plataforma de AXCES. Si es negativa, el asesor comercial de AXCES se comunicará con tu empresa para solicitar información adicional o indicarles el motivo del rechazo.

Adoptar su firma

Confirme su nombre, iniciales y firma.
* Obligatorio

Nombre completo*
estefany hernandez gomez

Iniciales*
EHG

SELECCIONAR ESTILO DIBUJAR CARGAR

VISTA PREVIA

Docusign by:
estefany hernandez gomez
18779502581645

DS
EHG

Al seleccionar 'Adoptar y firmar', acepto que la firma y las iniciales serán la representación electrónica de mi firma e inscribirse para todos los propósitos cuando yo (o mi agente) las utilice en documentos, incluidos contratos legalmente vinculantes (al igual que en el caso de una firma o iniciales e imprimir) en papel.

ADOPTAR Y FIRMAR CANCELAR

2 **Haz el registro en la plataforma de AXCES.**

Ten en cuenta que solo se realiza una vez:



CLICAQUÍ

Para ingresar al portal de AXCES.

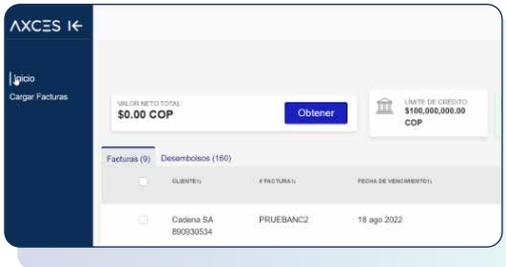
- Digita el **correo electrónico** y el **NIT** de la empresa.
- Recibirás un **correo electrónico con un enlace** y las indicaciones para continuar el proceso.
- Ingresa allí los **datos básicos de tu empresa**.
- **Luego, diligencia los datos del representante legal.** Ten en cuenta que a esta persona es a la que le llegará el correo para la firma a través de Docusign.
- Posteriormente, **ingresa la información para el pago**.
- Para continuar, **declara voluntariamente el origen de los fondos**. Para esto, marca las casillas con la opción **Sí**. Además, pon **Aceptar** en el espacio en el que te haces responsable de actualizar las cuentas de desembolso de tu empresa y eximes a AXCES de la responsabilidad del desembolso a una cuenta embargada.
- **Ingresa la información de la persona autorizada para negociar las facturas.** Ten en cuenta que a esta le llegarán las claves de acceso para ingresar al portal de negociación.
- **Digita los datos** de la persona que diligencia la información.
- **Adjunta los siguientes documentos:** RUT (con máximo 60 días de expedición), certificación bancaria, certificado de existencia y de representación de la Cámara de Comercio (con máximo 30 días de expedición), cédula del representante legal, composición accionaria, estados financieros y correo electrónico a través de Docusign para firma y registro en la plataforma.
- **Haz clic en finalizar** para generar el envío.

Paso a paso

4

CLIC AQUÍ

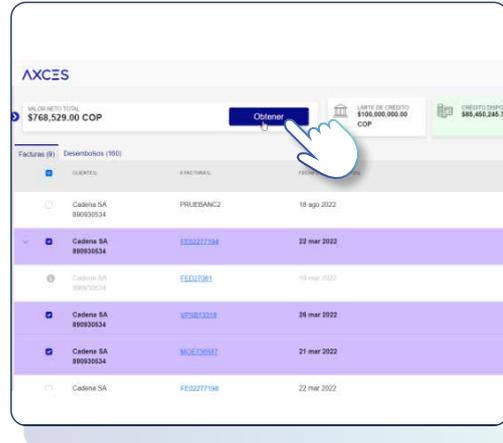
Para ingresar a la plataforma de negociación.



- Si tu empresa emite las facturas con Cadena, al momento de ingresar a la plataforma podrás visualizar las que estén a crédito y que sean negociables mediante *factoring*. Allí, selecciona las que quieres negociar.
- Si tu empresa no emite facturas con Cadena, debes cargarlas en la plataforma en formato XML(AD). En un máximo de tres horas puedes visualizarlas y negociarlas.

5

Negocia tus facturas. Cuando aceptes las condiciones (tasa de descuento y porcentaje de desembolso), llegará al correo electrónico del representante legal el endoso que debe firmar mediante **DocuSign**.

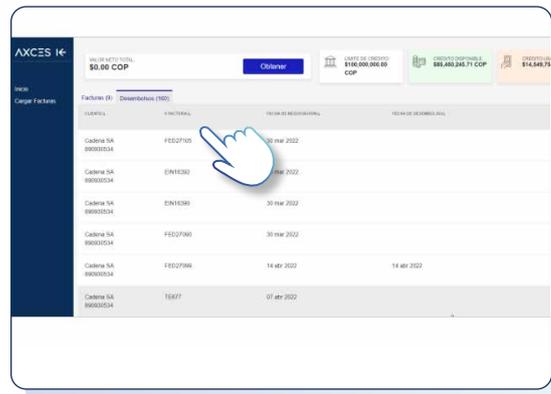


6

Desde AXCES, le notificamos al pagador el cambio de la tenencia de factura y le pedimos que nos confirme el estado de la factura, el valor pendiente y la fecha de pago. **Una vez tengamos una respuesta positiva, continuamos el proceso.**

7

En máximo dos horas, te hacemos el desembolso del porcentaje definido en la factura (dependiendo de las condiciones del mercado), con IVA incluido. El 10% restante del valor de la factura lo dejamos reservado para asumir la tasa de descuento y las retenciones que el pagador efectúe sobre la misma.



8

Devolvemos el remanente a tu empresa. Una vez se cumpla la fecha estipulada del pago de tu factura, generamos el cobro de cartera al pagador y con ello determinamos si hay lugar a devolución del remanente.

Facturación electrónica

Planes para todos

Como emprendedores, entendemos que el camino a recorrer es muy satisfactorio, pero también desafiante y lleno de aprendizajes. Por eso, acompañamos a las pequeñas y medianas empresas ofreciéndoles un ecosistema financiero en el que encuentren servicios que les permitan simplificar sus procesos:

- Emisión y recepción de facturas.
- Documento de soporte.
- Eventos título valor.
- Eventos RADIAN.
- Sistema de facturación P.O.S. (próximamente).

En AXCES, perfilamos nuestra asistencia, con el fin de asesorar a los usuarios basándonos en las necesidades de sus compañías.

Pymes: para pequeñas y medianas empresas, que tienen un flujo de facturación menor y que no cuentan con herramientas tecnológicas robustas para hacer integraciones.

▶ **Prime:** para empresas más grandes que dentro del entorno digital puedan acceder a una solución que requiera una mayor intervención tecnológica.



3 CLAVES PARA ELEGIR TU PLAN IDEAL

- 1** Ten en cuenta que cada organización tiene sus oportunidades, debilidades y fortalezas. Por eso, recibe una asesoría personalizada para elegir el plan de facturación ideal para tu empresa.
- 2** La elección del plan se basa en la cantidad de facturas que tu empresa genera y recibe.
- 3** Para activar el plan debes presentarnos el RUT actualizado, la resolución de facturación electrónica y el número de tarjeta de crédito correspondiente.

Actualmente, más de 160.000 empresas se benefician de nuestro acompañamiento en el ecosistema financiero.

¡Conoce nuestros planes!

Mensuales

- **Clásico:**
hasta 50 documentos mensuales.
- **Estándar:**
hasta 100 documentos mensuales.
- **Plus:**
hasta 200 documentos mensuales.
- **Ilimitado:**
documentos ilimitados mensualmente.

Anuales

- **Lite:**
hasta 20 documentos anuales.
- **Anual:**
hasta 40 documentos anuales.

Prime

- **Diseñado para grandes empresas.**
Conoce los valores en nuestra página web.

Respuestas que esperas

¿Tengo penalización por cancelar un plan?

En AXCES, no contamos con cláusula de permanencia en nuestros servicios. Si quieres cancelar la suscripción puedes hacerlo, sin trámites, en la página web.

¿Puedo ensayar un plan o cambiarlo fácilmente?

¡Sí, claro! Si tu experiencia te demuestra que debes aumentarlo, en nuestro sitio web encontrarás la opción para modificarlo o puedes contactarnos para asesorarte.

Pero si, por el contrario, ves que puedes disminuirlo, sube tu caso a la plataforma y te realizaremos el cambio correspondiente.



Guarda nuestro número de WhatsApp (3147699021) y contáctanos cuando tengas dudas, inquietudes o novedades con el servicio.

Beneficios de nuestro ecosistema financiero

- Al ser un proveedor tecnológico autorizado por la DIAN, te garantizamos seguridad y respaldo.
- Te ayudamos a que cumplas con la normatividad y a que estés al día con la reglamentación de la DIAN.
- Te aseguramos que puedas hacer las deducciones y gastos ante la DIAN.
- Ponemos a tu disposición nuestros servicios de *factoring*.
- Simplificamos algunos de tus procesos.
- Organizamos toda tu información en una misma plataforma.
- Diseñamos una plataforma autogestionable que te permitirá navegar con facilidad.
- Te brindamos herramientas pedagógicas en todo momento, en caso de necesitar información sobre diferentes procesos.
- Te acompañamos constantemente.
- Te ofrecemos soluciones ágiles. <<<

RADIAN, la plataforma que genera confianza y trazabilidad

Esta plataforma de la DIAN permite el registro, la consulta y la trazabilidad de las facturas electrónicas como títulos valor en Colombia. Te contamos sus beneficios y cómo registrarte en ella.

Si en tu empresa quieren negociar una factura de venta electrónica como título valor, deben estar registrados en el RADIAN, según lo dicta la resolución 000085 del 13 de abril de 2022, la cual está vigente desde el 13 de julio de este año.

Esta plataforma hace parte del Sistema de Factura Electrónica que hay en Colombia, el cual realiza un seguimiento a las facturas electrónicas de venta como títulos valor que circulan en el país, así como a los eventos asociados a las mismas.

Estar habilitado en esta plataforma trae muchos beneficios para las pequeñas y medianas empresas, como:

- Transferir una factura electrónica de venta, si cumple los requisitos para ser un título valor, a través del RADIAN. Esto le permitirá a tu empresa realizar operaciones como el *factoring*.
- Negociar con proveedores que se encargan de gestionar la compra y venta entre los diferentes actores. Además, te da la posibilidad de hacerlo a través de un aliado (proveedor tecnológico, sistema de negociación y factor).
- Generar confianza en las personas, negocios e inversionistas sobre quién es el tenedor legítimo de la factura electrónica como título valor y su disponibilidad para ser negociada.
- Visualizar y escoger la factura que desees negociar, de acuerdo con las necesidades de tu negocio.
- Generar la trazabilidad de la información para futuras negociaciones y, sobre todo, para aportar a la financiación de pymes.



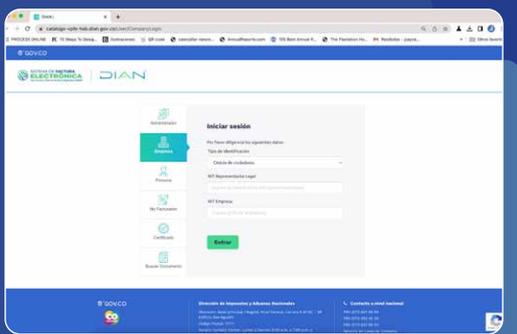
En Colombia, más de 600.000 contribuyentes, entre empresas y personas naturales, pueden realizar *factoring* electrónico.

En AXCES, te acompañamos a habilitarte en el RADIAN

Si tu empresa es emisora de facturas electrónicas, a través de Cadena o con otro proveedor tecnológico, y quieres hacer factoring con AXCES, te acompañamos a habilitarte en el RADIAN. Te compartimos el paso a paso para hacerlo. Ten en cuenta que solo debes hacerlo una vez:

1 **INGRESA AQUÍ**

Selecciona la opción **Empresa** y luego **Representante legal**.



2 **Diligencia los siguientes datos en orden:**

- Tipo de identificación del representante legal de la empresa.
- NIT del representante legal de la empresa.
- NIT de la empresa.

Luego de realizar este proceso, te aparecerá una notificación del envío de un token o clave al correo del representante legal de tu empresa registrado en la DIAN.

3 Una vez recibas el correo, haz clic en **Acceder** y allí se abrirá en el navegador el catálogo de habilitación.

4 Tras autenticarte en la plataforma de la DIAN, en el menú del lado izquierdo selecciona la opción **Registro y habilitación** y luego haz clic en **Documentos electrónicos**. Allí, selecciona **Eventos RADIAN**.

5 Luego, se desplegarán varias opciones:

- En tipo de participante, elige **Facturador electrónico**.
- En modo de operación, escoge **Operación directa**.

6 Después el sistema te preguntará: **¿Está seguro que desea habilitar la transmisión de eventos al RADIAN como facturador electrónico?** Da clic en **Aceptar**.

7 En la siguiente pantalla, deberás diligenciar la información así:

- Selección del modo de operación: **Software de proveedor tecnológico**.
- Nombre empresa proveedora: **Cadena S. A.**
- Nombre del software: **Cadena Radian**.
- Finalmente das clic en **Asociar** y, luego, en **Cerrar**.

Si tu proveedor tecnológico es diferente a Cadena, en la última opción debes poner el nombre respectivo.

8 Una vez hayas asociado el modo de operación, verás la opción **Configurar modo de operación** con el software de Cadena.

En AXCES te acompañamos a llevar tu proceso completo de facturación electrónica para cumplirle a la DIAN, ponte en contacto con nosotros al WhatsApp 314 769 9021.