


Factoraje, una alternativa lógica sin perseguir al cliente

Salvador Bañuelos Rizo*



El factoraje es concebido como una herramienta financiera que ayuda a las empresas a aligerar su carga de cobranza. Éste permite que un negocio recupere su cartera vencida sin tener que perseguir al cliente. Se recomienda que los empresarios se documenten sobre los tipos de factoraje para ver las mejores alternativas. Empresas de transporte de carga y comercio exterior han probado sus beneficios.

*CEO y Presidente de AFS International.

Cuando los negocios están en una posición vulnerable por problemas de flujo de efectivo, podrían considerar el factoraje de sus cuentas por cobrar. El aumento de las ventas es muy benéfico para el crecimiento y estabilidad de toda empresa. De cualquier manera facturar y llegar a cobrar esas cuentas puede consumir mucho tiempo y convertirse en una tarea difícil. El tiempo que normalmente se espera para recuperar el efectivo podría utilizarse para la compra de nuevos equipos o materiales, o para concentrarse en la producción u operación de la empresa.

La falta de flujo de efectivo es una de las principales causas por las que las empresas fracasan. Sin importar su tamaño, todas las empresas, ya sean exitosas o no, han experimentado problemas con su flujo de efectivo. El flujo de efectivo no tiene por qué ser un problema más. No se deje engañar, los bancos no son los únicos lugares donde puede encontrar recursos. Existen otras soluciones, y usted no tiene por qué pedir prestado. Una de esas soluciones es el factoraje.

¿QUÉ ES EL FACTORAJE?

El factoraje es el proceso de vender a un inversionista sus cuentas por cobrar, en lugar de esperar a que su empresa cobre el dinero que le deben sus clientes. Por ejemplo, su compañía vende las facturas o cartas de porte que desee someter a una empresa de factoraje o a un banco que ofrezca este tipo de programas. Los pagos de las facturas son anticipadas con una reserva; esto significa que su empresa recibirá entre el 70% y 90% del valor total de sus facturas en un plazo de 24 a 48 horas. Cuando las facturas son pagadas por sus clientes a la empresa de factoraje, su compañía recibe el remanente del valor de la factura, menos un pequeño cargo del costo del factoraje.

• Beneficios del factoraje de cuentas por cobrar

Al utilizar los servicios de factoraje de cuentas por cobrar, las empresas pueden ofrecer mejores términos tales como neto 45 días o neto 60 días. Esto atraerá más clientes, especialmente a aquéllos que están más interesados en negociar términos que precios. Es muy común que el costo del factoraje sea incluido en el cálculo del precio final de los productos o servicios.



Tips sobre la herramienta financiera

- El factoraje es el proceso de vender a un inversionista sus cuentas por cobrar, en lugar de esperar a que su empresa cobre el dinero que le deben sus clientes. Al estar informado sobre esta herramienta financiera, no sólo podría beneficiar a su empresa en sus ventas, sino también en su cobranza con clientes morosos.
- Al utilizar los servicios de factoraje de cuentas por cobrar, las empresas pueden ofrecer mejores términos tales como Neto 45 días o Neto 60 días. Esto atraerá más clientes, especialmente a aquéllos que están más interesados en negociar términos que precios. Es muy común que el costo del factoraje sea incluido en el cálculo del precio final de los productos o servicios.
- Para aquellas empresas de reciente creación o empresas en general con problemas de efectivo, el factoraje de cuentas por cobrar puede ser la solución que necesitan, ya que la aprobación del factoraje no se basa en el rating crediticio de la empresa solicitante, como normalmente ocurre con los préstamos tradicionales.
- Las empresas de factoraje evalúan la solidez financiera de las empresas a quienes se les facturó, es decir, a sus clientes.
- Los beneficios que una empresa obtiene mediante factoraje son claramente comparativos y saludables, tales como el del buen flujo de fondos, obtener mayores ventas, mejores condiciones de compra y pagos, y la tranquilidad de tomar decisiones de negocios sin la presión del “no hay dinero”.
- Las compañías de factoraje apoyan en gran medida a la gerencia de cuentas por cobrar. Esto incluye el recordatorio de pagos a los clientes de la empresa cuyas facturas están sometidas a factoraje y, lo más importante, el seguimiento de esa cobranza. La mayoría de las empresas de factoraje asignan a un ejecutivo de cuenta el manejo de su portafolio de cuentas por cobrar en factoraje.
- Para las empresas de manufactura, transporte de carga y de comercio exterior en Estados Unidos el factoraje no es nada nuevo, desde hace ya mucho tiempo se ha convertido en una práctica muy común.

Para aquellas empresas de reciente creación o empresas en general con problemas de efectivo, el factoraje de cuentas por cobrar puede ser la solución que necesitan, ya que la aprobación del factoraje no se basa en el rating crediticio de la empresa solicitante, como normalmente ocurre con los préstamos tradicionales. Las empresas de factoraje evalúan la solidez financiera de las empresas a quienes se les facturó, es decir, a sus clientes.

• ¿Cuál es el costo del factoraje?

Cuando hablamos del costo del factoraje, me inclino a recalcar que la verdadera consecuencia sería el costo de no hacerlo. Los beneficios que una empresa obtiene mediante factoraje son de gran valor. Sus resultados son claramente comparativos y saludables, tales como el del buen flujo de fondos, obtener mayores ventas, mejores condiciones de compra y pagos, y la tranquilidad

de tomar decisiones de negocios sin la presión del “no hay dinero”.

Las empresas de factoraje apoyan en gran medida a la gerencia de cuentas por cobrar. Esto incluye el recordatorio de pagos a los clientes de la empresa cuyas facturas están sometidas a factoraje y, lo más importante, el seguimiento de esa cobranza. La mayoría de las compañías de factoraje asignan a un ejecutivo de cuenta el manejo de su portafolio de cuentas por cobrar en factoraje. Este apoyo puede disminuir de manera considerable el costo administrativo dedicado a las labores de cobranza. El costo del factoraje de las facturas por cobrar oscila entre 1% y 2% mensual, según el tiempo y solidez financiera de su cliente.

UNA ALTERNATIVA LÓGICA

Para poder ver más claramente el beneficio directo que su empresa disfrutaría

Las empresas de factoraje le pueden aligerar su carga de cobranza. Usted no tiene por qué invertir tiempo en llamadas telefónicas y en seguimientos de cobranza. Libérese de esta carga y obtenga un flujo de efectivo abundante



Las empresas de factoraje le pueden aligerar su carga de cobranza. Usted no tiene por qué invertir tiempo en llamadas telefónicas y en seguimientos de cobranza. Libérese de esta carga

al utilizar los servicios del factoraje, a continuación proporciono ejemplo de dos flujos de efectivo de una empresa que le factura 100 mil o dólares semanales a un cliente con 21 días de crédito.

Esquema de cobro con factoraje

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Totales
Facturación	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	
Cobranza real ¹	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$320,000
Pago remanente ²				\$19,000	\$19,000
Cobranza total del mes					\$339,000

1 En este ejemplo, la empresa de factoraje le deposita de inmediato el 80% sobre el valor de la factura.

2 Remanente del valor de la factura, menos un pequeño cargo del costo del factoraje.

Como todos sabemos, los números no mienten, y como se podrá percatar, al utilizar los servicios de factoraje podría aumentar cuantiosamente su flujo de efectivo: la recuperación total de la cartera de ese mes es del 85%. Por otro lado, la recuperación al trabajar sin factoraje sería del 25%.

Esquema de cobro sin factoraje

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Totales
Facturación	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	
Cobranza real ³				\$100,000	\$100,000
Cobranza total del mes					\$100,000

3 Siempre y cuando el cliente pague a tiempo (en este ejemplo, a los 21 días de crédito establecido).

• Factoraje, una herramienta que le permite progresar

Al estar informado sobre la herramienta financiera que es el factoraje, no sólo podría beneficiar a su empresa en sus ventas, sino también en su cobranza con clientes morosos. Si su cliente está utilizando la excusa de “no tengo dinero” y usted sabe que está trabajando con empresas corporativas o exportando, podrá sugerirle el financiamiento de sus cuentas por cobrar a través del factoraje para que le pague las facturas vencidas.

Para las empresas de manufactura, transporte de carga y de comercio exterior en Estados Unidos el factoraje no es nada nuevo, desde hace ya mucho tiempo se ha convertido en una práctica muy común. En el 2004, las empresas norteamericanas sometieron vía factoraje la cantidad de 96 mil billones de dólares. En los últimos 10 años el factoraje en Estados Unidos ha crecido en un 61.60%. En México el factoraje está aumentando de manera considerable; el año pasado se financiaron, vía factoraje, más de 7 billones 239 mil millones 616, 545 mil dólares, creciendo en los últimos años en un 53.18%.

Las empresas de factoraje le pueden aligerar su carga de cobranza. Usted no tiene por qué invertir tiempo en llamadas telefónicas y en seguimientos de cobranza. Libérese de esta carga y obtenga un flujo de efectivo abundante y sano para que su negocio siga progresando. Infórmese de los tipos de factoraje que existen y sobre todo cuál sería la mejor opción según su tipo de industria y la de sus clientes. Puede encontrar más información en los siguientes portales de internet: condusef.org.mx; factorajeenlinea.com; y factoraje.com.mx. •