



UNA GUÍA ESPECIAL DE **EQUITY LINK**

FACTORAJE FINANCIERO

GUÍA PARA EMPRESAS

Descubre cómo el factoraje financiero puede ayudarte a cumplir las metas de tu empresa.





GUÍA PRÁCTICA DE FACTORAJE FINANCIERO PARA EMPRESAS

Cómo entender, evaluar y utilizar el factoraje como herramienta de liquidez para empresas que venden a crédito. Una guía educativa de Equity Link para lectores de Espresso Matutino.



Contenido

Introducción...

1. El reto financiero de vender a crédito.....	4
Ejemplo simple.....	4
La pregunta clave es:	5
2. ¿Qué es el factoraje a clientes?.....	5
En palabras simples.....	5
3. ¿Cómo funciona el factoraje para proveedores.....	6
Proceso general.....	6
4. ¿Cómo funciona el factoraje para empresas compradoras?.....	7
5. Factoraje financiero vs. crédito tradicional.....	7
6. Señales de que tu empresa podría evaluar factoraje.....	8
7. Qué debe revisar un tomador de decisión antes de usar factoraje.....	9
8. Factoraje como estrategia de capital de trabajo.....	9
9. Beneficios potenciales del factoraje financiero.....	10
10. Riesgos y consideraciones importante.....	11
11. Cómo ayudamos a las empresas a cumplir sus sueños en Equity Link.	11
Monie: nuestra plataforma digital.....	12

Introducción

En una empresa, vender no siempre significa tener efectivo disponible.

Muchas compañías B2B entregan productos, prestan servicios, emiten facturas y cumplen con sus clientes, pero reciben el pago semanas o incluso meses después. Esa diferencia entre vender y cobrar puede limitar la operación diaria, retrasar decisiones importantes y reducir la capacidad de aprovechar oportunidades comerciales.

Para CEOs, dueños, directores generales y gerentes de cuentas por pagar, entender esta brecha es fundamental. Una empresa puede ser rentable en papel y, al mismo tiempo, enfrentar presión de flujo de efectivo por tener recursos detenidos en cuentas por cobrar.

El factoraje financiero existe precisamente para atender ese reto: permite convertir facturas pendientes de cobro en liquidez útil para operar, crecer y tomar decisiones con mayor flexibilidad.

Esta guía explica de forma clara qué es el factoraje, cómo funciona para proveedores y empresas compradoras, cuándo conviene evaluarlo, qué aspectos debe revisar un tomador de decisión.

1.- El reto financiero de vender a crédito

Vender a crédito es una práctica común en relaciones comerciales entre empresas.

En muchos sectores, los plazos de pago suelen ser desde 30 hasta 150 días forman parte de la operación normal de las empresas.

El problema aparece cuando la empresa ya cumplió con su cliente, pero aún no cuenta con el efectivo para financiar su siguiente ciclo operativo. Esto puede afectar decisiones como:

- Comprar materia prima o inventario para el crecimiento del negocio.
- Cubrir nómina y gastos operativos.
- Pagar a proveedores estratégicos.
- Atender nuevos pedidos.
- Aprovechar descuentos por pronto pago.
- Iniciar nuevos proyectos.
- Mantener estabilidad en la cadena de suministro.

Una factura pendiente de cobro representa una venta realizada, pero mientras no se cobre, no necesariamente resuelve las necesidades de liquidez de la empresa.

Ejemplo simple

Una empresa proveedora entrega mercancía por \$1,000,000 y emite una factura con plazo de pago a 60 días.

La venta ya ocurrió. El ingreso ya está documentado. Pero el efectivo llegará dos meses después.

Durante ese periodo, la empresa puede necesitar recursos para comprar más mercancía, pagar sueldos, cumplir otro pedido o mantener su operación sin interrupciones

La pregunta clave es:

¿Cómo puede una empresa financiar su operación usando sus propias cuentas por cobrar?

Ahí entra el **factoraje financiero**.

2.- ¿Qué es el factoraje a clientes?

El factoraje financiero es una solución que permite a una empresa obtener liquidez a partir de sus facturas pendientes de cobro.

En términos sencillos, una empresa que ya emitió una factura puede ceder los derechos de cobro de esa factura a una entidad de factoraje y recibir recursos antes de la fecha en la que su cliente pagaría normalmente.

A diferencia de un crédito tradicional, el factoraje parte de una cuenta por cobrar respaldada por una operación comercial.

En palabras simples

Si tu empresa ya vendió, entregó y facturó, el factoraje puede ayudarte a convertir esa factura en liquidez para seguir operando.

Las tres partes principales:

1. Empresa proveedora o cedente. Es la empresa que vendió un producto o servicio, emitió la factura y busca obtener liquidez antes del vencimiento.

2. Cliente o deudor. Es la empresa que recibió el producto o servicio y pagará la factura conforme a las condiciones pactadas.

3. Empresa de factoraje. Es la entidad que revisa la operación, adelanta recursos y administra el cobro de acuerdo con las condiciones establecidas.

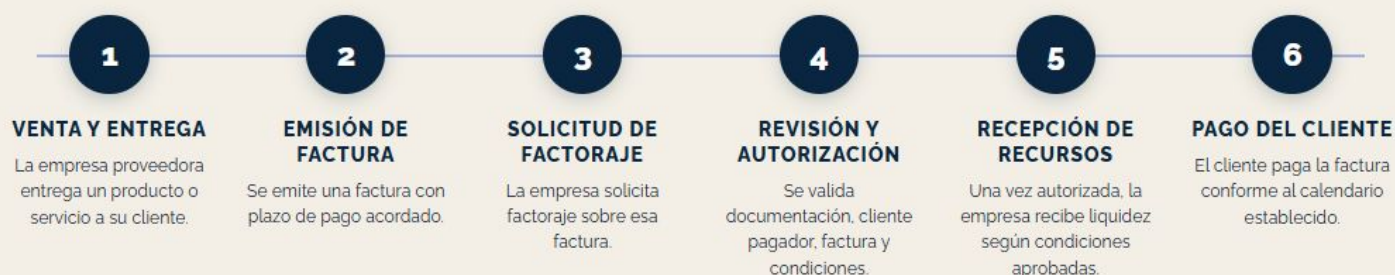
3. ¿Cómo funciona el factoraje para proveedores?

El factoraje a proveedores está diseñado para empresas que desean ofrecer a sus proveedores la posibilidad de cobrar sus facturas de forma anticipada, sin alterar sus propios plazos de pago.

Es un mecanismo financiero en el que una institución intermediaria adelanta el pago de facturas a los proveedores de una empresa compradora, sin esperar a que venza el plazo acordado. Esa empresa compradora —conocida como empresa ancla o anchor— es generalmente una compañía grande, sólida y con buena capacidad de pago, como una manufacturera, una cadena de retail o una armadora automotriz.

El anchor aprueba las facturas y la institución financiera las liquida de inmediato al proveedor, recuperando el monto al vencimiento directamente del comprador. El costo lo absorbe el proveedor a cambio de liquidez inmediata, o en algunos esquemas lo asume el anchor como beneficio para fortalecer su cadena de suministro.

Proceso general del factoraje



¿Cuándo puede ser útil para proveedores?

El factoraje puede ser útil cuando una empresa:

- Tiene una red de proveedores que opera bajo condiciones de crédito con plazos largos.
- Quiere fortalecer su cadena de suministro sin modificar sus condiciones de pago.
- Busca fidelizar a sus proveedores ofreciéndoles liquidez inmediata.
- Necesita que sus proveedores tengan capital de trabajo para cumplir con sus pedidos sin interrupciones.
- Quiere reducir el riesgo de desabasto por problemas financieros de sus proveedores.
- Busca una alternativa más eficiente que adelantar pagos o modificar sus plazos comerciales.
- Tiene volumen constante de compras con proveedores recurrentes y facturas aprobadas.

Para un proveedor, el factoraje puede transformar una factura pendiente en una herramienta financiera para mantener continuidad operativa.

4. ¿Cómo funciona el factoraje para empresas compradoras?

El factoraje también puede beneficiar a empresas compradoras, especialmente cuando trabajan con una red amplia de proveedores.

En muchas cadenas de suministro, una empresa grande mantiene condiciones de pago extendidas. Aunque esto puede ayudar a su administración de efectivo, también puede generar presión en sus proveedores, especialmente en aquellos que necesitan liquidez para producir, entregar o mantener capacidad operativa.

Un programa de factoraje puede ayudar a equilibrar esa relación.

La empresa compradora mantiene sus condiciones de pago, mientras que sus proveedores pueden acceder a liquidez mediante sus facturas.

Una herramienta · dos beneficiarios

PARA COMPRADORAS

Fortalece la cadena, sin alterar plazos

- > Relación con proveedores estratégicos.
- > Menor presión financiera en la cadena.
- > Continuidad operativa.
- > Sin interrupciones por falta de capital.
- > Administración profesional de facturas.
- > Visibilidad y orden en los pagos.

PARA PROVEEDORES

Liquidez ágil, operación estable

- > Mejor administración de cuentas por cobrar.
- > Liquidez basada en facturas emitidas.
- > Estabilidad para cumplir compromisos.
- > Capacidad de aceptar nuevos pedidos.
- > Menos presión por plazos largos.

Cuando se usa correctamente, el factoraje puede convertirse en una herramienta para fortalecer toda la cadena de suministro, no solo a una empresa individual

5. Factoraje financiero vs. crédito tradicional

El factoraje no necesariamente sustituye al crédito bancario. En muchos casos, funciona como una herramienta complementaria dentro de la estrategia financiera de la empresa y es de gran ayuda cuando el factoraje financiero no suele ser un producto de alta prioridad e interés para los bancos.

La diferencia principal está en el origen de los recursos y el objetivo de uso

¿Cuál conviene más?

Depende de la necesidad.

Si la empresa busca financiar una inversión de largo plazo, maquinaria, expansión o infraestructura, un crédito puede ser adecuado.

Si la empresa busca liberar capital que ya está reflejado en facturas pendientes de cobro, el factoraje puede ser una alternativa más alineada al ciclo operativo.

La clave está en no ver el factoraje solo como una solución de urgencia, sino como una herramienta de administración de capital de trabajo.

6. Señales de que tu empresa podría evaluar factoraje

Base de la operación	Facturas o cuentas por cobrar	Capacidad crediticia, garantías y análisis financiero
Uso común	Capital de trabajo y flujo operativo	Inversión, expansión, activos o necesidades generales
Relación con la operación	Vinculado a ventas ya realizadas	No necesariamente ligado a una factura específica
Plazo	Normalmente relacionado con el vencimiento de la factura	Puede ser corto, mediano o largo plazo
Enfoque	Convertir cuentas por cobrar en liquidez	Obtener recursos mediante deuda
Evaluación	Factura, cliente pagador, documentación y operación	Empresa, historial, garantías, buró y estados financieros

No todas las empresas necesitan factoraje. Sin embargo, hay señales claras de que puede valer la pena evaluarlo.

- 1. Tus ventas crecen, pero el efectivo no llega al mismo ritmo:** El crecimiento también consume recursos. Más ventas pueden requerir más inventario, más personal, más logística y mayor capacidad operativa. Si la cobranza tarda, el crecimiento puede presionar el flujo.
- 2. Tus clientes pagan a plazos largos:** Si una parte relevante de tus ventas se cobra a 45, 60 o 90 días, puede existir una brecha entre lo que facturas y lo que puedes usar para operar.
- 3. Pierdes oportunidades por falta de liquidez:** No aprovechar descuentos, rechazar pedidos o posponer compras estratégicas puede tener un costo importante. En algunos casos, el costo de esperar puede ser mayor que el costo de anticipar una factura.

7-Qué debe revisar un tomador de decisión antes de usar factoraje

Para un CEO, dueño, director general o gerente de cuentas por pagar, el factoraje debe evaluarse con una visión estratégica.

No se trata únicamente de obtener liquidez. Se trata de entender cómo esa liquidez mejora la operación, reduce fricción y permite tomar mejores decisiones.

Preguntas clave

¿Qué porcentaje de mis ventas se realiza a crédito?

Mientras mayor sea el peso de las ventas a crédito, más importante se vuelve administrar correctamente el ciclo de cobranza.

¿Cuál es mi plazo promedio de cobro?

No es lo mismo cobrar a 30 días que a 90 días. El plazo define la presión sobre el capital de trabajo.

¿Qué clientes concentran mis cuentas por cobrar?

La calidad, historial y comportamiento de pago del cliente influyen en la viabilidad de una operación de factoraje.

¿Para qué usaría la liquidez?

El factoraje tiene mayor valor cuando los recursos se destinan a operación productiva: inventario, pedidos, nómina, logística, pagos a proveedores o crecimiento comercial.

¿Cuánto cuesta esperar?

El costo de no tener liquidez puede reflejarse en oportunidades perdidas, retrasos, menor capacidad de compra o presión operativa.

¿La documentación está en orden?

Facturas, contratos, órdenes de compra, evidencias de entrega y datos del cliente deben estar correctamente documentados.

8-Factoraje como estrategia de capital de trabajo

Durante mucho tiempo, el factoraje se percibió como una herramienta reactiva: algo que se usa cuando hay presión financiera.

Hoy, muchas empresas lo analizan de una manera más estratégica.

El factoraje puede integrarse a la planeación financiera de una empresa para mejorar la sincronización entre ventas, cobranza y operación.

Esto significa que las cuentas por cobrar dejan de verse únicamente como documentos pendientes de pago y empiezan a verse como activos financieros que pueden ayudar a sostener la operación.

Una visión estratégica del factoraje

El objetivo no es factorizar todas las facturas ni usarlo sin planeación.

El objetivo es identificar cuándo anticipar una factura puede generar valor para la empresa.

Por ejemplo:

- Cuando permite tomar un pedido adicional.
- Cuando evita retrasos en la operación.
- Cuando ayuda a pagar proveedores clave.
- Cuando permite aprovechar un descuento comercial.
- Cuando mejora la estabilidad del flujo de efectivo.
- Cuando fortalece una cadena de suministro

Bien utilizado, el factoraje puede pasar de ser una solución puntual a una herramienta de gestión financiera.

9-Beneficios potenciales del factoraje financiero

01

Empresas que venden a crédito

- Mejora la disponibilidad de flujo de efectivo.
- Reduce presión generada por plazos de pago largos.
- Facilita el cumplimiento de obligaciones operativas.
- Ayuda a financiar crecimiento usando cuentas por cobrar.
- Permite operar con mayor flexibilidad.
- Convierte facturas en una herramienta financiera.

02

CEOs, dueños y directores generales

- Mayor capacidad de respuesta ante oportunidades.
- Mejor planeación del ciclo operativo.
- Menor dependencia de una sola fuente de financiamiento.
- Más visibilidad sobre el capital de trabajo.
- Decisiones financieras con más información.

03

Gerentes de cuentas por pagar

- Mayor trazabilidad documental.
- Procesos más ordenados de validación y seguimiento.
- Menor fricción con proveedores.
- Fortalece programas de pago a proveedores.
- Visibilidad sobre facturas vinculadas a la operación.

10-Riesgos y consideraciones importante

Como cualquier herramienta financiera, el factoraje debe utilizarse con criterio.

No se trata solo de obtener liquidez, sino de asegurar que la operación tenga sentido financiero y operativo

Aspectos que considerar

Costo financiero: Debe compararse contra el beneficio de usar los recursos antes del vencimiento de la factura.

Compromiso de pago: Debe cumplirse con la normativa establecida en el contrato al momento en que se liquide la factura.

Calidad del cliente pagador: El comportamiento y solvencia del cliente que pagará la factura son elementos relevantes.

Documentación: La operación requiere facturas, evidencia de entrega, contratos u otros documentos que respalden la venta.

Uso de recursos: Conviene definir de antemano para qué se utilizará la liquidez.

Frecuencia de uso: Usar factoraje estratégicamente no significa factorizar todo. Significa elegir las facturas correctas para mejorar la operación.

Condiciones aplicables: Cada operación puede variar según análisis, validación, cliente pagador y documentación disponible

11- Cómo ayudamos a las empresas a cumplir sus sueños en Equity Link

En Equity Link creemos que detrás de cada factura hay mucho más que una cuenta por cobrar. Hay proyectos, empleos, crecimiento, proveedores, clientes, compromisos y decisiones que pueden marcar el futuro de una empresa y de las personas que la respaldan.

Nuestra meta es sencilla de decir, pero poderosa en la práctica:

Confianza para realizar tus sueños.

Para una empresa, la confianza se traduce en poder operar con mayor estabilidad, tomar decisiones con información, cumplir compromisos y aprovechar oportunidades sin depender únicamente de los tiempos de pago de sus clientes.

Monie: nuestra plataforma digital

Para facilitar la administración del factoraje, Equity Link cuenta con Monie, una plataforma digital diseñada para que las empresas puedan gestionar sus facturas de forma más clara, ágil y trazable.

A través de Monie, nuestros socios pueden:

- Administrar sus facturas de factoraje.
- Dar seguimiento al estado de sus operaciones.
- Recibir autorización en menos de 24 horas, sujeto a revisión y condiciones aplicables.
- Recibir notificaciones relevantes durante el proceso.
- Tener mayor visibilidad sobre sus facturas.
- Acceder a una experiencia digital más ordenada.
- Participar en **Loyalty Perks**, una aplicación para canjear puntos obtenidos al ser socio de Equity Link.

Monie integra tecnología al proceso financiero para que las empresas puedan administrar sus operaciones de factoraje con mayor control, seguimiento y confianza.

Lo que nuestros clientes dicen de nosotros

La confianza no se construye solo con promesas. Se construye con experiencia, seguimiento y resultados.

Por eso, en **Equity Link** damos importancia a escuchar a nuestros clientes y medir su experiencia. Uno de los indicadores que utilizamos es el NPS, que ayuda a conocer qué tan dispuestos están nuestros clientes a recomendar nuestro servicio.

NPS de Equity Link: 85.91

- 45.6% por encima del sector financiero
- 95.3% Mejor que los bancos tradicionales

Este indicador refleja la voz de nuestros clientes y nos permite seguir mejorando la experiencia de quienes confían en Equity Link como aliado financiero.

Escucha cómo ayudamos a nuestros clientes aquí:

[Génesis](#)

[Marcelo Flores](#)

Agenda una asesoría gratuita con Equity Link

Conoce si el factoraje financiero puede aplicar para tu empresa y cómo tus cuentas por cobrar pueden convertirse en una herramienta para mejorar tu flujo de efectivo.



Elier.duron@equitylink.com.mx



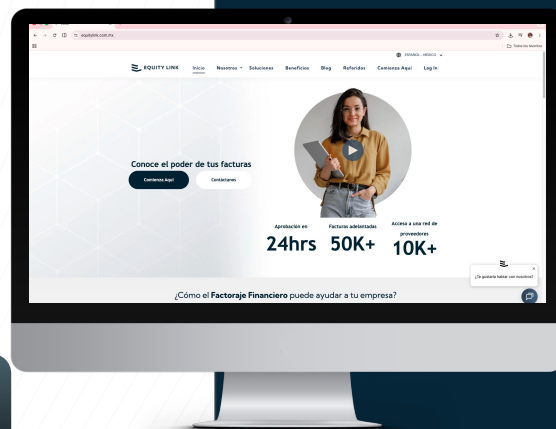
equitylink.com.mx



+52 81 1683 1261



Equity-link-sofom



Aviso

Esta guía tiene fines informativos y educativos. Las condiciones de cualquier operación de factoraje financiero pueden variar según documentación, facturas, perfil del cliente, análisis interno y criterios aplicables de aprobación