



5 problemas comunes al exportar y cómo resolverlos con factoraje

CIUDAD DE MÉXICO. 6 de junio de 2022.- Cuando las empresas comienzan a exportar, suelen encontrarse con diversos problemas e imprevistos que impactan directamente en sus finanzas, y en su reputación como compañía.

Desde la perspectiva de [Mundi](#), fintech que ofrece soluciones digitales para potenciar el comercio internacional, es fundamental hacer uso de herramientas financieras como el factoraje sin recurso, que permite a las compañías adquirir de inmediato un adelanto de hasta el 90% de sus facturas, y evadir los riesgos de impago. De ese modo, los empresarios pueden centrarse en lo que realmente importa, seguir operando y vender más en mercados internacionales.

A continuación, repasamos los 5 problemas más comunes que se presentan al exportar mercancías y como hacer uso del factoraje para ‘apagar el fuego’:

1. Cobros contra entrega

Imaginemos que una compañía textil consigue a su primer cliente en los Estados Unidos para el envío de su primer cargamento de prendas. Posterior a la manufactura del lote, ¿quién se haría cargo de los costes que implica la logística y el envío de esa mercancía?

Este tipo de negociaciones se realizan bajo una serie de términos que establecen las responsabilidades del comprador y del vendedor, respectivamente. Las llamadas *Incoterms (International Commercial Terms)*, establecen la responsabilidad de cada parte del trato en materia de financiamiento, lugar de entrega, así como los riesgos que este proceso implica.

Si la negociación se realiza bajo un *Incoterm* como CPT (*Carrier Paid To*); CIP (*Carriage And Insurance Paid*); o DAP (*Delivered at Place*), será el vendedor quien asuma el costo del envío hasta el país de destino u otro lugar acordado, así como la responsabilidad de tarifas con aduanas, daños en los productos y retrasos.

En esos casos el factoraje es una herramienta esencial. En lugar de solventar dichos gastos mediante la adquisición de deuda y esperar a que el cliente realice el pago del pedido contraentrega, la compañía puede utilizar el factoraje y recibir un 90% de adelanto del monto correspondiente a la factura por cobrar. De esta manera podrá continuar operando, concluir exitosamente el proceso, y recibir el 10% restante, menos un costo mínimo de transacción, al final de la operación.

2. Poca flexibilidad



Desde luego, el caso anterior puede convertirse en un problema de flujo de caja y liquidez, y hace que los negocios establezcan procedimientos menos flexibles con sus clientes. Al no tener capital para financiar la exportación, suelen reducir los plazos y elevar los porcentajes de anticipo a sus compradores, lo cual puede hacer que el comprador busque otras opciones para su compra.

La posibilidad de recibir en 48 horas hasta el 90% de la factura por cobrar y evitar impactos en su nivel de liquidez financiera, permite a los empresarios ofrecer plazos más largos para el cobro de las mercancías y generar una mayor lealtad, así como una experiencia más satisfactoria a su comprador.

3. ¿Conoces a tus clientes?

Este tipo de operaciones siempre implican un riesgo de impago, mismo que ninguna empresa que comienza a exportar puede correr. En lugar de operar 'a ciegas' sin conocer al comprador, las empresas pueden acudir a firmas como [Mundi](#) que, además del servicio de factoraje, ofrecen un análisis de viabilidad sobre los clientes para determinar si es posible realizar la operación y adelantar el pago de la factura.

De ese modo, las empresas exportadoras pueden únicamente ocuparse en producir y vender cada vez más, olvidándose de la incertidumbre por la recepción del pago completo o de sufrir pérdidas en el proceso.

4. Las 'letras chiquitas'

El factoraje no conlleva altas tasas de intereses y pagos de diversas comisiones, como suele suceder con los créditos tradicionales. Por el contrario, Mundi informa a la compañía contratante, de forma transparente, sobre el fee único que debe pagar cuando recibe el monto restante, de hasta el 10%, de la factura.

Es decir, se trata de una comisión única por la transacción, sin comisiones por apertura ni mantenimiento. Lo anterior implica una opción más clara en materia financiera para los equipos encargados de la administración del negocio.

5. ¿Sabes qué dice el tipo de cambio?

Fuera del factoraje, Mundi recomienda estar al tanto de los movimientos del tipo de cambio y los mercados cuando se realizan operaciones en el extranjero. Y es que la gran mayoría de este tipo de operaciones, por ejemplo, se realizan en dólares, una divisa con un alto nivel de fluctuación que puede afectar a los precios previamente fijados.



Por ejemplo, imaginemos que una empresa exportadora de calzado realiza una venta por USD \$10,000 dólares al tipo de cambio del 30 de junio de 2022, cuando el dólar estadounidense cerró en \$19.5371 pesos por unidad ([Banxico](#)).

Si la moneda norteamericana sufriera una depreciación en el plazo que se concluye la entrega y se realiza el pago, esos mismos USD \$10,000 dólares se convertirían en menos dinero en moneda mexicana. Para ello, Mundi recomienda ‘congelar’ el tipo de cambio con [coberturas cambiarias](#), un instrumento que permite fijar una tasa específica durante un periodo determinado de tiempo, cuidando así el flujo de efectivo y mitigando el riesgo de pérdidas.

Acerca de [Mundi](#)

Mundi es una fintech surgida en 2020 con la misión de potenciar el comercio internacional aprovechando soluciones tecnológicas que permitan crear herramientas de pagos y financiamiento que las empresas necesitan para crecer y llegar a más mercados.

Actualmente, la compañía cuenta con un portafolio de soluciones financieras digitales que facilitan los procesos de comercio exterior, permitiéndoles eficientar sus flujos de efectivo, contar con soluciones de pagos digitales y cobranza, de esta manera, **Mundi está creando la plataforma financiera para el financiamiento comercial de la era digital.**

Mundi cuenta con operaciones en México, y al mismo tiempo ofrece soluciones para que las empresas puedan aprovechar las rutas comerciales más importantes, poniendo un foco específico en América del Norte. En Mundi creemos que el comercio internacional es bueno para el mundo, y estamos eliminando barreras para ayudar a potenciarlo.

Para mayor información sobre Mundi, haz [click aquí](#).

Si deseas conocer más sobre la oferta de Mundi para el mercado de divisas, haz click [aquí](#)

Si deseas descargar nuestro press kit, lo puedes hacer [aquí](#).

