

Factoraje Tradicional

vs

Sales Advancement

Comparación clave para elegir la mejor opción de financiamiento



Como broker, es clave entender cómo se diferencia el modelo de Sales Advancement de Fairplay frente al factoraje tradicional. Aquí te dejamos los puntos clave para ayudar a tus clientes a tomar una mejor decisión.

	Factoraje Tradicional	Sales Advancement (Fairplay)
Monto financiado	70% - 80% del valor de la factura.	100% del valor de la factura.
Endoso de factura	Sí, se endosa como respaldo.	No se endosa.
Plazo de pago	Se paga cuando se liquida la factura.	Plazo independiente al pago de la factura.
Esquema de pagos	En algunos casos, solo se pagan intereses hasta el final.	Se paga desde el inicio capital y comisión.
Flujo de caja	No es posible.	Recibes el mismo monto de tu cliente y de Fairplay, pagando solo un costo financiero.
Relación con tu cliente	Riesgo de que la financiera le cobre directamente.	Tu cliente no sabrá que usaste su factura para financiarte.

Con Sales Advancement, tus clientes pueden obtener liquidez inmediata sin comprometer su operación. Conoce esta alternativa flexible y ayúdalos a crecer sin fricciones.

Fairplay