

S.O.S. Agosto: Manual de Supervivencia Financiera Para Empresas Estacionales

*☐ **Verano: la estación que llena playas... y vacía las cuentas de muchas empresas.**

Si tu empresa baja drásticamente su facturación o los pedidos durante julio y agosto, no estás solo. Miles de negocios en España –y especialmente en sectores como servicios B2B, industria auxiliar, construcción, consultoría o incluso ciertos nichos del comercio– **viven una estacionalidad tan marcada que pone en jaque su tesorería.**

En Globalfinanzia vemos cada año el mismo patrón: **empresas solventes durante el curso que, en verano, se enfrentan a tensiones de caja peligrosas.**

Hoy queremos contarte **cómo blindar tu negocio frente a esa “sequía estival de ingresos.”** Aquí no hay magia, solo planificación financiera realista y herramientas de financiación bien elegidas.

☐ **1. Diagnostica tu estacionalidad con datos reales**

No basta con saber que “en verano se vende menos.” Necesitas **medir el impacto real:**

- **Analiza tus ventas de los últimos 3 a 5 veranos.**
- **Calcula el porcentaje exacto de caída** respecto a meses normales.

- Identifica si se trata de una caída puntual (agosto) o sostenida (julio-agosto).
- Segmenta clientes o líneas de negocio: no todos caen igual.

□ Ejemplo real (Globalfinanzia, cliente sector industrial):

- Media mensual de facturación enero-junio: 480.000 €.
- Media mensual de facturación julio-agosto: 240.000 €.
- **Caída del 50 % en ingresos...** mientras los gastos fijos se mantienen.

Este análisis es tu punto de partida. Sin números, no puedes tomar decisiones acertadas.

□ 2. Calcula tu punto de equilibrio estival

Con los datos anteriores, proyecta:

- Gastos fijos mensuales (sueldos, alquiler, suministros, leasing, seguros sociales).
- Gastos variables, aunque caigan, siempre existen (logística mínima, mantenimiento, seguridad).
- Tesorería necesaria para mantener la operativa mínima sin sobresaltos.

□ Clave: construye un **Cash Flow Estival**, con previsiones semanales si tu actividad fluctúa mucho.

□ 3. Prepara líneas de financiación antes del verano

Esperar a agosto para pedir liquidez es un error clásico.

- **Líneas de crédito:** lo más común, aunque afecta tu CIRBE (tu “ficha” en el Banco de España).
- **Factoring sin recurso:**
 - Cobras facturas de primavera de inmediato.
 - No computa como deuda bancaria.
 - Te protege de impagos.
- **Confirming:** Si eres pagador, puedes aplazar pagos a proveedores sin tensar tu caja.
- **Préstamos ICF, ICO o ENISA:** algunos productos permiten cubrir necesidades de circulante.

□ Ejemplo real:

Una empresa de servicios profesionales en Barcelona utilizó factoring sin recurso sobre sus facturas de mayo-junio para inyectar **120.000 € en caja** y cubrir salarios de julio y agosto. Sin recurrir a deuda bancaria tradicional.

□ 4. Negocia con proveedores antes de julio

Julio es tarde para empezar a renegociar.

- Pide plazos de pago más largos para facturas de verano.
 - Pacta acuerdos de suministro flexible: menos stock, menos gasto.
 - Negocia descuentos por pronto pago cuando vuelvas a tener liquidez en otoño.
-

☐☐ 5. Ajusta tus costes fijos y variables

En los meses bajos:

- Revisa turnos, ERTes estacionales (en sectores permitidos), plantillas temporales.
- Pausa servicios no imprescindibles (outsourcing, mantenimiento no crítico, formación externa).
- Aprovecha para implementar **eficiencia energética** (menos climatización si el local cierra parcial o totalmente).

Cuidado: No confundas ahorrar con comprometer la calidad o capacidad productiva para septiembre.

☐ 6. Activa ingresos alternativos

- ¿Puedes ofrecer servicios estacionales?
- ¿Puedes vender stock acumulado con descuentos controlados?
- ¿Puedes generar ingresos digitales si tu negocio físico

para?

- Impulsa campañas “verano” para clientes menos estacionales.

Ejemplo real:

Un cliente nuestro del sector industrial desarrolló un pequeño negocio de piezas de recambio de venta online durante julio y agosto para compensar la caída de grandes proyectos. No solucionó todo, pero **aportó un 12 % extra de ingresos.**

□ 7. Informa y cohesiona al equipo

- El verano no debe pillarles por sorpresa.
- Explica el plan financiero: previsiones, riesgos y soluciones.
- Involucra a todos en pequeños ahorros.

□ Una empresa unida es más resistente a tensiones de tesorería.

□□ 8. No ignores tus clientes en verano

Aunque estén de vacaciones:

- Manda newsletters recordándoles tus productos/servicios.
- Haz seguimiento suave de ofertas pendientes.
- Cierra agendas para septiembre.

- Mantén activo LinkedIn y redes sociales.
-

□ Conclusión

La bajada de facturación en verano **no es un problema inevitable... es un reto que se puede planificar.**

- Analiza tu ciclo estival con datos.
- Ten tu cash flow previsto.
- Negocia y prevé líneas de financiación.
- Ajusta costes, pero sin poner en riesgo el negocio.
- Mantén tu empresa visible y viva.

En Globalfinanzia trabajamos cada día para que las empresas **no sufran el síndrome postvacacional... financiero.**

¿Tu empresa es estacional y quieres blindar tus finanzas este verano? **Hablemos.**

#Globalfinanzia #Tesoreria #Factoring #LiquidezEmpresarial
#Estacionalidad #Empresas #FinanciacionEmpresas
#CrecimientoEmpresarial #PlanificacionFinanciera