Vender más no debería dejarte sin caja

GLOBALFINANZIA · FINANCIACIÓN EMPRESARIAL · 4 NOVIEMBRE 2026

Vender más no debería dejarte sin caja

Cómo financiar pedidos y anticipar cobros para que el crecimiento acompañe a tu tesorería.

Un pedido importante suele ser una buena noticia. Hasta que hay que comprar materiales, pagar proveedores y asumir los costes de producción antes de cobrar. Cuando las ventas crecen, también puede aumentar el dinero que la empresa necesita para sostener su actividad.

Facturar, ganar dinero y disponer de liquidez son tres cosas distintas. Entender cuándo sale y cuándo entra el efectivo permite preparar la financiación con margen y negociar desde una posición más sólida.

El pedido está firmado. ¿Quién financia la espera?

El problema aparece cuando los pagos llegan antes que los cobros. Puede ocurrir en una empresa industrial, una

distribuidora o un negocio de servicios que debe pagar equipos y personal antes de completar el trabajo.

> **Ejemplo ilustrativo:** si un pedido exige desembolsar 60.000 € antes de cobrar al cliente, la tesorería debe soportar ese importe durante el intervalo. El margen comercial del pedido no elimina esa necesidad. La cifra real dependerá de anticipos, pagos parciales, impuestos y vencimientos.

Tres situaciones, tres enfoques

Situación	Qué estudiar	Qué revisar
Hay pedido, pero falta producir	Prefinanciación y financiación del circulante	Pedido, costes, margen y calendario de entrega y cobro
La venta ya está facturada	Anticipo de facturas, descuento o factoring	Solvencia del cliente, vencimientos, costes y recurso
El desfase se repite cada mes	Estructura estable de circulante	Límite necesario, concentración de clientes y capacidad de devolución

Anticipar una factura tiene condiciones

El anticipo permite adelantar un cobro previsto a cambio de un coste. Antes de contratarlo conviene comparar el efectivo neto recibido, intereses, comisiones, garantías y obligaciones si el cliente no paga. El factoring puede contratarse con o sin recurso; el alcance de la cobertura debe revisarse en el contrato.

También merece la pena estudiar vías como ICO Crédito Comercial cuando encajen con la operación. La documentación oficial contempla el anticipo de facturas nacionales y la prefinanciación de la producción. El acceso y las condiciones concretas dependen del análisis de la entidad financiera y de la modalidad aplicable.

Lo que conviene preparar antes de pedir financiación

- **Previsión de tesorería:** cobros y pagos por semanas, con un escenario de retrasos.
- **Documentación comercial:** pedidos, contratos, facturas y vencimientos.
- **Mapa de clientes:** peso de cada deudor y concentración de los cobros.
- **Deuda y límites disponibles:** cuánto está dispuesto y qué capacidad queda.
- **Coste completo:** cuánto cuesta financiar cada operación y cómo afecta al margen.

La financiación debe acompañar al ciclo del negocio

Una necesidad puntual y un déficit recurrente de caja requieren análisis distintos. Si la tensión se repite, además de buscar financiación, conviene revisar anticipos de clientes, hitos de facturación, existencias, márgenes y condiciones de pago.

El objetivo es que el vencimiento de la financiación guarde relación con los cobros esperados y que la empresa pueda devolverla incluso si se producen desviaciones razonables.

Tu próximo pedido merece una tesorería preparada.

En Globalfinanzia analizamos tu ciclo de cobro y pago y estudiamos las alternativas de financiación que pueden encajar con tu actividad.

Hablemos de tu empresa: 931 051 566

GLOBALFINANZIA · Boutique independiente de financiación empresarial

Contenido informativo. Las operaciones están sujetas al análisis y aprobación de la entidad financiadora. No se garantiza la concesión ni unas condiciones determinadas.

Fuentes: Banco de España: descuento bancario y anticipos · Banco de España: anticipo y factoring · ICO Crédito Comercial: ficha oficial. Consultadas el 4 de noviembre de 2026.