Liquidez para tus pedidos: cómo financiar la producción y anticipar facturas

> **Globalfinanzia · Financiación empresarial · 9 de noviembre de 2026**
> Un pedido en firme puede exigir pagar materiales, personal y proveedores antes de emitir la factura. Incluso después de entregar, el cobro puede tardar meses. La financiación comercial permite cubrir esos dos tramos por separado, con una estructura que sigue el calendario real del pedido.

1. Dos modalidades para dos momentos del pedido

La **prefinanciación** cubre las necesidades de liquidez vinculadas a producir el bien o prestar el servicio objeto de la venta nacional. Se estudia antes de facturar, a partir del compromiso comercial y de los costes que hay que adelantar. El **anticipo de facturas** parte de una factura ya emitida por una venta en firme a un deudor ubicado en España.

Aspecto	Prefinanciación	Anticipo de factura
Momento	Antes de entregar y emitir la factura.	Después de emitir la factura.
Base documental	Compromiso de compra y presupuesto de costes vinculados al pedido.	Factura de una venta en firme y evidencia de entrega o aceptación, si se solicita.

Aspecto	Prefinanciación	Anticipo de factura
Importe	Hasta el 100 % de la liquidez necesaria para elaborar el bien o prestar el servicio, según evaluación de la entidad.	Hasta el 100 % del importe de la factura, según evaluación de la entidad.
Calendario	Se define según los hitos del pedido y el contrato financiero.	La factura debe vencer dentro de los 180 días siguientes a la firma de la operación.
Paso de una modalidad a otra	La prefinanciación debe cancelarse antes de formalizar el anticipo de las facturas correspondientes a los bienes prefinanciados.	Si hubo prefinanciación, hay que prever con qué fondos se cancelará antes de firmar el anticipo.

2. Quién puede solicitarla y qué se estudia

La línea se dirige a autónomos y empresas con domicilio social en España. Para anticipar facturas, el deudor de la venta debe estar en territorio nacional. Cuando se aporta un compromiso de compra, el documento debe recoger el acuerdo con la empresa compradora domiciliada en España. El banco colaborador estudia y decide la operación, el importe máximo y las garantías que puedan exigirse. La ficha vigente permite formalizar operaciones durante 2026.

La entidad puede analizar tanto la solvencia de quien pide financiación como la calidad del cobro previsto. Importan la

concentración en un solo cliente, su historial de pago, la posibilidad de devoluciones o disputas y la coherencia entre el importe solicitado y el coste real del pedido. Una factura emitida a 90 días y un pedido que tarda 90 días en producirse presentan necesidades de caja distintas.

3. Ejemplo práctico con un pedido industrial de 150.000 €

Una empresa recibe un pedido en firme de 150.000 €. Antes de entregar paga 70.000 € en materiales, 22.000 € en producción y 8.000 € en embalaje y logística. El cliente paga 90 días después de facturar. Para simplificar, el ejemplo omite el IVA y otros movimientos de tesorería.

Hito	Movimiento ilustrativo	Qué debe cuadrar en caja
Compra de materiales	−70.000 €	Confirmar fecha de pago y qué parte cubre la financiación.
Producción y expedición	−30.000 €	El coste acumulado antes de facturar llega a 100.000 €.
Aportación propia y prefinanciación	20.000 € propios + 80.000 € financiados	Cubren los costes previos en este ejemplo.

Hito	Movimiento ilustrativo	Qué debe cuadrar en caja
Entrega y factura	150.000 € con cobro a 90 días	La factura permite estudiar el anticipo. Antes de firmarlo, deben haberse cancelado los 80.000 € de prefinanciación.
Cobro del cliente	150.000 €	Aplicar el cobro según el contrato y conciliar el saldo pendiente.

El punto crítico es el día de la transición. Si el banco aprueba un anticipo de 120.000 €, la empresa no puede dar por hecho que recibirá ese importe a tiempo para cancelar la financiación anterior. Conviene acordar por escrito el orden de los movimientos y prever fondos propios u otra liquidez disponible para cubrir el intervalo. La previsión debe incluir los intereses y comisiones del primer tramo.

4. Cómo calcular y comparar el coste

La línea opera a tipo variable. El coste pactado, incluida la posible comisión inicial, debe ajustarse a la TAE máxima aplicable a la formalización. Ese límite se actualiza semanalmente. Para comparar propuestas, pide a cada entidad el efectivo neto que recibirías, el importe total a pagar, las fechas de liquidación y la base de cálculo de los intereses.

Concepto del anticipo ilustrativo	Supuesto o cálculo	Resultado
Importe y duración	120.000 € a 90 días	120.000 €
Interés nominal anual ilustrativo	120.000 × 4 % × 90 / 360	1.200 €
Comisión inicial ilustrativa	120.000 × 0,25 %	300 €
Coste del tramo	Intereses + comisión	1.500 €
Entrada de caja si se descuenta solo la comisión al inicio	120.000 − 300	119.700 €

Los tipos y comisiones del ejemplo sirven para mostrar el cálculo. El coste corresponde únicamente al tramo de anticipo. Para calcular el coste de todo el ciclo hay que sumar el primer tramo, incluir los gastos que procedan y respetar las fechas efectivas de cada pago. Si la factura se retrasa o se impugna, la obligación de la empresa dependerá de lo pactado con el banco.

5. Qué preparar para que el banco pueda evaluar la operación

Documento o dato	Qué permite comprobar
Pedido firmado o contrato comercial	Quién compra, qué se entrega, importe, condiciones y fecha de pago.
Presupuesto por partidas	Cuánta liquidez exige la producción y qué costes corresponden al pedido.

Documento o dato	Qué permite comprobar
Factura y evidencia de entrega, cuando proceda	Que la venta es firme y que el importe y el vencimiento son comprobables.
Previsión de tesorería por semanas	Cuándo aparece el saldo mínimo y cómo se cancelará cada tramo.
Información financiera y de deuda	Capacidad de pago, límites existentes y garantías disponibles.

6. Qué revisar antes de firmar

- **Importe disponible.** Confirma el porcentaje aprobado y los importes que se descuentan del desembolso.
- **Garantías e impagos.** Pide que el contrato detalle qué ocurre si el comprador se retrasa, discute la factura o deja de pagar.
- **Fechas.** Comprueba el vencimiento, la fecha de liquidación y la secuencia de cancelación si combinas modalidades.
- **Incidencias.** Prevé cómo afectarán a la tesorería una entrega parcial, una factura rectificativa o un sobrecoste de producción.

> **¿Tienes un pedido en firme o facturas pendientes de cobro?** Globalfinanzia puede ayudarte a calcular el importe que necesitas, preparar la documentación y comparar las condiciones de las entidades. 931 051 566.