

Financiar el salto

El ciclo de caja de un proveedor, dónde está el dinero y cuánto capital necesitas.

6.1 El ciclo de caja

Un comprador grande paga a 60 o 90 días. Mientras tanto tú pagas material, nómina y procesos. Ese hueco es el que quiebra a los proveedores nuevos que sí ganaron el pedido.

6.2 Dónde está el dinero

Nafin, Cadenas Productivas: factoraje para cobrar antes las facturas que le emites a una empresa grande. **Bancomext:** crédito a exportadores y a proveedores de exportadores. **El cliente ancla:** negocia un anticipo contra hitos de calidad. El mejor financiamiento es un primer pedido bien negociado.

6.3 Cuánto capital necesitas

Usa la calculadora de este módulo: con tu costo mensual, el anticipo y los días de pago, te dice cuánto dinero necesitas tener antes de aceptar el pedido.

INSTRUCCIÓN PARA LA IA

Mi primer pedido sería de [monto] con pago a [días] días y un anticipo de [porcentaje]. Mi costo mensual de producción para ese pedido es [monto]. Explícame mi ciclo de caja mes por mes durante seis meses y qué opción de financiamiento me conviene más y por qué.

6.4 La hoja de flujo de 12 meses

Con un pedido, el problema es el hueco. Con varios, el problema es el calendario: cuándo entra cada pago y cuándo sale cada gasto. La hoja de flujo de caja de este módulo te deja anotar ventas, anticipos, días de cobro, costos fijos y variables, y te dice mes por mes si te alcanza.

Si algún mes sale en rojo, ahí es donde necesitas factoraje, un anticipo mayor o una línea de crédito. Saberlo con tres meses de anticipación es la diferencia entre

negociar y suplicar.

CASO GUIADO · PRECISIÓN NORTEÑA

El cliente paga a 90 días. Laura gasta 5 mil dólares al mes durante dos meses. Sin anticipo necesita 10 mil dólares de capital. Negocia 20% de anticipo y registra la factura en factoraje: su necesidad baja a unos 7 mil.

Caso didáctico ficticio. La empresa, las personas y las cifras son inventadas para enseñar el método.

Errores comunes

- Aceptar un pedido sin calcular el hueco de caja.
- Financiar capital de trabajo con tarjeta de crédito.
- No negociar anticipo por miedo a perder el pedido.

Ejercicio

Calcula el capital que necesitas para tu primer pedido.

Comprueba lo que aprendiste

1. ¿Qué quiebra a muchos proveedores nuevos?

El hueco entre pagar y cobrar · La competencia china · Los impuestos

2. Cadenas Productivas de Nafin sirve para...

Cobrar antes tus facturas a empresas grandes · Importar maquinaria · Pagar nómina

3. ¿Cuál es el mejor financiamiento?

Un préstamo caro · Un primer pedido con anticipo bien negociado · Tarjeta de crédito