

## **Cinco consejos para superar la falta de liquidez en la empresa**

### **La escasez de recursos financieros mina a muchas pymes, pero existen técnicas para frenar los impagos y mantener la solvencia**

Según el informe anual del Instituto de Crédito Oficial (ICO), los flujos de crédito en 2015 experimentaron una notable reactivación y los costes de los préstamos a las pequeñas y medianas empresas españolas redujeron su diferencial respecto a sus equivalentes alemanas.

Pese a los halagüeños datos de la entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía, lo cierto es que son muchas las pymes que tienen serios problemas para sobrevivir a la falta de liquidez. Algunas de las fórmulas para paliar esta situación están de mano del empresario o autónomo, quien tiene en su poder algunas vías para anticiparse y encauzar su situación financiera antes de que sea demasiado tarde.

Para montar una empresa hay que asegurarse de tener capital

Parece una obviedad, pero no lo es. Si se quiere empezar con buen pie se debe contar con la financiación suficiente para ello. No hay que empezar con el capital mínimo inicial establecido por ley o es más que probable verse ahogado antes de lo esperado. Cualquier empresa supone muchos gastos en su primera etapa y tardará tiempo hasta que se empiecen a recoger los beneficios, así que es importante estar bien respaldado económicamente en el arranque.

La falta de liquidez, la primera señal de alerta

Se entiende por solvencia la capacidad de satisfacer las deudas. Sin duda, este aspecto quita el sueño a muchos empresarios, pero los problemas de liquidez no desembocan necesariamente en un mal mayor si se paran a tiempo.

En primer lugar, la empresa ha de contar con los recursos necesarios para seguir adelante, no sólo del producto o servicio que oferte; también de demanda, es decir, que haya un mercado que justifique su actividad. Y, cómo no, de recursos económicos para llevar a cabo su actividad.

Conocer a los clientes

Proveer de capital a la empresa es imprescindible, tanto como estar atento a las nuevas oportunidades de negocio. Si no queremos pillarnos los dedos, habrá que conseguir una cartera de clientes diversificada que permita repartir el tiempo y los ingresos. Así, si un cliente se cae será más fácil recuperarse.

Financiación tradicional y otras alternativas

Actualmente, existen numerosas alternativas a la financiación tradicional, aquella procedente de cajas y bancos que suele llevar aparejada un mayor papeleo y requisitos, como abrir una cuenta o firmar una

póliza. De esta manera, existen firmas dedicadas a garantizar la liquidez mediante el descuento de efectos comerciales. ¿Qué supone esto? Las letras de cambio, los pagarés, las facturas o los cheques son papel que se puede descontar a través de estas empresas financieras con el endoso de los mismos. Gracias a las empresas de descuento de pagarés, las pymes y autónomos tienen una alternativa para acceder a la financiación necesaria en forma de anticipo de crédito, el mismo que representa el efecto comercial, a cambio de una comisión.

Minimizar el impago es posible

Otra herramienta en mano del empresario para evitar la falta de liquidez es detectar las causas más frecuentes de facturas impagadas y frenarlas. Las soluciones pueden ser varias según el tipo de actividad y las condiciones de la empresa, desde retrasar las entregas en la medida de lo posible hasta ampliar los plazos de pago. También es útil comunicar la fecha de vencimiento de las facturas con antelación suficiente. Llevar la contabilidad al día para evitar errores en las facturas también es clave a la hora de reducir riesgos.

**Datos de contacto:**

FIDECO Inversiones

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>