

NÚMERO 6
FEBRERO 2026

EMME PLUS



SECTOR COMERCIO (MAYORISTA Y MINORISTA)

GUÍA PRÁCTICA
DE
FINANCIAMIENTO
PARA PYMES

POR: ANA LORENA AGUILAR

Cómo financiar inventario sin ahorcar tu flujo
El **sector comercio es uno de los más grandes y**
dinámicos del país.

Pero también es uno de los más dependientes del flujo
de efectivo.

Tanto el comercio minorista (retail) como el mayorista
comparten un reto estructural:
Compran hoy, venden después... y cobran mucho después.

Si el financiamiento no está bien estructurado, el
crecimiento puede convertirse en presión



LA DIFERENCIA ENTRE MAYORISTA Y MINORISTA

Comercio Minorista (Retail)

Venta directa al consumidor.

Alta rotación.

Márgenes más pequeños.

Necesidad constante de inventario.

Dependencia de temporadas (Buen Fin, Navidad, verano).

Riesgo principal:

Quedarse sin inventario en temporada alta o sobreinventariarse en temporada baja.

Comercio Mayorista

Venta a distribuidores o cadenas.

Volúmenes altos.

Plazos largos de pago (30, 60 o 90 días).

Alta concentración de clientes.

Riesgo principal:

Financiar a tus propios clientes sin darte cuenta.



GARANTÍAS QUE PUEDE OFRECER EL SECTOR COMERCIO



Aunque no siempre lo perciben así, el comercio es altamente financiable.

Inventario

- *Mercancía en almacén.*
- *Productos de alta rotación.*
- *Inventario importado.*

Facturas por cobrar

- *Cuentas por cobrar a cadenas comerciales.*
- *Órdenes de compra firmadas.*

Activos operativos

- *Transporte.*
- *Equipamiento de punto de venta.*
- *Infraestructura logística.*
- *El inventario es activo.*
- *Las cuentas por cobrar son activo.*
- *El flujo proyectado es activo.*
-



GARANTÍAS QUE PUEDE OFRECER EL SECTOR COMERCIO

Necesidad	Producto recomendado
Adelanto de facturas	Factoraje
Compra de maquinaria	Arrendamiento
Compra de transporte	Arrendamiento
Comprar inventario	Crédito
Efectivo	Crédito
Emergencia	Crédito
Expansión	Crédito
Pagar deudas	Crédito
Pago a proveedores	Factoraje
Pagos de nómina	Crédito
Traer mercancía del extranjero	Crédito logístico
Capital de trabajo	Crédito



LOS ERRORES MÁS COMUNES EN EL SECTOR

- *Usar crédito de largo plazo para financiar inventario de corto ciclo.*
- *Depender de un solo cliente mayorista.*
- *No proyectar flujo por temporada.*
- *Mezclar crecimiento con desorden financiero.*
- *Financiar inventario con recursos propios hasta asfixiar liquidez.*

En comercio, el problema no es vender.

El problema es sostener el crecimiento sin romper el flujo.

Una empresa comercial financierable:

- Conoce su rotación real.
- Mide sus días de cobro.
- Controla su concentración de clientes.
- Utiliza instrumentos financieros específicos para cada *necesidad*.
- Entiende que liquidez es poder de negociación.

El financiamiento no debe apagar incendios.

Debe anticipar temporadas.

Mayorista o minorista, el comercio vive del flujo.

Y el flujo no se improvisa.

Se estructura.

Cuando conviertes cada necesidad operativa en el producto financiero correcto, el crédito deja de ser presión... y se convierte en palanca de crecimiento.

