

Artículo originalmente publicado en Gestión/ Suplemento Comercial "Microfinanzas", el 24 de febrero de 2010.

Aspectos claves : Microfinanzas para la Exportación

José Ricardo Stok – Profesor PAD

El financiamiento es un elemento básico para dar forma a cualquier iniciativa empresarial; es requisito primario para poder contar con los activos fijos (maquinarias y equipos) que permitirán la producción de los bienes a ser ofertados. Pero no basta con esto: la demanda de productos requiere disponer de fondos para que éstos sean producidos, inventariados y una vez vendidos, soportar el crédito hasta que sean cobrados.

Normalmente llamamos a esto el Ciclo de Caja: la sumatoria de días de aprovisionamiento de materias primas, de la duración del proceso productivo, de los días de crédito a clientes, menos el financiamiento espontáneo por proveedores y ciertas provisiones.

Este ciclo de caja es único para cada producto y para cada comprador, pero como es evidente, rigen las condiciones de mercado, que pueden dar mayor poder de negociación a unos u otros. Conocer esto es fundamental, ya que indicará la cuantía y la forma en que se requerirán los fondos.

Con frecuencia, los microempresarios están muy preocupados por la obtención de fondos; pero la primera preocupación debería estar en hacer atractivo, deseable y comprables. "Si hay demanda, conseguiré financiamiento", debería pensarse y no al revés. Evidentemente, el arranque tiene que ser a costa de cada uno, esto limita nuestra capacidad de oferta.

En el caso de la exportación, siendo atractiva, tiene una característica que limita considerablemente el acceso de los microempresarios: normalmente se requieren volúmenes que son imposibles de satisfacer. La alternativa es la agrupación, lo que trae la exigencia de estandarizar medidas, diseños y calidades. Si esto no se logra, el riesgo de fracaso es alto, ocasionando frustraciones y el cierre de posibilidades futuras.

Los microempresarios podrían evaluar la posibilidad de ofrecer productos "más personales", como ciertos artículos medicinales o de belleza basados en insumos

naturales y propios de ciertas regiones de nuestro país. O algunos alimentos y condimentos tipo gourmet. Es decir, lograr la compra de aquellas pequeñas cosas que se desean de vez en cuando y que se aprecian mucho. Sólo entonces, se deberá adecuar el financiamiento al período de producción y envío, al plazo de cobro, y desde luego, al costo del mismo.

Recuerde: si su producto es bueno, encontrará financiamiento. Y no deje de considerar las dos variables del dinero: plazo y costo. A mayor plazo, mayor costo y viceversa.