

ÁREA CONTABLE

"TODAVIA NO ME HAN PAGADO". Caso práctico de los problemas de liquidez existentes en las previsiones de compras y ventas de pedidos.

CASO PRÁCTICO:

Área Financiero - Contable

1. "TODAVIA NO ME HAN PAGADO"

¿Cómo saldrá del atolladero si, tras facturar a sus clientes, algunos le comunican que le pagarán a 90 días, lo que le provocará un desfase en sus previsiones de cobros y pagos?

Usted contaba con que el plazo de cobros de sus facturas no sería tan largo, y ahora se encuentra con que no dispone de liquidez suficiente para hacer frente a sus pagos inmediatos.

Solución: Financiación bancaria. La solución inmediata es acudir a su banco para que le financie este desfase en su tesorería. La entidad financiera le ofrecerá una póliza de crédito o un descuento comercial, pero le cobrará los intereses y comisiones que correspondan, gastos con los que usted no contaba. **¡Atención!** Tenga en cuenta que si usted cobra a 90 días pero debe pagar a sus proveedores, por ejemplo, a 30, este desfase entre cobros y pagos acabará siendo permanente, de manera que tendrá que ir renovando cada año esta financiación bancaria. ¿Cómo solucionar este tema para el futuro?

Medidas: Funcionamiento interno. En primer lugar, analice su propia operativa. **Solución.** Facture rápido y sugiera a sus clientes que le paguen con transferencia en lugar de con cheque (los 90 días de demora pueden convertirse en 100 o más solo por una ligera demora en la recepción del cheque, o en su contabilización y presentación al banco)

Negociación. Una vez controlada su operativa interna, contacte con clientes y proveedores:

- **Clientes.** Poco a poco, vaya negociando con sus clientes una reducción de los plazos de cobro. **Solución.** Frente a los 90 días, sugiérales un pago a 60 días fin de mes (es decir, que todas las facturas emitidas en el mes de abril se las paguen el día 30 de junio). Conseguirá una reducción en la fecha de cobro de un promedio de 15 días.
- **Proveedores.** Haga lo mismo con sus proveedores: sugiérales que, para mejorar su gestión administrativa, usted ha unificado la fecha de pago de sus facturas, y que se les abonará en el plazo de 30 días fin de mes (es decir, que todas las facturas recibidas en el mes de abril se pagarán el 30 de mayo). Ampliará su plazo de pago de 30 días a un promedio de 45.

Ahorros. Paciencia, quizás al principio no todos acepten estas condiciones. Pero, a medida que vaya consolidando sus relaciones comerciales, le será más sencillo negociarlas. Vea el ahorro que le puede suponer una mejora en los plazos de cobro y pago:

Ejemplo: Con unas compras anuales de 700.000€ (812.000€ IVA incluido), y unas ventas totales de 1.000.000€ (1.160.000€ IVA incluido), su balance reflejará los siguientes saldos de las cuentas a pagar y a cobrar, según cuales sean los plazos de cobro y pago.

Caso 1: Cobro a 90 días y pago a 30.

Caso 2: Cobro a 75 días y pago a 45.

	Caso 1	Caso 2
Cientes pendientes de cobro (1)	286.027€	238.356€
Proveedores pendientes de pago (2)	66.740€	100.110€
Diferencia (desfase de dinero)	219.287€	138.246€

Fíjese como, con la mejora de los plazos, sus necesidades de financiación se han reducido en 81.041€. ¡Todo ese dinero que no tendrá que solicitar a su banco!