

## Capítulo 5. ¿Cómo mejorar mi tesorería mediante los pagos?

En el capítulo anterior vimos que se puede mejorar mucho la cifra de circulante de la empresa y por tanto reducir de forma significativa los costes financieros controlando los procesos de venta, facturación y cobros.

Pero el circulante no es sólo el activo por saldos pendientes de cobro de clientes, que es lo que hemos tratado de minimizar. También es el pasivo por saldos pendientes de pagos. Y al contrario que en la reducción del activo, el aumento del pasivo circulante también nos permite reducir los gastos financieros.

No estoy hablando de convertirnos en morosos recalcitrantes, sino en aplicar de forma inteligente ciertas reglas e instrumentos que retrasarán, de forma legal, los plazos de pago a los proveedores. Básicamente se trata, como en el tema de los cobros, que tomemos nosotros la iniciativa en todas las fases del proceso del pago, en la medida en que nos lo permita la ley y la buena relación con cada proveedor.

Hay dos claves para la mejora del circulante en la forma de pago:

1.- La fecha de pago. Se ha generalizado la práctica de establecer una fecha mensual fija de pago, lo que permite simplificar los procesos de pago, y ganar algunos días en el camino:

- La práctica de establecer uno o varios días fijos de pago al mes. Esta medida se justifica desde su utilidad para una mejor gestión de la liquidez, y una mejor organización del trabajo en Tesorería. Además, implica un incremento del plazo efectivo de pago a proveedores: 1 día de pago al mes: 15 días de crédito medio 2 días de pago al mes: 7,5 días de crédito medio 3 días de pago al mes: 5 días de crédito medio. Son muchas las empresas que han establecido un único día de pago al mes.

- ¡Ah! Y en España se ha impuesto la costumbre de que no se paga en Agosto. No existe ninguna razón técnica que lo justifique, pero si no vamos a tener cobros de clientes en Agosto y no aplicamos la misma regla para pagar a los proveedores, nuestra tesorería se verá muy perjudicada ese mes.

2.- El medio de pago.

De cara a simplificar la explicación podemos decir que hay tres categorías de medios de pago:

- a) el efecto,
- b) el cheque y
- c) la transferencia .

Para el que paga, el mejor medio de pago es el cheque (el cheque personal, no el cheque bancario).

Aquí te adjunto un post con explicación detallada de todas las formas de cheque.

a) El cheque es el medio de pago en el que tenemos un mayor control del proceso. Aporta tres importantes beneficios:

- 1.- Tú eliges la fecha de pago y el importe a pagar, lo que te permite liquidar el saldo del proveedor que consideres procedente, deduciéndote las devoluciones o abonos que consideres oportunas, sin esperar a que el proveedor lo haga.
- 2.- Tú eliges el banco por el que vas a pagar, buscando que tenga saldo y evitando hacer traspasos entre cuentas; incluso puedes pagar con más de un cheque de diferentes entidades.
- 3.- No te llega el cargo bancario el día de la emisión del cheque. Hay un plazo de float desde que se entrega o envía el cheque hasta que nos es cargado en valor una vez lo ha presentado el proveedor al cobro en el banco.

El float es el período que transcurre desde que un cheque se emite y nos llega el cargo en la cuenta bancaria. Suele oscilar, normalmente, entre 3 y 6 días. El período de float está constituido por cuatro subperiodos:

- 1.- El plazo entre la fecha de vencimiento y el momento que ponemos el cheque en el correo, o lo entregamos al proveedor.
- 2.-El plazo entre que lo entregamos en Correos y lo recibe el proveedor. Si el proveedor recoge el cheque en caja, este plazo es cero. Pero si se lo enviamos, debería ser el plazo normal del correo en España. ¿Cuál es? el correo tarda entre 2 y 3 días entre todas las provincias.
- 3.- El plazo entre que el proveedor lo recibe de Correos y lo presenta en el banco. En el camino puede pasar por secretaría, caja, contabilidad, hasta llegar a tesorería que lo ingresa. Incluso hay empresas que guardan los cheques en los cajones durante días o semanas.
- 4.- La valoración bancaria. El cargo no debe producirse hasta que el cheque ha sido compensado en la cámara de compensación, que suele ser uno o dos días después de su presentación al cobro por parte del proveedor, aunque pueden ser más días si coincide con fin de semana o festivos.

b) El pago mediante letras, efectos o pagarés deja parte de la iniciativa en manos del proveedor, lo que lo hace menos controlable.

- La aceptación. Aceptar un efecto supone la facilidad al proveedor de iniciar reclamación judicial ejecutiva inmediata si nos demoramos en el pago, y que nuestro nombre salga en las listas de morosos (el conocido R.A.I.: Registro de Aceptaciones Impagadas) de las que es mucho más difícil salir que entrar.

-La domiciliación. Si nos obligamos de antemano a pagar por un banco determinado, nos obliga a tener un control exhaustivo de nuestra tesorería, para evitar que un despiste termine en el carísimo y temido descubierto.

c) La transferencia está muy generalizada por la simplicidad que supone, aunque pueda implicar el pago de una comisión al banco y el cargo con valor del día de su ejecución. Si bien tenemos el control del proceso, perdemos en el float del cheque, en los gastos que comporta y en la valoración de la fecha de pago.

Dentro del pago por transferencia, tenemos la variante del pago por confirming. Es un sistema de pago por transferencia en que la gestión de la emisión de la transferencia corre a cargo del banco. El banco se beneficia porque ofrece a nuestros proveedores la posibilidad de anticipar el cobro y obtiene una ganancia financiera, que en ocasiones comparte con nosotros. El problema es que el riesgo del descuento facilitado a nuestros proveedores computa como riesgo nuestro en el CIRBE, lo que puede limitar nuestra capacidad de financiarnos por otros caminos.

Aparte de estos sistemas en los que la iniciativa del pago corresponde al pagador, lo que le permite jugar a su favor con las fechas y con los trámites administrativos de los diferentes intervinientes para demorar el cargo en cuenta, nos podemos encontrar también con otras fórmulas de pago:

a) Recibo domiciliado. Suelen solicitarlo, o imponerlo, empresas de servicios que facturan de forma recurrente (normalmente mensual) y por importes no muy importantes, por lo que la delegación a sus clientes de la iniciativa del pago les encarecería mucho la gestión del mismo. Es lo común para servicios de “utilities” (gas, agua, electricidad, telefonía, etc.) como para servicios profesionales recurrentes (gestorías, asesorías fiscales, etc.)

Existen dos formatos diferentes que pueden aplicarnos nuestros proveedores:

- CORE. Permite devolver recibos hasta 8 semanas después de haber sido cargado. Lo pueden aplicar tanto a particulares como a empresas.

- B2B. El plazo de devolución del recibo cargado es de 2 días hábiles, sin posibilidad de devolución una vez efectuado el cargo en cuenta.

Para poder hacernos cargos por domiciliación según SEPA, debemos haber firmado al proveedor una “Orden de domiciliación” o “Mandato”. Es decir, no puede hacerlo sin nuestro consentimiento.

b) Factoring o cesión de crédito. En muchos casos nuestros clientes utilizan como fórmulas de financiación el factoring o cesión del crédito, mediante las cuales transmiten la titularidad del crédito a la entidad financiera (en el caso del factoring sin recurso). En este caso, si demoramos el pago de la factura o la impagamos, nos encontramos frente a la entidad financiera y no contra nuestro cliente, lo que nos disminuirá muy notablemente las posibilidades de negociación en caso de apuro financiero.

No obstante, para aplicar estas fórmulas deberemos aprobar por escrito esa cesión de derechos de cobro a favor de la entidad financiera. (aunque el negarnos a autorizar la cesión da una mala imagen de solvencia de nuestra empresa).

c) Tarjetas de crédito, pagos móviles y pagos electrónicos. Cada vez se dan más casos de compras o servicios por internet (y el caso de la contratación y pago los viajes en la Web es de los más importantes) que requieren sistemas de pago aplicables a través de la red. De hecho, Paypal se ha convertido en el mayor banco mundial por volumen de transacciones... y esto no ha hecho más que empezar.

En este artículo se analizan las ventajas e inconvenientes de estos novedosos sistemas de pago

Hasta aquí el Capítulo de: ¿Cómo mejorar mi tesorería mediante los pagos?

¿Y qué más para la próxima Capítulo?

Veremos cómo estructurar nuestro pool bancario, para asegurarnos de tener adecuadamente cubiertos los servicios bancarios y las necesidades de financiación de nuestro negocio.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento que debes hacer para mejorar tu pool bancario.

¿Preguntas? Respondo a todos los comentarios

Mi objetivo es que aprendas TODO lo que yo mismo sé de gestión de tesorería. Por eso no te cortes y pregunta abajo en comentarios.

¡Ah! No hace falta que seas cliente para seguir el curso, pero te animo a que pruebes el Integrador Bancario gratis ahora, controles mejor tu tesorería , y ganes tiempo para dedicarlo a lo que más quieras.

Si quieres compartir el artículo con un amigo, pulsa aquí: