

ARTÍCULO

Fechas de cobro y pago

¿Cómo afectan a sus finanzas?

En su día a día, usted debe negociar con clientes y proveedores el suministro de productos, los precios aplicables, las fechas de cobro y pago... Y en ocasiones debe comparar situaciones distintas (por ejemplo, un cliente le paga a 30 días, mientras que otro le paga al contado, pero con un precio algo inferior al primero).

En circunstancias como éstas, debe comparar diferentes variables para saber qué opción es más interesante. Por ejemplo, si un cliente le paga a 30 días y como consecuencia de ello usted tiene que disponer de parte del límite de su póliza de crédito, estará soportando un coste financiero que no soportaría si cobrase al contado.

En estos casos nuestros profesionales pueden ayudarle a comparar las condiciones de los diferentes clientes y proveedores. Vea un ejemplo concreto:

- Una empresa factura 1.500.000 euros al año (1.815.000 con IVA) y su plazo medio de cobro es de 30 días. Ello implica que los saldos medios pendientes de cobro son de 151.250 euros ($1.815.000/360 \times 30$).
- Ahora su principal cliente (representa el 30% de la facturación total) le comunica que, en lugar de pagar a 30 días, le pagará a 35 días, por lo que los saldos medios pendientes de cobro totales se incrementarán hasta los 158.812 euros.
- Pues bien, esa diferencia de 7.562 euros ($158.812 - 151.250$) le costará dinero. En concreto, y considerando un 5% de coste –ello depende del tipo de interés y comisiones que haya negociado con su banco–, le costará 378 euros. Tenga en cuenta estos detalles a la hora de negociar sus condiciones comerciales.