

GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO: cuentas por cobrar y cuentas por pagar





Cuando hablamos del **capital de trabajo** de una empresa nos referimos a **los recursos económicos que esta necesita para realizar su operación en el día a día**. Para poder producir, toda compañía necesita de materias primas, mano de obra y maquinaria. Para poder pagar los costos que estas traen, la empresa debe contar con recursos que son a su vez producto de las ventas, créditos financieros o aportes de sus socios.

Estas operaciones ocurren en distintos momentos de tiempo. Por ejemplo, el ingreso de las ventas pueden ser recibidos a 60 días, pero la compra de la materia prima puede ser pagada a un plazo de 30 días. Esta diferencia de tiempos hace que tengamos desfases en nuestro capital de trabajo y, por lo tanto, es importante identificarlas y conocer qué alternativas existen para gestionarlas.

El capital de trabajo está compuesto por activos y pasivos, los cuales pueden generar o consumir recursos según su comportamiento.



Activos:

son los que **generan o podrían convertirse en recursos** para la compañía. Las cuentas por cobrar a clientes, las inversiones, y efectivo son ejemplos de activos.



Pasivos:

son los que **consumen o gastan recursos**, como lo son las cuentas por pagar a proveedores, impuestos, nómina, y gastos.

Para que entiendas mejor este concepto, te damos un ejemplo a continuación:



La empresa de asesores de seguros ABC comienza a operar el 1 de enero del 2020. La empresa está conformada por dos socios los cuales se encargan de realizar la venta de seguros y el acompañamiento a sus clientes. Sus socios aportaron un capital de \$5.000.000, con el cual comienzan a realizar las actividades necesarias para la venta de seguros.

Durante todo el mes de enero llevaron a cabo visitas y almuerzos de negocios con sus clientes. Además, pagaron el arriendo de su oficina y la cuota de los equipos de cómputo. Estos gastos sumaron \$3.000.000 y fueron descontados del capital que tenían al inicio.

A final del mes, los socios registran ventas por \$3.000.000, las cuales recaudarán 60 días luego de enviar la cuenta de cobro a las aseguradoras.

Para el cierre de enero, el capital de trabajo de la empresa ABC terminó así:

Saldo inicial:	\$5.000.000 (Aporte socios)
Gastos:	-\$ 3.000.000
Ingresos:	\$ 0
Saldo final:	\$2.000.000

Comienza el mes de febrero y la empresa sigue operando. Durante el mes aún no se ha recibido el ingreso de las ventas del mes de enero, pues la empresa dio un plazo de 60 días a sus clientes para el pago. Sin embargo, la empresa continúa gastando en el arriendo de la oficina, los almuerzos de negocio y el pago de su nómina. En el mes, la empresa gasta un total \$3.500.000.

De no hacer nada, para el cierre de febrero el capital de trabajo de la empresa ABC terminará así:

Saldo inicial:	\$2.000.000 (Saldo anterior)
Gastos:	-\$ 3.500.000
Ingresos:	\$ 0
Saldo final:	-\$ 1.500.000

Para poder cumplir con todos sus compromisos, la empresa deberá buscar el \$1.500.000 que le hace falta en su capital de trabajo.

Si desde un principio la empresa hubiera conocido bien su flujo de gastos y el momento en que estos se ejecutan, hubiera podido pedir a sus clientes el pago a 30 días y no a 60 días, como lo hizo inicialmente.

También hubiera podido pactar con sus proveedores un plazo un poco más largo para los pagos, como por ejemplo los mismos 60 días que es el tiempo en que espera recibir ingresos.

Otra alternativa para esta empresa podría ser el acceso a un crédito con alguna entidad financiera, pero en este caso debe tener en cuenta el pago de los intereses correspondientes que incrementan, a su vez, sus gastos a futuro.

Conocer estas dinámicas particulares de tu negocio te permiten hacer una mejor planeación de las necesidades de capital de trabajo, minimizar los costos de fondeo y mantener una buena reputación al pagar oportunamente tus compromisos.

Una gestión eficiente del capital de trabajo de tu empresa, te permite:



Entender cuáles son los recursos necesarios para realizar tu actividad económica.



Saber cómo puedes conseguir estos recursos de una forma eficiente y a bajo costo.



Cumplir con tus obligaciones a tiempo.



Realizar estrategias de negocio que apalanquen la empresa.

A continuación, te contamos algunas alternativas para gestionar tus cuentas por cobrar y por pagar y, así ayudar al capital de trabajo de tu empresa.



CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar a tus clientes son el saldo de aquellas ventas que ya realizaste pero que aún no has recaudado en tu flujo de caja. Algunas herramientas para gestionarla son:

1. Operaciones de descuentos financieros por pronto pago

A través de los descuentos financieros puedes negociar con tus clientes el pronto pago de sus facturas, recaudarás tus ventas de forma más rápida a cambio de descontar un porcentaje del valor de la factura, el cual será equivalente al costo del dinero en el tiempo.



Ejemplo:

podrías decirle a tu cliente que el pago de su factura lo puede realizar en 60 días y te deberá pagar \$ 100, pero si te paga en 30 días, el valor a pagar es \$ 95. Recibirás \$ 5 de diferencia en tu ingreso, a cambio de obtener más rápido el dinero y continuar haciendo inversiones o compras que te ayudarán a mejorar tus ventas.

Los beneficios de esta herramienta son:



Afianzamiento de la relación comercial con tu cliente.



Negociación de las facturas de forma más rápida y directa.



Negociación de las facturas sin costos de intermediación.



Programación de los ingresos para el flujo de caja de la empresa.

Para utilizar esta herramienta lo único que debes hacer es validar con tu cliente si está dispuesto a acceder a esta negociación, cuidando siempre la relación comercial. Recuerda que el cálculo del descuento a aplicar debe ser razonable, acorde con los niveles que se encuentran en el mercado y, dado que es una medida del valor del dinero en el tiempo, no deberá superar la tasa de usura.

Podrás consultar con varias fuentes financieras como bancos, fondos de inversión y compañías de *factoring*, para referenciarte sobre las tasas que puedes ofrecer y negociar, para que estén acordes con la situación del mercado.

Es importante tener en cuenta que este descuento financiero que se va aplicar a las facturas, representará una menor utilidad en la venta del producto o servicio, por lo cual deberás revisar antes de ofrecer la negociación o aceptarla, cual será el impacto del descuento financiero en la utilidad de tu empresa.



2. Operaciones de Factoring

La naturaleza de esta operación es similar a la del descuento financiero. Es decir, esta opción te permite recaudar tus ventas de forma más rápida a cambio de descontar un porcentaje del valor de la factura, el cual será equivalente al costo del dinero en el tiempo.

La diferencia en este caso es que la negociación la haces con un intermediario que pagará la factura a tu empresa en el tiempo en que la necesites y luego recibirá el ingreso por parte de tus clientes en el plazo que hayas negociado con ellos.



Los beneficios de esta herramienta son:



Mayores opciones de compradores para la venta de tus facturas.



Negociación de las facturas de forma más rápida y directa.



Programación de los ingresos para el flujo de caja de la empresa.

Para utilizar esta herramienta debes consultar con intermediarios de operaciones de factoring si están dispuestos a comprar las cuentas de cobro o facturas que tienes con tu cliente. El único requisito es que tu cliente sea estudiado por la empresa intermediaria. Ante este estudio, tu cliente debe presentar un buen puntaje de riesgo de crédito.

En SURA contamos con una alianza con la compañía Exponencial Confirming, quienes ofrecen una plataforma tecnológica para que puedas realizar operaciones de *factoring* o venta de facturas.

Si eres proveedor de alguna compañía SURA Colombia, allí podrás realizar operaciones de descuentos de pronto pago de tus facturas. Pregúntale a tu asesor en Empresa SURA para acceder a la base de datos de compañías pagadoras que se encuentran inscritas en la plataforma, de manera que si alguno de tus clientes está registrado en ella, puedas comenzar a negociar tus facturas.

Estas **dos herramientas** te permitirán recaudar tus ventas de forma más rápida y ajustar tus ingresos al mismo ciclo en el que pagas tus costos y gastos, teniendo así una eficiencia en el capital de trabajo y en tu flujo de caja.



CUENTAS POR PAGAR

Las cuentas por pagar a terceros son todas las obligaciones que tu empresa tiene con sus proveedores, empleados, impuestos y demás acreedores. Algunas herramientas que tenemos para gestionarlas son:

1. Operaciones de *Confirming*

Esta operación consiste en ampliar el plazo de pago que tienes con tus proveedores a través de un fondeador (intermediario). El fondeador pagará a tus proveedores en el plazo que inicialmente pactaste con ellos, y a su vez deberás pagarle al fondeador en un mayor plazo.



Ejemplo:

La empresa ABC debe realizar el pago a sus proveedores el día 28 del mes, pero esta compañía presupuesta que no va a contar con los recursos económicos sino hasta el día 15 del mes siguiente. Para no incumplir con el compromiso adquirido con sus proveedores, la empresa llama a un fondeador el cual realizará el pago a los proveedores de la empresa el día 28 y luego le cobrará el día 15 a la empresa ABC, con unos respectivos intereses correspondientes a la financiación.

Para utilizar esta herramienta, debes tener en cuenta que el dinero tiene un costo y cuando pagues al fondeador, pagarás un poco más de lo que hubieras pagado a tus proveedores directamente. Este costo refleja el valor del dinero en el tiempo.

Adicionalmente, deberás registrarte y cumplir con los requisitos que te exija el fondeador.

2. Negociación de plazos de pagos

Accede a la cartilla de Gestión eficiente del gasto para conocer en detalle otras herramientas que te permitirán negociar con tus proveedores unos plazos mayores para el pago de tus obligaciones.

Utiliza tu poder de negociación para mejorar tus plazos de pago y recuerda siempre que las relaciones comerciales que más duración tienen en el tiempo son aquellas donde ambas partes ganan.

También ten en cuenta que, a partir de 2021, los plazos de pago a proveedores estarán cobijados bajo la norma llamada Ley de pagos justos, que te explicamos en el siguiente punto.

Adicionalmente, hay terceros con los cuales no deberías o no podrías negociar mayores plazos de pago: el pago de la nómina, pago de los impuestos y pagos de servicios públicos, son algunos ejemplos.

3. Ley de Pagos Justos

Durante el 2020 en Colombia se aprobó la Ley 2024, más conocida como **Ley de Pagos Justos**. Lo que plantea esta ley es regular el plazo máximo al cual se podrán pagar las obligaciones entre las compañías.

Aplicaría para los pagos que son resultados de operaciones de comercio y prestación de servicios hacia micro, pequeñas y medianas empresas. El plazo de pago que se debe pactar con estas son:

A partir del 1° enero de 2021 → Plazo de pago: 60 días

A partir del 1° enero de 2022 → Plazo de pago: 45 días

Esto quiere decir que los pagos de las obligaciones no podrán superar 60 días hábiles en el 2021 y, 45 días en el 2022 y hacia adelante, contados a partir de la recepción de la factura ya sea física o electrónica.

Las negociaciones que se realicen entre grandes empresas, están exentas del cumplimiento de esta ley.

El incumplimiento tendrá como consecuencia sanciones que están reglamentadas en el Código de Comercio. Por esto, es necesario ajustar los procesos para dar cumplimiento a esta norma.

iRecuerda!

Poner en práctica las recomendaciones de esta cartilla te permitirán hacer una efectiva gestión de tu capital de trabajo.



