

PROCESOS Y ALTERNATIVAS DE COBRO.

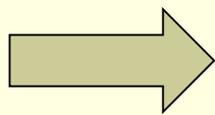
Objetivo: Conocer el proceso y los diferentes medios de cobro de nuestras ventas para una mejor negociación y optimización de la tesorería y del riesgo a clientes.

PREVIO

1.- SIN VENTA NO HAY COBRO

pero...

2.- SIN COBRO NO HAY VENTA



HAY QUE VENDER PENSANDO
EN EL COBRO.

**La venta no se cierra hasta que no
se ha cobrado.**

1.-EL CICLO DE VENTA

(El proceso de cobro)

- PEDIDO
- CONFIRMACIÓN DE PEDIDO
- ALBARÁN
- FACTURA
- COBRO
- INGRESO

PEDIDO

- Período: desde la recepción del pedido hasta su procesamiento
- Lo realiza el cliente
- Lo procesamos nosotros
- Se deben definir muy bien las condiciones de venta y de cobro.
 - Referencias, cantidades, precios, portes
 - Lugar y plazo de la entrega
 - **Forma, plazo y día de pago**
 - Etc...

CONFIRMACIÓN DE PEDIDO

- Consiste en el mismo pedido procesado por nosotros, pero
- **Confirmado-firmado por el propio cliente**
- Interesante cuando lo que se vende no es standard

ALBARÁN

- Período: desde el procesamiento del pedido hasta la entrega
- Acredita la entrega
- Sellado y firmado por el cliente, o mínimo firmado y DNI de quien recepciona
- Descripción del producto, unidades, lugar y fecha de entrega...
- Pueden (deben) indicarse posibles incidencias
- **Inicio plazo de riesgo: desde entrega hasta cobro**
- Inicio del plazo de crédito concedido al cliente

FACTURA

- Período: desde la entrega hasta el vencimiento
- Documento esencial: debe personalizarse y lo más completo posible
- Información sobre: el qué, el cómo, el cuándo, el dónde y a quién se le va a cobrar
- Reproducir las condiciones de venta: plazo, forma y lugar de pago
- Además de los aspectos legales: RD 1619/2012, de 30 de noviembre por el que se regulan las obligaciones de facturación

COBRO

- Período: desde el vencimiento hasta la recepción del cobro
- El día del vencimiento. La factura debe llevar en lugar destacado esta fecha
- No quiere decir que podamos disponer del importe; dependerá del medio de cobro

INGRESO

- Desde la recepción del cobro hasta la disponibilidad del dinero (fecha valor)
- Más o menos largo en función del medio de cobro

2.- Incidencia del sistema de facturación (i)

- Facturar no es cobrar. No bajar la guardia
- Sistemas de facturación:
 - Prefacturación: anterior o simultánea a la entrega
 - Posfacturación: posterior a la entrega
- Tres fechas importantes: entrega, factura y vencimiento
- Retraso innecesario entre fecha entrega y fecha factura: mayor plazo de cobro y mayor riesgo

2.- Incidencia del sistema de facturación (ii)

- Atención a la existencia de día de pago fijo:
 - Día entrega: 24
 - Día factura: 26
 - Condiciones de cobro: 30 días, día 25
 - Resultado: 30 días adicionales de financiación “gratis”
- Facturar a final de mes con entregas diarias: 15 días como promedio de financiación adicional

2.- Incidencia del sistema de facturación (iii)

- Muy importante: forma de envío, a quién se la dirige y posterior seguimiento
- Efectos fiscales de la emisión de la factura: devengo de IVA (salvo en sistema de caja)
- En general, cuanto mejor cuidemos el proceso de facturación, mejor cobraremos
- **Ideal:** facturar (y cobrar) antes de que el producto salga de nuestro almacén.

3 y 4.- Clasificación de los medios de cobro. Costes asociados (i)

- Distinguir:
- Formas de cobro:
 - Anticipado: antes de la entrega
 - Contado: en el momento de la entrega
 - Aplazado: después de la entrega
- Medios (canales) de cobro:
 - A iniciativa del acreedor/proveedor
 - se evita aplazamiento adicional
 - mayor posibilidad de financiación
 - mayor riesgo de devolución
 - A iniciativa del deudor/cliente
 - puede alargarse el plazo de cobro

3 y 4.- Clasificación de los medios de cobro. Costes asociados (ii)

■ Medios controlados por el proveedor:

Medio de cobro	Alargamiento del plazo	Coste cobro	Posibilidad de financiación	Riesgo devolución	Norma SEPA
Recibo domiciliado	mínimo	si/no	si	alto	Cuaderno 32 y 58
Recibo no domiciliado	mínimo	si	si	muy alto	Cuaderno 32 y 58
Adeudo directo	mínimo	si/no	no	alto	Cuaderno 19
Letra aceptada	medio	si	si	mínimo	Cuaderno 32
Factoring	no	si	si	con/sin recurso	Factor
Anticipo fras con toma de razón	si/no	si	si	alargamiento plazo	AA.PP.

3 y 4.- Clasificación de los medios de cobro. Costes asociados (iii)

- Necesario un contrato bancario tanto para la gestión de cobro como para el anticipo
- Téngase en cuenta la Ley 16/2009, de 13 de noviembre de Servicios de Pago.
 - Posibilidad de impagos mucho tiempo después de su abono en cuenta.
 - Importancia de la Orden de domiciliación
- Factoring:
 - Con recurso: factor no asume impago
 - Sin recurso: factor asume impago
 - Simplifica los costes administrativos
 - Número de clientes reducido con elevada facturación

3 y 4.- Clasificación de los medios de cobro. Costes asociados (iv)

■ Medios controlados por el cliente:

Medio de cobro	Alargamiento por valor	Coste cobro	Posibilidad de financiación	Riesgo devolución	A tener en cuenta
Efectivo	1 día	no	no	no	Ley 7/2012 pagos efvo
Cheque	3 días	si/no	no	si	Tiempo envío
Cheque bancario	3 días	si/no	no	no	Tiempo envío
Transferencia	3 días	si/no	no	no	Control de la emisión
Pagaré de empresa	3 días	si/no	si	si	Emitidos a la orden
Pagaré bancario	3 días	si	si	si	A la orden/no a la orden
Pago domiciliado	---	si	si	si	Tiempo envío
Tarjetas	---	si	no	no	Necesario TPV
Confirming	---	si	si	si/no	Con/Sin recurso

3 y 4.- Clasificación de los medios de cobro. Costes asociados (v)

- El cliente tiene la iniciativa de la emisión:
posibilidad de aumento del plazo de cobro
- Algunos pueden significar un reconocimiento de deuda por parte del cliente

3 y 4.- Clasificación de los medios de cobro. Costes asociados (vi)

■ Medios de cobro en comercio exterior (Exportaciones):

- Transferencia
- Forfainting: descuento sin recurso. Letras y pagarés
- Crédito documentario (=carta de crédito).
 - Pago contra entrega de documentos
 - Revocable/Irrevocable
 - Confirmado
 - A la vista o a plazo

GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN

José Manuel PEDRINACI
Economista / Abogado

Telf. 639 391 343

pedrinaci@economistes.com

pedrinaci@icab.cat