



MI NEGOCIO VA BIEN. ¿POR QUÉ NO PUEDO ATENDER CÓMODAMENTE MIS COMPROMISOS?

Gestión de la tesorería, instrumentos de cobro y pago y el presupuesto de caja

No son pocas las empresas que, gozando de buena posición en el mercado, incluso con expectativas ciertas de crecimiento, en algún momento han experimentado **problemas para atender sus pagos corrientes** (proveedores, suministros, nóminas, etc...). Este hecho, aunque sea puntual, puede comprometer seriamente las relaciones con entidades bancarias, con proveedores e incluso con los propios trabajadores. Y en última instancia puede provocar que la empresa deba considerar si se acoge a los beneficios del concurso de acreedores.



En muchas ocasiones el problema tiene como causa directa el retraso en el pago por parte de los clientes o, en el peor de los escenarios, su total imposibilidad de cumplir con sus obligaciones (la llamada "trágica cadena de la morosidad" por nuestros abogados concursalistas).

Sea cual sea el motivo de la falta de liquidez, ésta provoca **situaciones no deseables, graves en ocasiones** y que es imprescindible gestionar seriamente y con rapidez. En este sentido, y como coinciden los todos los expertos, le recomendamos que se **adelante** con estas medidas:

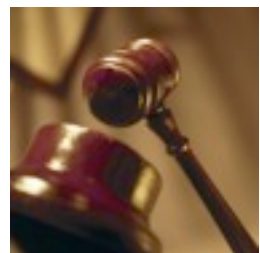


- **Confeccione un Plan de Tesorería (o de caja)** a un año vista y sepa cuándo tendrá excesos y/o déficits de tesorería. Complemente este instrumento de gestión con un presupuesto a cinco años, obteniendo una visión global del corto, medio y largo plazo.

- **Negocie de forma anticipada con los bancos** los productos financieros adecuados para cubrir sus necesidades de liquidez.

- **Controle** muy escrupulosamente los **plazos de pago** de sus clientes y manténgase atento a retrasos que se produzcan; modifique el Plan de Tesorería en consecuencia.

- **Plantéese** la posibilidad de contratar productos de **aseguramiento del cobro** en entidades como Crédito y Caución, sin descartar el uso de instrumentos de cobro y pago tales como el factoring, confirming y renting.





- **Investigue** la situación financiera de sus clientes antes de vender sin cobrar al contado y, por supuesto, antes de aceptar letras, cheques o pagarés.

En resumen, ante una situación general de dificultades, es responsabilidad del empresario el anticiparse a situaciones no deseables, aún en el caso que éstas vengan provocadas por circunstancias ajenas a la empresa. Las consecuencias de no atender la gestión de la tesorería de forma adecuada acabarán por pasar factura tarde o temprano.



* * *

Si desean ampliar información, como siempre estamos a su disposición. También pueden consultar información adicional en nuestra web (www.bsa.es) o concertar una visita con alguno de nuestros profesionales o contactarles directamente:

Departamento Fiscal y de Contabilidad (negociación con bancos y cajas, confección del Plan de Tesorería ajustado y revisable de forma periódica, asesoramiento en el funcionamiento de instrumentos de pago -letras de cambio, cheques y pagarés-, negociación con entidades de aseguramiento del crédito, etc...):

Antoni Sellares Casajuana (antoni.sellares@bsa.es)
Joan Abril (joan.abril@bsa.es)
Montserrat Brau (montserrat.brau@bsa.es)
Carme Alonso (carme.alonso@bsa.es)

Departamento de Consultoría (gestión de tesorería, análisis de la cartera de clientes, del ciclo de maduración del negocio y estudio financiero global de la empresa):

Antoni Sellares Casajuana (antoni.sellares@bsa.es)
Eva Bruch Maseras (eva.bruch@bsa.es)

Un cordial saludo.
El equipo de **Blasco Sellarès & Asociados**