

Entendiendo el poder del Pronto Pago

Cuando leo sobre todos los desarrollos que están haciendo las empresas de software para facilitar el uso del pronto pago en los sistemas P2P, enfrente una mezcla de emociones. Por un lado, me parece muy claro el rol que el pronto pago juega en la administración del flujo de efectivo de las organizaciones. Por otro lado, me viene a la mente todos los comentarios negativos y de prohibición que he escuchado durante tantos años sobre este tema, que parece seguir siendo un tabú en las empresas nacionales.



La ventaja del pronto pago, es que es un cálculo sencillo que nos permite comparar el beneficio de aceptarlo contra la opción de dejarlo pasar. La decisión, se limita a básicamente a 2 factores: si es conveniente financieramente y si se tienen, o se pueden obtener, los fondos para aprovecharlo. Tal vez es el segundo elemento el que complica todo considerando que es posible que algunas empresas no tengan claro su costo del dinero.

Esta semana platicaba con un primo que vende materiales y herramientas para construcción, y me indicaba que su empresa ofrecía a sus clientes un descuento del 5% por pagar a 15 días en lugar del plazo estándar de 30 días (5% 15, neto 30) y hacer su pago directo en la cuenta. La cifra me dejó sorprendido, y me hizo pensar que probablemente ninguna de las partes entendía claramente lo que estaba pasando, y que el descuento más que un cálculo financiero, era una forma de motivar al pago y reducir el proceso administrativo y los riesgos asociados con las transacciones de dinero.

La frase “un proveedor pagado, es un proveedor feliz”, debe estar presente en la mente del personal de cuentas por pagar de las empresas y si se les olvida, les debe ser recordada por los compradores. La ampliación de los plazos de pago como una forma de resolver los problemas de liquidez de las empresas, ha motivado a que algunos gobiernos europeos, se preocupen por regular los plazos, sobre todo los que involucran a micro y pequeñas empresas.

El primer paso para obtener un descuento por pronto pago es... pedirlo. Debemos tener presente que la decisión no corresponde al área comercial y tampoco es una política permanente, sino que es resultado de una evaluación financiera que puede ser únicamente temporal.

Un comprador me comentaba que su empresa aprovecha los descuentos por pronto pago “vencidos”. Me explicaba que su empresa se tomaba 30, 60 o más días posteriores al plazo de pago acordado, y entonces, negociaba con el proveedor un descuento para realizar el “pronto pago”. No cabe duda que cumplir los compromisos no es una cualidad natural en muchas organizaciones.

Por mi parte, seguiré ensañando como calcular un descuento por pronto pago y promoviendo su uso como una opción válida para mejorar los flujos de efectivo y fortalecer las relaciones comerciales. Espero que ustedes, por su lado, se atrevan a trabajar en equipo con sus áreas financieras para solicitarlo a los proveedores y aprovechar esta alternativa que vuelve a estar de moda.