

Muchas empresas no se han preocupado, hasta ahora, de contar con un plan de **tesorería** efectivo que les ayude a saber qué tienen que pagar y cobrar en los próximos meses. Tenerlo les permitiría ver si habrá desfases o desviaciones entre el plazo de cobro a sus clientes (es decir, entrada de dinero en su caja) y el plazo de pago a sus proveedores (salida de dinero de su caja).

Algunas estrategias que nos van a permitir conseguir liquidez en nuestra empresa son:

- **Renegociación con Proveedores y Clientes:** es cierto que cuanto más pequeño seas, menor margen de negociación tendrás, pero eso no debe ser excusa para no intentar conseguir mejoras en las condiciones de pago. Puedes negociar con tu proveedor, proponiéndole fraccionar el pago o que la próxima compra la harás al contado o que abonarás una parte como garantía. Es recomendable localizar una amplia base de datos de proveedores y contactar con todos de forma simultánea. Así podrás negociar, enfrentando las ofertas que te hagan y, luego, decidir. Otra estrategia que puedes utilizar es fijar descuentos para tus clientes, consiguiendo así aumentar las ventas.
- **Confirming y Factoring:** estos dos productos son muy recomendables para desahogar tu caja y asegurar cierta comodidad financiera en tus pagos y cobros. Si por condiciones del mercado, estás obligado/a a pagar pronto (al contado o en 30 días) y cobras tarde (a 60, 90, 120 o, incluso, 5 meses) es muy probable que tengas serios problemas de liquidez. Y cuanto mayor sea el período entre uno y otro, mayor tendrá que ser tu colchón de tesorería y más dinero necesitarás para cubrir esos desfases.
El factoring está sujeto a que el banco acepte a tu cliente. Consiste en que la entidad financiera avale a tu cliente, adelantándote el dinero. Se puede hacer sin riesgo de impago, asumiéndolo el banco, y otro con pagarés, donde la entidad nos da el dinero y si después se produce el impago tendremos que devolvérselo, además de unos gastos. Este producto financiero es recomendable para que la empresa consiga liquidez.
El confirming se usa, no para adelantar el cobro de tus clientes, sino el pago a tus proveedores. Es decir, el banco asume mis pagos. El proveedor recibe un documento de confirming para que cobre cuando estime oportuno. Dependiendo de cuánto le adelante el pago el banco a nuestro proveedor, pagaremos más o menos. De esta manera, el proveedor se asegura que le vas a pagar sin problemas. Aunque con este producto no consigues liquidez directa, sí consigues alargar esos períodos de pago.
- **Gestión del Stock:** en aquellas empresas cuyo modelo de negocio depende en gran parte de él, el stock es una de las partidas por la que más dinero se diluye de la tesorería de una empresa. Hay varias formas de ahorro. Las más importantes: el stock en depósito, el stock express o pedidos bajo demanda del cliente.
Tener stock de productos a la espera de su venta, es tener dinero en la calle o en el aire, ya que hay que hacer un desembolso, con lo que afecta a nuestra tesorería, sin saber con seguridad, si lo recuperaremos en breve. Además, existe el riesgo de que ese stock se convierta en pérdida, si no lo vendemos y se queda obsoleto o se estropee. Es recomendable contar con proveedores que sirvan rápidamente: esto nos permite tener stock al mínimo, con lo que los costes también son menores.
En muchos otros casos, cabe la posibilidad de tener productos en depósito, es decir, que no es necesario pagarlos previamente sino que el distribuidor-mayorista nos los deja, sin que sea necesario desembolso hasta la venta y también es habitual la renovación periódica de productos no vendidos, sin coste. La otra posibilidad es comprar al proveedor el producto según nos lo vaya demandando el cliente. Esto exige una enorme agilidad y rapidez.
- **Renegociación con los bancos:** ha habido un período de fuerte liquidez en el que se han dado créditos a casi todo el mundo, y en algunos casos, donde la persona emprendedora ha aportado el 10% de la financiación y el banco ha cubierto el 90%. Hoy en día, esto es inviable. Por ello, se requiere realizar un análisis del riesgo de cada nuevo proyecto, y si éste no es bueno, claramente las posibilidades de negociación con el banco para obtener financiación se van a reducir. Expertos aconsejan no pedir una línea de liquidez para financiar activos fijos, por ejemplo, vehículos, que no son convertibles en dinero a corto plazo. Es mejor, solicitarla para financiar necesidades de tesorería, como nóminas, pagos, etc.
- **Aplazar el pago de Impuestos:** el aplazamiento del pago de impuestos es una estrategia que utilizan muchas empresas para ganar algo de tiempo que les permita sanear su liquidez.