



Los Medios de Pago Nacionales

Índice

1	Introducción	3
2	Instrumentos de Pago Nacionales.....	4
2.1	El cheque:	4
2.1.1	Concepto:.....	4
2.1.2	Partes y requisitos:	4
2.1.3	Tipos de cheques:	5
2.1.4	Instrumento de pago vs. Instrumento de cobro.....	7
2.2	El pagaré:	8
2.2.1	Concepto:.....	8
2.2.2	Partes y requisitos:	8
2.2.3	Instrumento de pago versus instrumento de cobro:.....	8
2.3	La transferencia.....	9
2.3.1	Concepto:.....	9
2.3.2	Instrumento de pago vs instrumento de cobro.....	9
2.4	El recibo domiciliado.....	10
2.4.1	Concepto:.....	10
2.4.2	Instrumento de cobro vs instrumento de pago:.....	10
3	Condiciones de Financiación a Negociar con los Clientes. Resumen.....	11

Objetivos

- Repasar y definir las características de los principales medios de pago nacionales
- Comentar las principales ventajas e inconvenientes de cada uno de los medios de pago y cobro nacionales
- Proporcionar una herramienta que permita decidir qué medio de pago o cobro es más ventajoso para cada situación concreta con el fin de contribuir a optimizar el resultado financiero de la compañía.

1 Introducción

En lecciones previas estudiamos de forma general cuáles eran las fuentes a las que las empresas podían dirigirse para financiarse. Una vez hecho esto, analizamos cuál era la estructura óptima del pasivo de una empresa, buscando un equilibrio entre financiación propia vía capital y financiación ajena vía préstamos y empréstitos. Analizamos también el efecto del endeudamiento sobre la rentabilidad del accionista.

En la lección 3 continuamos entrando al detalle de las fuentes de financiación de las operaciones a largo plazo, y en la lección 4 pasamos a estudiar cómo manejar el corto plazo, es decir, el día a día.

Dentro del corto plazo, comentamos que es necesario optimizar el resultado financiero para contribuir a optimizar el resultado global de la compañía. Y para ello es necesario gestionar la tesorería de forma correcta evitando excedentes ociosos con un coste de oportunidad alto —podrían estar invertidos en productos financieros seguros proporcionando una rentabilidad— y evitando también saldos negativos, que, además de tener un coste financiero, pueden hacernos incurrir en elevadísimos costes de descubierto.

Para gestionar la tesorería de forma correcta, veíamos la importancia de varios factores: elaborar un buen presupuesto de tesorería, gestionar el día a día haciendo un seguimiento continuo de la posición de tesorería y de las estimaciones a muy corto plazo, tratar de seguir los criterios de la técnica de la “tesorería saldo 0” y finalmente, definir una correcta política de cobros y pagos.

Pasaremos en este tema a describir cuáles son los medios de pago o cobro más utilizados, sus características principales y sus ventajas e inconvenientes para tratar de dilucidar cuáles son los más adecuados para cada situación de negocio.

Recuerda: si definimos correctamente cuáles son los medios de pago y cobro más adecuados en cada situación de negocio, contribuiremos a optimizar los resultados financieros, y con ello ayudaremos a optimizar el resultado de la empresa.

“Es muy importante maximizar los resultados financieros de la empresa para así contribuir a la maximización del resultado global. Para ello, la dirección financiera debe definir e identificar cuáles son los medios de pago más apropiados para cada situación de negocio.”

“Es muy importante maximizar los resultados financieros de la empresa para así contribuir a la maximización del resultado global.”

2 Instrumentos de Pago Nacionales

Describiremos a continuación los medios de pago más frecuentes. La mayor parte son conocidos para nosotros porque forman parte de nuestra actividad cotidiana. Hay que tener en cuenta que no todos son igual de útiles para todas las situaciones de negocio. Para cada una habrá un medio determinado que se adaptará mejor, con sus ventajas e inconvenientes.

No debemos perder de vista que un instrumento de pago de una empresa es un documento de cobro para la otra parte participante en una transacción, y así, en muchos casos, lo que para una empresa son ventajas a la hora de pagar /cobrar, para la parte contraria se convierten en inconvenientes.

A la hora de analizarlos nos fijaremos en:

- Quién lleva la iniciativa en la transacción; quién determina o tiene más influencia en la elección de medio de pago.
- Su efecto en el *float* y los costes que cada instrumento lleva asociados
- Si son seguros o no
- Si por sus características facilitan financiación adicional
- La complejidad en la operativa

2.1 El cheque:

2.1.1 Concepto:

Es un documento de pago mediante el que el titular de una cuenta corriente en un banco autoriza a otra persona a retirar una cantidad determinada de dinero de esa cuenta a partir de una fecha determinada. El cargo efectivo en la cuenta del emisor de cheque no se produce hasta que el tenedor, la persona que tiene el derecho de cobro, no exige el pago del mismo.

2.1.2 Partes y requisitos:

Las partes del cheque, los requisitos de información que debe cumplir son los siguientes:

- Nombre del **librador** o persona titular de la cuenta que emite el cheque
- Nombre del que debe librar o emitir el pago (en este caso el banco) denominado **librado**
- Nombre de la persona que tiene derecho a cobrar y que exigirá legítimamente el cobro o **tenedor**
- El importe a pagar , en número y en letra
- La cuenta desde la que se realizará el pago
- La fecha a partir de la que se puede pagar

► Los Medios de Pago Nacionales

- El lugar de pago

Hay que tener en cuenta que la normativa legal varía de un país a otro y estas condiciones pueden cambiar ligeramente. Ejemplo de cheque:



2.1.3 Tipos de cheques:

Existen varios tipos de cheque. Los fundamentales son los siguientes:

- **Al portador:** no figura persona alguna en el nombre. la persona que lo presente al cobro es la destinataria final del pago.

“El cheque es un documento de pago mediante el que el titular de una cuenta corriente en un banco autoriza a otra persona a retirar una cantidad determinada de dinero de esa cuenta a partir de una fecha determinada. El cargo efectivo en la cuenta del emisor de cheque no se produce hasta que el tenedor, la persona que tiene el derecho de cobro, no exige el pago del mismo.”

“El cheque es un documento de pago mediante el que el titular de una cuenta corriente en un banco autoriza a otra persona a retirar una cantidad determinada de dinero de esa cuenta a partir de una fecha determinada. El cargo efectivo en la cuenta del emisor de cheque no se produce hasta que el tenedor, la persona que tiene el derecho de cobro, no exige el pago del mismo.”

Banco X C/ X de X		Código Cuenta Cliente (C.C.C.)			
		Entidad	Oficina	DC	Nº de cuenta
		0001	0001	22	0000000002
		IBAN ES00 0000 0000 0000 0000 0000			
		Euros		640	
Páguese por este cheque a: Portador					
Euros: Seiscientos cuarenta					
Ciudad	a	día	de	mes	de año
				Firma	
SERIE N°0000					

- **A la orden:** en la línea de “páguese por este cheque a”, aparece con nombres y apellidos la persona destinataria del derecho de cobro. Estos cheques se pueden “endosar” mediante la firma por parte del destinatario en el reverso del cheque: una vez firmado cualquier persona que lo obtenga puede cobrarlo como si fuera el portador.
- **Cheque nominativo:** es un cheque a la orden no endosable que solo la persona que figura en el cheque puede cobrar. Es el más seguro de los

► Los Medios de Pago Nacionales

cheques. Si además el cheque va cruzado, solo se puede abonar en la cuenta corriente del destinatario y no se puede pagar en efectivo.

Banco X C/ X de X	Código Cuenta Cliente (C.C.C.)			
	Entidad	Oficina	DC	Nº de cuenta
	0001	0001	22	0000000002
	Euros		2000	
Por este cheque a: Nombre y apellidos				
Euros: Dos mil euros				
_____ Ciudad	a	día	de	mes de año
Lugar y fecha de emisión en letra SERIE Nº0000			Nombre Firma	

- **Cheque conformado:** es un cheque nominativo en el que el banco incluye en el reverso una cláusula de conformidad y una estampilla en el anverso. Mediante esta cláusula el banco garantiza que existen fondos suficientes para el pago y que además ha retenido al pagador la cantidad necesaria para hacer frente al pago.
- **Cheque bancario:** es un cheque especial en el que el emisor no es el pagador si no el propio banco. Al emitir el cheque, el banco ha recibido antes bien en metálico bien de una cuenta corriente el importe correspondiente al pago y lo ha retenido hasta que el tenedor requiere el pago. El banco ha “reservado” antes los fondos y es responsable del pago. Tanto por la emisión de cheques bancarios como por los conformados los bancos cobran comisiones.

Banco X	0001	0001	22	0000000002
CHEQUE BANCARIO				
Sucursal y fecha de emisión: Dirección Población Fecha Euros 12,61 €				
Por nuestra cuenta páguese por este cheque a: Señor X				
Euros: Doce con sesenta y un céntimos				
Entidad pagadora	Banco X Dirección	Clave Entidad	0001	Banco X Firma
SERIE Nº0000		Código de identificación 0000		

2.1.4 Instrumento de pago vs. Instrumento de cobro

Como instrumento de pago, somos los emisores del cheque:

- La iniciativa es nuestra: somos nosotros los que preparamos emitimos y firmamos el cheque.
- No lleva grandes costes asociados, y el *float* financiero nos favorece: cuanto más tardemos en emitirlo y más retrase el proveedor cobrar el cheque, más tarde nos lo cargan en cuenta, con lo que el dinero permanece en nuestra cuenta.
- La seguridad dependerá del tipo de cheque que utilicemos: recordemos que los cheques al portador son los menos seguros, y los nominativos o bancarios los más seguros.
- A nosotros como emisores no nos facilitan ninguna financiación adicional.
- La operativa depende de varios factores, como la posibilidad que tengamos de emitir cheques de forma electrónica, bien imprimiéndolos en nuestras propias oficinas, bien transmitiendo la información mediante fichero electrónico al banco para que este emita los cheques.

Como instrumento de cobro, somos los receptores del cheque de uno de nuestros clientes o deudores:

- No tenemos la iniciativa, que es de nuestro deudor. Debemos haber fijado muy claramente las condiciones de pago y los vencimientos y reclamar la emisión del cheque en cuanto se produzca el vencimiento.
- Puede llevar costes asociados si el deudor tarda tiempo en emitirlo y nosotros tardamos en llevarlo al banco. No controlamos una parte del *float*.
- La seguridad vendrá dada por la intención del deudor de emitir el cheque y del tipo de cheque que emita. Si el cheque es bancario, la seguridad es mayor que en el caso de una emisión de cheque al portador.
- No nos facilita financiación adicional ya que no es un documento que se pueda descontar en el mercado, y solo se puede cobrar en la fecha establecida.
- Desde el punto de vista operativo: es necesario que, una vez recibido, tardemos el menor tiempo posible en llevarlo al banco. La agilidad de tratamiento dependerá de la información que acompañe al cheque. Muchos deudores los acompañan de cartas en las que indican las facturas y los importes que pagan.
- En caso de impago disponemos de un documento legal regulado por leyes que nos reporta la posibilidad de iniciar acciones legales contra el emisor.

2.2 El pagaré:

2.2.1 Concepto:

Es un documento en el que una persona, el suscriptor, se compromete a pagar a otra persona, el tenedor, una cantidad de dinero determinada a su vencimiento al final de un plazo de tiempo prefijado. Tienen una característica especial: pueden descontarse total o parcialmente en el mercado, es decir, cederse a un tercero a cambio del pago de unos intereses.

2.2.2 Partes y requisitos:

Son básicamente las mismas que las de un cheque, pero además debe de figurar la fecha de vencimiento.

Banco X	Entidad	Oficina	DC	Nº de cuenta
Dirección	0001	0001	22	000000002
IBAN ES00 0000 0000 0000 0000 0000				
Vencimiento de _____ de: _____			Euros € _____	
A _____				
Euros _____				
Lugar y fecha _____				
SERIE Nº0000		Código de identificación 0000		

2.2.3 Instrumento de pago versus instrumento de cobro:

Como **instrumento de pago**, nosotros emitimos el pagaré:

- Tenemos la iniciativa de la emisión, pero resta importancia ya que emitimos con vencimiento posterior a la fecha de emisión
- En algunos casos, si así es requerido, pueden llevar costes asociados de timbre. No produce costes adicionales por alargamiento del *float*. Cuanto más tarde el acreedor en cobrar, más tarde nos lo cargan. No obstante, perdemos días de *float* con respecto al cheque.
- Suelen ser más seguros que los cheques en cuanto a posibilidades de fraude.
- Proporcionan financiación adicional al acreedor por su posibilidad de descuento.

- En cuanto a la operativa, al haber más tiempo entre la fecha de la emisión y la de vencimiento, tenemos más tiempo para la operativa. Además la mayoría se suelen cargar en nuestra cuenta en la fecha de vencimiento, con lo que es más fácil realizar las conciliaciones bancarias. El hecho de que se carguen todos en cuenta a vencimiento reduce los días de *float* con respecto al cheque.

Como **instrumento de cobro**, recibimos un pagaré de un deudor:

- La iniciativa es del deudor, pero tiene un vencimiento posterior a la emisión, con lo que tenemos más tiempo para reclamarlo y recibirlo antes del vencimiento.
- Nos proporciona financiación adicional por poder llevarlo al descuento y se lo podemos ceder a una entidad financiera a cambio del pago de unos intereses. En este caso lleva asociados costes.
- La seguridad aumenta un poco con respecto al cheque, y sobre todo en la medida que recibimos el pagaré antes del vencimiento, lo que nos da más tiempo de maniobra.
- Desde el punto de vista operativo, la diferencia entre la fecha de recepción y emisión facilita las tareas administrativas de localización de pagos y reducción de las conciliaciones bancarias.

2.3 La transferencia

2.3.1 Concepto:

Es una instrucción dada a nuestro banco en una fecha determinada para que detraiga un importe específico de nuestra cuenta y lo deposite en la cuenta bancaria de un tercero.

2.3.2 Instrumento de pago vs instrumento de cobro

Como **instrumento de pago**, somos los emisores de la transferencia

- Tenemos la iniciativa, y en base a eso controlamos el *float*.
- Los bancos pueden cobrar por cada transferencia emitida, pero en función de nuestro tamaño, volumen de operaciones y capacidad de negociación podremos negociar e incluso reducir a 0 el coste de las mismas.
- Existen hoy en día muchos medios electrónicos que facilitan las transferencias. Muchos programas contables son capaces de generar ficheros con órdenes de transferencia que se transmiten vía web a los bancos con una alta seguridad y fiabilidad. Cuanto más automatizado esté el proceso, menor será el *float*.
- Las transferencias no proporcionan financiación adicional en la medida en que no las retrasemos.

Como **instrumento de cobro**, recibo la transferencia de mi deudor:

- Estoy a merced de la voluntad del deudor de emitir la transferencia.
- No controlo el *float*, depende de la fecha de emisión de la transferencia y de la “fecha valor” que asigne el banco. Los costes serán los asociados a los días de *float* y a las comisiones y gastos que tenga pactados el emisor con su entidad bancaria.
- A nivel operativo, no dispongo de mucha información: recibo cantidades en el banco y, a pesar de que con los medios electrónicos actuales puedo ver las transferencias *online*, en algunas ocasiones el banco tarda uno o dos días en completar la información sobre la procedencia y el concepto de la transferencia recibida. La información en pantalla no es tan completa como en los extractos que llegan con posterioridad, con lo que aumento las partidas en conciliación. Los cheques son más flexibles en el sentido de que los puedo ingresar en la cuenta corriente bancaria que desee, aunque pedirle a mi deudor que cambie continuamente las cuentas de destino de las transferencias es más difícil
- No proporcionan financiación adicional.

2.4 El recibo domiciliado

2.4.1 Concepto:

Una domiciliación es un mandato que un titular de una cuenta bancaria da al banco para que atiendan un pago requerido por un tercero. El pago puede ser único, o se puede dar mandato al banco para que atienda múltiples pagos que generalmente suelen ser periódicos. En una cuenta se pueden domiciliar bien recibos de pagos o bien efectos comerciales como letras, pagarés etc.

2.4.2 Instrumento de cobro vs instrumento de pago:

Si **actúo como pagador**, es decir, le pido al banco que atienda el pago de un recibo presentado por un acreedor:

- No tenemos ninguna iniciativa: el acreedor lo emite y lo pasa al banco. Puede hacerlo sin aviso previo.
- No tiene coste financiero, pero al no controlar ni conocer su emisión tampoco controlamos el *float*.
- Es el más complejo de gestionar: nos llegarán cargos al banco que en muchos casos no sabremos de qué son y tardaremos unos días en conciliar.
- Tiene un cierto riesgo ya que se nos pueden cargar en cuenta importes de transacciones que no nos correspondan y que tardaremos en identificar y conciliar.
- No proporciona ninguna financiación adicional.

“Una domiciliación es un mandato que un titular de una cuenta bancaria da al banco para que atiendan un pago requerido por un tercero. El pago puede ser único, o se puede dar mandato al banco para que atienda múltiples pagos que generalmente suelen ser periódico.”

Cuando actuamos **como emisor del recibo** para cobrar una deuda:

- Han de ser negociados con el deudor: en función de nuestra capacidad y poder de negociación, los deudores aceptarán mejor o peor los recibos.
- A pesar de la dificultad para negociar la aceptación de recibos, una vez acordada con el deudor, tengo toda la iniciativa. Emito el recibo y el banco tarda muy poco en atenderlo (siempre que haya fondos en la cuenta del deudor).
- Al controlar la fecha de emisión controlo el *float*.
- No conlleva gastos adicionales excesivos. Nuestro banco suele exigir una comisión por la emisión de recibos pero es negociable y por ello dependerá de nuestra capacidad de negociación, de nuestro volumen de operaciones...
- Desde el punto de vista operativo son los más sencillos de manejar, pues en la mayoría de los casos ya se tratan de forma electrónica. Los recibos en papel han dejado de existir en la práctica.

A la hora de negociar cualquier instrumento de pago con acreedores o aceptar un medio de cobro, siempre es necesario tener en cuenta los avances tecnológicos y electrónicos con los que contamos en la actualidad. Los sistemas de gestión contable y de tesorería facilitan la operativa a la vez que reducen errores y aumentan la seguridad de las transacciones. Estos, combinados con las herramientas que proporcionan los sistemas bancarios (como son los accesos *online* a las cuentas, las firmas electrónicas, etc.) constituyen una ventaja que debemos tener en cuenta y aprovechar para maximizar nuestros resultados financieros.

3 Condiciones de Financiación a Negociar con los Clientes. Resumen

En cualquier caso, a la hora de negociar con un cliente, la mayor parte de la responsabilidad recae sobre el departamento comercial y no sobre el de tesorería. Lo mismo ocurre con las condiciones de pago, en las que en muchos casos los que negocian directamente con los proveedores y acreedores son los departamentos de compras.

Hay una serie de condiciones adicionales al precio que no debemos olvidar a la hora de negociar. La correcta comprensión y negociación de esas condiciones contribuirá en gran manera a reducir el periodo medio de cobro y a aumentar el periodo medio de pago, para así reducir nuestros costes financieros, maximizar nuestro resultado financiero y, por tanto, a maximizar el resultado final global de la compañía. Las condiciones de cobro y pago más importantes que debe tener en cuenta un

“La negociación de las condiciones de cobro y pago no recaen solo sobre la dirección financiera y el departamento de tesorería. Recaen también sobre los departamentos comerciales y de compras. En estos se debe tener en cuenta una serie de factores que ayudarán a mejorar el resultado financiero de la compañía.”

► Los Medios de Pago Nacionales

departamento comercial y de compras al negociar con sus clientes/ proveedores son las siguientes:

- Los días de crédito: cuántos días hasta el vencimiento vamos a aceptar.
- El día de inicio de cómputo: el día de aprobación de pedido, el día de entrega de la mercancía, el día de emisión de factura...
- Días fijos de pago: muchas empresas pagan solo uno o dos días al mes. En función de cómo caigan esos días se puede alargar o acortar el *float*.
- Agrupación de facturas: muchas empresas agrupan facturas para realizar pagos.
- Descuentos comerciales por pronto pago.
- Instrumentos de pago (los descritos anteriormente).

Recuerda: todas estas condiciones se resumen en las tablas siguientes, que están construidas desde el punto de vista del pagador y del que cobra al cliente. Hay que recordar que en la mayoría de los casos las descripciones se vuelven inversas.

Cuadro desde el punto de vista del pagador a un proveedor

	INICIATIVA	EFEECTO EN FLOAT	COSTES	OPERATIVA	SEGURIDAD	FINANCIACIÓN ADICIONAL
CHEQUE	Nuestra	Positivo: cuanto más tarden en cargarlo, mejor.	Bajos: correo	Mínima, especialmente si informatizado	Alta	No
PAGARÉ Y EFECTOS	Nuestra	Nulo: me lo cargan a vencimiento	Bajos: correo	Mínima, especialmente si informatizado	Media /Alta	Sí, para proveedor vía descuento o gestión de cobro (con costes)
TRANSFERENCIA	Nuestra	Nulo	Comisión emisión banco, negociable: bajo	Mínima, especialmente si informatizado	Baja	No

► Los Medios de Pago Nacionales

RECIBOS	Del proveedor	Nulo	Nulo	Alta: por falta de información en cargo en banco	Baja	No
----------------	---------------	------	------	--	------	----

Cuadro desde el punto de vista del cobrador a un cliente

	<i>INICIATIVA</i>	<i>EFFECTO EN FLOAT</i>	<i>COSTES</i>	<i>OPERATIVA</i>	<i>SEGURIDAD</i>	<i>FINANCIACIÓN ADICIONAL</i>
CHEQUE	Del cliente	Negativo si tardan en emitir	Nulo	Media	Alta	No
PAGARÉ Y EFECTOS	Del cliente	Positivo si descuento	Solo financieros si descuento	Media	Media / Alta	Sí, para cliente vía descuento o gestión de cobro (con costes)
TRANSFERENCIA	Del cliente	Nulo	Nulo	Media: depende de la información que transmita el pagador	Baja	No
RECIBOS	Nuestra	Nulo	Pueden existir comisiones bancarias mínimas y negociables	Alta: por falta de información en cargo en banco	Baja	En algunos casos se pueden descontar con coste