# **Diferencia entre Ingreso/Cobro y Gasto/Pago**

Uno de los **principales motivos** por los que muchos emprendedores o Startups, se ven **obligados a cerrar su negocio**, es por una ruptura en el flujo de tesorería o Cash Flow.

Para que esto no te suceda, tendrás que tener muy claro, que la palabra **INGRESO** no significa lo mismo que la palabra **COBRO** y que la palabra **GASTO** no significa lo mismo que la palabra **PAGO**. Para que entiendas esto, te vamos a poner un ejemplo muy sencillo, que sucede diariamente en empresas reales:

* Departamento de contabilidad: Aquí lo único que le interesa a la persona responsable, es registrar contablemente una venta o una compra, en la fecha que se produce (es decir, de acuerdo a su devengo).
* Departamento de finanzas: Al responsable, le importa muy poco el día en el que su compañero registre contablemente esa venta. A él, lo único que le interesa es saber cuando va a recibir el dinero de esa venta en el banco, o en su caso, cuando tiene que pagar el dinero de esa compra. A esto, es lo que se le denomina flujo de tesorería o Cash Flow de una empresa, es decir, de forma muy sencilla:



**Cash Flow = Dinero que entra – Dinero que sale**

Sin ninguna duda, la parte financiera, es la parte más chula y emocionante de una empresa y debes tener los conocimientos mínimos sobre ella, ya que las estrategias de crecimiento que definas irán íntimamente ligadas al flujo de tesorería que generes, es decir, a la necesidad o no de solicitar financiación externa.

**Definición de Cash Flow:**

El Cash Flow, también conocido como flujo de caja, flujo de efectivo o flujo de tesorería, es lo que mide la salud económica de una empresa, y determina la capacidad que ésta tiene de generar beneficios y hacer frente a todos sus pagos. En definitiva, nos indica el estado financiero de una empresa. Conocer y tener controlado el flujo de tesorería nos permitirá dar respuesta a preguntas como:

¿Generamos el cash suficiente para cumplir con nuestros proveedores?, ¿y con nuestros acreedores?, ¿cómo impactará una inversión en el flujo de caja previsto?, etc.

**Diferencia entre Ingreso y Cobro:**

Un **ingreso** se produce cuando se genera el derecho a percibir una cantidad de dinero por la venta de un producto o servicio (de acuerdo al [principio de devengo](https://economipedia.com/definiciones/principio-de-devengo.html)). Sin embargo, el **cobro**, se produce en el momento en el que dicha cantidad de dinero es percibida en nuestra cuenta bancaria o en efectivo. Estos dos eventos, no tienen por qué darse en la misma fecha, ejemplo:

Tu empresa puede realizar una venta hoy y no cobrarla hasta dentro de 30 días.

* + - Contablemente se registraría la venta hoy.
		- El dinero nos entrará por el banco el día 30.
		- Esto significa que nuestro PMC (Periodo Medio de Cobro) es de 30 días, es decir, el Nº de días que pasan desde que se vende hasta que se cobra.

**Diferencia entre Gasto y Pago:**

Un **gasto** se produce cuando se genera la obligación de entregar una cantidad de dinero por la compra de un producto o servicio (de acuerdo al [principio de devengo](https://economipedia.com/definiciones/principio-de-devengo.html)). Sin embargo, el **pago**, se produce en el momento en el que le entregamos dicha cantidad de dinero a nuestro proveedor, ya sea en la cuenta bancaria o en efectivo. Estos dos eventos, no tienen por qué darse en la misma fecha, ejemplo:

Tu empresa puede realizar una compra hoy y no pagarla hasta dentro de 60 días.

* + - Contablemente se registraría la compra hoy.
		- El dinero no saldrá del banco hasta el día 60.
		- Esto significa que nuestro PMP (Periodo Medio de Pago) es de 60 días, es decir, el Nº de días que pasan desde que compramos hasta que pagamos.

**Objetivo principal de las empresas.**

Si hemos entendido de forma correcta los apartados anteriormente descritos, seremos capaces de obtener **3 conclusiones** muy útiles para entender y mejorar el flujo de tesorería de nuestra empresa:

* Lo que nos interesa es cuando entra y sale el dinero. No cuando se contabiliza la factura.
* Tenemos que intentar que el PMC sea lo menor posible, es decir, cobrar lo antes posible.
* Tenemos que intentar que el PMP sea lo mayor posible, es decir, que paguemos lo más tarde posible.

Teóricamente hablando parece muy sencillo, pero ahora tienes que llevarlo a la práctica y en tu mano estará el negociar los PMC y PMP con tus clientes y proveedores. No será una tarea fácil, sobre todo si se tratan de grandes empresas con gran poder de mercado, pero tendrás que hacer todo lo posible para conseguir ajustarlo a tus necesidades de tesorería.