

DESCARGA GRATIS

Guía de **cuentas corrientes** para mayoristas

Cómo darles crédito a tus clientes sin quedarte sin plata: qué mirar, cómo poner un límite y cómo cobrar en fecha — sin perseguir a nadie con un cuaderno.

bcnsoft.com.ar · 2026

CONTENIDO

- 1 Por qué la cuenta corriente es el corazón (y el agujero) de una distribuidora
- 2 Los 5 números de la cuenta corriente que tenés que mirar
- 3 Cómo ponerle un límite de crédito a cada cliente
- 4 Semáforo del cliente: al día, en riesgo o en mora
- 5 La rutina de cobranza: diaria, semanal y mensual
- 6 Los 3 errores más caros en cuenta corriente mayorista

Resumen ejecutivo. En una distribuidora, la plata no está en la caja: está en la calle, repartida entre las cuentas corrientes de tus clientes. Vender a crédito es parte del negocio, pero sin control se transforma en el agujero por donde se te va el capital de trabajo. La solución no es dejar de fiar: es ponerle a cada cliente un límite claro, mirar cinco números con una frecuencia fija y armar una rutina de cobranza. Con un saldo por cliente siempre actualizado, sabés en el momento a quién podés seguir despachando y a quién conviene frenar.

1 Por qué la cuenta corriente es el corazón (y el agujero) de una distribuidora

En un mayorista casi nadie paga todo al contado. Le despachás al almacén, al kiosco o al supermercado de barrio, y una parte queda anotada "en cuenta". Ese crédito es lo que te hace competitivo: el cliente elige al proveedor que lo banca. Pero también es donde se junta el riesgo.

El problema aparece cuando el saldo de cada cliente vive en lugares distintos: un cuaderno del preventista, un remito suelto, la memoria del que atiende el mostrador. Cuando querés saber cuánto te debe realmente un cliente, tenés que reconstruirlo a mano, y para cuando lo hacés ya le despachaste dos pedidos más. Así es como una distribuidora sana en ventas termina corta de caja: no porque venda poco, sino porque no sabe cuánto tiene en la calle ni desde cuándo.

Controlar la cuenta corriente no es desconfiar del cliente: es saber en todo momento cuánto te deben, quién está en fecha y quién se está atrasando. Eso es lo que arma esta guía.

2 Los 5 números de la cuenta corriente que tenés que mirar

No alcanza con "cuánto me deben en total". Ese número solo esconde lo importante: quién debe, desde cuándo y si ya se pasó de lo que le prestás. Estos son los cinco números que ordenan el control, con la frecuencia sugerida para cada uno.

Número	Qué te dice	Frecuencia
1 · Saldo por cliente	Cuánto te debe cada cuenta hoy, actualizado con cada despacho y cada pago. Es la base de todo lo demás.	Diaria
2 · Deuda vencida	De lo que te deben, cuánto ya pasó la fecha de pago acordada. Separa "crédito sano" de "plata atrasada".	Diaria / semanal
3 · Antigüedad de la deuda	Hace cuántos días está vencido cada saldo (0-30 / 31-60 / +60). Cuanto más viejo, más difícil de cobrar.	Semanal
4 · Clientes sobre el límite	Qué cuentas ya superaron el crédito que les asignaste. Son a los que conviene frenar antes de despachar de nuevo.	Diaria
5 · Total en la calle	La suma de todas las cuentas corrientes: el capital de trabajo que tenés prestado y todavía no cobraste.	Semanal / mensual

Los cinco se leen de un mismo lugar cuando la cuenta corriente está centralizada por cliente. Sin eso, cada número hay que armarlo a mano y siempre llega tarde.

3 Cómo ponerle un límite de crédito a cada cliente

Fiar sin techo es la forma más rápida de financiar con tu plata el negocio de otro. El límite de crédito es simple: un monto máximo que cada cliente puede deberte al mismo tiempo. Mientras esté por debajo, seguís despachando tranquilo; cuando lo alcanza, frenás hasta que pague. Estos son los pasos para definirlo.

- 1 Partí de cuánto te compra por mes ese cliente. Un límite razonable suele ser lo que factura en el plazo que le das (por ejemplo, un mes de compras si le das 30 días).
- 2 Ajustá por historial: al cliente que siempre paga en fecha le podés dar más aire; al que ya se atrasó, menos. La antigüedad de la deuda del punto anterior es la mejor guía.
- 3 Definí el plazo de pago junto con el monto: no es lo mismo \$X a 15 días que a 45. El límite y el plazo van siempre de la mano.
- 4 Dejá el límite cargado en la ficha del cliente, no en tu cabeza. Así cualquiera que despacha —vos, el preventista o el que atiende el mostrador— sabe si esa cuenta tiene margen o ya está al tope.
- 5 Revisá los límites cada tanto. Un cliente que creció y siempre paga merece más crédito; uno que se atrasa seguido, menos. El límite no es para siempre.

Con la cuenta corriente por cliente, el saldo se compara contra su límite cada vez que cargás un pedido, y bcnmayoristas te avisa —o frena la cuenta— automáticamente cuando lo supera. Así el freno no depende de que alguien se acuerde: salta solo, en el momento de despachar.

4 Semáforo del cliente: al día, en riesgo o en mora

Un criterio simple para leer la salud de cada cuenta: mirá qué parte de lo que te debe ese cliente ya está vencida. Es el índice de morosidad de la cuenta, y se calcula así.

Deuda vencida
del cliente

÷

Deuda total
del cliente

× 100 =

% en mora

<10%

AL DÍA · casi todo el saldo está en fecha. Seguí despachando normal

10–25%

EN RIESGO · parte de la deuda se atrasó. Reclamá antes de fiar más

>25%

EN MORA · buena parte está vencida. Frená el crédito y priorizá cobrar

Umbral sugerido como punto de partida: ajustá los porcentajes al tipo de cliente y al plazo que otorgás. La clave no es el número exacto, sino tener un límite definido y aplicarlo igual para todos.

5 La rutina de cobranza: diaria, semanal y mensual

La cobranza no se sostiene reclamando solo cuando la caja aprieta. Se sostiene con una rutina fija y corta, la misma todas las semanas. Esta es la cadencia mínima que recomendamos.

Cada día (5 minutos)

Antes de despachar, mirá dos cosas: qué clientes están sobre el límite y qué saldos vencieron ese día. Al que se pasó, no le sumes un pedido más sin hablar primero.

Cada semana (20 minutos)

Ordená la deuda por antigüedad y salí a reclamar lo de 31–60 días antes de que pase a +60. Un llamado a los 40 días cobra; el mismo llamado a los 90 negocia una quita.

Cada mes (30 minutos)

Mirá el total en la calle y revisá los límites: subile a los que siempre pagan, bajale a los que se atrasan. Cerrá el mes sabiendo cuánto capital tenés prestado.

6 Los 3 errores más caros en cuenta corriente mayorista

En 9 años acompañando distribuidoras y mayoristas, vemos repetirse los mismos tres errores. Conocerlos ahorra plata que muchas veces no se recupera.

Error 1 · Fiar sin límite ni fecha

- ✗ "Ya me va a pagar." Sin un tope y una fecha, la deuda crece sola y te enterás cuando ya es impagable.
- ✓ Ponele a cada cliente un monto máximo y un plazo, cargados en su ficha, y respetalos aunque insista.

Error 2 · No saber cuánto te deben en tiempo real

- ✗ El saldo vive en un cuaderno del preventista y en remitos sueltos. Cuando lo sumás, ya despachaste de más.
- ✓ Llevá la cuenta corriente por cliente, actualizada con cada despacho y cada pago, visible para quien despacha.

Error 3 · Darle a todos los preventistas la misma lista de precios

- ✗ Todos venden al mismo precio sin importar volumen, zona ni forma de pago. El que paga a 60 días paga igual que el que paga al contado.
- ✓ Usá listas de precios por cliente o por segmento: quien te paga antes o compra más, mejor precio; el crédito largo, su costo.

LO QUE VEMOS EN SOPORTE

El patrón que más se repite: el dueño descubre que un cliente le debe mucho más de lo que creía, porque cada preventista anotaba los pedidos en su propio cuaderno y los pagos entraban por otro lado. Nadie tenía el saldo real en un solo lugar. Cuando la cuenta corriente queda centralizada por cliente —cada despacho suma, cada pago resta—, ese número deja de ser una sorpresa de fin de mes y pasa a estar actualizado en el momento.

Ordená la cuenta corriente de tus clientes con bcnmayoristas

Saldo por cliente, límite de crédito y listas de precios en un solo lugar, siempre actualizado. Soporte humano. Sin bots. Sin tickets.

bcnsoft.com.ar · **Escribinos por WhatsApp: +54 9 11 2865-4468**