

Cobrar antes, cobrar mejor

Por Fernando Del Vecchio

En un contexto inflacionario, dirigir un estudio de diseño requiere mayores habilidades administrativas de las que muchos reconocen.

Aclaración

Este texto fue escrito a fines de enero de 2014, bajo el supuesto de una tasa de inflación del 3% mensual en Argentina. En el día de su publicación, 13 de febrero de 2014, el Gobierno argentino ha anunciado una tasa de inflación del 3,7% para el mes anterior, mientras otros cálculos la ubican entre un 4% y 6%.

En los últimos años, he leído una innumerable cantidad de artículos y relatos en redes sociales y he participado y escuchado decenas de conversaciones en las que se describe la aparente devaluación profesional del diseño y del diseñador. Al respecto, presenté un diagnóstico de situación y alternativas potenciales de solución en diversas conferencias.¹

En la manifestación del deterioro o devaluación profesional, se hace evidente la protesta por los precios que clientes y empleadores pagan al diseñador por su trabajo. Enfocado en el trabajo de producción (diseño) y convencido acerca de la exclusividad del talento creativo como factor crítico de éxito, el diseñador acepta las condiciones que negocia (y a veces exige) el cliente, y protesta por esta situación en ámbitos donde el cliente no participa. Es posible que en este patrón de conducta, el diseñador se sienta contenido por pares que, como él, sufren y se descargan manifestando su bronca y pesar al atravesar el mismo padecimiento.

Esta situación, lejos de mejorar, tiende a perpetuarse y se acentúa en momentos en que las condiciones económicas no son las más propicias. En esas situaciones, el diseñador independiente —o a cargo de su propio estudio— debe prestar mayor atención a los aspectos administrativos y de gestión.

Una cuestión más que importante, relacionada con la «devaluación o deterioro profesional en términos del precio recibido», es el momento en que hacemos efectiva la cobranza. Si seguimos atentos únicamente a cuánto asciende el monto del contrato con el cliente, sin tener en cuenta cuándo se hace efectivo el pago, sufriremos graves consecuencias. El flujo de caja positivo² es un aspecto fundamental para la supervivencia de cualquier emprendimiento o pequeña empresa (como son los estudios de diseño). Es primordial atender al momento de la cobranza de los servicios prestados casi por encima del monto cobrado por esos mismos servicios. No estoy afirmando que no es importante el precio en sí; apunto a que en un entorno inflacionario, cobrar antes es mejor que cobrar más.

Poder de negociación

Cobrar antes nos otorga mayor poder de negociación frente al cliente, ante pedidos adicionales no incluidos en la propuesta original. Si como parte de la negociación, solicitamos una importante proporción del contrato como adelanto, el poder de negociación del cliente disminuye. Si has logrado cobrar la totalidad del contrato al entregar el trabajo aprobado por el cliente, todo cambio posterior podrá ser cotizado por separado. En este caso, ante un pedido —justificado o no— del cliente por un descuento sobre el precio planteado en la propuesta, puede negociarse un adelanto mayor al solicitado. Por ejemplo: «puedo bajar el precio el 20% que me pide, si incrementamos el adelanto al 60% y cancela el saldo en de 30 días».

Atención al flujo de caja

Cobrar antes puede significar cobrar más, aun aceptando un precio que sería considerado parte del discurso de deterioro o devaluación profesional. En un entorno inflacionario, la capacidad de compra del dinero en el futuro es menor a la actual. Es decir, la cantidad de bienes que puedes comprar hoy con cierta cantidad de dinero, será menor en el futuro.

Por ejemplo: comienza el año y estás negociando un contrato en febrero —con un cliente habitual— por \$ 300.000, a ser abonado en 10 cuotas iguales de \$ 30.000 a partir del mes de marzo, y crees que la inflación proyectada mensual puede llegar al 3% (43% anual). El valor actual de ese contrato —es decir, el equivalente de esos \$ 300.000 a futuro— es de casi \$ 256.000 ($\$ 255.906$)³ al día de hoy. Si puedes negociar un pago en febrero de \$ 256.000 por ese trabajo que se extenderá durante diez meses, estarás mejor —financieramente hablando (y estratégicamente hablando, en términos de poder de negociación)— que cobrando esos \$ 300.000 en diez pagos iguales, mensuales y consecutivos.

0 Feb	1 Mar	2 Abr	3 May	4 Jun	5 Jul	6 Ago	7 Sep	8 Oct	9 Nov	10 Dic
\$ 255.906 (calculando inflación)	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000

Contrato de \$ 300.000, pagadero en 10 cuotas, con una inflación mensual del 3% (43% anualizada).

Imaginemos que el cliente desea negociar un descuento del 20% sobre esos \$ 300.000, para tratar de llegar a un precio de \$ 240.000, pagadero en diez cuotas de \$ 24.000. En las mismas condiciones del entorno anterior, el valor hoy de esos pesos asciende a casi \$ 205.000 ($\$ 204.725$).

0 Feb	1 Mar	2 Abr	3 May	4 Jun	5 Jul	6 Ago	7 Sep	8 Oct	9 Nov	10 Dic
\$ 204.725 (calculando inflación)	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000

Contrato de \$ 240.000, pagadero en 10 cuotas, con una inflación mensual del 3% (43% anualizada).

Pero si logramos al aceptar el descuento del 20%, pagadero en cuatro cuotas: dos de \$ 72.000 y dos de \$ 48.000 entre marzo y junio, el contrato tendrá un valor equivalente a casi \$ 224.000 (\$ 224.344)⁴ al día de hoy. El mismo contrato original de \$ 240.000, cobrado antes, tiene un valor actual superior.

0 Feb	1 Mar	2 Abr	3 May	4 Jun
	72.000	72.000	48.000	48.000
\$ 224.344 (calculando inflación)	69.902	67.867	43.927	42.647

Contrato de \$ 240.000, pagadero en 4 cuotas (dos de \$ 72.000 y dos de \$ 48.000), con una inflación mensual del 3% (43% anualizada).

Diferentes entornos requieren diferentes habilidades

Todo esto no es nuevo. Podría decirse que es casi conocimiento intuitivo. Sin embargo, casi nadie —o al menos muy pocos diseñadores— lo aplica. ¿Será porque no saben calcular el equivalente en pesos de esos pesos futuros al día de hoy? ¿Será porque no creen estar en condiciones de negociar frente a un cliente?

Si frente a problemas de comunicación visual, aconsejas contratar a un diseñador gráfico profesional y protestas cuando no se toma en cuenta su opinión experta, haz lo que aconsejas y pide ayuda a un profesional para tus dificultades administrativas, comerciales y/o legales. Hablar con un amigo, o hablar con otro diseñador gráfico para resolver tus problemas (problemas que seguramente él también tiene y no ha podido resolver) puede darte tranquilidad emocional, pero no mucho más.

Mi mensaje final es personal: entiendo que no te interesen los números o las matemáticas (como describes todo lo relacionado con los números), pero créeme, estos números son lo suficientemente importantes como para determinar que tu proyecto viva o muera. Para la supervivencia de tu proyecto, hoy es más importante el tiempo y la energía que le dediques a la gestión (tanto la administrativa hacia dentro del negocio como a la búsqueda de nuevos proyectos, principalmente en el exterior), que el tiempo y energía que le dedicas a la producción.

La supervivencia de tu proyecto, estudio o empresa, dependerá de la calidad de tus decisiones.

Publicado el 14/02/2014

-
1. Entre ellas, la conferencia *¿El diseño es una profesión devaluada?*, en Seminarios FOROALFA 2009, Buenos Aires.
 2. Flujo de caja o flujo de fondos (*cash flow* en inglés) es el monto de entradas y salidas de efectivo en un período dado. Flujo de caja positivo significa que en el período considerado (diario, semanal o mensual) los ingresos fueron mayores a los egresos.
 3. Puedes utilizar la función VA (valor actual) en Excel para hacer los cálculos que necesites, de acuerdo a tu propio caso.
 4. En el gráfico, los \$ 72.000 cobrados en marzo tienen un valor hoy de \$ 69.903 (y así en los meses siguientes)



ISSN 1851-5606

<https://foroalfa.org/articulos/cobrar-antes-cobrar-mejor>

