

## 7 buenos propósitos para que ninguna factura se escape en 2026

**Transforma tu seguimiento y control de facturas de clientes en un proceso ágil y eficaz con estos 7 objetivos efectivos y alcanzables**

### 1. Más claridad para evitar situaciones de conflicto

**Evitar conflictos mediante condiciones de facturación que reflejen con claridad la venta de productos o prestación de servicios.**

Antes que usar modelos estándar, es mejor adaptar cada contrato a la oferta comercial, a cada situación, al cliente.

Y ¿qué datos no pueden faltar?

- ✓ La fecha de vencimiento de los pagos.
- ✓ Los intereses por demora o incumplimientos.
- ✓ Los medios de pago aceptados.
- ✓ Los descuentos por pronto pago...

Un control detallado de esta información permite gestionar situaciones conflictivas con más rapidez y eficacia y, de esta forma, evitar incidencias. Por tanto, hay que poderla comunicar, personalizar y consultar con facilidad durante el proceso de seguimiento de facturas.

## 2. Menos errores sobre el estado de pago de las facturas

**Conocer en tiempo real el estado de pago de la deuda pendiente** mediante un seguimiento eficaz de la facturación a clientes.

De esta forma, los diferentes equipos de la empresa pueden saber en todo momento si una factura:

- ✓ se ha emitido, pero no se ha pagado;
- ✓ se ha pagado parcialmente;
- ✓ todavía no ha llegado a vencimiento;
- ✓ se ha saldado completamente;
- ✓ cuenta con un plan o promesa de pago...

En definitiva, estar al tanto de todas las **facturas impagadas** por retrasos en los pagos o superación de la fecha de vencimiento.

## 3. Más supervisión para limitar retrasos en los pagos

**Limitar los retrasos de pago al máximo** para **optimizar la tesorería, reducir el DSO y minimizar las pérdidas.**

Para conseguirlo, nada mejor que una supervisión activa y periódica del estado de las facturas con el fin de tomar las decisiones adecuadas frente a cada cliente:

- ✓ Reclamación de la deuda.
- ✓ Aplicación de un plan de pagos.
- ✓ Requerimiento de pago.
- ✓ Procedimiento judicial...

En este sentido, es importante acordar con cada cliente un plazo de pago, que se notificará por escrito (en el presupuesto, contrato...). Sobre todo, hay que considerar las características de las relaciones comerciales a la hora de elegir una fecha de vencimiento: compra importante, cliente habitual, contexto económico particular, estacionalidad, entre otras.

## 4. Más capacidad de respuesta para minimizar riesgos de tesorería

**Anticiparse y tener una mayor capacidad de respuesta a problemas de liquidez** mediante el seguimiento de facturas de clientes.

¿Cómo?

Con un acceso directo a los siguientes indicadores clave:

- ✓ DSO
- ✓ Ratio de facturas vencidas/cobradas
- ✓ Volumen de reclamaciones
- ✓ Previsiones de cobro...

Así será más fácil gestionar la tesorería de la empresa y tener bajo control su capital circulante.

## 5. Más personalización para cuidar las relaciones comerciales

**Adaptar y personalizar los procesos de facturación y cobro por tipología de cliente** para reforzar las relaciones comerciales.

Un seguimiento en tiempo real de cuentas por cobrar ayuda a conseguirlo, al conocer de primera mano información como la siguiente:

- ✓ Datos financieros: antigüedad de la deuda, límites de crédito...
- ✓ Comportamiento de pagos: propensión a retrasarse/adelantarse...
- ✓ Riesgo financiero: índice de morosidad, plazo medio de cobro...
- ✓ Canales de comunicación utilizados: email, WhatsApp, portal de clientes...

Además de ayudar a personalizar las estrategias de cobro y, de esta forma, fortalecer las relaciones comerciales, permite optimizar la liquidez y las decisiones de crédito.

## 6. Más control sobre el capital circulante

### **Optimizar la gestión de cobros y tesorería para mejorar la necesidad de capital circulante.**

Cuanto mejor sea la gestión de cuentas por cobrar, más se podrá optimizar el capital circulante de la empresa.

Además, el aumento de la liquidez permitirá a la empresa:

- ✓ reducir riesgos financieros
- ✓ conservar su capacidad de inversión;
- ✓ aprovechar oportunidades de negocio;
- ✓ encarar el futuro con más tranquilidad.

En ello, juega un importante papel soluciones avanzadas para la gestión completa de cuentas por cobrar como las de **COVLINE**.

## 7. Más eficacia en la gestión del riesgo de cliente

### **Gestionar eficazmente el riesgo de cliente para reducir al máximo la exposición global.**

La posibilidad de que un cliente se demore en los pagos o incumpla con sus obligaciones contractuales incide directamente en la salud financiera de la empresa.

Por tanto, un seguimiento de facturas de clientes resulta clave para gestionar el riesgo de cliente de forma proactiva.

Estas son algunas de sus ventajas:

- ✓ Reducción de demoras e impagos.
- ✓ Detección tempranas de riesgos.
- ✓ Transparencia en las relaciones comerciales.
- ✓ Optimización de recursos.

La facturación se convierte así en una herramienta estratégica de gestión del riesgo de cliente.

Para un seguimiento óptimo de facturas de clientes, además de utilizar un programa de facturación, hay que contar con un software de gestión de cuentas por cobrar que se integre con los sistemas financieros en uso por la empresa.

Y las herramientas especializadas de **COVLINE** en la gestión de riesgos de crédito y cobro como **ELOFICASH** ofrecen todas las funcionalidades necesarias para alcanzar los propósitos mencionados:

- ✓ Funciones avanzadas para la gestión de conflictos.
- ✓ Acceso directo al seguimiento de cobros de facturas.
- ✓ Reclamaciones y alertas automatizadas.
- ✓ Cuadro de mandos interactivo con distintos indicadores clave.
- ✓ Personalización de las estrategias de reclamación según la tipología de cliente.
- ✓ Gestión completa de cuentas por cobrar.
- ✓ Funcionales inteligentes para la gestión del riesgo.

**¿Quieres transformar tu seguimiento de facturas en un proceso rápido y eficaz?**

[Solicita tu demo](#)

Contacto para más información sobre los servicios y soluciones de COVLINE España:

**Sandra Garzón**

**Email:** [sandra.garzon@covline.es](mailto:sandra.garzon@covline.es)

**Tel.:** (+34) 683 517 310

**Pablo Mauad**

**Email:** [pablo.mauad@covline.es](mailto:pablo.mauad@covline.es)

**Tel.:** (+34) 661 637 572

[www.covline.es](http://www.covline.es)