



**Raimon Serrahima Formosa**

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

[www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)

Profesor en:

**BES** laSalle

Business Engineering School

Universitat Oberta de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

**aeca ACCID**

## ¡Gestionamos mal el crédito otorgado a los clientes!

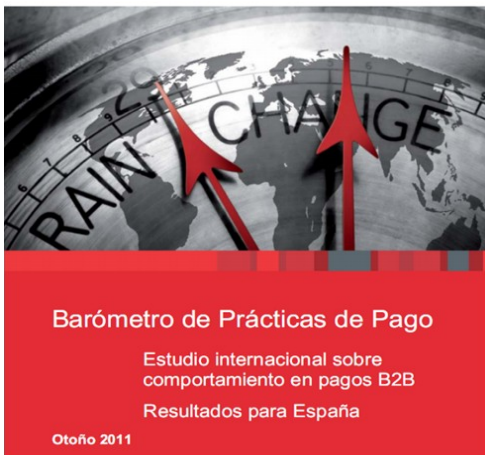


Inicio el artículo con una afirmación drástica.

Surge como idea extraída a modo de conclusión del “Barómetro de prácticas de pago” publicado por crédito y caución edición de octubre de 2011, (Pueden descargar el estudio desde el blog de “[Gestores de Riesgo y Morosidad](#)”).

En él se comenta que las empresas españolas presentan los plazos de pago más largos del ámbito europeo. La media se sitúa en torno a los 74 días para el caso de los clientes nacionales.

En cuanto al periodo de cobro la media alcanza los 83 días, más del doble de la media europea.



Barómetro de Prácticas de Pago

Estudio internacional sobre comportamiento en pagos B2B  
Resultados para España

Otoño 2011

Entiendo que la diferencia entre plazos de pago y de cobro se debe a la diferencia entre días teóricos pactados al firmar la operación y los días reales transcurridos para que se verifique realmente el cobro.

De ahí el título de este artículo **¡Gestionamos mal el crédito otorgado a los clientes!**. Plazos de pago y de cobro deberían coincidir.

Recordemos que la Ley 15/2010, de 5 de julio, que establece medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, entró en vigor el 7 de julio de 2010. Esta Ley pretende luchar contra los perjuicios derivados de plazos de pago excesivamente largos y establece la prohibición de acordar plazos superiores a los fijados por la propia Ley.

Estos plazos eran para 2011 de 85 días en el sector privado y de 50 en el sector público. Para 2012 son 75 y 40 respectivamente. Y visto donde se sitúan las medias hemos de aceptar que no se están cumpliendo los plazos legalmente establecidos.

Por lo que podemos volver a afirmar que **¡Gestionamos mal el crédito otorgado a los clientes!**. Los plazos de pago no deben pactarse por encima de los establecidos por la Ley.

Además, según el mencionado estudio, la principal causa tanto de los retrasos en los

**Raimon Serrahima Formosa**  
[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

Dirección financiera de la empresa [www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)

Pag.1



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.



**Raimon Serrahima Formosa**

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

[www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)

Profesor en:

**BES** laSalle

Business  
Engineering  
School

Universitat Ramon Llull

**UOC**

Universitat Oberta  
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

**aeca ACCID**

pagos como de los impagos, es una insuficiencia de fondos disponibles. Una correcta gestión del crédito comercial nos debería facilitar la detección de los créditos de mayor riesgo para así evitar su concesión.

Lo cual nos permite afirmar por tercera vez que **iGestionamos mal el crédito otorgado a los clientes!**. No debemos otorgar créditos arriesgados.

**¿Cuál es el motivo principal de esta incorrecta gestión del crédito comercial?**

En mi opinión, la causa principal de esta mala gestión es que la Pyme ha olvidado que **el crédito comercial no es un derecho del cliente, es una prerrogativa del proveedor para sus propios fines**. Ya sea para establecer relaciones comerciales duraderas, ya sea como herramienta de promoción, etc.

Si la Pyme “recordara” que el crédito comercial es una prerrogativa del proveedor, posiblemente el volumen del crédito B2B se adecuaría a los volúmenes del resto de países integrantes del mercado común europeo.

Y esta adecuación redundaría, sin duda alguna, en una mejor gestión del circulante empresarial.

Me gustaría que se animara Usted a participar con sus comentarios. ¿Qué opina? ¿Está su Compañía gestionando adecuadamente el crédito comercial a sus clientes? ¿Qué medidas podrían adoptarse para una mejor gestión?

Muchas gracias por su colaboración

Saludos

Raimon

Ultima revisión: 9 de enero de 2012.

Bajar texto del mensaje en formato pdf:

**Raimon Serrahima Formosa**  
[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

Dirección financiera de la empresa [www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.