

“Los problemas de cobro provocan el cierre y desaparición de miles de pequeñas y medianas empresas afectadas por los créditos fallidos.”

La desaceleración de la actividad económica que ha provocado una bajada de los ingresos a las empresas, el encarecimiento del coste del dinero, el excesivo endeudamiento a corto plazo y las restricciones del crédito están provocando un importante aumento de los impagos. Además las empresas utilizan la prolongación de los plazos de pago como un sustitutivo de los créditos bancarios. Por tanto la morosidad está aumentando vertiginosamente; según datos estadísticos de organismos oficiales y aseguradoras de crédito, los impagados se han incrementado en la actualidad en más del 30 por ciento.

COBRO DE IMPAGADOS
Guía práctica para la recuperación de deudas
PERE J. BRACHFIELD
Gestión 2000



Fecha de publicación: enero 2009
296 Pgs.
PVP: 19,95€

“Solicitar el pago de una deuda no tiene por qué ser un acto de confrontación, sino una práctica normal en los negocios.”

Cobro de impagados es una completa y práctica guía para conocer y saber lidiar con clientes morosos que proveerá al lector de todas las herramientas a su alcance.

El libro aborda desde las prevenciones que cabe tomar, hasta los procesos últimos de recuperación, y ofrece una fácil aproximación a la legislación vigente. Incluye modelos de carta, tipologías de morosos y las causas reales o justificativas del impago, todo para que el lector pueda tener una posición ventajosa en el proceso de reclamación de deudas; porque saber gestionar ese proceso es la garantía última para la subsistencia de un negocio, sin importar el tamaño o el sector que ocupe.

Pere J. Brachfield, uno de los mayores expertos en gestión de impagos, ofrece todos sus conocimientos para ayudar a las empresas en este difícil campo.

“Pere J. Brachfield lleva 33 años de su vida investigando y combatiendo la morosidad. Su dedicación a la lucha contra los morosos lo ha convertido en un gurú reconocido a nivel internacional. Esta obra es una guía práctica en la que recoge los conocimientos esenciales para enfrentarse a los morosos. Proporciona a las empresas los instrumentos más útiles para prevenir y recuperar los impagos, por lo que su lectura resulta imprescindible.”

Josep González i Sala, presidente de PIMEC

PERE J. BRACHFIELD
Director del Centro de Estudios de Morosología de EAE.



Pere Brachfield es el único morosólogo existente en España y está considerado uno de los mayores especialistas a escala mundial en recobro de impagados y lucha contra la morosidad. Es Profesor Titular de Credit Management en EAE Business School, y Director del Centro de Estudios de Morosología de la misma institución. También es Profesor del CEF, Centro de Estudios Financieros y colabora como docente en varias universidades españolas. Actualmente asesora a la Patronal Catalana de la Pequeña y Mediana Empresa PIMEC.

<http://www.perebrachfield.com/>
<http://www.eae.es>

ÍNDICE

Algunas máximas y refranes sobre los morosos
Introducción

1. Costes de la morosidad
2. Cómo evitar los impagados
3. La aplicación de la ley antimorosidad
4. Las causas de los impagos
5. Las tácticas evasivas y las excusas de mal pagador
6. Los distintos tipos de deudor y cómo tratarlos
7. La actuación del acreedor ante un impago
8. La gestión de recobro
9. La correspondencia para reclamar los impagados
10. El uso del teléfono y la visita personal para recobrar deudas
11. Las opciones para los morosos recalcitrantes
12. Recomendaciones finales

Notas

ALGUNAS IDEAS

- Las empresas deben predicar con el ejemplo; si pagan bien a sus proveedores, tendrán la fuerza moral de exigir el pago puntual a sus clientes y además contribuirán a crear una nueva corriente positiva en el cumplimiento de las obligaciones de pago.
- Es importante analizar quién está detrás de la razón social de una empresa, ya que ésta será su fiel reflejo.

- La presión sobre el departamento comercial para aumentar rápidamente las ventas suele provocar morosidad ya que los comerciales venden a clientes poco recomendables con tal de llegar a los objetivos.
- Los morosos saben escoger muy bien a quien le pueden dejar a deber dinero, como buenos depredadores seleccionan a sus víctimas entre las empresas más débiles, tolerantes y desorganizadas. En cambio respetan a las empresas fuertes, bien gestionadas y que no toleran los incumplimientos de pago.
- En ciertas áreas geográficas existe mucha más morosidad que en otras, y en algunas regiones se concentran los malos pagadores.
- La morosidad no afecta por igual a todas las empresas, aunque sean del mismo sector, puesto que hay ciertos factores clave como el tamaño -cuanto más pequeña sea más sufre los problemas de morosidad- o el margen bruto que obtiene con la venta de sus productos que determinan el impacto de la morosidad en cada una.
- El peor moroso es aquel que había sido amigo o mantenía una relación de confianza con el acreedor, ya en estos casos es siempre más difícil conseguir recuperar la deuda. El grado de dificultad en cobrar la deuda es directamente proporcional al grado de confianza que existía con el acreedor.
- De todos los policías de ficción, el mejor gestor de morosos no sería Harry el Sucio -Clint Eastwood- utilizando sus métodos habituales es decir el acoso personal, la intimidación y la violencia. El mejor cobrador de morosos sería el Teniente Colombo -Peter Falk- que usando su insistencia, paciencia, tenacidad, astucia y perseverancia conseguiría hacer pagar al peor de los morosos.

CONTACTO

Carmen García-Trevijano

Tf. 91-6327447

Móvil: 618 116 884

carmengtrevijano@telefonica.net