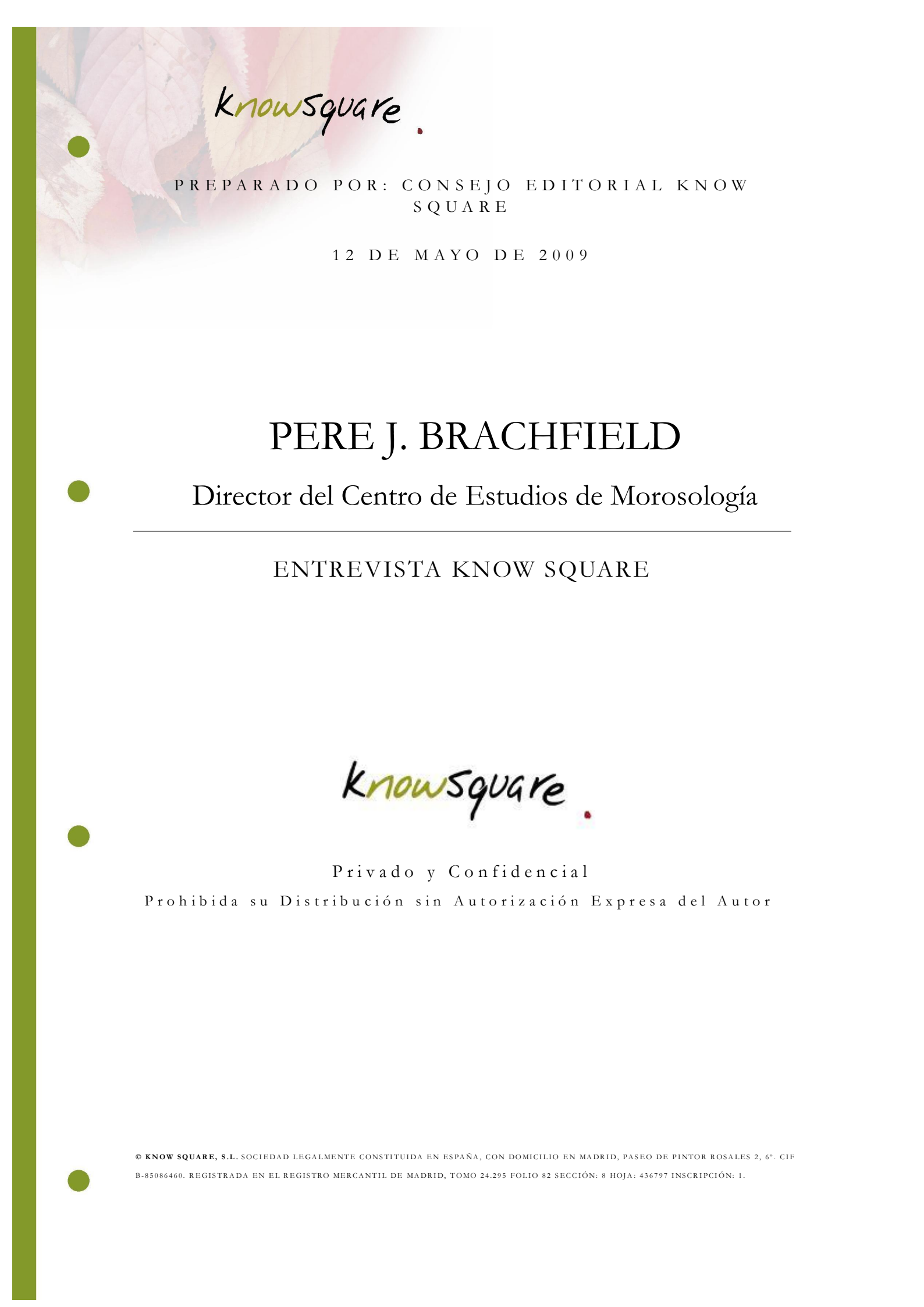




knowsquare .

PREPARADO POR: CONSEJO EDITORIAL KNOW  
SQUARE

12 DE MAYO DE 2009

PERE J. BRACHFIELD

Director del Centro de Estudios de Morosología

---

ENTREVISTA KNOW SQUARE

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

## PERE J. BRACHFIELD

Director del Centro de Estudios de Morosología

### ENTREVISTA KNOW SQUARE

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 la Escuela de Administración de Empresas EAE, 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. Es autor de varios libros sobre esta temática.

#### ¿Qué es la morosología?

La morosología es una disciplina dedicada a la investigación y lucha contra la morosidad desde una perspectiva holística que permite entender el fenómeno desde el punto de vista de las múltiples interacciones que lo provocan y que facilita una comprensión contextual del proceso de la morosidad, de sus protagonistas y de su contexto. En contra de lo que muchos creen, la morosidad es una realidad compleja. Es un fenómeno poliédrico en el que intervienen diversos condicionantes, por lo que hay que estudiar factores macroeconómicos, microeconómicos, empresariales, antropológicos, históricos, estadísticos, culturales, sociológicos, psicológicos, financieros, legales y de comportamiento humano.

#### ¿Qué tipo de servicio ofrece un morosólogo a sus clientes?

El asesoramiento integral para la prevención de la morosidad, la gestión de los impagos y la recuperación de los impagados son las misiones principales de un morosólogo. Entre otras cosas, el morosólogo hace un análisis del riesgo de crédito de la empresa cliente, detecta las debilidades dentro de la organización que pueden provocar los impagos, y establece una estrategia de riesgos de crédito conjuntamente con la alta dirección que sea consistente con la estrategia general de la empresa, la asesora jurídicamente y establece sistemas informáticos de gestión de cuentas por cobrar.

#### ¿Cómo ve la actual situación de la morosidad en España?

En la actualidad una de cada tres quiebras en España se debe al retraso en los pagos de las facturas por parte de los clientes. A nivel global, la morosidad ha aumentado casi un 90% respecto a hace un año, pero esto es sólo la punta del iceberg puesto que lo peor se espera para finales de 2010.

#### ¿A qué sectores afecta más la morosidad?

El sector de la construcción tiene un problema de morosidad crónico, que sufren los subcontratistas de la obra pública, así como los proveedores de materiales de la construcción. Pero también los sectores farmacéutico y el de las Empresas de Tecnología Sanitaria sufren un grave problema de morosidad ya que los organismos públicos son malos pagadores, algunas

administraciones sanitarias tienen plazos de pago simple y llanamente escandalosos, a pesar de tener la obligación legal de pagar a sus proveedores a los sesenta días.

¿Es verdad que en España el personaje del moroso se ve con cierta gracia?

Efectivamente, nuestra sociedad es excesivamente permisiva con los morosos y ha hecho la vista gorda ante sus desmanes e incluso les ha brindado siempre un cierto amparo. Hemos permitido que aparezca la figura del “moroso profesional”. En otros países estos personajes son tachados de delincuentes.

¿Qué mecanismos legales existen para combatir la lacra de la morosidad que afecta a las empresas españolas?

La Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales determina que hoy en día el cliente que no haya pagado una factura a su vencimiento deberá pagar si así se lo exige el acreedor un interés del 11,07% y además abonarle todos los gastos de recobro que haya tenido que desembolsar el proveedor. Sin embargo, esta legislación sólo es aplicada por un pequeñísimo porcentaje de las empresas españolas. Las estadísticas revelan que el 70 % de los acreedores acaban renunciando al cobro después de un año de producirse el impago y que un porcentaje inferior al 25% acude a los tribunales para reclamar la deuda, de modo que el moroso profesional sale bien librado en la mayoría de los casos.

En su opinión, ¿esta Ley protege adecuadamente a los acreedores?

No. La Directiva es la misma para los 27 países de la UE y para los tres países del espacio económico europeo, pero aquí no funciona. Se ha hecho pensando en países tipo Holanda; aquí hay demasiada picaresca y quizás necesitamos una ley más estricta. Sarkozy en Francia ha impulsado la Ley de Modernización de la Economía, que obligará a las empresas a pagar en 30 días. Habrá un periodo de transición flexible de 5 años y habrá excepciones cuando sean necesarias, pero la ley es estricta.

¿Qué impacto tienen los impagados en el balance económico de las empresas?

Depende. Hay que diferenciar lo que es incobrable definitivamente de lo que, por prudencia contable, pasamos a dudoso. El problema es que, en España, el impuesto de sociedades te obliga a esperar seis meses para considerar ese impago fiscalmente deducible como gasto, mientras que en otros países lo puedes hacer enseguida.

¿Es posible evitar los impagados en los tiempos que corren?

No se pueden evitar al 100%, pero se pueden prevenir. Antes de trabajar con una compañía hay que comprobar si el NIF que presenta corresponde a una empresa legalizada inscrita en el Registro Mercantil, si tiene administrador, si presenta las cuentas, qué forma social tiene, cuál es la responsabilidad de los socios, etc. Hay que pedir un informe jurídico completo de aquella empresa. Y después un informe económico-financiero. Si los informes son correctos y por tanto comienza la colaboración, se debe documentar todo: los pedidos, la recepción de la mercancía y firmar un contrato si es posible donde se especifiquen todas las condiciones. Las empresas proveedoras de bienes y servicios deben concienciarse de que cuando otorgan aplazamientos de pago a sus compradores están actuando como banqueros, por lo tanto la concesión de créditos a clientes debe hacerse bajo unos procedimientos que evalúen la solvencia y capacidad de pago de los deudores.

## ¿Cuál es el momento de desistir del intento de cobro?

Nunca. Hay que intentar cobrar siempre. Mi consejo es que si después de 120 o 150 días aún no se ha cobrado, se externalice el proceso de recobro. Hay empresas especializadas muy serias, homologadas y eficaces, que irán personalmente a ver al deudor. Antes, con el sistema de cobro por carta y por teléfono se podían recuperar el 60% de las deudas. Ahora hay que ir a ver al deudor y conseguir, si es posible, títulos cambiarios, reconocimientos de deuda firmados, garantías, etc. Y cuando el deudor se niega a pagar, se debe acudir inmediatamente a una asesoría jurídica.

## Como experto reconocido en consultoría de *Credit Management* ¿cuáles son las recetas más efectivas para reducir la tasa de morosidad?

En primer lugar, inculcar en la cultura empresarial que los impagos no son una fatalidad. Si la empresa adopta una serie de precauciones básicas antes de conceder créditos a sus clientes, si adopta una serie de medidas preventivas mínimas, si gestiona correctamente sus cuentas por cobrar y si reacciona rápidamente en caso de problemas, puede minimizar los incobrables.

En segundo lugar, hay que adoptar un principio fundamental: no forzar las ventas. Muchas empresas se quejan de que tienen muchos impagados pero no detectan cuál es una de las causas más frecuentes de la morosidad: la política comercial de la propia empresa. Una vieja máxima en las ventas a crédito es: "A mayor presión por vender, más impagos".

En tercer lugar, no fiarse de las apariencias de los nuevos clientes; por muy buena imagen que ofrezca un posible comprador, es aconsejable investigar qué hay detrás de la fachada de este futuro cliente, a veces con un poco de esfuerzo de investigación se descubre la cara oculta de las empresas. Además hay que extremar las precauciones con las empresas recién constituidas; puesto que las estadísticas nos revelan que la mitad de las empresas creadas desaparece en los primeros cuatro años de vida.

En cuarto lugar, es conveniente pedir informes comerciales investigados y actualizados para todo nuevo cliente. Estos informes deben proporcionar datos fiables sobre la solvencia, liquidez, arraigo, capacidad de pagos y seriedad mercantil del cliente: una buena información comercial puede evitar muchos morosos.

Y en quinto lugar hay que cuidar la documentación mercantil que acredita la relación contractual con el cliente, ante todo hacer firmar a los clientes un buen contrato redactado por la asesoría jurídica. El contrato es la pieza clave del éxito de las operaciones; si reúne los requisitos legalmente exigidos, el deudor queda obligado a asumir lo pactado, sin posibilidad de eludirlo o dar marcha atrás a los acuerdos asumidos y obligaciones adquiridas. Además, la documentación necesaria para reclamar una deuda derivada de un impago comercial consta de tres documentos: un pedido, un albarán y una factura. Con la posesión de estos tres documentos mercantiles, el acreedor verá totalmente blindado su derecho de cobro y podrá demostrar perfectamente la existencia de una deuda, de modo que el moroso no tendrá ninguna escapatoria legal para dejar de pagar la operación comercial. En clientes de mayor riesgo o en operaciones de importes elevados conseguir del cliente documentos cambiarios para el pago de las operaciones: cheque, pagaré o letra.