

Presentación del libro

“Vender a crédito y cobrar sin impagados”

Manual de Credit Management para conceder crédito a clientes y cobrar sin percances

Autor Pere Brachfield

PROFIT Editorial

FECHA PUBLICACIÓN Enero 2016



SINOPSIS DEL LIBRO

El crédito comercial constituye la esencia del desarrollo económico; sin el crédito otorgado por los proveedores sería imposible la existencia del comercio ya que éste subsiste gracias al crédito. El aspecto menos positivo del crédito entre empresas es que siempre encierra un elemento de riesgo de impago al hacerse las empresas concesiones de créditos bajo criterios no financieros.

Por esto el crédito a clientes lleva consigo la eventualidad de la pérdida parcial o total de su importe, por no hacerse efectivo el pago a su vencimiento, por insolvencia del deudor o por intencionalidad del moroso.

Es por ello que para disminuir riesgos, las empresas adoptan sistemas de gestión del riesgo crediticio teniendo en cuenta que cualquier procedimiento que reduzca el riesgo de impago, produce el efecto de mejorar los beneficios operativos de las empresas, y por tanto, de incrementar la rentabilidad de los negocios. A la disciplina que se encarga de realizar estas tareas se le denomina *Credit Management*.

Este libro trata en profundidad estos procedimientos de gestión del riesgo de crédito a clientes. Bajo un enfoque práctico, además de explicar los mejores procedimientos para la gestión del riesgo de crédito comercial, esta obra desarrolla los conocimientos empíricos del *Credit Management* para afrontar con éxito todas las situaciones de riesgo de morosidad que se presentan en el día a día.

FICHA DEL LIBRO

PROFIT Editorial

<http://www.profiteditorial.com/libros-de-empresa-y-negocios/management/vender-credito-y-cobrar-sin-impagados>

ISBN: 978-84-16583-05-8

Encuadernación: Rústica

Páginas: 239

Publicación: enero 2016

Precio con IVA: 18,95 €

Disponible en e-book: 6,99 €

Formato: 15,3 x 23 cm

Libro en Google Books

https://books.google.es/books?id=CU1CCwAAQBAJ&pg=PT131&lpq=PT131&dq=vender+a+cr%C3%A9dito+y+cobrar+sin+impagados&source=bl&ots=OKsqj85F90&sig=DeDE2ng5Kuh1T8m4ewxe_12j0rl&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjE-fH116bKAhVHLhoKHZDzCiEQ6AEIQDAC#v=onepage&q=vender%20a%20cr%C3%A9dito%20y%20cobrar%20sin%20impagados&f=false

Algunas máximas publicadas en el libro

“Recuerda: no eres un banco y un cliente que no paga no es un cliente, es un moroso”
Pere J. Brachfield

“La irresponsabilidad del moroso le ha quitado al acreedor muchas horas de sueño, mientras que el deudor siempre ha dormido a pierna suelta”.
Pere J. Brachfield

“Lo más aburrido, de la Morosidad es que uno se acostumbra”
Alfonso Sastre Salvador

“No existe comercio sin crédito y no existe crédito sin riesgo”
César Ancey

“Más crédito que dinero; así se va adelante en el mundo”
Goethe

“Nunca pagues a un proveedor puntualmente, porque se te acostumbra mal y luego quiere cobrar regularmente todas las facturas”
Perfecto Mor Osón

“Unos malversan, otros defraudan, otros piratean, otros no pagan, la gente no ve mal el no pagar porque el más listo no paga”
Ana Diosdado

“Te verás olvidado por todos, parientes, amigos, finalmente hasta por los propios enemigos, pero no por los acreedores. Por eso, trata de contraer todas las deudas que te sea posible para continuar presente en la memoria de los demás”.
Moritz Saphir

“La perfección de la venta es su cobro. Si no cobras, regalas”
Agustín Morales

“Quien no niega deuda ni rehúye presencia no está obligado al pago”
Máximo Mor Osazo

“Deuda vieja no se paga, y la nueva se deja poner vieja”.
Ulises Hilarión Heureaux Lebert

“Conviene dejar al morir algunas deudas incobrables, para que alguien nos llore con sinceridad”
Jacinto Benavente

“Mis clientes de toda la vida se han convertido en morosos, pero no puedo dejar de servirles. Sé que al final siempre pagan”
Empresario que acabó arruinado por los impagos durante la crisis

La gestión del crédito comercial y la problemática de los impagos

Con mucha frecuencia ocurre que empresas que han alcanzado un notable éxito en el área de marketing y han conseguido un buen nivel de ventas presentan suspensión de pagos o han de cesar en sus actividades empresariales. La explicación a este inesperado fracaso empresarial está en que dichas empresas han descuidado el crédito otorgado a los clientes y el cobro de sus ventas. Esta circunstancia les ha provocado serios problemas de liquidez, crisis de tesorería, problemas para financiar su realizable y por último una situación de insolvencia transitoria. No hay que olvidar que uno de los factores clave para la buena marcha de las empresas es la capacidad que tienen en generar tesorería, y esta capacidad es directamente proporcional a la eficacia de las compañías en la gestión del realizable.

En estos últimos años la insolvencia de los clientes ha provocado la desaparición de decenas de miles de empresas ya que han sido víctimas de los impagos de sus deudores. Actualmente la morosidad y los impagados comerciales constituyen la principal causa del cierre de empresas. Además cientos de miles de empresas son penalizadas en sus resultados económicos y su desarrollo por la morosidad de sus clientes. El retraso en el pago de las facturas es uno de los principales factores que provocan graves tensiones de tesorería y que deben paliarse con créditos bancarios a corto plazo; pasivo a corto plazo que es difícil de obtener en épocas de crisis y que si se consigue contribuye a mermar los beneficios y la rentabilidad.

Ahora bien, los impagados no deben ser vistos como una fatalidad sino como el fruto de una mala gestión por parte de la empresa acreedora ya que existen diversas soluciones para prevenirlos, gestionarlos y recuperarlos. Hay que hacer notar, que en los EEUU hace más de un siglo se creó una nueva disciplina en las ciencias empresariales: el *Credit Management*, a la que se encomendó la gestión integral del crédito a clientes. Básicamente el *Credit Management* tiene como misión investigar la realidad financiera del futuro cliente, concederle el crédito adecuado a su capacidad de pago y hacerle respetar los compromisos adquiridos. El *Credit Management* es el guardián de la tesorería de las empresas y el protector de la rentabilidad de los negocios.

El *Credit Management* sirve para disminuir riesgos de morosidad, adoptar sistemas de gestión del riesgo crediticio, implementar procedimientos que reduzcan el riesgo de impago, y gracias a estas técnicas mejorar los beneficios operativos de las empresas, y por tanto, de aumentar los beneficios e incrementar la rentabilidad de los negocios.

Objetivos y contenidos del libro

“El Credit Management es la gran desconocida en España entre las disciplinas de las ciencias empresariales. Se inventó en Estados Unidos hace más de 120 años y en el Reino Unido se aplica desde hace 80. En España no hay manera de bajar el plazo medio de cobro de los 90 días y, paradójicamente, tenemos menos Credit Management que en otros países donde los plazos son mucho más cortos.”

Pere Brachfield

Pere Brachfield cuenta con una carrera profesional de 40 años, encuadrada en el ámbito de la gestión del riesgo de crédito, y también se ha dedicado 25 años a la docencia. Para desarrollar las distintas actividades en estos campos, ha adquirido amplios conocimientos de *Credit Management* y ha aprendido numerosas técnicas para minimizar los impagos y optimizar el cobro de las facturas.

Este libro ha sido escrito bajo un enfoque práctico, y además de explicar los mejores procedimientos para la gestión del riesgo de crédito comercial, ofrece conocimientos prácticos de *Credit Management* para que los lectores puedan afrontar con éxito las situaciones de riesgo que se les presenten en el día a día de la empresa.

El propósito de este libro es proporcionar al lector un completo manual de *Credit Management* que le permita actuar como un experto en la gestión del crédito comercial y conseguir resultados en todos los escenarios previsibles. En pocas palabras el objetivo de este libro es proporcionar al lector una guía sumamente práctica y totalmente actualizada que le enseñe las técnicas para vender a crédito y cobrar sin contratiempos, así como a administrar eficazmente los créditos comerciales concedidos.

Esta obra permite la aplicación inmediata de los conocimientos en el día a día del mundo empresarial con explicaciones de diversos productos y servicios que facilitarán la gestión del riesgo de crédito tanto al empresario como al directivo.

Debe tenerse presente que la implantación del *Credit Management* en la organización empresarial es una cuestión relativamente sencilla y que aporta mucho valor a la gestión global de la empresa, contribuye a ahorrar costes financieros y aumenta los beneficios empresariales. La implantación del *Credit Management* está al alcance de cualquier organización empresarial, incluyendo a las microempresas.

En definitiva el objetivo es facilitar una guía para que el proveedor consiga vender a crédito con seguridad y cobrar puntualmente de sus clientes evitando los impagos y los créditos incobrables.

EL AUTOR: Pere Brachfield



Pere Brachfield, graduado en comunicación de las organizaciones y RRPP por la Universidad de Barcelona y con un Postgrado como experto en gestión de cobro por la Universidad Camilo José Cela, es uno de los mayores especialistas a escala mundial en prevención de impagos, recobro de impagados y lucha contra la morosidad. Es credit manager, creador y divulgador de la morosología, disciplina de las ciencias empresariales que estudia el fenómeno de la morosidad y busca fórmulas para combatirla.

Actualmente es socio-director de Brachfield & Morosólogos Asociados, consultora especializada en el área del Credit & Collection Management, en la gestión integral del riesgo de crédito y otorgamiento de Trade Credit.

Brachfield es director de estudios de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, PMcM y asesor en materia de lucha contra la morosidad de la patronal PIMEC.

En la actualidad es profesor del área de MBA y de Profesor de Credit Management y Cash Management en EAE Business School y director del Centro de Estudios de Morosología de la misma institución, así como profesor en diversas escuelas de negocios y universidades, entre las que se encuentra el IE Business School, Centro de Estudios Financieros CEF, IEF Instituto de Estudios Financieros, UOC, Universitat del Bages, Universidad Camilo José Cela, Universidad de Deusto, CEPADE, Universidad Politécnica de Madrid y Universitat de Lleida.

Conferenciante experto sobre temas relacionados con la gestión del riesgo de impago ha impartido más de 1.000 conferencias, cursos y seminarios en 10 países sobre Credit & Collection management.

Escritor especializado en libros sobre finanzas operativas, credit management y gestión del riesgo de crédito, con 25 títulos publicados. Como articulista, ha publicado más de 2.500 artículos en 20 países y ha sido entrevistado en más de 120 medios de comunicación. Colaborador habitual de los medios de comunicación, tanto en prensa como en radio y televisión ha participado en más de 90 programas.

Igualmente es presidente de APGRI, Asociación de Profesionales en la Gestión del Riesgo de Crédito y Cobro. También fue presidente de FECMA "Federation of European Credit Management Associations", organismo europeo que agrupa a asociaciones de credit managers de quince países.

Web del autor

Web del autor: <http://www.perebrachfield.com/>

Social media y redes sociales

- Blog: <http://www.perebrachfield.com/el-blog-de-morosologia>
- Twitter: @PereBrachfield
- Facebook: Pere Brachfield
- LinkedIn: Pere Brachfield

Para más información y entrevistas con el autor, contactar con:

Cristina Vert
Telf. 93 296 96 61
Email: cristina.vert@perebrachfield.com
Móvil. 686 073 667