

# Optimizando su tesorería: claves para un tratamiento más eficaz de los impagados

Las facturas impagadas siempre son un elemento incómodo dentro de nuestras empresas al que le dedicamos un tiempo excesivo, realizando tareas que a veces no son las más adecuadas para conseguir su cobro efectivo.

La relación de confianza que nos une a muchos de nuestros clientes nos lleva a pensar en simples retrasos que se verán resueltos con un contacto recordatorio, consiguiendo su pago de manera rápida. Su empresa puede encontrarse con perfiles de clientes variados a la hora de regularizar sus facturas: aquéllos que no tienen claras las condiciones de pago; otros en los que el impago se produce por un error en la cuenta de domiciliación; y los que no tienen un control exhaustivo del pago de sus facturas.

Estos 3 tipos de clientes suelen ser buenos pagadores en el corto plazo, una vez que las diferencias han sido debidamente aclaradas.

No obstante, existe otro perfil de deudor que tras dichas aclaraciones, demora el pago con excusas incesantes para ganar tiempo, ya que su objetivo final es no liquidar su deuda. Esto acaba perjudicando seriamente a nuestra tesorería y al coste financiero que deriva del retraso en los pagos.

Dependiendo del tamaño de la empresa, se suele contar con profesionales dentro de los equipos administrativos a los que se atribuye dicha tarea y que difícilmente son capaces de enfrentarse a este último tipo de deudor, restándoles un tiempo precioso para dedicarlo a las actividades propias de su puesto, lo que puede llegar a resultar muy frustrante y desmotivador.

Aún así, la mayoría de las empresas prefiere que esta actividad se lleve a cabo internamente, desconfiando de la externalización de la misma a agencias especializadas en la materia, ya que piensan que esto supone un coste extra y que un agente externo podría perjudicar la relación comercial con sus pro-



Beatriz Lascaray Ibáñez  
Country Manager  
Atradius Collections Iberia

veedores y clientes a partir de una reclamación inadecuada y en casos incluso agresiva.

## Dónde encontrar una agencia de cobro de confianza

Es cierto, que no todas las agencias que se dedican a esta tarea tienen el mismo nivel de servicio y fiabilidad, pero a través de la Asociación Española de Entidades de Cobro (ANGECO), cualquier empresa puede consultar cuál es la agencia de cobro que se adecúa más al perfil del deudor de su compañía, ya sea persona física (B2C), empresa o autónomo (B2B), con domicilio en España, o localizado en el extranjero, recibiendo de cualquiera de ellas un servicio serio, profesional, ético y efectivo.

Estas empresas van a agilizar el cobro de sus facturas a través de modernos sistemas de comunicación, respetando siempre la relación entre la empresa y su cliente para que, tras la regularización de la deuda, su relación comercial

se mantenga intacta, por lo que, las empresas deberían dejar atrás cualquier recelo infundado.

## Soporte y Ventajas destacables de las agencias de cobro

Encomendando el cobro de sus facturas a estas agencias expertas, su empresa obtendrá un apoyo importantísimo que se traduce principalmente en:

1. Optimización del proceso de recobro combinando la gestión interna de la empresa y la externalización de dicha gestión a expertos a partir de los 90 días del vencimiento de la factura.
2. Liberación de recursos internos, dedicándolos a la actividad propia de su empresa.
3. Ayuda a sus recursos en la realización de una gestión de cobro interna eficaz y coherente.
4. Minimización de los problemas de liquidez recuperando la deuda en vía amistosa con un impacto mínimo en coste.
5. Aplicación de soluciones adecuadas dependiendo del tipo de deudor

Comprendiendo bien los objetivos empresariales de su empresa y conociendo a sus clientes, las agencias de cobro pueden generar una relación sólida prestándoles un valiosísimo y duradero soporte a través de relaciones transparentes y fluidas, equilibrando la gestión de cobro realizada por la propia empresa con la aplicada por la agencia de cobro, y convirtiéndola en una colaboración necesaria donde la empresa no es capaz de recibir respuesta de sus clientes.

Las empresas que opten por esta simbiosis coordinada, coherente y eficaz se darán cuenta de su indudable valor añadido, aconsejando esta fórmula a otras empresas colegas, que acabarán sumándose a este tipo de colaboración con resultados muy exitosos ■