

Gerentes de Crédito

El gerente de créditos pide una buena ley antimoroso

En esta coyuntura, lo importante no es vender, sino cobrar. Por ello, se agiganta el papel del gerente de créditos. Pero necesitan una mejor ley anti-morosos.



FRANCISCO BOSCH

presidente nacional de la Asociación de Gerentes de Crédito (AGC)

“Se necesita una ley ejecutiva con los plazos de pago que no supere los 30 días y que castigue al deudor de mala fe”

¿Qué es un ‘credit manager’? Llevan décadas haciéndome la misma pregunta. No lo saben en España, ni en Portugal... y ni siquiera en Londres o París. Y no sólo los supuestos ‘analfabetos’ de la gestión empresarial, sino hasta compañeros de mi antigua casa (Carburos Metálicos) pero que trabajaban en otras áreas. ¿Qué es un ‘credit manager’?, me repetían al ver mi tarjeta de presidente y otros cargos directivos que durante décadas he desempeñado en la Asociación de Gerentes de Crédito. Algunos nos confunden con el cobrador de la empresa. Otros con el departamento administrativo y contable. Algunos dicen que somos la mano derecha del director financiero. Y hay hasta quienes nos identifican como el jefe del comercial que les visitó, el que le ha impuesto condiciones de pago o denegado el servicio. Pues bien, somos todo eso junto y algo más. Somos un híbrido entre Finanzas y Ventas que da servicio de control a unos y de cobro a los que venden. Cada vez más se nos está dando autonomía propia y dependencia directa del director general de la compañía, como un departamento autónomo de Clientes o de Cuentas. No se trata de venderle servicios al cliente, sino de ofrecerle condiciones de pago, mejores contratos y hasta mejoras en precio por descuentos financieros (pronto pago, aval...).

Esa es la mutación que están experimentando los ‘credit manager’ en el seno de muchas compañías españolas gracias a una crisis que ha revalorizado al experto en Riesgos. Antes era el protagonista de las quejas de los comerciales por su papel restrictivo. Ahora, se está convirtiendo en el asesor capaz de vetar cualquier operación de venta y crédito comercial que no venga con garantías de cobro. El ‘credit manager’ se agiganta en España por impulso de la crisis y de la Asociación de Gerentes de Crédito (AGC). En las empresas españolas, la importancia del ‘credit manager’ no es la adecuada, si la comparamos con el Reino Unido. Los británicos tie-

nen institutos de investigación y estudio del crédito. Y en Francia también es un puesto muy apreciado dentro de la empresa. El gerente de crédito es la figura que en las sociedades mercantiles hace el análisis previo de clientes, controla el seguimiento de riesgos y, finalmente, dirige las recuperaciones de impagados. En el mundo anglosajón suele ocupar el segundo peldaño de la dirección financiera e impone sus criterios al departamento comercial. En España, suele subir como la espuma en los años de crisis mercantil, para luego ser arrinconado por las políticas de ventas. Hay una sana rivalidad en el seno de las empresas entre los departamentos de Ventas frente a los de Finanzas. Los enfrentamientos con el departamento Comercial es un tema eterno y no creo que con la crisis que tenemos mejore la relación, más bien al contrario. Los comerciales saben de la importancia de vender y cobrar, pero muchas veces los objetivos que les marcan, lo impiden.

Ley o papel mojado

Hace unos años, y por impulso de una directiva europea, parecía que la batalla contra el moroso estaba ganada. Se aprobó la Ley de medidas contra la morosidad, se arbitraron procedimientos monitorios de juicio rápido por demandas de cantidad, etc. Sin embargo, lo único que ha producido son beneficios para los que han montado seminarios al respecto, pero la realidad es que no se ha conseguido reducir la morosidad, antes, al contrario. Las propuestas de los Gerentes de Crédito de España van por una regulación más clara y eficiente. Sólo con una Ley que fuera ejecutiva en un plazo que no superase los 30 días a partir del vencimiento, con verdaderos castigos a los deudores de mala fe, se podría conseguir algo. Quizá no sería la panacea pero se conseguiría disminuir deuda impagada. Además, recordemos que el primer moroso que existe hoy en España es el propio Estado. ✦