

icm

CARACTERÍSTICAS DE UN CRÉDITO SANO



El mundo de los negocios

es un juego de roles, a veces nos toca representar el papel de vendedor y otras el de comprador, por eso el crédito al igual que cualquier otra herramienta para el crecimiento de la empresa, **puede ser visto desde dos ángulos.**



Uno de los pilares que marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso en el desarrollo de un negocio, es sin duda el **financiamiento** y es que la conocida frase “Dinero llama dinero” es tan válida como aplicable en todos los órdenes de un negocio.

El medio de financiamiento más utilizado en México es el **crédito** y según las propias estadísticas del Banco de México, el de los proveedores es al que más empresas recurren para financiarse.

Cada crédito recibido u otorgado es una oportunidad de negocio y una gran responsabilidad, su importancia puede analizarse desde dos ángulos, uno sería el del otorgante de crédito, para quien la venta por este medio permite alcanzar a otros segmentos de mercado que no están en condiciones de hacer compras de contado y dotar de mayores herramientas al área comercial; igualmente es importante desde la perspectiva de quien lo recibe, pues le provee de un capital para desempeñar su actividad a un menor costo, además de brindarle la posibilidad de mantener y ampliar su crédito sobre la base de su propio desarrollo, comportamiento y necesidades.

Si tu papel es el de otorgante de crédito o bien el de beneficiario nunca debes perder de vista, que el crédito bien utilizado es un recurso fundamental para el éxito en los negocios, pero **para que un crédito sea sano, debe cumplir con algunas características** que a continuación describo desde el punto de vista del proveedor y del cliente respectivamente.

UN CRÉDITO DEBE DE SER LÍQUIDO

01

PROVEEDOR

Todo negocio que otorgue crédito debe tener en mente que los plazos se establecen para ser cumplidos, por lo que desde el inicio debe de llevar a cabo las evaluaciones necesarias, para medir la capacidad que su cliente tiene para devolver el pago del importe del crédito dentro del plazo establecido, si bien es cierto que todo crédito implica un riesgo, también es correcto afirmar que el riesgo aun y cuando no se puede eliminar, debe al menos reducirse y controlarse por medio de una adecuada evaluación de cada cliente.

02

CLIENTE

Por otro lado, para quien recibe un crédito, es fundamental cerciorarse de que al hacer la adquisición de un determinado pedido, no se está sobre inventariado o excediendo su capacidad de desplazamiento, si compras mas de lo que estás en posibilidades de vender, ten por seguro que al término del plazo tendrás problemas para cumplir con los pagos, a menos que tengas un capital propio suficiente para cubrir esa necesidad, así mismo, debes tomar en cuenta que no es sano recibir créditos comerciales con plazos menores a los que tu empresa tarda en recuperar el saldo de sus cuentas por cobrar a clientes, de esta manera evitarás problemas de liquidez.

UN CRÉDITO DEBE DE SER SEGURO

01

PROVEEDOR

En este punto, el proveedor debe estar completamente seguro de que al aceptar abrir una línea de crédito a un nuevo cliente, ha hecho el análisis necesario (Acorde al tipo de cliente y a sus necesidades de crédito) para determinar el grado de riesgo en la operación, así mismo, es importante haber calculado de manera clara y precisa el límite de crédito a otorgar, de tal forma que si alguien le pregunta "¿Por qué se le dio crédito a este cliente?" tenga los elementos, criterios y conocimientos suficientes para dar una adecuada respuesta.

02

CLIENTE

Al recibir un crédito debes estar completamente seguro, básicamente de dos cosas:

- 1- Que necesitas el crédito y
- 2- Que podrás pagarlo.

Recuerda que "no hay dinero mas barato que el propio" y un crédito mal administrado y peor aun, un crédito mal pagado, redundando en cargos moratorios, encarecimiento de productos y dificultad para obtener nuevos créditos, por eso es necesario que antes de solicitarlo tengas definido un plan para desplazar la mercancía que recibirás con ese pedido o si el crédito es en capital, el plan adecuado para invertirlo, la idea en general es que todo crédito debe de pagarse a sí mismo.

UN CRÉDITO DEBE DE SER PRODUCTIVO

01

PROVEEDOR

Si vas a vender a crédito, debes estar seguro de que será una inversión redituable, toma en cuenta que otorgar un crédito, implica un gasto por el simple hecho de originarlo, desde el llenado de la solicitud, la investigación, el análisis, la administración de la cuenta, etc. Gastos que no están presentes en la venta de contado, por eso para algunos clientes lo mejor es un buen descuento antes que un mal crédito, así que al hacer el plan de financiamiento a clientes para tu negocio, calcula en el precio los costos asociados al mismo pues el crédito debe de considerarse como un producto adicional a los que vendes y como tal, debe de ser auto-financiable.

02

CLIENTE

Considerando la visión del comprador, al hacer la solicitud de un crédito debes pensar que lo que se busca es impulsar a tu negocio, dotarle de capital fresco para que genere una mayor ganancia, pon a trabajar tu crédito antes incluso de recibirlo, haz planes, trázate metas bien definidas y alcanzables para invertir el producto de ese financiamiento, el crédito bien administrado y bien pagado, es una herramienta sumamente productiva.

UN CRÉDITO DEBE DE SER ÚTIL

01

PROVEEDOR

En el medio de crédito y cobranza, en ocasiones se dice que "No hay clientes malos, solo hay otorgantes de crédito malos" y es que, si quien otorga el crédito no hace una adecuada investigación y un mínimo de análisis antes de aceptar a un cliente, es probable que le otorgue un crédito a alguien que no debería de recibirlo y en consecuencia generar un problema en la cobranza que podría haberse evitado de haber hecho el trabajo correcto, un crédito puede ocasionarte un problema a ti, pero también al cliente a quien otorgaste indebidamente una línea de financiamiento.

02

CLIENTE

Por otro lado, el crédito es una responsabilidad compartida y si bien es cierto que de una deficiente investigación hay errores por parte del analista, también es cierto que en ocasiones existen clientes que pueden alterar la información que otorgan en la solicitud para el análisis a fin de salir mejor evaluados, la sugerencia aquí es no alterar la información, cerciórate de que tienes capacidad para pagar lo que estás solicitando, si alteras los datos, probablemente logres que te den un crédito que no deberían darte, pero al final, lejos de ayudarte a mejorar la situación de tu negocio, esto puede complicarte cada vez más.

UN CRÉDITO DEBE DE SER OPORTUNO

01

PROVEEDOR

Cuando un cliente solicita un crédito lo que espera es una respuesta adecuada a sus expectativas comerciales, por que el crédito además de ser un producto financiero, es también un servicio y una de las mejores formas de cubrir las expectativas de un cliente, es dándole respuesta rápida. Para esto es importante que antes de establecer en tu política el tiempo que has de tardar para dar una respuesta, definas el tipo de investigación que harás con el cliente (Al menos verificar referencias comerciales) y el tiempo que esta va a tardar, a fin de que evites crear en el cliente expectativas que no podrás cumplir.

02

CLIENTE

Para que una solicitud de crédito sea respondida y para que tu proveedor cumpla con los plazos que establece, es necesario que reciba información y ésta proviene principalmente de una fuente – Tú – por eso, procura proporcionar todos los datos que te solicitan, pues en la medida que cubras oportunamente los requisitos, tendrás una respuesta más rápida, la carencia en la información es directamente proporcional a la disminución del crédito, es decir, entre más datos te niegues a proporcionar, menos crédito recibirás.

UN CRÉDITO DEBE DE SER RECUPERADO

01

PROVEEDOR

El fin de todo crédito es indudablemente el de ser cobrado y al ser cobrado me refiero a que lo sea oportunamente, pues cada día de retraso en la cobranza genera gastos adicionales no previstos en el precio originalmente establecido, lo que llevará a que el importe de tus cuentas por cobrar se vea afectado y cada vez tengas mas dificultades para recuperarlo, por ello es necesario tener un eficiente sistema de cobranza que sea mas preventivo que reactivo, es decir, que trabaje mas en la prevención de la morosidad que en la reacción para combatirla.

02

CLIENTE

Cada acreedor que te otorga un crédito espera que este le sea pagado, esto es un principio de justicia, retrasarse deliberadamente en el pago de una deuda, no es una habilidad en los negocios sino un abuso de confianza, es cierto que a veces no es posible reunir el capital a tiempo o se presentan eventos que no tenías previstos lo cual es comprensible, sin embargo lo importante es siempre dar explicaciones sobre tu retraso en el pago y estar disponible para negociar con los acreedores, esto es en principio tu responsabilidad y esconderse lo único que logra es complicar aun mas las negociaciones.

UNA REFLEXIÓN FINAL

Un crédito cuando es bien administrado genera una cobranza exitosa, de igual forma un crédito que es bien utilizado genera muy buenas utilidades sin necesidad de invertir, recordemos que para que se logre una exitosa relación de negocios entre clientes y proveedores, estos **deben verse entre si como socios,** donde uno de ellos aporta el capital para financiar el proyecto y el otro aporta el conocimiento, capacidad, canales de distribución y contactos para que juntos puedan alcanzar el objetivo común, generar utilidades.

Para saber más visita: www.icmcredit.com

MCE. LUIS EDUARDO PÉREZ MATA

Conferencista y consultor internacional especialista en crédito y cobranza, **presidente de ICM** dedicado a prestar servicios de capacitación y consultoría en estas áreas. Autor de los libros “Estrategias de Cobranza de Cuentas Comerciales” y “Negociación Asertiva, La Nueva Visión de la Cobranza”, The Best Kept Profit Secret .

Certificado en Profit System on B2B Credit Management por A/R Management Group.