E

l presidente del Grupo Kaplan, una gran empresa de cobranzas, recomienda, en su artículo [*5 Ways to Reduce Accounts Receivable Risks, Strengthen Cash Flow*](https://www.cfo.com/accounts-receivable/2023/04/accounts-receivable-risks-collection-cash-flow-strategy-data-collection/), publicado por CFO.com el pasado 18 de abril, que los financieros promuevan las siguientes acciones: *“1. Analyze Accounts Receivable Data to Identify Hot Spots” “2. Rank and Prioritize Accounts for Targeted Attention” “3. Rethink the Core Objectives of Your Collections Efforts” “4. Tune-Up Collections Workflow and Credit Procedures” “5. Ask Your A/R Team What They Need to Work More Effectively”*. Hay empresas que venden en efectivo y cobran al momento de la entrega. Algunas cobran por anticipado. Otras primero despachan o prestan sus servicios y luego cobran. Unas dan plazos cortos, por ejemplo 15 días y otras más largos, tales como 90 días. Algunas esperan que sus clientes gestionen créditos y luego cumplen con entregar lo vendido o realizar lo prometido. Ciertamente el recaudo en los tiempos esperados de las cuentas por cobrar es muy importante para el flujo de efectivo de cada entidad. Como se desprende de los consejos de Dean Kaplan es necesario actuar metódicamente. El cobro desordenado no es efectivo. Por otra parte, un buen cobrador debe conocer muy bien los bienes o servicios que su compañía comercializa porque muchas veces enfrentará objeciones de calidad para justificar el no pago. Hay que verificar las condiciones particulares que se hayan acordado con los compradores, no sea que por actuar rutinariamente se hayan pasado por alto algunas condiciones. Los cobradores deben adquirir un gran conocimiento sobre los clientes y sus negocios. Una cosa es enfrentar clientes que no quieren pagar y otra encontrarse con personas que están afrontando circunstancias que les han imposibilitado pagar, como las enfermedades, el cambio brusco en los mercados, condiciones agresivas de la naturaleza. A cada cual hay que exigirle lo que se pueda, para no meterse en callejones sin salida. Como se sabe la probabilidad de recaudo se reduce con cada día que pasa. En primer lugar, los clientes tratan de proteger sus familias, en segundo lugar, su actividad comercial, en tercero, tratan de hacer asignaciones entre los diferentes acreedores, las cuales muchas veces no tienen que ver con la prelación de los créditos contemplada en el Código Civil. Pocas personas naturales acuden a los procesos de insolvencia, porque para adelantarlos se necesita plata que a veces no se tiene o que no les parece razonable gastar en ellos. Según la [Ley 2024 de 2020](https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/30039609#:~:text=A%20partir%20de%20la%20entrada,cinco%20(45)%20d%C3%ADas%20calendario.) “*ARTÍCULO 3°. Obligación de Pago en Plazos Justos. (…) se adopta como deber de todos los comerciantes y de quienes sin tener calidad de comerciantes ejerzan operaciones mercantiles, la obligación general de efectuar el pago de sus obligaciones contractuales, en un término que se pactará para el primer año de entrada en vigencia de la presente ley de máximo 60 días calendario y a partir del segundo año, máximo 45 días calendario improrrogables a partir de entrada en vigencia de la ley, calculados a partir de la fecha de recepción de las mercancías o terminación de la prestación de los servicios.*” Ya veremos.

*Hernando Bermúdez Gómez*