

Las tres señales de alerta del retraso en los pagos que no debería pasar por alto

El comportamiento de pago de sus clientes y la situación económica pueden ser indicios significativos.

Las pérdidas sufridas por el retraso de sus clientes a la hora de pagar pueden suponer un gran problema para la liquidez de su empresa. Debe evaluar las probabilidades de que sus clientes paguen con retraso con el fin de adoptar las medidas preventivas e iniciar los procesos de cobro antes de que su flujo de caja se vea afectado.

En muchos casos, antes de que lleguen las fechas de vencimiento sus clientes ya saben que incurrirán en un impago. A veces se comportan de una manera que indirectamente sugiere su intención de dilatar el pago.

Nuestra experiencia nos dice que existen tres indicadores principales que debería tener en cuenta a la hora de detectar posibles retrasos en el pago por parte de sus clientes. Cuantas más respuestas negativas pueda dar a estos indicadores, mayor será el riesgo de que sus clientes paguen con retraso.

1) Situación económica

Si sus clientes se han visto muy afectados por un entorno económico complicado, sus dificultades se traducirán normalmente en pagos atrasados.

- ¿El sector de su cliente se ha visto afectado negativamente por la inestabilidad económica actual?
- ¿Existe una gran competencia en el sector de su cliente?

2) Comportamiento de pago

El historial de pago y las comunicaciones de sus clientes son las fuentes más importantes de señales de advertencia con respecto al retraso en el pago.

Historial de pago

- ¿Su cliente suele incumplir las fechas de vencimiento?
- ¿Su cliente solo paga después de habérselo recordado?
- ¿Su cliente no le ha informado acerca de por qué ha incurrido en impagos?
- ¿Su cliente le ha informado de que los pagos se retrasarán hasta que reciba un nuevo préstamo?
- ¿Su cliente le ha informado de que los pagos se retrasarán hasta que sus clientes le paguen a él?
- ¿Su cliente le ha informado de que los pagos se retrasarán hasta que paguen a otros proveedores?
- ¿Su cliente le ha solicitado una nueva fecha de pago o un nuevo calendario de pagos?
- ¿Los cheques o las letras de cambio de su cliente han sido devueltos sin pagar?
- ¿No había suficiente saldo en la cuenta de su cliente cuando efectuó el adeudo?
- ¿Su cliente ha cambiado de repente de banco?

Comunicaciones

- ¿Tiene dificultades para ponerse en contacto con su cliente y hablar sobre sus impagos (esto es, no responde a sus llamadas o correos electrónicos)?
- ¿Su cliente no le ha indicado por escrito cuándo le pagará?

3) Comportamiento de compras

Los cambios en los proveedores y los pedidos de sus clientes podrían implicar posibles problemas relacionados con el pago.

Proveedores

- ¿Ha cambiado su cliente de proveedores debido a una relación comercial fallida?
- ¿Ha buscado su cliente un proveedor alternativo para lo que su empresa le suministra actualmente?

Pedidos

- ¿Ha presentado su cliente quejas infundadas que podrían utilizarse como excusa para retrasar los pagos?
- ¿Ha cambiado su cliente su patrón de compras de forma significativa (esto es, compra mucho menos y mantiene los costes bajos o compra mucho más sabiendo que pronto no podrá realizar compras)?

No siempre puede estar seguro de si sus clientes pagarán con retraso o no. Detectar se señales de advertencia es una cosa, saber responder a las mismas es otra.

Sobre la base del nivel de riesgo de impago de cada cliente, es posible que tenga que recordarles que paguen antes de que lleguen las fechas de vencimiento, planificar actividades de cobro o acuerdos de pago especialmente diseñados para ellos y llevar a cabo procesos de cobro de forma oportuna y efectiva.