

Portada > Dirección y Estrategia > Actualidad > **Resumen de Prensa**

06. Actualidad

RESUMEN DE PRENSA

2025 millones de euros pendientes de pagos en operaciones comerciales en el primer trimestre de 2004

Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación (ACAM) 01/06/2004

Una gestión rápida del cobro supone recuperar al menos el 70 por cien de todas las deudas si esta reclamación se hace en los tres primeros meses. Precisamente el uso del arbitraje, con el impulso de la nueva Ley, aprobada hace dos meses refuerza que determinados procedimientos se solucionen entre tres y seis meses. Solo durante el primer trimestre de este año unos 2025 millones de euros fue el importe total de los pagos que se han producido en las diferentes operaciones comerciales según datos del INE. Esta cifra supone el 2,54 del total, lo que equivale a 1.310.503 operaciones realizadas en este periodo de tiempo que equivalen al 3,80 del volumen total de gestiones desarrolladas.

En palabras de Ignacio de Górgolas, director ejecutivo de ACAM, "para poder luchar contra el deudor intencional es fundamental intentar todas las gestiones extrajudiciales necesarias para conseguir el cobro, incluyendo las agencias especializadas de cobro. "Pero si el moroso se niega a pagar, el acreedor no debe caer nunca en la tentación de emplear métodos ilegales". La mejor solución, entonces, es tratar de llevar el problema a una solución mediante el arbitraje, ya que la nueva Ley de arbitraje, que entro en vigor en marzo del 2004, ofrece distintas garantías de cobro. Una implantación del sistema arbitral supondría reducir la deuda actual en un 50 por ciento. Como se ve en el [gráfico que se adjunta a esta información](#), en el primer mes se puede recuperar el 81,21 por cien de la deuda; a los tres meses la cantidad baja al 70,95 que se convierte en 52,37 a los seis meses. Al 32,26 se reduce cuando el impago alcanza los nueve meses. Si la deuda no se ha logrado cobrar en un año es muy posible que solo se resuelva un 12,68 del total. Esta cantidad se reduce al 2,11 por cien para pasar al 0,9 en tres años y al 0,008 en cinco años.

Se han detectado como tres tipologías de morosos: el de mala fe, que compra para no pagar o que de forma fraudulenta se convierte en insolvente. Muy difícil de detectar porque el moroso profesional tiene un plan para engañar al proveedor y presenta una falsa apariencia de solvencia y seriedad. Cuando el proveedor se da cuenta es ya demasiado tarde. El que no paga por incompetencia en la gestión de su empresa o por problemas financieros. Más fácil de detectar, tiene un largo historial y ha dejado rastros que permite identificarlo. El fortuito, un deudor solvente en el momento de conceder el crédito, pero por imprevistos se ve privado de liquidez y se vuelve insolvente. Difícil de prevenir ya que sólo se puede reaccionar cuando se inicia la crisis y, generalmente, ya no hay remedio.

 todo el resumen

 recomienda este contenido

 acceso asesoría

 versión para imprimir



Búsquedas en... Actualidad

Buscar

[¿Quiere buscar en otras áreas del web?](#)

