

**APIE** ASOCIACIÓN DE PERIODISTAS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

Buscar  [Ayuda](#) [Ayúdenos a mejorar](#)

**Usuarios Registrados**  
 Usuario   
 Contraseña    
[¿Olvidó su contraseña?](#)

Registro

Periodistas:  
[Regístrese para ver sus contenidos personalizados](#)

Comunicadores:  
[Regístrese para publicar notas y convocatorias](#)

**Información**

- Cursos de Verano de APIE
- Agenda APIE 2003
- Notas de Prensa
- Convocatoria eventos
- Teletipos

**Documentación**

- Prensa on-line
- Fuentes Estadísticas
- Papeles de Trabajo
- Empresas
- Admón. pública

**Servicios APIE**

- Estatutos de APIE Leg.
- Alta en APIE
- Bolsa de trabajo
- Formación periodistas
- Publicaciones APIE
- Ofertas socios

[Carpetas de Prensa](#)

## ACAM propone el uso del arbitraje a los 60 días del vencimiento de la factura para paliar la morosidad empresarial

El 4% del total de la deuda anualmente no se llega a cobrar

Una adecuada política de gestión de cobro y el uso del arbitraje a los 60 días del vencimiento de esa factura, son las claves, a juicio de ACAM, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación para reducir la morosidad empresarial. El uso de ambas iniciativas reduciría en un 80 por ciento las cantidades pendientes que las empresas adeudan en operaciones comerciales. Además más del 4% de las deudas nunca quedan saldadas. El verano está a la vuelta de la esquina. Y con él, una época del año bastante complicada para los cobros. "Al igual que el inicio del año, los meses de julio y agosto tienen unas características específicas, señala Ignacio de Górgolas, director general de ACAM, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación. Son meses donde la empresa hace un esfuerzo importante al tener que afrontar IVA, IRPF, paga extraordinaria de sus trabajadores pero que no tiene la misma contrapartida en los ingresos. Además en el mes de agosto, mes vacacional por excelencia los ingresos por facturación decrecen considerablemente.

En palabras del director ejecutivo de esta entidad, " 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. Una rápida gestión de la deuda en el primer mes puede recuperar el 81,21 por cien del total que se debe; 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.

Junto al arbitraje como sistema de resolución de disputas de manera rápida y confidencial, una buena política de gestión de cobros también es clave para reducir el número de impagados. He aquí algunas claves que se ofrecen al empresario para disminuir sus riesgos empresariales:

- 1.- Analisis previo de los créditos: Acceder a la mejor información comercial disponible
- 2.- Utilización del Límite de crédito, evaluando los distintos tipos de cliente

Si necesita información sobre empresas consulte nuestras carpetas de prensa

A-B-C-D-E-F-G-H-I-J  
K-L-M-N-O-P-Q-R-S  
T-U-V-W-X-Y-Z

Buscar por texto



3.- Garantizar correctamente la apertura del crédito del cliente, sus datos fiscales, de facturación etc. Asegurar el apoderamiento de quienes se obligan al pago y quien firma nuestro contrato comercial con nosotros, en especial quien firma la cláusula de sometimiento a arbitraje

4.- Procurar en la medida de lo posible utilizar métodos de cobro que garanticen la iniciativa en el pago del acreedor (domiciliaciones bancarias)

5.- Concreción de las tarifas negociadas y de las condiciones de pago pactadas previamente. Consentimiento escrito de sometimiento al arbitraje de ACAM en caso de surgir el conflicto

6.- Conocimiento y profundización de los sistemas internos de pago del deudor. Conocimiento de personas y procesos

7.- Volcarse en los sistemas de facturación: Una factura clara, inmediata, que indique las condiciones de pago y la forma de pago. Evitar errores en la facturación, en el envío. Profundizar en sistemas electrónicos de facturación.

7.- Prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el pago

8.- Detección inmediata mediante alarmas de problemas, errores, incidencias que puedan generar retraso en el pago.

9.- Actuación inmediata y decidida ante el impago. Tomar decisiones rápidas y confiar en los expertos. El inicio de un procedimiento arbitral puede ahorrarnos gastos financieros, solventar disputas comerciales de un modo rápido y objetivo, sin dañar la relación comercial

10.- Garantizar la existencia de una política de créditos conocida y asimilada por todos los estamentos del negocio

11.- Asegurar una contabilización correcta e inmediata de las transacciones

Estos mandamientos se resumen en uno:

Delegar la gestión de cobro en profesionales tanto en su prevención como en su organización y puesta en marcha e incluir el convenio arbitral para poder asegurarse de forma rápida el cobro de esa deuda.


No podemos olvidar que los objetivos de estos departamentos de cobro se resumen en:

Conseguir una disminución progresiva del fondo de maniobra de la empresa buscando la forma de que su crecimiento en facturación no agote los recursos financieros: REDUCCION DEL PERIODO MEDIO DE COBRO. Una empresa en crecimiento puede verse en una suspensión de pagos por no contar con la

necesaria aplicación de recursos financieros a su ACTIVO DE CLIENTES. Cuantas empresas con la cartera llena de ventas se ven sin liquidez.....Esto es más grave si cabe en empresas pequeñas.

Conseguir controlar el gasto derivado de las INSOLVENCIAS DE CLIENTES. En una sociedad de por ejemplo 100MM. de facturación con un 5% de resultado neto, un 1% de impagados supone el equivalente a un 20% de su actividad perdida. O lo que es lo mismo, para asegurar que el 1% no se coma el resultado de la cuenta de explotación se ve obligada a crecer un 20% en su actividad, cosa notablemente mucho más difícil que controlar sus impagados.

Para más información  
Luis Javier Sánchez  
Director de Comunicación  
ACAM  
670752083


 Archivos adjuntos:

No hay archivos adjuntos

[Enviar por correo](#)

© APIE. Todos los derechos reservados. ¿Quiénes somos?

[Aviso legal](#)

powered by:  
 acceso.com

