

Expertos en Riesgos

s u m a r i o

- [Editorial
El petróleo amenaza nuestro nuevo año escolar
- [Entrevista
Santiago Martín: “La absorción de D&B por parte de Informa produce una concentración excesiva”
- [Actualidad
Internet, poco valorado por los inversores y afectado por la crisis
- [Breves
 - **La reestructuración de Fiat acaba con la independencia de sus marcas**
 - **Las acciones de Alitalia se desploman**
 - **Tybor presenta un expediente de regulación de empleo**
 - **GM Europa pretende reducir costes**
- [Máximo Riesgo
Altadis obtiene un 13,7% menos de beneficios
- [Expertos en Red
Sepa como aplicar el arbitraje a una buena política de gestión de cobros
- [Consultorio
- [Agenda

STAFF

Editor:
Salvador Molina

Director de Coontenidos:
Pedro J. Brachfield

Redactora Jefe:
Esther Ortega

ES UNA IDEA DE

Foro Financiero de
Expertos en Red

ELABORADA POR:

alternativa press

PATROCINADORES (pinchar en el banner para ir al enlace en web)



Expertos en Riesgos de Crédito
 AIS - Aplicaciones de Inteligencia Artificial, S.A.
 c/ Castillejos, 365, 2ª.
 08025 Barcelona (España)
 Tel.: +34 93 414 35 34 Fax: +34 93 414 10 28
 pilar.mateo@ais-int.net
 www.ais-int.com



Líder en Gestión de cobros
 C/ Vilamari, 132-134, esc.B entº 2ª
 08015 Barcelona
 Tel.: 93 229 68 00 Fax: 93 226 00 57
 www.gescobro.com



Multigestión Iberia, S.A.
Sistemas Avanzados de Recobro
 Pº General Martínez Campos, 9-2º
 28010 MADRID
 Tl.: 91 444 48 00
 Fax: 91 444 48 48
 e-mail: infoem@multigestion.es
 www.multigestion.es

Avda. de Roma, 109 - 111, entlo. 3ª
 08029 Barcelona
 Tel.: 93 439 16 60 - Fax: 93 410 71 79
 asoogercr@teletel.es
 www.gerentescredito.es



Asociación de Gerentes de Crédito
 C/ Lagasca, 21 - 1º
 28001 Madrid
 Tel.: 915 758 737
 www.espania.com/agc



Comunicación Financiera
 C/ Zorrilla, 7, 3º Izq.
 24014 MADRID
 Tl.: 91 369 45 35 - Fax: 91 420 13 37
 e-mail: hicandnow@hicandnow.es
 www.hicandnow.es

HIC & NOW

Pinche aquí

EDITORIAL

El petróleo amenaza nuestro nuevo año escolar

La vuelta a clase ya se está produciendo. La vuelta a los presupuestos habituales ya tienen en cuenta subidas cíclicas en proveedores habituales.

Por el contrario, también asumen la bondad financiera del momento. Con unos tipos de interés en la zona euro del 2%, su nivel más bajo desde 1948, por décimo sexto mes consecutivo.



SALVADOR MOLINA
Editor

Ese será el deseo de muchos políticos de este lado del Atlántico.

Así sea.

SALVADOR MOLINA
Editor

También, hemos tenido uno de los veranos más relajados de los últimos años: sin nuevas crisis mundiales, sin marines en las playas de Kuwait, sin rascacielos desplomándose... Y con dosis de optimismo y convivencia mundial en Atenas. Bien es verdad que no es todo de color de rosa: el reguero de muertes en Iraq y Palestina, el terrorismo internacional como la masacre del colegio de Osetia, los boicots a los gaseoductos, etc.

En lo macroeconómico, se ha iniciado un nuevo ciclo de menor optimismo y crecimiento del paro que tocará torear a los nuevos Gobiernos de Bruselas y de Madrid. El índice de directores de compra del sector manufacturero en la eurozona (PMI) cayó el mes pasado en 0,8 puntos, hasta los 53,9 puntos, y el paro en España, alcanzó el peor agosto en veinte años, con 13.217 nuevos parados. Y en Alemania, la cosa no mejora.

En fin, que los retos del nuevo curso siguen siendo “el que me quede como estoy”, que la cosa no parece que vaya a mejor.

Y la velita al santo, este comienzo de curso, hay que ponerla mirando a la Meca: terrorismo integrista, crisis palestina, gobierno de concentración nacional en Bagdad... y, sobre todo, capacidad de reacción de la OPEP a los boicots a los gaseoductos iraquíes. ¡Qué el petróleo cese su carrera alcista de este verano!

Otra opción es que los brokers encuentren un juguete más atractivo en el despertar bursátil y una inyección de optimismo en el mercado tecnológico tras la salida “gloriosa” de Google.

Que los petroleros de doble casco crucen el océano sin resubastas de precio continuas durante el camino, como está siendo la tónica alcista de los últimos meses.

ENTREVISTA

Santiago Martín: “La absorción de D&B por parte de Informa produce una concentración excesiva”

Santiago Martín es consejero delegado en Asesor - Grupo Infotel. En esta entrevista nos habla de la opinión de su entidad tras la compra de Dun & Bradstreet por parte de Informa. En estos momentos, Asesor es el único competidor de Informa en el sector dentro del mercado español.

PREGUNTA.- ¿Qué valoración le da Infotel-Axesor a la absorción de Dun & Bradstreet por parte de Informa?

RESPUESTA.- Entendemos que es un paso más en el proceso de concentración del sector, aunque desde nuestro punto de vista consideramos que se produce una concentración excesiva. Esperamos que esto sea tenido en cuenta por el Servicio de Defensa de la Competencia.

P.- ¿En qué cree que afectará esta operación con respecto a la actividad y los clientes de Infotel-Axesor?

R.- No esperamos que esta operación afecte a nuestros clientes, ya que éstos han elegido el servicio de Axesor por su excelente relación de calidad-precio, en comparativa con la oferta de Informa o de Dun & Bradstreet. Con respecto a nuestra actividad, en el supuesto de que la operación al final llegara a realizarse, no nos afectará más allá del aliciente de crecernos ante un competidor más grande

P.- ¿Considera que esta adquisición afecta en exceso al proceso de concentración?

R.- Nuestra percepción es que el proceso de concentración es excesivo, y no consideramos que sea bueno para el mercado tal concentración.

P.- ¿Ha pujado Infotel por Dun & Bradstreet?

R.- No, no hemos participado de este proceso, dado que estábamos inmersos en el proceso de adquisición de la cartera de clientes de Incresa. Preferimos centrarnos en hacer lo mejor posible la migración de estos clientes, que en intentar abarcar demasiado.

P.- ¿Cuáles son los motivos que cree que han llevado a D&B a vender su negocio en España, Portugal, Francia...?

R.- Consideramos que Dun & Bradstreet está siguiendo su plan estratégico, que a nivel global le está dando buenos resultados, y en esta línea se está desprendiendo de aquellas operaciones que no superan un umbral de rentabilidad establecido.

ACTUALIDAD

Internet, poco valorado por los inversores y afectado por la crisis

El sector de Internet, que engloba compañías de muy diversos tipos y actividades, se ha visto muy perjudicado por los problemas de las actividades relacionadas con la tecnología. Esta situación desfavorable ha afectado tanto a mercados nacionales como internacionales. Según la agencia de calificación Standard & Poor's, los problemas de las *puntocom* comenzaron en la primavera de 2000 y remontaron a mediados de 2003.

En la actualidad, Internet se trata de un sector, según los analistas, que se ha visto perjudicado por la crisis del año 2000 y que resulta poco valorado por los inversores. Éstos no se atreven a entrar de pleno en las actividades de las *puntocom* por miedo a que los problemas vuelvan a aparecer. Los expertos han explicado que uno de los efectos de la crisis que aún persiste es la desconfianza hacia este tipo de empresas, además de las dificultades que encuentran las compañías para atraer inversores.

A pesar de todo esto, los analistas han afirmado que, pese a las reticencias del mercado, las perspectivas para el sector son bastante favorables. Standard & Poor's ha explicado que Internet podría mejorar mucho desde el punto de vista bursátil según los últimos datos de crecimiento. De este modo, la desconfianza de los inversores podría ir desapareciendo y optimizar la situación en bolsa de las *puntocom*.

BREVES

La reestructuración de Fiat acaba con la independencia de sus marcas

El consejo de la empresa automovilística Fiat ha pasado el verano estudiando un nuevo modelo que permita a la entidad recortar costes y ser más eficiente. La reestructuración de Fiat conllevará el fin de la independencia de sus marcas de coches para minimizar los gastos que esto supone. Otra medida será la supresión de las unidades de negocio del modelo anterior, ya que no han aportado los resultados esperados.

Las acciones de Alitalia se desploman

El precio de las acciones de Alitalia, la aerolínea italiana, descendió la pasada semana hasta su mínimo histórico. Esto se produjo después de que la compañía hiciese público que solamente tenía liquidez para sobrevivir un mes más. En lo que va de año los títulos de la aerolínea han perdido casi un treinta por ciento de su valor, y a finales de julio la entidad sólo disponía de 72 millones de euros en caja. Además la deuda neta que ha acumulado Alitalia se situaba en 1.720 millones de euros.

Tybor presenta un expediente de regulación de empleo

Tybor, la empresa textil de Massanes (Girona), presentó a finales de la semana pasada un expediente de regulación de empleo (ERE) tras haber acumulado una deuda de 15 millones de euros. El ERE afectará a toda su plantilla, un total de 150 trabajadores y los acuerdos de negociación sobre las indemnizaciones comenzarán esta misma semana. La entidad presentó suspensión de pagos a principios del verano, y ahora ha tomado la decisión de finalizar su actividad.

GM Europa pretende reducir costes

General Motors Europa tiene previsto llevar a cabo una serie de iniciativas para reducir costes y de este modo evitar las pérdidas que experimenta desde hace algún tiempo. Entre los planes de la entidad se encuentra el de concentrar la producción de dos modelos de automóvil, que ahora se fabrican en distintas plantas, en una misma factoría. Esta línea de acción está desatando una ola de especulaciones entre los empleados, que temen que la entidad cierre alguna de sus factorías. Esto conllevaría el despido de los trabajadores de las mismas.

MÁXIMO RIESGO

Altadis obtiene un 13,7% menos de beneficios

Altadis, tabaquera hispanofrancesa, ha obtenido un beneficio neto durante los seis primeros meses de 2004 un 13,7% más bajo que durante el mismo período del año anterior, hasta 190 millones de euros. En el segundo trimestre de este intervalo los resultados cayeron un 16%, consiguiendo unos ingresos de 105,8 millones de euros. En las mismas fechas, entre marzo y junio de 2003 la entidad consiguió 126,2 millones.

La empresa ha experimentado las consecuencias de dos problemas durante el primer semestre del año. Uno de estos percances ha sido la caída de las ventas en Francia debido a la subida de los impuestos sobre el tabaco a finales de 2003, que supuso un duro golpe para Altadis. Además la entidad ha sufrido la amortización del fondo de comercio por la adquisición de la marroquí Régie des Tabacs du Maroc (RTM).

Sin embargo las ventas de Altadis han crecido un 6,4% hasta los 1.695 millones de euros en los seis primeros meses. La compañía ha asegurado que los resultados del primer semestre de 2004 permiten prever un crecimiento del resultado de explotación antes de amortizaciones (ebitda). De este modo, y a pesar de las dificultades en algunos mercados de cigarrillos europeos, el ebitda podría aumentar entre un 4% y un 6%.

EXPERTOS EN RED

Sepa como aplicar el arbitraje a una buena política de gestión de cobros

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% 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. 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.



Ela Blasco
Secretaria de la
Asociación Comunitaria
de Arbitraje 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. 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.

Aplicar el arbitraje dentro de una correcta política de gestión de cobros es la clave para reducir el número de impagados. Desde ACAM ofrecemos al empresario diversas claves para que pueda reducir sus riesgos empresariales.

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

Ela Blasco
Secretaria de la Asociación Comunitaria de Arbitraje ACAM

CONSULTORIO

CONSULTA.- Hace dos años encargamos a una constructora la edificación de unas naves industriales para trasladar nuestra fábrica. Firmamos con ellos un contrato de obra con presupuesto cerrado y un plazo de ejecución de un año. Sin embargo, una vez iniciados los trabajos, pensamos en construir también una nave auxiliar en los terrenos sobrantes. Y también decidimos mejorar algunas calidades en las naves del proyecto primitivo, y cambiar algunos tabiques y cosas de electricidad, para agrandar la zona de oficina. Nuestro arquitecto preparó un proyecto complementario y se hizo la obra. Aunque les dijimos a los de la constructora que lo mejor era firmar un anexo al contrato, la verdad es que se fue demorando, un poco por culpa de todos y al final no se hizo. La terminación de la obra se demoró más de cinco meses sobre el plazo del contrato y, lo que es peor, nos presentan ahora una factura adicional por la ampliación y los cambios que nos parece un disparate. Como no hay presupuesto de lo nuevo dicen que nos lo facturan "por administración" pero el arquitecto también dice que es un abuso y que no les paguemos. Sin embargo, nos gustaría terminar con esto, pagar lo que sea justo y que nos indemnicen por el retraso o nos lo descuenten del precio.

RESPUESTA.- La cuestión que plantea tiene dos aspectos. El precio de la parte no recogida en el contrato y los cambios introducidos, más la posible penalización por la demora en la realización de las obras. En cuanto al precio, al no haberse suscrito ningún contrato o anexo al contrato en el que se pactase un precio cerrado por las obras de ampliación y los cambios, este precio deberá determinarse pericialmente. Si no fuera posible llegar a un acuerdo, se determinaría a través de un procedimiento judicial que, en el fondo, no será más que un cauce para el establecimiento a través del Juzgado de esa valoración pericial. Naturalmente esa tasación no ha de extenderse a la parte principal de la obra, contratada por ustedes mediante precio cerrado y respecto a la cual hay que atenerse a este. Por tanto las unidades a valorar serán solamente la ampliación más los cambios de tabiquería y electricidad derivados del agrandamiento de su oficina, y las modificaciones de calidades introducidas sobre el primer proyecto, cuyo importe, obviamente, deberá sumarse al del contrato.

Nuestro consejo es que requiera notarialmente a

la constructora para que se persone en la obra, señalándole un día y hora determinado. Asegúrese de que está presente el arquitecto director y traten de redactar un acta entre las tres partes, constando las características, medidas y calidades de la ampliación y los cambios que son objeto de la discrepancia. Hecho esto, podrían encargar una valoración pericial de esas unidades y remitirla fehacientemente a la constructora indicándole que el saldo resultante de estos cálculos está a su disposición. Si no aceptan, pueden ustedes consignar el importe en el Juzgado o simplemente esperar a que la constructora les demande, lo que es de suponer que terminará por hacer, presentando la factura que consideran abusiva. Para entonces estarán ustedes perfectamente preparados.

También cabe la posibilidad de que el contrato de obra contenga previsiones específicas en cuanto a la forma de proceder si se producen cambios no presupuestados. Si fuera así, habría que atenerse en primer término a lo que diga el contrato. Es posible que conceda directamente alguna facultad decisoria al propio arquitecto de la obra para resolver el conflicto. En cuanto al retraso en la entrega de la obra, nos parece difícil de obtener la penalización. El plazo de un año estaba pensado por las partes para el proyecto inicial. Aunque no nos indica la importancia de la ampliación y de las restantes modificaciones introducidas, la existencia misma de estos cambios, sin que se haya reajustado explícitamente el plazo de ejecución, resta toda validez como referencia al plazo fijado en el contrato. En todo caso, y habiendo concurrido modificaciones, una demora de cinco meses sobre un plazo inicial de un año, no parece desproporcionada.

Diego Cabezuela Sancho
CIRCULO LEGAL

AGENDA

Charla – Coloquio “Actualidad de la Directiva europea contra la morosidad y su aplicación en las PYMES “

Fecha : 28 de septiembre (de 16,30 a 19,00 horas)

Lugar : Hotel Husa Chamartín

Organiza : Asociación de Gerentes de Crédito (AGC), Revista PYMES, Círculo Legal y Pymegestión 90.

Precio : Entrada libre hasta completar aforo

Más información : AGC, tlf. 91 575 87 37