

**¡NOVEDAD!** **Contacte con nosotros**

Está en: [Página Principal](#)

**Revista Vasca Derecho Procesal y Arbitraje**

- [Portada](#)
- [Sección Doctrinal](#)
- [Notas](#)
- [Jurisprudencia](#)
- [Documentación](#)

**Campus Virtual**

- [Curso complementario de Universidad de formación de árbitros](#)
- [Curso complementario de Universidad en especialista en arbitraje de consumo](#)
- [Curso complementario de Universidad en arbitraje societario](#)
- [Curso complementario de Universidad en arbitraje en la propiedad horizontal](#)
- [Curso complementario de Universidad en arbitraje en arrendamientos urbanos](#)
- [Curso complementario de Universidad en arbitraje inmobiliario](#)
- [Curso Complementario de Universidad de Arbitraje en la Ley Concursal](#)
- [Curso complementario de Universidad en gestión y administración de tribunales arbitrales](#)
- [Curso complementario de Universidad en arbitraje comercial internacional](#)
- [Curso complementario de Universidad en exequatur de laudos arbitrales extranjeros](#)
- [El nuevo proceso civil de la LEC 1/2000](#)

**Corte Vasca de Arbitraje**

- [Presentación](#)
- [Información de interés](#)
- [Petición de gestión y administración de arbitraje por la Corte Vasca de Arbitraje](#)
- [REGLAMENTO DE ARBITRAJE DE LA CORTE VASCA DE ARBITRAJE](#)
- [Características del arbitraje que administra la CORTE VASCA DE ARBITRAJE](#)
- [Actuaciones que han de tramitarse a través del arbitraje que administra la CORTE VASCA DE ARBITRAJE](#)
- [La actuación de la CORTE VASCA DE ARBITRAJE en relación con los consumidores y usuarios](#)
- [Diferencias con la justicia de Juzgados y Tribunales estatales](#)
- [DOCUMENTALIA ARBITRAJE](#)

**SEPA COMO APLICAR EL ARBITRAJE A UNA BUENA 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 por ciento las cantidades pendientes que las empresas adeudan en operaciones comerciales. Además más del 4% de las deudas nunca quedan saldadas. 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

- [Alt Dere Dere Vasco](#)
- [Alt Dere Dere Vasco](#)
- [Ac con e y el f](#)
- [Man proc gara](#)
- [Ar](#)
- [St](#)
- [¿Es con los mat](#)
- [¿Es con los que de](#)
- [¿Es con los que arre inm des](#)
- [¿En uste veje algu](#)
- [¿Es con en](#)
- [¿ES COI](#)

<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Premio para el fomento del arbitraje. II EDICIÓN</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Eventos</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Legislación sobre arbitraje</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ La CORTE VASCA DE ARBITRAJE en la prensa</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Jurisprudencia relativa a la CORTE VASCA DE ARBITRAJE</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Visítenos</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ FALLADO el I PREMIO DE FOMENTO DEL ARBITRAJE instituido por la CORTE VASCA DE ARBITRAJE</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Base de Datos de Jurisprudencia y Legislación Procesal</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Portada</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Legislación</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Jurisprudencia</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Cuestiones prácticas de interés</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Instituto Vasco de Derecho Procesal</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Publicaciones. TIENDA VIRTUAL</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Fondo Bibliográfico. TIENDA VIRTUAL</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Noticias de interés en relación con las publicaciones del Instituto Vasco de Derecho Procesal</li> </ul>

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.

EST
Los
Ar
Cc
Cue
Cl
Arbi
Cl
Civil
Di
peni
Di
com
proc
Pr
Pr
Nuli
[Últi
Para
serv
U

Imprimir 

[Home](#) | [Recomendar la página](#) | [Como página de inicio](#)

Copyright © 2004 Dynamic Macroweb & Design S.L. Todos los derechos reservados.  
Web site desarrollado por DMacroWeb mediante la herramienta DM Corporative



