



HOME **Mapa del Sitio** **Servicios LOPD y LSSI**

REGÍSTRESE GRATIS !!

Lunes, 20 de Diciembre, 2004

CABLE Y SATÉLITE (Banda Ancha)

INFO-PYME

AGENDA-CALENDARIO

MEDIOS INTER@CTIVOS

RED GLOBAL

Revistas

- Agenda-Calendario
- Cable y Satélite (Banda Ancha)
- Infopyme
- Medios Interactivos
- Red Global

Especial Agenda:

- Convocatorias

Secciones Fijas

- Actualidad
- Ayudas
- Breves
- Empresas y Productos
- Entrevistas
- Formación
- Inmobiliaria
- Internet
- Monográficos
- Novedades
- Publicidad y Marketing
- Salud
- Subvenciones
- Tecnología
- Turismo

Inicio **Infopyme** **Economía y Finanzas**

Las empresas en Octubre dejan de pagar 752 millones de euros en operaciones comerciales

■ Fecha publicación: 16.12.2004 23:45



ACAM - Asociación Comunitaria de Arbitraje

Octubre con el 2,76% de Impagados marca el porcentaje más alto del año, además el acumulado hasta esta fecha supone más de 6.636.- millones de euros impagado

Octubre ha sido el mes negro en cuanto a las operaciones pendientes de pago entre empresas. Según datos del INE que recoge en un estudio ACAM, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación, dichas operaciones no cobradas fueron 302.529, el 3,83% del total de operaciones, por un importe de más de 752 millones de euros, lo que constituye un récord porcentual negativo en lo que va de año. Se observa en el acumulado un ligero descenso respecto al año anterior. Las previsiones apuntan que este año 2004 se cerrará alrededor de los 8.000 millones de euros impagados. Ante esta expectativa es necesario contar con una Administración de Justicia que permita solventar los conflictos que a ella se sometan en el menor tiempo posible, de forma que su eficacia contribuya a sanear el mercado y prevenir situaciones de insolvencia futura. En este sentido, la sumisión de los conflictos a arbitraje, desde una perspectiva de realidad, favorecería, por su economía de proceso y celeridad, el saneamiento del mercado y la disminución de la morosidad.

En palabras de Ignacio de Górgolas, director ejecutivo de ACAM, " es evidente que la promoción institucional del arbitraje es una necesidad a corto plazo, además de otras medidas tendentes a dotar a la Administración de Justicia de los medios materiales necesarios para poder solventar de manera eficiente los conflictos que surgen en nuestra sociedad. Entidades como la nuestra necesita del apoyo de la

Utilidades

- Recomendar a un amigo
- Su Opinión
- Enviar Noticia
- Imprimir página

Secciones

Infopyme :

- Cámaras de Comercio
- Comercio Electrónico
- Control de calidad
- Economía y Finanzas
- Idea del mes
- Informes Sectoriales
- Ofertas para Pymes
- Otras

Convocatorias

Usuarios

- Login
- Ha olvidado su contraseña?
- Registrar nuevo Usuario
- Ventajas Registro Gratuito

Foros

Enlaces

Café ÍTACA

El Archivo

Encuesta

Que le parece nuestro Site

- Muy interesante
- Normal
- Poco interesante

Administraciones Públicas para que el empresario conozca las ventajas del procedimiento arbitral. Desde nuestra entidad creemos que una adecuada política de gestión de cobro llevada por el empresario y el uso del arbitraje a los 90 días y que hoy en día, el procedimiento arbitral como alternativa al judicial brinda a todas las partes que intervienen en un conflicto una oportunidad real de obtener justicia, mediante un procedimiento económico y rápido y que garantiza los principios de audiencia, contradicción e igualdad”

El mes de Octubre ha sufrido un repunte notable respecto a los datos anteriores. “Es sin lugar a duda uno de los meses más complicados, para todas las empresas. No podemos olvidar que es el momento en el que se reunifica pagos al juntarse en el pago los impuestos como el IVA y el IRPF, lo que provoca que muchas empresas puedan quedarse sin tesorería en determinadas ocasiones. Normalmente el impago comercial se debe a tres razones: El que actúa con dolo, comprando con no pagar y que protege de forma fraudulenta su solvencia: 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 demasiado tarde. Aquel otro que no paga por incompetencia en la gestión de su empresa o por problemas financieros. Su insolvencia puede ser puntual pero hay que seguirla de cerca. Y, por último, el fortuito, un deudor solvente en el momento de conceder el crédito, pero por imprevistos se ve privado de liquidez y se vuelve insolvente. Este es difícil de prevenir porque suele verse arrastrado por otros clientes que le ha impagado.

ACAM, es una organización sin ánimo de lucro creada hace años por un grupo de empresarios y juristas, de implantación nacional y área de influencia europea, para el fomento de la mediación y arbitraje como métodos rápidos y económicos para resolver conflictos de cualquier naturaleza De cara al 2005, su Plan Estratégico contempla alcanzar los 3.000 empresas asociadas, en un mercado potencial de 3 millones de posibles asociados si se contemplan los dos millones de autónomos y el millón de sociedades que existen. .ACAM, ya trabaja, entre otras iniciativas, en la creación y potenciación del procedimiento de Mediación Empresarial, para establecer un sistema que permita a las empresas y empresarios individuales, solucionar sus conflictos de forma rápida, satisfactoria y económica. “En nuestra asociación, señala el director ejecutivo queremos ayudar a instaurar una cultura del uso del arbitraje y la mediación en nuestro país. Creemos que es el medio idóneo para resolver las disputas que nazcan fruto de su relación comercial dentro y fuera de España, e incluso de aquellas otras, societarias, que puedan darse en el seno de su sociedad.

Enlaces relacionados con la noticia:

 <http://www.arbitraje-acam.org>

(Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación (ACAM))

Comentarios sobre el artículo

-
- Nada interesante

No hay comentarios.

Votar

Nuevo comentario

- Resultados
- Más encuestas

- Denos su opinión
- Agregar Favoritos



[| Quienes Somos |](#)

[| Escribanos |](#)

[| Privacidad y Legalidad |](#)

© **ANMIF** Madrid - Design www.alcocer.com 2001