

MENÚ

- Documentos Gratis
- Anuncios Gratis
- Tienda Online
- Asesor Online
- Financiación
- Negocios con China
- Pymes.News
- SOCORRO! SOY UNA PYME**
- Tarifas de publicidad

Hemeroteca

Consulte todos los boletines Pymes.News publicados.

← **Enero 2005** →

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

→ Reciba **GRATIS** el boletín.

Búsqueda de Ayudas

Consulte las ayudas por comunidades autónomas. Seleccione...



-->C. Autónoma

- Ver las ayudas de ámbito nacional
- Ver las publicadas los últimos 7 días



30-dic-2004

→ El salario mínimo interprofesional queda fijado en 513 euros al mes

→ Aprobado el Reglamento de extranjería

BUSCAR TITULARES

Boletín Nº 05/02

Asesor Online

Tienda

Publicidad

Publicación Semanal Gratuita para Pymes desde 1998

FIRMA INVITADA

Sepa como aplicar el arbitraje a una buena política de gestion de cobros
Ela Blasco



Cerca de 4.000 millones de euros lo que supone 2.597.352 operaciones comerciales sin cobrar, un 22,11 del total, son las cantidades de las operaciones comerciales entre empresas no concluidas que se convierten en impagos en el primer semestre de este año., según datos de ACAM, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación, www.arbitraje-acam.org. Con respecto a los mismos datos del año 2003 se observa un ligero descenso, tanto en los impagos como en las mismas operaciones no cobradas; en aquel pasado ejercicio los efectos pendientes eran de 2.866.153 transacciones correspondientes a 4.255850 millones de euros sin cobrar por parte de las empresas.

“Es evidente que el desarrollo de las grandes ciudades genera grandes bolsas de impago, señala Ignacio de Górgolas, director general de Acam, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación. Estimamos en nuestra corporación que la aplicación del arbitraje como solución de conflictos hubiera logrado reducir en un 50 por cien estas cantidades”. Respecto al mes más problemático , para todas las empresas, según este estudio, octubre es uno de los meses más complicados, al final del ejercicio, es el que reunifica pagos al juntarse impuestos como IVA e IRPF lo que hace que muchas empresas se queden sin tesorería en bastantes ocasiones. En el 2003 quedaron pendientes más de 745 millones de euros por las actividades comerciales que no concretaron su cobro.

En este contexto una de las soluciones que puede plantearse al empresario es buscar una solución mediante el arbitraje, ya que la nueva Ley de arbitraje, que entro en vigor en marzo del 2004 garantiza de cobro. Una implantación del sistema arbitral supondría reducir la deuda actual a un 12,68 por ciento. Una rápida gestión de la deuda en el primer mes 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. Si la deuda no se ha logrado cobrar en el primer mes posible que solo se resuelva un 12,68 del total.

Una adecuada política de gestión de cobro y el uso del arbitraje a los 60 días del vencimiento son las claves, a juicio de ACAM, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación para reducir el impago empresarial. El uso de ambas iniciativas reduciría en un 80 por ciento las cantidades pendientes de cobro de las empresas adeudadas en operaciones comerciales. Además más del 4% de las deudas nunca se cobran. El verano está a la vuelta de la esquina. Y con él, una época del año bastante complicada para el empresario, igual que el inicio del año, los meses de julio y agosto tienen unas características específicas: donde la empresa hace un esfuerzo importante al tener que afrontar IVA, IRPF, paga extra a los trabajadores pero que no tiene la misma contrapartida en los ingresos. Además en el mes de agosto los ingresos por excelencia los ingresos por facturación decrecen considerablemente.

Para poder luchar contra el deudor intencional es fundamental intentar todas las gestiones necesarias para conseguir el cobro, incluyendo las agencias especializadas de cobro. Pero si el deudor niega a pagar, el acreedor no debe caer nunca en la tentación de emplear métodos ilegales. La solución, entonces, es tratar de llevar el problema a una solución mediante el arbitraje, ya que el uso del arbitraje, que entro en vigor en marzo del 2004, ofrece distintas garantías de cobro. Una i

Clic aquí ¡Ahora ONLINE!

publicidad



publicidad

PymesOnline
el cobro de su deuda
SIN DESEMBOLO

MÁS INFORMACIÓN

Ela Blasco
Secretario Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación



(palabras clave)

Recomiéndanos

Recomienda esta web a un amigo. [Introduce su email aquí.](#)





sistema arbitral supondría reducir la deuda actual en un 50 por ciento. Una rápida gestión de primer mes puede recuperar el 81,21 por cien del total que se debe; a los tres meses la cant que se convierte en 52,37 a los seis meses. Al 32,26 se reduce cuando el impago alcanza lo Si la deuda no se ha logrado cobrar en un año es muy posible que solo se resuelva un 12,68

Aplicar el arbitraje dentro de una correcta política de gestión de cobros es la clave para redu impagados. Desde ACAM ofrecemos al empresario diversas claves para que pueda reducir : 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 factura Asegurar el apoderamiento de quienes se obligan al pago y quien firma nuestro contrato 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 acreedor (domiciliaciones bancarias)
- 5.- Concreción de las tarifas negociadas y de las condiciones de pago pactadas previamente 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. Conocimien procesos
- 7.- Volcarse en los sistemas de facturación: Una factura clara, inmediata, que indique las con y la forma de pago. Evitar errores en la facturación, en el envío. Profundizar en sistemas ele facturación.
- 7.- Prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para aseg
- 8.- Detección inmediata mediante alarmas de problemas, errores, incidencias que puedan gr el pago.
- 9.- Actuación inmediata y decidida ante el impago. Tomar decisiones rápidas y confiar en los inicio de un procedimiento arbitral puede ahorrarnos gastos financieros, solventar disputas c modo rápido y objetivo, sin dañar la relación comercial
- 10.- Garantizar la existencia de una política de créditos conocida y asimilada por todos los e 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 organizació marcha e incluir el convenio arbitral para poder asegurarse de forma rápida el cobro de esa

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 for crecimiento en facturación no agote los recursos financieros: REDUCCION DEL PERIODO I COBRO. Una empresa en crecimiento puede verse en una suspensión de pagos por no con 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 empresas pequeñas.

Conseguir controlar el gasto derivado de las INSOLVENCIAS DE CLIENTES. En una socied 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 qu para asegurar que el 1% no se coma el resultado de la cuenta de explotación se ve obligada en su actividad, cosa notablemente mucho más difícil que controlar sus impagados.

© Copyright - CPE Consulting Gro





CPE Consulting Group S.L. - C/ ciento doce, 45 - 46182 Paterna (Valencia) - España - Tel. +34 961 329 005 - **Em@il Center** - Copyright © 1999-2005.

Inscrita en el Registro Mercantil Valencia, Tomo 5.846, Libro 3152, Sección 8, Folio 101, Hoja nº. V-55.497 - C.I.F. B-96655436