

ES UNO DE LOS MAYORES PROBLEMAS DE LAS PYMES

Cómo acabar con los morosos

La morosidad se está convirtiendo en una lacra para la pequeña y mediana empresa. Una adecuada política de gestión de cobros y el uso de cláusulas de arbitraje pueden ser las soluciones para reducir el número de impagados en España.

PVEGAS, Madrid

Carlos Díez tiene una empresa de conservas. En noviembre una gran compañía le compró un millón de latas por valor de 10.000 euros, pero el problema es que el plazo para pagar su deuda terminó el 1 de enero y Carlos sigue sin recibir su dinero. Ahora este empresario ha tenido que hacer frente al coste de la paga extraordinaria de sus trabajadores y dentro de una semana tiene que afrontar el IVA y el IRPF para cerrar las cuentas del cuarto trimestre, pero no tiene el suficiente dinero para hacer frente a estos costes.

Este caso es uno de los muchos ejemplos de impago y de problemas de gestión de cobros a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas españolas. Una adecuada política de gestión de cobro y el uso de las cláusulas de arbitraje pueden ser las soluciones para reducir la morosidad empresarial. "De esta forma se reduciría en un 80% las cantidades pendientes que las empresas adeudan en operaciones comerciales", comenta Ela Blasco, secretario de la Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación (ACAM).

Según un estudio realizado por Intrum Justicia sobre las prácticas de pago en Eu-

Los meses más complicados para hacer frente a los pagos son los cierres de cada trimestre

ropa, el 47% de las facturas emitidas en España se pagan con retraso. El impago se ha convertido en uno de los mayores problemas para las pymes, que se quedan sin medios para subsistir debido a que otras empresas o sus propios clientes no han hecho frente a sus pagos. Las previsiones de los expertos apuntan a que en 2004, más de ocho mil millones de euros se quedarán pendientes de cobro.

En este sentido, los meses más complicados para pagar son los cierres de cada trimestre. "No hay que olvidar que es el momento en el que se reunen pagos al coincidir el abono de impuestos, como el IVA y el IRPF, lo que provoca que muchas empresas puedan quedarse sin tesorería en determinadas ocasiones", comentan en ACAM. Para ello, los expertos reco-



Las previsiones apuntan a que en 2004 más de 8.000 millones de euros se quedarán pendientes de cobro. / Rafa Martín

miendan conseguir una ampliación progresiva del fondo de maniobra de la empresa y buscar la forma de que su crecimiento en facturación no agote los recursos financieros. Uno de los caminos más sencillos para conseguirlo es mediante la reducción del tiempo de cobro.

Desde el Gobierno, una de las principales medidas que se han tomado es la aprobación de la ley contra la morosidad que ha empezado a aplicarse desde el 31 de di-

ciembre de 2004. Gracias a esta reforma legislativa, los proveedores ya no tendrán que soportar el coste de la dilatación de los pagos de sus clientes. La nueva ley contra la morosidad pretende terminar con la financiación oculta, que practicaban las grandes empresas con las pequeñas compañías alargando el pago de sus compras y, por tanto, liberando recursos para financiar otras operaciones. De hecho, una de cada cuatro empresas que cesó su

actividad en 2003 lo hizo por culpa de la morosidad, según los datos de Coface Ibérica, consultora especializada en valoración de riesgos. La nueva normativa fija el plazo máximo de pago para operaciones entre empresas en 30 días (antes estaba en 60 días), mientras que los pagos que realice la Administración deberán realizarse en menos de dos meses (el Estado llegaba a alargarse hasta un año). Si una deuda no se paga, se podrá exigir hasta siete puntos

más de interés y reclamar un 15% adicional del total de la deuda en concepto de indemnización.

Otra de las ventajas que aporta la nueva ley es que al cobrar en 30 días la empresa ya no necesita recurrir a la financiación de su circulante, a través de una entidad bancaria, generalmente en forma de descuento comercial, póliza de crédito y factoring, lo que supone un importante ahorro de costes financieros. Los expertos aseguran

que hay muchos caminos para conseguir el pago de la deuda que pueden ir desde la comunicación verbal hasta un proceso judicial.

Otra de las alternativas, aunque menos conocida por las empresas puede ser el arbitraje. A través de un procedimiento extrajudicial, las empresas encomiendan a un arbitro o colegio arbitral la resolución de una controversia, que tiene la misma eficacia que una sentencia. "La mayor ventaja es la rapidez con que se resuelve el conflicto, ya que en seis meses se dicta un laudo", comenta Ela Blasco.

Una de cada cuatro empresas españolas cesa su actividad cada año por culpa de la morosidad

Además, supone un ahorro económico. "Los procesos judiciales son lentos y caros. Una disputa civil por un impago de 60.000 euros en la vía judicial supondría un coste no inferior a los 10.000 euros y al menos dos años de litigio. Mediante el arbitraje no pasaría de los tres meses, en muchos casos sin desembolso de provisión de fondos", comenta Ignacio de Górgolas, director general de ACAM.

Pero no todos son ventajas, ya que desde algunos sectores se argumenta que la resolución, en este caso llamada laudo, no se puede apelar y tiene que ser asumida de forma obligatoria por ambas partes.

El decálogo para evitar el impago

- I.- Análisis previo de los créditos que va a conceder la empresa. Acceder a la mejor información comercial disponible.
- II.- Utilización del límite de crédito y evaluar los distintos tipos de cliente.
- III.- Garantizar correctamente la apertura del crédito del cliente, sus datos fiscales y la facturación. Asegurar el apoderamiento de quien se obliga al pago y quien firma el contrato comercial con la empresa, en especial quien firma la cláusula de sometimiento a arbitraje.
- IV.- Procurar en lo posible métodos de cobro que garanticen la iniciativa de pago del acreedor (por ejemplo las domiciliaciones bancarias).
- V.- 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 algún conflicto.
- VI.- Volcarse en los sistemas de facturación: una factura clara, inmediata, que indique las condiciones, y la forma de pago. Evitar errores en la facturación y en el envío. Profundizar en los sistemas electrónicos de facturación.
- VII.- Prevenir el vendimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el pago.
- VIII.- Actuación inmediata y decidida ante el impago. Tomar decisiones rápidas y confiar en los expertos. El inicio de un proceso arbitral puede ahorrar gastos financieros y solventar disputas comerciales de un modo rápido y objetivo, sin dañar la relación comercial.
- IX.- Garantizar la existencia de una política de créditos conocida y asimilada por ambos negocios.
- X.- Asegurar una contabilización correcta e inmediata de las transacciones.



Existen empresas especializadas en el cobro de impagados.