



Información para Asesores y Directivos

NOTICIAS

VER TODAS LAS NOTICIAS

Últi

Revaloriza

El Tribunal párrafo se del Estatut

El Minister asociacion abordan el destinados Trabajo y

V

F

Novedades: 2005

Cómo perc

ESP

Formación e I

as

La w

Una comp

CONTABILIDAD

■ Los impagados de otoño, y de todo el año

La estadística indica que octubre es el peor mes en cuanto a la generación de operaciones pendientes de pago entre empresas. Efectivamente, según datos del Instituto NE que recoge en un estudio ACAM (Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación), dichas operaciones no cobradas fueron en el último mes de octubre 302.529 euros, el 3,83 por ciento del total de operaciones, lo que constituye un récord porcentual negativo en 2004. Las previsiones apuntan a que el pasado año 2004 se cerrará con alrededor de los 8.000 millones de euros impagados.

¿Por qué tiene lugar este repunte otoñal en la morosidad? Según advierten los expertos de ACAM, octubre es sin lugar a dudas uno de los meses más complicados para todas las empresas. No hay que olvidar que es el momento en el que se reunifican pagos al coincidir impuestos como el IVA y el IRPF, lo que provoca que muchas empresas puedan quedarse sin tesorería en determinadas ocasiones.

Normalmente, indican desde ACAM, el impago comercial (en cualquier época del año) puede configurarse según tres clases de morosidad. El que actúa con dolo, comprando para no pagar y que protege de forma fraudulenta su solvencia; es 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.

Está también 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 moroso fortuito, un deudor solvente en el momento de concederle el crédito, pero que por circunstancias imprevistas se ve privado de liquidez y se vuelve insolvente. Este último es difícil de detectar con anticipación porque suele verse arrastrado por otros clientes que, a su vez, le han dejado de pagar.

INFORMACIÓN PARA ASESORES Y DIRECTIVOS

© Todos los textos e imágenes de este web son propiedad intelectual de CISSPRAXIS, S.A.

[NOTA LEGAL](#)

[PROTECCIÓN DE SUS DATOS](#)



CENTRO DE ATENCIÓN

Colón, 1-5ª planta. 46004
Tfno.: **902 250 500** • Fax
clientes@ciss.es