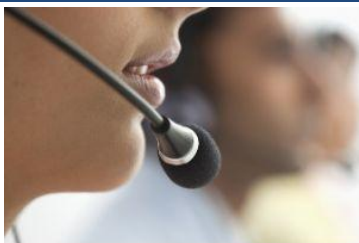


G E S I N C L I
— SL —
G E S T I Ó N I N T E G R A L D E C L I E N T E S



Boletín núm. 1 | ABRIL 2014



Motivos por los que se produce la Morosidad.

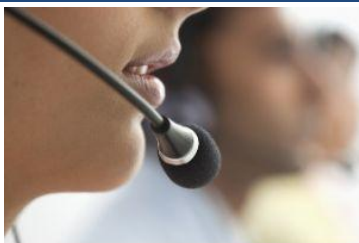
El retraso en los cobros de facturas (morosidad) es la peor enfermedad para empresas y autónomos. Del total de las 500.000 empresas que ha cerrado durante el tiempo que dura la crisis, un tercio lo hace por culpa de la morosidad.

España es el país donde el deudor se jacta de su situación, en cualquier reunión de empresarios, podemos escuchar “No he pagado a ... y no pienso hacerlo hasta que no negocie y me haga un descuento”. El interlocutor lo aprueba y sonríe con el deudor, alabando su decisión. Esta filosofía que está dentro de los empresarios morosos españoles, nos hace ser los peores pagadores de Europa.

Los morosos están en todos los ámbitos de la sociedad española, el vecino que no paga la comunidad, el inquilino que no paga el alquiler, el empresario que se financia con sus proveedores.

Existen muchos morosos que no pagan porque no les da la gana, este es el moroso profesional, existen otro tipo de morosos, los que quieren y no pueden, la crisis les ha arrebatado su fuente de ingresos y los morosos que se les olvida que tienen la deuda.

Lo mejor que se puede hacer es cuando se detecta un moroso es huir de él, poner los medios necesarios para alejarlos de nuestra cuenta de resultados. Un moroso hace pasar a nuestra cuenta de resultados por una situación crítica.



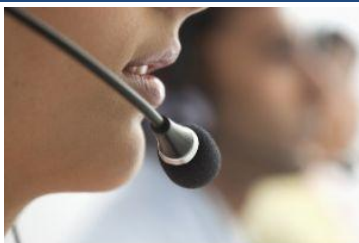
**“La Unión Europea ha entrado en España,
España no ha entrado en la Unión Europea.”**

España es el único país de la UE que no tiene una legislación que regule la reclamación extrajudicial de las deudas. El acreedor que opte por la vía judicial le queda un largo camino para recuperar la deuda y además el cobro no está garantizado.

La morosidad es un peso que lleva a las empresas españolas a ser menos competitivas que el resto de las empresas europeas. El coste financiero que tienen que soportar nuestras empresas, no es exclusivamente el que tienen pactado con las entidades financieras y que es asumible por estas, existe un gasto oculto y que en muchas ocasiones no se valora es el de la morosidad, **el retraso en el pago**, el moroso se financia a coste cero, mientras que el acreedor y legítimo propietario del derecho de cobro, tiene que acudir al crédito de entidades financieras, este coste financiero no lo recupera en ningún momento. Una gran mayoría de empresas no reclaman la deuda por no perder una venta. Para que una venta sea rentable, se tienen que cumplir todas las condiciones pactadas, desde la fecha de entrega y calidad del servicio/producto hasta el cobro del mismo en el tiempo y forma pactados.

Efectos impagados a su vencimiento

El 2,3% del importe de efectos vencidos resultan impagados. Los efectos vencidos durante el mes de febrero (datos facilitados por INE) ha sido de 12.533 millones de euros, esta cifra representa un 8,4% menor que el importe vencido en el pasado ejercicio.

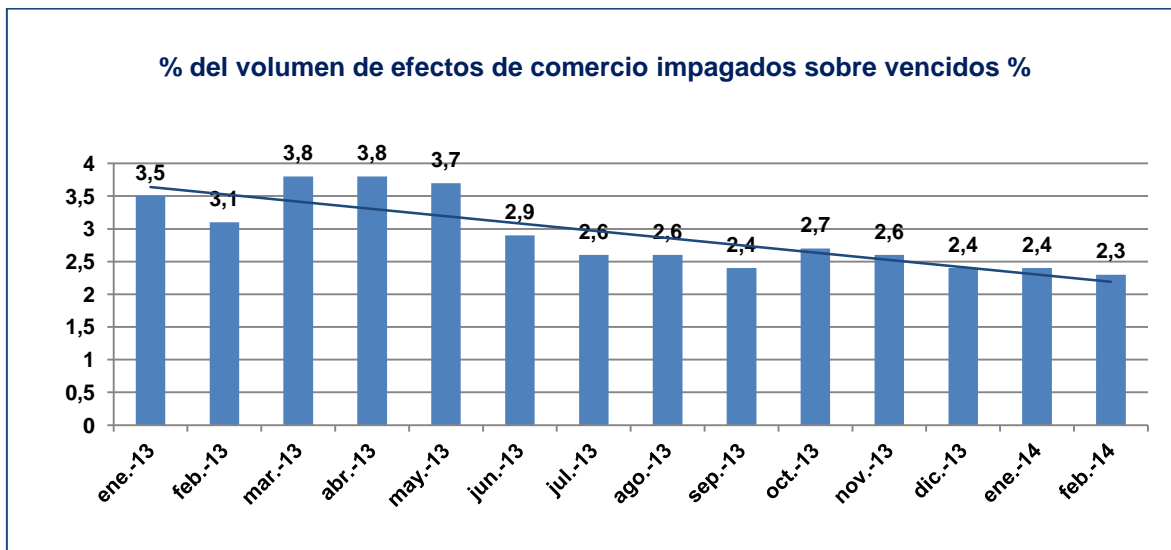


Crédito materializado en efectos de comercio vencidos. Febrero 2014

Crédito materializado en efectos de comercio vencidos. Febrero 2014	Total	% Variación		
		Mensual	Anual	Anual acumulada
Importe de los efectos de comercio (millones de euros)				
Vencidos	12.533,00	-11,3	-8,4	-7,9
- Pagados	12.241,00	-11,2	-7,6	-7,0
- Impagados	292,00	-15,1	-32,3	-33,6
% de efectos pagados sobre vencidos	97,7%	0,1	0,8	1,0
% de efectos impagados sobre vencidos	2,3%	-4,4	-26,0	-28,0

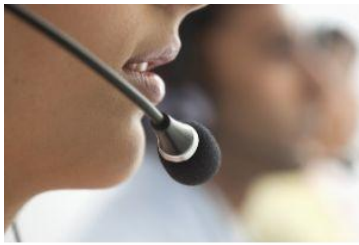
Fuente I.N.E. (16/04/2014)

Con respecto a los efectos impagados a su vencimiento el importe ha sido de 292 millones de euros que representa el 2,3% del total de los efectos presentados.



Fuente I.N.E. (16/04/2014)
 Elaboración propia.

En la comparación con el mismo mes del pasado año, se observa una mejora de 0,8 décimas inferior.



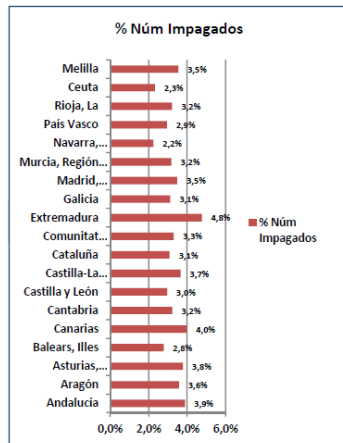
Estadística de efectos en cartera y recibidos en gestión de cobro

(Febrero 2014. Datos provisionales)

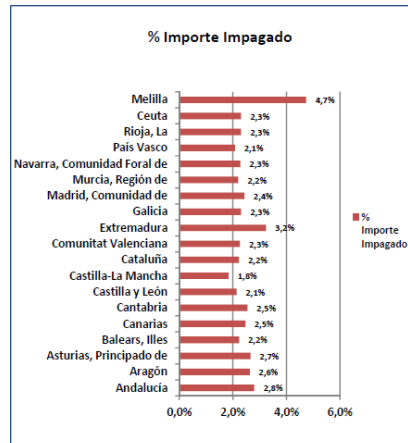
Importe en euros

Comunidades	Total de efectos vencidos		Total de efectos impagados		% de efectos vencidos Impagado	
	Número	Importe	Número	Importe	% Número	% Importe
Andalucía	367.735	837.974.974	14.288	23.480.812	3,9%	2,8%
Aragón	237.869	438.585.581	8.490	11.519.522	3,6%	2,6%
Asturias, Principado de	128.801	209.100.135	4.856	5.553.449	3,8%	2,7%
Balears, Illes	53.978	91.989.629	1.496	2.055.848	2,8%	2,2%
Canarias	49.156	117.867.430	1.956	2.907.198	4,0%	2,5%
Cantabria	45.007	98.175.121	1.453	2.500.373	3,2%	2,5%
Castilla y León	239.635	510.561.823	7.089	10.927.816	3,0%	2,1%
Castilla-La Mancha	149.989	335.959.672	5.489	6.170.981	3,7%	1,8%
Cataluña	2.542.053	3.450.743.751	78.510	76.968.573	3,1%	2,2%
Comunitat Valenciana	618.089	1.209.501.858	20.412	27.371.545	3,3%	2,3%
Extremadura	56.903	87.805.019	2.711	2.840.957	4,8%	3,2%
Galicia	332.406	644.251.150	10.378	14.863.953	3,1%	2,3%
Madrid, Comunidad de	1.034.184	2.747.814.877	36.027	66.775.793	3,5%	2,4%
Murcia, Región de	156.013	423.545.567	4.954	9.347.274	3,2%	2,2%
Navarra, Comunidad Foral de	154.982	294.431.357	3.470	6.725.086	2,2%	2,3%
País Vasco	419.638	885.784.492	12.368	18.384.951	2,9%	2,1%
Rioja, La	73.873	146.465.792	2.378	3.376.338	3,2%	2,3%
Ceuta	1.462	1.851.860	34	42.690	2,3%	2,3%
Melilla	113	278.495	4	13.202	3,5%	4,7%
TOTAL	6.661.886	12.532.688.583	216.363	291.826.361	3,2%	2,3%

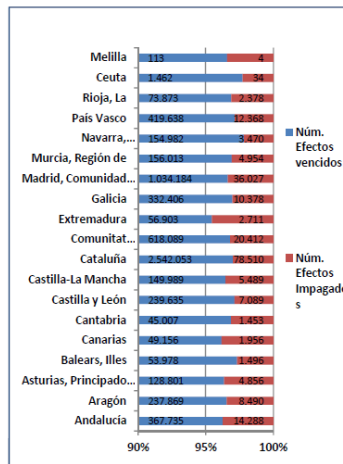
Fuente I.R.E. (18/04/2014)



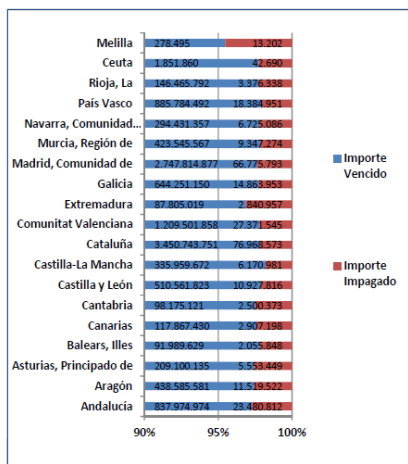
Elaboración propia



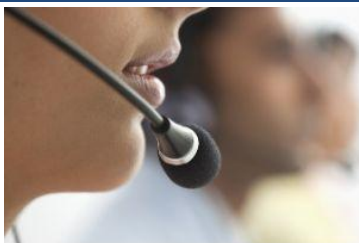
Elaboración propia



Elaboración propia



Elaboración propia



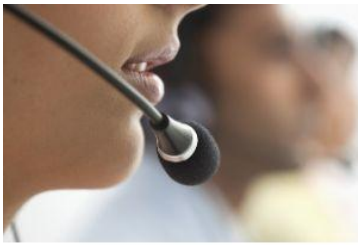
Análisis de la morosidad

Evitarse el impago se consigue con una política adecuada de crédito y cobro. En el diseño de la política de cobro, se definen los procesos que hay que ejecutar para la concesión de crédito y la gestión del cobro. Es muy importante mantener información actualizada de los clientes a los que facilitamos nuestro servicio/producto a crédito. Una buena información reduce el tiempo de reacción ante cualquier incidencia por muy leve que esta pueda ser. Comprobar el resultado histórico de cobro del cliente con el fin de valorar su evolución con los créditos que hemos concedido. Como ejercicio final analizar que coste tiene la empresa por el retraso en el cobro.

También es muy importante que el Departamento de cobro informe del número de fallidos y de los importes vencidos que ha negociado quita para recuperación de la deuda.

¿Cuál es el plazo medio de cobro pactado?

Empresas que actualmente tienen problemas de impagos es debido a la falta de una correcta definición y ejecución de la política de crédito/cobros, no han puesto en marcha todas las herramientas de las que disponen para mejorar las condiciones de crédito a sus clientes, bajar el plazo medio de cobro pactado aplicando las condiciones que marca la Ley 15/2010, de 5 de julio, modificación de la Ley 3/2004, de 29 de



Diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

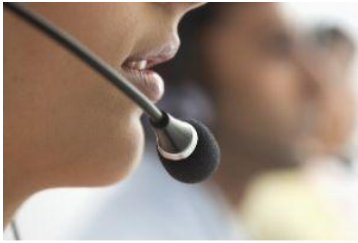
Para establecer una correcta política de crédito, es muy importante no exceder el plazo de cobro a los clientes en más tiempo de lo que marca la Ley 15/2010 que establece los siguientes plazos y condiciones:

- **Plazos de pago del sector público:** Se reduce a un máximo de treinta días el plazo de pago, que se aplicará a partir del 1 de enero de 2013.
- **Plazos de pago entre empresas:** Se establece un plazo máximo de pago de 60 días por parte de empresas para los pagos a proveedores.

En relación a las empresas vigentes de obra pública en la fecha de publicación de la Ley se establece en cuanto a los plazos una excepción, pudiendo estas pagar en un máximo de 120 días hasta el cierre del 2011; a 90 días durante 2012 y a 60 días a partir del 2013.

Con esta ley se definen plazos de pago como los días naturales del año, serán nulos y se entenderán por no puestos, los pactos que excluyan del cómputo periodos considerados vacacionales.

Elimina la posibilidad de pactar los plazos de pago que contemplaba la ley 3/2004, con lo que se dejaba plena autonomía a la voluntad de las partes. Ello tenía como consecuencia que los compradores estableciesen los plazos y condiciones más convenientes para ellos. Con esta reforma se elimina la posibilidad de pacto contrario a la aplicación de los plazos previstos en la misma. Además la Ley dicta la prohibición

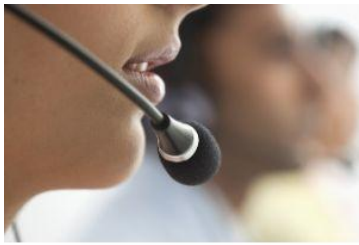


Optimización de cobros y prevención de morosidad

estricta de establecer plazos de pago abusivos. En relación con el cómputo de los plazos, mientras la Ley 3/2004 establecía que los plazos comenzaban a contar a partir de la fecha de recepción por el cliente de la factura, la ley 15/2010 modifica dicho cómputo estableciendo que los días de los plazos se cuentan a partir de la fecha en la que el deudor recibe la mercancía o la prestación de servicios. Así el plazo de pago que debe cumplir el deudor se computará a partir del día que reciba los bienes o servicios adquiridos, no pudiendo prolongarse más allá de los 60 días contados desde la fecha de entrega de la mercancía.

La Ley reduce los plazos de agrupación de facturas, estableciendo que éstas pueden agruparse a lo largo de un periodo determinado no superior a 15 días, o agruparse en un único documento siempre que se tome como fecha de inicio del cómputo del plazo la fecha correspondiente a la mitad del periodo de la factura y el plazo de pago no supere los 60 días desde esa fecha.

Por otra parte, se refuerza el derecho a percibir indemnización y se amplía la posibilidad de que las asociaciones denuncien las prácticas abusivas en nombre de sus asociados y se promueva la adopción de códigos de buenas prácticas en materia de pagos. Así las organizaciones patronales podrán actuar para denunciar las prácticas abusivas ante los Tribunales o ante el correspondiente órgano administrativo para impedir la aplicación de las mismas. De esta forma, se concede a las organizaciones patronales plena legitimación activa y podrán asumir el ejercicio de acciones colectivas de cesación y de retractación frente a empresas incumplidoras con carácter habitual de los periodos de pago previstos en esta ley, y defender a sus socios de los abusos.



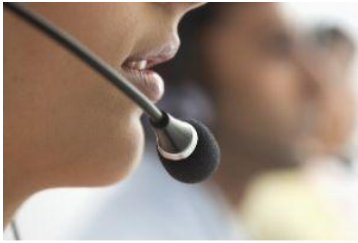
La ley 15/2010 establece también la obligación de las sociedades de publicar de forma expresa las obligaciones sobre los plazos de pago a sus proveedores en la Memoria de sus Cuentas Anuales.

Ahora debemos aplicar y cumplir la Ley, tenemos que realizar el cálculo de los días de crédito que hemos dado a los clientes, en la Administración no pueden pasar de 30 días naturales y entre empresas de 60 días.

Todos los plazos que no estén entre estos tramos, nos está produciendo un quebranto en la tesorería.

Mejorar D.S.O. (Días de ventas pendientes de cobro)

Existe la posibilidad de mejora de la liquidez con este instrumento que es muy importante. El valor que aporta D.S.O. no se tiene en cuenta, tiene un impacto muy importante sobre el negocio. Las facturas sin liquidar son una carga adicional sobre los empleados, las funciones de administración. El retraso en cobro de facturas obliga al acreedor a buscar fuente de financiación alternativa. Con una reducción en de 5 días en el cobro de facturas de una empresa que anualmente su facturación se aproxima a 25 millones de euros. Mejora la liquidez en 350.000,00 euros, que puede reinvertir para el aumento de sus ventas.



GESINCLI
—SL—
GESTIÓN INTEGRAL DE CLIENTES

Optimización de cobros y prevención de morosidad

GESINCLI, S.L.

**C/ Rioja, 17 Centro de Excelencia Empresarial de Coslada (CEXCO) 28823 Coslada
Madrid**

Telf. 916 709 003

Móv. 699 865 094

E-mail; info@gesincli.com admin@gesincli.com

www.gesincli.com

 [@GesincliSL](https://twitter.com/GesincliSL)