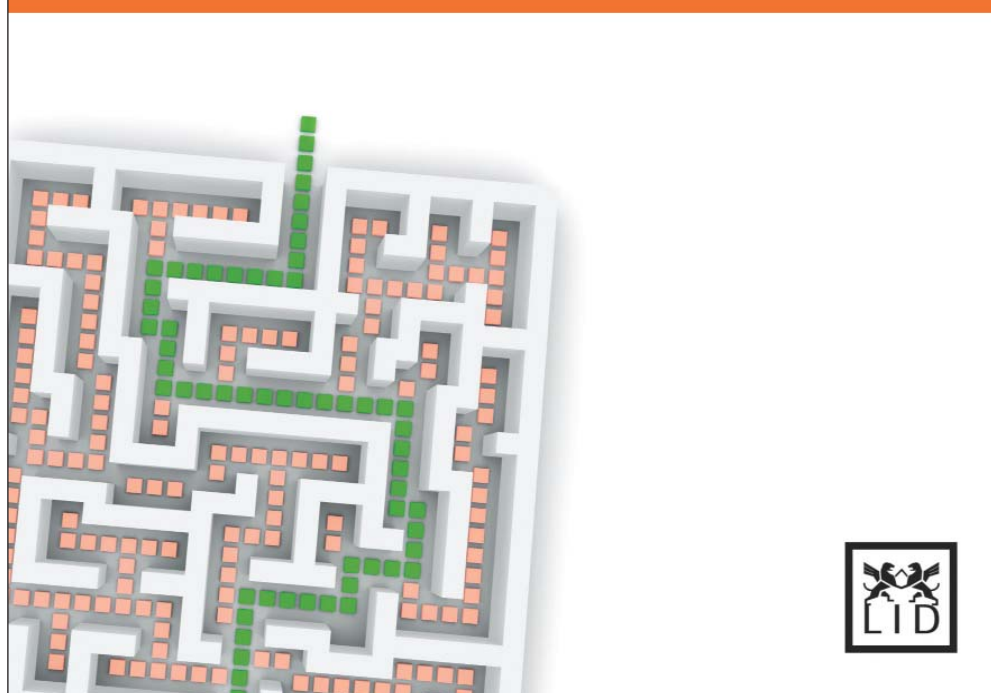


acción empresarial

Josep Gajo y Ana Serra explican
*las fases de la gestión de impagados y las claves
para minimizar los riesgos en cualquier
transacción comercial.*

SOLUCIONA LOS IMPAGADOS



«¿Que son las recuperaciones en el mundo de la empresa? ¿Qué es la gestión de impagados? ¿Es algo que deben cuidar las organizaciones que tienen por objetivo la rentabilidad o es una actividad secundaria? ¿Puede ser tan determinante la gestión de los impagos que incluso determine la propia supervivencia de la empresa?».

José Manuel García Moreno
Director de Políticas y Estrategias de Recobro del Banco Santander

FICHA TÉCNICA:

ISBN13-EAN: 9788483561119 • Autores: Josep Gajo y Ana Serra • Editorial: LID Editorial Empresarial • Colección: Acción Empresarial • Edición: 1ª ed. • Idioma: Español • Páginas: 224 • Encuadernación: Rústica con solapas • Formato: 15x22 cm. • Impresión: B/N • PVP: 19,90€ •

SOBRE LOS AUTORES

Josep Gajo y Ana Serra son abogados del bufete Gajo Fortuny, despacho especializado, entre otras materias, en el cobro de impagados y reclamaciones. Ambos pertenecen a la Asociación Catalana del Centro Europeo de Arbitraje con sede en Estrasburgo, Gajo en calidad de presidente y Serra como miembro de la junta directiva. Josep Gajo forma parte de la red de LID Conferenciantes como especialista en: Gestión de impagados, arbitraje, contratos mercantiles y franquicias.

ÍNDICE

Carta de presentación de José Manuel García Moreno **Agradecimientos** **Introducción**

1. El pedido

1. La identidad del comprador
2. El importe del pedido
3. La forma de pago
4. El lugar de entrega de la mercancía
5. La fecha de entrega

2. Los suministros con formalidad distinta al pedido

1. La compra-venta de aparatos
2. La compra-venta de instalaciones industriales o maquinaria
3. La compra de bienes muebles con reserva de dominio para el comprador

3. Otro tipo de pedido. El precontrato

1. La clasificación de los contratos
2. El albarán
3. La factura
4. El cheque
5. El pagaré
6. La letra de cambio
7. El aval
8. Los efectos de comercio: el recibo
9. La reposición de fondos: la transferencia
10. El factoring
11. El confirming
12. La carta de pago domiciliado
13. El crédito documentario
14. La renovación
15. El intercambio de documentos: los cheques, los efectos y los pagarés
16. ¿Cómo gestionar los impagados?
17. La intervención del abogado

4. El análisis previo a la demanda

5. Clases de procedimientos judiciales

1. El juicio monitorio
2. Otros procedimientos judiciales
3. El juicio verbal
4. El juicio cambiario

6. El recurso de apelación

7. La ejecución de la sentencia

8. El acuerdo con el deudor una vez iniciados los trámites judiciales

9. Las medidas cautelares

1. ¿Qué presupuestos se exigen para la adopción de dichas medidas?

10. El concurso de acreedores

1. ¿Qué es la propuesta anticipada de convenio?
2. ¿Cuándo hay que presentar el concurso?
3. ¿Qué Juzgado Mercantil es competente para conocer el concurso?
4. La junta de acreedores para aprobación del convenio
5. Las clases de créditos
6. ¿Qué hacer cuando nuestro cliente figura como acreedor en un procedimiento concursal?
7. ¿Qué documentación debemos acompañar?
8. Los gastos del concurso

11. La responsabilidad de los administradores

1. Otras novedades de la Ley 19/2005 que regula la sociedad anónima europea domiciliada en España

12. La prescripción y la caducidad

1. La prescripción
2. Los presupuestos
3. La caducidad
4. Los efectos de la caducidad

13. El arbitraje

1. Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje
2. Arbitraje: solución alternativa de conflictos
3. El nombramiento de árbitro o árbitros
4. ¿Qué condiciones deben darse para nombrar a un árbitro?

Anexo I. El cumplimiento de las obligaciones de pago en las relaciones comerciales

1. Introducción
2. Año 1992. Los problemas económicos y jurídicos
3. Propuestas de soluciones. La información
4. El asesoramiento
5. Los elementos subjetivos
6. Las garantías

Anexo II. Cuánto nos cuesta un impago que no acabemos cobrando

LA OBRA

La estrategia que se debe adoptar en los procesos de gestión de impagos y cobro de deudas es uno de los frentes que más preocupa a las empresas, ya que el impago puede poner en peligro la estabilidad de un negocio. Muchas empresas desconocen cómo solucionar esa situación.

Soluciona los impagos muestra, desde un enfoque útil y didáctico, la mejor manera de gestionar los cobros, desde el inicio de cualquier operación comercial, las pautas preventivas para minimizar el impago y las herramientas que pone a nuestro alcance el entorno legislativo actual.

La combinación del exhaustivo conocimiento de los autores con su experiencia, a través de los casos expuestos, ayuda a adelantarse a las posibles incidencias y tener una visión clara de las técnicas más eficaces para prevenir y solucionar los impagos.

Josep Gajo y Ana Serra tratan aspectos de gran relevancia «tanto para empresas de gran tamaño, con departamentos especializados en la gestión de cobros y créditos, como para aquéllas de menor tamaño, donde no puede existir tanta especialización pero que necesariamente tienen que hacer frente a los impagos que inevitablemente se irán produciendo», tal y como aclara la carta de presentación de **Soluciona los impagos**, firmada por el director de Políticas y Estrategias de Recobro del Banco Santander, José Manuel García Moreno.

Éste mismo alaba el acierto de los autores a la hora de identificar todos los elementos partícipes en la gestión del impago:

La gestión del impago no puede limitarse exclusivamente a la interposición de demandas y al seguimiento de las mismas. Disponemos de muchas palancas, entre las cuales se encuentran:

- Sistematización de los pasos que hay que seguir ante el hecho del impago. Desde las fases iniciales hasta el fallido definitivo. La anticipación y la búsqueda de soluciones puede ser un factor de éxito.
- La segmentación de clientes. Sobre todo en empresas con un cierto tamaño, hay que tratar a diferentes colectivos mediante diferentes estrategias. Tanto desde el punto de vista de eficacia en el resultado de cobros como de la optimización de los costes.
- La gestión amistosa. Mejor encontrar soluciones en la fase inicial. Renegociar condiciones. Si ayudamos a nuestros clientes en situaciones comprometidas, habremos ganado un cliente de por vida.
- La venta de carteras de impagos. Análisis del retorno de las ventas de carteras frente a nuestra propia gestión.
- La externalización de la gestión. Decidir si somos más eficaces con nuestros propios recursos o es mejor recurrir a empresas especializadas en la gestión de recobros y recuperaciones.

Los autores detallan cada uno de los pasos, ofrecen ejemplos reales, escenifican situaciones vividas y facilitan anexos con muestras de la documentación requerida para cada caso.

¿Cómo gestionar los impagos?

En primer lugar y simultáneamente, se debe revisar el saldo de la cuenta por si estamos en descubierto y repasar los gastos de devolución que nos carga la entidad bancaria (siempre exagerados), y a quejarse y negociar que disminuyan el importe cargado por el concepto del que hablamos. Y a empezar a ponernos en contacto con nuestro deudor.

¿Quién debe iniciar las gestiones de cobro? Depende de la estructura de la empresa en cuestión. Si existe un departamento de cobros y créditos, no

existe duda alguna. Si no, en el departamento de contabilidad una persona en concreto iniciará las gestiones de cobro.

En empresas con poca estructura de personal será el dueño quien decidirá quién y cómo.

Puede haber excepciones y que sea el propio comercial que le ha vendido quien se encargue de cobrar de su cliente-deudor.

Mientras se inician las gestiones de cobro, a la vez hay que repasar los informes de los que disponemos y actualizarlos.

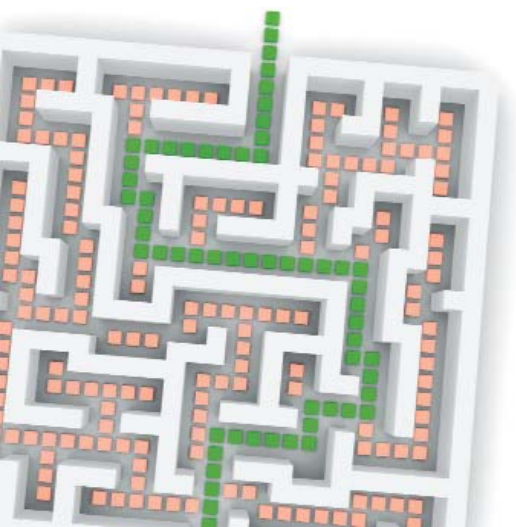
Si no teníamos conocimiento de que nuestro cliente es un mal pagador, habrá que dialogar y tratar de obtener una respuesta acerca del porqué ha impagado la factura o las facturas. Las respuestas del deudor pueden ser muy variadas:

- «Vuelva a presentar el efecto y se le abonará».
- «Hemos quedado en descubierto con el banco debido a que hemos tenido una serie de impagos».
- «Estamos esperando una transferencia de un cliente nuestro y todavía no ha llegado».
- «El banco no nos da suficiente descuento».
- «El banco no nos renueva la póliza de crédito».
- «Añada los ejemplos que a Usted, apreciado lector le hayan puesto sus clientes-deudores».

No olvidemos que además de la obligación de pago que nos ha incumplido con otros proveedores, tal vez con todos ha hecho lo mismo, a no ser que puedan darse cuestiones de tipo técnico que den pie a que nuestro cliente no nos pague a nosotros. Normalmente cada empresa tiene el mismo día de pago con todos sus proveedores.

La mayor parte de impagos no son morosos y con un poco de paciencia y mucha insistencia se cobra.

No hay que aflojar cuando no quieren pagar los gastos de devolución de los efectos. Si su cliente-deudor no los paga, márkennlo de cerca, ya que su respuesta no es lógica ni ética.



Para más información:
aldara.barrientos@lideditorial.com
laura.diez@lideditorial.com
91 372 90 03

LIDeditorial
.com

