



¡Cuidado que viene el zorro!

Cobradores vestidos de zorro o de payaso son algunos métodos para intentar cobrar la deuda.

D. ESPERANZA/CH.L. ESPEJO. Madrid
Si al cruzar la calle un día cualquiera, ve dirigirse hacia usted a un hombre disfrazado de zorro, ésta puede ser la primera señal de que los problemas de deuda que tiene, van a pasarle factura. En realidad recurrir a estas figuras pintorescas, como el Zorro Cobrador, el Cobrador del Frac son sólo algunas de las soluciones de las que disponen las empresas para hacer frente a la morosidad de sus clientes.

En los últimos meses, el devenir económico ha propiciado que el número de impagos crezca notablemente y de que los plazos en los que los usuarios hacen frente a sus deudas también crezcan.

En 2007 se incrementó el índice de riesgo de impagos después de cuatro años de descenso continuado. En línea general, la media del plazo de pago real en Europa es de 59,2 días frente a 90 días de media en que se sitúan los pagos en España.

Los expertos que se dedican a este mercado aseguran que recibir los pagos en España es un proceso lento pero efectivo. Las pérdidas en los impagos se redujeron del 2,3% al 2,2% el año pasado, la cifra más baja desde 2000, según el último informe sobre el *Índice de Riesgo en Europa 2008*, elaborado por Intrum Justicia. Aún así, este porcentaje es superior a la media europea, que se sitúa en el 2%. Además, el 51% de las empresas esperan una pérdida en

los ingresos como consecuencia de los retrasos de los pagos e impagos. Ante esta situación, muchas compañías optan por externalizar este tipo de gestiones con empresas especializadas, como Gescobro, Intrum Justicia o *tuscobros.com*.

En línea general, la media del plazo de pago en España es de 90 días frente a los 59 días de Europa

“El actual panorama desestabiliza mucho el funcionamiento de las empresas, no sólo por la falta de liquidez, sino también por el tiempo que requiere el llevar una política de gestión de cobros adecuada”, aseguran desde *tuscobros.com*

Luis Salvaterra, director

general de Intrum Justicia Ibérica asegura que en los últimos tiempos se están centrandando mucho en casos de empresa con deudas de otras empresas, no sólo en dar servicios a particulares como se venía haciendo tradicionalmente. “Ofrecemos todas las fases de gestión, tanto amistosa como tradicional para lograr cobrar los impagos. En lo concerniente a las pymes, orientamos nuestro servicio sobre todo a trabajar desde el primer vencimiento de la factura y a aconsejar a las pymes sobre mejores políticas de crédito”, apunta.

Desde Gescobro aseguran que el primer servicio que ofrecen es el del asesoramiento a la empresa. “Lo primero es analizar la situación de la compañía y las necesidades reales de la misma para diseñar una estrategia de re-

(Pasa a pág. siguiente)

Para estar al día

- En momentos de crisis los impagos aumentan a gran velocidad. Durante 2007, el índice de riesgo de impagos se incrementó después de cuatro años de descenso continuado.
- Recibir los impagos se ha convertido en un proceso lento en España. En 2007 el 2,3% de los impagos se perdieron.
- Para solucionar estas deudas se han creado

multitud de empresas de cobro. Cobradores disfrazados del zorro o de payasos que persiguen a los deudores son algunas de las ideas para devolver el dinero a la víctima.

- Las pymes son las más afectadas por problemas de pago. Muchas empresas esperan hasta el final para solicitar la ayuda profesional. En muchos casos ya no ha tiempo para recuperarlo.

CaixaEmpresa



Estrene un Renault y llévase un Nokia N95 8GB*

CaixaRenting

Su coche, con un movil de regalo

Por muy poco al mes, con el renting de "la Caixa" dispondrá siempre de su vehículo en perfectas condiciones, con una entrega rápida, la comodidad de tener todos los servicios en una sola cuota e importantes ventajas fiscales para su empresa. En los negocios, siempre estamos a su lado.



*Solo al contratar uno de los cuatro vehículos Renault de esta oferta de CaixaRenting. Promoción válida en todo el territorio nacional para las operaciones de esta campaña formalizadas hasta el 30-6-2008 o hasta agotar existencias (200 unidades).