

La prevención de impagos, la asignatura pendiente de las pymes españolas según Intrum

4 de cada 10 pymes permiten a sus clientes plazos de pago más largos. La prevención entre las claves para no encontrarse con problemas de última hora

La morosidad en las operaciones comerciales es una de las grandes lacras del tejido empresarial español. El 42% de las pymes españolas permite a sus clientes que abonen el importe del servicio o producto fuera de plazo, especialmente cuando se trata de multinacionales. Y sólo el 5% aplica un recargo al aceptar esos plazos de pago más largos, según refleja el último informe Europeo de Pagos elaborado por Intrum, líder en gestión de cobro y prevención de impagos.

Esta tendencia hace que pymes y autónomos se vean forzados, en muchos casos, a cerrar su negocio ante la falta de liquidez. Para frenar esta situación, los expertos de Intrum apelan a conocer el riesgo que entraña el cliente. Para ello, antes de firmar un contrato con un nuevo cliente lo mejor que se puede hacer es asegurarnos de que no pertenece a un registro de morosos ni tiene causas pendientes con la Administración Pública.

Además, conviene solicitar pagos por adelantado. Para no incurrir en elevados costes externos antes de comenzar a trabajar en cualquier proyecto, lo ideal es solicitar pagos adelantados. De este modo, no se comenzará con la producción hasta que el cliente no haya ingresado, anticipadamente, una parte de lo presupuestado. Esta medida debe especificarse en las condiciones de pago para que los clientes sean conscientes de la misma.

La rapidez también es un grado a la hora de prevenir impagos. Lo más conveniente es emitir la factura en cuanto sea posible y controlar los vencimientos, anticipándose a estos. En muchas ocasiones son las propias compañías las que se retrasan al enviar facturas, y en ciertos casos, los retrasos en los pagos son consecuencia de una gestión de cobro ineficiente. Para realizarla de una manera correcta hay que apostar por un carácter negociador. No hay que olvidar que una de las mejores armas para evitar que las deudas se extiendan en el tiempo es la proactividad. Para conseguirla hay que ofrecer diferentes medios y opciones de pago en los que sea el empresario quien tenga la iniciativa y ser constante a la hora de reclamar facturas no pagadas. Todo ello sin olvidar el carácter negociador en cada una de las acciones y palabras.

No obstante, todas estas acciones deben de ir acompañadas de la protección. Contratar una empresa experta en gestión de cobros y prevención de impagos para protegerse de las deudas es una opción idónea para aquellos que no quieran estar constantemente pendientes de si una empresa le paga o no. Además de prevenir el impago, también tendrán un servicio de gestión completa de las deudas, actuando como una especie de departamento interno de la propia compañía.

Datos de contacto:

Madrid

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>