

TRIBUNA

¿SE ENCUENTRA SU EMPRESA PREPARADA PARA LA GESTIÓN DE CLIENTES EN EL EXTERIOR?

Raquel González Pérez y Sergio Apesteguía de la Calle (Consultores de Grupo Asur)

Por todos es conocida la vinculación de Navarra al sector vinícola. Si hacemos mención a aspectos como calidad y rigor en la elaboración, podemos afirmar que Navarra es una de las provincias con mayor arraigo en el sector bodeguero. Durante los 10 últimos años, el sector bodeguero ha experimentado un espectacular relanzamiento. Entre los aspectos notorios a tener en cuenta se encuentra la exportación del vino con Denominación de Origen Navarra al resto de países.

En 2010 Navarra exportó 15 millones de litros de vino, de los cuales el 79,61 por ciento fue embotellado y el resto a granel. Los principales mercados para Navarra son: Holanda (31,35 por ciento), Alemania (28,37), Reino Unido (18,91), USA (14,29) y el pasado año 2010 comenzamos con las exportaciones a Suiza con un 7,06 por ciento del total de vino embotellado.

Riesgo de pérdidas por impagados

El desarrollo y la evolución de cualquier empresa, pasa necesariamente por la ampliación de un mercado y forma de ventas. Pero ello trae consigo un riesgo derivado de la inseguridad del tráfico comercial, es decir, de la posibilidad de pérdidas por impagados. Los impagados generan gastos adicionales, retrasan la evolución de una empresa, frenan su expansión, y si ésta es pequeña puede llegar a paralizarla poniendo en peligro su continuidad.

Por desgracia no existe un código ético de comportamiento de pagos entre las empresas, y los deudores intencionales sólo pagan dentro de los plazos convenidos a aquellos acreedores que están reclamando el cobro de forma activa y sistemática. En cambio los acreedores que se muestran pasivos



Los impagados retrasan la evolución de una empresa y frenan su expansión

Entre el 20 y el 70 por ciento de los problemas de cobro se deben a clientes descontentos

vos suelen recibir el pago con un importante retraso. Una buena gestión pro-activa de los cobros asegura que los saldos de los clientes son ingresados a tiempo en tesorería y evita que los clientes impuntuales, informales o que quieren jugar a ganar intereses financieros a

costa de los proveedores abonen puntualmente sus facturas. Según un estudio europeo reciente, entre el 20 y el 70 por ciento de los problemas de cobro de las empresas son debidos a bloqueos en el abono de facturas ordenados por clientes descontentos que retienen el pago

como consecuencia de los fallos que ha tenido el proveedor en la calidad, en el servicio o en la gestión.

Esta gran masa de saldos de clientes pendientes de cobro viene originada por errores que el proveedor comete en la recogida del pedido, en el suministro de la mercancía, la logística, la administración de ventas, la facturación, la falta de un abono, etc.

Muchos de estos litigios comerciales ni son solucionados enseguida por la propia empresa ni se gestiona adecuadamente el incidente. Por ese motivo no se cobra nunca la factura.

Solventar problemas

El sector bodeguero no permanece ajeno a esta problemática. Por ello, una correcta y adecuada gerencia de riesgos comerciales puede ayudar a la empresa exportadora en la implantación en el mercado exterior en aspectos como:

- La captación de la cartera de clientes.
- Consolidación y seguimiento de la cartera de clientes.
- Gestión y tramitación de las incidencias que puedan ocasionarse en materia del riesgo comercial.
- Asesoramiento en la determinación de la política de cobros.
- Prevención de los impagados que puedan ocasionarse.

Asur Crédito es una consultoría especializada en riesgos comerciales

cuya finalidad es solventar los problemas de nuestros clientes relacionados con nuestra especialidad.

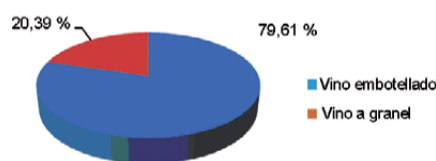
La gestión y prevención de los impagados la iniciamos por la vía extrajudicial, en la que estamos especializados. Las claves fundamentales de nuestro departamento son la rapidez y la insistencia, siempre desde un punto de vista profesional. Si el impago no logra solventarse mediante esta vía, se inicia la fase judicial con abogados propios, independientemente del lugar en el que se encuentre el deudor.

El especialista jurídico elegirá en cada caso el procedimiento que mejor se adapte a las necesidades de su empresa y le explicará los pros y contras de dicha elección. Como complemento a la gestión del impago, realizamos las rectificaciones en las bases imponibles de todas aquellas facturas impagadas.

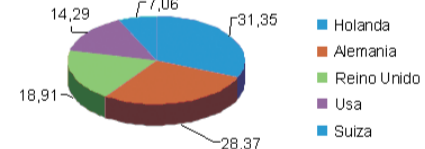
DATOS CLAVE

- **EMPRESA**
Grupo Asur
- **DIRECCIÓN**
C/ Monjardín, 2
31004 Pamplona (Navarra)
- **TELÉFONO / FAX**
948 213 284 / 948 226 623
- **PÁGINA WEB**
www.grupoasur.com

Exportación Vino 2010



Exportación 2010 por países



DEPURACIÓN Y TRATAMIENTO INTEGRAL DEL AGUA

Plantas Compactas

- Probadas en fábrica
- Preinstalable, fácilmente transportable y ampliable

Ingeniería y Proyectos

- Aguas de proceso
- Potabilizadoras
- Tratamiento de aguas residuales y reutilización
- Industria agroalimentaria (conserva, lácteos, vitivinícola, cárnico, etc)

Fabricación y diseño integrados.
Servicio asesoramiento y explotación calderería - depósitos

Fabricación de Equipos

- Rejas de Desbaste / Tamices
- Desarenadores
- Equipos de flotación
- Silos de fangos deshidratados
- Aplicación de las últimas tecnologías más avanzadas
- Instalaciones "llave en mano"
- Tratamiento de Lixiviados de vertedero

ProsimeD



PROYECTOS Y SISTEMAS MEDIOAMBIENTALES, S.L.

OFICINA TÉCNICA
C/ Río Alzanía, 29 Of - 11 - 31006 Pamplona
Tel. 948 248 143 - Fax. 948 150 847

TALLER DE PRODUCCIÓN
Pol. Ind. Utzubar, NAVE 7 - 31839 Arbizu (Navarra)
Tel. 948 567 096 - Fax. 948 567 092 - info@prosimed.com

