

El 23 de diciembre se anunció por el gobierno la suspensión de pagos, porque la deuda externa del país alcanzó el nivel imposible de pagar – 155 000 millones de dólares que equivale a 60% del PNB anual. La gente descontenta con las medidas del gobierno salió a las calles batiendo a cacerolas. Estos *cacerolasos* produjeron la destitución de cinco presidentes en el periodo de dos semanas hasta que al poder llegó el presidente actual Eduardo Duhalde.

El nuevo presidente trata de encontrar las medidas efectivas para salir de la crisis. Así fue anunciada la devaluación del peso y introducida por primera vez en el período de 11 años la flotación libre de la moneda nacional. Para estabilizar la situación económica Argentina necesita sobre todo el apoyo de FMI y elaboración del eficaz programa económico.

**Бросаус Е.В.**  
**Научный руководитель Мардыко М.Н.**

*Задержка платежей – одна из важнейших проблем испанских компаний. Испания занимает третье место среди стран Европейского Союза по задержкам платежей. 40% счетов оплачиваются с опозданием (причем 45% из них не из-за финансовых проблем или отсутствия ликвидности, а преднамеренно). Зачастую причины задержек платежей кроются в самих кредиторах. Важнейшими из этих причин являются:*

- *Дезорганизация.*
- *Отсутствие активной системы взимания платежей.*
- *Пассивность кредитора.*
- *Отсутствие квалифицированного персонала.*
- *Отсутствие соответствующих средств и информативных программ по технологии взимания платежей.*

*Тем не менее активная предупредительная политика кредиторов значительно уменьшает количество неоплаченных счетов. Более 98% неоплаченных счетов можно вернуть посредством соответствующей деятельности кредиторов.*

## LOS PROBLEMAS DE LA MOROSIDAD EN ESPAÑA

La morosidad es uno de los principales problemas que sufren las empresas españolas. España es el tercer país de la UE con mayor morosidad en los pagos. Los principales enemigos del cobro anidan muchas veces en los propios acreedores, y son:

- La desorganización.
- La falta de un sistema proactivo de cobro.
- La implicación emocional del acreedor.
- La falta de personal especializado.
- La falta de medios adecuados y programas informáticos de gestión de cobros.
- El peor enemigo es el paso de tiempo.

Un 40% de las facturas se pagan con retraso y un 45% de éstos no son por falta de liquidez o problemas financieros, sino intencionales. Es decir, que al deudor no le da la gana pagar puntualmente y prefiere utilizar el dinero del proveedor para financiarse gratuitamente. Distinguen varios tipos de morosos:

- El de mala fe, que compra para no pagar o que de forma fraudulenta se convierte en insolvente. Es muy difícil de detectar porque el moroso profesional tiene un plan para engañar al proveedor y presenta una falsa apariencia de solvencia y seriedad. Cuando el proveedor se da cuenta es ya demasiado tarde.

- El que no paga por incompetencia en la gestión de su empresa o por problemas financieros. Más fácil de detectar, tiene un largo historial y ha dejado rastros que permite identificarlo.

- El fortuito, un deudor solvente en el momento de conceder el crédito, pero por imprevistos se ve privado de liquidez y se vuelve insolvente. Difícil de prevenir ya que sólo se puede reaccionar cuando se inicia la crisis y, generalmente, ya no hay remedio.

No obstante, una buena gestión preventiva disminuye enormemente el riesgo de los créditos impagados. La mayoría de los impagados, más de un 98%, se puede recuperar mediante una gestión adecuada. ¿Cómo recuperar impagados?

- Siempre dentro de las normas de la cortesía empresarial, una gestión de cobro bien hecha ayuda a reforzar la imagen de seriedad y eficiencia de la empresa acreedora y le asegura el cobro antes que a otros acreedores.

- No hay que tener temor a enviar el primer recordatorio de pago lo antes posible. Algunas empresas no se atreven a reclamar por miedo a proyectar una imagen de excesivo rigor y dureza. Sin embargo, una reclamación temprana permite detectar a tiempo un posible fallido incobrable y se consigue un efecto psicológico positivo, ya que la mayoría de los deudores respetan a los acreedores que saben controlar los cobros.

- Antes de reclamar es conveniente obtener la máxima cantidad de información acerca del deudor, tanto de fuentes internas como externas, así como de su situación económica (solvencia, endeudamiento, liquidez, etc.) y personal. También hay que recoger toda la información referente al crédito pendiente de cobro, el historial del cliente y la documentación relacionada.

- El responsable de la gestión de cobros debe saber graduar y dosificar los procedimientos de reclamación, empezando de forma amistosa e incrementando la presión gradualmente si, a medida que pasa el tiempo, el deudor no paga. Se deben utilizar todos los medios disponibles: correo, fax, e-mail, teléfono y visita personal, que es el método más eficaz para conseguir buenos resultados, aunque también el más costoso.

- No obstante, si las gestiones son infructuosas no hay que prolongar más esta etapa, ya que el deudor puede estar disminuyendo su patrimonio o preparando el cierre de su negocio. Cuando la negociación amistosa no da resultados concretos es conveniente plantearse la vía judicial.

**Герасимов В.Н.**

**Научный руководитель Дыро Е.В.**

*Международная торговля, являясь основным видом внешнеэкономических связей, несомненно, оказывает сильное влияние на экономическую ситуацию в стране, позволяет укрепить экономические связи, способствует развитию экономических отношений. Современное положение в Европе, сложившееся в результате процессов интеграции, ещё более увеличивает значимость международного обмена и, в то же время, зависимость стран от состояния экономик друг дру-*