



M. VIDAL E HIJOS, S.L.



C/. José Echegaray Nº 2 Pol. Industrial Casablanca - Torrejón de Ardoz (Madrid)
Telf.: 91.675.42.71 / 91.675.45.47

POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITOS COMERCIALES.

INDICE.

1.- PRESENTACIÓN M. VIDAL E HIJOS S.L.

- 1.01.- Misión.
- 1.02.- Actuación Global.
- 1.03.- Objetivo.

2.- POLÍTICA DE CRÉDITOS.

- 2.01.- Misión.
- 2.02.- Objetivo.
- 2.03.- Alcance.
- 2.04.- Condiciones de venta.
- 2.05.- Intereses y gastos.
- 2.06.- Criterios de aprobación y apertura de líneas de crédito.
- 2.07.- Cobertura de riesgos crediticios.
- 2.08.- Imputaciones y reclamos de impagados
- 2.09.- Reclamación de impagados.
- 2.10.- Procedimiento de bloqueo de servicios.
- 2.11.- Disminución y revocación de línea de crédito.
- 2.12.- Asesoramiento jurídico.
- 2.13.- Devolución de mercaderías.
- 2.14.- Penalización por cheques rechazados.
- 2.15.- Ética en la gestión.
- 2.16.- Ratios e indicadores de gestión y control.

3.- CONCLUSIONES FINALES.



M. VIDAL E HIJOS, S.L.



C/. José Echegaray Nº 2 Pol. Industrial Casablanca - Torrejón de Ardoz (Madrid)
Telf.: 91.675.42.71 / 91.675.45.47

PRESENTACIÓN DE M. VIDAL e HIJOS S.L.

M. VIDAL E HIJOS S.L. es una empresa comprometida con las necesidades del mercado y la sociedad actual, dedicada a la retirada y recuperación de diferentes materiales sobrantes de otras empresas como papel, cartón, plásticos, metales, madera...

Nuestra labor está dirigida a todo tipo de empresas que por las características de su negocio generen un elevado volumen de material de desecho y carezcan del tiempo y/o recursos necesarios para su clasificación y correcto tratamiento.

Habiendo surgido como una de las empresas pioneras en su actividad, hace más de medio siglo, M. VIDAL E HIJOS S.L. ha sabido mantenerse y evolucionar a lo largo del tiempo hasta asentarse como una de las 10 primeras compañías recuperadoras del país, ofreciendo siempre un asesoramiento y un servicio personalizado a sus clientes.

Misión de M. VIDAL e HIJOS S.L.

Ocupar una posición de liderazgo en el mercado del reciclado y la gestión integral de residuos, ofreciendo calidad y promoviendo el crecimiento y la satisfacción de clientes y proveedores.

Actuar siempre de forma ética y en armonía con la sociedad y el medio ambiente, valorando la colaboración y el altruismo de aquellos que comulgan con nuestros valores.

Nuestro compromiso va más allá del contraído con los clientes: es un **compromiso con el medio ambiente**.

Actuación Global de M. VIDAL e HIJOS S.L.

M. VIDAL E HIJOS S.L. Ofrece un amplio abanico de servicios: reciclaje, papeleras, alquiler de contenedores, compactadores, jaulas, prensas verticales, gestión y destrucción de residuos, mercancías peligrosas y asesoramiento. También realizamos retiradas puntuales de documentación obsoleta etc.

En M. Vidal e Hijos S.L. estamos perfectamente preparados para que el material sobrante no suponga un estorbo en la actividad diaria de las empresas y pueda ser reutilizado adecuadamente o destruido, en caso de ser necesario.

M. VIDAL e HIJOS S.L. exporta a diferentes países, para atender las especificidades del mercado externo la empresa invierte en logística y nuevos productos trabajando además en estrecha colaboración con productores y distribuidores locales.



M. VIDAL E HIJOS, S.L.



C/. José Echegaray Nº 2 Pol. Industrial Casablanca - Torrejón de Ardoz (Madrid)
Telf.: 91.675.42.71 / 91.675.45.47

Objetivo de M. VIDAL e HIJOS S.L.

El objetivo de nuestra empresa se centra en las siguientes áreas:

- Económico: mantener e incrementar nuestra posición de liderazgo dentro del área de la gestión integral de residuos.
- Social: Seguir siendo un referente para nuestra sociedad, generando puestos de trabajo de calidad y trabajando en estrecha colaboración con proveedores y distribuidores locales.
- Medio Ambiental: Promover políticas de calidad orientadas a salvaguardar nuestro medio ambiente.

2.- POLÍTICA DE CRÉDITOS.

Misión.

El Departamento de Crédito es responsable de mantener una alta calidad en sus cuentas por cobrar. Será política de la empresa proporcionar crédito a todos los posibles solicitantes, siempre y cuando cumplan los requisitos. El Departamento de Crédito descartará a los clientes que resultaran en una morosidad obvia. Se proporcionarán mecanismos flexibles para proteger las cuentas por cobrar sin poner en peligro la relación con Ventas.

Objetivo.

Esta política tiene por objeto establecer los pasos a seguir para analizar, otorgar, negociar y ampliar crédito a clientes, así como disminuirlo o revocarlo en caso de ser necesario.

Objetivos específicos.

- Mantener menos de un 5% de cuentas de crédito pendientes vencidas.
- Mantener garantía sobre los clientes.
- Mantener el periodo medio de cobro por debajo de los 30 días y dentro de los máximos marcados para cada tipo de cliente.
- Cerrar menos de un 0,5% del total de cuentas como incobrables.
- Mantener al día las revisiones de cuentas de clientes y créditos asignados (conforme a Sección Revisión del Límite de Crédito)

Alcance

Esta política tiene alcance a todas las ventas a crédito que se realicen originadas por el objeto de la compañía.



M. VIDAL E HIJOS, S.L.



C/. José Echegaray Nº 2 Pol. Industrial Casablanca - Torrejón de Ardoz (Madrid)
Telf.: 91.675.42.71 / 91.675.45.47

Condiciones de Venta.

Son las condiciones de venta que se van a aplicar a los clientes, diferenciando si es procedente las distintas categorías de clientes. En el caso de M. VIDAL e HIJOS S.L., hay cuatro categorías de clientes.

- Compradores de papel.
- Compradores de cartón.
- Compradores de chatarra.
- Prestación de servicios

Las condiciones para cada tipo de cliente son:

| Tipo de cliente | Forma de Pago | Plazo de Cobro | Fundamento |
|-------------------------|-----------------------------------|---|--|
| Compradores Papel | Transferencia Bancaria Cheques | Definida por gerencia | Uso y costumbres mercado Histórico |
| Compradores Cartón | Transferencia Bancaria Cheques | Definida por gerencia | Uso y costumbres mercado Histórico |
| Compradores Chatarra | Transferencia Bancaria Cheques | Definida por gerencia | Uso y costumbres mercado Histórico |
| Prestación Servicios | Transferencia Bancaria Cheques | Previa al servicio o máximo 30 días desde entrega mercadería | Uso y costumbres mercado Posición dominante baja. |

En todos los casos se emitirán facturas físicas (en papel) y facturas digitales con envío electrónico para aquellos clientes que lo soliciten; cualquier discrepancia que exista luego de facturado será compensada vía nota de crédito o de débito según corresponda con la autorización de las áreas técnico y comerciales.

Importante: El plazo de pago del crédito concedido comenzará a partir de la fecha en que se emita la factura.

El plazo está considerado en días naturales y no en días hábiles.

Intereses y Gastos.

En caso de financiación especiales o pagos aplazados, habiendo sido pactado con el cliente, no se aplicará ninguna tasa en concepto de intereses de demora.



M. VIDAL E HIJOS, S.L.



C/. José Echegaray Nº 2 Pol. Industrial Casablanca - Torrejón de Ardoz (Madrid)
Telf.: 91.675.42.71 / 91.675.45.47

Criterios de aprobación y apertura de líneas de crédito.

Para analizar cualquier cliente, antes se debe tener la solicitud del área comercial con el visto bueno de la gerencia general.

Para aprobar una apertura los clientes en general deben cumplir los siguientes requisitos.

- No haber estado en cesión de pagos o quiebra en los últimos 2 años.
- Conocer las instalaciones del cliente.
- No tener informes financieros de terceros adversos.
- Tener buenas referencias de sus principales proveedores y bancos con los que tengan la mayor cantidad de operaciones.

Estos requisitos no son concluyentes, su objetivo es disminuir el riesgo de incobrabilidad. En definitiva, lo que se está buscando es detectar la solvencia moral y real del cliente; es decir, su compromiso real de pago y su capacidad para hacerlo.

NOTA: una aprobación directa por parte de la gerencia general puede obviar las anteriores comprobaciones o incluso anularlas si los resultados de las mismas fueran negativos.

El límite de crédito inicial que se concede a nuevos clientes y actualizaciones futuras dependerá del tipo de cliente, su relevancia en el sector al que pertenece y el interés comercial que pueda suscitar; por ello es necesario un acuerdo entre el Dpto. comercial y el Dpto. de crédito para llegar a un acuerdo satisfactorio para ambos.

Es importante recordar que el crédito es una herramienta más de fidelización de los clientes y en muchas ocasiones un criterio de selección por parte de los mismos.

Cobertura de riesgos crediticios.

El seguro de crédito es una modalidad de seguro que tiene como objeto la cobertura del riesgo de impago por parte de un deudor.

Actualmente M. VIDAL e HIJOS S.L. trabaja con las siguientes empresas:

- Crédito y Caución.

Imputaciones y reclamos de impagados.

Siempre que se reciban pagos, los mismos quedarán condicionados al cobre integro de los valores que se hayan recibido.

Reclamación de impagados.

Pasados 10 días de la fecha de vencimiento de la factura se procede al envío de correos, cartas o llamadas (según proceda) para recordar al cliente el vencimiento de la factura y reclamar el pago de la misma; se inicia entonces un periodo de libre gestión destinado a subsanar cualquier posible error que pueda estar impidiendo el pago de la factura (el cliente no ha recibido la factura, transferencia emitida pero no recibida etc.) o en caso de ser necesario acordar algún tipo de plan de pago encaminado a evitar el impago de la misma, la duración estimada de este proceso son 2-4 semanas.



M. VIDAL E HIJOS, S.L.



C/. José Echegaray Nº 2 Pol. Industrial Casablanca - Torrejón de Ardoz (Madrid)
Telf.: 91.675.42.71 / 91.675.45.47

Pasado este tiempo, si no se ha efectuado el abono del importe pendiente o no se ha llegado a un acuerdo en el pago del mismo se procederá a calificar al cliente como Moroso y se derivará al área de recuperación de créditos.

Así mismo se informará a los departamentos de contabilidad y comercial para que realicen las previsiones que correspondan a cada caso.

Procedimiento de bloqueo de servicios.

Existen distintas causas que pueden motivar el bloqueo de servicios a un cliente.

- Cuestiones comerciales: el Dpto. comercial bloqueará los servicios a un cliente por motivos que estime pertinentes.
- Morosidad (ver punto anterior)
- Detección de indicios o alarmas que indiquen un grave riesgo para la compañía (salida abrupta de sus directivos, accidentes en sus instalaciones etc.)

Disminución y Revocación de línea de crédito.

Se debe evitar en la medida de lo posible revocar la línea de crédito de un cliente.

En el caso de clientes que vayan perdiendo solvencia o no cumplan con los requisitos previos establecidos se les puede dar opción de entregar garantías a fin de mantener la permanencia de su crédito, esta opción debe ser avalada por la Dirección General.

La Dirección Comercial apoyada por la Dirección General podrá renovar la línea de crédito de un cliente (aun cuando no cumpla con los requisitos establecidos) siempre y cuando se demuestre que el mantenimiento de este crédito no es un riesgo de incobrabilidad para la empresa.

Asesoramiento Jurídico

Para cualquier cuestión legal, se contará con el apoyo de la asesoría legal y jurídica que la compañía haya determinado.

Devolución de Mercaderías.

Para que se autorice la devolución de mercancía por parte de cualquier cliente se establecen las siguientes condiciones:

- Pasados 30 días no se admiten reclamaciones ni devoluciones del material entregado (según RD 180/2015 Traslado Residuos Territorio Español, es el periodo del que se dispone para la aceptación o rechazo de un residuo).
- Toda devolución deberá ser solicitada por escrito indicando:
- Nombre o razón social que solicita la devolución.
- Motivo de la devolución
- Documento identificativo del material: orden de compra, albarán, factura con el que fue entregado el material etc.
- Persona que solicita la devolución de la mercancía.



M. VIDAL E HIJOS, S.L.



C/. José Echegaray Nº 2 Pol. Industrial Casablanca - Torrejón de Ardoz (Madrid)
Telf.: 91.675.42.71 / 91.675.45.47

En caso de devolución el cliente no está obligado a retornar la mercadería a las instalaciones de M. VIDAL e HIJOS S.L. pudiendo esta derivarse a otras instalaciones o clientes.

Penalización por cheques rechazados.

En caso de producirse una devolución de un cheque la empresa cobrará los gastos generados por la devolución del cheque más el IVA correspondiente.

Ética en la gestión.

M. VIDAL e HIJOS S.L. cree en los resultados, la integridad y el compromiso en el trabajo, valores fundamentales que acompañan a la empresa desde sus inicios en 1953 y que guían la labor diaria de cada una de las personas que conforman nuestro equipo.

El área de crédito al ser tan sensible, se espera ética en la gestión diaria y de largo plazo de cada uno de los miembros del equipo que la conforman.

Ratios e indicadores de gestión y control.

Se establecen mediciones periódicas que permitirán conocer el estado de la gestión del departamento y así poder tomar decisiones respecto a futuros desafíos; algunos de estos indicadores pueden ser:

- Plazo promedio de cobro de clientes
- Clientes morosos sobre total de cartera clientes.
- Costo de gestión de créditos de clientes

Los ratios de gestión son muy importantes para la evaluación de fortalezas y debilidades del área de crédito, por lo cual deben estar actualizados y ser compartidos adecuadamente con los equipos para mejorar la gestión.

Una buena gestión le dará mejores servicios agregados a la compañía y por ende al cliente.

CONCLUSIONES FINALES.

La política de crédito y cobro tiene como misión controlar el volumen total de saldos de clientes y la calidad de su riesgo. Es importante tener siempre en cuenta que esta política está al servicio de la relación de la compañía con el cliente y por tal razón, cualquier punto que no esté contenido en esta, deberá ser resuelto teniendo en cuenta que no se trata de proteger a la empresa de los clientes, sino más bien de permitir que ambos tengan una relación a largo plazo que permita que ambos puedan cumplir sus objetivos.

Esta política está sujeta a cambios, cualquier modificación será notificada a nuestros clientes de forma oportuna.

Esta política deberá ser revisada por lo menos cada dos años o cuando la situación actual del mercado así lo amerite.