

---

## Algunos consejos para evitar la morosidad empresarial

**Perea & Asociados**

*Revista de Derecho vLex - Núm. 60, Mayo 2008*

Id. vLex: VLEX-38682113

<http://www.vlex.com/vid/38682113>

---

### Resumen

---

La morosidad empresarial pese a ser práctica habitual en el mundo empresarial en nuestro país, ha aumentado de manera considerable en los últimos meses.

### Texto

---

La morosidad empresarial pese a ser práctica habitual en el mundo empresarial en nuestro país, ha aumentado de manera considerable en los últimos meses. En el primer trimestre de éste año se ha incrementado un 48%, respecto del primer trimestre de 2008. Esto provoca serios problemas de tesorería al retrasarse los pagos por parte de sus clientes, ó en ocasiones, el único cliente, y sin embargo, tener que hacer frente al pago a sus empleados, proveedores, seguridad social y hacienda, etc...

Estas situaciones de "ahogo" financiero pueden llegar incluso a provocar la insolvencia de las empresas que sufren la morosidad, e incluso, la solicitud de concurso de la empresa.

Para evitar llegar a éstas situaciones críticas y conseguir cobrar a los clientes morosos se deben tener en cuenta varios factores.

El tiempo es un factor clave. El empresario debe actuar con rapidez. En el primer mes se pueden recuperar la mayoría de las facturas impagadas, hasta el 81%. En los sucesivos meses éste porcentaje disminuye.

Existen períodos de riesgo. Hay épocas del año en las cuáles resulta más probable un impago por parte de un cliente. Esto suele ocurrir en enero, julio, agosto y diciembre, meses en los cuáles las empresas tienen que afrontar el pago de impuestos, pagas extras de los trabajadores, ó que la facturación decrece, como es el caso del mes de agosto.

El moroso suele seleccionar a quién va a dejar de pagar, ó a quién le va a retrasar el pago. Tienen sus prioridades de pago. Suelen dejar de pagar a quién esté más alejado geográficamente. Los morosos siempre intentan ganar tiempo. Los morosos siempre dicen que van a pagar. Los peores morosos son los “amigos”. Las mejores armas contra el moroso son la perseverancia, constancia e insistencia.

Existen claves para conseguir reducir la moro

**<li>Análisis previos de los créditos: intentar trabajar con los mismos bancos que él, pedir referencias a los bancos de los clientes con los que se trabaje, utilizar informes comerciales, sobre todo si no se conoce al cliente, obtener información del Registro Mercantil, de proveedores, de otros clientes... </li>**

**<li>Establecer un límite de crédito, en función de los distintos tipos de cliente.**

**<li>Realizar correctamente la apertura del crédito del cliente: datos fiscales, de facturación, dirección, datos personales... Para evitar errores en la facturación, envío, recepción. Asegurarnos del debido apoderamiento de quienes se obligan al pago y firman un contrato comercial con nosotros. </li>**

**<li>Procurar utilizar métodos de cobro que garanticen nuestra iniciativa en el pago (domiciliaciones bancarias) </li>**

**<li>Conocer los sistemas internos de pago del deudor qué días paga, por qué medio... </li>**

**<li>Volcarse en los sistemas de facturación: factura clara, que indique las condiciones y la forma de pago. </li>**

**<li>Obtener la firma y aceptación del deudor en presupuestos, partes de trabajo, notas de encargo, contratos... </li>**

**<li>Prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el pago. </li>**

**<li>Conseguir controlar el gasto derivado de las INSOLVENCIAS DE CLIENTES. </li>**