

TRIBUNA

Consejos para evitar la morosidad

■ El empresario debe actuar con rapidez. En el primer mes se pueden recuperar la mayoría de las facturas impagadas, hasta el 81%

LA morosidad empresarial, práctica habitual en el mundo empresarial de nuestro país, está aumentando de manera considerable. En el primer trimestre del año, se ha incrementado un 48% respecto del mismo periodo de 2008.

Esta situación está provocando muy serios problemas a las empresas pequeñas y medianas, especialmente con la tesorería, al retrasarse los pagos por parte de sus clientes cuando, sin embargo, tienen que seguir haciendo frente a los gastos en concepto de salario, seguridad social, 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 misma. Por ello, las mejores armas contra el moroso son la perseverancia, la constancia y la insistencia.

Recuperar facturas

Para evitar llegar a estas 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, este porcentaje disminuye.

También existen periodos de riesgo. Hay épocas del año en las cuales resulta más probable un impago por parte de un



Antonio Perea Gala es socio de Perea & Asociados

El factor confianza es definitivo: los peores morosos son los amigos

Se debe procurar ser cliente de los mismos bancos que el deudor

cliente. Esto suele ocurrir en enero, julio, agosto y diciembre, meses en los cuales las empresas tienen que afrontar el pago de impuestos, pagas extras de los trabajadores, o el decrecimiento de la facturación, como es el caso de agosto.

El moroso suele seleccionar a quién va a dejar de pagar o a quién va a retrasarle el pago porque tienen prioridades de pago. Suelen dejar de pagar a quien esté más alejado geográficamente. Los morosos siempre intentan ganar tiempo diciendo que van a pagar. Aquí juega un papel importante el factor confianza, ya que los peores morosos son los amigos.

Claves contra los morosos

Las claves para conseguir reducir la morosidad son las siguientes: análisis previo de los créditos (procurar ser cliente de los mismos bancos que el moroso, pedir referencias a éstos de los clientes con los se trabaje, utilizar informes comerciales, y obtener información del RM, de proveedores y de otros clientes); establecer un límite de crédito, en función de los distintos tipos de cliente; realizar correctamente la apertura del crédito del cliente (datos fiscales, de facturación, dirección, datos personales...); procurar utilizar métodos de cobro que garanticen nuestra iniciativa en el pago (domiciliaciones bancarias); conocer los sistemas internos de pago del deudor (qué días paga, por qué medio); volcarse en los

sistemas de facturación, obtener la firma y aceptación del deudor en presupuestos; prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el mismo; y conseguir controlar el gasto derivado de las insolvencias de clientes.

Armas legales

Para acabar con este fenómeno, se aprobó la Ley 3/2004 de 29 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. El objetivo de la misma es impedir que los plazos de pago excesivamente dilatados sean utilizados para proporcionar al deudor una liquidez adicional a expensas del acreedor, así como disuadir los retrasos en los pagos.

Esta norma únicamente se aplica en los pagos de operaciones comerciales entre empresas, y entre éstas y el sector público. No es aplicable para operaciones con consumidores, pagos con cheques, letras de cambio o pagarés ni los pagos de indemnizaciones por daños. Tampoco a deudas sometidas a procedimientos concursales contra el deudor.

Las medidas que establece la norma contra la morosidad son el plazo de exigibilidad de intereses de demora con devengo automático, señalar el tipo de interés de demora, otorgar al acreedor el derecho a reclamar al deudor una indemnización razonable por los costes de cobro, y la posibilidad de pactar cláusulas de reserva de dominio a los efectos de que el vendedor conserve la propiedad de los bienes hasta el pago total de la deuda.