



PREMIÀ
A S S E S S O R S

SEIS CONSEJOS PARA PREVENIR LOS IMPAGOS EN TU NEGOCIO

En este artículo ofrecemos seis consejos para que puedas prevenir situaciones de impagados, ya seas empresa o autónomo. Los impagados es una de las principales causas de cierre de empresas en España y por ello en **Premià Advocats** hemos decidido poner el enfoque en este asunto. A continuación, os facilitamos una serie de consejos y herramientas para que éste no sea un problema que os afecte a vosotros y a vuestras empresas:

- 1. Conoce el riesgo que tiene tu cliente.**
- 2. Cobra una parte por anticipado.**
- 3. Realiza modelos de presupuestos u hojas de encargo para ser firmados por el cliente.**
- 4. Emite la factura y controla los plazos de pago estipulados.**
- 5. Insiste en cobrar.**
- 6. Contacta con un abogado especializado en cobro de impagados.**

1. CONOCE EL RIESGO QUE TIENE TU CLIENTE

Vale más prevenir que curar. Podéis consultarlo en todos los casos, pero especialmente es aconsejable conocer el riesgo de los clientes cuándo se trate de encargos de trabajo que puedan suponer un desembolso económico importante en recursos para vuestra empresa.

Para saber si tu cliente tiene o no, riesgo de ser un futuro incobrable existen ficheros y bases de datos de morosos que emiten informes de riesgo y solvencia, tales como RAI y ASNEF. Actualmente existen muchas empresas que ofrecen servicios de informes de riesgo y solvencia, nosotros trabajamos con E-INFORMA, RAI, ASNEF y EXPERIAN,



PREMIÀ
A S S E S S O R S

así como solicitamos informes a Registros Público, los cuales también puede accederse por internet. Además, existen páginas web gratuitas, que son menos fiables, en las que aparecen los últimos depósitos contables que ha presentado la empresa. Los depósitos contables se deben realizar anualmente, de forma que si la fecha del último depósito es de hace dos o más años, esto ya es un indicativo de que la empresa está en las últimas y no es fiable establecer una relación comercial con la misma.

Otra forma de obtener un informe de una empresa es consultar quiénes son los altos cargos que la integran y solicitar un **informe de sus principales directivos**, si aparecen en ficheros de morosos ya te da a entender que quiénes toman las decisiones están habituados, o no, a estar en deuda o, de lo contrario, lo tienen todo al día.

Cuando tu cliente se trate de la Administración Pública, a raíz de la ley publicada en 2014, el plazo máximo de pago es de 30 a 60 días en función de la relación comercial que os una. De modo que el consejo es: averiguar primero cuándo acostumbran a pagar, preverlo en el plan de tesorería y si la demora en el pago se aparta de lo habitual accionar los siguientes puntos que os describimos en el presente artículo.

2. COBRA UNA PARTE POR ANTICIPADO

Esta es una de las reglas de oro de la prevención de impagados: no incurrir en gastos si no tienes al menos un importe que los cubra, de modo que pase lo que pase no pierdas dinero de tu bolsillo. Es importante para ello establecer unas **condiciones claras de pago** con el cliente, sobre todo si se trata de trabajos de mayor envergadura o en los que se deba incurrir en costes significativos. Otra opción sería la facturación por tramos temporales, que consiste en basarse en un presupuesto general y cada mes o cada cierto período de tiempo se van girando facturas de pronto pago.



PREMIÀ
A S S E S S O R S

3. REALIZA MODELOS DE PRESUPUESTOS U HOJAS DE ENCARGO PARA SER FIRMADOS POR EL CLIENTE

En nuestro despacho este es el punto que comprobamos que menos se cumple por las empresas y autónomos que nos preguntan acerca de deudas y es de los puntos que consideramos más importantes. Si no tenemos un presupuesto firmado, una hoja de pedido u otro documento que acredite que la otra persona o empresa nos ha encargado un trabajo no podremos demostrar que tal persona o tal empresa nos debe el importe por la realización del mismo. Las facturas por si mismas **no acreditan suficientemente una relación comercial**. En el juzgado se pierden casos por alegaciones tales como que “las facturas son un documento elaborado unilateralmente y no se corresponde con la realidad”. Por ello, y sobre todo si trata de un autónomo que trabaja solo y no tiene testigos de los trabajos que realiza, es muy importante tener bien documentada una deuda.

Es muy importante asegurar bien los cimientos de una relación comercial. Estos malos tragos se solucionan rápidamente teniendo un modelo a mano de **presupuesto** aceptado, una hoja de encargo, solicitud de pedido, orden de compra, etc., en la que figure un espacio en blanco para poder escribir en menos de un minuto los datos de la persona que os contrata y que dentro de ése mismo minuto os la firme con su nombre y DNI. Este minuto que pierdes significará a la larga tener fundamentos para una reclamación exitosa, ya sea judicial o extrajudicial.

4. REALIZA LA FACTURA Y CONTROLA LOS PLAZOS DE PAGO ESTIPULADOS

a) Emitir la factura: es muy importante, aunque no se prevea cobrarla. Existen mecanismos para que, si resulta ser una factura incobrable o de dudoso cobro, no afecte fiscalmente y puedas recuperar los impuestos pagados. Nos encontramos con que muchas empresas tienen miedo de emitir la factura por el hecho de que habrá que declarar importes que no se han cobrado. Este miedo surge de la desinformación.



PREMIÀ
A S S E S S O R S

Reitero, existen mecanismos concretos para que fiscalmente este asunto no os afecte. Pero tenemos que tener claro que si no hay factura no puede haber reclamación o la misma va a tener cierto riesgo, que es mejor no correr.

b) Controlar los plazos de pago estipulados: mediante un sistema informático o el método que mejor resulte.

Además de tener el control de vencimientos, debemos reclamarlo mediante avisos y recordatorios. Para ello podemos estipular un correo electrónico “tipo” que nos facilite el trabajo. Ej. *“Estimados Srs., les recordamos que hoy vence el plazo X, consistente en el pago de X euros, según hoja de encargo. Salvo error u omisión no nos consta el pago acordado. Ruego atiendan al mismo. Gracias. Les saluda atentamente X”*. **El tiempo es dinero**, de modo que si tenemos modelos en los que sólo tengamos que introducir dos o tres palabras esto no nos supondrá una pérdida y cumpliremos este punto.

Sobre la acción de enviar recordatorios de pago, cabe mencionar que en España y sus diferentes Comunidades Autónomas existen plazos especiales de prescripción muy cortos que van desde los 6 meses a los 5 años. Por ello son importantes estos recordatorios, porque interrumpen la prescripción. ¿Y si el plazo de prescripción de tu deuda es de 6 meses? Más vale que hayas enviado, al menos, un correo electrónico.

5. INSISTE EN COBRAR

Quién no llora no mama. En España existe una especie de pánico/miedo escénico a reclamar las deudas, muchos negocios no se atreven a reclamar sus deudas por el temor de proyectar una imagen dura o de persecución. De lo contrario, existen estudios que determinan que los deudores valoran más a los acreedores que saben controlar los cobros. Desde Premià queremos hacer hincapié en que no hay que sentir vergüenza de reclamar un crédito vencido, de hecho, los habituales deudores tienen la siguiente forma



PREMIÀ
A S S E S S O R S

de pensar “si no me reclama la deuda no hace falta que me dé prisa en pagarla, la pagaré cuando me vaya bien”. Recordemos **que el transcurso del tiempo es el peor enemigo para los impagados**, ya no solo por el tema de la prescripción, sino también porque las probabilidades de cobro van disminuyendo a medida que el tiempo transcurre.

En el caso que acordéis un plan de pagos o lleguéis a un acuerdo con vuestro cliente es muy importante que lo transcribáis y quede firmado por ambos.

6. CONTACTA CON UN ABOGADO ESPECIALIZADO EN COBRO DE IMPAGADOS

Demandar a tu cliente debe ser el último recurso, ya que el procedimiento judicial en la mayoría de las ocasiones rompe las relaciones comerciales y a veces por un motivo u otro nos interesa no romper la relación comercial con la empresa o persona que nos debe dinero. **Insistir en el cobro es la forma de evitar demandas judiciales** y cerrar el asunto amistosamente. Eso sí, todo tiene un límite. Cuando este límite sobrepasa, es entonces cuando debes contactar con un abogado especializado en cobro de impagados. Para el caso en que no quieras romper la relación comercial házselo saber al abogado, ya que un abogado especializado puede salvar este punto y a la vez recuperar la deuda.

En **Premià Advocats** disponemos de profesionales **expertos en la reclamación de impagados**, así como ponemos a tu alcance mecanismos para que las deudas de clientes que acumule tu empresa no supongan un declive para ti, te ayudamos a prevenir estas situaciones. Si necesitas ayuda no dudes en contactar con nuestro equipo, el cual está altamente cualificado para asesorar y ofrecerte las herramientas para que no suponga un problema para ti ahora, ni en un futuro.



Puedes pedir cita en el 935.169.222, enviar correo electrónico a info@premiavng.com o pasar a visitarnos en Avinguda Francesc Macià nº 10, entresuelo primero, de Vilanova i la Geltrú (Barcelona).

Por: Mercè Rivas Martínez, abogada. 22/01/2018