

Medidas eficaces para el cobro de morosos

El presente artículo pretende apuntar una serie de medidas para el cobro de deudas vencidas, tanto en sede extrajudicial como judicial, entre aquéllas que se han revelado más eficaces para dicho fin. No obstante lo anterior, adelantamos ya, que las medidas más efectivas son aquéllas que se implementan con carácter previo con el fin de evitar el impagado.

Medidas extrajudiciales

Las medidas extrajudiciales aconsejables que toda empresa debería adoptar para evitar en la medida de lo posible la morosidad serían:

1. Política empresarial de crédito clara y diáfana

La empresa tiene que instaurar un procedimiento claro, en el que los responsables de administración puedan ampararse al ejecutar su trabajo, con el objetivo de que las dudas e incertidumbres en su ejecución no puedan beneficiar al moroso.

2. Solicitud de informes previos del comprador o usuario

Con carácter previo deberemos de informarnos de la solvencia de las compañías para las que pretendemos trabajar, lo anterior evitara posteriores disgustos provocados por el desconocimiento de las mismas. Existen muchas compañías en el mercado que a precios razonables, proporcionan excelentes informes de solvencia e incluso avisos sobre la modificación de los mismos.

3. Un único modelo de contrato

Donde vengán especificadas, tanto las condiciones de pago, como las consecuencias de retrasarse en el mismo (intereses de demora y costes administrativos de recuperación, acciones judiciales, alta en registros de morosidad, etc.).

4. Documentación obligatoria al efectuar las ventas (contrato, albarán, factura, etc.)

La falta de documentación en las operaciones es una de las primeras causas que pueden frustrar el recobro judicial, o, al menos, complicarlo.

5. Aplicación de límites de crédito

Esto es, señalar aquella cantidad máxima por la que vamos a vender y no rebasarla bajo ninguna circunstancia. Una vez acordados dichos límites, resulta conveniente revisar periódicamente los límites de solvencia otorgados a nuestros clientes.

6. Detener inmediatamente cualquier clase de venta o prestación de servicio, frente a los clientes que presentan irregularidades de pago en sus facturas

Frente a la costumbre de ser benevolentes y comprensivos a favor del moroso, basándonos en que si detenemos las ventas o servicios no cobraremos y perderemos al cliente, deberemos aplicarnos el refrán que dice “una retirada a tiempo es una victoria”.

7. Implantación de un sistema “bonus - malus”

También podemos establecer un sistema de incentivos para “premiar” los plazos de cobro más cortos y “castigar” los más dilatados.

Una vez implementado lo anterior, si se produce un impagado, tenemos que actuar con celeridad, en el recobro de impagados la rapidez es la pieza angular sobre la que tenemos que hacer descansar nuestra estrategia de recobro, es decir, a medida que aumenta el número de días del impagado, menos posibilidades de recobro se tienen. Así, lo primero que deberemos hacer es: nombrar un interlocutor único dentro de nuestra empresa que se encargue de la reclamación; comunicar al moroso el impago, exigiéndole el pago de la deuda o bien un acuerdo para el mismo fin, tanto lo uno como lo otro deberá ser documentado pertinentemente al objeto de una hipotética posterior

reclamación judicial; si una vez comunicado el impago, el deudor no lo soluciona o incumple el acuerdo al que se haya llegado, lo aconsejable, sin más dilación, es instar la oportuna reclamación judicial.

Reclamaciones judiciales

A través de la Ley de Enjuiciamiento Civil 1/2000 nuestro legislador ha introducido diversas reformas al objeto de contribuir a la lucha contra la morosidad. A continuación nos vamos a referir a los distintos procedimientos, comenzando por el célebre procedimiento monitorio (a nuestro entender, la primera opción con carácter general a tener en cuenta, por su economía y rapidez); pasando por los procedimientos declarativos (ordinario y verbal); el procedimiento cambiario; y, acabando, con los cambios introducidos en la LEC en la fase de ejecución.

1. Procedimiento monitorio

Se trata de un procedimiento para la reclamación de deudas de hasta 30.000€¹, producto del mandato ínsito en la Directiva 2000/35/CE. El funcionamiento es muy sencillo, se efectúa un requerimiento de pago al deudor, para el que no hace falta abogado ni procurador, con el objeto de que abone la deuda en 20 días o se oponga a la solicitud de pago. A partir de aquí pueden suceder tres supuestos: el primero, que el deudor pague, con lo que se archiva el procedimiento; el segundo, que el deudor se oponga, en este supuesto se abre el procedimiento declarativo que corresponda según la cuantía (verbal u ordinario), con la consiguiente obligación del acreedor de interponer demanda, esta vez sí, con la necesidad de concurrir con abogado y procurador; el tercer supuesto, es que el deudor ni pague ni se oponga, silencio que la Ley lo interpreta como aceptación de la deuda, con lo que se inicia la ejecución contra los bienes del moroso.

2. Procedimientos declarativos

¹ Ley 13/2009, de 3 de noviembre, de reforma de la legislación procesal para la implantación de la nueva Oficina Judicial, que modifica el artículo 812.1 LEC, por el que a partir del 3 de mayo de 2010, el límite se amplía a 250.000 €

La LEC también reformó los procedimientos declarativos reduciéndolos a dos, el procedimiento ordinario y el procedimiento verbal, el primero para reclamación de deudas superiores a 3.000 euros, y el segundo para deudas de 3.000 euros o inferiores. Los dos procedimientos se basan en el principio de oralidad.

3. Procedimiento cambiario

Nos encontramos ante un procedimiento sumario destinado a la tutela de los créditos documentados en letras de cambio, pagarés o cheques.

4. La fase de ejecución

También aquí la LEC 1/2000 introdujo diversos cambios orientados a dotar de mayor celeridad y seguridad a los procedimientos de reclamación de deudas, como las medidas cautelares, la ejecución provisional de condenas dinerarias, la obligación del deudor de manifestar bienes y las diligencias de averiguación patrimonial.

Recuperación del IVA

Para acabar, recordar que la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, en su artículo 80.4 y 24 de su reglamento, permite la recuperación del IVA de los créditos impagados, siempre que se cumplan los siguientes requisitos: que haya transcurrido un año² desde el devengo del Impuesto repercutido sin que se haya obtenido el cobro de todo o parte del crédito derivado del mismo; que esta circunstancia haya quedado reflejada en los libros registros exigidos para este Impuesto; que el destinatario de la operación actúe en la condición de empresario o profesional; y que el sujeto pasivo haya instado su cobro mediante reclamación judicial al deudor. La modificación deberá realizarse en el plazo de los tres meses siguientes a la finalización del periodo de un año y comunicarse a la Administración tributaria en el plazo de un mes a contar desde la fecha de expedición de la factura rectificativa.

Cuando el titular del derecho de crédito cuya base imponible se pretende reducir sea un empresario o profesional cuyo volumen de operaciones, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 121 de esta Ley, no hubiese excedido durante el año natural inmediato anterior

2 El Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, con efectos desde el 14 de abril de 2010, ha modificado la normativa del IVA que permite a las empresas la reducción proporcional de la base imponible cuando los créditos correspondientes a las cuotas repercutidas por las operaciones gravadas sean total o parcialmente incobrables, flexibilizando los requisitos para recuperar el impuesto en el caso de impago de las facturas, y acortando los plazos (de 1 año se reduce a 6 meses) en el caso de las empresas de menor dimensión.

Así se modifica el artículo 80 de la Ley del IVA, apartados cuatro y cinco, para establece como novedades:

- Cuando el titular del derecho de crédito cuya base imponible se pretende reducir sea un empresario o profesional cuyo volumen de operaciones, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 121 de esta Ley, no hubiese excedido durante el año natural inmediato anterior de 6.010.121,04€, el plazo de un año (desde el devengo del Impuesto repercutido sin que se haya obtenido el cobro de todo o parte del crédito derivado del mismo) será de **seis meses**.
- Se modifica una de las condiciones establecida en la norma para que un crédito se considerará total o parcialmente incobrable, a efectos de poder reducir la base imponible del IVA, en el sentido de añadir a la reclamación judicial del cobro la **posibilidad que también lo haga el sujeto pasivo por medio de requerimiento notarial** al mismo, incluso cuando se trate de créditos afianzados por Entes públicos (en este caso, la reclamación judicial o el requerimiento notarial, se sustituirá por una certificación expedida por el órgano competente del Ente público deudor de acuerdo con el informe del Interventor o Tesorero de aquél en el que conste el reconocimiento de la obligación a cargo del mismo y su cuantía).

De forma equivalente, y con el mismo objetivo, se modifican los números 7 y 8 del artículo 22º de la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias.

Para cualquier duda y/o ampliación de información, estamos a su disposición.

Atentamente,

Fdo.: Pedro T. Escudero Ruiz