



## “La Morosidad Empresarial”

Tras el desayuno profesional titulado: “**La Morosidad Empresarial**” que celebramos el pasado 30 de Abril, ponemos a su disposición las preguntas más interesantes que plantearon los asistentes, esperando que sean de su utilidad:

- 1 **¿Cuáles son las claves para prevenir la morosidad?** Las claves fundamentales para prevenir la morosidad son: la rapidez al reclamar la deuda (el tiempo corre en contra) y hay que tener especial cuidado con el inicio del año, julio y agosto, en las que las empresas carecen de liquidez.
- 2 **En los casos de deudas pequeñas, de menos de 3.000 euros, los gastos de reclamar en tribunales una deuda son mayores que lo que vas a recibir, ¿vale la pena?** Si son deudas inferiores a 3.000 euros, no hace falta abogado ni procurador, se puede ir por el proceso monitorio con lo cuál los gastos se reducen considerablemente. En los juzgados existen unos formularios tipo para rellenar el empresario y presentar la demanda, aunque si bien es verdad que la mayoría de clientes de nuestro despacho prefieren ir respaldados por su abogado.
- 3 **Yo tengo varios morosos que son de fuera de Madrid, ¿cómo tengo que hacerlo para poder cobrarles?** Hay que demandarlos en el juzgado de su domicilio, a partir de ahí se comienza con el procedimiento.
- 4 **El procedimiento del pagaré:** Si se va al banco y el pagaré se ha devuelto, la declaración del banco tiene el valor del “antiguo protesto”
- 5 **Si se emite un pagaré y no se paga, ¿tienes conocimiento de ello a través del banco?** Si, los bancos, generalmente, envían una carta notificando la devolución del pagaré.
- 6 **Si tengo una sentencia condenatoria de un deudor, y me falta parte por cobrar, ¿tengo que comenzar un procedimiento nuevo para cobrar lo que me falta?** No, porque el procedimiento está en la vía general de ejecución, y hay que llegar hasta el final de la vía ejecutoria en la que se cobrará el total de la cantidad.



## “La Morosidad Empresarial”

- 7 **Tengo un moroso que me ha ofrecido un pago en especie, me ofrece pagarme con su producto, ¿Es esto habitual? ¿Estoy obligado a admitir ese pago?** Si, es bastante habitual, también depende del impagado, pero si, muchas veces ofrecen la compensación mediante el pago en especie. No, uno no está obligado a aceptar ese tipo de pago, lo que pasa es que muchas veces esa es la forma de cobrar ó arriesgarte a no cobrar nada. También depende del tipo de producto, si puedes darle salida en el mercado, si es de tu sector. Si a un tapicero se le ofrece en especie, por ejemplo, telas, será una buena forma de cobrar la deuda.
- 8 **Con respecto a la fiscalidad de los clientes morosos, me supone un descalabro el tema del IVA, ¿Qué puedo hacer?** Bueno, la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido (LIVA) prevee en su articulado la recuperación del IVA, distinguiendo si el cliente ha presentado solicitud de concurso ó simplemente no paga.
- 9 **¿Nos puedes dar algunas claves para reducir el riesgo de los impagos?** Yo siempre recomiendo a mis clientes una serie de normas a seguir, cuales son,
  - informarse del estado de las empresas con las que vamos a trabajar
  - trabajar con los mismos bancos que ellas
  - establecer un límite de crédito
  - utilizar las domiciliaciones bancarias para garantizar un método de cobro
  - enviar las facturas claras e indicando todos los extremos pactados
  - obtener la firma y aceptación en todos los presupuestos
  - prevenir el vencimiento del pago
  - pero sobre todo, llamar y ser muy insistentes en el cobro de las facturas.