



## ESTRATEGIA

**Descubra  
cómo prevenir  
la morosidad  
de su compañía**

ESTRATEGIA | **GESTIÓN**

# Pistas para prevenir la morosidad en su empresa

Para evitar posibles impagos los expertos recomiendan analizar la **solvencia** del cliente, no autorizar plazos de pago demasiado largos y fijar las condiciones en un contrato por escrito.

C. Seluills, Madrid

La morosidad es una de las grandes lacras del mundo empresarial. Sólo el 52% de las empresas abona sus facturas en plazo, según datos de Informa D&B para el primer trimestre del año. El periodo medio de pago se sitúa en 80 días, veinte días por encima del máximo establecido. Un retraso que genera por sí solo unas pérdidas de 930 millones de euros.

Además, es un problema que afecta especialmente a las pymes. "Las grandes compañías tienen una posición de dominio, así que tardan más en pagar. En cambio las pequeñas no sólo son mejores pagadoras, sino que sufren más cuando no cobran, ya que tienen menos músculo financiero", comenta Antoni Cañete, presidente de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM).

La buena noticia es que ya hay sobre la mesa una proposición de ley de refuerzo de lucha contra la morosidad, que fija sanciones de 60 a 820.000 euros. Entre tanto, estos son los principales consejos de los expertos para prevenir el problema:

- **Conozca a su cliente.** Es importante comprobar su historial de solvencia e investigar sus trabajos anteriores. Ante la más mínima duda se puede consultar un fichero de morosidad. Si la valoración es negativa, es preferible no aceptar el encargo o elevar el precio para incluir un seguro de impago.
- **No deje que le avasallen.** Es importante no autorizar plazos de pago muy largos, ni siquiera introduciendo la posibilidad de un *confirming*. Cañete aconseja medir el riesgo de la



cartera de clientes, con los plazos de pago previstos y saber qué porcentaje de cobertura se puede asumir.

- **Siempre por escrito.** Firmar un contrato de prestación de servicios por escrito es imprescindible si se quiere evitar disgustos. Y los expertos aconsejan no hacer excepciones. "Un error muy común es fiarse de clientes con los que se ha trabajado previamente sin problemas o de amigos con los que se tiene una rela-

**Negocie una parte del pago por adelantado y establezca plazos que el cliente pueda asumir**

ción personal", advierten desde la plataforma de pagos Klik & Pay.

- **El contrato ideal.** El contrato debe incluir el mayor porcentaje posible de pago por adelantado, pero también establecer unas condiciones que no ahoguen al cliente. Concrete las fechas de emisión de las facturas, los plazos y las formas de pago, y las penalizaciones en caso de demora. También debe incluir la normativa que ampara el contrato. Ase-

## NUEVA NORMATIVA

El Congreso está debatiendo una proposición de ley de Refuerzo de la Lucha contra la Morosidad. Estas son algunas de las novedades:

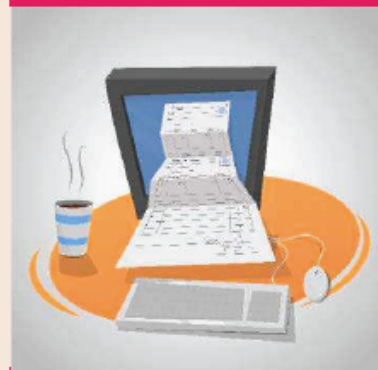
- **Sanciones.** La norma contempla sanciones por impago que oscilan entre **60 y 820.000 euros** en función del retraso, el importe de la operación, la solvencia del infractor y que la empresa afectada sea una pyme. "Las sanciones son como los radares en la autopista. Cuando se hizo en la industria alimentaria, el cumplimiento legal mejoró drásticamente", comenta Antoni Cañete, de la PMcM.
- **Sistema Arbitral.** los impagos se podrán dirimir de forma **ágil y gratuita** a través de un Sistema Arbitral de Morosidad al que las empresas se podrán adherir voluntariamente.
- **Transparencia.** Las compañías tendrán que publicar en sus **cuentas anuales** los plazos medios de pago a sus proveedores. Además, la ley contempla la creación de un Observatorio Estatal de la Morosidad.

gúrese de que los tribunales que dirimirán posibles diferencias sean de su misma ciudad (sobre todo si el cliente es extranjero).

- **Sin miedo a los recordatorios.** Cuando se acerque la fecha de pago, debe avisar a los clientes. "Hay que ser insistentes y ofrecerles facilidades en la medida de lo posible, pero sin olvidar el acuerdo al que han llegado", comentan desde Fideco.

• **Cumpla con lo prometido.** Es importante cumplir escrupulosamente con las obligaciones del contrato, incluidos los plazos de entrega, para no dar pie a excusas que justifiquen el impago.

- **Póngase firme.** Si el pago no se realiza, no tema tomar medidas. Deje un trabajo incompleto si es necesario y hágalo en el momento en el que más le necesite el cliente. Y si realmente es incapaz de pagar, establezca nuevos plazos que pueda asumir o negocie una reducción del servicio y, por tanto, de los honorarios. Mejor cobrar menos que no cobrar. En última instancia, si no hay ninguna vía amistosa para solucionar el problema, acuda a los tribunales.



## Importancia de la factura electrónica

La facturación electrónica reduce la morosidad de las empresas, ya que permite llevar un mayor control de la emisión y recepción de facturas, además de reducir errores y evitar la posibilidad de que los documentos se traspapelen, ya sea adrede o sin querer.

Desde el 15 de enero de 2015, las empresas proveedoras de las Administraciones Públicas (AAPP) están obligadas a presentar sus facturas en formato electrónico. Una obligación que se extiende ahora a los subcontratistas. A partir del **próximo 1 de julio**, las empresas subcontratadas que trabajen para

proveedores de las AAPP estarán obligadas a facturar electrónicamente a los contratistas cuando el importe de los trabajos o servicios supere los 5.000 euros. En estos casos, tanto los contratistas de las AAPP como las empresas subcontratadas deberán estar preparados para el intercambio electrónico de sus facturas electrónicas.

Esta obligación está recogida en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP) y forma parte de la medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.