

Actualización constante de la información del cliente para evitar riesgo de impago.

Una información constantemente actualizada sobre los clientes a los que servimos a crédito es sumamente importante tanto a fin de evitar el impago como para, en el caso de que el adeudo se produzca, optimizar las opciones de recobro, tanto en vía prejudicial como en vía judicial.

Así, el primer momento en el que una información actualizada y completa nos resulta de utilidad es en el momento en el que se genera el derecho de crédito a nuestro favor, el momento en el que decidimos el riesgo-cliente.

No basta con pedir informes de solvencia o la situación mercantil de nuestro cliente para determinar si le concedemos o no crédito, es absolutamente indispensable, y más en los tiempos que corren, ir actualizando esta información periódicamente. Hoy en día una empresa que hace un año estaba saneada puede estar al borde del concurso de acreedores.

Hemos de preocuparnos, por tanto, de ir recopilando los datos de nuestro cliente para cada nueva operación, de ir reflejando cómo ha ido evolucionando durante el tiempo que llevamos trabajando con él, en definitiva, debemos ir actualizando la foto de nuestro deudor que, como nosotros mismos, cambia con el paso del tiempo.

Esta actualización de la información y perfil de nuestro cliente tiene dos cauces complementarios:

- 1- Solicitar informes de solvencia, información mercantil, registral y demás de una forma periódica, detectando así si la sociedad a la que venimos sirviendo desde hace tiempo obtiene mejores o peores resultados que cuando empezamos a servirle. Comprobando si ha habido cambios notables en sus órganos de administración, si presenta cuentas al Registro Mercantil o ha dejado de hacerlo, si se encuentra en situación pre concursal o si, en definitiva, existen indicios de que su situación ha empeorado.
- 2- Recabar minuciosamente todos los datos que podamos ir conociendo del cliente en el día a día de nuestra relación comercial. Nivel de cumplimiento en sus pagos, cambios de domicilio que vayamos conociendo, cuentas bancarias distintas a aquella a la que domiciliamos nuestro recibo o factura y desde la que en algún momento nos hace un ingreso puntual por existir un retraso o impago y, en general, cualquier dato que, por irrelevante que pueda parecer, ayude a saber dónde está, con quien trabaja, qué bienes y cuentas bancarias tiene.

Todo ello nos ayudará a lo largo de toda la vida del crédito para protegerlo. Nos permitirá minimizar la posibilidad de que surja el impago e incluso el riesgo de fraude.

Si servimos durante años a crédito a un cliente basándonos sólo en el pre – estudio que se elaboró al contratar con él por primera vez y en el hecho de que hasta la fecha ha ido cumpliendo debidamente sus pagos, corremos un riesgo de impago mucho mayor: que la empresa esté desapareciendo, que ya no pertenezca a los mismos propietarios, que se encuentre en fase pre concursal y un sin fin de incidencias que, desgraciadamente, en tiempos de crisis como los que vivimos son el pan nuestro de cada día. Obviamente, nuestro deudor no es el mismo hace cinco años que ahora, por lo que debemos conocer su situación actualizada antes de concederle crédito para cada nueva operación.

Si el impagado llegase a producirse, esa recopilación y actualización de la información también será sumamente útil.

En la fase de reclamación prejudicial, nos permitirá localizar pronto a nuestro deudor y, a la hora de alcanzar acuerdos de pago mejorando nuestro título, nos permitirá conocer la conveniencia o no de llegar a dichos acuerdos y las garantías necesarias para ello. El hecho de que la mercantil que nos ha impagado firme un reconocimiento de deuda es papel mojado si se trata de una empresa que está pasando grandes apuros o a punto de desaparecer. Conocer esta situación antes de negociar el impagado nos permite saber que sólo podremos otorgar el aplazamiento del pago si obtenemos a cambio una garantía adicional como el reconocimiento solidario del adeudo por parte de los administradores societarios, la afectación de un inmueble o similar.

Asimismo, aún en caso de llegar a la reclamación judicial del impagado, esta información completa y actualizada es oro molido, un elemento que nos permite aumentar sustancialmente nuestras expectativas de cobro y que nos otorga una ventaja cualitativa muy importante frente a otros acreedores, lo que resulta determinante en el procedimiento de apremio en el que los primeros que llegan a embargar son los que consiguen recuperar su crédito.

De este modo, la información mercantil y contable actualizada permite trazar una estrategia procesal más rápida atendiendo a las circunstancias. Si ya conozco, por ejemplo, que una mercantil ha cesado su actividad por las vías de hecho y carece de bienes, será más rápido y fructífero dirigirse directamente al Juzgado de lo Mercantil para exigir la responsabilidad personal y solidaria de sus administradores e intentar cobrar del patrimonio de éstos que invertir recursos escasos como el tiempo y el dinero en una reclamación monitoria o declarativa contra una empresa ya inexistente.

Por otro lado, esas pequeñas informaciones que vamos recabando en el día a día con nuestro cliente nos permiten ganar tiempo en el procedimiento de reclamación de deuda. El conocer el domicilio exacto donde podemos encontrar al deudor acelera el procedimiento monitorio, ya que siendo el Juzgado competente aquél del lugar donde el deudor pueda ser hallado, dirijimos a un domicilio donde ya no lo encontraremos supondrá meses de retraso.

Asimismo, un detalle tan pequeño como conocer cuentas bancarias de nuestro cliente nos permite señalar bienes para embargar desde el mismo instante en el que solicitamos la ejecución contra el mismo y, probablemente, se tratará de cuentas bancarias donde hallemos saldos, ya que no son la cuenta principal donde el deudor sabe que se pasan al cobro todas las facturas de sus proveedores.

En definitiva, con una información actualizada y detallada del deudor se prevé el riesgo de impago y, en caso de producirse, se incrementan notablemente las perspectivas de cobro en caso de impago.

Fdo: Gonzalo Quiroga Sardi - Abogado
Presidente Comisión de Morosidad ASSET
Socio Director Quiroga & Asociados