

Medidas contra la morosidad

Cristina Ruiz Martín
Economista. Área Empresarial
de HispaColex



Actualmente los niveles de créditos incobrables son muy elevados y se están convirtiendo en un verdadero problema para muchas empresas que ven mermada su capacidad de generar cash-flow. A veces, se ven abocadas a convertirse también en morosos (efecto dominó).

Es imprescindible controlar el riesgo de todas las operaciones comerciales en las que se vaya a aplazar el pago para evitar la morosidad. Antes de iniciar este tipo de operaciones debemos investigar la solvencia y la situación patrimonial del cliente. Para ello podemos realizar consultas al Registro Mercantil (quiénes son los socios, administradores, balances, fondos propios...), al Registro de la Propiedad (listado de bienes inmuebles y cargas de los mismos) o, incluso, a entidades financieras o a otras empresas del sector.

Pero si, a pesar de lo expuesto anteriormente, nos encontramos con clientes morosos, disponemos de algunas medidas fiscales y contables, que nos ayudarán a minimizar el efecto negativo de estos impagos.

Lo más importante es identificar al moroso: ¿quién es? y ¿cuánto me debe? Esto parece absurdo en principio, pero es cierto que en muchas empresas (sobre todo en las grandes) se desconocen las respuestas. Están tan inmersas en la gestión propia de la entidad (atender pedidos, facturar, recibir mercancías...) que pese a saber que existen impagos, no sabrían de quién, ni por cuánto. Por este motivo, últimamente han proliferado los departamentos de gestión de cobro, tanto internos, como externos, que nos facilitan esta tarea.

Una vez que tengamos identificados a los morosos, lo más recomendable sería el recobro amistoso, basado en la negociación directa con el deudor. Si con esta medida no obtenemos un resultado satisfactorio, debemos realizar una reclamación judicial. La situación óptima sería que a través de esta reclamación se obtuviera el cobro total de las facturas, pero esto ocurre en muy pocos casos. Lo más usual es que el deudor no responda, o directamente sea insolvente y no

minadas todas ellas a impulsar el crecimiento de la economía española.

Pero la que nos interesa, es la que simplifica los requisitos para recuperar el IVA en el caso de créditos total o parcialmente incobrables. El sujeto pasivo puede realizar una modificación voluntaria de la base imponible, que tiene por causa la falta de pago del impuesto por el destinatario, en las dos modalidades siguientes:

1. Cuotas repercutidas incobrables.
2. Situaciones de concurso.

Los requisitos y condiciones para recuperar este IVA son los siguientes:

1. Que el destinatario de las operaciones sea un empresario o profesional, o en otro caso, que la base imponible de aquella, IVA excluido, sea superior a 300 euros.
2. Que el crédito lleve impagado al menos un año a contar desde la fecha de devengo del impuesto. Cuando el titular del derecho de crédito cuya base imponible se pretende reducir sea un empresario o profesional cuyo volumen de operación, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 121 de esta ley, no hubiese excedido durante el año natural inmediatamente anterior de 6.010.121,04 euros, podrá modificar la factura, a los seis meses desde el devengo del impuesto. Con esta simplificación se reduce a la mitad el tiempo de espera, para recuperar este IVA.
3. Que el cobro se haya reclamado judicialmente, o por medio de requerimiento notarial. En este caso, habría que tener en cuenta dos aspectos: el tiempo y el precio. Por una parte, el requerimiento notarial podría ser más rápido, siempre que surta efecto y el deudor pague de inmediato. En caso contrario, habría que recurrir igualmente a la reclamación judicial. En cuanto al precio, el requerimiento notarial

suele tener un coste superior al proceso monitorio.

Para los créditos adeudados por entes públicos, la reclamación se sustituye por un certificado de reconocimiento de deuda.

4. Que la modificación se realice en los tres meses siguientes al final del plazo (12 meses o 6 para PYMES).

Posteriormente existe la obligación de comunicarlo a la AEAT en un plazo de un mes desde la fecha de expedición de la factura rectificativa, debiendo hacerse constar que no se trata de créditos excluidos, y acompañando copia de la factura rectificativa y de la reclamación judicial o acta notarial.

En total, y para las empresas de reducida dimensión, disponen de un plazo máximo de 9 meses para realizar todas estas gestiones. Este plazo en muchos casos resulta insuficiente. En situaciones normales, trascurren más de nueve meses, desde que se devenga el impuesto hasta que llega el vencimiento del pago. Así que es necesario establecer un control estricto de cobros y de periodos medios, para no perder esta posibilidad de recuperar la cuota de IVA devengado. Está claro, por tanto, que el tiempo es un factor clave para la recuperación de los impagados.

Por otra parte, con la reclamación judicial del crédito, podemos contabilizar una provisión por insolvencias de crédito. Esto supone un mayor gasto para la empresa, y por supuesto, una menor cuota de Impuesto sobre Sociedades.

Por último, hay que resaltar la importancia de conservar toda la documentación relativa a las operaciones, como por ejemplo, facturas, albaranes, presupuestos, recibos, contratos... Además resulta imprescindible que esta documentación, sobre todo los albaranes de entrega, esté firmada por el cliente, para poder legitimar jurídicamente la reclamación.



pague. Esta reclamación nos permitirá al menos recuperar el importe del IVA devengado no cobrado, y también un porcentaje vía menor Impuesto de Sociedades. En muchos casos la recuperación total puede superar al 50% de la factura impagada.

La recuperación de la cuota de IVA devengado se regula en el Real Decreto 6/2010 de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo. Se trata de un conjunto de normas, de muy variada índole, enca-