



NEWSLETTER

Andalucía - Asturias - Baleares - Canarias - Cataluña - Madrid - Valencia

Orense, 22 - B 11C - 28020 Madrid - Tfn.: 91.555.88.36 - Fax.: 91.555.89.54 - <http://www.gipespain.org>

ACTUALIDAD LABORAL

La Reforma del mercado Laboral en España R-D.L. 10/2010 de 16 de junio

Para un primer estudio del RDL objeto de la reforma del mercado laboral, publicado en el BOE con fecha 17-6-2010, podemos dividir su texto en tres partes por razón de los objetivos que se pretenden con la norma, según el preámbulo de la misma:

1.- Reducción de la dualidad de nuestro mercado laboral, tratando de conseguir que

los empleos temporales sean cada vez más asimilables a los que están amparados por contratos de trabajo fijos.

2.- Reforzar la flexibilidad en el seno de las empresas, con mayores facilidades en las modificaciones de los contratos de trabajo, como alternativa a la extinción de los mismos en tiempos de crisis.

3.- Dar mayor facilidad para la contratación de los desempleados, con especial incidencia en los de los jóvenes y de los mayores de 45 años, con especial tratamiento de las mujeres.

Las buenas intenciones del preámbulo no nos parece que hayan dado su fruto en el texto, pero nuestro objetivo aquí no es hacer un análisis de la eficacia de la norma con respecto a los objetivos expuestos, sino dar a conocer lo que, a nuestro modo de ver, nos parece más importante en las modificaciones legales introducidas por el RDL 10/2010, cuya entrada en vigor se produjo el pasado 18 de junio.

1. Normas que pretenden reducir la dualidad del mercado laboral:

1.1. Limitación de la máxima duración de los contratos

temporales a tres años e impedimentos para el encadenamiento de contratos temporales sucesivos, que se entenderán como fijos en el caso de los trabajadores que, en un período de 30 meses, hubieran prestado servicios para una misma empresa o un mismo grupo durante 24 meses, aunque fuera de forma no continuada.

1.2. Incremento progresivo de las indemnizaciones por cese en los contratos temporales, que pasará desde los 8 días por año, que se mantienen hasta 31-12-2011, a un importe de 12 días por cada año de servicio, que se aplicarán a partir de 1-1-2015, pasando por 9, 10 y 11 días en 2012, 2013 y 2014, respectivamente.

1.3. Como norma transitoria, hasta la entrada en vigor del denominado "Fondo de Capitalización", se hará el abono directo al trabajador por parte del FOGASA de 8 días por año trabajado en los despidos colectivos y de carácter objetivo, con lo que se reduce el coste empresarial de la extinción objetiva del contrato, sin merma de los derechos de los

SUMARIO:	
ACTUALIDAD LABORAL • La Reforma del mercado Laboral	Pg. 1
ACTUALIDAD DEL MUNDO DE LA EMPRESA • Prevención de la morosidad • El recobro de impagos	Pg. 3 Pg. 10
ACTUALIDAD TRÁFICO • Ley 18/2009, de 23 de Noviembre. ¿Qué cambios se producen?	Pg. 12
NOTICIAS JURIDICAS	Pg.14
NOTICIAS INTERNAS	Pg. 15
CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE	Pg. 16

trabajadores.

1.4. Nueva redacción de

las causas del despido objetivo por causas económicas,

técnicas, organizativas o de producción (Art. 51.1. E.T.):

	TEXTO ANTERIOR	TEXTO ACTUAL
CAUSAS ECONOMICAS	<i>Cuando la adopción de las medidas propuestas contribuya... a superar una situación negativa en la empresa.</i>	<i>Cuando de los resultados de la Empresa se desprenda una situación económica negativa. A estos efectos, la empresa tendrá que acreditar los resultados alegados y justificar que los mismos deduce mínimamente de la razonabilidad de la decisión extintiva.</i>
CAUSAS TECNICAS	No se definen	<i>Cuando se produzcan cambios, entre otros, en el ámbito de los medios o instrumentos de producción.</i>
CAUSAS ORGANIZATIVAS	No se definen	<i>Cuando se produzcan cambios, entre otros, en el ámbito de los sistemas y métodos de trabajo del personal.</i>
CAUSAS PRODUCTIVAS	No se definen	<i>Cuando se produzcan cambios, entre otros, en la demanda de los productos o servicios que la empresa pretende colocar en el mercado.</i>
TEXTO COMUN PARA LAS CAUSAS TECNICAS ORGANIZATIVAS O DE PRODUCCION	<i>Se entenderá que concurren las causas... cuando la adopción de las medidas propuestas contribuya... a garantizar la viabilidad futura de la empresa y del empleo en la misma a través de una más organización de los recursos</i>	<i>La empresa deberá acreditar la concurrencia de alguna de las causas señaladas y justificar que de las mismas se deduce mínimamente la razonabilidad de la decisión extintiva para contribuir a mejorar la situación de la empresa o a prevenir una evolución negativa de la misma a través de una más adecuada organización de los recursos que favorezca su posición competitiva en el mercado o una mejor respuesta a las exigencias de la demanda.</i>

1.5. Se reduce el preaviso para el despido objetivo de 30 a 15 días.

1.6. El incumplimiento de las formalidades legales (las mismas previstas en la legislación anterior) o de la falta de prueba de los motivos alegados, convertirá el despido objetivo en improcedente y dará lugar a la indemnización de 45 días por año de trabajo, más el pago de los salarios de tramitación entre el día del despido y el de la Sentencia que se dicte por el Juzgado o Tribunal competente.

2.- Normas para facilitar la flexibilidad interna de las empresas.

Podemos interpretar que

estas normas son aquellas que, sin acudir a la decisión traumática del despido pueden servir para adaptar las plantillas a las situaciones críticas de las empresas, ya sea por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción, entre las que pueden citarse la movilidad geográfica y funcional, las modificaciones de las condiciones de trabajo, la suspensión temporal de los contratos o la reducción de la jornada.

El RD-L establece algunos mecanismos (a nuestro modo de ver aún insuficientes) para que exista una mayor agilidad en el desarrollo de la toma de decisiones en las materias enumeradas:

2.1. El "período de consultas" se mantiene en quince días, si bien se añade que dicho término será improrrogable.

2.2. Se prevé la posibilidad de que la negociación, en caso de no existir representantes de los trabajadores, se lleve a cabo con una comisión de tres miembros como máximo, con intervención de los sindicatos.

2.3. El "período de consultas" podrá sustituirse por acudir a la mediación o el arbitraje, que deberían ser resueltos en el mismo plazo improrrogable de quince días.

2.4. Se potencia la actuación del arbitraje y la mediación en materias de interpretación, modificación e inaplicación salarial

de las normas contenidas en los Convenios colectivos, sin precisar para ello el requisito del acuerdo entre las partes afectadas.

2.5. Se amplían las posibilidades para la suspensión temporal de los contratos y la reducción de la jornada laboral, con mejoras en la protección por desempleo y en las cotizaciones sociales de las empresas, a cambio de una dedicación a la formación de los trabajadores afectados.

3.- Normas para facilitar la contratación de nuevos empleados.

3.1. Se cambia la política de bonificaciones universales para jóvenes, mujeres y parados, que se concentra en dos colectivos, a los cuales serán de aplicación después de su permanencia en el desempleo por más de doce meses, siempre que sean contratados indefinidamente y con incremento de la plantilla de la empresa, antes del 31 de diciembre de 2.011:

- Jóvenes hasta 30 años: 800 €, de bonificación en la

Seguridad social durante tres años (Mujeres: 1000 €).

- Mayores de 45 años: 1.200 €, de bonificación en la Seguridad social, durante tres años (Mujeres: 1.400 €).

- Conversión de contratos de relevo, formativos y de sustitución por jubilación anticipada en contratos indefinidos: 500 € (Mujeres: 700 €)

3.2. Se amplían las posibilidades de los contratos en prácticas (más títulos habilitantes y una ampliación de 4 a 5 años desde la obtención del título para poder acogerse a ellos) y de los contratos formativos (se sube el límite de edad de 21 a 25 años).

3.3. Se potencian las agencias de colocación privadas, con una regulación más específica de las autorizaciones administrativas y su régimen sancionador.

3.4. Modificación de la regulación de las Empresas de Trabajo Temporal (ETT), establecida en la Ley 14/1994, en especial por lo que se refiere a la contratación para realización de trabajos u ocupaciones especialmente peligrosos.

Esta somera enumeración es un simple resumen de las modificaciones en la legislación laboral introducidas por el RDL 10/2010 aquí examinado. Como es sabido, el RDL está ya en vigor, pero se ha sometido a una tramitación parlamentaria como Ley, por la vía de urgencia, con lo que muy probablemente la norma se verá sometida a modificaciones durante su tramitación en el Congreso de los Diputados y en el Senado, según las enmiendas que se introduzcan en ese período, por lo que la normativa no se podrá considerar como definitiva para su aplicación en años futuros, hasta que no supere este trámite y sea publicada como Ley en el BOE. ■

*Ignacio Herrero
H&H ASESORES*



ACTUALIDAD DEL MUNDO DE LA EMPRESA:

Prevención de la morosidad

El objetivo final de cualquier empresa es el de ganar dinero. En realidad, fabricar, construir o prestar un servicio es sólo el medio para conseguirlo. Esto es así porque todo sistema económico se fundamenta en que sus individuos aportan valor al sistema a través de la realización de una actividad económica, valor por el que reciben una contraprestación equivalente. El soporte en el que se deposita y mediante el cual se trasmite ese valor, es el dinero. Por tanto,

la manera que tiene una empresa de ser remunerada por el valor que aporta al sistema es mediante el cobro del dinero en el que ese valor se materializa.

Además, el proceso de generación de valor se configura como una cadena en la que cada eslabón utiliza los recursos generados por el eslabón anterior para crear los productos o servicios que, a su vez, serán los recursos del eslabón siguiente. De la misma manera, la contraprestación reci-

da por estos productos o servicios tiene que ser tal que retribuya los recursos empleados y el valor generado se remunere con la diferencia. Dicho de otro modo, el dinero cobrado con la venta del producto o servicio debe alcanzar para pagar los recursos empleados y, la diferencia, es la retribución del beneficio generado. Por tanto, es extremadamente importante que la empresa ponga todos los medios a su alcance para asegurar el cobro.

En las líneas que siguen trataremos de dar algunos consejos que minimicen el riesgo de impago. Se podría pensar que las medidas que aquí se exponen son propias de las grandes empresas, pero, bien al contrario, son más necesarias en las empresas medianas y pequeñas cuya situación financiera suele ser más débil y, por tanto, donde el riesgo de impago es mayor. Algunos de estos consejos pueden resultar obvios, pero aún así nos ha parecido conveniente exponerlos en este artículo a fin de que sirva como guía práctica de todos los aspectos a tener en cuenta para prevenir la morosidad.

Antes de empezar.

Normalmente, las empresas intentan paliar los efectos negativos de la morosidad a partir de que se produce el impago, pero esto es como intentar evitar los daños de un incendio una vez que se ha declarado. Como cualquier otro riesgo que afecta a la actividad empresarial, las mejores medidas para evitar sus daños son las de prevención. Por tanto, antes de realizar la venta, antes incluso de incluir al cliente en cartera, es necesario emprender una serie de pasos ten-

dentes a reducir el riesgo.

. Incentive a su organización en el objetivo de cobro.

Un principio fundamental en la gestión de empresa es que la organización ha de estar alineada con los objetivos de la empresa. Para conseguirlo, una política frecuente es la de remunerar a la organización en función de su contribución a la consecución del objetivo perseguido. Si habíamos dicho que el fin último de la empresa es el de ganar dinero, y esto sólo se produce cobrándolo, es obvio que el criterio de remuneración debe ir referido al cobro. Por tanto, una medida habitual para minimizar el riesgo de impagos es la de establecer una remuneración variable del personal directa o indirectamente implicado en el cobro que esté en función del beneficio generado sólo por venta cobrada (incluso descontando costes de gestión de cobro en caso de morosidad)

. Constituya un comité de cobro.

La alineación de la organización con los objetivos hace necesario que los diferentes departamentos compartan

esos objetivos y se responsabilicen de ellos conjuntamente desde sus diferentes funciones. Una manera de conseguirlo es que todos los departamentos implicados en la consecución de estos objetivos constituyan una unidad de decisión para consensuar la política y las decisiones a adoptar; esto es, un comité. Y si el objetivo es el cobro, el comité ha de ser un **comité de cobro**. Los departamentos implicados en la función de cobro son el departamento de ventas y el departamento financiero, quienes pueden tener puntos de vista muy diferentes respecto a la conveniencia de contratar un posible cliente o realizar una determinada venta. Por tanto, ese comité debe estar formado por responsables de ambos departamentos.

Las funciones básicas del comité de cobro son: fijar la política de cobro, fijar la política de riesgo, clasificar los clientes o las operaciones en base a esa política y, eventualmente, estudiar operaciones individuales fuera de los parámetros establecidos.

. La política de cobro debe definir las prácticas de la

“ Las mejores medidas para evitar daños, y los efectos negativos de la morosidad, son las de prevención ”.

empresa respecto al cobro; básicamente, los plazos y la forma de pago.

Desde el punto de vista de la gestión de la tesorería, es obvio que **el plazo de cobro** cuanto más corto mejor, porque garantiza que los fondos están disponibles en la empresa cuanto antes. De otro modo, es

conveniente que el plazo de cobro sea menor que el plazo de pago a los proveedores de los recursos para evitar que sea la empresa quien tenga que adelantar dinero a éstos para pagar antes de haber cobrado. En cualquier caso, es conveniente tener en cuenta que el plazo siempre es un ele-

mento de riesgo porque el tiempo aumenta la incertidumbre sobre el futuro y, por tanto, a operaciones a plazo de cobro más largo, hay más riesgo de morosidad. Sin embargo, como hemos dicho, el proceso productivo es una cadena y los mismos intereses que tiene nuestra empresa los

tienen nuestros clientes y nuestros proveedores por lo que, a veces, los plazos vienen marcados por las prácticas del sector o el mercado en el que estamos. En ese caso, la recomendación es adaptarse a ellos intentando, no obstante, no permitir prácticas dilatorias "de facto".

La forma de pago es una decisión importante a tener en cuenta porque la elección de una u otra no es indiferente respecto a la seguridad de la operación. Es posible que finalmente tengamos también que admitir la práctica generalizada del sector o mercado, pero normalmente aquí suele haber más discrecionalidad y en muchos casos, la imposición o la aceptación de uno u otro depende del equilibrio de fuerzas entre cliente y proveedor.

Por su importancia, consideramos necesario adelantarnos en las diferentes formas de pago y sus implicaciones desde el punto de vista de la seguridad.

Dejando aparte el contado o la transferencia bancaria, que no merecen más comentario, el resto de medios de pago pueden dividirse entre ejecutivos o no ejecutivos, dependiendo de la capacidad de ser ejecutados judicialmente.

Son medios ejecutivos la **letra de cambio previamente aceptada, el cheque y el pagaré**. Para que estos documentos conserven su poder ejecutivo, es necesario respetar los

plazos marcados para su presentación y su reclamación judicial.

. **El recibo domiciliado** no es un documento ejecutivo, pero el recibo devuelto también puede reclamarse en un proceso monitorio (hasta 250.000 €). El recibo domiciliado puede ser devuelto durante las 8 primeras semanas en determinados supuestos legales, como son que no exista autorización a su importe exacto o, cuando tal no pueda determinarse, cuando supera el importe previsible. Sin embargo, el recibo también puede ser devuelto hasta 13 meses después de haber sido emitido si se ha girado como consecuencia de operaciones erróneas o sin autorización. Por este motivo, es importante que si esta es la forma de pago acordada para con un cliente o una operación, se especifique como tal en las condiciones generales o particulares.

. **El confirming** es un medio de pago que ofrece garantías. En el confirming, es la entidad financiera que intermedia en el pago quien garantiza el cobro al cliente. Esta fórmula permite, además, descontar los efectos anticipadamente con menores costes financieros que el descuento normal, por lo que es una forma de pago garantizado muy conveniente.

. **El factoring** es una forma de cobro en el que el

proveedor cede a una entidad financiera su facturación para que sea ella quien se encargue de su cobro. Esta fórmula también suele ir asociada al descuento de los efectos, por lo que resulta beneficiosa desde el punto de vista de la tesorería. Sin embargo, el factoring no garantiza de por sí el cobro de la deuda. En el factoring con recurso, la entidad financiera repercute al proveedor los efectos incobrados y sus costes. En el factoring sin recurso, la cartera cedida a la entidad financiera queda asegurada por esta, habitualmente hasta unos límites determinados, y, evidentemente, sujeto a un coste mayor.

. **El crédito documentario** es una forma de cobro similar al confirming en el cual la entidad financiera del cliente concede un crédito a favor de aquél con el que garantiza el cobro al banco del proveedor. Esta operación queda avalada por la documentación aportada que garantiza la realidad de la operación. Es habitual para asegurar cobros en operaciones internacionales.

avales sociedades de garantía recíproca. La opción del aval personal por personas con patrimonio suficiente existe, pero aparte de que en la práctica es muy infrecuente que alguien lo preste, su ejecución también comporta cierta complejidad. Más frecuente es dejar valores u objetos en prenda.

Otra de las funciones que habíamos adjudicado al comité de cobro, es el **de fijar la política de riesgo**: es decir, el nivel de riesgo que la empresa está dispuesta a correr o, dicho de otro modo, el volumen de crédito que la empresa está dispuesta a conceder a sus clientes. Este volumen de crédito puede evaluarse para toda la cartera de clientes (p.ej. el saldo máximo pendiente de cobro que voy a permitir o el que determino para un cliente cualquiera), un cliente en particular, o un segmento de la cartera de clientes y establecer límites de riesgo para cada uno de los segmentos. En ese caso, es conveniente segmentar la cartera de clientes según criterio de riesgos homogéneos como volumen de compra, nivel de solvencia, o mercado/país en el que se encuentra.

Uno de los factores que afecta al riesgo es, precisamente, la dispersión de clientes / operaciones dentro de cada segmento. En

aquellos segmentos en los que haya muchos clientes con un volumen medio de saldo más bajo, el riesgo queda más diluido. Los segmentos con pocos clientes y un saldo medio mayor presentan un riesgo mayor. En cualquier caso, las operaciones puntuales han de ser seguidas individualmente.

Para algunos clientes o para algunas operaciones en las que el proveedor corra con un riesgo incrementado, puede ser conveniente exigir algunas **garantías** que cubran total o parcialmente el riesgo de la operación.

La garantía más común es un aval prestado por el banco, aunque también pueden establecer avales sociedades de garantía recíproca. La opción del aval personal por personas con patrimonio suficiente existe, pero aparte de que en la práctica es muy infrecuente que alguien lo preste, su ejecución también comporta cierta complejidad. Más frecuente es dejar

valores u objetos en prenda.

. Una de las consecuencias lógicas del establecimiento de la política de riesgo es la establecer un baremo con el cual **clasificar a los clientes en función de su riesgo de impago**, lo que servirá para determinar el saldo máximo permitido o, en su caso, las garantías que se le exigirán para asegurar el cobro de la deuda. Es importante establecer esta clasificación con el máximo de variables objetivas posibles y que se aplique de entrada a cada nuevo cliente para evitar tener que entrar en la consideración de excepciones que, normalmente, son un foco de riesgo agravado. El comité de riesgo debería ser quien califique a cualquier nuevo cliente de la empresa o autorizar las excepciones y, si corresponde, las garantías y medidas de prevención adicionales.

*“A veces, puede ser conveniente exigir algunas **garantías**”*

. **Formalice un modelo de contrato para con los clientes.**

Es especialmente importante plasmar la política de cobros fijada en un modelo de contrato con el cliente que debería ordenar nuestra relación con él en todos sus aspectos básicos, especialmente en lo que hace referencia a la compraventa

y al pago. Este contrato debería contemplar aspectos tales como formalidades del pedido (medio, pedido mínimo, etc.), condiciones de entrega (lugar, plazos, medios), mecanismos de devolución y reclamación, forma y medio de pago, e, inclusive, posibles intereses de demora y repercusión de gastos de reclamación, en su caso.

El contrato también puede prever la inclusión de cláusulas especiales para determinadas operaciones que se acuerde que salgan fuera del ámbito general. En ese caso, es igualmente importante que tales cláusulas estén expresamente aceptadas con las mismas formalidades que las requeridas para el contrato principal.

. Suscriba una póliza de seguro de crédito.

Como cualquier con cualquier otro riesgo, una medida de prudencia es la de suscribir una póliza de seguro que cubra total o parcialmente el riesgo de impago. Este consejo es especialmente útil no solamente cuando prevemos que el riesgo es elevado, sino también cuando las posibilidades de reclamación en caso de morosidad son remotas o costosas, como suele suceder cuando operamos con mercados extranjeros. Uno de los servicios que ofrecen las compañías de seguro de crédito es, precisamente, el de recobro de morosos, que es también conveniente para la propia compañía ya que reduce la indemnización que tiene que cubrir con sus propios fondos. Como veremos a continuación, el coste de la prima de seguro que calcule la compañía depende del riesgo apreciado en nuestra cartera, lo que nos permitirá a nosotros mismos valorarla con mayor exactitud.

Después de contactar con el cliente:

. Infórmese sobre él.

Una vez contactado un posible cliente para incorporarlo a la cartera, es necesario obtener de él la máxima información posible para clasificarlo en el segmento de riesgo adecuado y, con ello, darle el tratamiento que le corresponda.

Para obtener información del cliente podemos recurrir a fuentes de información internas o externas.

. Fuentes internas.

La primera información que nos ofrece el cliente es, precisamente, la forma en que ha sido captado. En un mercado muy concurrido en los que nuestra empresa no ofrece un factor de diferenciación claro ni por producto ni por precio, los buenos clientes suelen ser una presa codiciada. Por tanto, primera alerta: desconfiar de aquéllos clientes que llaman a tu puerta, aceptan tus condiciones sin muchos inconvenientes; máxime, si es ya un cliente antiguo en el mercado y ha trabajado ya con otros competidores. En mercados pequeños con pocos concurrentes es fácil que todos se conozcan y sea fácil saber cuál es el historial de ese cliente.

Otra fuente de información interna puede ser la que proporcionen los mismos comerciales sobre el aspecto general del negocio. Almacenes llenos o vacíos; poca actividad; maquinaria e instalaciones obsoletas, mobiliario anticuado y estropeado, etc., puede ser indicativos de que la empresa puede estar pasando dificultades. En ocasiones, una conversación con un operario o un administrativo puede proporcionar una información muy valiosa. Evidentemente, en este caso, estamos suponiendo

que previamente los comerciales se han concienciado de la importancia del cobro en sí más que de la venta.

. Fuentes externas:

Las empresas de información pueden proporcionar una información objetiva y útil acerca del riesgo comercial de cualquier empresa. Existen varias compañías en el mercado y cada una de ellas tiene sus propios modelos de informes, pero, entre otros datos, todas informan de los administradores y otros responsables de la empresa, riesgo de incumplimiento de impago, informe RAI, incidencias judiciales, cuentas anuales y ratios económico financieros, e, incluso, una valoración propia que puede sernos muy útil para clasificarnos según nuestro propio baremo de riesgo.

. Las compañías de seguros de crédito también son una fuente de valoración de nuestro cliente potencial, ya que ellas mismas lo estudian para aceptar o rechazar el riesgo o, en su caso, aplicar la prima que le corresponda en función del riesgo que corra.

. Las entidades financieras también pueden ser una fuente de información indirecta aunque limitada. Es evidente que no pueden facilitar datos confidenciales de sus clientes, pero puede ser una buena práctica preguntar si aceptarían efectos al descuento o en factoring.

· **Infórmese también de los riesgos de su cliente.**

Como habíamos dicho en la introducción, la cadena de cobro sigue un proceso inverso al de la cadena de valor de manera que ha permitido remunerar los recursos empleados provenientes del eslabón anterior; es decir, liquidar la deuda contraída con el proveedor al haber comprado estos recursos para emplearlos en nuestro proceso productivo. Jurídicamente, cada empresa es responsable de la deuda que contrae y ha de liquidarla con sus propios fondos, pero en la práctica las operaciones de cobro y pago se van entrelazando de manera que los cobros del eslabón posterior financian los pagos al eslabón anterior. Cuando uno de estos eslabones falla y el flujo monetario se rompe, sus efectos pueden transmitirse también a lo largo de la cadena. Por tanto, es conveniente analizar, no solamente el riesgo que puede ofrecerme un cliente en particular, sino también el que él asume en función de sus propios clientes y que puede acabar repercutiéndome.

En la relación con el cliente.

· **Continúe informándose acerca del cliente.**

De nuevo, la información se revela como la herramienta más importante para la toma de decisiones y, en este caso, para prevenir riesgos. En el contexto actual, tan inestable, las condiciones cambian muy rápidamente y empresas y sectores que parecían sólidos unos años atrás pueden venirse abajo en cuestión de meses.

En su momento ya hablamos de la importancia de que los datos utilizados para valorar a nuestro cliente potencial debería ser lo más actualizada posible. Por la misma razón, es conveniente seguir recabando periódicamente información de las fuentes internas y externas expuestas anteriormente y estar atentos a posibles cambios repentinos en su operativa habitual, como aumentos o disminuciones del volumen de pedidos, incidencias puntuales en los cobros, etc.

· **Evite las excusas de mal pagador.**

Las excusas más frecuentes que los clientes morosos arguyen para retrasar el pago suelen alegar incumplimientos por nuestra parte, como no haber recibido la mercancía a tiempo, que la mercancía era defectuosa o que las condiciones eran otras.

Para evitar estas excusas de mal pagador, es evidente que lo primero es que cumplamos escrupulosamente con lo convenido, pero es igualmente importante documentar correctamente toda la operación para demostrarlo llegado el caso.

· **El pedido.** Normalmente, para facilitar al proveedor la acción de compra, al pedido no se le suelen poner muchos requisitos, pero si consideramos que es la solicitud del cliente de adquirir una mercancía cuyo contravalor es la deuda que contrae con nosotros, se entiende mejor su importancia.

El pedido compromete al cliente en todos los términos establecidos en él. Obliga al cliente a aceptar la mercancía pedida y a su pago al precio y en los términos fijados en el pedido. Puesto que es el origen de la operación que va a obligar a las dos partes, debe contener necesariamente una serie de datos que fijen los términos de la misma. Además de los datos de identificación necesarios para cualquier documento mercantil, el pedido debe contener obligatoriamente, la dirección de envío de la mercancía y, en su caso, otras condiciones especiales de la entrega como día y hora acordada; definición de los portes y costes; identificación de la mercancía, unidades y precio unitario; forma de pago y plazo de pago. El pedido debe estar firmado, especialmente por el cliente en señal de conformidad.

Si para este pedido rigen las condiciones generales del contrato, es conveniente que figure en él esta

circunstancia, o bien, las cláusulas que le son de aplicación. Si no, deben constar las condiciones especiales por las que se regulará esta operación en los puntos dichos anteriormente.

Si el pedido se hace a través de una página web, es necesario que en ella figuren claramente las condiciones generales de la venta y que el cliente quede indudablemente identificado a través de los códigos y claves de acceso.

. **El albarán** es el documento que acredita la entrega de la mercancía y, por tanto, que se genera la obligación de la contraprestación establecida. Tanto es así, que la factura

no se sustenta sin acreditar la entrega de la mercancía, esto es, el albarán. Por su parte, el albarán también ha de contener una serie de datos mínimos como son el pedido en el que se originó, determinación de la mercancía que se entrega, fecha de expedición y fecha y dirección de entrega. Es especialmente importante la identificación de la persona y cargo que ha recibido la mercancía, su firma y sello de la empresa.

Si se usan los servicios de una empresa de logística externa, es conveniente asegurarnos asimismo de que ésta ha cumplido con las condiciones de la entrega. Por tanto, en su hoja de encargo o albarán de entrega, tales condiciones deben

constar y ser aceptadas por el transportista con su firma y sello. También es posible solicitar al transportista la emisión de un certificado que acredite la entrega efectiva de la mercancía y la fecha.

. **La factura.** Como decíamos en el punto anterior, la factura por sí misma no demuestra nada, aunque una factura conformada por el cliente puede sustituir al albarán.

Además de los datos fiscales conocidos, relativos a la operación, la factura debe contener la referencia al albarán o albaranes facturados y al pedido o pedidos, y, de acuerdo con las condiciones establecidas, la forma y fecha de pago.

“Formalizar un modelo de contrato para con los clientes, suscribir una póliza de seguro de crédito, así como informarse sobre el cliente son medidas básicas que se deben tomar”.

¿Y si todo falla?

Coloquialmente, se suele decir en la gestión de cobro que hay que distinguir entre “morosidad” y “morrosidad”. Evidentemente, una y otra han de tratarse de forma distinta. En el primer caso, hay que gestionarlo desde la consideración de que se trata de un problema compartido. Posiblemente, tampoco deseado por nuestro cliente. En ese caso, nuestra postura ha de ser constructiva, intentando ofrecer soluciones al cliente como aplazamientos en el pago, recu-

peración de mercancías y, de la despersionización de en última instancia, quitas; la relación entre las partes y, y, en lo posible intentando conseguir garantías que afiancen la deuda. De la misma manera, nuestro trato también debe ser cordial pero firme, mostrando nuestra predisposición a un acuerdo pero también inflexibles ante nuevos incumplimientos.

En el segundo caso, o cuando a este primero no se le ven visos de solución, lo más aconsejable es recurrir a profesionales de la reclamación de deudas y en la recuperación de créditos. Acudir a un tercero en casos de conflictos tiene la ventaja

de la especialización de sobretodo, la de la especialización de los profesionales que intervienen.

En este ámbito GIPE SPAIN puede aportar su servicio COBRANZA, compuesto por profesionales de las áreas legal y económico-financieras, y que pueden estudiar para cada caso las mejores opciones para recuperar su crédito impagado.■

Rafael Delgado
EMIN Abogados y Asesores



El recobro de impagos

En una situación de crisis como la actual resulta de vital importancia para toda empresa, **no sólo potenciar la venta de sus productos y servicios, así como la captación de nuevos clientes, sino también asegurar el cobro de aquellos servicios realizados o productos suministrados.** En esta línea resulta de vital importancia para la pequeña y mediana empresa el recobro de aquellos impagos que se hayan producido en el ejercicio de su actividad.

El recobro de impagos, puede llevar 2 vías complementarias.

Una primera extrajudicial, donde resulta muy recomendable el envío de un burofax, con certificado de contenido y acuse de recibo, explicando la existencia de la deuda y exigiendo el pago de la misma. En esta fase, **resulta de gran interés para toda empresa la externalización de la gestión de impagos, acudiendo a entidades de recobro especializadas** en esta labor, entidades como **COBRANZA**, que constituyen una opción de gran interés para aquellas empresas que carezcan de departamentos propios de recobro o que no pueden dedicar

más tiempo y recursos a la gestión de impagos, por cuanto estas empresas cuentan con personal especializado en este tipo de gestiones. Paralelamente el comportamiento del moroso, será diferente si recibe un burofax o carta certificada con el membrete de una empresa de cobros, en la medida en que se encuentra en la incomodidad de tratar con unos profesionales y no con su proveedor habitual al que pueda despistar o presionar de diversas formas, se evita con ello la tentación del moroso de presionar psicológicamente con frases como *“después de tantos*

*“ Entidades como **COBRANZA**, constituyen una opción de gran interés para aquellas empresas que carezcan de departamentos propios de recobro o que no pueden dedicar más tiempo y recursos a la gestión de impagos”. www.cobranza.eu*

años no me esperaba que me apremiaran por una factura impagada”, “os he dado a ganar mucho dinero en el pasado, ahora lo correcto sería tener un poco de paciencia”, “necesito que me ayuden a seguir para adelante, pues de lo contrario tendré que cerrar”, etc.

Todo ello se refuerza con el conocimiento de que la gestión extrajudicial es sólo el primer paso, y que la falta de acuerdo conllevará ineludiblemente la apertura de la vía judicial, con la consiguiente imagen negativa que se transmite

al exterior, en especial al círculo de clientes y proveedores. No obstante, en todas estas gestiones extrajudiciales es necesario actuar dentro de un plazo prudencial, evitando que la reclamación por vía amistosa se dilate en el tiempo, por lo que **resulta de vital importancia no dejar pasar el tiempo en actuar ante esa factura, pagaré o cheque impagado.** De igual importancia resulta el hecho de que toda gestión extrajudicial debe tener un fin que impida que la gestión extrajudicial se dilate indefinidamente en el tiem-

po, perdiendo con ello su efectividad.

Finalizado el momento de la negociación extrajudicial, llega el de la vía judicial, donde resulta preciso contar con los profesionales adecuados que nos permitan optar por el procedimiento judicial que más convenga, en atención a la forma de documentarse el derecho de crédito. Dentro de estos procedimientos debemos destacar dos, el procedimiento de Juicio Cambiario y el Procedimiento Monitorio.

El **Juicio Cambiario**, resulta el adecuado cuando la

deuda se encuentre documentada en letras de cambio, cheques y pagarés, por cuanto permite una reclamación rápida, obligando al deudor a **oponerse en el breve plazo de 10 días** ante la amenaza del despacho de ejecución que permite al acreedor el embargo y averiguación de bienes, **oposición que además se en-**

cuentra limitada a las siguientes causas:

1.- *La inexistencia o falta de validez de su propia declaración cambiaria, incluida la falsedad de la firma.*

2.- *La falta de legitimación del tenedor o de las formalidades necesarias de la letra de cambio, conforme a lo dispuesto en esta Ley.*

3.- *La extinción del*

crédito cambiario cuyo cumplimiento se exige al demandado.

Este procedimiento cuenta además con la ventaja de **poder solicitar el embargo de bienes del deudor desde el mismo momento en que se presenta la demanda, sin estar limitado a una cuantía económica determinada.**

“ Con la reforma de noviembre de 2009, se puede acudir al Procedimiento Monitorio siempre y cuando la cantidad que se adeuda no supere los 250.000 euros ”.

En relación con el **Procedimiento Monitorio**, debemos hacer referencia a la reciente reforma operada por la Ley 13/2009 de 3 de Noviembre, que contiene una importante y grata novedad, como es la posibilidad de acudir a éste proceso siempre y cuando **la cantidad que se adeuda no supere los 250.000 euros**, anteriormente eran 30.000 euros, y se trate de créditos documentados principalmente de la siguiente forma:

1.- *Mediante documentos, cualquiera que sea su forma y clase o el soporte físico en que se encuentren, que aparezcan firmados por el deudor o con su sello, impronta o marca o con cualquier otra señal, física o electrónica, proveniente del deudor.*

2.- *Mediante facturas, albaranes de entrega, certificaciones, telegramas, telex o cualesquiera otros documentos que, aun unilateralmente creados por el*

acreedor, sean de los que habitualmente documentan los créditos y deudas en relaciones de la clase que aparezca existente entre acreedor y deudor.

En este segundo procedimiento, si bien **el plazo que tiene el deudor para contestar se amplía a los 20 días y su contestación no se encuentra limitada a motivos tasados**, todo ello **se contrarresta con el hecho de poder reclamar documentos que no contengan la firma del deudor siempre que sean de los que habitualmente documenten los créditos en el tráfico mercantil.**

El procedimiento monitorio se ha convertido así en un procedimiento rápido y sencillo que permite a las empresas acudir a la vía judicial para reclamar todo tipo de derechos de crédito frente a los deudores, con independencia de la forma en que se encuentren documentadas, gracias al amplio

abanico de opciones que nos permite la Ley.

Como resumen podemos concluir en el hecho de que en todo este camino, para aquellas empresas que no cuenten con los recursos propios necesarios, **resulta de vital importancia el poder externalizar desde un principio la gestión de los impagos**, a fin de poder delegar la misma en manos de unos profesionales acostumbrados a tratar con este tipo de situaciones, capaces de optar por el procedimiento judicial que mejor se adapte a las necesidades de cada caso en concreto, con el añadido que son ajenos a cualquier relación personal que el transcurso del tiempo haya hecho surgir entre acreedor y moroso, velando única y exclusivamente por los intereses de su cliente. ■

SIRVENT & GRANADOS



ACTUALIDAD TRAFICO:

LEY 18/2009 de 23 de Noviembre por la que se modifica el Texto Articulado de la Ley de Seguridad de Tráfico y Seguridad Vial.

¿Qué cambios se producen?

La nueva reforma de la Ley de Tráfico entró en vigor el pasado 25 de Mayo de 2010. Algunos de sus preceptos, los favorables para el infractor, ya eran aplicables desde el 25 de noviembre pasado, mientras que aquellos que se refieren a determinados servicios telemáticos no tendrán vigencia hasta el 25 de noviembre del mismo año.

Con esta reforma el legislador modifica el procedimiento sancionador, revisa las infracciones y establece medios para ganar agilidad en las comunicaciones con Tráfico y también para facilitar el pago de las multas. Un punto importante, y que debemos de resaltar es que todas las sanciones llevan aparejada pena pecuniaria, pero no todas, incluso algunas consideradas como graves, implican la pérdida de puntos. De hecho, se reducen de 27 a 20 las infracciones que conllevan pérdida de los tan preciados puntos.

Las infracciones muy graves, graves y leves se sancionan con un importe fijo de 500, 200 y 100 euros respectivamente; excepto

las que sean motivadas por exceso de velocidad dado que la cantidad a pagar (de 100 a 600 euros) depende de en cuánto se haya excedido el límite establecido.

Otro aspecto destacable y que en los últimos tiempos había suscitado picaresca entre los usuarios de las vías era el uso de los inhibidores de radar, aparatos que con esta nueva regulación pasan a estar prohibidos, siendo por ello castigado su uso con 6.000 euros de multa, la misma cantidad que si se manipula la placa de matrícula. Respecto a los importes de las multas, la cuantía de las mismas será idéntica, independientemente del territorio dónde se cometa la infracción y del organismo que la imponga. Eso sí, si se abona en el plazo de 15 días naturales desde que se recibe la notificación tendrá una reducción del 50%, pero no se podrán presentar alegaciones ni recursos. Si por el contrario, no se paga, la Administración tendrá un plazo de 4 años (antes 1 año) para ejecutar las sanciones firmes. Y además, si se acumulan

cuatro sanciones graves o muy graves sin pagar, no se podrá gestionar ningún trámite referido al vehículo. Este aspecto de la reforma de tráfico tiene a nuestro entender un afán claramente recaudatorio ya que la administración pretende asegurarse el cobro de la mayor parte de las denuncias, intentando reducir la cifra, que en la actualidad existe, de un 25% de denuncias sin pagar.

Infracciones que restan puntos

A partir de esta reforma las infracciones que restan puntos son las que tengan la consideración de Muy graves y Graves, y que destacamos a continuación (ver cuadro, parte izquierda)

Infracciones que NO restan puntos

Como habíamos indicado al principio de este artículo una de las novedades de esta reforma es que existen infracciones a la norma que no restan puntos sino que sólo conllevan multa pecuniaria, y que son las siguientes (ver cuadro, parte derecha).

Un aspecto destacable es que con esta reforma desaparece la suspensión temporal del permiso de conducir como consecuencia de una infracción grave o muy grave. De modo que el permiso de conducir solo se podrá retirar por que

haya una sentencia judicial que así lo disponga o bien por que se haya agotado el saldo de puntos.

Respecto a los puntos, ahora se amplían de 4 a 6 puntos los que se recuperan con los cursos que los conductores

pueden realizar y que están destinados a la reeducación vial. ■

RIVERO & SAEZ



Cuadro resumen infracciones

	<u>Infracciones que restan puntos</u>	<u>Infracciones que NO restan puntos</u>
<u>Muy graves</u>	<ul style="list-style-type: none"> - Conducir con exceso de alcohol superior a 0,50 mg/l (0,30 mg/l, profesionales y conductores noveles) - Conducir con exceso de alcohol (valores miligramos/litro aire espirado) superior a 0,25 mg/l (0,15 hasta 0,30 mg/l profesionales y conductores noveles) - Negativa a someterse a test de alcoholemia o drogas - Conducir bajo los efectos de drogas o estupefacientes - Conducir de forma temeraria, en sentido contrario o participar en carreras ilegales - Exceder en más del 50% de los tiempos de conducción o minorar en más del 50% los tiempos de descanso establecidos en la legislación sobre transporte terrestre - Conducir careciendo de la autorización administrativa correspondiente - Alterar el normal uso del tacógrafo o del limitador de velocidad - Conducir vehículos con mecanismos o instrumentos de inhibición de la vigilancia del tráfico o de sistemas de detección de radar - Conducir excediendo los límites de velocidad en más de 50 km/h. 	<ul style="list-style-type: none"> - Circular con un vehículo que carezca de la autorización administrativa correspondiente - Circular con un vehículo que incumpla las condiciones técnicas que afecten gravemente a la seguridad vial
<u>Graves</u>	<ul style="list-style-type: none"> - No respetar la prioridad de paso, las señales de stop y ceda el paso, y los semáforos en rojo. - Realizar adelantamientos indebidos o que pongan en peligro o entorpezcan a los ciclistas - Circular marcha atrás en autopista o autovía - No respetar las señales de los agentes que regulan la circulación - Arrojar a la vía o en sus inmediaciones objetos que puedan producir incendios, accidentes u obstaculizar la circulación - No respetar la distancia de seguridad - Efectuar un cambio de sentido en zonas prohibidas - Conducir utilizando manualmente el teléfono móvil, programando el navegador, usando cascos, auriculares y otros dispositivos que disminuyan la atención. - No hacer uso del cinturón de seguridad, sistemas de retención infantil, casco y demás elementos de protección. - Conducir excediendo los límites de velocidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Parar o estacionar en el carril bus, en curvas, cambios de rasante, zonas de estacionamiento reservadas a personas con discapacidad, túneles, pasos de inferiores, intersecciones o cualquier otro lugar peligroso - Circular sin el alumbrado reglamentario - Circular con menores de 12 años como pasajeros de ciclomotores o motocicletas. - Ocupación excesiva del vehículo, que suponga superar en un 50% el número de plazas autorizadas, excluyendo al conductor. - Conducir con una autorización no válida - Circular con un vehículo cuyo permiso de circulación está suspendido

NOTICIAS JURIDICAS:

Ley de Sociedades de Capital. R.D. Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

Con fecha 3 de julio de 2010, se ha publicado en el BOE el **Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio**, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Se refunden en un texto único la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limita-

da, la Ley del Mercado de valores en la parte referida a las sociedades anónimas cotizadas, y el Código de Comercio en lo relativo a la sociedad comanditara por acciones, derogándose la normativa vigente hasta ahora.

Entrada en vigor:

El Real Decreto Legislativo y el Texto Refundido que aprue-

ba entrarán en vigor el 1 de septiembre de 2010, excepto el artículo 515 que no será de aplicación hasta el 1 de julio de 2011.

Esta nueva Ley no implica grandes novedades en la materia, aunque sí refunde en un mismo cuerpo normativo toda la regulación relativa a las Sociedades de Capital.

Medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Ley 15/2010, de 5 de julio.

El pasado 6 de julio se publicó en el BOE la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

La reforma tiene por objeto corregir desequilibrios y aprovechar las condiciones de nuestras empresas con el fin de favorecer la competitividad y lograr un crecimiento equilibrado de la economía española.

Los efectos de la crisis económica se han traducido en un aumento de impagos, retrasos y prórrogas en la liquidación de facturas vencidas, que está afectando a todos los sectores. En especial, está afectando a las pequeñas y medianas empresas, que funcionan con gran dependencia al crédito a corto plazo y

con unas limitaciones de tesorería que hacen especialmente complicada su actividad en el contexto económico actual.

Con este objetivo, resulta particularmente importante en la presente Ley, suprimir la posibilidad de «pacto entre las partes», la cual a menudo permitía alargar significativamente los plazos de pago, siendo generalmente las Pymes las empresas más perjudicadas.

En este sentido, y desde el punto de vista de los **plazos de pago del sector público**, se reduce a un **máximo de treinta días** el plazo de pago, que se aplicará a partir del 1 de enero de 2013, siguiendo un período transitorio para su entrada en vigor.

Por otra parte, se propone un procedimiento efectivo y ágil para hacer efectivas las deudas de los poderes públicos, y se establecen mecanis-

mos de transparencia en materia de cumplimiento de las obligaciones de pago, a través de informes periódicos a todos los niveles de la Administración y del establecimiento de un nuevo registro de facturas en las Administraciones locales.

En lo que se refiere a los **plazos de pago entre empresas**, se establece un plazo máximo de pago de **60 días** por parte de empresas para los **pagos a proveedores**. Este plazo de pago no podrá ser ampliado por acuerdo entre las partes, con el fin de evitar posibles prácticas abusivas de grandes empresas sobre pequeños proveedores, que den lugar a aumentos injustificados del plazo de pago. A este efecto se establece un calendario transitorio que culminará el 1 de enero de 2013. (BOE, 06-07-2010).■

NOTICIAS INTERNAS:

GIPE ESPAÑA crea una Comisión de Calidad para la mejora de sus despachos.

GIPE ESPAÑA crea una Comisión de Calidad, con los Responsables de Calidad de sus despachos miembros para poner sus formas de trabajo en

común y avanzar en la mejora continua de sus organizaciones, compartiendo sus experiencias en la gestión de la calidad.

Las reuniones de la Comisión se realizan una vez al mes en Madrid y son dirigidas por el Despacho EVALUA Consultores y Abogados, de Mallorca. ■

Ante la gran demanda de sus clientes Sirvent & Granados Abogados crea un departamento de Derecho Laboral a cargo de Dácil Plasencia.

El bufete Sirvent & Granados Abogados, miembro de GIPE ESPAÑA en las Islas Canarias, **ha creado un departamento de Derecho Laboral** encabezado por la abogada **DÁCIL PLASENCIA**. Un total de tres letrados prestarán asesoramiento y defensa a los clientes del bufete con sede en Santa Cruz de Tenerife.

Sirvent & Granados siempre ha sido un despacho mer-

cantilista por excelencia. La creciente demanda del mercado ha llevado a este despacho a crear este nuevo departamento para garantizar a sus clientes la misma calidad de atención en materia laboral que están acostumbrados a recibir en otros ámbitos del derecho.

Sirvent & Granados Abogados forma parte de la red nacional GIPE que ofrece un asesoramiento legal a nivel de to-

da España.

"Con el apoyo y la interconexión con los expertos en derecho laboral de los bufetes integrantes de GIPE España, podemos ofrecer un altísimo nivel de asistencia, no sólo a nuestros clientes en Canarias, sino a clientes nacionales e internacionales," concluye Carlos Gómez Sirvent, Socio de Sirvent & Granados Abogados. ■

Nueva incorporación Responsable del Departamento Fiscal Contable en H&H ASESORES

Herrero e Hidalgo Asesores, miembro de GIPE ESPAÑA en Madrid, ha incorporado, desde el 1 de julio de 2010, como Responsable del Departamento Fiscal-Contable a **MARIA-JOSE DELGADO BERMEJO**, Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid (1991) y Master Dirección Económica y

Financiera por el Centro de Estudios Financieros (CEF), poseedora de numerosos títulos en materia de impuestos, experta en materia fiscal y financiera, después de haber trabajado en despachos de auditoría y de asesoramiento de empresas, lo que le da un bagaje de profesionalidad que la hace acreedora de nuestra máxima

confianza.

"Esperamos que esta nueva incorporación mantenga nuestro grado de calidad y atención al cliente y, como es siempre nuestra intención, mejore nuestras prestaciones" comenta Ignacio Herrero, Socio y Consejero Delegado de Herrero e Hidalgo Asesores, S.A.P. ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

Vencimiento de impuestos y obligaciones
EN EL TRIMESTRE

Hasta el 20 de julio de 2.010:

I.R.P.F. (RETENCIONES A CUENTA y PAGO FRACCIONADO DE PROFESIONALES Y EMPRESARIOS).

I.V.A. (PAGO MENSUAL O TRIMESTRAL).

OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS.

Hasta el 26 de julio de 2.010:

I.S. (DECLARACIÓN ANUAL).

Hasta el 30 de julio de 2.010:

Presentación de las Cuentas Anuales.



Mingorance, Mier y Villalobos