

Este manual tiene como finalidad principal servir de ayuda a la pequeña y mediana empresa en la toma de decisiones relativas a la concesión de créditos a sus clientes.

Su pretensión no es convertir al empresario en abogado o economista aficionado, sino contribuir a ampliar sus conocimientos e intentar resolver las dudas que se le pueden plantear en el día a día empresarial en relación con la concesión de créditos a su clientela.

En la actualidad el grado de cultura empresarial del mercado es notablemente elevado, lo que obliga al empresario a frecuentes consultas con especialistas (abogados, economistas, empresas de asesoramiento y *consulting*, etc.); consultas que la gran empresa y las multinacionales resuelven con facilidad por su capacidad económica, que les permite incluir los honorarios de estos profesionales en el capítulo de costes del producto o servicios que ofrecen o, incluso, incorporar a su plantilla a estas personas.

No sucede lo mismo con la pequeña y mediana empresa, que, sometida a las mismas dificultades y tensiones que el resto de sus competidores, carece de la capacidad económica suficiente para poder resolver, por sí misma, todos los problemas que la necesaria concesión de créditos a sus clientes le puede plantear.

No parece necesario aclarar que la lectura o consulta de este manual puede no ser suficiente para la resolución de todas las cuestiones que pueden surgir en relación con los temas que trata, ni suplir el necesario asesoramiento de los especialistas, pero sí puede contribuir, y ésta es su pretensión, a que el empresario conozca de antemano las dificultades y riesgos que supone la concesión de crédito, a fin de que, tanto en el momento de la negociación como en el de la contratación de operaciones, adopte las medidas necesarias en su formalización y tenga en cuenta sus posibles costos operativos.

Es evidente que entre estas medidas precautorias puede incluirse la necesidad de requerir el asesoramiento de profesionales especializados. Pues bien, una de las finalidades de esta obra es que el empresario, con su ayuda, pueda discernir, en cada caso, si puede resolver por sí mismo la cuestión que se le plantea o si, por su complejidad, es necesario acudir a la consulta, asumiendo los inevitables costes que ésta le va a acarrear.

Con esta finalidad, se ha procurado estructurar el manual de tal forma que pueda ser leído como un libro de cultura empresarial y, a la vez, que, sin necesidad de su total lectura, sirva para resolver dudas sobre temas concretos, siendo suficiente el examen del capítulo o apartado que trate del asunto a resolver.

Por esta razón, los autores del libro, todos ellos abogados en ejercicio con una larga experiencia en recuperación de impagados, no han considerado necesario incluir citas legales, jurisprudencias o doctrinales que, aunque fuesen de interés, en nada contribuirían a la finalidad perseguida.

Queremos expresar nuestro agradecimiento más sincero a la Fundación Confemetal, editora del libro, y a los abogados de Adarve Corporación Jurídica que han participado en su redacción: Ramón Gutiérrez del Álamo, José Manuel Rodríguez, Nuria Abelairas, Juan José García, José María Moyano y Álvaro Marco Fermín Fernández, así como a Francisco Rabadán, Vicente Infante y Joaquín Fernández de Angulo, por su inestimable ayuda.

Por último, solamente resta por añadir que, tanto la **Fundación Confemetal**, editora de esta obra, como **Adarve Corporación Jurídica**, que recibió el encargo de su redacción, han realizado este modesto trabajo con la ilusión de que sea útil para la pequeña y mediana empresa, agradeciendo de antemano la atención que se le pueda prestar y las sugerencias que sus destinatarios puedan hacer para su mejora.

I

## **LA GESTIÓN AMISTOSA**



## **CAPÍTULO 1**

# **EL CRÉDITO EMPRESARIAL**



## **1.1. CONCEPTO DE CRÉDITO EMPRESARIAL**

En la actividad empresarial, entendiendo como tal la fabricación de productos o la prestación de servicios a terceros, genéricamente llamados clientes, cada vez es menos frecuente que la contraprestación dineraria que deben realizar los consumidores o usuarios, es decir **el pago**, se realice al **contado**, o sea de forma inmediata a la recepción del producto o utilización y disfrute del servicio.

Por el contrario, incluso en el ámbito del comercio minorista o al detall, en el que, tradicionalmente, el cliente pagaba en efectivo, en la actualidad la mayoría de los pagos se realizan mediante la entrega de cheques o, ante la desconfianza en dicho medio de pago, por medio de tarjetas de crédito, lo que, en este último caso, supone **la concesión de un crédito** y la necesidad de soportar un costo adicional, por el pago de comisiones al banco emisor de la tarjeta.

En cualquier caso, salvo en el caso de pago inmediato de contado mediante la entrega de moneda de curso legal, el vendedor o empresario que hace entrega del producto o presta el servicio **siempre concede crédito al cliente**.

Entendemos por ello que **existe el crédito empresarial cuando entre la entrega del producto al cliente y el pago de dicho producto media un período de tiempo**, cualquiera que sea la duración de dicho período y el medio y la forma de pago que se pacten, siempre que no intervenga en la operación un tercero, entidad de crédito o banco que financie la operación y asuma el riesgo del impago.

Las consecuencias de esta concesión de crédito que se otorga a un cliente pueden ser muy diversas para el empresario que lo concede, tanto en su aspecto económico, por el coste que supone el aplazamiento en el cobro, como **por el riesgo que asume en el caso de que la operación no llegue a buen fin y el cliente deudor pague más tarde de lo pactado o no pague, en parte o en su totalidad, la deuda asumida**.

En estas operaciones de crédito empresarial, como en la mayoría de todas las actuaciones de la empresa, inciden **dos** aspectos: uno de **carácter económico**, ya que se realizan con el ánimo de obtener un beneficio, por lo que deben tenerse en cuenta los costos que el aplazamiento supone (comisiones bancarias, inmovilización del importe del crédito, gastos de carácter fiscal, timbre de las letras de cambio) o de formalización (intervención de abogados o notarios) y **otro de carácter jurídico**, ya que, si la operación llega a buen fin, es decir si el cliente deudor paga en la forma acordada, ningún problema se plantea por el aplazamiento del pago; ahora bien, si por alguna razón **el pago no se produce** tal como estaba previsto, **los aspectos jurídicos de la operación afloran con inusitada importancia**, ya que los pactos por los que se acordó el aplazamiento y **los documentos en los que se formalizó, así como la solvencia del cliente**, pueden tener una gran importancia para intentar recuperar las cantidades adeudadas, ya sea por vía amistosa como en los supuestos en los que sea necesario recurrir a los Tribunales de Justicia.

Por ello, el empresario, al decidir la formalización de un contrato que suponga el aplazamiento de los pagos a realizar por el cliente, además de los aspectos técnicos propios del objeto del contrato y de su actividad, deberá contemplar siempre los aspectos **económicos y jurídicos de la operación**, de tal forma que, en previsión de que ésta no llegue a buen fin, tenga la posibilidad de recuperar los importes que se le adeuden, tanto por la solvencia del deudor y, en su caso, de los fiadores, como por la calidad de los documentos en los que se haya formalizado la operación.



**Resumen:**

- En toda operación o contrato empresarial en la que se pacte que el pago no se efectúe al contado el empresario concede un crédito al cliente.
- La concesión de un crédito supone un incremento de los costes.
- El empresario asume el riesgo de que el crédito no llegue a buen fin.

## 1.2. MODALIDADES

En este apartado, en el que pasamos a examinar las **formas o modos** más habituales que utilizan las empresas para la concesión de créditos a sus clientes, hay que distinguir dos elementos: el primero es lo que suele llamarse **forma de pago**, equivalente a **la determinación del plazo o plazos** en los que se efectuará el mismo y el otro es el **medio por el que se efectuará el pago**.

Respecto al primero, es decir el plazo o plazos que se concede al cliente para cancelar su deuda, basta con señalar que en el pedido o contrato ha de fijarse de **forma indubitada**, procurando no utilizar expresiones que puedan dar lugar a error o a diversas interpretaciones, siendo lo más conveniente que se indique la **fecha exacta** en la que debe realizarse el pago y la **cantidad concreta** a satisfacer, procurando que la fecha o fechas de pago que se fijen coincidan con días hábiles y, a ser posible, que sean días en los que los bancos tengan sus oficinas abiertas.

Estos dos elementos, **fecha o fechas en las que debe realizarse el pago y cantidad a satisfacer en cada plazo**, que en términos jurídicos son equivalentes al **vencimiento del pago y a la liquidez de la deuda**, de fácil fijación en cualquier acuerdo o contrato, cuando no están determinados con claridad son los que suelen dar más juego a los malos pagadores,

quienes, llegado el momento de atender esta obligación, suelen ampararse en la real o supuesta inconcreción de los mismos para eludirla e intentar justificar su incumplimiento.

De igual forma, es decir procurando establecerlos con toda precisión, se debe proceder a acordar **los medios** que se van a utilizar para efectuar el pago.

Al contemplarse estos medios en el capítulo 4 de este manual, nos limitaremos aquí a señalar los más habituales, sin entrar en sus ventajas o inconvenientes, insistiendo en la conveniencia de que se fijen con toda claridad, sin dejarlos al arbitrio del cliente, huyendo de expresiones tales como “... por medio de transferencia o cheque...”, etc., ya que, como ya hemos indicado al hablar del plazo o fecha fijados para efectuar el pago, no es infrecuente que los deudores, cuando se les reclama judicialmente el cumplimiento de sus obligaciones, aduzcan que no les fue posible efectuar el pago por haberlo intentado por alguno de los medios fijados o por la imprecisión de los mismos.

Por ello, por ejemplo, si se fija como medio de pago la **transferencia bancaria**, habrán de indicarse el **banco o entidad de crédito** a la que deba realizarse, la **oficina o sucursal** en la que esté abierta la cuenta de abono, así como el **número completo** de la misma, procurando, como ya hemos indicado, que la fecha en que deba realizarse sea un día hábil para la Banca.

De igual forma debe procederse con cualquier otro medio de pago, como puede ser el **cheque o la letra de cambio**, en los que habrá de indicarse si el cheque deberá estar o no conformado o si la letra de cambio deberá contener o no la aceptación por parte del librado.

Respecto a estos medios de pago, los más habituales suelen ser, además de los ya mencionados —**transferencia bancaria, cheque y letra de cambio**—, **el recibo, la factura (que puede incluir el recibo) y el pagaré**.

**Resumen:**

- En los contratos de compra-venta, suministro o servicio deben fijarse, con toda claridad, la forma y medios de pago.
- La forma de pago, es decir el plazo o plazos en los que debe realizarse, se fijarán de forma concreta, indicando día, mes y año, procurando que las fechas sean días hábiles laboral y bancariamente.
- De igual forma, se indicarán los medios para realizar el pago, con los requisitos que deberán tener los documentos (transferencia, recibo, factura-recibo, cheque, letra de cambio o pagaré), que se vayan a utilizar.

### 1.3. EL RIESGO

El Diccionario de la Real Academia Española dice que esta palabra significa: “*Contingencia o proximidad de un **daño**”* y que “correr riesgo algo” es “*Estar **expuesto a perderse o no verificarse**”*.”

Como vemos, cualquiera de las dos acepciones significa la existencia o la posibilidad de que se produzca un perjuicio o de que una cosa pueda perderse o no llegar a realizarse.

Dentro de la actividad empresarial y concretamente cuando del aplazamiento de un pago se trata, el **riesgo** que asume el empresario que concede esta facilidad a su cliente es el de que el pago no se realice, que se realice solamente en parte y/o de que se efectúe más tarde de la fecha prevista.

Éste es el concepto de riesgo, **contenido en toda concesión de crédito**, que el empresario debe prever, tanto en su aspecto económico, ya que pagar más tarde supone pagar menos, por el coste del dinero, como

en el aspecto del **riesgo** que se ve obligado a asumir por el posible **incumplimiento** de los pagos pactados, tanto en su cuantía como en la fecha en la que deben realizarse.

Para intentar minimizar este riesgo, dentro de lo posible, deben tenerse en cuenta dos aspectos de la operación, que aquí nos limitamos a apuntar, ya que son tratados en sus respectivos capítulos. Uno de ellos es la **solvencia** del cliente, es decir las posibilidades que éste tiene de poder hacer frente a los pagos acordados, tanto por el buen desarrollo de sus actividades como por los bienes que posea; el otro son los **medios de pago** que se acuerden, ya que, en función de la calidad jurídica de éstos, en caso de impago, se podrán iniciar diversos caminos judiciales para intentar recuperar la deuda con mayores posibilidades de éxito y menores costos.

Estos dos aspectos del riesgo deben tenerse siempre en cuenta al estudiar cualquier operación y al formalizar cualquier tipo de contrato que contemple el aplazamiento de los pagos, ya que una o varias operaciones que no lleguen a buen fin supondrán no obtener beneficios y soportar pérdidas que, además de absorber las ganancias de otras operaciones, pueden, si son importantes, poner en peligro la estabilidad económica de la empresa e incluso su existencia.

De todo ello se deduce la necesidad que tiene el empresario de tener claro lo que supone para su actividad la asunción de determinados riesgos a fin de evitarlos y, si esto no es posible debido a la competencia, al menos procurar disminuir sus efectos negativos, fijando con claridad y precisión plazos razonables que su empresa pueda asumir y que a su cliente le sea posible realizar.

De igual manera deberá proceder al acordar los medios de pago, de tal forma que, en caso de incumplimiento, posea los documentos más apropiados para conseguir recuperar la deuda amistosa o judicialmente en el plazo más breve posible.

En el supuesto de que los medios de pago sean documentos cambiarios —letra de cambio, cheque o pagaré—, el empresario tiene la posibilidad de obtener su importe antes de que se produzca el vencimiento de los mismos, mediante su descuento en un banco u otra entidad de crédito, efectuando el endoso o transmisión de los mismos.

Como el abono al empresario del importe de los efectos descontados se efectúa habitualmente bajo la cláusula de “salvo buen fin”, en el supuesto de resultar impagado alguno de los efectos, el banco procederá a adeudar en la cuenta del cedente el importe del impagado, incrementado con los intereses devengados desde la fecha de su vencimiento y los gastos de devolución.

Por ello debe tenerse siempre claro que, a pesar del descuento y endoso de los efectos, el **riesgo de su impago** lo sigue soportando el empresario que concedió el crédito, aumentándose dicho riesgo por la cuantía de los intereses y gastos de devolución antes señalados.

**Resumen:**

- Se considera RIESGO al que asume una empresa al conceder crédito a sus clientes, mediante el aplazamiento de los pagos a realizar.
- Se entiende por FORMA de pago el plazo o plazos que se concede para efectuarlo.
- El MEDIO de pago es la manera que se utilizará para realizarlo, como puede ser la transferencia bancaria, el cheque, la letra de cambio, etc.
- Tanto la forma como el medio de pago deben ser fijados con claridad y precisión a fin de evitar errores o dudas y facilitar su posible reclamación amistosa o judicial.
- En caso de que los medios de pago se documenten en títulos cambiarios, se podrá anticipar su importe, mediante su descuento en un banco, si bien el riesgo de su impago seguirá soportándolo el empresario que concedió el crédito.

**CAPÍTULO 2**

**LA SOLVENCIA**