



LA GESTIÓN DEL RECOBRO DE MOROSOS EN LA EMPRESA

Según el último informe estadístico sobre 'Situación de los Órganos Judiciales' que elabora el Consejo General del Poder Judicial, el número de asuntos ingresados en los juzgados civiles españoles en el tercer trimestre de 2011 alcanzó los 319.560, con un descenso del 19 por ciento. En esta jurisdicción civil se resolvieron 353.301 asuntos y están en trámite 1.265.661. De esta estadística destaca el descenso de los procesos monitorios ingresados, que ha llegado al 43,8 por ciento. Teniendo en cuenta que el proceso monitorio es la vía usual de reclamación de deudas entre particulares y empresas, a priori se podría concluir que se ha producido un descenso de la morosidad en España.

Sin embargo, lo que indica el dato es que ha descendido el número de asuntos judiciales de reclamación de cantidad. Esto no significa necesariamente que haya descendido el índice de morosidad, es decir, el porcentaje de operaciones comerciales que resultan impagadas con respecto al total.

De hecho, evitar y combatir la morosidad sigue siendo una de las principales preocupaciones de las empresas. Desde el punto de vista legal, la gestión de la morosidad debe basarse en el cumplimiento de determinados requisitos que garanticen en última instancia el éxito de una eventual reclamación judicial. Esos requisitos se pueden sistematizar por fases, incluyendo, en primer lugar, actuaciones de carácter preventivo, en segundo lugar, actuaciones de carácter extrajudicial, y finalmente, actuaciones judiciales.

Con carácter general, las medidas preventivas tienen que ver con el análisis de solvencia del futuro cliente (identificación completa tanto de la sociedad como del órgano de administración, investigación patrimonial, antecedentes de impago, etc). Asimismo, es determinante la correcta

documentación de la relación jurídico- contractual por cuanto se refiere al pedido y la recepción de mercancía, factura, comunicaciones, posibles acuerdos de aplazamiento de pago o renovación de la deuda.

Tanto la información previa como la correcta documentación de la relación jurídico-mercantil tiene una doble intención: en primer lugar, tratar de disuadir de futuros impagos ante la constancia fehaciente de la deuda y, en segundo lugar, poder obtener con mayores garantías una eventual sentencia estimatoria, en caso de tener que acudir a la vía judicial para la recuperación de lo adeudado.

Si pese a las medidas preventivas se produce el impago, se pueden llevar a cabo determinadas actuaciones extrajudiciales, que traten de evitar la reclamación judicial. Estas actuaciones previas a la reclamación judicial deben regirse por unos patrones, que conformen un protocolo de actuación propio de la empresa, con establecimiento de plazos. Se trata de un calendario de actuaciones a seguir por parte de la empresa desde el día siguiente al que se produce el impago.

El protocolo debe incluir modelos estandarizados de los requerimientos a remitir por correo electrónico, fax o burofax. Los textos de dichos modelos de requerimientos han de ser concretos y asépticos, limitándose a cumplir su función de emplazamiento de pago y excluyendo cualquier otra circunstancia o vicisitud de la relación comercial.

El objetivo de este protocolo es evitar que transcurran más de 45 días entre el día del impago y el de la calificación del crédito, por parte de la empresa, como “FALLIDO” (incobrable) o bien como “JUDICIAL” (susceptible de ser reclamado judicialmente).

Para esta calificación se tomarán en consideración circunstancias tales como la solvencia y demás circunstancias del deudor (existencia de otras reclamaciones, ubicación,...) importe y demás circunstancias del crédito (documentación, antigüedad, etc) y coste de la reclamación judicial.

Finalmente, si el crédito es calificado como JUDICIAL, significará que se opta por la opción de la reclamación judicial, para lo que se remitirá el expediente de recobro al despacho de abogados elegido, guardando copia de todas las actuaciones en la empresa.

El éxito de dicha reclamación dependerá en buena medida de la observancia de los requisitos mencionados. Un buen análisis previo del cliente, la correcta documentación de la operación comercial y la agilidad en la reclamación extrajudicial y judicial, constituyen factores determinantes para obtener el reconocimiento judicial del derecho de crédito.



DERIVACIÓN DE RESPONSABILIDAD AL ADMINISTRADOR POR DEUDAS DE LA SOCIEDAD

¿Es posible que el administrador de una empresa acabe respondiendo por las deudas de una sociedad mercantil? La respuesta es SÍ. Es decir, aun cuando el deudor es inicialmente una S.L. o una S.A., se puede llegar a exigir la deuda al administrador de esa sociedad.

Para ello será necesario que concurren unos determinados supuestos que permitan salvar la aparente protección que otorga al administrador la existencia de la sociedad mercantil. Se refieren todos ellos al cumplimiento de las obligaciones del administrador. Ello significa que únicamente en el supuesto de que el administrador de la sociedad incumpla gravemente sus obligaciones, se le podrá pedir a él personalmente, que responda por las deudas de la mercantil.

De entre todos los supuestos de incumplimientos, el más frecuente es el que se refiere al incumplimiento de la obligación de proceder a la disolución de la empresa. El administrador tendrá esta obligación de disolución cuando la empresa se vea incurso en una de las causas legales de disolución, que recoge el artículo 363 de la Ley 1/2010, de 2 de julio de Sociedades de Capital. Estas causas de disolución son las siguientes:

- Conclusión de la empresa o la imposibilidad manifiesta de conseguir el fin social o por la paralización de los órganos sociales, de modo que resulte imposible su funcionamiento.
- Pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a una cantidad inferior a la mitad del capital social, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente.
- Reducción del capital social por debajo del mínimo legal, que no sea consecuencia del cumplimiento de una ley.
- Porque el valor nominal de las participaciones sociales sin voto o de las acciones sin voto excediera de la mitad del capital social desembolsado y no se restableciera la proporción en el plazo

C/Severo Ochoa, 16-1 (Elche Parque Empresarial) 03203 – Elche (Alicante-España)

Teléfonos (34) 965 461 204 – (34) 965 440 353. Fax (34) 966 671 167

E-mail: fcanals@avecal.com.

de dos años.

- Cualquier otra causa establecida en los estatutos.

En las sociedades de responsabilidad limitada, en particular también existe causa por falta de ejercicio de la actividad o actividades que constituyan el objeto social durante 3 años consecutivos. La causa que se invoca más frecuentemente como determinante de la responsabilidad de los administradores, es la inactividad social por cese efectivo de la empresa o paralización de los órganos sociales. Tales supuestos se suelen dar en situaciones de desaparición de hecho de la empresa deudora, que deviene insolvente y cesa su actividad sin formalidad.

Cuando concurre alguna de estas causas legales de disolución, el administrador debe convocar la junta general en el plazo de dos meses para que adopte el acuerdo de disolución o, si la sociedad fuera insolvente, inste el concurso de acreedores.

En caso de no cumplir esta obligación, el administrador de la mercantil deudora estaría actuando negligentemente y causando un daño evidente al acreedor. Y ello porque, como dice la Audiencia Provincial de Alicante, los acreedores “ven como desaparece la posibilidad de hacer efectivo su crédito frente a ella” (St. A.P. Alicante, Secc. 8ª, de 15 de diciembre de 2005).

En consecuencia, cuando se produzca la desaparición de hecho de una sociedad deudora, sin acudir a las vías legales establecidas para su disolución, podrá exigirse a su administrador el resarcimiento de la deuda impagada. Son los supuestos en los que se podrá derivar al administrador la responsabilidad por deudas que inicialmente correspondía exclusivamente a la empresa.



DESPIDO OBJETIVO POR CAUSAS ECONÓMICAS

En el contexto actual de crisis económica generalizada, las empresas se ven obligadas con frecuencia a acudir al instrumento del despido objetivo para reajustar sus costes salariales e intentar salvar una situación económica negativa.

Tras la nueva Reforma laboral se han modificado los presupuestos para que el empresario pueda acudir al despido objetivo de un trabajador con base en causas económicas, dado que la nueva redacción del art. 51.1 del Estatuto de los Trabajadores, que se refiere expresamente a la amortización de un puesto de trabajo dispone que:

“Se entiende que concurren causas económicas cuando de los resultados de la empresa se desprenda una situación económica negativa, en casos tales como la existencia de pérdidas actuales o previstas, o la disminución persistente de su nivel de ingresos, que pueda afectar a su viabilidad o a su capacidad de mantener el volumen de empleo”

También se introduce como novedad la referencia a las pérdidas y a la disminución de los ingresos, que aclara en parte el significado de la “situación económica negativa” de la empresa, lo que debería facilitar la utilización de este despido por parte de las empresas, aun cuando la decisión final sobre la concurrencia de la causa económica que lo justifique sigue dependiendo de la decisión del Juez de lo Social.

Los efectos de tal despido objetivo -art. 53 del Estatuto- serán la indemnización para el trabajador de 20 días por año de servicio, con máximo de 12 mensualidades, y la carta de despido incluirá las razones concretas que justifican la adopción de tal medida, detallando las cifras económicas negativas de la empresa para evitar la indefensión del trabajador y una futura declaración de nulidad o improcedencia del despido.

Además, la Reforma reduce el plazo de preaviso a 15 días desde la entrega de la comunicación personal al trabajador hasta la fecha de extinción del contrato de trabajo (antes era de un mes) y el incumplimiento de los requisitos formales exigidos para esta clase de despido ya no supone la nulidad del despido, sino su improcedencia. No obstante, el incumplimiento del preaviso o el error excusable en el cálculo de la indemnización no determinará la improcedencia del despido.

De acuerdo con ello, como resulta fácil deducir, la cuestión fundamental en este tipo de despido será acreditar de modo suficiente la situación económica negativa de la empresa que da

justificación al despido objetivo. En este sentido, resulta importante saber hasta dónde llega la obligación del empresario a la hora de acreditar las causas y objetivos del despido; hasta ahora nuestros Tribunales, por ejemplo el Tribunal Superior de Justicia de Galicia, consideran que no es preciso que el despido objetivo adoptado sea por sí solo medida suficiente e ineludible a la supresión de la crisis, pues basta, a tal fin, que esa rescisión contractual “contribuya” a la mejoría de la empresa, es decir que ayude o favorezca la consecución de esta mejoría; si bien tal contribución ha de ser directa y adecuada al objetivo que se persigue, no debiendo tomarse en consideración la contribución meramente ocasional, tangencial o remota.

Recientemente, dos sentencias del Tribunal Supremo unifican la doctrina sobre el despido objetivo por causas económicas, lo que resulta trascendental en una situación económica como la actual, en la que concurren pérdidas generalizadas de las empresas y un incremento progresivo de los despidos. En una de ellas, de 11 de junio de 2008, el Tribunal Supremo estima que es suficiente y basta con acreditar la existencia de pérdidas continuadas y cuantiosas para estimar que la amortización de puestos de trabajo contribuye a superar la situación de crisis económica.