Cobranza estratégica de una deuda

MARLY PACHERREZ
Abogada del área de Cobranzas del Estudio Muñiz Piura



En las actividades comerciales, el otorgamiento de crédito es una práctica habitual en la que el cumplimiento oportuno de estas obligaciones garantiza la estabilidad y continuidad de los negocios. Sin embargo, cuando las obligaciones no son cumplidas oportunamente, la morosidad puede afectar la liquidez de la empresa y dificultar la recuperación de sus activos. Ante ello, nos podemos preguntar ¿conviene insistir en una cobranza extrajudicial o es momento de iniciar acciones legales?

La cobranza extrajudicial suele ser el mecanismo más adecuado para iniciar las gestiones necesarias dirigidas a obtener el cumplimiento de la obligación de manera rápida, evitando la necesidad de acudir inmediatamente al Poder Judicial.

No obstante, la eficacia de la cobranza extrajudicial depende en estricto de la voluntad de pago del deudor. Por ello, uno de los errores más frecuentes consiste en prolongar indefinidamente las negociaciones pese a la ausencia de resultados concretos. Cuando el deudor evidencia una clara falta de voluntad de pago, la cobranza extrajudicial deja de cumplir su finalidad y puede terminar perjudicando las posibilidades de recuperación del crédito.

En ese escenario, la intervención judicial aparece como una herramienta que busca obtener una resolución favorable a favor del acreedor preservando las posibilidades reales de cobro. Dado que, mientras más se retrase el inicio de las acciones, mayores pueden ser los riesgos de insolvencia, ocultamiento patrimonial o dificultades para ejecutar la deuda.

En definitiva, la clave consiste en identificar oportunamente cuándo la negociación ha dejado de ser efectiva y la vía judicial se vuelve necesaria. Después de todo, actuar a tiempo puede marcar la diferencia entre recuperar un crédito o asumir una pérdida que impacte directamente en la rentabilidad de la empresa.