

CAN YOUR COMPANY COLLECT ITS INVOICES?



By Nicole Paolino, Esq.,
 Silverberg & Weiss, P.A.
 (954) 384-0998

You have been successfully in securing enough market share while keeping costs and expenses down without sacrificing quality. So, why does your company have a negative or poor cash flow? Too often businesses overlook a key factor to success—getting your customers to pay you! Being prepared with knowledge of collection tools and tactics available to you is a key to collecting on your accounts.

Florida law provides many ways for a business to collect for services or goods. A business should begin by having the proper language in its invoices or contracts encouraging customers to pay on time by charging late fees, interest on overdue balances, and a provision for all costs of collection.

While it is always best to get agreements or customer orders in writing, a business that fails to do so, still has legal recourse, including actions for Account Stated and Open Account. Such actions are collection tools that can be used in commercial transactions for labor, goods sold and other open transactions that have not been reduced to contract. Businesses also have recourse for the customer who submits worthless checks, including the potential for treble (or triple) damages.

Good record keeping is another factor to successful collection. First, you need to know who to sue, which means having the exact legal name of a customer. If you look over your customer list, you will notice many businesses operate under fictitious names or have multiple entities with similar names. Open a file for each customer account keeping track of every communication whether written or verbal regarding product and payment. You should also make it a practice to get customers to sign off that they are satisfied, as this reducing later defense tactic. Finally, be sure to apply payments and credits in a logical and consistent manner. Poor records or accounting can turn an otherwise valid claim into a losing dispute. Knowing when to act and what is involved in collecting money owed to your business is crucial to ensuring a successful future.

Nicole Paolino, Esq. works in the litigation department at Silverberg & Weiss, P.A. as the firm practices both Business Law (transactional) and Commercial Litigation. To contact Ms. Paolino, call (954) 384-0998, e-mail to npaolino@pkslegal.com or visit the firm website at www.pkslegal.com.

¿PUEDE SU EMPRESA COBRAR SUS FACTURAS?

Usted ha tenido éxito en la obtención de una cuota de mercado suficiente, mientras mantiene los costos y gastos bajos sin sacrificar calidad. Pero, ¿por qué su compañía tiene un flujo de caja negativo o pobre?. Con frecuencia, las empresas pasan por alto un factor clave para el éxito, ¡conseguir que sus clientes paguen! Estar preparado con el conocimiento de herramientas de cobranzas y tácticas a su disposición, es la clave para cobrar sus facturas.

La ley de la Florida ofrece muchas maneras para que un negocio pueda cobrar por los servicios o bienes que ofrece. Una empresa debe empezar por usar el lenguaje apropiado en sus facturas o contratos, que anime a los clientes a pagar a tiempo, que haga énfasis en el cobro de cargos por pagos atrasados, intereses sobre saldos vencidos, y costos de cobranzas.

Aunque siempre es mejor tener los acuerdos o pedidos de los clientes por escrito, un negocio que no lo haya omitido, todavía tiene recursos legales, incluidas acciones sobre cuenta declarada y cuenta abierta. Estas acciones son instrumentos de cobranzas que se pueden utilizar en las operaciones comerciales de mano de obra, bienes vendidos y otras operaciones abiertas que no se han contemplado en un contrato. Las empresas también tienen el recurso para el

cliente que envíe cheques sin fondos, incluyendo la potencial indemnización por daños y perjuicios (o triple).

Un buen registro es otro factor de éxito. En primer lugar, debe saber a quién demandar, es decir tener el nombre exacto jurídico del cliente. Si mira la lista de sus clientes, se dará cuenta que muchas empresas operan bajo nombres ficticios o existen varias entidades con nombres similares. Abra un archivo por cada cliente y haga seguimiento de cada comunicación sea verbal o escrita, y del pago. Usted también debe acostumbrar a los clientes a firmar que están satisfechos, ya que así se reduce una posible defensa posterior. Por último, asegúrese de aplicar los pagos y los créditos de una manera lógica y coherente. Los registros contables deficientes puede convertir una reclamación en válida en una disputa perdida. Saber cuándo actuar y que está involucrado en la cobranza, es crucial para asegurar un futuro exitoso en su negocio.

Paolino Nicole, Lcdo. trabaja en el departamento de litigios en Silverberg y Weiss, PA como en las prácticas de la empresa tanto en Derecho de los Negocios (transaccional) y Mercantil. Para comunicarse con la Sra. Paolino, llame al (954) 384-0998, e-mail a npaolino@pkslegal.com o visite el sitio web de la empresa en www.pkslegal.com.