

EL RECUADRO

El Gobierno aprobó en 2012, como medida excepcional y bajo la correspondiente condicionalidad fiscal y financiera, el mecanismo de pago a proveedores, a fin de incrementar la financiación a bajo coste obtenida por el Estado para poder así garantizar el pago y la cancelación de las deudas mantenidas por Entidades Locales y Comunidades Autónomas con sus proveedores. En sus dos primeras fases, el Plan de Pago a Proveedores permitió abonar, en relación con las Comunidades Autónomas, casi 4 millones de facturas a más de 32.000 proveedores (70% de ellos Pymes) por importe de 18.643 millones de euros; y, respecto de las Entidades Locales, se abonaron casi 2 millones de facturas por importe de unos 10.000 millones de euros a 115.874 proveedores (64,2% eran Pymes).

Sin embargo, los datos de impago tras la puesta en marcha del Plan de Pago a Proveedores evidencian que éste supuso tan solo un punto y seguido en la lucha contra la morosidad: aunque el plazo medio de pago a proveedores disminuyera en 2012 en España un 13% por parte de las Administraciones Públicas y un 5,1% por el sector privado, se trató de una mejora a todas luces insuficiente, por cuanto estas cifras distan mucho de los plazos permitidos para ese año por la Ley. Concretamente, las AA.PP. tardaron en 2012 en pagar a sus proveedores casi cuatro veces más que los 40 días que marcaba la Ley, a una media de 141 días, mientras que el plazo medio de pago en el sector privado fue de 93 días (frente a los 75 que establecía la Ley para ese año).

Es evidente, además, que el Plan no se concibió con una finalidad preventiva, limitándose tan sólo a subsanar en parte el perjuicio ya ocasionado como consecuencia del retraso en el pago, en muchos casos con consecuencias fatales, pues se estima que la morosidad ha causado el cierre de un tercio de las 500.000 empresas desaparecidas desde el inicio de la crisis en España.

Más recientemente, el Real Decreto-ley 8/2013 aprobó la tercera fase (última prevista) del mecanismo para permitir a CC.AA y Entidades Locales normalizar sus pagos a proveedores antes de la entrada en vigor en 2014 de la nueva normativa en materia de morosidad, la cual obligará al pago en 30 días y que, a valorar de forma positiva, prevé en caso de incumplimiento la puesta en marcha de un procedimiento por el que, de forma progresiva, se adoptarían medidas frente a la Administración incumplidora, abonándose directamente al proveedor las facturas impagadas en última instancia mediante una retención en las entregas a cuenta que percibe la Administración deudora a través del sistema de financiación.

Junto a estas medidas, las próximas leyes de control de deuda comercial y de la factura electrónica, ambas en proceso de tramitación en el Senado actualmente, invitan a pensar en un avance significativo en la lucha contra la dilación pública de los plazos de pago.

Pero acabar definitivamente con el problema de la morosidad exige más. Un régimen sancionador, establecido de manera progresiva, que normalice los pagos entre compañías mediante multas ejemplarizantes, es una condición básica para ello.

Éste debería además garantizar el pago de los intereses de demora a los deudores; y es que, según los últimos datos, un 80% de empresas prefieren renunciar al cobro y perdonar la deuda antes de ir a los tribunales. Algo lógico teniendo en cuenta las restricciones de acceso a la financiación y el encarecimiento de las condiciones financieras que aún persisten y que, junto con la inaceptable dilación en los plazos de pago, conlleva que muchas de ellas se encuentren asfixiadas y muy necesitadas. Por ello también, implantar mecanismos no coercitivos de intermediación extrajudicial, tales como la figura del mediador que tanto éxito cosecha en Francia, resulta cada vez más apremiante.

La generalización de la medida del IVA a todos los tipos de Pymes y autónomos sin excepción; que el deudor sea el que pague el IVA de las facturas no cobradas; o la articulación de fórmulas que garanticen que los contratistas paguen a sus subcontratados son otras medidas que deben ser adoptadas para lograr reducir de forma efectiva la morosidad con un enfoque más disuasorio que evite abordar siempre este problema debiendo resolver cómo enmendar y reparar sus efectos negativos.

Bajo esta misma lógica, la amenaza de sanción a España por parte de la Comisión Europea si nuestro país continúa incumpliendo de forma sistemática el plazo de 30 días establecido de forma clara en la Directiva Europea es una circunstancia a tener en cuenta. Pero la entidad de lo que hay en juego en la lucha contra la morosidad trasciende este factor y exige centrar los esfuerzos en la raíz del problema: el pago en plazo a proveedores ha de ser ante todo un objetivo estratégico en materia económica, imprescindible de cara a asegurar la competitividad de nuestras empresas, en su gran mayoría Pymes, preservar la estabilidad financiera y mejorar la credibilidad de nuestro país.