



Dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia se incluye como objetivo el establecimiento de un marco jurídico que impulse la creación de empresas y favorezca su crecimiento a través de la mejora regulatoria y la reducción de la morosidad.

El problema de la morosidad es grave para la economía en general, el tejido empresarial en particular y, muy especialmente para las pequeñas y medianas empresas, para las que supone un lastre a su actividad y una grave amenaza para su rentabilidad que en ocasiones llega a poner en peligro su propia viabilidad.

Ahora, se está revisando la Directiva que afecta a toda operación comercial de adquisición de bienes y servicios realizada entre empresas y entre administraciones públicas y empresas que genera cada año entre 40.000 millones de facturas en la Unión Europea, más de quinientas por segundo. Según las estimaciones menos del 40 por ciento de estas facturas se pagan en plazo establecido.

Según los datos de la Comisión, la morosidad es el segundo obstáculo más importante para el crecimiento económico y para la doble transición hacia modelos de negocio sostenibles y digitales, tras las cargas administrativas, que también perjudican especialmente a las Pymes españolas.

En España, tras la aprobación de la Ley 3/2004 que establecía medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, se han realizado avances en las prácticas de pago con demora excesiva, pero todavía quedan muchos aspectos susceptibles de mejorar.

Sin la posición de fuerza frente al proveedor de las grandes empresas, las Pymes sufren en mayor medida el incumplimiento de los plazos de pago y presentan índices de morosidad y retrasos más prolongados. En muchas ocasiones tienen que compensar el coste financiero y la incertidumbre generada por estas malas prácticas perjudicando sus proyectos, capacidad de inversión y solvencia, y sacrificando capacidades de inversión o recurriendo a la contratación temporal.

Así, se puede hablar de una asimetría en el poder de negociación entre operadores grandes y pequeños. Debido al tamaño o a la posición en la cadena de suministro, las empresas más pequeñas son más vulnerables a los retrasos en los pagos y, de hecho, a menudo, se ven forzadas a aceptar plazos de pago más largos de lo que se considera conveniente o razonable, por temor a perder un contrato o un socio comercial.

Además, al trasladarse la morosidad a lo largo de la cadena de suministro de clientes a proveedores y a los proveedores más pequeños se produce un efecto dominó que extiende por el tejido empresarial los retrasos y los problemas que generan.

En España, con un tejido empresarial formado en un 90 por ciento por Pymes, las grandes empresas y administraciones tienden a aprovechar en ocasiones su posición de fortaleza para incumplir las prescripciones de la ley sobre plazos de pago creando problemas a sus proveedores de menor tamaño. La necesidad de financiación adicional, el incremento de costes financieros, la incertidumbre frente la asunción de riesgos, la reducción de los márgenes, la pérdida de clientes o el empeoramiento de la solvencia empresarial son algunas de las principales consecuencias de los retrasos.

Para mejorar el cumplimiento de la Ley de lucha contra la morosidad comercial, se aprobó la Ley 18/2022 de creación y crecimiento de empresas que impulsa medidas como la adopción generalizada de la factura electrónica, ampliando la obligación de expedir y remitir facturas electrónicas a todos los empresarios y profesionales en sus relaciones comerciales.

También crea y regula el funcionamiento de un Observatorio Estatal de la Morosidad Privada, encargado del seguimiento de la evolución de los datos de pago y la promoción de buenas prácticas respecto a los periodos de pago de las operaciones comerciales, y en el que se integrarán asociaciones de ámbito nacional, autonómico o local, interlocutores sociales e instituciones relacionadas con la morosidad.

La Ley establece que las empresas que no cumplan los plazos de pago establecidos en la Ley de Morosidad no podrán acceder a una subvención pública o ser entidades colaboradoras en su gestión, e incluye la obligación de que las empresas grandes indiquen en sus memorias anuales el periodo medio de pago a sus proveedores. Además, refuerza la normativa de contratación pública para garantizar que los adjudicatarios abonen en tiempo el precio pactado con los subcontratistas.

Esas medidas van en la línea correcta para reducir la morosidad en las operaciones comerciales y es de esperar que su implementación sea realmente efectiva y consiga una reducción de los plazos de pago.

Pero la Ley adolece de algunas deficiencias que podrían corregirse, como no contemplar el estricto cumplimiento de los plazos por parte de las Administraciones Públicas Españolas a la hora de abonar las facturas a las empresas privadas, especialmente a las Pymes.

Muchas empresas dilatan sus plazos de pago y utilizan como fuente de financiación el crédito otorgado por los proveedores, forzando esos recursos al límite, de modo que a mayor demora en el pago de una factura, mayor sea el beneficio financiero devengado. Además, en función del coste del dinero y la dificultad de obtención de créditos bancarios, el retraso en los pagos puede ser todavía más rentable para el moroso.

A esta situación se suma la ineficacia de la Justicia en España en temas económicos, con procedimientos judiciales demasiado costosos y lentos, lo que beneficia al moroso. De hecho, incluso obteniendo una sentencia favorable, lo que es habitual, es difícil conseguir la ejecución de la sentencia e intentar cobrar la deuda mediante el proceso ejecutorio puede resultar muy poco rentable para el demandante. España es el segundo país de la Unión Europea, tras Portugal, con el índice de recuperación de la deuda por vía litigiosa más bajo, y uno de los países más caros de Europa a la hora de acudir a los tribunales para reclamar deudas.

Con todo ello, el cumplimiento estricto de plazos de pago regulados por la normativa europea y española está lejos de conseguirse, y la morosidad sigue siendo un grave problema que perjudica el crecimiento y la creación de empleo.

La creación de un Observatorio de Pagos de la Unión Europea serviría para detectar incumplimientos y agilizar medidas. Junto a ello, aplicar un procedimiento más estricto de comprobación de pagos en los contratos del sector público. En la actualidad, en España, la comprobación se hace por encima de los 5 millones de euros, umbral que debería bajarse.

Con respecto a la existencia de determinados productos bancarios que se utilizan como herramientas de pago, se debería establecer que un coste financiero por la ejecución de un producto bancario en un plazo superior a 60 días si no es asumido por la empresa contratista, debería ser considerado como impago, a efectos de la Directiva de Morosidad.

En definitiva, la revisión de la normativa sobre morosidad de la Unión Europea debe enfocarse a mitigar la morosidad, con medidas realistas y eficaces.

Cada día de reducción de los plazos de pago haría que las empresas de la Unión Europea ahorrasen 158 millones de euros en costes de financiación e incrementasen su total agregado de flujo de tesorería en un 0,9 por ciento.

Además, el pago puntual de las facturas del sector público permitirá aumentar el empleo en un 0,7 por ciento en los sectores que dependen en gran medida de la contratación pública.

***La morosidad, un problema
sin resolver***