

# PROPUESTAS EMPRESARIALES PARA COMBATIR LA MOROSIDAD\*

ANTONIO GARAMENDI LECANDA  
Vicepresidente de CEOE y  
Presidente de CEPYME

Fecha de recepción: 28 de abril de 2015

Fecha de aceptación: 8 de junio de 2015

**RESUMEN:** *La conjunción de algunos factores de la crisis financiera, como la morosidad, el alargamiento de los pagos y los cobros retrasados, han tenido como consecuencia que la liquidez resulte más escasa, lo que ha supuesto una importante diferenciación entre las empresas que atesoran y las que ven su capacidad económica restringida. Esta idea se complica con motivo de que el acceso a la liquidez resulta complejo, lo que ha supuesto, para muchas Pymes, una importante dificultad para su propia supervivencia.*

**ABSTRACT:** *The sum of several factors of economical crisis, such as, defaulting, delay in payments and receipts, have led to a cash shortage what increased the gap between companies with good cash flow and the ones with very limited funds. This idea is reinforced due to the fact that the access to funding sources has become more and more difficult, what has resulted in more and more Small & Medium Businesses struggling to survive.*

**PALABRAS CLAVE:** morosidad, retrasos en el cobro, Pymes.

**KEYWORDS:** Delay in payments, SPM.

**SUMARIO:** *1. Introducción.- 2. Propuestas de modificación legislativa en las operaciones comerciales entre empresas.- 3. Propuestas de modificación legislativa en las operaciones comerciales entre una empresa y la Administración Pública.- 4. Propuestas de modificación legislativa en materia de competencia desleal.- 5. Otras propuestas para reducir el impacto negativo de la morosidad de las operaciones comerciales en las Pymes.*

## 1. INTRODUCCIÓN

La relación entre la crisis económica y financiera española con el alargamiento de los plazos de pago y la morosidad de las operaciones comerciales ha sido muy relevante. Bajo esta coyuntura los plazos de pago se extendieron y los cobros se retrasaron en la mayor parte de los segmentos empresariales elevando sensiblemente las necesidades de tesorería de las empresas de menor dimensión. La liquidez se convirtió en uno de los

---

\* Este artículo se ha confeccionado a partir del documento de Cepyme de propuestas empresariales para combatir la morosidad “Normativa de lucha contra el retraso en los pagos de las operaciones comerciales en las Pymes” publicado a finales de 2013 y en cuya elaboración se contó con la participación de un grupo de expertos pertenecientes a la Universidad Carlos III y a la Universidad de Córdoba, que formularon un conjunto de propuestas validadas por los órganos de gobierno de la confederación.

bienes más escasos, reforzando la práctica de atesoramiento entre aquellas empresas que estuvieron menos expuestas ante la caída de la demanda y las restricciones de acceso a la financiación. Para el resto del sector empresarial se contrajeron los márgenes y se incrementaron los gastos y cargas financieras, añadiendo una presión adicional sobre la demanda de los recursos financieros, que quedó muy condicionada, a su vez, por las necesidades de refinanciación de la deuda financiera. No siendo fácil el acceso a la financiación ajena bancaria y dadas las características de la estructura de los balances de las Pymes, muchas empresas se vieron conducidas a la iliquidez, quedando afectada su propia supervivencia.

Quienes sufren con mayor rigor estas negativas consecuencias son las empresas de menor dimensión, sobre las que la morosidad y los aplazamientos de pago excesivos producen su efecto más penalizador. Desde el inicio de la crisis la morosidad ha tenido un impacto muy negativo en el sector productivo nacional, especialmente en el tejido pyme. De hecho, según la Comisión Europea se estima que uno de cada cuatro procesos de insolvencia de las empresas europeas está asociado a un alargamiento injustificado de los plazos de cobro de las empresas afectadas.

En este sentido, la morosidad podría haber sido la causa directa de la desaparición de 75.000 pequeñas y medianas empresas entre 2007 y 2014, lo que habría provocado, a su vez, la destrucción de unos 730.000 empleos. Y ello, a pesar de la moderada pero constante tendencia a la baja que se ha registrado en los niveles de morosidad desde el cuarto trimestre de 2010.

Para el seguimiento trimestral de este fenómeno, Cepyme ha elaborado el Indicador Sintético de Morosidad Empresarial (ISME). Este indicador, que forma parte del Boletín Cepyme de Morosidad y Financiación Empresarial, es una definición operativa que nos permite utilizar la información que arrojan las fuentes disponibles sobre el comportamiento de los pagos y de los cobros por operaciones comerciales B2B entre las Pymes, de manera sintética, e incidiendo en los conceptos clave que contribuyen a la morosidad de las operaciones comerciales. Estos son la incidencia, medida por el porcentaje de efectos en mora y la duración, medida por el periodo medio de mora.

En cuanto a la evolución de la morosidad entre las empresas, durante 2014 se mantuvo la moderada tendencia a la baja de los últimos dos años. El ISME, se situó en el tercer trimestre en 94,3 puntos, tres décimas menos que el trimestre anterior. Este descenso se debe fundamentalmente al recorte del periodo medio de pago hasta los 81,6 días (un día menos que en el segundo trimestre), un dato que compensa el ligero incremento porcentual del crédito comercial entre empresas en situación de mora, que sube hasta representar el 70,5% del total de las ventas a crédito (1,7 puntos más que en el segundo trimestre).

A pesar de su paulatino descenso, la morosidad entre empresas tiene un impacto muy negativo en su situación financiera, especialmente para las Pymes. Según el Boletín de Morosidad y Financiación Empresarial de Cepyme, el crédito entre empresas en situación de mora se situó en el tercer trimestre de 2014 en el 70,5% del crédito comercial total (287.300 millones de euros), 1,7 puntos más que en el segundo trimestre, aunque entre cinco y seis puntos por debajo de la mora registrada en 2011 y 2012. Con estos datos, el coste de la morosidad para el conjunto de las empresas se mantiene por encima de los mil millones de euros en el tercer trimestre de 2014, ligeramente inferior a la cifra del segundo trimestre, pero lejos del coste que representaba la morosidad empresarial en 2011 (por encima de los 1.860 millones).

Como me refería anteriormente, las Pymes españolas poseen una serie de rasgos patrimoniales estructurales relacionados con su tamaño y el sector de actividad al que pertenecen que se identifican con un elevado peso del capital circulante con respecto al inmovilizado, así como su gran proporción de recursos a corto plazo en su endeudamiento, principalmente deuda bancaria, y de los créditos de provisión que se establecen en las relaciones comerciales. Asimismo, presentan otras características como son la menor capacidad de generación de recursos internos, el menor ritmo de adaptación del ciclo de existencias y de los costes operativos al ciclo de la actividad y el menor poder de negociación en sus relaciones comerciales.

Pese a esta flexión a la baja de la morosidad, la caída significativa de la cifra de negocios produjo a lo largo de la crisis un fuerte incremento de las necesidades operativas de fondos, siendo insuficiente el fondo maniobra disponible por parte de estas empresas para su financiación.

Estas circunstancias aumentaron la demanda de financiación ajena con coste a corto plazo, generándose un mayor requerimiento de acceso a la financiación de circulante a través del crédito motivado por el alargamiento de los plazos de pago de sus operaciones comerciales. Si bien, se está produciendo tanto un aumento del volumen de la cifra de negocios como un restablecimiento de las condiciones de acceso a la financiación por parte de las entidades de crédito, la recuperación del crédito comercial y, en particular, el gran número de las operaciones que presenta un retraso en los pagos con respecto al total provocan que un elevado porcentaje de los nuevos créditos concedidos esté motivado por el aumento de las necesidades operativas de fondos para la financiación de las existencias y del crédito comercial de las Pymes. Ante estas circunstancias se ha producido una profusa regulación tanto en el ámbito comunitario como nacional, cuyo fin no es otro que el de erradicar las prácticas comerciales abusivas que imponen desde el ámbito privado y público el alargamiento excesivo de los plazos de cobro.

Desde Cepyme se ha confeccionado un programa de trabajo que, desde el ámbito del análisis del derecho mercantil, nos ha permitido establecer una base de conocimiento común y consensuada, entre el conjunto de las organizaciones empresariales, que mide el impacto de la normativa sobre morosidad y evalúa cualquier medida correctora tendente a minorar los costes económicos y financieros que tiene el retraso en los pagos sobre las Pymes. Este programa de trabajo, en cuya confección ha participado activamente un grupo de expertos<sup>1</sup> de la Universidad Carlos III y de la Universidad de Córdoba, incluye un análisis exhaustivo de la normativa vigente tanto comunitaria como nacional, del que se derivan múltiples propuestas de modificación de la normativa vigente y que resumiré a continuación.

Todas estas propuestas han sido validadas y refrendadas por los órganos de gobierno de nuestra confederación, lo que las confiere proporcionalidad, equilibrio y máxima relevancia como propuestas empresariales intersectoriales de ámbito nacional. En este sentido, quisiera agradecer enormemente la colaboración y el enfoque que nos ha brindado el trabajo de este grupo de expertos, tanto en la definición y el análisis de cada una de las medidas que aquí se contemplan, como en la discusión y debate de las mismas entre el conjunto de los sectores y territorios que representan nuestros afiliados.

---

<sup>1</sup> Marta García Mandaloniz, Profesora Titular de Derecho Mercantil de la Universidad Carlos III de Madrid (coordinadora del trabajo); Luis María Miranda Serrano, Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Córdoba; Javier Pagador López, Profesor Titular de Derecho Mercantil de Córdoba; y Pilar Perales Viscasillas, Catedrática de Derecho Mercantil de la Universidad Carlos III de Madrid.

## 2. PROPUESTAS DE MODIFICACIÓN LEGISLATIVA EN LAS OPERACIONES COMERCIALES ENTRE EMPRESAS

Las principales medidas sustantivas que se han adoptado por parte de las instancias comunitarias y españolas para luchar contra el problema conjunto de los excesivos plazos y el retardo en el pago, tienden a lograr la efectividad plena de las propuestas contenidas en la Directiva 2011/7/UE y buscan adicionalmente alcanzar una plena trasposición a nuestro ordenamiento jurídico, tratando de hallar una cierta coherencia de nuestra dispersa normativa interna que afecta fundamentalmente a la Ley 3/2004 de lucha contra la morosidad (LLCM)<sup>2</sup>, la Ley de Ordenación del Comercio Minorista (LOCM) y el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSF)

Entre todas las propuestas se ha de resaltar, en primer lugar, la grave incoherencia que, a efectos internos, conlleva tener dos regímenes jurídicos diferenciados para las operaciones comerciales inter-empresariales: el general de la LLCM y el especial de la LOCM para el sector del comercio minorista. La derogación de los artículos 16 y 17 de la LOCM sería, por ello, la primera de las propuestas normativas a modificar, aun cuando su mantenimiento no se impida por mor de la Directiva. No obstante, una vez valorada la práctica comercial, en cuanto a la operativa de pagos a proveedores y la complejidad en el sector de la distribución comercial se refiere, podría asimismo considerarse razonable mantener en estos momentos este régimen especial hasta que se proceda al desarrollo de un régimen sancionador general extensivo al conjunto de las actividades económicas.

En segundo lugar, cabe destacar las serias dificultades interpretativas que provoca el párrafo final del artículo 6 LLCM, sobre los calendarios de pago, en conexión con el artículo 4.3 LLCM, por sus efectos en cuanto a la duración de los plazos de pago. La admisibilidad de estos calendarios de pago resulta incoherente con la decisión legal de no admitir “en ningún caso” plazos de pago superiores a 60 días, debido a que las partes contratantes podrán convertir en “papel mojado” esta exigencia legal. En cualquier caso, creemos que es factible interpretar (aunque también sería factible interpretar lo contrario) que son admisibles plazos de pago superiores a través de estos calendarios de pago a plazos, salvo, obviamente, que dichos calendarios se entiendan manifiestamente abusivos en los términos del artículo 9 LLCM.

Consideramos, por ello, más apropiado incluir al final de la previsión existente en el art. 6 in fine un inciso con el siguiente tenor: “La suma de todos los plazos previstos en un calendario de pago no podrá superar, en ningún caso, la duración máxima de 60 días naturales fijada en el art. 4.3”.

En tercer lugar, por lo que hace a este mismo artículo 4 LLCM sobre los plazos de pago interesa recalcar la incertidumbre que en la praxis puede derivar del párrafo tercero de su apartado primero respecto de las facturas electrónicas. Aunque –atendiendo a los orígenes pre-legislativos de la Ley 15/2010 que lo introdujo– es posible interpretar que, en todo caso, comienza el inicio del cómputo tras la recepción de las mercancías o prestación de servicios, lo deseable sería haber abordado con la Ley 11/2013 o abordar en el futuro una redacción que especifique si tan sólo se está ante el principio de equivalencia funcional entre el formato papel y el formato electrónico o pretende modificarse el dies a quo para el cómputo del plazo de pago. Si fuera esta última la opción elegida por el legislador, sería adecuada su uniformización: a contar en ambos casos desde la recepción de los bienes o servicios.

---

<sup>2</sup> Ley 15/2010, de 5 de julio de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales; Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.

Por último, consideramos que con la implantación del porcentaje, tan alto, del 70% inferior al interés legal de demora, para declarar nulo el interés contractual, se está beneficiando al acreedor, y, además, se impone la salvedad que ni siquiera así se declarará nulo en todo caso. Por ello, se requiere que se suprima la voluntad contractual de las partes en lo que se refiere al establecimiento de los intereses de demora, estableciéndose el mismo en según el tipo de interés legal de demora más ocho puntos porcentuales.

### **3. PROPUESTAS DE MODIFICACIÓN LEGISLATIVA EN LAS OPERACIONES COMERCIALES ENTRE UNA EMPRESA Y LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**

En las operaciones comerciales entre una empresa y una Administración Pública consideramos que no encaja con la Directiva, la redacción que al artículo 216.4 TRLCSP concedió el RD-L 4/2013 y sin cambios la Ley 11/2013, retrasando el inicio del cómputo del plazo hasta la aprobación de las certificaciones y condicionando el pago de los intereses de demora a la obligación del contratista de registrar la factura en 30 días, conforme hubo antes ocasión de detallar y ahora de remitir, cuestiones que deben ser corregidas, es decir, el cómputo del plazo establecido para las AA.PP debe iniciarse a la entrega de los bienes o servicios y los intereses de demora deberán computarse a partir de esta fecha, independientemente que se registre la factura en 30 días.

Asimismo, y en segundo lugar, insistimos en que resulta indispensable extender el ámbito subjetivo de aplicación a los poderes adjudicadores (en la terminología y definición del artículo 2.2 de la Directiva) que no reúnan la condición de Administración Pública, para que todos ellos estén obligados a pagar en el plazo de 30 días.

De igual forma, consideramos que habría que aludir a la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, cuando incluye en el TRLCSP un nuevo artículo 228 bis a través del que establece un control de los pagos que hacen los contratistas adjudicatarios a sus subcontratistas o suministradores. La facultad de comprobación de la Administración contratante, respecto del cumplimiento de los pagos que los contratistas hacen a los subcontratistas o suministradores, tendría que ser una obligación legal de comprobación.

De forma complementaria a lo anterior, instamos que, a través de adición al artículo 228 bis del TRLCSP de un segundo apartado, toda la facturación de un suministrados o subcontratista al contratista principal de una obra pública, sea pasada como información a la Administración Pública contratante, la cual procederá a su abono directo si se superan los 60 días de plazo, detrayendo su pago de las cantidades a percibir por el contratista principal.

### **4. PROPUESTAS DE MODIFICACIÓN LEGISLATIVA EN MATERIA DE COMPETENCIA DESLEAL**

Desde Cepyme planteamos una nueva propuesta legislativa, pero, esta vez, fuera tanto del texto de la LLCM o de la LOCM como del TRLCSP, y que no se justifica tanto por la necesidad o conveniencia de asegurar o mejorar el ajuste de nuestro ordenamiento interno a las exigencias de la Directiva Comunitaria, cuanto por su oportunidad político-jurídica,

en cuanto podría ser extraordinariamente útil como medida específica de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales, tal y como nos aportó el grupo de expertos de la Universidad Carlos III de Madrid y la Universidad de Córdoba.

En esta línea, consideramos que sería conveniente la inserción en la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal (LCD) de diversas previsiones tanto de carácter sustantivo como procesal, destinadas a declarar *expressis verbis* la deslealtad de determinadas conductas empresariales relacionadas con la determinación y cumplimiento de los plazos de pago y las consecuencias de su inobservancia.

Desde el punto de vista jurídico-material, se trataría de tipificar como actos desleales tanto la inobservancia grave de los plazos de pago legal o contractualmente exigibles como otras conductas conexas, como, por ejemplo, la inobservancia de los Códigos de buenas prácticas voluntariamente asumidos. Desde el punto de vista procesal, es oportuno potenciar los supuestos de legitimación activa colectiva; estableciéndola, además, para posibilitar la reclamación del resarcimiento de los daños y perjuicios que, de modo no infrecuente, afectarán a una amplia diversidad de empresas pequeñas y medianas que, por sus pocos recursos u otras razones, se verían muy limitadas para obtener la efectiva indemnización de los daños y perjuicios sufridos.

Cuando se trata de una práctica contraria a la Ley, lo que procede es declarar su ilicitud y, si es posible, remover sus efectos. Y ese es el cometido específico de la LCD y del sistema de acciones judiciales que establece. Por esta razón, desde Cepyme se reclama su modificación a fin de tipificar como desleales –aun cuando en rigor de conceptos cabría llegar a un resultado interpretativo similar en su redacción actual– determinados comportamientos relacionados con el retraso en los pagos de las operaciones comerciales entre las empresas. En este sentido, se plantean dos posibilidades: o bien tipificar el supuesto de competencia desleal dentro del artículo 15 LCD, relativo a los actos de competencia desleal por infracción de normas, o bien incluirlo dentro del artículo 16 LCD, relativo a ciertos supuestos de causación de perjuicios a proveedores y clientes, sobre todo en los casos de existencia de situaciones de dependencia económica.

No obstante, consideraríamos, tal y como recomienda el grupo de expertos, que es más adecuado incluir la norma propuesta dentro del primero de los dos preceptos indicados y, más en concreto, dentro de su segundo apartado, que considera competencia desleal la simple infracción de normas “que tengan por objeto la regulación de la actividad concurrencial”.

Para ello, bastaría con incluir, al final del artículo 15.2 LCD, un inciso con el siguiente tenor literal: “A estos efectos, se considerará que tienen dicho objeto las normas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales”. Ahora bien, no puede soslayarse el contexto fáctico en que se producen los problemas que se están analizando. No es infrecuente que los acreedores renuncien a exigir el pago temporáneo de sus créditos por temor a represalias comerciales, dado el desequilibrio que muchas veces existe entre deudor y acreedor en perjuicio de este último.

Por esta razón, es necesario tipificar como acto de competencia desleal por abuso de situación de dependencia económica la ruptura de relaciones comerciales u otras formas de represalia subsiguientes a la exigencia por parte del acreedor del pago de sus créditos. Con este fin, reclamamos la introducción de un nuevo apartado c) dentro del artículo 16.3 LCD, con el siguiente tenor literal: “La ruptura, aunque sea de forma parcial, de una relación comercial establecida u otra forma de represalia comercial, si durante el año anterior la parte que lleva a cabo esta conducta hubiera sido requerida, demandada o condenada por infracción de las normas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales frente a la

parte perjudicada por la ruptura. Quedará exceptuada la deslealtad cuando dicha conducta se deba a incumplimientos graves de las condiciones pactadas o en caso de fuerza mayor”.

De igual forma, y tal como nos recomienda el grupo de expertos Podría resultar conveniente reforzar también desde la LCD el respeto de los Códigos de buenas prácticas en materia de pago que sean voluntariamente asumidos.

A este respecto, conviene tener en cuenta que es objetivamente dudosa la aplicabilidad de los artículos 37 y siguientes de la LCD, por tratarse de preceptos mediante los que se incorpora la Directiva 2005/29/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de mayo de 2005, sobre prácticas comerciales desleales en las relaciones con consumidores. Por esta razón, es necesario incluir un último inciso en el artículo 5.2 o un nuevo apartado 3º con el siguiente tenor: “Del mismo modo, se reputará desleal el mero incumplimiento de los compromisos asumidos en un Código de buenas prácticas en materia de pago al que el empresario o profesional se haya adherido voluntariamente”.

Desde el punto de vista procesal, es necesario introducir y reforzar los mecanismos de legitimación activa colectiva para el ejercicio de la acción de resarcimiento de daños y perjuicios. Esta es una medida indicada no sólo para facilitar la obtención del debido resarcimiento de los daños causados por la infracción de las normas de lucha contra la morosidad, sino también para otros supuestos de conductas ilícitas perjudiciales para colectivos de Pymes. Con este fin, debería introducirse un nuevo párrafo 2º dentro del artículo 33.2 LCD con la siguiente literalidad: “Cuando la conducta desleal haya causado perjuicios a una pluralidad de pequeños y medianos empresarios, ostentarán además legitimación activa para el ejercicio de la acción de resarcimiento de daños y perjuicios las asociaciones empresariales o profesionales o representativas de intereses económicos de las Pymes, cuando resulten afectados los intereses de sus miembros”.

## **5. OTRAS PROPUESTAS PARA REDUCIR EL IMPACTO NEGATIVO DE LA MOROSIDAD DE LAS OPERACIONES COMERCIALES EN LAS PYMES**

Junto a los cambios normativos expuestos anteriormente, desde Cepyme se han reivindicado un conjunto de medidas extra-legislativas, que podrían convertirse en vías alternativas de resolución de esta problemática. Entre éstas consideramos como fundamentales las labores de sensibilización, información y comunicación del fenómeno de la “cultura de la morosidad”; la elaboración de Códigos de buenas prácticas comerciales y procedimientos abreviados de resolución extrajudicial de conflictos entre las empresas; acciones de formación sobre la gestión del riesgo empresarial y la obtención de una óptima estructura y gestión financiera y; la implantación de un régimen sancionador.

I. Cepyme lanzará una campaña de comunicación dirigida a difundir una continua labor de “mentalización” a las empresas de la necesidad de cumplir atendiendo a unas buenas prácticas comerciales. Subsiste una actitud bastante generalizada en la clase empresarial según la cual se entiende que el retraso intencionado en los pagos a proveedores y clientes (crédito comercial mal entendido) es sinónimo de buena gestión comercial. Debiera modificarse esta actitud, provocando un cambio de mentalidad susceptible de abrir paso a una nueva situación, más próxima a la existente en los países del norte de Europa, donde los aplazamientos de pago y la morosidad apenas representan un problema. Las organizaciones o asociaciones empresariales territoriales y sectoriales desempeñarán un papel clave para involucrar y hacer partícipes a sus empresas asociadas de esa cultura del buen y pronto pago.

Asimismo, esta campaña de comunicación se orienta hacia la necesidad de informar tanto a las Pymes, como al resto de agentes y operadores económicos sobre todos aquellos instrumentos legales y de mejora de la gestión empresarial que están a disposición de los mismos para minimizar el impacto que tiene la ampliación de los plazos de pago de las operaciones comerciales inter-empresariales

Con todo ello, en definitiva, se pretende la “sensibilización” –en palabra empleada por la Directiva en el artículo 8– para “desenraizar” la enraizada “cultura de la morosidad”.

II. La elaboración de un Código de buenas prácticas comerciales en materia de aplazamientos de pago y morosidad empresarial constituye otro mecanismo que puede ser efectivo en el momento presente. Desde Cepyme proponemos la adopción de un Código de buenas prácticas comerciales integrado por recomendaciones dirigidas al establecimiento de una ética del comportamiento en el pago específica para el tráfico mercantil. Entendemos, además, que el Código de buenas prácticas comerciales habría de insistir en la necesidad de que las empresas que voluntariamente lo adoptasen se obligaran a incluir en sus contratos cláusulas compromisorias por mor de las cuales quedasen sometidos los conflictos que entre ellas pudieran surgir a un sistema arbitral creado ad hoc para esta materia.

III. El deber de sometimiento a arbitraje que habría de formar parte del contenido del Código de buenas prácticas comerciales, es independiente, aunque compatible, con la posibilidad de que las partes contratantes de cualquier operación comercial que entren en conflicto y no sean firmantes del citado Código acudan a un arbitraje, como una de las fórmulas extrajudiciales para la resolución de las disputas.

Resulta apremiante favorecer vías alternativas extrajudiciales de resolución de conflictos. Por consiguiente, habrían de instaurarse sistemas específicos arbitrales y de mediación. Para acabar con el retraso intencional confiamos en las medidas planteadas, pero a corto plazo probablemente no sean por sí solas suficientemente disuasorias.

IV. Entre la puesta a disposición de otros mecanismos aptos para garantizar de manera eficaz el cumplimiento de las medidas anti-morosidad destaca la conveniencia de implantar para determinados casos de morosidad, la implantación de un régimen proporcional y objetivo de infracciones y sanciones, como “instrumento disuasorio” para combatir a corto plazo el retraso intencional de los pagos. Ya rige para el terreno específico del comercio minorista y también para el ámbito de la cadena alimentaria. Tomando como modelos esos regímenes sancionadores, lanzamos como propuesta la implantación de un análogo régimen para el ámbito general de la LLCM, penalizando las actuaciones de incumplimiento sistemático por parte del deudor y, en aras de obtener una ventaja financiera o competitiva en su sector, de los máximos dispuestos en ella.

V. En materia de fórmulas de control del ámbito de la contratación privada, se considera, asimismo, que sería una buena solución la aplicación de las previsiones de los arts. 8 y 11 de la Ley 12/2013 de medidas de mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria. En consecuencia, habría que formular legalmente lo siguiente:

- 1º) La exigencia de formalización por escrito de los contratos, pero no como requisito de forma ad solemnitatem y, al mismo tiempo, la tipificación como infracción administrativa de la inobservancia de esta exigencia.
- 2º) La obligación de conservar durante dos años toda la documentación en soporte papel o electrónico (contrato, justificantes, correspondencia etc.) y, al mismo tiempo, la tipificación como infracción administrativa del incumplimiento de dicha obligación.

VI. En el ámbito de la facturación electrónica debería establecerse algún mecanismo a través del cual, voluntariamente cualquier suministrador pudiera enviar sus facturas de todos sus clientes, a un tercer operador intermedio, que pueda ser el que denuncie o actúe de oficio si comprueba que los plazos de pago superan a los que marca la Ley, a partir de las fechas recogidas en las facturas electrónicas. Este control podría ser reforzado por la Agencia Tributaria que podría cruzar datos de operaciones comerciales en las declaraciones-liquidaciones del IVA. Por último, sería recomendable establecer un mecanismo de control parlamentario que llevara a cabo un seguimiento y evaluación de la aplicación de normativa y con potestad para investigar, analizar y realizar recomendaciones sobre dicho cumplimiento efectivo de esta regulación.

VI. Para la correcta comprobación por parte de las AA.PP. de los correctos pagos en toda la cadena de la contratación pública se debería incorporar en el apartado Dos del Artículo primero, por el que se modifica el 13.6 de la Ley de Estabilidad presupuestaria y Sostenibilidad financiera: "... Las Administraciones Públicas velarán por la adecuación de su ritmo de asunción de compromisos de gasto a la ejecución del plan de tesorería. Asimismo, ejercerán el adecuado control sobre los pagos de sus contratistas principales a sus subcontratistas y suministradores".

VII. Por último y, en materia del control de la información que se presenta en las cuentas anuales de las empresas, el ICAC debería establecer una resolución sobre auditorías y cláusula de plazos de pago que reforzara el papel del auditor, a la hora de dar su aprobación a las mismas. El auditor tiene un régimen de responsabilidad basado en las normas generales de la Ley de auditoría, pero quizás un régimen específico en este ámbito pudiera ser efectivo para terminar con las prácticas que se han detectado de publicación de plazos de pagos no ajustados a la realidad contable, financiera y a los estados de flujo de caja de las empresas que tienen la obligación de aportar esta información.

Quisiera finalizar con una cita de D. Daniel Calleja, Director General de Empresa e Industria de la Comisión Europea, publicada en el Monitor Cepyme de Morosidad Empresarial<sup>3</sup>: "Aunque todos los signos indican que Europa está entrando en una fase de recuperación económica, la normalización del crédito y del flujo comercial a la economía real dista mucho de haberse conseguido. La aprobación de la Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de febrero de 2011 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, así como su proceso de transposición a los diferentes ordenamientos jurídicos nacionales, son instrumentos fundamentales para sostener la recuperación apoyando que los flujos financieros se dirijan hacia las actividades productivas. Es preciso ayudar a las Pymes con medidas concretas que alivien sus necesidades de financiación en el corto y medio plazo y faciliten sus operaciones comerciales."

Pues bien, Cepyme ha recogido esta encomienda de la Comisión Europea y se ha comprometido en erradicar el fenómeno de la morosidad en las operaciones comerciales, tarea que llevamos a cabo a través de un seguimiento sistemático de los plazos de cobro que afectan a las Pymes, así como mediante la defensa, fomento y presentación de un amplio conjunto de medidas con contenido legislativo y extra – legislativas que son el resultado del análisis y consenso de la totalidad de sectores de actividad y territorios que representan al ámbito de la Pyme.

---

<sup>3</sup> CEPYME (marzo 2014): Monitor Cepyme de Morosidad Empresarial, N°3, cuarto trimestre de 2013.