

PROPUESTAS CONTRA MOROSIDAD E IMPAGADOS

MOROSIDAD E IMPAGOS			
Datos / Estadística	Causas	Consecuencias	Demandas de Confemetal
<ul style="list-style-type: none"> - Un 70% de las empresas españolas se han visto afectadas anualmente por el problema de la morosidad, y los retrasos e incumplimiento de los plazos contractuales o legales de pago por parte del cliente originaron el 25% de las quiebras empresariales; - En 2008, hasta el 90% de las empresas españolas se enfrentarán a problemas de liquidez, y la supervivencia del 20% de ellas puede peligrar este año por culpa de la morosidad (Intrum Justitia); - En el primer trimestre de 2008, la morosidad empresarial aumentó un 48% en relación con el mismo periodo del año anterior (Crédito y Caución); Sector siderúrgico: entre los que se encuentran en la denominada "banda de morosidad alta"; - Según la última estadística de Efectos de Comercio Impagados del INE (03/2008), el núm. de efectos de comercio impagados ha aumentado respecto al mismo mes del año pasado un 12%, alcanzando la cifra de 485.477, mientras que su importe, con un aumento del 60,6% en el mismo periodo, se ha situado en los 1.492 millones de euros. El importe medio de los efectos de comercio impagados asciende a 3.073 €, un 43,3% más que en 03/2007. El 4,1% del total de efectos vencidos resultan impagados; - Según el INE, el núm. de sociedades que acudieron a los Tribunales para acogerse al procedimiento concursal durante los tres primeros meses de 2008, alcanzó la cifra de 359, lo que supone un aumento del 64,67% respecto al mismo trimestre del año anterior. La creación de sociedades mercantiles cayó un 16,7% en febrero de 2008, respecto a los mismos meses del año anterior. La cifra de sociedades disueltas en febrero de 2008 alcanzó 1.919, lo que representa un 41,2% más que en el mismo periodo de 2007. - La media de retraso en el pago por parte de las Administraciones Públicas es de 116 días sobre el día de emisión de la factura. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cultura comercial permisiva y condescendiente con la picaresca; - Normativa legal inadecuada, ya que defiende la libertad de pactos sin establecer límites, lo que fomenta el desequilibrio de fuerzas negociadoras – miedo a reclamar o a denunciar por no perder negocio o incomodar al cliente; - Dicha normativa, además, se incumple por sistema (desconocimiento de PYMES); - Sistema judicial lento y costoso; - Desaceleración económica, lastrada además por el efecto multiplicador de la subida del euríbor y las hipotecas; - Fuerte incremento de precios del petróleo y sus consecuencias en la inflación: dificultades de las empresas para hacer frente a sus deudas (sumado a falta de liquidez bancaria y dificultad de acceso a créditos bancarios para las empresas). 	<ul style="list-style-type: none"> - Dificultades de tesorería; - Deterioro de la rentabilidad y competitividad de las empresas; - Se ofrece así al deudor una fuente de financiación gratuita, a expensas de la empresa acreedora; - Supone un obstáculo a la libre competencia y circulación de bienes y servicios; - Introduce innecesariamente costes financieros y administrativos que lastran aún más la competitividad de las empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los plazos de pago han de ser una condición realmente vinculante; - Modificación de la Ley para garantizar que el principio de libertad de pactos no sirva para amparar prácticas abusivas, algo frecuente, en especial, en los contratos con las Administraciones Públicas, y en los sectores en los que predomina la subcontratación; - En estos supuestos, sería conveniente introducir plazos máximos de pago (ejemplo: 90 días fecha factura); - Introducir un código ético y ejemplarizante de comportamiento para las Administraciones Públicas (primeras incumplidoras, con el dinero público que ello conlleva para el abono de los intereses moratorios); - Exención de la obligación de pago de IVA para las empresas acreedoras mientras no cobren los importes debidos.



RECOMENDACIONES PREVENTIVAS PARA REDUCIR LA MOROSIDAD

Confemetal ha efectuado un **decálogo de recomendaciones que habrá de adecuarse al tipo de cliente y a la situación del entorno de cada empresa para reducir la morosidad en las operaciones comerciales:**

- **Tratar de obtener, antes que nada, la máxima información posible acerca de cada nuevo cliente.** Comprobar datos básicos, como su solvencia, disponibilidad de tesorería, nivel de endeudamiento, arraigo, buenos hábitos de pago, etc.
- **Algunas organizaciones empresariales se plantean el uso de ficheros de morosidad sectorial como medida disuasoria frente a las empresas que presentan dificultades en el cumplimiento de los pagos.** En principio, la creación de un registro de morosos de carácter sectorial ha de contar con la autorización singular del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC). Se trata de un proceso largo, lo que resta eficacia al uso de estos ficheros. Se ha de dirigir una solicitud al Servicio de Defensa de la Competencia del Ministerio de Economía y Hacienda (SDC), acompañada del Reglamento del Registro de Morosos, que ha de cumplir con una serie de requisitos. Tras analizar la solicitud, el SDC elabora el correspondiente informe y lo transmite al TDC, órgano al que le corresponde resolver.

En todo caso, los ficheros de morosidad sectorial requieren un uso cauteloso, ya que su utilización no ampara el intercambio personal de listados sobre clientes, lo que constituiría una infracción, sancionable, al derecho de la competencia y a la normativa sobre protección de datos personales, limitando así, de nuevo, su interés para las asociaciones empresariales.

Como alternativa, Confemetal se muestra, en cambio, favorable al uso contrario de tal información sobre las empresas; esto es, a dar publicidad e, incluso, premiar a aquellas empresas que actúen de manera correcta y ejemplar a la hora de pagar a sus clientes, proveedores o subcontratistas.

- **Detallar, de la manera más clara y explícita posible, las condiciones generales de venta al momento de cerrar el acuerdo, que habrán de abordar todas las cuestiones relacionadas con el cobro de las operaciones de pago, como, por ejemplo, la fecha a partir de la cual se computa el plazo de pago, la forma de pago, y el instrumento de pago.**
- **Intentar plasmar dichas condiciones por escrito e incluirlas en los pedidos, facturas y documentos habituales.** Es conveniente que el cliente firme una copia, para que quede constancia de que las conoce y las ha aceptado.
- **Fijar normas de pago que tengan en cuenta el tipo de mercancía o servicio objeto de la transacción.** Tratar de establecer, en la negociación de las mismas, plazos de cobro más cortos, incentivos al pronto pago, aplazamientos con afianzamiento y otro tipo de cláusulas de garantía que protejan a la parte con una posición más débil en la negociación.
- **Es fundamental documentar, desde el inicio hasta el final, las transacciones: contratos, albaranes, órdenes de compra, notas de entrega, etc., con firma autorizada.** En el caso de las facturas, precisar claramente los datos del cliente, las características de entrega pactada, así como la forma y fecha de pago.
- **Verificar la correcta recepción de la mercancía o prestación del servicio, según los términos acordados.**
- **También resulta adecuado formalizar, siempre que se pueda, las ventas, eligiendo y utilizando en cada caso el instrumento mercantil que más convenga: cheque, pagaré, letra de cambio, recibo, etc.** Conviene, además, conseguir que el cliente lo firme, a fin de aumentar la juridicidad de la operación, obteniendo un crédito documentado como mayor protección.
- **Igualmente, es una práctica aconsejable otorgar a cada cliente un límite de riesgo,** lo que evitaría pérdidas elevadas si se produce una situación de morosidad.

Si las empresas que venden productos o prestan servicios cumplen con todos los requisitos relativos a la cantidad, calidad, plazo de entrega, precio, facturación, etc., podrán demostrar que han actuado de forma irreprochable en todo momento, y evitarán así las posibles acciones del cliente que se niegue a pagar y quiera iniciar un litigio, alegando la existencia de una disputa comercial