

PIERO VIGANEGO

ABOGADOS Y CONSULTORES

España. Se reducirán los plazos de pago?

La respuesta del Gobierno al problema de los largos plazos de pago, especialmente grave en España, se ha reafrentado con la Ley 15/2010.

Antes de la reforma, la ley ha servido sólo para poder pedir intereses incrementados a los morosos, pero cuando se llegaba al pleito. En efecto, durante los años previos a la crisis, en lugar de un 5% se conseguían intereses del 10/11 %, pero siempre en sede judicial, nunca en transacciones.

La reforma no introduce la vía de sanciones administrativas para obligar a los empresarios al cumplimiento de los plazos de pago sino que deja a los proveedores con la carga de denunciarse mutuamente, y a los clientes, cuando lo consideren conveniente a sus propios intereses. Se trata, por tanto, de una intervención del Gobierno poco invasiva en el mercado, aunque realmente introduce un plazo máximo de pago de 60 días en las operaciones comerciales.

España se ha adelantado a la reforma de la Directiva sobre morosidad y ha decidido establecer un plazo de pago máximo de 60 días, aplicándose el siguiente régimen transitorio:

Del 07/07/2010 hasta el 31/12/2011	85 días
Del 01/01/2012 al 31/12/2012	75 días
A partir del 1/01/2013	60 días

El plazo de pago empezará a

contarse desde la fecha de recepción de la mercancía, incluso cuando se haya fijado un plazo para examen y eventual aceptación de la misma.

Las empresas deberán facturar en los 30 días siguientes a la entrega.

El término "días" se refiere a días naturales, no sólo a los días hábiles.

La voluntad del legislador es la de establecer un plazo máximo de pago de 60 días, pero ha olvidado derogar el antiguo artículo 9, que califica el régimen legal como subsidiario y parece dejar esta materia a autonomía de las partes, autorizando en consecuencia cláusulas de extensión del plazo de 60 días, siempre que no sean abusivas. La solución para anular esta incongruencia será la derogación de dicho artículo 9 o su inaplicación por los tribunales, que deberán atenerse al límite de los 60 días.

Tuset, 10, 1º- 1ª ♦ 08006 BARCELONA ♦ Tel: +34 932 387 270 ♦ Fax: +34 932 188 860

Velázquez 27 Planta Baja C-I ♦ 28001 - MADRID ♦ Tel.: +34 914 323 465 ♦ Fax: +34 914 321 293

info@pieroviganego.com ♦ www.pieroviganego.com

BUFETE PIERO VIGANEGO, S.L. N.I.F.: B61011185 Tomo 28688 Folio 0213 Hoja/Dup. 138772 Inscip. 1

PIERO VIGANEGO

ABOGADOS Y CONSULTORES

Es cierto que la Resolución legislativa del Parlamento Europeo para la reforma de la Directiva, va en la línea de aceptar una extensión del plazo de 60 días, siempre que no se trate de situaciones abusivas, pero parece que España ha decidido seguir la línea dura del plazo máximo inderogable por las partes.

¿Qué pasa si un cliente paga más allá de los 60 días?

Como hemos indicado anteriormente, la solución se la tendrá que buscar el propio proveedor que, en caso de que quiera alzar la bandera de sus derechos ante el cliente, deberá:

- Esperar a que acabe la relación comercial. En efecto ¿Qué empresa irá al cliente a decirle que incumple los plazos de pago y que le debe intereses?
- En el momento en que la relación se haya acabado, sin esperanza de reorientación futura, el proveedor podrá ir al juez para reclamar intereses, posibilidad que ya existía antes de la reforma y que muy pocos decidieron utilizar.

Nos preguntamos si el proveedor podría pedir daños y perjuicios. La Resolución Legislativa del Parlamento Europeo para la reforma de la Directiva se refiere indirectamente a esta posibilidad. ¿Qué pasaría entonces si un proveedor quebrara debido a los plazos de pago nulos impuestos por un cliente? Teóricamente, podría pedir daños y perjuicios al cliente, toda vez que el juez tiene la posibilidad de intervenir en las consecuencias de la ineficacia de las obligaciones (art. 1.258 del Código Civil español).

Otra vía de acción la ofrece la Ley de Competencia Desleal. El proveedor que no acepte plazos superiores a 60 días y compruebe que otros competidores son contratados por un cliente que supera tal plazo legal de pago, podría demandar al cliente y al proveedor tolerante, por competencia desleal, y pedir daños y perjuicios. Tendría eso sí que demostrar que la cuestión del alargamiento del plazo de pago ha sido determinante para la instauración de la relación entre el cliente y ese competidor.

La Ley de defensa frente a la morosidad da a las asociaciones de empresarios, cámaras de comercio y colegios profesionales la posibilidad de actuar ante los tribunales para anular las prácticas continuadas de incumplimiento de plazos de pago. Hasta ahora, estas entidades no han actuado en este ámbito, veremos si cambia esta situación en el futuro.

Tuset, 10, 1º- 1ª ♦ 08006 BARCELONA ♦ Tel: +34 932 387 270 ♦ Fax: +34 932 188 860

Velázquez 27 Planta Baja C-I ♦ 28001 - MADRID ♦ Tel.: +34 914 323 465 ♦ Fax: +34 914 321 293

info@pieroviganego.com ♦ www.pieroviganego.com

BUFETE PIERO VIGANEGO, S.L. N.I.F.: B61011185 Tomo 28688 Folio 0213 Hoja/Dup. 138772 Inscrip. 1

PIERO VIGANEGO

ABOGADOS Y CONSULTORES

Existirá otra consecuencia para las empresas que paguen más allá de los 60 días. Le ley impone la obligación de indicar en la Memoria *“las informaciones sobre el plazo de pago a sus proveedores”*. Puede acabar siendo una consecuencia más aparente que real, por los siguientes motivos:

- a) En España no existe una sanción específica para las empresas que preparen mal o de forma incompleta la Memoria.
- b) Probablemente, una empresa que pague a más de 60 días podría indicar en la Memoria: *“En los pagos a proveedores la Sociedad respeta las obligaciones contenidas en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre y no aplica cláusulas que pudiesen ser abusivas según los criterios del artículo 9 de dicha norma”*. En el caso de empresas auditadas veremos qué admiten los auditores.

Según nuestro criterio, la reforma ofrece determinados instrumentos para presionar a las empresas que pagan tarde y tendremos que comprobar si los proveedores o las entidades públicas y privadas legitimadas, se deciden a actuar.

* * *

Derechos de Propiedad Intelectual reservados

Este artículo sólo podrá integrarse en revistas, noticiarios y páginas web indicando explícitamente el nombre del Abogado Piero Viganego como autor.

Tuset, 10, 1º- 1ª ♦ 08006 BARCELONA ♦ Tel: +34 932 387 270 ♦ Fax: +34 932 188 860

Velázquez 27 Planta Baja C-I ♦ 28001 - MADRID ♦ Tel.: +34 914 323 465 ♦ Fax: +34 914 321 293

info@pieroviganego.com ♦ www.pieroviganego.com

BUFETE PIERO VIGANEGO, S.L. N.I.F.: B61011185 Tomo 28688 Folio 0213 Hoja/Dup. 138772 Inscrip. 1