

# ECONOMÍA

## Una ley que no ha podido con una (mala) costumbre española

La norma exigida desde Europa para reducir la morosidad apenas tiene utilidad y práctica entre las pymes españolas

ZARAGOZA. La ley para regular los plazos de pago entre empresa y proveedor y combatir la morosidad en las operaciones comerciales llegó a España, a trancas y barrancas, en noviembre de 2004.

Once años antes la Unión Europea ya había advertido del problema creciente en el que se estaba convirtiendo la demora en los pagos. Un problema que sufrían to-

dos los países de la zona comunitaria. Así que apenas un año después la Comisión Europea comenzó a lanzar recomendaciones para atajar la situación. Dos años después se adoptaba una propuesta de directiva que acabaría como tal en el año 2000. Comenzaba así el trabajo de los Estados miembros que contaban con un plazo de dos años -hasta agosto de 2003- para trasponer dicha norma a sus propias legislaciones.

España ya dio muestras entonces de sus reticencias. Fue el último país en incorporarla a sus leyes. Cuando lo hizo se había pasado nada menos que 28 meses del plazo límite e incluso estuvo a

punto de tener que responder a su dejadez con una penalización de Bruselas.

### Escaso éxito

Desde entonces, la ley no ha tenido mucho éxito. Aunque establece un plazo para el pago a proveedores, que cifra en 60 días, -periodo que se reduce a la mitad en el que caso de que se trate de productos perecederos-, la norma apenas es efectiva. "No es de obligado cumplimiento", señala el presidente del Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Aragón, Antonio Envid, que señala que la ley antimorosidad establece dicho plazo pa-

ra señalar que, a partir del mismo, el acreedor puede reclamar intereses de demora. Una circunstancia a la que apenas -por no decir nunca- acude el 1% de las pequeñas y medianas empresas aragonesas, porque si ya existen dificultades para conseguir cobrar el capital principal, mucho más difícil que este llegue acompañado de intereses.

Existe también una razón comercial. Las propias empresas reconocen que ninguna se muestra dispuesta a reclamar o denunciar el aplazamiento del pago a sus clientes. El motivo es el miedo a enturbiar las relaciones e incluso perder el contrato a favor de otros

proveedores más tolerantes con los plazos.

Así que la norma no ha servido ni ha podido con una costumbre típicamente española. Envid explica que el 'singular método' de aplazar los pagos es una tradición del sistema español, en el que ha jugado un papel importante el mercado bancario. "Al proveedor no le importaba esperar a cobrar tres meses porque iba con letras de descuento al banco y este le adelantaba el dinero", explica Envid, que recuerda que esta "particularidad española" -que no se produce en Europa- "ha propiciado la situación actual".

CH. G.