



## TRIBUNA

## Modest Guinjoan

*Professor de la UPF i Barcelona Economia*

## El final de la morositat

**L**es condicions de pagament en tota adquisició de producte no són una qüestió irrelevant de l'intercanvi, en virtut del valor del diner en el temps. Pel venedor és molt diferent tenir l'import de la venda a la butxaca, que no pas que estigui a la butxaca del client i no li ho pagui, posem per cas, fins d'aquí a tres mesos. En pactar aquest aspecte d'una compra es poden donar dues situacions un pèl problemàtiques: 1) que el client exigeixi al proveïdor terminis de pagament molt dilatats, i 2) que quan sigui l'hora de pagar, no pagui o ho faci més tard del pactat. Exigir terminis massa llargs obliga el proveïdor a incloure el cost financer del retard en el preu, i probablement també l'obligarà a pagar igual de tard (si pot) als seus proveïdors. Pel que fa a l'incompliment, genera un cost financer al proveïdor, que s'haurà d'endeutar per cobrir el retard o l'impagament. Totes dues situacions poden esdevenir més problemàtiques en mercats en què el comprador té la paella pel mànec.

El 1995, la CE va intervenir de manera feble, a través d'una recomanació, amb la finalitat d'escurçar els terminis pactats entre empreses, d'harmonitzar les pràctiques dintre del mercat únic, de dotar de major transparència els pactes i facilitar el respecte dels terminis amb mecanismes de sanció més àgils. Aquesta voluntat fou refermada amb la directiva 2000/35/CE, i encara amb una altre l'any 2011 (2011/7/UE).

En la pràctica, d'acord amb un recent estudi de la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMCM) a Europa es donen dues situacions molt diferenciades: la dels països nòrdics i centrals, que entre empreses paguen de mitjana a 34 dies i 46, respectivament, i la dels del sud (Grècia, Itàlia, Espanya i Portugal), que ho fan a 102 dies. Les distàncies són més grans en les compres de l'administració: 33 dies als països nòrdics, 49 als centrals i 167 al sud. A Fran-

### És una pena que les empreses hagin de dedicar energies a tancar forats aliens a la seva activitat bàsica

ça, una llei del 2008 va establir per llei 60 dies el termini màxim de pagament... i ara estan a menys de 50. A Espanya som lluny dels estàndards anteriors, però amb la llei 15/2010 a la mà, les empreses compleixen força: segons la PMCM, el 2011 van pagar a 98 dies (la llei diu que ho havien de fer en 85) i hauran de pagar a 60 a partir de l'1 de gener del 2013; en canvi l'administració al 2011 va pagar de mitjana a 162 dies (la llei diu que havien de ser 50 dies)... i haurien de ser 30 (sí, 30!) a partir de l'1 de gener. La crisi no hi ajuda. Si els terminis no es compleixen, ja es poden imaginar què passa amb l'aplicació d'interessos de demora...

Tot plegat una novetat en un país acostumat a cobrar tard i a pagar tard, afegit a la manca de convenciment polític en l'aplicació de la llei. Però no pateixin, el problema llatí i espanyol podria tenir els dies comptats també gràcies als socis del nord: una nova directiva europea fixarà condicions més compulsives que les actuals. Aniria bé aquest impuls, perquè les empreses es creen per produir, no per fer de financeres. És una llàstima que hagin de dedicar una part de les seves valuoses energies a tancar els forats que són aliens a la seva activitat provocats per terminis de pagament massa llargs, per no citar els forats de morosos i impagats que provoquen més d'un tancament d'empreses econòmicament viables però financerament asfixiades.