

**INFORME DE LA LEY 15/2010 de 5 de julio,
de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de
diciembre**

**Análisis comparativo de las mejoras
introducidas por la Reforma de la legislación
de Lucha contra la morosidad en la legislación**

Realizado por:
Pere J. Brachfield
Director del Centro de Estudio de Morosología de EAE
Business School

I. La problemática de la morosidad en España

En España, unas 2.700.000 de empresas se ven afectadas en la actualidad por la morosidad. La mayoría de estas empresas que sufren problemas de retrasos en los cobros tiene problemas financieros derivados de la morosidad de sus clientes. No obstante las consecuencias de esta lacra no son iguales para todas las empresas, puesto que afecta especialmente a las pymes, ya que son más vulnerables a las variaciones de *cash flow* al carecer de los fondos de maniobra que tienen las grandes empresas. Además las pymes suelen depender de un número limitado de clientes, que generalmente suelen ser empresas más grandes y que aprovechan su posición dominante para imponerles plazos de pago largos.

Un informe realizado por la Plataforma Multisectorial de Lucha Contra la Morosidad PMCM en el 2010 reveló que el plazo medio de pago interempresarial en España es de 107 frente a los 57 de media europea y que el sector público paga a 154 días frente a los 67 del plazo medio en Europa.

Con respecto a los periodos de pago de determinados sectores, el estudio de la PMCM reveló que en el sector de la construcción el plazo medio de pago de empresas constructoras estaba en 193 días. Al propio tiempo el plazo medio de pago de las diez empresas constructoras más grandes de España era de 293 días.

Consiguientemente y a pesar que en los últimos años la problemática se ha agudizado, la morosidad no sólo es imputable a causas coyunturales, sino que además se deben considerar otras causas estructurales, como pueden ser la actitud de algunos actores económicos –grandes empresas industriales, el sector de la distribución y las administraciones públicas– de prolongar deliberadamente los plazos de pago para aprovechar su posición dominante en perjuicio de las empresas más pequeñas. Otra causa estructural es la cultura de la morosidad que se ha desarrollado en los últimos tiempos en muchos sectores, hasta el punto de que pagar tarde se ha convertido en un comportamiento económico generalizado. Muchas empresas, que en sentido estricto no pueden ser calificadas de morosas, demoran intencionalmente los pagos a proveedores para obtener beneficios atípicos gracias al *float* comercial obtenido mediante los flujos de efectivo retenidos.

Las prácticas de dilatación de los pagos son fruto de una cultura empresarial que se ha desarrollado no sólo debido a factores económicos, sino también por malas prácticas de pago imperantes en las relaciones mercantiles. En los últimos años, se ha extendido el abuso de grandes empresas dominantes en algunos sectores con sus proveedores. Estas empresas pasan pedidos importantes a empresas auxiliares, que dependen en gran medida de los pedidos que les proporcionan estas grandes compañías, pero en contrapartida aprovechan su elevado poder de negociación de las condiciones de pago y exigen pagar con aplazamientos en el pago muy dilatados.

De este modo, las pymes proveedoras de bienes y servicios conceden a sus compradores un auténtico crédito financiero y no un mero crédito comercial. Las pymes afectadas por esta situación deben endeudarse con las entidades bancarias no sólo para financiar sus compras sino también para poder refinanciar a sus clientes, por tanto sufren en sus cuentas de resultados el impacto de los cuantiosos gastos financieros que ocasiona el endeudamiento bancario. Uno de los hechos diferenciales en España es que son las grandes empresas, las multinacionales y las medianas-grandes empresas las que demoran

más sus pagos, mientras que en el resto de los países europeos son las pequeñas empresas las que tardan más en pagar a sus proveedores. Así, son las empresas con más recursos financieros las que tienen peores hábitos de pago, lo que no deja de ser una paradoja que va en contra de la tendencia europea.

En consecuencia, la morosidad constituye un incumplimiento contractual que ocasiona onerosas cargas administrativas y financieras a las empresas, especialmente a las pymes, las cuales deben soportar plazos de pago excesivos que les obligan a mantener de forma permanente importantes saldos de clientes en sus balances que suponen tres veces más de masa patrimonial que la media europea. Esta “sobre-inversión” en activos circulantes que deben hacer las pymes provocada por el aumento de las partidas de cuentas por cobrar, implica unos incrementos de las necesidades operativas de fondos que son generalmente sufragados con financiación bancaria a corto plazo. Consecuentemente los costes financieros que tienen las pymes aumentan debido a los plazos de pago excesivamente prolongados. Hay que destacar que en estos momentos la morosidad en el cobro de facturas es la causa de una de cada tres quiebras en España, sobre todo entre las pymes, que representan el 99,90% del tejido empresarial, suponen el 68% del PIB y mantienen el 79% del empleo. En la actualidad cerca de 300.000 empresas están en peligro de desaparición por falta de tesorería provocada en gran parte por los retrasos a la hora de cobrar sus facturas.

La morosidad es una lacra que engorda con la desaceleración de la actividad económica. En períodos difíciles, como el que está atravesando la economía española, agravado por la falta de dinero en el circuito financiero, las empresas utilizan la prolongación de los plazos de pago o las prórrogas en el abono de las facturas, como sustitutivos de los créditos bancarios. El problema de liquidez por el que atraviesa el sistema financiero español agravado por el galopante aumento de la tasa de dudosa de las entidades bancarias, ha provocado un brusco cierre de la válvula del dinero que ha dejado secas las tesorerías de miles de empresas, lo que ha originado que muchas de ellas no puedan pagar sus deudas comerciales.

Al propio tiempo, se está produciendo un fenómeno de siniestralidad en cadena, puesto que los problemas en el pago de facturas se contagian entre las empresas. Un fenómeno que se está produciendo es el denominado “efecto dominó de impagos” que tiene su inicio cuando un cliente no paga sus débitos a una empresa proveedora. Esta empresa al quedarse sin liquidez no puede hacer frente a sus obligaciones y se ve obligada a dejar de pagar a sus propios proveedores, los que a su vez se encuentran con problemas de tesorería para hacer frente a sus pagos. De esta manera los impagos se van produciendo generan más percances, de la misma forma como se tumban las unas a las otras las fichas del dominó situadas en hileras. Esto tiene como resultado una degradación general de los pagos y la creación de una nefasta reacción en cadena, al ir repercutiendo las empresas las unas en las otras los impagos.

Ley anterior ley 3/2004 de 29 de diciembre de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales

La Ley 3/2004 de 29 de diciembre de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales se promulgó hace ahora 6 años, con la intención de constreñir las malas prácticas de pago y combatir la morosidad de las empresas y administraciones. Pero seis años después de la entrada en vigor de la Ley 3/2004, esta legislación sólo es aplicada por un pequeño porcentaje de las empresas españolas. Y las empresas que aplican la ley a sus

clientes (principalmente el cobro de los intereses de demora y de los gastos de gestión de cobro) suelen ser sociedades mercantiles de gran tamaño. En cambio la mayoría de las pymes no pueden cobrar los intereses moratorios ni las indemnizaciones previstas por la ley. Hay que recordar que el espíritu de la Directiva 2000/35/CE es proteger a las pymes de la morosidad.

La situación que vive actualmente la economía española es compleja, con una evolución galopante de impagos, retrasos y prórrogas en la liquidación de facturas vencidas que está afectando a todos los sectores industriales y que pone en peligro la supervivencia de miles de pymes.

El empresariado español llevaba años reclamando una reforma legislativa que permitiera la mejor de la Ley 3/2004 y que promoviera su eficacia en la aplicación práctica del día a día.

La Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre

La nueva legislación de lucha contra la morosidad que entró en vigor el día 7 de julio va a tener un importante papel para el sistema económico español. Gracias a esta reforma legislativa se ha materializado un posible cambio estructural del sistema económico-financiero español que permite abrir la puerta para que España no esté en el furgón de cola de los plazos de pago. La nueva Ley posibilitará que pasemos a ser un país competitivo en lo referente a los plazos de cobro, al situarlos a niveles similares de la mayoría de los países europeos.

II. Análisis de la reforma introducida

La Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, apareció publicada en el BOE el 30 de diciembre de aquel año, y entró en vigor al día siguiente de su publicación. La Ley 3/2004 de 29 de diciembre tiene como objetivo combatir la morosidad en el pago de las deudas dinerarias y los abusos existentes por parte de los deudores que tantos perjuicios causan a los acreedores. Con la aprobación de esta Ley contra la morosidad, España realizaba finalmente la transposición de la Directiva 2000/35/CE del Parlamento Europeo.

Respecto al ámbito de aplicación, la Ley es de aplicación a todos los pagos efectuados como contraprestación en las operaciones comerciales realizadas entre empresas, o entre empresas y la Administración, de conformidad con lo dispuesto en el texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, así como las realizadas entre los contratistas principales y sus proveedores y subcontratistas. Se entiende que es empresa toda aquella persona jurídica o física que actúe en actividad económica, independientemente de cual sea su forma jurídica. De forma que también quedan incluidas dentro del ámbito de la Ley las operaciones en las que intervengan autónomos, empresarios individuales y profesionales liberales.

Tal y como se desprende del texto legal quedan definitivamente fuera del ámbito de aplicación de la Ley:

- Los pagos de los consumidores, es decir las personas físicas que adquieren productos como destinatarios finales de estos bienes
- Los intereses relacionados con la legislación en materia de cheques, pagarés y letras de cambio
- Las deudas sometidas a procedimientos concursales

- Los pagos de indemnización por daños, como los realizados por las entidades aseguradoras.

Los puntos más importantes de la antigua Ley 3/2004 de 29 de diciembre y los plazos de pago

La anterior ley 3/2004 de 29 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales pretendía acabar con los retrasos en el pago de las operaciones comerciales, utilizando tres grandes armas: en primer lugar la fijación de un plazo de referencia de 30 días para el pago de las mercancías, en segundo lugar penalizando con el pago de un elevado interés de demora a los clientes morosos (siete puntos porcentuales por encima del interés básico de refinanciación del BCE), y en tercer lugar haciendo pagar a los deudores una compensación por todos los gastos de cobro, cuando éstos sean responsables del retraso. Asimismo la Ley incorporaba otros puntos, como la prohibición de imponer condiciones abusivas a los proveedores y que las administraciones públicas también debían someterse a las normas dictadas por la ley contra la morosidad. El plazo máximo que tenían los organismos públicos para pagar a sus proveedores era de 60 días. A continuación vamos a ver en detalle los principales puntos de la anterior Ley antimorosidad:

1. La anterior Ley había previsto dos escenarios distintos en las relaciones entre un proveedor y un comprador a saber:
 - A) que no existía acuerdo escrito entre las partes, en cuyo caso las operaciones comerciales debían ser pagadas por ley a 30 días
 - B) que existía un contrato firmado que determinaba un plazo de pago, que debía ser escrupulosamente respetado por las partes.
2. El plazo de pago para las facturas en las operaciones entre empresas privadas, aplicable siempre y cuando no exista pactado otro distinto entre las partes, era de 30 días después que el deudor hubiera recibido la factura, o si la fecha de recibo de la factura se prestaba a duda, 30 días después de la entrega de los bienes o prestación de los servicios.
3. Determinaba que todo retraso por parte del cliente en el momento de efectuar el pago en relación con este plazo, daba lugar automáticamente al derecho de los acreedores siempre que éstos hubieran cumplido con sus obligaciones contractuales, y pudieran demostrar que no habían recibido la cantidad adeudada a percibir intereses de demora sin necesidad de efectuar intimación alguna al deudor. El deudor sólo se veía exento de esta obligación si podía demostrar que no era responsable del retraso
4. El interés de demora –a falta de uno expresamente pactado en un contrato entre las partes– correspondía a la suma del tipo de interés de refinanciación del Banco Central Europeo más 7 puntos porcentuales. El Ministerio de Economía publicaba semestralmente en el BOE el tipo de interés resultante (en julio del 2010 quedó fijado en el 8 %).
5. Además, salvo que el deudor no viera responsable del retraso, el acreedor tenía derecho a reclamar una compensación por todos los costes de cobro debidamente acreditados que hubiera sufrido a causa de la morosidad de éste. Los costes no podían superar el 15% de la cuantía de la deuda excepto en los casos en que la deuda no superase los 30.000 euros en los que el límite de la indemnización estaba constituido por el importe de la deuda que se trate.
6. Y lo que constituía un punto muy importante, la ley introducía el concepto de prohibición de abusar de la libertad contractual en perjuicio del acreedor, puesto que cuando existían acuerdos que beneficiaban excesivamente al deudor a

- expensas del acreedor, se podían considerar abusivos dichos contratos y se consideraban nulas las cláusulas pactadas entre las partes sobre la fecha de pago o las consecuencias de la demora que diferían en cuanto al plazo de pago y tipo legal de interés de demora establecidos por la ley, cuando tuvieran un contenido abusivo en perjuicio del acreedor consideradas todas las circunstancias del caso, entre ellas la naturaleza del producto o servicio o los usos habituales del comercio.
7. Se determinaba la posibilidad de establecer la cláusula de reserva de dominio en un contrato antes de la entrega de los bienes, permitiendo a la empresa vendedora conservar la propiedad de los bienes vendidos hasta el pago total del precio.
 8. Las administraciones públicas tenían la obligación de abonar el precio dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de la expedición de certificaciones de obras o de los correspondientes documentos que acrediten la realización total o parcial del contrato. Si se demoraban deberían abonar al contratista a partir del cumplimiento del plazo de sesenta días los intereses de demora y la indemnización por los costes de cobro previstos en la ley contra la morosidad.

El devengo automático de los intereses de demora e indemnización por los costes de cobro

En resumen, la Ley 3/2004 de 29 de diciembre de lucha contra la morosidad, determinaba que si el deudor no pagaba el día del vencimiento automáticamente por un lado deberá pagar el interés fijado en el contrato y en su defecto el fijado por la ley (Artículo 7. *Interés de demora.*). No hacía falta contrato previo, aviso o intimación por parte del deudor para el devengo del interés legal. Por otro el deudor también debería pagar una indemnización por los costes de gestión de cobros (Artículo 8. *Indemnización por costes de cobro.*). La ley señalaba que el moroso debería pagar proporcionalmente todos los debidamente acreditados cuando la deuda no supere los 30.000 euros, y en este caso el límite de la indemnización no podría superar el monto de la propia deuda principal que se reclamase (aunque podrá igualar el importe de la deuda). Ahora bien si la deuda superaba 30.000 euros, como máximo la indemnización sería del 15 por ciento de la cuantía principal de la deuda.

III. Conclusiones sobre la aplicación práctica de la anterior Ley 3/2004 de 29 de diciembre

Cuando entró en vigor la citada Ley Antimorosidad, ya manifestamos en nuestros informes que era una versión descafeinada y con sacarina de lo que pretendía la Directiva Europea 2000/35. La Directiva legislada por la Eurocámara pretende: primero combatir la morosidad en el pago de las facturas penalizando con elevados intereses moratorios al deudor. Segundo proteger al proveedor del abuso por parte del comprador para que éste no le imponga plazos de pago excesivamente largos. Y tercero fijar de forma indirecta un período de pago europeo normalizado de 30 días, “salvo pacto en contrario”. De modo que la Directiva respeta los principios de libertad contractual y de autonomía de la voluntad de las partes; esto significa que aunque lo normal en Europa es pagar a un mes, los contratantes pueden acordar plazos específicos para el pago de las transacciones cuando las circunstancias excepcionales así lo justifiquen. No obstante la Directiva dicta que si dichos acuerdos fueran considerados injustos para el acreedor, éste podrá solicitar el

amparo de los tribunales para anular las cláusulas abusivas y reclamar una indemnización por los perjuicios causados.

Desafortunadamente el tiempo demostró el fracaso de la Ley 3/2004 de 29 de diciembre para conseguir ambos objetivos ya que pretendía conjugar el principio de defensa de los derechos del acreedor, con el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, lo cual es encomiable; pero encajar estos dos principios en la práctica es buscar la cuadratura del círculo. Respecto a la aplicación de la Ley contra la morosidad podemos recurrir a una máxima del ilustre jurista y catedrático de derecho civil Don Federico de Castro: *“En España, la abundancia de leyes se mitiga con su incumplimiento”*. En apoyo a esta afirmación, un estudio reciente de la PMCM (Plataforma Multisectorial Contra la Morosidad) reveló que sólo el 16% de las empresas aplica habitualmente esta Ley Antimorosidad y que el 56% de los encuestados ni siquiera la conoce. Una máxima que le va como anillo al dedo a lo que sucede con la Ley 3/2004 es la del escritor galo Honoré de Balzac: *“Las leyes son como las telas de araña, a través de las cuales pasan libremente las moscas grandes y quedan enredadas las pequeñas”*, aunque lo deseable es que se cumpliera el aforismo de René Descartes: *“Los Estados mejor organizados son los que dictan pocas leyes, pero de riguroso cumplimiento”*.

Hay que tener en cuenta que la morosidad y los plazos de pago excesivamente dilatados ocasionan elevadas cargas financieras a las empresas españolas; éstas deben soportar plazos de pago muy largos que les obligan a mantener una cuantiosa inversión en sus activos corrientes en forma de saldos de cuentas por cobrar; inversión muy superior a la media europea. Podemos comprobar esta realidad gracias al informe que evidenció que el plazo medio de pago interempresarial en España es de 107 frente a los 57 de media europea y que el sector pública paga a 154 días frente a los 67 del plazo medio en Europa.

Con respecto a los periodos de pago de determinados sectores, el estudio de la PMCM reveló que en el sector de la construcción el plazo medio de pago de empresas constructoras estaba en 193 días. Al propio tiempo el plazo medio de pago de las diez empresas constructoras más grandes de España era de 293 días.

Esta “sobre-inversión” forzosa y permanente en deudores comerciales implica unos incrementos de las NOF, necesidades operativas de fondos de las empresas. Las NOF son tradicionalmente sufragadas con financiación bancaria a corto plazo; es decir pólizas de crédito, descuento de efectos comerciales, factoring, anticipo de facturas o confirming. En períodos difíciles, como el que está atravesando la economía española, el dinero para financiar los activos corrientes se ha convertido en un bien no sólo costoso sino también escaso. Consecuentemente las necesidades de financiación de circulante y los costes financieros que soportan las empresas españolas son mucho mayores que los que tienen las de otros países europeos. Por ende sus beneficios menguan y su rentabilidad disminuye. En consecuencia las empresas españolas son menos competitivas y mucho más vulnerables a la crisis financiera que las de otros estados. Esta problemática fue detectada por Francia hace unos cuantos años a raíz de los informes del Observatorio de los plazos de pago. El Gobierno Galo evidenció que los períodos medios de pago eran superiores a la media europea y que las empresas francesas perdían competitividad frente a las de otros países comunitarios. En consecuencia decidió aplicar un plan de choque para reducir los plazos de cobro a través de la LME “Loi de Modernisation de l’Economie” de 4 de agosto 2008. La LME dicta que los plazos de pago entre empresas serán como máximo de 45 días fin de mes. Los últimos estudios revelan que gracias a la LME, los plazos de pago están disminuyendo considerablemente en Francia.

La nueva Ley 15/2010, de 5 de julio contra la Morosidad

El pasado 7 de julio entró en vigor en España la “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”, una nueva legislación de lucha contra la morosidad. Gracias a esta reforma legislativa se ha materializado un posible cambio estructural del sistema económico-financiero español que permite abrir la puerta para que España no esté en el furgón de cola de los plazos de pago.

En nuestra opinión una de las reformas más trascendentes que ha supuesto la “Ley 15/2010, de 5 de julio” es que determina la reducción progresiva de los plazos de pago inter-empresariales o B2B y los de la Administración Pública para llegar en el 2013 a un período máximo de 60 y 30 días respectivamente.

Para los que consideran utópico que la Administraciones puedan pagar a 30 días en el 2013 sería conveniente echar un vistazo a nuestro entorno europeo. En Francia a partir del primero de julio de 2010 la Administración esta obligada a pagar a 30 días. Al propio tiempo, en la Eurocámara se está modificando la Directiva Europea 2000/35/CE de medidas de lucha contra la morosidad y uno de los cambios prioritarios que se llevarán a cabo es que los plazos de pago de las administraciones públicas sean de 30 días.

Asimismo para los que consideran que la imposición de un plazo máximo de pago de 60 días en el ámbito de las operaciones B2B es una aberración que conculca la libertad contractual, en Francia el plazo de pago que han de cumplir las empresas desde la entrada en vigor de la LME “Loi de Modernisation de l’Economie” es de 45 días fin de mes o como máximo de 60 días fecha factura.

El resultado ha sido espectacular; a finales de 2010 el nuevo plazo medio de pago en Francia ha bajado a sólo 35 días.

Con la reforma introducida en la “Ley 15/2010, de 5 de julio”, nuestros legisladores han colocado los cimientos para que cientos de miles de empresas puedan ahorrar cantidades astronómicas en intereses financieros que deben destinar a sufragar sus deudores comerciales; cuantificados en unos 10.000 millones de euros. La nueva legislación permitirá salvar a miles de empresas y autónomos del cierre y evitar la pérdida de medio millón de puestos de trabajo. Vale la pena decir que las valientes medidas de los legisladores incluyen tres aspectos fundamentales para que se pueda implementar la nueva ley anti-morosidad: en primer lugar, se elimina el “salvo pacto en contrario” para alargar los aplazamientos de pago, que permitía la existencia de abusos, puesto que los colosos imponían sus condiciones de pago leoninas a los pequeños. En segundo lugar el período máximo de 60 días se computará desde el día de recepción de la mercancía; fecha cierta y no manipulable, lo que evitará técnicas de ingeniería financiera que alargan los plazos de pago. En tercer lugar las patronales tendrán legitimación activa y podrán asumir el ejercicio de acciones colectivas de cesación y de retractación frente a empresas incumplidoras con carácter habitual de los períodos de pago previstos en esta Ley

Nadie duda que la nueva legislación de lucha contra la morosidad, va a tener un importante papel para el sistema económico español. La nueva Ley posibilitará que pasemos a ser un país competitivo en lo referente a los plazos de cobro, al situarlos a niveles similares de la mayoría de los países europeos.

El primer paso ya se ha dado: como botón de muestra tenemos el Artículo 4 de esta nueva Ley que establece la obligatoriedad que a partir de la entrada en vigor de la misma y hasta

el 31 de diciembre de 2011, los plazos de pago de todas las facturas derivadas de operaciones mercantiles entre empresas privadas no excederán en ningún caso de 85 días, contados a partir de la fecha de la entrega de las mercancías o prestación de los servicios.

Aunque algunos titulares en la prensa han bautizado a la nueva legislación como “La nueva Ley antimorosidad”, en realidad es sólo una reforma parcial de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales y de ningún modo es una nueva Ley.

Asimismo vale la pena señalar que a pesar de que la Ley 15/2010 ha sido oficialmente denominada como de modificación de la Ley 3/2004, implica además una importante reforma de la Ley 30/2007 de 30 de octubre de Contratos del Sector Público, puesto que introduce una significativa reducción de los plazos de pago de las administraciones públicas, y con carácter innovador regula un nuevo procedimiento de control de la morosidad en los pagos para todo el sector público.

A continuación se pueden ver en el cuadro siguiente las modificaciones más importantes que ha aportado la Ley 15/2010, de 5 de julio.

IV. Análisis comparativo de las mejoras introducidas por la Reforma de la legislación de Lucha contra la morosidad en la legislación

Tabla comparativa de las mejoras introducidas por la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004 respecto a la anterior legislación

Antigua LEY 3/2004 CONTRA LA MOROSIDAD de 29 de diciembre	<i>Mejoras introducidas por la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre.</i>
La Ley permitía en la práctica fijar plazos de pago sin límite e imponer condiciones contractuales abusivas para el proveedor.	El plazo de pago será de 60 días a partir de 2013 y no puede ampliarse por acuerdo entre partes.
La Ley permitía el “pacto en contrario” en los contratos dejando la libre autonomía de la voluntad de las partes para que los compradores pudieran imponer sus condiciones leoninas con aplazamientos de pago desmesurados.	los legisladores han eliminado totalmente la posibilidad de establecer en los contratos la cláusula del “salvo pacto en contrario”, basada en el principio de libertad de acuerdo contractual que permitía la existencia de abusos al alargar los aplazamientos de pago de forma exagerada
La Ley dicta que en principio los plazos de pago por ley empiezan a computarse desde que el cliente recibe la factura.	Los días se cuentan a partir de la fecha en que el deudor recibe la mercancía
En caso de comprobación de la conformidad de los bienes los días se contaban desde la fecha en que tiene lugar la verificación.	El plazo de pago que debe cumplir el deudor se computará a partir del día de recepción de los bienes o servicios adquiridos y no podrá prolongarse más allá de los sesenta días contados desde la fecha de entrega de la mercancía.
Las facturas de podían agrupar mensualmente y empezar el cómputo a final del mes con lo que se alargaba en promedio 15 días los plazos de pago reales.	Podrán agruparse facturas a lo largo de un período determinado no superior a 15 días, o que se agrupen en un único documento, siempre que se tome como fecha de inicio del cómputo del plazo la fecha correspondiente a la mitad del periodo de la factura y el plazo de pago no supere los 60 días desde esa fecha
El artículo de prácticas abusivas era ambiguo y no se podía aplicar en la práctica empresarial.	La Ley dicta la prohibición estricta de plazos de pago abusivos
Las administraciones públicas tenían que pagar a los 60 días.	Las administraciones públicas y todas las empresas estatales tendrán que pagar obligatoriamente a los 30 días en el 2013
En caso de no cobrar en el plazo legal los contratistas tienen que reclamar a la Administración por la vía administrativa, esperar casi un año para acudir al procedimiento contencioso administrativo, aguardar más de dos años para conseguir sentencia y luego esperar un año más para cobrar.	Si transcurrido el plazo de un mes, la Administración no hubiera contestado a la reclamación del contratista, se entenderá reconocido el vencimiento del plazo de pago y los interesados podrán formular recurso contencioso-administrativo contra la inactividad de la Administración, pudiendo solicitar como medida cautelar el pago inmediato de la deuda, acción que

	el tribunal deberá ejecutar de inmediato
Los proveedores que sufren abusos contractuales no se atreven a denunciarlos ante los tribunales o ante los órganos administrativos por miedo a represalias comerciales de sus clientes.	Las patronales podrá actuar para denunciar las prácticas abusivas ante los tribunales o ante los órganos administrativos para que no se apliquen las cláusulas abusivas y las denuncias presentadas por estas entidades ante las autoridades tendrán carácter confidencial.
Las patronales ven muy limitada la posibilidad de defender a sus asociados cuando existen prácticas abusivas.	Las patronales tienen plena legitimación activa y podrán asumir el ejercicio de acciones colectivas de cesación y de retractación frente a empresas incumplidoras con carácter habitual de los períodos de pago previstos en esta Ley y defender a sus socios de los abusos.
Las empresas no tienen la obligatoriedad de incluir en sus cuentas anuales datos de sus plazos de pago.	Las sociedades deberán publicar de forma expresa las informaciones sobre sus plazos de pago a proveedores en la Memoria de sus cuentas Anuales.
Los Plazos de pago de Productos agroalimentarios frescos no estaban regulados.	Los Aplazamientos de pago de los productos de alimentación frescos y perecederos no excederán en ningún caso de 30 días (2010).
Los productos agroalimentarios que no eran frescos ni perecederos no tenían regulados los aplazamientos de pago.	Los plazos de pago de productos agroalimentarios que no sean frescos no excederán en ningún caso de 60 días (2013) a partir de la fecha de la entrega de las mercancías.
La ley no había previsto medidas no jurídicas para combatir la morosidad.	La Ley establece que las Administraciones Públicas promoverán la elaboración de Códigos de buenas prácticas comerciales, así como la adopción de sistemas de resolución de conflictos a través de la mediación y el arbitraje, siendo de adscripción voluntaria por parte de los agentes económicos.
La Ley no establecía mecanismos de control y observación permanente de la evolución de la morosidad y de los plazos de pago y la participación directa en un Observatorio de la morosidad de las organizaciones patronales.	La Ley determina que se realizará un seguimiento específico de la evolución de la morosidad en las transacciones comerciales así como de la eficacia de la Ley, con la participación de las asociaciones multisectoriales de ámbito nacional y autonómico así como de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad.
Los plazos de pago de contratistas a subcontratistas podían ser superiores a 180 días.	Las Empresas con contratos vigentes de Obra Pública podrán pagar en un máximo de 120 días hasta el cierre del 2011; a 90 días durante el 2012, y a 60 días generales a partir del 2013.

©Informe realizado por el Centro de Estudio de Morosología de EAE Business School bajo la dirección de Pere J. Brachfield, todos los derechos reservados, se prohíbe la reproducción total o parcial sin autorización de EAE.

Este informe ha editado y publicado por el Strategic Research Center de EAE Business School, cuyo objetivo es crear y difundir investigaciones aplicadas de calidad para aportar conocimiento a los campos clave de la gestión empresarial.