

Material complementario del libro

# **Gestión del crédito y cobro**

de

Pere J. Brachfield

«A Cristina, como siempre, este libro por su apoyo incondicional.»

*Mi especial agradecimiento  
a Ignacio Jiménez Director Comercial de Iberinform  
y a Pavel Gómez del Castillo, de la Unidad de Comunicación  
de Crédito y Caución por la ayuda que ambos me han proporcionado  
en la elaboración de este libro.*

Este documento aporta las últimas novedades  
que se han producido en la temática de libro

## **GESTIÓN DEL CRÉDITO Y COBRO**

de PERE J. BRACHFIELD

### ÍNDICE

- Capítulo 4 Nuevo capítulo que anula y sustituye al anterior.
- Capítulo 5 Sustitución de las páginas 129 a 131 del libro.
- Capítulo 8 Sustitución de las páginas 279 a 289 del libro.
- Capítulo 9 Sustitución de la página 353 y se añaden páginas nuevas.  
Sustitución de las paginas 356 a 363 del libro.

## 4

## La problemática de la morosidad y legislación para combatirla

*«Los textos de Ley no difieren de ningún modo de las telarañas; retienen al igual que ellas, los débiles y pequeños que se encuentran atrapados, pero, bajo el peso de los fuertes y ricos se rompen»*

PLUTARCO en la *Vida de Solón*

### Los problemas de cobro y los plazos de pago en las empresas españolas

Aquellos tiempos en los que la palabra era suficiente para garantizar el buen fin de las operaciones comerciales y en los que los malos pagadores eran señalados con el dedo y marginados de la actividad mercantil han pasado a la historia. La moralidad en el mundo de los negocios no sanciona las malas prácticas de pago y hoy en día el retrasar intencionalmente los pagos a los proveedores se considera muchas veces como equivalente a una buena gestión empresarial. En la actualidad se han extendido universalmente unos nefastos hábitos de pago que suponen un riesgo importante para las empresas proveedoras de bienes y servicios.

Indudablemente la morosidad se ve poderosamente influida por los ciclos económicos, puesto que en los ciclos de bonanza económica la

morosidad disminuye notablemente. Pero esto no supone la erradicación del virus de la morosidad, que es endémico en España por lo que durante las fases de prosperidad económica el virus de la morosidad se encuentra en estado de hibernación. A pesar de que durante los períodos de bonanza económica la morosidad alcanza unos niveles tan bajos que provoca la falsa impresión de que el problema ha desaparecido definitivamente, la evolución cíclica de la coyuntura económica, la subida de los tipos de interés así como los cambios coyunturales provocan un aumento de la morosidad que siempre supone un mayor riesgo de quebrantos económicos para las empresas.

Hay que destacar que una de cada tres quiebras en España se debe al retraso en los pagos de las facturas. Los motivos más frecuentes que conducen a las empresas a presentar la solicitud de concurso de acreedores por falta de liquidez para cumplir con sus obligaciones de pago son:

- Verse afectadas por una alta morosidad de sus clientes
- Experimentar insolvencias definitivas de algunos de sus deudores
- Ser a su vez acreedores en un procedimiento concursal de un cliente importante insolvente, lo que les ha dejado sin liquidez para afrontar sus pagos a corto.
- Sufrir importantes retrasos en los pagos por parte de las administraciones públicas

### **La lucha de la CE contra la morosidad; la Directiva Europea 2000/35/CE del Parlamento Europeo**

El 29 de Junio del 2000 fue definitivamente aprobada por el Parlamento Europeo y el Consejo, la Directiva 2000/35/CE relativa a las medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. El motivo de la promulgación de la Directiva Europea contra la morosidad fue que durante los últimos años se había producido un notable deterioro de las prácticas de pago en Europa; este problema suponía un riesgo importante para las empresas proveedoras de bienes y servicios. La CE se percató que el deterioro de las prácticas de pago no sólo se debía a factores coyunturales, sino que también reflejaba una evolución estructural de las relaciones entre empresas. Por lo tanto el fenómeno de la morosidad no se debía imputar únicamente a la evolución de los

ciclos económicos, sino que también existían causas estructurales que lo estaban fomentando.

La Directiva establece –entre otras cosas– un plazo de pago de referencia aplicable cuando no exista pactado otro distinto de 30 días, y que todo retraso en relación con este plazo dará derecho automáticamente a los acreedores a percibir intereses de demora. El interés de demora corresponderá a la suma del tipo de interés de refinanciación del Banco Central Europeo más (al menos) 7 puntos porcentuales. Además el acreedor tendrá derecho a reclamar una compensación por todos los costes de cobro que haya sufrido a causa de la morosidad de éste. Y el punto más candente que seguramente provocó el retraso del Gobierno en transponer la directiva: «no se discriminará entre el sector público y privado, por lo que el sector público será objeto del mismo tratamiento que el privado». Consiguientemente las administraciones públicas quedarán sujetas a la Directiva en lo concerniente a los pagos a sus proveedores.

### **Los principales puntos de la Directiva Europea 2000/35/CE contra la morosidad en las operaciones comerciales**

A continuación vamos a exponer los principales puntos de la Directiva 2000/35/CE contra la morosidad.

- La Directiva fue aprobada el 29 junio del 2000 por el Parlamento Europeo y Consejo
- Debería haber entrado en vigor en todos los estados de la UE como más tarde el 8 de agosto del 2002
- Afecta a todas las operaciones mercantiles entre empresas
- Se considera que es empresa a cualquier persona jurídica o física que se dedique a actividades mercantiles
- También incluye a las operaciones realizadas entre empresas y administraciones u organismos públicos
- No se aplicará en ningún caso la directiva a aquellas operaciones en las que los compradores sean consumidores
- La directiva no pretende armonizar los plazos de pago en Europa
- Deja libertad contractual a las partes para determinar un plazo de pago razonable para el abono de las operaciones a crédito pero

obliga a pagar intereses moratorios en caso de incumplimiento o retraso en pagar la factura

- En la directiva se fija un plazo de 30 días como período de referencia para el pago de las operaciones comerciales
- Este plazo servirá para determinar la fecha de pago de la factura solamente si no hay pacto expreso entre las partes que haya determinado otro aplazamiento mayor o menor
- El cómputo del plazo de pago se inicia a partir de la fecha de recepción de la factura o de recepción de la mercancía por parte del cliente
- Los Estados miembros de la UE podrán fijar plazos de pago de 60 días en las operaciones en las que intervengan las administraciones u organismos públicos
- En estos casos el plazo de exigibilidad de los intereses será a partir de los 60 días
- La directiva obliga al comprador a pagar intereses moratorios si se produce un retraso en el pago de la factura
- Se entiende que siempre existirá período de morosidad si el cliente no paga la factura a su vencimiento
- Por lo tanto cualquier retraso respecto a la fecha de pago contractual devengará de forma automática intereses moratorios y obligará al deudor a pagar dichos intereses de penalización al proveedor
- No será necesario incluir en el contrato la obligación de pagar intereses de demora, ni hacer ningún requerimiento de pago o intimación al deudor, ni siquiera será necesario comunicarle que ha incurrido en mora
- La idea es que el moroso pague elevados intereses disuasorios y compensaciones por los gastos de cobro
- Se ha fijado un tipo de interés moratorio para la zona euro en defecto de pacto contractual sobre el interés de demora entre comprador y vendedor
- El interés de demora se calcula sumando 7 puntos porcentuales al tipo de interés de aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de refinanciación efectuada antes del primer día natural del semestre de que se trate.
- Los países de la UE pero no de la eurozona fijarán un tipo de interés equivalente al del BCE
- El acreedor tendrá derecho a una compensación por todos los costes de cobro

- Los costes de cobro son los generados por operaciones bancarias, los administrativos, los procesales, los de terceras partes
- Estos costes se incluyen en el pago a no ser que el deudor no sea responsable del retraso
- La directiva determina la reserva de dominio por la que el vendedor conserva la propiedad de los bienes hasta el pago total del precio
- La directiva introduce el principio de prohibición de abusar de la libertad contractual
- Cuando los plazos pactados sean abusivos para el acreedor no serán válidos
- Para considerarse abusivas se tendrán en cuenta todas las circunstancias del caso, entre ellas los usos habituales del comercio y la naturaleza del producto
- Los estados deberán crear medios adecuados y efectivo para evitar que sigan aplicándose cláusulas abusivas
- Los representantes de las empresas (patronales, gremios) podrán denunciar los abusos ante los órganos competentes para evitar los abusos
- Los estados velarán para que en los procedimientos judiciales de cobro no impugnados sean ágiles y efectivos
- Por ello independientemente del importe de la deuda, en un plazo de 90 días naturales a partir de la presentación de la demanda se pueda obtener un título ejecutivo

### **Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de febrero de 2011**

La CE y la Eurocámara se dieron cuenta que la Directiva 2000/35/CE no había podido solucionar el problema de la morosidad en los países del sur de Europa, en particular los retrasos en el pago de las administraciones. Por consiguiente en abril de 2009 la CE presentó una propuesta de Directiva para que las administraciones públicas abonen en un máximo de 30 días sus deudas con las pequeñas y medianas empresas. Asimismo la Directiva tiene como objetivo reducir los plazos de pago interempresariales y evitar los abusos de las grandes empresas a la hora de imponer condiciones de pago abusivas a sus proveedores.

Tras un largo trámite legislativo, la Eurocámara aprobó finalmente la reforma de la Directiva 2000/35/CE y el 23 de febrero de 2011 se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea la Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de febrero de 2011 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. La misma Directiva introduce importantes cambios en la Directiva 2000/35/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 29 de junio de 2000, refundiendo sus disposiciones por motivos de claridad y racionalización.

En primer lugar del texto de la Directiva 2011/7/UE debe tenerse presente su «Considerando» n° 7 que dice literalmente: «Una de las acciones prioritarias de la Comunicación de la Comisión de 26 de noviembre de 2008, titulada «Un Plan Europeo de Recuperación Económica», consiste en reducir las cargas administrativas y fomentar la iniciativa empresarial, entre otras cosas, asegurándose de que, en principio, las facturas por suministros y servicios, incluidas las correspondientes a las PYME, se paguen en el plazo de un mes con el fin de aliviar sus problemas de liquidez. Este Considerando es fundamental para entender el espíritu de la Directiva 2011/7/UE que es señalar un plazo de pago normalizado de 30 días en el ámbito de la UE. En este período de pago los Eurodiputados han incluido no sólo a los deudores públicos sino además a los clientes privados.

En segundo lugar hay que destacar el «Considerando» 12 que advierte que es necesario un gran cambio en los comportamientos financieros y que es imperativo adoptar una nueva cultura de pago sin demora. Para conseguir esta revolución cultural e invertir la tendencia de que la morosidad constituya un comportamiento beneficioso para el deudor, es imperativo garantizar que las consecuencias del retraso en el pago sean disuasorias. Este cambio debe incluir el establecimiento de la duración máxima de los plazos de pago, previendo la compensación para los acreedores por los costes en que hayan incurrido, así como la consideración, como condiciones contractuales abusivas y prácticas comerciales abusivas, de la exclusión del derecho a cobrar intereses y del derecho a compensación por costes de cobro.

El Artículo 1 de la Directiva 2011/7/UE, de Objeto y ámbito de aplicación señala que: «1) El objeto de la presente Directiva es la lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales a fin de asegurar el funcionamiento adecuado del mercado interior, fomentando de este modo la

competitividad de las empresas y, en particular, de las PYME. 2). La presente Directiva se aplicará a todos los pagos efectuados como contraprestación en operaciones comerciales».

Para las operaciones comerciales en el ámbito del B2B, entre los cambios introducidos por la Directiva 2011/7/UE destacan los siguientes. Primero la Directiva pretende combatir la morosidad penalizando al deudor con un nuevo interés moratorio más elevado que el que marcaba la anterior Directiva 2000/35/CE. El nuevo tipo equivaldrá al tipo de referencia del BCE aumentado en (al menos) ocho puntos porcentuales. En segundo lugar proteger al proveedor del abuso por parte del comprador para que éste no le imponga plazos de pago excesivamente largos al fijar de forma indirecta un período de pago europeo normalizado de 30 días y establecer como norma general, que los plazos de pago de los contratos entre empresas no excedan de 60 días naturales salvo acuerdo expreso en contrario recogido en el contrato y siempre que no sea manifiestamente abusivo para el acreedor. En tercer lugar la Directiva dicta que si no hay contrato, el plazo de pago será obligatoriamente de 30 días, contados después de la fecha en que el deudor haya recibido la factura. En cuarto lugar aunque la Directiva establece una norma general de libertad contractual para pactar plazos superiores a los 60 días en los contratos, esta autonomía de la voluntad de las partes está estrictamente limitada por la posible declaración de abusividad de las cláusulas contractuales que de modo injustificado difieran del plazo de 30 días. Consecuentemente la Eurocámara aspira conseguir que las operaciones comerciales en Europa se abonen como máximo a los 30 días, salvo cuando existan situaciones excepcionales que justifiquen un mayor aplazamiento.

En quinto lugar Los Estados miembros se asegurarán de que cuando sea pagadero el interés de demora en las transacciones comerciales, el acreedor tenga automáticamente derecho a cobrar al deudor una cantidad fija de 40 euros por factura impagada. Los Estados miembros se asegurarán de que la cantidad fija de 40 euros sea pagadera sin necesidad de recordatorio como compensación por los costes de cobro en que haya incurrido el acreedor. Vale la pena decir que el cobro de esta penalización fija no excluirá su derecho a recibir una compensación por todos los gastos de cobro provocados por el impago. Consecuentemente además de la cantidad fija de 40 euros, el acreedor tendrá derecho a obtener del deudor una compensación razonable por todos los demás costes de cobro que superen la cantidad fija y que haya sufrido a causa de la morosidad

de este. Esta indemnización podría incluir, entre otros, los gastos que el acreedor haya debido sufragar para la contratación de un abogado o una agencia de gestión de cobro. Este punto es una novedad muy interesante ya que en España si no se presenta una demanda judicial no se acostumbra a reclamar al moroso los gastos de abogado. Tampoco se reclaman al deudor los honorarios de las empresas de recobro que gestionan la recuperación de las facturas, y que suelen ser asumidas íntegramente por el acreedor. Además esta norma europea obligará a modificar la legislación española contra la morosidad, en particular el artículo 8 de la Ley 3/2004 que se refiere a la indemnización por los costes de cobro.

Cuando las operaciones sean entre empresas y poderes públicos, la Directiva establece que los Estados miembros de la UE se asegurarán de que, en las operaciones comerciales en las que el deudor sea un poder público, el acreedor tenga derecho a cobrar a un plazo que no supere los 30 días naturales después de la fecha en que la Administración Pública deudora haya recibido la factura. En caso de incumplimiento del plazo de pago el contratista tendrá derecho a percibir intereses legales de demora, sin necesidad de aviso de vencimiento. En caso de que la fecha de recibo de la factura resulte dudosa, el plazo de pago será de 30 días naturales después de la fecha de recepción de los bienes o de la prestación de los servicios. Los Estados miembros podrán ampliar los plazos de pago de 30 días, hasta un máximo de 60 días naturales cuando se trate de situaciones especiales, por ejemplo cuando se trate de entidades públicas que presten servicios de asistencia sanitaria. No obstante los Estados miembros se asegurarán de que en los contratos no se fijen plazos de pago más largos de 30 días, salvo acuerdo expreso en contrario recogido en el contrato y siempre que ello esté objetivamente justificado por la naturaleza o las características particulares del contrato y que, en ningún caso, excedan de 60 días naturales.

De forma paralela la Directiva introduce un aspecto muy importante en la práctica empresarial, que consiste en que los Estados deben incluir disposiciones que permitan a las entidades oficialmente reconocidas como representantes de

empresas, el ejercicio de acciones ante los tribunales o los órganos administrativos competentes para que éstos resuelvan si las cláusulas o las prácticas comerciales, incluidas las que se refieran a un contrato individual, resultan abusivas, de forma que los mismos puedan aplicar las medidas adecuadas y efectivas para evitar que se utilicen. Bajo mi punto de

vista esta es una medida vital para combatir los abusos contractuales y otorgar legitimación activa a las asociaciones patronales para proteger a sus asociados.

Además la Directiva advierte que dado que la morosidad es un fenómeno con numerosas causas interrelacionadas, no sólo se debe combatir con medidas legales, sino que es necesario que los Estados de la UE implementen medidas complementarias que contribuyan a despertar una buena cultura de pagos. Este abanico de medidas incluye promover publicaciones profesionales, campañas de promoción o de cualquier otro tipo de medios funcionales para incrementar la sensibilización respecto a la problemática de la morosidad. Otra instrucción que introduce la Directiva es que los Estados llevarán a cabo acciones que contribuyan a desarrollar una cultura de pago entre las empresas.

También los Estados deberán velar por el establecimiento de códigos éticos de buen comportamiento en los pagos. Otro punto que incorpora la Directiva es el fomento del uso de la mediación en caso de surgir impagos.

La Directiva vuelve a insistir en la importancia de la «Reserva de dominio» estableciendo que los Estados miembros dispondrán, de conformidad con la normativa nacional aplicable con arreglo al Derecho internacional privado, que el vendedor conserve la propiedad de los bienes hasta el pago total del precio, siempre que se haya convenido expresamente una cláusula de reserva de dominio entre comprador y vendedor antes de la entrega de los bienes.

Asimismo la Directiva 2011/7/UE recalca la necesidad de que en los Estados de la UE existan procedimientos de cobro de créditos no impugnados, dictando textualmente lo siguiente: «Los Estados miembros velarán por que se pueda obtener un título ejecutivo, incluso a través de un procedimiento acelerado, e independientemente del importe de la deuda, normalmente en un plazo de 90 días naturales a partir de la presentación de la demanda o de la solicitud por parte del acreedor ante el tribunal u otra autoridad competente, siempre que no haya habido impugnación de la deuda o de cuestiones del procedimiento. Los Estados miembros llevarán a cabo esta tarea de conformidad con sus disposiciones legales, reglamentarias y administrativas nacionales».

La Directiva 2011/7/UE indica el plazo para la transposición obligatoria del contenido jurídico de sus normas a las distintas legislaciones comunitarias, señalando que los Estados miembros adoptarán las disposi-

ciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a lo dispuesto en los artículos de la Directiva a más tardar el 16 de marzo de 2013.

Finalmente la nueva legislación europea no ha de suponer un impedimento para que en España nuestro legislador haya adoptado (o adopte en el futuro) medidas más estrictas que las que va a introducir la Directiva 2011/7/UE, puesto que la propia Directiva establece en el apartado 3 del artículo 12 que: «Los Estados miembros podrán mantener o establecer disposiciones que sean más favorables para el acreedor que las necesarias para cumplir la presente Directiva». En este sentido se ha pronunciado el Sr Antonio Tajani, comisario europeo de Industria y Emprendimiento de la Comisión Europea en respuesta a una consulta de eurodiputados españoles. El comisario Tajani en su respuesta del 17 de marzo de 2011 dice literalmente lo siguiente: «La nueva Directiva aclara que los Estados miembros podrán mantener o establecer disposiciones que sean más favorables para el acreedor que las necesarias para cumplir dicha Directiva. Por lo tanto, nada impide a los Estados miembros armonizar el plazo de pago en las operaciones comerciales entre empresas a nivel nacional. Es el caso de España, que adoptó una nueva ley en julio de 2010, con arreglo a la cual los deudores tendrán que pagar en el plazo de sesenta días».

### **La anterior Ley 3/2004 de 29 de diciembre de lucha contra la morosidad antes de la promulgación de la nueva «Ley 15/2010, de 5 de julio»**

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 sean particulares y adquieren productos como destinatarios finales de estos bienes
- Los intereses de demora relacionados con la legislación en materia de cheques, pagarés y letras de cambio cuando el título cambiario haya sido endosado a un tercero
- 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 financiación 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 dicta-

das 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 indem-

nización 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.

### **Los plazos de pago de las administraciones públicas en la anterior Ley 3/2004 de 29 de diciembre**

La Ley 3/2004 modificaba el artículo 99 del texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio. Este artículo dictaba las normas para el pago del precio a los contratistas y proveedores de las administraciones públicas. En efecto, la Administración contaba para efectuar el pago con un plazo de 60 días siguientes a la fecha de expedición de las certificaciones o documentos que acreditasen realización total o parcial del contrato. Una vez transcurridos los 60 días, la Administración incurría en mora y debía abonar los intereses de demora y la indemnización de costes de cobro en los términos previstos en la Ley por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad.

### **Conclusiones sobre la aplicación práctica de la anterior Ley 3/2004 de 29 de diciembre**

Cuando entró en vigor la citada Ley Antimorosidad, ya manifesté públicamente 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 realizado por la PMCM 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 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.

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, que en su momento propuso el grupo de CIU en el Congreso, 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 PMCM Plataforma Multisectorial de Lucha contra la Morosidad (de la que tengo el privilegio de ser asesor) ha participado intensivamente en el impulso de la ley antimorosidad y en la redacción de los artículos. La

PMCM ha actuado como catalizador para que los distintos grupos políticos, lobbys y confederaciones empresariales se pusieran de acuerdo en un texto legislativo con sentido común y que da respuesta a la mayoría de las reivindicaciones de los empresarios y autónomos. Aprovecho para testimoniar que la modificación legislativa ha sido fruto de un largo proceso de concienciación de la clase política que ha llevado a cabo la PMCM Plataforma Multisectorial Contra la Morosidad y que en representación de la sociedad civil ha realizado una labor de «Gota Malaya» ante los poderes públicos y partidos políticos. Además hay que destacar el importante papel que ha tenido el grupo parlamentario de CIU en el Congreso para obtener el consenso político que hizo posible la aprobación definitiva de la Ley.

En mi 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 interempresariales 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 está obligada a pagar a 30 días. Al propio tiempo, la Directiva Europea 2011/7/UE de medidas de lucha contra la morosidad dicta que los plazos de pago de las administraciones públicas han de ser de 30 días y sólo en determinadas circunstancias excepcionales el plazo de pago podrá ampliarse hasta un máximo de sesenta 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 49 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; la patronal catalana PIMEC cuantifica el ahorro 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 antimorosidad: en primer lugar, tal y como solicitaba la PMCM, han eliminado el «salvo pacto en contrario», 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.

No obstante la nueva legislación no ha recogido todas las aspiraciones de los empresarios y de la PMCM. En efecto hubo una enmienda aprobada en el Senado que no consiguió pasar la reválida del Congreso. Esta enmienda presentada por el Grupo Parlamentario Catalán en el Senado de CIU establecía que en el plazo máximo de 3 meses, los contratos en vigor se adaptarían a los plazos de pago establecidos en la disposición transitoria de la Ley; es decir que se reducirían a 85 días en la primera fase de adaptación. Esta importante disposición quería prever una ordenada adaptación de los plazos de pago de los contratos en vigor para garantizar el objetivo de la medida.

Asimismo otra enmienda transaccional no superó el trámite legislativo en el Senado. Esta propuesta era la de introducir un régimen general de infracciones y sanciones en la futura Ley. Esta enmienda pretendía crear el marco legal para que las administraciones públicas pudieran comprobar de oficio o a instancia de parte, el cumplimiento de lo previsto en la ley contra la morosidad, a cuyo fin podrían desarrollar las actuaciones inspectoras

precisas en las correspondientes empresas. Sin embargo no hay que perder la esperanza, ya que existen muchas posibilidades de introducir este régimen de control y sanciones en la futura Ley de Economía Sostenible.

### **Los puntos más importantes introducidos por la Ley 15/2010, de 5 de julio**

Los puntos más importantes que aporta esta reforma legislativa para combatir la mora y los abusos contractuales son:

- Se rebaja el plazo de pago de los organismos públicos. A partir del año 2013 todas las administraciones públicas y todas las empresas estatales tendrán que pagar obligatoriamente a los 30 días.
- A partir de la entrada en vigor de esta disposición y el 31 de diciembre de 2010 el plazo en el que las Administraciones tienen la obligación de pagar será dentro de los cincuenta y cinco días siguientes a la fecha de la expedición de las certificaciones de obras
- Incorpora un procedimiento ágil y efectivo para reclamar las deudas a las administraciones públicas. Este procedimiento ya ha sido denominado por los juristas como «un procedimiento monitorio contra los poderes públicos» y que si se aplica puede ser revolucionario para conseguir el cobro de la Administración. Entre otras ventajas, este procedimiento obliga a las Administraciones Públicas morosas a pagar de forma cautelar las facturas pendientes a la espera de la sentencia del Tribunal de lo Contencioso Administrativo.
- Se impone la obligatoriedad que a partir de 2013 todos los contratos mercantiles entre empresas privadas tengan que pagar a 60 días.
- El plazo de pago de sesenta días que debe cumplir el deudor en 2013 se contará después de la fecha de recepción de las mercancías o prestación de los servicios.
- Si legalmente o en el contrato se ha dispuesto un procedimiento de aceptación o de comprobación mediante el cual deba verificarse la conformidad de los bienes o los servicios con lo dispuesto en el contrato y si el deudor recibe la factura antes de finalizar el período para realizar dicha aceptación, 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.

- Podrán agruparse facturas a lo largo de un período determinado no superior a 15 días, mediante una factura comprensiva de todas las entregas realizadas en dicho período (factura resumen periódica) o que se agrupen en un único documento a efectos de facilitar la gestión de su pago (agrupación periódica de facturas), siempre que se tome como fecha de inicio del cómputo del plazo la fecha correspondiente a la mitad del periodo de la factura resumen periódica o de la agrupación periódica de facturas de que se trate, según el caso, y el plazo de pago no supere los 60 días desde esa fecha.
- Desde la entrada en vigor de la Ley hasta el 31 de diciembre de 2011, el plazo de pago de los nuevos acuerdos comerciales ya quedará reducido a 85 días.
- Los aplazamientos de pago de los productos agroalimentarios frescos y perecederos no excederán en ningún caso de 30 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías y la obligatoriedad empieza desde la entrada en vigor de la ley.
- Con relación a los productos de alimentación que no sean frescos o perecederos los aplazamientos de pago en el 2013 no excederán en ningún caso de 60 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías. Los plazos se ajustarán progresivamente, para aquellas empresas que vinieran pactando plazos de pago más elevados, de acuerdo con el siguiente calendario:
  - Desde la entrada en vigor de la presente Ley hasta el 31 de diciembre de 2011, serán de 85 días.
  - Entre el 1 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2012, serán de 75 días.
  - A partir del 1 de enero de 2013, serán de 60 días
- Los legisladores han eliminado la posibilidad de introducir las cláusulas abusivas en los contratos para prolongar los plazos de pago, prohibiendo la existencia de la opción jurídica de: «salvo acuerdo de las partes» o «salvo pacto en contrario», para alargar los plazos de cobro. Asimismo la Ley prohíbe la existencia de los típicos abusos que existían anteriormente en los contratos comerciales y que imponían los clientes amparándose en la autonomía de la voluntad de los contratantes.
- 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. La nueva ley permite a las asociaciones patronales, de profesionales, de autónomos y agricultores solicitar la no aplicación de cláusulas abusivas y proceder a su denuncia. Asimismo las organizaciones patronales podrán demandar ante los tribunales a las empresas incumplidoras de forma recalcitrante de la nueva legislación.

- Obligatoriedad por parte de las sociedades de plasmar en las memorias de sus cuentas anuales informaciones de los plazos de pago que han mantenido a lo largo del año con los compromisos comerciales adquiridos.

### **Cuadros del calendario legal de reducción de los plazos de pago de la Ley 15/2010**

En el cuadro que aparece a continuación se puede ver la reducción progresiva de los plazos de pago de la Administración conforme dicta el calendario legal para reducir el plazo de pago de 60 a 30 días.

<b>Período de adaptación del art. 3 tres</b>	<b>Plazo en días en el que la Administración deberá pagar</b>
Desde el día 7 de julio fecha de entrada en vigor de la Ley hasta el 31 de diciembre de 2010	55 días
Desde 1 de enero de 2011 hasta el 31 de diciembre de 2011	50 días
Desde el 1 de enero de 2012 hasta el 31 de diciembre de 2012	40 días
A partir del 1 de enero de 2013	30 días

### **Cuadro con el calendario de reducción de plazos de pago en el B2B**

En el cuadro que aparece a continuación se puede ver la reducción progresiva de los plazos de pago de los diferentes sectores y productos entre empresas privadas.

**Cuadro con el calendario de reducción de plazos de pago vigente desde el 7 de julio 2010**

<b>Tipo de producto</b>	<b>Período de adaptación</b>	<b>Plazo en el que se deberá pagar</b>
Productos alimentarios frescos y perecederos	No existe, la norma es aplicable desde el 7 de julio de 2010	30 días
Productos alimentarios que no sean frescos y para el resto de bienes y servicios	Desde la entrada en vigor de la Ley el 7 de julio de 2010 hasta el 31 de diciembre de 2011	85 días
Productos alimentarios que no sean frescos y para el resto de bienes y servicios	Desde el 1 de enero de 2012 hasta el 31 de diciembre de 2012	75 días
Productos alimentarios que no sean frescos y para el resto de bienes y servicios	A partir del 1 de enero de 2013	60 días
Los plazos de pago de contratistas a subcontratistas	Disposición Transitoria hasta finales de 2013	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, a 60 días desde el 1 de enero de 2013 hasta el 31 de diciembre de 2013. Se infiere que a partir de enero de 2014 el plazo ha de ser de 30 días.

[www.publicidadconcurzal.es](http://www.publicidadconcurzal.es), se puede comprobar que la empresa investigada no haya presentado un concurso de acreedores.

Otra información de solvencia de interés es la que proporciona la web del Ministerio de Economía y Hacienda, [www.meh.es](http://www.meh.es). En esta web se relacionan las empresas que tienen una prohibición oficial para contratar con la administración: <http://www.meh.es/Documentacion/Publico/Patrimonio/Junta%20Consultiva/Prohibicion%20de%20contratar.pdf>

En las Comunidades Autónomas también existen webs oficiales con las empresas a las que se ha prohibido contratar con la Administración Autonómica. Por ejemplo la Generalitat de Catalunya tiene esta información bajo la denominación: «relació d'empreses amb prohibició per contractar amb les administracions públiques» en la web: [http://www.gencat.cat/economia/doc/doc\\_10946480\\_1.pdf](http://www.gencat.cat/economia/doc/doc_10946480_1.pdf)

Asimismo existen decenas de webs que facilitan información sobre presuntos morosos, pero no tienen carácter oficial y siempre hay que ser prudentes al manejar estos datos ya que no hay garantías de su fiabilidad y actualización.

### **Los informes comerciales y la gestión del riesgo cliente**

El estudio de la solvencia y del perfil de riesgo de un cliente se basa en el análisis e interpretación de información cuantitativa y cualitativa, pero para que dicho proceso proporcione resultados satisfactorios de forma consistente, es necesario que los datos utilizados sean veraces, actuales y fácilmente accesibles. Además, la información debe ser tratada, depurada, y contrastada antes de ser interpretada. El problema es que esto no siempre es posible, ya que la presión comercial nos obliga a tomar decisiones con rapidez y la información disponible es a menudo escasa o inexistente.

Si analizamos qué tipo de información aporta más valor en el análisis de la salud financiera de una empresa, ésta es claramente la contable. En este sentido, el artículo 25 del Código de Comercio recoge que «todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su Empresa que permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración periódica de balance e inventarios. Llevará necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las leyes o disposiciones especiales, un libro de Inventarios y Cuentas anuales y otro

Diario.» No obstante, la realidad es que acceder a esta información con un nivel de actualización deseable es a menudo prácticamente imposible.

En España no hay una cultura de transparencia informativa con respecto a los estados financieros de las empresas, de hecho se facilita información financiera a los bancos o al Registro Mercantil porque no tienen alternativa; pero si un proveedor les solicita dicha información, es difícil que la consiga. De hecho muchas empresas prefieren enfrentarse al riesgo de multas por esa falta de transparencia antes que depositar sus cuentas en el Registro Mercantil.

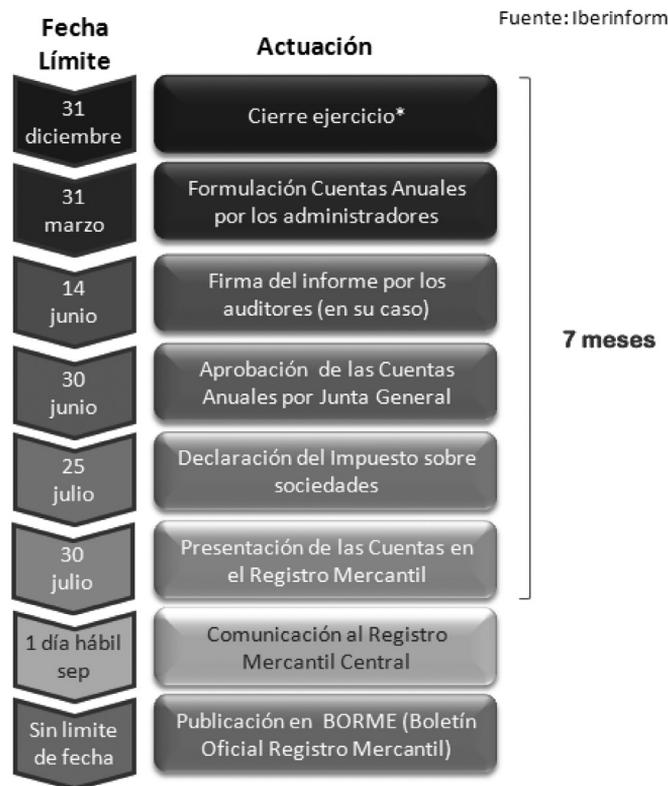
Los empresarios individuales españoles (autónomos) no están obligados a depositar sus cuentas ni a inscribirse en el Registro Mercantil. Además, hay ciertas formas jurídicas que no están obligadas a depositar sus cuentas en los Registros Públicos —o si lo están, los organismos oficiales no controlan suficientemente el cumplimiento de dicha obligación—, por lo que la información financiera de una parte importante de los agentes económicos del país no es accesible.

Otro inconveniente es que las cuentas anuales y memorias que se depositan en los registros públicos rara vez están auditadas (la mayor parte de las empresas no están obligadas por ley a presentar sus cuentas auditadas), por lo que tampoco tenemos la certeza de que recojan una imagen fiel de su estado. Un buen ejemplo de la mala calidad de la información contable es que según un estudio de Iberinform, (sociedad de información del Grupo Crédito y Caución) un 6.3% de los balances depositados cada año en el Registros Mercantil tienen la información descuadrada. En muchos casos, los estados financieros no están confeccionados con el rigor necesario y no reflejan los principios generales contables. En otros casos, las empresas sólo declaran parte de sus ingresos y beneficios, por lo que los balances oficiales y declaraciones de impuestos de sociedades no reflejan totalmente la realidad económica de las empresas.

Además debemos de tener en cuenta que la información que recogen las cuentas anuales que se depositan cada año en los registros mercantiles, y que puede ser consultada libremente, tiene una antigüedad mínima de entre 12 y 18 meses. Las empresas que cierran contablemente con el año natural, tienen como fecha límite de presentación de cuentas en el Registro Mercantil el 30 de julio, pero no estará totalmente disponible hasta el mes de abril del año siguiente. Por esta razón, cuando analizamos el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y el informe de gestión que figuran en el registro mercantil, hemos de tener en cuenta que en su

conjunto se trata de información algo desactualizada (ver Figura anexa sobre CCAA). Esta información debe servir como referencia comparativa, y para estudiar la evolución de la empresa analizada, pero no para conocer la situación económico-financiera actual del solicitante de una línea de crédito o aceptar una venta con pago aplazado.

### Calendario de presentación de las CCAA



\* Supuesto cierre Cuentas Anuales con año natural

Por este motivo, es necesario contrastar la información financiera histórica con otros parámetros objetivos y más actualizados. Y ese es precisamente el objetivo de las empresas de información comercial y financiera, facilitar toda la información disponible en multitud de fuentes de forma agregada y en un formato que facilite su interpretación. Los tipos de informe más comunes son:

- Valoraciones de empresas (Rating predictivos): Son calificaciones u opiniones cualitativas, elaboradas por una empresa especializada, para valorar su solidez financiera y su vulnerabilidad ante futuros cambios del entorno de un determinado agente económico. Son herramientas que utilizan prácticamente todas las entidades financieras, pero los elevados niveles de morosidad actuales han llevado a muchas empresas a desarrollar modelos propios o a buscar proveedores externos que les proporcionen directamente dichos ratings.
- Informes comerciales o financieros: proporcionan toda la información pública disponible en diferentes fuentes de información mediante un sencillo acceso on-line.
- Informes Investigados: Son informes más exhaustivos, que complementan la información de los registros públicos con entrevistas con los responsables de la empresa para ampliar, completar enriquecer y/o corregir dicha información.

Otro elemento importante que proporcionan las empresas de información, son los servicios de vigilancia activa que avisan, mediante correo electrónico, de cualquier cambio que se produzca en la información o valoración de una cartera de clientes. Cuando tenemos un elevado número de clientes y prospectos, la única forma de gestionarlos es con un servicio de vigilancia que nos permita centrarnos en aquellos que realmente presentan problemas.

### **Pedir informes comerciales investigados para todo cliente importante**

Su coste es más elevado, pero en determinados casos es una alternativa que debemos valorar, sobre todo si tenemos en cuenta que según un estudio realizado por Iberinform en el 2010 una de cada tres sociedades (550.000 empresas) que el Registro Mercantil identifica como activa en realidad no tiene actividad real. Las empresas rara vez notifican a los registros su cese de actividad, por lo que la única vía para confirmar si una empresa sigue estando activa es solicitar un informe investigado con entrevista presencial. La falta de información actualizada se reproduce con mayor intensidad en autónomos o cooperativas porque en estos casos no existe prácticamente información pública disponible, y estas son formas jurídicas muy utilizadas por los pequeños empresarios en España.

Por lo tanto, antes de aceptar una venta con pago aplazado de un importe significativo, es recomendable solicitar un informe investigado y actualizado que nos permite conocer la solvencia de la empresa y su comportamiento en pagos; es mejor hacer esperar a un cliente un día antes de enviarle la mercancía que regalarla a un moroso. No obstante, para que los informes comerciales tengan utilidad práctica es conveniente seleccionar una buena empresa de información que ofrezca informes investigados y que aporte una valoración del riesgo consistente, basada en modelos predictivos fiables, y contrastada con una investigación personalizada, actualizada y reciente.

Hay que tener en cuenta que para conocer a una empresa primero hay que estudiar al empresario. Detrás de cada empresa, hay un emprendedor por lo que la información investigada debe analizar quién está detrás de la razón social ya que la empresa será su fiel reflejo del empresario. Es conveniente conocer la trayectoria del empresario, analizar su actuación en otras empresas, sus vinculaciones empresariales y su comportamiento en cargos anteriores.

### **Pedir un informe jurídico sobre el cliente**

Una buena medida para aumentar la seguridad de las operaciones es el conocimiento jurídico del cliente. Esto se consigue comprobando todos sus datos, ya que hay morosos que para defraudar a sus acreedores utilizan empresas no constituidas legalmente o que no están inscritas en el registro mercantil. Si es una sociedad mercantil hay que obtener los datos registrales, NIF, domicilios, nombres de los administradores legales, fecha de constitución, objeto social y demás datos relevantes. También averiguar si pertenece a un grupo de sociedades, cual es situación de la empresa madre del cluster empresarial y las vinculaciones existentes entre los distintos negocios.

Otro punto a comprobar son los poderes del representante legal de la sociedad la validez de los mismos y las competencias que le han sido concedidas. Los administradores gozan de plenos poderes de representación desde el momento de la firma de la escritura ante notario, por lo que si sus poderes están vigentes, su firma compromete plenamente a la sociedad representada. En el caso de apoderados, sus poderes deben estar inscritos en el Registro Mercantil y no deben de estar caducados ni revocados.

# 8

## Los servicios de terceros que cubren el riesgo de impago

*«Según andan hoy las costumbres, si alguien te paga lo que te debe, debes estimárselo como un gran favor»*

TERENCIO *(escribió esta frase hace más de 2000 años)*

### Los procedimientos externos para afianzar el riesgo de clientes utilizando los servicios de compañías especializadas

En el mercado existen varios servicios financieros y de seguros que eliminan o minimizan el riesgo del crédito de clientes y aseguran el cobro de las operaciones comerciales. Algunos de estos servicios pueden ser contratados directamente por el proveedor pero otros han de ser acordados por el comprador. A continuación vamos a detallar los principales servicios para eliminar el riesgo de crédito.

#### El seguro de crédito

El seguro de crédito es el sistema más fiable después del pago por adelantado o la solicitud de garantías bancarias para protegerse frente a los riesgos de incobrables e insolvencias concursales. El seguro de crédito es una modalidad que permite transferir los riesgos de facturación impagada a

un tercero. El seguro de crédito proporciona una cobertura a las empresas contra las pérdidas sufridas por la insolvencia o morosidad de sus clientes, tanto si venden productos como servicios.

Las empresas españolas son conscientes de las ventajas del seguro de crédito, puesto que el mercado español es el cuarto más importante por volumen, después de Alemania, Francia y Estados Unidos. En el último año las empresas españolas están tomando conciencia de los riesgos potenciales que pueden dañar a la actividad económica y que es fundamental protegerse frente a los impagos de los clientes. En consecuencia se han incrementado en más de un 30% el número de negocios que contratan pólizas de seguros de crédito.

### **Las leyendas negras del seguro de crédito que hay que erradicar**

El seguro de crédito permite a las empresas alcanzar la cifra de ventas, garantizando el cobro de un alto porcentaje, entre el 70 y 90 por ciento, de las facturas emitidas a sus clientes. En consecuencia esta modalidad aseguradora blindada la cuenta de resultados y elimina las incertidumbres provocadas por la crisis. No obstante existen una serie de leyendas negras sobre este mercado asegurador; a continuación vamos a desmitificar las cuatro falsedades más frecuentes que se oyen en la calle.

- 1) **«Que el seguro de crédito es muy burocrático»:** en la actualidad gracias a las nuevas tecnologías telemáticas esto es una falacia ya que la mayoría de las comunicaciones se realizan por internet y en tiempo real, eliminando el típico papeleo de antaño.
- 2) **«Que el seguro de crédito no protege de los morosos ya que sólo cubre a los buenos clientes»:** evidentemente nadie en su sano juicio cubre los riesgos de morosos recalcitrantes e insolventes; gracias al filtro del seguro de crédito la empresa proveedora mantendrá siempre una cartera de clientes sana. Pero además en caso que un cliente normal se vuelva moroso o insolvente debido a la crisis o a circunstancias sobrevenidas e imprevisibles, el asegurado puede tener la tranquilidad que cobrará todas las facturas.
- 3) **«Que el seguro de crédito es caro»:** las primas medias suelen rondar entre el 0,25% y 0,50% de la facturación, pero a cambio el asegurado no sólo recibe una indemnización en caso de siniestro, sino

que la póliza incluye otros servicios de gestión del riesgo de crédito que son igualmente importantes

- 4) **«Que el seguro de crédito frena las ventas y la expansión comercial»:** la compañía de seguros cobra una prima calculada sobre la facturación del asegurado, por lo que tiene todo el interés que la cifra de negocio aumente, ya que así se incrementará la base para calcular su remuneración. Al propio tiempo el asegurador en base al conocimiento que tiene de un nuevo cliente informa si tiene la solvencia suficiente para pagar, y por lo tanto le está poniendo a la empresa vendedora una información privilegiada para tomar la decisión de venta; esto permite no perder operaciones que por incertidumbre no se realizarían, conseguir un crecimiento sano de la cifra de negocio y garantizar el cobro de todas las ventas cubiertas.

Tradicionalmente se había relacionado al seguro de crédito como un mero blindaje financiero frente a las insolvencias de hecho o de derecho que pudieran surgir con los deudores de un negocio. En la actualidad el seguro de crédito se ha convertido además en una herramienta comercial que ayuda a consolidar e incrementar la facturación de una empresa y facilita el crecimiento del negocio. En consecuencia el seguro de crédito ha de ser contemplado no sólo como un seguro convencional que se limita a indemnizar los daños, sino como un instrumento de Credit Management para la prevención y gestión de los riesgos de crédito comercial.

El seguro de crédito global es una modalidad de seguros perfectamente regulada por una Ley que regula el Contrato de Seguro, que es la Ley 50/1980 de 8 de octubre, que define esta modalidad de seguro como aquella por la que «el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos por la Ley y el contrato, a indemnizar al asegurado las pérdidas finales que experimente a consecuencia de la insolvencia definitiva de sus deudores». No obstante (a diferencia de los seguros de otros ramos) la finalidad del seguro de crédito no es indemnizar al tomador de las pérdidas provocadas por los clientes insolventes, sino ofrecer una serie de servicios que aportan un valor añadido muy importante a la simple indemnización.

Las compañías aseguradoras gracias a unos importantes desarrollos tecnológicos y de tratamiento de datos, ofrecen a los asegurados una información sobre la solvencia y perfil pagador de sus futuros clientes, ya que las aseguradoras tienen la capacidad de analizar miles de opera-

ciones cada día y cuentan con bases de datos de millones de empresas en todo el planeta y que se actualizan constantemente. Asimismo de forma permanente el asegurador actualiza su estudio de cada comprador de la empresa asegurada y determina en base a su experiencia acumulada e informaciones frescas, el límite de riesgo adecuado a cada cliente final. Esta función preventiva permite a las empresas aseguradas tomar decisiones con total tranquilidad, con el fin de consolidarse en los mercados actuales.

El seguro de crédito también ofrece un servicio de prospección ya que facilita al asegurado plantearse la venta a nuevos clientes o penetrar en nuevos mercados asumiendo un riesgo mínimo. Gracias al seguro de crédito las empresas, incluso las más pequeñas, pueden abordar nuevos sectores, nuevos países o iniciar la prospección comercial en nuevos mercados más lejanos (incluso en países remotos) en los que carezca de experiencia y que sin el seguro de crédito no sería prudente empezar a trabajar.

De forma indirecta el seguro de crédito facilita la financiación, ya que las entidades bancarias pueden unirse al asegurado (tomador de la póliza) como beneficiarios de la póliza en caso de impago. Esto se traduce en menores tasas de interés por el descuento comercial y un incremento de los niveles de riesgo concedidos a la empresa por sus bancos.

Otra ventaja complementaria del seguro de crédito es que al intervenir un tercero independiente se puede implementar una normativa más estricta en la concesión de créditos, imponiendo una mayor disciplina a la fuerza de ventas puesto que los comerciales, sin la presencia del asegurador, suelen ser más reticentes a la hora de acatar las decisiones internas del departamento de créditos en el otorgamiento de líneas de crédito y límites de riesgo. De igual forma el seguro de crédito contribuye a minimizar las clásicas fricciones entre el departamento comercial y el de finanzas provocadas por las discrepancias sobre el control de riesgos de clientes.

El seguro de crédito contribuye a evitar las provisiones por insolvencia y liberar capital circulante ya que gracias al reintegro de la indemnización por fallidos, la empresa no tendrá que pasar a pérdidas los importes de las facturas no cobrados al vencimiento.

Otro servicio que ofrecen las aseguradoras, una vez que el asegurado ha agotado las gestiones de cobro amistosas con sus deudores, es la realización de las gestiones de recobro de impagados, con la consiguiente reducción de costes para el acreedor y la profesionalización de las acciones encaminadas a la recuperación de la deuda. Vale la pena señalar que

las compañías de seguros de crédito siempre dejan al asegurado la posibilidad de recuperar el impago por sus propios medios entro de un plazo razonable, incluso concediendo prórrogas al deudor, con el fin de no deteriorar innecesariamente las relaciones comerciales con un cliente que sufre un bache de tesorería transitorio. En última instancia, la compañía de seguros pone a disposición del asegurado un completo equipo de profesionales de la recuperación de impagos, para realizar las gestiones de recobro y las reclamaciones tanto amistosas como judiciales, todo ello incluido en el coste del seguro.

Recogiendo lo más importante, el seguro de crédito ofrece tres grandes bloques de servicios de gestión del riesgo de clientes:

- 1) la prevención de la morosidad
- 2) la indemnización en caso de incobrables
- 3) el recobro extrajudicial y judicial de las facturas impagadas

Dicho de otra manera, al asegurar sus ventas a crédito, la empresa proveedora adquiere automáticamente un departamento de riesgos externo, que estudia, analiza y clasifica a cada uno de sus nuevos clientes (y clientes actuales). El asegurador realiza un control permanente de todos los clientes, lo que permite adoptar medidas dirigidas a la reducción del riesgo de morosidad. Gracias a esta gestión diaria el proveedor tiene una cartera de clientes saneada.

### **El seguro de crédito global**

Una característica importante del seguro de crédito global o también denominado clásico es que el asegurado debe cubrir la totalidad de sus riesgos comerciales, y por lo tanto no puede asegurar solamente los clientes de alto riesgo. El seguro de crédito convencional tampoco se puede utilizar para la cobertura de operaciones mercantiles puntuales. El seguro de crédito cubre la totalidad de los riesgos de crédito de clientes, de forma que el asegurador pueda obtener una cartera de riesgos diversificada, lo que limite su riesgo y permite así una tarificación ventajosa. Por consiguiente el seguro de crédito cubre la totalidad del giro comercial de una empresa, exceptuando las ventas hechas a las administraciones públicas, a las sociedades filiales y a compradores particulares (no comerciantes).

Otra característica importante del seguro de crédito es que el asegurador tiene la potestad de seleccionar los riesgos que va a asumir mediante una clasificación de cada uno de los clientes del asegurado-proveedor. El asegurador puede excluir del contrato de seguro aquellos compradores que sean insolventes o que no sean buenos pagadores.

El seguro de crédito es por lo tanto una modalidad aseguratoria que tiene como objeto indemnizar al asegurado las pérdidas derivadas de la falta de pago definitiva de sus clientes. En el seguro de crédito existe el principio de coparticipación, lo que significa que el asegurado debe participar en la cuantía de las pérdidas que se produzcan debido a los créditos incobrables. Esto es así para estimular su interés en controlar activamente el riesgo de impago de sus clientes y no incurrir en prácticas comerciales viciadas o caer en un cierto laxismo en lo referente a la gestión de créditos. Por este motivo el seguro de crédito suele cubrir un porcentaje de las insolvencias que suele estar entre el 80 y el 90% de los créditos incobrables y que queda acordado contractualmente entre asegurador y asegurado.

Es importante el concepto de que el seguro de crédito solamente cubre las insolvencias definitivas de los deudores. En realidad, las compañías generalmente asimilan a una insolvencia definitiva la «insolvencia de hecho», es decir el impago de la deuda después de un plazo constituido por la duración normal del crédito, el plazo de declaración de la insolvencia y el plazo de pago de la indemnización; los importes cobrados después de la indemnización quedan en este caso a la compañía. Una consecuencia de la limitación del «hecho generador del riesgo» a la insolvencia es que las compañías suspenden el efecto de la garantía en caso de litigio entre el asegurado y el comprador. Se puede pagar la indemnización sólo después que un árbitro o un juez hubiera arreglado el contencioso comercial.

El concepto de insolvencia definitiva del deudor (tanto de hecho como de derecho) queda regulado por la propia Ley del Seguro. La Ley establece que se reputará existente la insolvencia definitiva del deudor cuando:

1. El deudor haya sido declarado legalmente en quiebra mediante una resolución judicial firme
2. Cuando haya sido aprobado judicialmente un convenio judicial que implique reducción o quita de los importes de los créditos

3. Cuando exista una demanda judicial y se haya despachado mandamiento de ejecución o de apremio contra el deudor sin que del embargo resulten bienes libres bastantes para el pago
4. Cuando el asegurador y el asegurado acuerden que el crédito resulta incobrable

También la Ley establece que transcurrido un determinado plazo de tiempo –que suele ser de seis meses– desde que el asegurado notifica al asegurador la existencia de un impagado, el asegurador abonará al asegurado el 50% de la cobertura pactada con carácter provisional y a cuenta de la ulterior liquidación definitiva. Esta liquidación definitiva se efectuará posteriormente (después de unos 6 meses) y el asegurador abonará al asegurado el resto del porcentaje de cobertura pactado. Sin embargo, algunas compañías abonan la totalidad de la indemnización 5 o 6 meses después de la declaración de amenaza de siniestro.

Los deberes del asegurado son:

- Mostrar cuando sea requerido por el asegurador los registros de contabilidad y los documentos relativos a los créditos asegurados
- Prestar la colaboración necesaria al asegurador en los procedimientos judiciales interpuestos para la reclamación de la deuda
- Ceder al asegurador a solicitud del mismo el crédito que tenga contra el deudor insolvente una vez haya recibido la indemnización de la pérdida.

Los principios básicos de un contrato de seguro de crédito son:

- Se aseguran todas las operaciones comerciales que pueda hacer el asegurado
- El asegurador clasifica el riesgo y notifica al asegurado las operaciones garantizadas, que clientes quedan cubiertos por el seguro de crédito y hasta que importe.
- El asegurador no cubre el 100% de las pérdidas ya que se presume una coparticipación por parte del asegurado que debe velar por el buen fin de las operaciones, por lo que se comparte el riesgo de insolvencia en una proporción equilibrada. Además del porcentaje de cobertura, las franquicias o umbrales definen la parte del riesgos que queda a cargo del asegurado, limitando así la tasa de prima

- Generalmente, la compañía efectúa las acciones de recobro por cuenta del asegurado. Después de la indemnización, la compañía está subrogada al asegurado en sus derechos

Las compañías de seguros de crédito también ofrecen una serie de servicios adicionales a sus clientes, como son:

1. un servicio de análisis de la cartera de clientes del asegurado que hace la valoración de los riesgos, analizando y clasificando a cada uno de sus clientes, fijando para cada uno un límite de crédito y vigilando permanentemente su situación financiera
2. un servicio de recobro formado por especialistas que realizan las gestiones amistosas y contenciosas de recobro de los impagados.

Además el Seguro de impago es deducible fiscalmente y permite una financiación bancaria más favorable que mejorará sus ratios de liquidez, solvencia y tesorería.

Asimismo muchas compañías aseguradoras disponen de su propia base de datos permanentemente actualizada y que cuenta con millones de registros sobre empresas españolas o extranjeras, que permite conocer en tiempo real la situación financiera y la solvencia real de la mayoría de los clientes del asegurado. Esto les permite recomendar a sus asegurados las condiciones de pago más adecuadas y límites de crédito que pueden ofrecer a cada uno de sus clientes.

### **Seguros a la medida del tomador**

En la actualidad y dada la existencia de una fuerte competencia en el campo de los seguros de crédito, el asegurado puede pactar con la compañía aseguradora un contrato a la medida, en el que puede haber franquicias e incluso extornos en caso de baja siniestralidad. En los últimos años el mercado del seguro de crédito se ha convertido en España en un mercado abierto y global, muy competitivo y que ofrece un amplio abanico de posibilidades a las empresas, por lo que es conveniente antes de hacer la contratación de las coberturas, estudiar y comparar cuidadosamente las distintas ofertas que hay en el mercado.

## **Las principales compañías de seguros de crédito en España**

En España la compañía Crédito y Caución que forma parte del Grupo Atradius tiene una cuota de mercado superior al 60% en el ramo del seguro de crédito. La segunda en el ranking es CESCE, y luego viene la división de seguros de crédito de MAPFRE. También están varias compañías extranjeras como COFACE, Euler Hermes, y Chartis que se reparten el resto del mercado del seguro de crédito español.

### **La compañía Crédito y Caución: la razón de ser del operador global**

Crédito y Caución introdujo el seguro de crédito en España en 1929. A lo largo de estos 80 años la Compañía ha mantenido su liderazgo en este tipo de seguros en España, con una cuota de mercado cercana al 60%, a través de los que 45.000 empresas españolas con más de 1.300.000 clientes en todo el mundo aseguran anualmente ventas a crédito por un importe superior a los 200.000 millones de euros.

Los clientes de Crédito y Caución contratan una de los cinco tipos de póliza desarrollados por la compañía: Mercado Interior si desean proteger sus operaciones en el mercado doméstico; Europa+ para cubrir todas las operaciones realizadas en la Unión Europea; Líder, que da cobertura transacciones en España y cualquier otro país del mundo; Mercado Exterior, específica para empresas exportadoras; y Start, con un sistema de gestión simplificado para la pequeña empresa. Sobre esta base, es posible incluir hasta 500 suplementos para adaptarse en función del negocio a asegurar, volumen de ventas, plazos de cobro, tipología de clientes, segmentos de mercado, grado de preparación de su equipo administrativo.

A partir de 2003 el primer operador del seguro de crédito en España puso en marcha un profundo proceso de internacionalización. La combinación con el Grupo Atradius, completada en 2008, ha supuesto una de las operaciones de internacionalización más significativas del seguro español y, lo que es más importante, supone soporte directo en 42 países a los que va destinada la práctica totalidad de las exportaciones españolas y opinión propia acerca de 52 millones de empresas de todo el mundo. ¿Porqué transformarse en un operador global? El seguro de crédito se adapta a la globalización, que ha desdibujado la frontera, que antes era muy nítida, entre las empresas exportadoras y las que trabajan el mercado doméstico. La capaci-

dad preventiva del seguro de crédito se basa en los efectos de red: la cuota de mercado se transforma en mejor información sobre el comportamiento en pagos de millones de empresas porque cada asegurado, con la constante comunicación de las incidencias en el comportamiento de sus clientes, aporta información diferencial en tiempo real.

A partir de los años noventa, la creciente internacionalización económica provocó la concentración de las aseguradoras de crédito en operadores globales capaces de monitorizar millones de transacciones en todos los mercados y preservar estos efectos de red. El sector ha cambiado para adaptarse a estas nuevas necesidades de las empresas. El panorama actual está constituido por tres grandes operadores globales que concentran más del 90% de la cuota de mercado mundial. El efecto de red explica este fenómeno de concentración: el enfoque global implica mejor servicio. En ese escenario, Crédito y Caución juega un papel protagonista. No sólo cuenta con el liderazgo del mercado en España, sino que está inmersa en un proyecto internacional consolidado que aporta a cada una de las empresas que le confían la gestión de sus riesgos comerciales, información comercial y soporte directo en cualquier región del mundo en la que operen.

### **La compañía de Seguros de Crédito CESCE.**

CESCE (originalmente Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación S.A.) es una sociedad anónima que tiene al Estado Español como principal accionista siendo el resto de sus socios grandes grupos bancarios como Santander, BBVA, Sabadell, Popular y otras prestigiosas entidades financieras. La actividad principal de CESCE es cubrir las ventas a crédito de productos y servicios de las empresas tanto en sus operaciones el mercado nacional como en el exterior. CESCE fue constituida en 1970 y teniendo como objetivo principal facilitar la internacionalización de la empresa española, a principios de los años 90 inició una política empresarial de expansión y diversificación, ampliando su campo de actuación al mercado interior y abriéndose a mercados y sectores relacionados con su negocio principal a través de diferentes compañías filiales y participadas. En la actualidad CESCE sigue ofreciendo el seguro de crédito a la exportación y el seguro integral del riesgo de operaciones comerciales en el mercado doméstico.

CESCE asegura por cuenta propia, los Riesgos Comerciales (insolvencia o morosidad prolongada del deudor privado) a corto plazo derivados de operaciones de empresas españolas a compradores privados nacionales o extranjeros. Y por cuenta del Estado, los Riesgos Comerciales en operaciones exteriores con financiación a largo plazo y los Riesgos Políticos y Extraordinarios en todos sus plazos, derivados del comercio y las inversiones españolas en el exterior.

### **Riesgos Comerciales**

Se definen como el impago consecuencia de la insolvencia de hecho (morosidad prolongada) o de derecho (quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores) del deudor y, en su caso, del garante, siempre que éstos sean empresas privadas.

### **Riesgos Políticos**

Se definen como el impago o falta de transferencia o convertibilidad, como consecuencia de situaciones de violencia política, sucesos catastróficos, dificultades económicas graves en el extranjero, expropiación, nacionalización del deudor o garantes, medidas adoptadas por el gobierno español o por un gobierno extranjero, etc. También incluyen el impago del crédito por parte de un deudor o garante público.

### **La compañía de Seguros de Crédito Coface**

Coface es una aseguradora que se constituyó en Francia en 1946 como compañía especializada en el seguro de crédito a la exportación. Establecida en Madrid desde 1983 con el objetivo de analizar los riesgos en España, se constituyó como aseguradora de crédito española y sucursal de Coface en 1995. El objetivo de Coface Ibérica es dar un amplio abanico de soluciones para la gestión de los riesgos de crédito tanto en el mercado nacional como en el internacional: seguro de crédito, información comercial y de marketing, publicidad on-line en [kompas.es](http://kompas.es), recobro de deudas y factoring.

Coface da un servicio a diversas necesidades de gestión del riesgo con productos que van desde la información y calificación de empresas hasta la financiación. Los clientes de Coface se benefician de una red mundial de oficinas y de una base de datos con información sobre el comportamiento de pago de 50 millones de empresas en todo el mundo.

### **Los Seguros de Crédito Mapfre**

La compañía aseguradora Mapfre tiene una división de Seguros de Crédito y ofrece un servicio para el mercado nacional y un servicio de seguros de crédito para el mercado internacional. Asimismo ofrece un seguro de crédito para ambos mercados para la cobertura de los riesgos derivados de las ventas realizadas a crédito tanto en el mercado nacional, como en el extranjero.

### **La póliza de exceso de pérdidas**

Una modalidad de seguros de crédito que cada vez se está utilizando más es la denominada «póliza de exceso de pérdidas» mediante la cual se transfiere solamente una parte del riesgo de clientes a la compañía aseguradora pero no la totalidad del riesgo. El seguro de exceso de pérdidas cubre las pérdidas extraordinarias que se puedan producir por encima de las pérdidas asumibles por el asegurado en función del histórico de impagos. Para hacer este tipo de seguro se ha de partir de unas pérdidas históricas que han sido debidamente computadas. En caso que estas pérdidas lleguen a ser superadas, este exceso de pérdidas pasará a ser cubierto por el seguro de crédito. Esta modalidad aseguratoria está basada en el principio de que el proveedor actúa como su propio asegurador de crédito y que se reasegura mediante el contrato de exceso de pérdidas con la compañía aseguradora. Mediante esta modalidad de seguro el asegurado estará tranquilo ante quebrantos excepcionales ya que si se producen pérdidas por encima de la cuantía fijada (franquicia anual global) el asegurador deberá proceder a indemnizarlo. Una de las compañías especializadas en esta modalidad de seguros de crédito es Chartis.

Por supuesto este tipo de póliza sólo es posible cuando las empresas aseguradas tienen un departamento de credit management y que el

asegurador encuentre correctos los procedimientos empleados por el asegurado para gestionar el riesgo de crédito de clientes. Se encuentran también fórmulas mixtas entre el seguro de crédito clásico y el seguro en exceso de pérdidas: el asegurado auto-clasifica su cartera, pero los mayores riesgos tienen que recibir el acuerdo de la compañía.

### **Conclusiones para la elección del seguro de crédito**

En resumen el seguro de crédito una protección contra los morosos y deudas incobrables, pero además una tranquilidad y una seguridad de que sus ventas están cubiertas. Además las aseguradoras proporcionan una serie de servicios que pueden ir desde los recordatorios de pago al cliente —que suelen ser muy eficaces ya que a ningún deudor le interesa tener que enfrentarse a una compañía de seguros en una reclamación de cantidad— hasta las gestiones de recobro que transforman la deuda en dinero efectivo y que se abonan íntegramente al asegurado. No obstante para que el seguro de crédito sea operativo, debe mantenerse siempre el equilibrio entre las primas pagadas y las indemnizaciones percibidas. Asimismo la empresa asegurada deberá estudiar cuidadosamente las condiciones de la póliza propuesta por la compañía antes de aceptarla y compararla con otras ofertas de la competencia.

Una vez contratado el seguro, es conveniente que el Credit Manager trabaje conjuntamente con la compañía para reducir los riesgos de impago y mejorar las coberturas de la póliza.

En ocasiones las empresas acuden a un corredor de seguros especializado en seguros de crédito. El corredor gracias a su conocimiento del sector asegurador, podrá aconsejar a la empresa vendedora respecto a la elección de la compañía de seguros y asesorarla en el tipo de póliza que le resulta más conveniente contratar.

ten una serie de disposiciones legales referentes a los documentos de pago en las ventas a crédito. También hay normas específicas para el reembolso de las transacciones en determinadas operaciones, como es el caso de los productos perecederos. Sin embargo cuando el proveedor puede escoger que medio de cobro le conviene utilizar, antes de tomar una decisión definitiva, primero debe valorar diferentes aspectos sobre el medio seleccionado, analizando los pros y los contras.

### ***Los tres grandes sistemas de cobro***

Evidentemente existen muchos medios y canales de cobro, y se podrían hacer muchas clasificaciones diferentes. Sin embargo podemos agruparlos siguiendo el criterio de quien controla y realiza la acción de pagar y en este caso tenemos tres grandes grupos:

- los que están controlados por el proveedor  
Se realiza del cobro mediante un instrumento emitido por el proveedor por lo que se evita el efecto alargamiento
- los que están controlados por el cliente  
El pago se hace por reposición de fondos, la iniciativa está en manos del cliente por lo que puede alargar los plazos a voluntad.
- los que están controlados por una entidad bancaria o parabancaria  
Por ejemplo cuando el pago se efectúa mediante factoring o confirming y es la entidad financiera la que hace el pago. Se produce el efecto alargamiento ya que el banco utiliza el float a su favor.

## **La nueva normativa europea de servicios de pago y los nuevos instrumentos de cobro según normativa del European Payments Council EPC y de SEPA**

### ***La Directiva 2007/64/CE de Servicios de Pago***

El 13 de noviembre de 2007 el Parlamento Europeo y el Consejo aprobaban la Directiva 2007/64/CE sobre servicios de pago en el mercado interior. Esta Directiva europea supuso un cambio radical en los instrumentos de pago paneuropeos y de los distintos estados de la UE. Para la UE es fundamental, que para el establecimiento del mercado interior, desaparezcan todas las fronteras internas de la Comunidad, a fin de per-

mitir la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales. Para ello es vital el correcto funcionamiento del mercado único de los servicios de pago. Sin embargo, la falta de armonización en este ámbito impedía el funcionamiento de dicho mercado. Los mercados de servicios de pago de los Estados miembros estaban organizados de manera independiente, según criterios nacionales, y el marco jurídico de los servicios de pago se encontraba fragmentado en 27 regímenes nacionales.

Entre los objetivos de la Directiva 2007/64/CE está el instaurar el marco jurídico necesario para la creación de un mercado de pagos integrado dentro de la UE y estados asociados. La Directiva pretende garantizar una zona única de pagos en euros, que garantice la igualdad de condiciones para todos los sistemas de pago, y que debe suponer para el consumidor un avance considerable en términos de coste, seguridad y eficiencia en comparación con los sistemas nacionales existentes en la actualidad. Por consiguiente la Directiva tiene como objetivo general garantizar que los pagos realizados en el ámbito de la Unión Europea que sean transferencias, adeudos directos y operaciones de pago directo efectuadas mediante tarjeta, puedan realizarse con la misma facilidad, eficiencia y seguridad que los pagos nacionales internos de los Estados miembros, contribuyendo a reforzar la aplicación operativa de los instrumentos de la zona única de pagos en euros, lo que se ha denominado SEPA («Single Euro Payments Area»).

La Directiva 2007/64/CE va dirigida a los prestadores de servicios de pago establecidos en la Comunidad y cubre los pagos efectuados en euros o en otras monedas nacionales de la Unión Europea (UE). Hay que hacer notar que la Directiva no se aplica a las operaciones de pago efectuadas en efectivo o por medio de cheques, pagarés, efectos en papel.

La Directiva distingue seis categorías de prestadores de servicios de pago:

- las entidades de crédito incluidas las sucursales, las entidades de crédito que tienen su sede dentro y fuera de la UE;
- las oficinas de cheques postales que prestan servicios de pago;
- las entidades de dinero electrónico
- las entidades de pago (personas físicas o jurídicas que hayan obtenido una autorización como tales);
- el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales, cuando no actúen en su condición de autoridad monetaria u otras autoridades públicas;

- los Estados miembros y sus autoridades regionales y locales, cuando no actúen en su condición de autoridades públicas.

Asimismo la Directiva 2007/64/CE garantiza un nivel de protección elevado gracias a los requisitos en materia de información y a la definición de los derechos y obligaciones de los usuarios y de los proveedores de servicios de pago. La Directiva introduce requisitos de información claros y concisos para todos los proveedores de servicios de pago, bien en las operaciones de pago individuales, bien en las contempladas en un contrato marco (que implica toda una serie de operaciones de pago). La norma europea regula las condiciones que deben comunicarse previamente (obligaciones y responsabilidades del proveedor de servicios y el usuario, gastos, información sobre la legislación aplicable, procedimientos de recurso y denuncia, etc.). También dicta la información que debe facilitarse, a instancias del usuario, antes de la ejecución de una operación de pago (plazo de ejecución, comisiones y gastos aplicables) y la información que debe proporcionarse al ordenante tras la ejecución de una operación de pago (referencia de la operación y del beneficiario, importe total e importe de los gastos y comisiones, tipo de cambio aplicado). Asimismo regula la información que debe facilitarse al beneficiario tras la recepción de los fondos (referencias del ordenante, importe íntegro transferido, gastos y comisiones aplicados, tipo de cambio).

La Directiva introduce normas relativas a los derechos y obligaciones de los usuarios de servicios de pago, entre las cuales cabe citar las siguientes:

- 1) Un plazo de ejecución de un día hábil: si el pago se efectúa en euros o en la divisa de un Estado miembro fuera la zona euro y si el pago conlleva una sola conversión entre el euro y la divisa oficial de un Estado miembro que no pertenece a la zona euro, el importe objeto de la orden se abonará en la cuenta de pago del beneficiario, a más tardar, al final del primer día hábil posterior al momento de aceptación. Durante un período transitorio que se extiende hasta el 1 de enero de 2012, el ordenante y su proveedor de servicios de pago podrán acordar un plazo diferente, no superior a tres días.
- 2) la responsabilidad del proveedor de servicios de pago en caso de no ejecución o de ejecución defectuosa de una operación de pago. Se

- considera a este último objetivamente responsable en caso de que la operación se ejecute dentro de los límites del territorio de la UE.
- 3) la responsabilidad del usuario de servicios de pago en caso de utilización fraudulenta de un instrumento de pago (limitada a 150 euros). No obstante, esta norma no se aplicará a los usuarios que sean empresas.
  - 4) La introducción del principio del importe íntegro, en virtud del cual deberá abonarse en la cuenta del beneficiario el importe íntegro transferido por el ordenante, sin deducciones.
  - 5) Las condiciones relativas al reembolso, cuando se haya autorizado una operación de pago que no habría debido ser autorizada
  - 6) las condiciones de revocabilidad, según las cuales el usuario de servicios de pago tiene la posibilidad de rechazar un pago que le haya sido asignado por error. Asimismo, corresponde al prestador de servicios de pago demostrar que la operación de pago fue autenticada, registrada con exactitud y contabilizada y que no se vio afectada por un fallo técnico.

### **El SEPA Single Euro Payments Area**

El SEPA o Single Euro Payments Area (en inglés Zona Única de Pagos en Euros) es un acuerdo político de los Estados y de la CE para la creación del espacio único de pagos para el Euro. Se trata de una iniciativa impulsada por el sector financiero europeo, tutelada por la Comisión Europea y el Banco Central Europeo, por la que se establece una verdadera zona integrada de pagos europeos en euros en los que dichos pagos están sujetos a un conjunto uniforme de estándares, normas y condiciones, y permite la realización de los pagos en euros de forma tan sencilla, rápida, segura y eficiente como se hace actualmente en cada país. Su objetivo es establecer instrumentos de pago, infraestructuras y estándares paneuropeos uniformes en toda Europa y eliminar las diferencias entre pagos transfronterizos y pagos nacionales dentro de la zona SEPA.

En consecuencia SEPA tiene como objetivo práctico dotar a los residentes europeos (particulares y empresas) de un sistema de medios de pago que permitan realizar y recibir pagos en euros en condiciones idénticas en cualquier estado miembro de SEPA. En 2011 la zona SEPA está formada por 32 países europeos, que son los 27 estados de la UE junto

con Mónaco, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. El programa SEPA está apadrinado por la CE, por el BCE con la ayuda del EPC European Payments Council, que dicta las normas de los sistemas de pago en Europa. El SEPA pretende como principal objetivo que no existan diferencias entre los pagos nacionales y los transfronterizos por lo que se le llama informalmente «Unión Europea de sistemas de pago». Gracias al acuerdo SEPA, ciudadanos particulares y sociedades de la UE podrán realizar y recibir pagos en euros en el seno de Europa, de igual forma, tanto si es en el interior de su país, como si es entre dos estados diferentes de la UE. Las operaciones se harán en las mismas condiciones, y con los mismos derechos y obligaciones sin importar el lugar donde se encuentren.

SEPA es un proyecto ambicioso de reestructuración y de armonización que afectará al sistema de pagos nacionales. Estos deberán aplicar las nuevas normas técnicas y reglas comunes SEPA. Todos los pagos electrónicos estarán afectados y las transferencias dentro de los países de la zona euro, los adeudos directos y los pagos por tarjeta migrarán hacia los formatos y procesos SEPA paneuropeos interoperables.

Dicho de otra manera, SEPA se ha convertido en un espacio único de pagos en euros con más de 500 millones de ciudadanos y 20 millones de empresas que podrán efectuar y recibir pagos en euros a través de instrumentos electrónicos con las mismas condiciones y los mismos derechos y obligaciones sin importar su situación geográfica. El objetivo final de SEPA es que en todo el territorio de la UE existan los mismos sistemas de pago electrónico de modo que los europeos podrán utilizar una sola cuenta bancaria para efectuar pagos en 32 países. Por ejemplo una empresa alemana dedicada a la exportación y que efectúe negocios con Letonia, Chipre y Noruega optimizará sus flujos de tesorería cobrando fácilmente sus facturas de estos clientes residentes en esos países en una cuenta única en Alemania a través de adeudos directos. Esto le supondrá una importante reducción de costes y simplificación operativa.

En el caso de ciudadanos europeos, una familia alemana pagará todas las facturas de gas, electricidad, agua, telefonía de su residencia de verano en Mallorca por un simple adeudo directo en su cuenta del Deutsche Bank de Munich y no necesitará tener una cuenta corriente en un banco español.

A partir de 2008, los tres instrumentos de pago SEPA (transferencias, direct debits y tarjetas) empezaron a funcionar paralelamente a los sistemas nacionales que existían ya en cada país. La migración a los instru-

mentos SEPA se acabará probablemente a finales de 2014. Los antiguos sistemas nacionales de transferencias y adeudos serán sustituidos progresivamente por los nuevos sistemas europeos normativa SEPA en los próximos años, finalizando la migración en 2014 (existe libertad para cada Estado de fijar su plan de migración)

Los tres instrumentos introducidos por SEPA y regulados por el EPC son:

- el SCT o SEPA Credit Transfer
- el SDD o SEPA Direct Debit
- el SCF o SEPA Card Framework

El SCT o transferencia SEPA es la transferencia standard de la zona SEPA, en euros. No tiene límite en los importes que se pueden transferir y los gastos bancarios son compartidos entre ordenante y beneficiario. La transferencia SEPA tendrá los mismos costes y condiciones de tanto para la SCT doméstica como para la SCT europea. Esta transferencia SEPA supone menor coste y más comodidad para las empresas que operan a nivel europeo. Los plazos de ejecución de SCT se reducen a 3 días con objetivo de llegar a 1 día en el 2012.

El SDD o SEPA Direct Debit es el Adeudo Directo SEPA. El SDD es el cargo directo en cuenta que será ejecutado en euros en toda la zona SEPA. Los particulares podrán utilizarlo para pagar a empresas de su país o europeas. También las empresas para pagar a otras empresas en cualquier país miembro de SEPA. El SDD es el aspecto más novedoso de la reforma introducida por SEPA pero su mecanismo es el que produce más problemática en España ya que la normativa es diferente a la que existía antes.

La SCF o SEPA Card Framework Marco SEPA para tarjetas. La SCF va a constituir el marco jurídico y financiero para utilizar tarjetas bancarias paneuropeas en la zona SEPA.

Lo más importante es que el European Payments Council EPC establece un conjunto de reglas (Scheme Rulebooks) para los dos nuevos medios de pago, el SDD y el SCT. Las reglas del SCT tienen por objetivo permitir a los clientes efectuar transferencias dentro de la zona SEPA tan fácilmente que en el mercado nacional. Las reglas del SDD tienen en el punto de mira implementar un esquema funcional del futuro SDD Direct Debit SEPA destinado a sustituir progresivamente los adeudos nacionales.

## **El European Payments Council (EPC)**

El European Payments Council (EPC) o Consejo Europeo de Pagos representa a más de 65 bancos y es el órgano europeo encargado de la definición de las reglas de funcionamiento paneuropeas de los instrumentos de pago dentro del marco de SEPA. Como hemos dicho anteriormente el EPC establece un conjunto de normas (en inglés los Scheme Rulebooks) para los nuevos medios de pago paneuropeos, es decir el SDD (adeudos) y el SCT (transferencias).

## **EL SCT y el SDD según reglas del EPC European Payment Council**

El SCT o transferencia SEPA mueve fondos de cuentas en Euros dentro de la Zona SEPA, pasada la migración a mediados de 2012 todas las transferencias serán SCT. Consiguientemente el SCT se convertirá en la transferencia ordinaria en la zona SEPA. El SCT será ejecutado en el interior de la zona SEPA entre dos bancos que tengan cuentas en la zona SEPA. El SCT utiliza el IBAN para identificar la cuenta del beneficiario y el BIC para identificar el banco del beneficiario. El SCT será tratado interbancariamente en un plazo de 3 días para que llegue al beneficiario. No obstante este plazo bajará a 1 día como más tarde a comienzos de 2012 según la norma dictada por la Directiva de Servicios de Pago.

El SDD adeudo directo SEPA debe ser obligatoriamente accesible en todas las entidades bancarias de Europa a partir del 1 de noviembre 2010. El SDD es una operación de pago en euros entre un acreedor y su deudor cuyas cuentas estén situadas en cualquier país de la zona SEPA. El SDD se basa en un mandato firmado por el deudor y entregado a su acreedor, autorizando a presentar los SDD en su cuenta y autorizando a su banco a adeudar los recibos electrónicos en su cuenta corriente. Este medio de pago puede ser utilizado para pagos puntuales o recurrentes.

La idea central es que existen tres variantes del SDD:

- 1) El SDD CORE o BASE adaptado a todo tipo de clientes, aunque pensado para el B2C y cuyo arranque debe ser operativo desde el 01/11/2010 en toda la zona SEPA

- 2) El SDD B2B o interempresas, destinado exclusivamente a los pagos entre empresas, profesionales, comerciantes
- 3) El SDD FIXED AMOUNT para el cobro de cantidades fijas de forma recurrente y así evitar el riesgo de devoluciones

## El SDD CORE

El SDD SEPA (SDD-Core o ‘de base’) es el adeudo europeo que va a sustituir los adeudos nacionales utilizados actualmente en todos los países SEPA. Es el adeudo en euros destinado a los clientes particulares y también puede ser usado por empresas. Durante el período de transición cuya fecha límite todavía no está definitivamente marcada (seguramente 2014) el adeudo SDD coexistirá con los adeudos nacionales. El SDD está regulado por unas normas a nivel europea dictadas por el EPC, European Payments Council con 3 puntos clave:

- 1) Mandato
- 2) Orden de pago
- 3) Intercambios interbancarios

Respecto al Mandato, es un solo formulario llamado «SEPA Direct Debit Mandate» que deberá cumplimentar y firmar el titular y enviar al acreedor que deberá conservarlo en su poder. El Mandato tendrá una **identificación única**. Esto supone que en cada mandato hay que indicar un número de identificación del acreedor ICS y otro del mandato RUM. Asimismo el Mandato debe contener el tipo de pago, es decir si es **recurrente** o **único**. El mandato caduca después de 36 meses de inactividad.

En relación a la Orden de pago debe tener los siguientes elementos:

- Secuencia de presentación:
  - Único adeudo puntual
  - Primer adeudo de serie recurrente
  - Último adeudo serie
- Divisa de pago: únicamente euros
- Importe
- Datos bancarios: IBAN/BIC
- La prenotificación

En cuanto a los Intercambios interbancarios El plazo de presentación interbancario de un adeudo SEPA varía en función del tipo de operación de pago, a saber:

- 5 días hábiles bancarios para un adeudo SEPA puntual o el primero de una serie recurrente
- 2 días hábiles bancarios para un adeudo SEPA a partir de la segunda operación de adeudo de una serie recurrente

De este modo el banco del deudor debe entonces recibir la operación 5 o 2 días hábiles bancarios antes de su fecha de vencimiento.

### **Retrocesión y devolución de los SDD Core**

Este es el punto más polémico de las reglas dictadas por el EPC ya que la normativa SDD Core permite al deudor la solicitud de devolución de una operación autorizada en el plazo de 8 semanas siguientes al débito en la cuenta. La norma del EPC dice literalmente en inglés: «*Even exceeding the requirements of the Payment Services Directive (PSD), the SDD Core Scheme grants payers a «no-questions-asked» refund right during the eight weeks following the debiting of a payer's account; e.g. during this time any funds collected by SDD Core will be credited back to the payer's account upon request.*»

No obstante para operaciones no autorizadas o mal ejecutadas el plazo máximo de retrocesión es de 13 meses desde la fecha del cargo en cuenta como dicta la norma del EPC : «*In the event of unauthorised direct debit collections, the payer's right to a refund extends to 13 months as stipulated in the PSD*».

### **El SDD B2B**

El SDD B2B o interempresas es un adeudo destinado únicamente a las empresas que desean cobrar sus operaciones con unas condiciones particulares. Vale la pena señalar que no todos los bancos ofrecerán este esquema SDD B2B, por tanto es un servicio opcional y en comparación al SDD CORE O BASE el SDD B2B se caracteriza por las siguientes ventajas para el emisor de los recibos electrónicos:

- Unos plazos de ejecución más cortos que en el SDD CORE
- unas obligaciones diferentes para los actores del SDD y en particular del banco
- unas posibilidades de controversia, retrocesión y devolución mucho más limitadas que en el SDD CORE

Por un lado tenemos que el plazo de presentación y ejecución de un SDD B2B es de 1 día hábil bancario cualquiera que sea el tipo de operación (puntual o recurrente). Por otro la obligación del banco del deudor de verificar la existencia y validez del mandato para cada adeudo SDD B2B recibido para cargar en la cuenta corriente del ordenante (en SDD CORE no existe obligación). En cuanto a las posibilidades de retrocesión y devoluciones, son muy limitadas en el SDD B2B, puesto que el deudor no puede obtener la retrocesión de un adeudo B2B autorizado por un mandato y debidamente validado. No obstante está previsto un sistema de investigación por parte del banco del deudor para tratar un adeudo indebido.

## **El BIC y el IBAN**

El código BIC Bank Identifier Code (código internacional de identificación bancaria) también conocido como código SWIFT, es un código de identificación bancaria utilizado en SEPA y normalizado a nivel internacional. El BIC es el código internacional que permite una identificación única de cada entidad de crédito y/o de sus oficinas. Este código es necesario para automatizar el envío de los pagos a las cajas y bancos receptores.

El BIC es uno de los estándares que creo SEPA que a nivel internacional permite identificar a una entidad bancaria y sucursal en el país donde se encuentra y permite a los bancos identificar automáticamente el beneficiario de las operaciones. Al realizar un pago transfronterizo es importante informar el IBAN del beneficiario y el código BIC de la entidad destinataria, puesto que utilizarlo comporta una mayor rapidez y fiabilidad en el trato del pago. Los números de cuenta SWIFT / BIC, está definido por el estándar ISO 9362. Los códigos pueden tener una longitud de 11 u 8 caracteres cuyo contenido se especifica a continuación:

- 4 caracteres: Código de Banco
- 2 caracteres: Código ISO del país
- 2 caracteres: localidad
- 3 caracteres: sucursal

Si un código BIC tiene 8 caracteres, aparecerán los del Código de Banco, Código de País y localidad, y la transferencia será recibida por la oficina principal de esa localidad. Si un código tiene 11 caracteres, aparecerán todos los campos especificados anteriormente, dirigiéndose la transferencia a una oficina en concreto.

Cada entidad bancaria asociada a SWIFT tiene un código identificador el TID o dirección SWIFT.

Este código se construye: AAAABBCC999

- AAAA nombre abreviado del banco miembro
- BB código alfabético del país
- CC código alfabético de la región
- 999 código de sucursal (opcional)

En el BIC se puede utilizar 'XXX' para referirse a la oficina principal y contará con 11 caracteres

- Bankinter
- IBAN: ES25 0128 0095 11 0500003886  
Código BIC- BKBKESMMXXX

También puede utilizarse una versión abreviada de ocho caracteres. En tal caso se sobreentiende que la oficina es la principal.

- Código BIC- BKBKESMM

Ejemplos

El BBVA de oficina central en Madrid tiene código BIC/ dirección SWIFT:

- BBVAESMMXXX
- BBVAESMM

El código BIC de entidad correspondiente a «la Caixa»es:

- CAIXESBB.
- CAIXESBBXXX

El código BIC de entidad correspondiente a oficina principal Barcelona CatalunyaCaixa»es:

- BIC: CESCESBBXXX

El código BIC de entidad correspondiente a oficina principal Barcelona Banc Sabadell es:

- BIC: BSABESBB

El IBAN es el International Bank Account Number. El IBAN forma parte de los identificadores de las cuentas bancarias que son standard de la zona SEPA. El número IBAN, es un número de cuenta internacional que permite identificar precisamente al beneficiario de la transacción, y que permite por tanto realizar pagos de una forma automatizada. El IBAN sirve para que cualquier banco europeo pueda comprobar que la cta de un banco de otro país es correcta y pueda emitir instrucciones de pago correctas.

Desde el 28 enero 2008 la utilización del BIC y del IBAN se ha generalizado para todos los pagos internacionales y domésticos en todos los países de la zona SEPA. Pero el CCC y el BIC/IBAN coexistirán todavía cierto tiempo en España. Desde el pasado 28 de enero de 2008, según la normativa del proyecto SEPA, los ficheros transmitidos a los bancos para transferencias europeas SEPA deben obligatoriamente contener el IBAN del proveedor a quien pagar.

El código IBAN está formado por una secuencia alfanumérica de caracteres, con un tamaño fijo que depende del país, y de un máximo de 34 caracteres

- Cta cte CCC: 2090 5002 01 0044999768
- IBAN ES44 2090 5002 0100 4499 9768

Los códigos IBAN se encuentran definidos por de acuerdo con las siguientes reglas: 2 caracteres letras (matrícula del país): Códigos de país,

siguiendo el formato ISO. En España es ES. Luego hay 2 caracteres: Dígito de control. Los dos dígitos son calculados de acuerdo al mismo algoritmo independientemente del país y número de cuenta armonizado de cada país. Y luego el número de cuenta armonizado de cada país, hasta 30 caracteres (dependiendo del país): que es el número de cuenta CCC en España

- En España el CCC son 20 dígitos
- Así que el IBAN Español tendrá  $2+2+20= 24$  dígitos

Por tanto en España el IBAN tiene una longitud de 24 caracteres.

- IBAN ES80 2310 0001 1800 0001 2345

#### **IBAN en Formato electrónico:**

La presentación en formato electrónico del IBAN se realiza sin espacios de separación, es decir, con todos los dígitos seguidos.

#### **IBAN en Formato papel:**

La representación en papel del IBAN es la misma que en formato electrónico, con las siguientes excepciones:

Las iniciales de «IBAN» preceden al IBAN y van seguidas de un espacio. El IBAN se divide en grupos de cuatro caracteres separados por un espacio. El último grupo tiene una extensión variable de hasta cuatro caracteres.

Aunque La longitud de los dígitos varía según el país, los dígitos de control permiten verificar el IBAN que facilita el ordenante de transferencia. Recordemos que el IBAN es obligatorio para transferencias normalizadas en UE.

Ejemplos: comparativa entre el código cuenta cliente (CCC) y código IBAN de una misma cuenta.

- Código Cuenta Cliente (C.C.C.): 2100 0813 61 0123456789
- (formato papel) Código IBAN:  
**IBAN** ES79 2100 0813 6101 2345 6789
- (formato electrónico) Código IBAN:  
ES7921000813610123456789

Ejemplo de la conversión al IBAN de un Código de cuenta en Francia

- Antiguo RIB: 20041 01005 0500013M026 06
- (formato papel) Código IBAN:  
IBAN FR14 2004 1010 0505 0001 3M02 606
- (formato electrónico) Código IBAN:  
FR1420041010050500013M02606

En los ejemplos de IBAN de cuentas en Francia, vemos que éste tiene 27 caracteres

- Antiguo RIB Relevé d'Identité Bancaire:  
20001 00001 00000000001 37
- (formato papel) Código IBAN:  
IBAN FR76 2000 1000 0100 0000 0000 137

Ejemplo IBAN de cuenta en Holanda

- Antiguo código ABna 041 71 64 300
- (formato papel) Código IBAN:  
IBAN NL91 ABNA 0417 1643 00

Uno de los IBAN más largos es Hungría con 28 caracteres

- (formato papel) Código IBAN:  
IBAN HU42 1177 3016 1111 1018 0000 0000

Ejemplo IBAN de cuenta en Bélgica

- Antiguo código: 510-0075470-61
- (formato papel) Código IBAN: IBAN BE62 5100 0754 7061

Ejemplo IBAN de cuenta en Irlanda

- Antiguo código: AIBK 9311 5212 3456 78
- (formato papel) Código IBAN:  
IBAN IE29 AIBK 9311 5212 3456 78

## La Ley 16/2009, Ley española de Servicios de Pago

La Ley 16/2009 es la Ley española de Servicios de Pago y transpone al ordenamiento jurídico español la Directiva 2007/64/CE sobre servicios de pago en el mercado interior. Esta Ley entró en vigor el día 4 de diciembre de 2009.

El objetivo principal de esta ley es aplicar la DSP Directiva 2007/64/CE. Además, facilitará la aplicación operativa de los nuevos instrumentos de pago del proyecto SEPA (Single Euro Payments Area), que están desarrollando las entidades de crédito a través del European Payment Council, Consejo Europeo de Pagos (EPC), con el impulso del Banco Central Europeo y de los bancos centrales nacionales.

La ley de servicios de pago contempla los siguientes servicios de pago:

- Transferencias, incluidas las órdenes permanentes.
- Adeudos domiciliados, incluidos los no recurrentes.
- Operaciones con tarjetas de débito o de crédito.
- Ingresos y retiradas de efectivo en cuenta

Aspectos comunes de los sistemas de pago regulados por la Ley 16/2009:

- No habrá distinción de tratamiento entre pagos nacionales y transfronterizos, en el espacio de la UE una vez finalizada la migración SEPA.
- Las operaciones de pago se tramitan de acuerdo con el identificador único del destinatario que facilite (IBAN+BIC). Las entidades no están obligadas a comprobar otros datos del beneficiario cómo puede ser el nombre.
- Los gastos bancarios de las operaciones serán compartidos, lo que significa por ejemplo que el ordenante de una transferencia abona a su entidad los gastos que aplique a la operación de pago y el beneficiario abona los que le aplique la suya, que es lo que se conoce como «opción de precios compartidos». La tramitación de una operación con opción de gastos distinta de compartidos no garantiza que la entidad de crédito del cliente destinatario la vaya a respetar.

Un punto de vital importancia para la seguridad del cobro de los recibos electrónicos es que para adeudos SDD es «obligatorio» el Mandato.

En realidad no es estrictamente obligatorio ya que la ausencia de Mandato o de orden de domiciliación bancaria no impide que se ejecuten los cargos en la cuenta del deudor, pero permiten a éste que retroceda el adeudo dentro de los 400 días siguientes a la fecha del cargo en su cuenta corriente.

### **La clasificación de los diferentes canales de cobro (en función a quien ejerce el control)**

- 1) El lanzamiento del cobro está realizado por el proveedor**
  - recibos emitidos por proveedor y domiciliados en cuenta bancaria
  - efectos norma CSB AEB 32
  - adeudo directo en cuenta bancaria
  - letra de cambio
- 2) El pago lo realiza el cliente por reposición de fondos enviando un instrumento de pago**
  - cheque de cuenta corriente
  - cheque bancario
  - pagaré normalizado con función de giro
  - pagaré de cuenta corriente
  - efecto negociable emitido por el cliente
  - transferencia
- 3) El pago está controlado o efectuado por las entidades bancarias**
  - factoring
  - confirming
  - forfaiting
  - Pago domiciliado a través de la Norma 68

## El abono en valor del cobro

El director financiero debe pactar con la entidad bancaria una valoración favorable para el abono de los documentos ingresados. de esta forma la empresa podrá disponer antes del saldo.

### 1) Los medios de cobro controlados por el proveedor

Los medios de cobro en los que el proveedor tiene el lanzamiento activo son:

- recibos electrónicos emitidos por el proveedor y domiciliados en cuenta bancaria en norma AEB CSB 32
- adeudo directo en cuenta
- letra de cambio aceptada

En España ciertos medios de cobro y en particular los adeudos domiciliados, están emitidos bajo distintas formas y siguen un procedimiento en función de las distintas Normas. Estas normas han sido transpuestas mediante los Cuadernos desarrollados por la AEB (Asociación Española de Banca), Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC). Consecuentemente se ha conseguido crear unos procedimientos normalizados y comunes a todas aquellas entidades de crédito que presten el servicio a que los distintos Cuadernos se refieren. Las nuevas versiones de los Cuadernos de la AEB están revisados y actualizados en el 2010 y son compatibles con las normas de funcionamiento (Rulebooks) del Esquema de Adeudos Directos SDD CORE y SDD B2B SEPA del Consejo Europeo de Pagos (EPC).

### **Cuaderno 32; remesas de efectos de comercio en soportes magnéticos de Clientes a bancos, reguladas en el Cuaderno (Norma) 32 de la AEB.**

El Cuaderno 32 permite la no-necesidad por parte del cedente de papel comercial, de emitir los recibos cedidos al descuento en soporte papel. En este caso, únicamente se entregaría el soporte informático correspondiente más un listado resumen.

### Características:

- Corresponden a la actividad empresarial
- Las letras, pagarés o efectos se han de enviar físicamente al banco
- Los recibos no es necesario enviarlos
- Pueden ir al descuento o al cobro
- Presentación por banca electrónica
- Se han de liquidar siempre timbres ya que tienen función de giro y tributan por el IAJDTP
- Ha de constar el IBAN o CCC en los domiciliados

En los recibos no domiciliados el CCC indica código 000000 por lo que ha de hacerse constar el domicilio del librado. Cuando sean recibos, por tanto sin aceptar, se enviará un aviso al domicilio del librado para que indique si lo quiere pagar o no. Los recibos son cargados al vencimiento y la entidad librada emite un DAPE, documento acreditativo de pago de un efecto en el momento de hacer el pago. En el tratamiento de las remesas, el mismo día del libramiento del fichero la entidad suele proceder al abono y posteriormente el cedente recibirá una liquidación con todo el detalle de los recibos enviados. Es conveniente hacer la presentación con un mínimo de 20 días antes del primer vencimiento.

### Ventajas

Los recibos negociables domiciliados emitidos por el proveedor con cargo directo en la cuenta bancaria del cliente tienen las siguientes ventajas: el proveedor tiene el control de la emisión del instrumento de cobro y la iniciativa del lanzamiento de cobro, con lo que se reduce mucho el float ya que los recibos pueden cargarse en las cuentas bancarias de destino el día de su vencimiento. El proveedor tiene la certeza de la fecha en que realiza el cobro y del importe que va a cobrar ya que es él quien los determina. Los costes de este sistema de cobro son relativamente bajos. Se puede obtener financiación bancaria vía descuento. No es necesaria su formalización documental, existiendo en forma de documento electrónico y a través de banca electrónica con el consiguiente ahorro de tiempo y gastos de gestión..

### Inconvenientes

Tributan por el impuesto de Actos Jurídicos Documentados puesto que estas remesas equivalen a efectos fiscales a los efectos de comercio. A nivel

interbancario se han unificado los plazos de retrocesión con los adeudos norma SDD por lo que los recibos electrónicos se ven afectados por los mismos plazos de devolución que los de la norma SDD.

## **Los adeudos domiciliados norma SEPA**

### **Los adeudos, recibos no timbrados en soporte electrónico, en qué consisten**

Concepto: los adeudos directos en cuenta nacen para agilizar, abaratar y bancarizar los cobros de las compañías de servicios públicos. Este instrumento permite evitar el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, que grava la función de giro en los documentos de cobro bancarios no solo en soporte papel, sino incluso telemáticos, ya que al ser un instrumento de gestión de cobro y no de giro no devengan timbres según el Reglamento del ITPAJD.

Los Adeudos Directos Básicos SEPA y su ejecución responderán a las siguientes características:

- a) El Adeudo Directo Básico SEPA es la denominación de un tipo de adeudo domiciliado diseñado por el EPC para su aplicación en el ámbito de la zona SEPA. Puede definirse como un servicio de pago destinado a efectuar un cargo en la cuenta de pago del deudor, en el que la operación de pago es iniciada por el acreedor sobre la base del consentimiento dado por el deudor al acreedor y transmitido por éste a su proveedor de servicios de pago.
- b) Son Adeudos Directos entre cuentas de pago. Tanto el acreedor como el deudor deberán tener una cuenta de pago abierta en uno de los participantes adheridos al esquema de Adeudos Directos Básicos SEPA.
- c) Los Adeudos Directos Básicos SEPA serán en euros y se emitirán con destino a países de la zona SEPA. Corresponderán bien a cobros puntuales o a cobros recurrentes.
- d) Se requiere la existencia previa de consentimiento por parte del titular de la cuenta de cargo para que todos los Adeudos Directos de similares características puedan ser imputados en cuenta. Este

consentimiento se reflejará en una orden de domiciliación o mandato, que contendrá los datos necesarios para que el acreedor presente un Adeudo Directo SEPA.

- e) Los Adeudos Directos Básicos SEPA deberán acompañarse de ciertos datos de la orden de domiciliación o mandato, donde el deudor haya prestado su consentimiento a ese Adeudo Directo. En el caso de que se modifiquen los datos de la orden de domiciliación o mandato original, deberá también indicarse que se ha producido una modificación y consignar el dato que se ha modificado.
- f) Los Adeudos Directos deberán presentarse con antelación a su fecha de cobro, que será aquella en la que el deudor debe cumplir con su obligación de pago, dentro de un plazo que variará según se trate de una operación única, de la primera operación de una serie de adeudos recurrentes o de un adeudo de una serie de adeudos recurrentes.

En los adeudos por domiciliaciones basta para rechazarlos la orden de devolución del deudor si se encuentra dentro de los plazos legales de retrocesión que marca la normativa SEPA y el EPC. El emisor de los cargos tiene que soportar la devolución dentro de los plazos establecidos. En cuanto a las devoluciones fuera de plazo, o sea las devoluciones fuera de los plazos legales, siempre se tramitan S.B.F., o sea que se intercambian las devoluciones en el sistema, pero la entidad presentadora inicial no se hará cargo de la devolución, salvo si el emisor o cedente inicial acepta la devolución. Si no fuera aceptada por el emisor, la entidad bancaria presentadora podrá retroceder la devolución y será el cliente de la entidad domiciliataria quien soportará el cargo.

Como hemos comentado con anterioridad, el 4 de Diciembre 2009 entró en vigor la Ley 16/2009 de 13 de Noviembre (LSP) que regula los servicios bancarios. Esta Ley es la incorporación a la legislación española de la Directiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo sobre servicios de pago y que a su vez dicta las normas comunitarias para varios sistemas de pago como hemos visto en anteriores apartados. La Ley ha modificado radicalmente las anteriores normas devolución de los cargos efectuados en una cuenta corriente que existían en España. Concretamente la nueva legislación alarga considerablemente los posibles plazos de devolución de los adeudos domiciliados.

La Directiva 2007/64/CE y la Ley 16/2009 (LSP) han puesto en marcha los SDD que son las siglas en inglés de SEPA Direct Debit. Recordemos que SEPA es el acrónimo de Single Euro Payments Area, o sea la zona única de pagos en euros, que es el territorio europeo donde los ciudadanos y empresas podrán realizar pagos electrónicos en euros con las mismas condiciones básicas, derechos, obligaciones, rapidez y coste. Como se ha expuesto anteriormente, el acuerdo SEPA permite operar con una sola cuenta corriente en toda la zona SEPA, sin necesidad de abrir una cuenta en caso de desplazamiento a otro país o cobrar a un cliente residente en otro país de la UE por medio de cargos bancarios en su cuenta corriente. El lanzamiento en toda Europa de este nuevo instrumento financiero, SDD representa un paso más en la homologación de las prácticas europeas en materia de pagos minoristas y viene a sumarse al ya realizado en enero de 2008 con motivo del lanzamiento continental de las transferencias SEPA.

Hay que recordar que existen dos modalidades de SDD con diferente operativa en cuanto a los plazos de devolución ya que SEPA introduce dos esquemas o circuitos bancarios perfectamente diferenciados para cargar recibos electrónicos en las cuentas corrientes de los clientes:

1. El SDD Core o básico pensado para una relación B2C, funciona principalmente en los casos que el pagador de los recibos sea un particular o consumidor o sea para los recibos electrónicos de servicios domiciliados. También puede ser utilizada para adeudar recibos electrónicos entre empresas. En España se le conoce como Adeudos Directos SEPA en fichero electrónico Esquema Básico o Serie de normas y procedimientos bancarios Cuaderno AEB N° 19-14 Noviembre 2010.
2. El SDD B2B o entre empresas sirve para cobrar recibos electrónicos correspondientes a facturas de tráfico comercial en que el emisor y el pagador son empresas. En España se le conoce como Adeudos Directos SEPA en fichero electrónico Esquema B2B o Serie de normas y procedimientos bancarios Cuaderno AEB N° 19-44 Noviembre 2010.

Es importante recordar que los dos esquemas tienen reglas distintas, especialmente en lo relativo a los posibles plazos de devolución de estos

adeudos, cuestión sobre la que conviene saber que los citados plazos están previstos y regulados por la nueva LSP. En el momento de escribir esta edición del libro (diciembre 2011) las entidades bancarias españolas a nivel interbancario sólo ofrecen el esquema SDD Core Esquema Básico ya que el SDD B2B todavía no se encuentra operativo. Por consiguiente las empresas deben utilizar provisionalmente esta operativa SDD Esquema Básico, (diseñada por el EPC en principio para cobrar recibos a consumidores) hasta que los bancos puedan ofrecer el otro sistema operativo SDD Esquema B2B.

Un punto muy importante que ha introducido la Directiva y la LSP en estos nuevos adeudos europeos, el tratamiento de los Mandatos. El Mandato es una autorización que también recibe el nombre de orden de domiciliación en virtud de la cual, el deudor otorga al acreedor una autorización para cargar fondos contra una cuenta en su entidad de crédito. Es imprescindible que exista autorización previa de carácter genérico por parte del titular de la cuenta (ordenante/pagador), para que todas las órdenes de adeudo de iguales características puedan ser imputadas en cuenta sin preaviso. No se podrá considerar la existencia de una orden tácita cuando se han recibido reiterados adeudos en la cuenta por domiciliación, sin que el ordenante se manifieste en contra. En otros palabras, es requisito necesario que, antes de realizar cualquier presentación al cobro, el acreedor disponga de una orden de domiciliación firmada por el titular de la cuenta de cargo, para lo cual los bancos aconsejan que se ajusten al formulario normalizado de «Orden de domiciliación de Adeudo Directo básico SEPA. Los modelos en inglés de los Mandatos SEPA y sus traducciones a las restantes lenguas oficiales en España y demás países del entorno SEPA se encuentran disponibles en:

[http://www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=core\\_sdd\\_mandate\\_translations](http://www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=core_sdd_mandate_translations).

### **Aspectos específicos para los adeudos domiciliados**

Según la Ley 16/2009 de servicios de pago el ordenante (deudor o pagador), en principio y teóricamente sólo podrá solicitar la devolución de una operación de pago autorizada hasta un plazo máximo de 8 semanas contadas desde la fecha del cargo en su cuenta (58 días naturales a efectos

del S.N.C.E.), en teoría sólo si al autorizar la operación no indicó el importe exacto y además el importe del cargo supera lo que razonablemente se podría esperar atendiendo a sus anteriores pautas de gasto. En la práctica el titular de la cuenta corriente puede solicitar la retrocesión del cargo simplemente porque ha decidido no pagarlo. No obstante la LSP ha previsto para ciertos casos la posibilidad de que el titular de la cuenta pueda devolver adeudos aún cuando en el mandato firmado al acreedor, se indicara el importe fijo a cobrar y se haya presentado el cargo por este importe. La LSP ha previsto que el ordenante y su banco podrán convenir en el contrato marco que el titular de la cuenta tenga derecho a devolución de su entidad bancaria, aun cuando no se cumplan las condiciones para la devolución contempladas anteriormente; es decir que se fija un importe exacto y el cargo presentado al banco no supera esta cantidad.

El beneficiario (acreedor emisor o cedente de los recibos), conviene que sepa que para los adeudos SDD Core Esquema Básico:

- Se limita a 5 días hábiles el plazo máximo la solicitud de devolución por motivos técnicos (falta de saldo, cuentas erróneas o canceladas, cuenta bloqueada por el deudor para Adeudos Directos) o por orden permanente del cliente. Las devoluciones que lleguen con posterioridad las habrá ordenado el cliente pagador por disconformidad en el importe o por falta de orden de domiciliación.
- Se recomienda verificar que dispone de la autorización del ordenante para las domiciliaciones que ceda para su cobro, ya que en el caso de que una operación no estuviera autorizada por el ordenante, éste podría devolverla hasta 13 meses después del cargo en cuenta. (400 días naturales a efectos del S.N.C.E.)
- El ordenante (pagador) podrá solicitar la devolución de una operación de pago autorizada con un mandato genérico en un plazo de 8 semanas (58 días naturales a efectos del S.N.C.E) desde que se le cargue en cuenta, en teoría siempre que exista una razón justificada (en la práctica puede devolver los recibos por no querer pagar o por ser un moroso)
- Además, cuando el ordenante niegue haber autorizado una operación de pago ya cobrada, le corresponderá al beneficiario la carga de la prueba.

Para facilitar la comprensión del SDD Esquema Básico o cuaderno AEB N° 19-14, a continuación se definen las figuras que pueden intervenir en los Adeudos Directos SEPA.

**Acreeedor o emisor:** Emite los Adeudos Directos basándose en una orden de domiciliación o mandato previo. Titular de la cuenta de abono del Adeudo Directo.

**Entidad del Acreeedor:** Recibe el fichero de Adeudos Directos y lo procesa. Mantiene la cuenta de abono.

**Entidad del Deudor o domiciliataria:** Recibe y gestiona el Adeudo Directo emitido por el acreeedor para procesar el cobro. Mantiene la cuenta de cargo.

**Deudor u ordenante:** Autoriza la Orden de Domiciliación o mandato al acreeedor para que éste pueda emitir Adeudos Directos. Titular de la cuenta de cargo del Adeudo Directo.

Vale la pena señalar que tanto el acreeedor como el deudor pueden ser personas físicas o jurídicas.

Para evitar devoluciones dentro del plazo de los 58 días siguientes al cargo, la Ley 16/2009 prevé que el ordenante (titular de la cuenta) puede renunciar mediante acuerdo en el contrato marco firmado con su banco, a su derecho a la devolución que posee con carácter general, si bien la validez de dicha renuncia queda restringida al cumplimiento de dos condiciones: Ha de referirse estrictamente a órdenes de pago en las que el ordenante haya transmitido su consentimiento expreso y con carácter irrevocable a su banco de atender el recibo y que haya prestado dicho consentimiento con conocimiento de la operación con, al menos, cuatro semanas de de antelación. Es decir, si no se cumplen estas condiciones, no cabe renunciar al derecho de devolución y el titular de la cuenta podrá devolver el cargo dentro de los 58 días siguientes.

Dicho de otra manera, para evitar devoluciones de cargos el emisor deberá no sólo tener el mandato genérico, sino que además debe enviar al pagador la información relativa a la futura operación de pago al menos con cuatro semanas de antelación a la fecha prevista. El pagador deberá enviar una orden irrevocable a su banco de atender el recibo en cuestión y debe hacer renunciado previamente en el contrato marco con su entidad bancaria a su derecho de devolución que le otorga la Ley.

Vale la pena decir que todos estos temas se solucionarán con el SDD Esquema B2B, que una vez cargado el adeudo en cuenta no permite la retrocesión del mismo y que sólo admite plazos de devolución por motivos técnicos de dos días hábiles. Por lo que la situación actual de alto riesgo para las empresas que operan con el adeudo domiciliado es transitoria. En consecuencia es recomendable preguntar al banco con el que se opera habitualmente cuándo estará listo el nuevo esquema SDD B2B ya que algunas entidades lo tendrán operativo a partir de 2012 y otras no lo implementarán. Hay que destacar que en este momento (año 2011) varias entidades financieras ofrecen a sus clientes este sistema de pago SDD Esquema B2B, pero sólo se puede implementar si beneficiario y ordenante tienen cuentas en la misma entidad.

Los Adeudos Directos B2B SEPA y su ejecución responderán a las siguientes características:

- a) El Adeudo Directo B2B puede definirse como un servicio de pago destinado a efectuar un cargo en la cuenta de pago del deudor, en el que la operación de pago es iniciada por el acreedor sobre la base del consentimiento dado por el deudor al acreedor y transmitido por éste a su proveedor de servicios de pago.
- b) El deudor tendrá que ser obligatoriamente un no consumidor que domicilia pagos relativos a sus transacciones comerciales mediante el servicio de adeudos directos B2B.
- c) Es requisito que las entidades en las que el acreedor y el deudor mantienen sus cuentas de pago, estén adheridas al Esquema de Adeudos Directos B2B SEPA.
- d) Los Adeudos Directos B2B SEPA serán en euros y se emitirán con destino a países de la zona SEPA. Corresponderán bien a cobros puntuales o a cobros recurrentes.
- e) Los Adeudos Directos B2B SEPA deberán acompañarse de ciertos datos de la orden de domiciliación o mandato, donde el deudor haya prestado su consentimiento a ese Adeudo Directo. En el caso de que se modifiquen los datos de la orden de domiciliación o mandato original, deberá también indicarse que se ha producido una modificación y consignar el dato que se ha modificado.
- f) La entidad del deudor recabará de su cliente, en cada uno de los adeudos, el consentimiento previo al pago.

Esta última dota a las operaciones acogidas por este esquema de mayor seguridad y agilidad, afianzando en un plazo reducido el buen fin de la operación.

### **El Mandato para el Esquema B2B**

Es requisito necesario que, antes de realizar cualquier presentación al cobro, el acreedor disponga de una orden de domiciliación firmada por el titular de la cuenta de cargo, para lo cual se aconseja se ajusten al formulario normalizado de «Orden de domiciliación de Adeudo Directo B2B SEPA».

El acreedor asignará una referencia única a cada mandato que permita identificar los adeudos asociados a un mandato concreto. Si en el momento de la firma del mandato éste no contenía aún dicha referencia, el acreedor deberá comunicársela al deudor antes de iniciar el primer cobro. El acreedor deberá conservar la orden de domiciliación hasta el momento de su cancelación y, con posterioridad a ésta, mientras pueda serle exigida para justificar la existencia de autorización para un cobro.

La cancelación del mandato concierne al acreedor y al deudor y dada su relevancia para el proceso de cobro de los adeudos directos, deberá ser conocida tanto por la entidad del acreedor como por la entidad del deudor. No obstante, cuando hayan transcurrido 36 meses sin que se presenten adeudos asociados a un mandato, éste quedará automáticamente cancelado. El acreedor no podrá realizar nuevos adeudos relacionados con el mismo, sin recabar una nueva orden de domiciliación.

**Página 360 y 361, SE ELIMINA EL CUADERNO 58****La letra de cambio.**

La letra es un documento formal extendido por una persona llamada librador por la que manda pagar a otra llamada librado una suma de dinero en el lugar y tiempo convenidos a una tercera persona llamada tenedor. En el capítulo correspondiente a los documentos cambiarios hemos desarrollado el funcionamiento de este instrumento de cobro.

***1) Los medios de pago cuando el cliente liquida las facturas por reposición de fondos enviando un instrumento de pago son:***

- cheque de cuenta corriente
- cheque bancario
- pagaré normalizado con función de giro
- pagaré de cuenta corriente
- efectos negociables emitidos por el cliente
- transferencia

**El cheque, el cheque bancario, el pagaré**

El cheque es un documento formal y completo que incorpora un mandato de pago, que permite al librador retirar en su provecho o en el de un tercero parte de los fondos que tiene disponibles en poder del librado para realizar el pago de una deuda. En el capítulo correspondiente a los documentos cambiarios hemos desarrollado el funcionamiento de estos medios de pago.

**Los efectos negociables emitidos por el cliente*****Ventajas***

Los efectos emitidos por el cliente tienen las siguientes ventajas: el proveedor puede tener la iniciativa del lanzamiento de cobro al utilizar el efecto el día del vencimiento para obtener el cobro ya que están domiciliados en un banco.

Los efectos del cliente dan ciertas garantías del pago ya que son una confirmación del pago y un reconocimiento del importe y fecha a pagar.

Los efectos determinan una fecha concreta de pago. Son unos documentos que permiten obtener financiación y sirven como instrumento de giro.

### ***Inconvenientes***

Los efectos tienen los siguientes inconvenientes: no son documentos cambiarios y su tenedor no goza de la protección legal de los otros documentos recogidos en la Ley Cambiaria y del Cheque. Por esta razón en caso de impago no se puede demandar al moroso en un juicio cambiario. Son unos instrumentos de cobro sujetos a pagar timbre. La emisión y envío del documento está en manos del cliente, por lo que el cliente puede poner la cantidad que considere adecuada (deduciéndose algún concepto) sin contar con el visto bueno del proveedor.

Por el mismo coste y trabajo sería mejor disponer de un documento cambiario legítimo.

### **La transferencia**

Es una orden de pago con origen y destino en dos cuentas bancarias. Se distinguen de los giros y órdenes de pago y abono en que éstos no tienen su origen o destino en una cuenta. La transferencia sólo puede cursarse entre dos entidades de crédito que puedan mantener cuentas disponibles a la vista.

Otras modalidades similares a la transferencia son:

- Traspasos; cuando se ejecuta entre dos cuentas del mismo titular en la misma entidad
- Transferencia interior; en las que sólo interviene una entidad de crédito, con origen y destino en cuentas de diferentes clientes de la entidad

Asimismo existen dos modalidades de Transferencia:

- Transferencia interbancaria directa; en las que intervienen dos entidades de crédito

- Transferencia interbancaria indirecta, intervienen tres o más entidades de crédito, y sobre todo se da en las transferencias internacionales

Las personas que intervienen en una transferencia son:

- Ordenante: es el cliente que da órdenes a su banco para que ejecute la transferencia con cargo a su cuenta
- beneficiario: es a quien le abonan la transferencia en su cuenta
- Entidad presentadora; el banco que presenta una transferencia a un sistema de compensación para su abono en cuenta en otra entidad bancaria
- Entidad beneficiaria; el banco que recibe una transferencia

Las órdenes de transferencia se entenderán aceptadas y se cursarán, siempre que exista cobertura financiera suficiente para efectuarlas, a más tardar, el día hábil siguiente a la recepción de la orden, salvo que las entidades acrediten haber solicitado al cliente condiciones adicionales a las generales.

En cuanto a los plazos de ejecución de la Transferencia, si día N es el día de la orden y N es el día en que la transferencia es cursada por la entidad presentadora al SNCE a través de fichero de intercambio, el día  $N + 2$  debe producirse el abono valor en cuenta del beneficiario, o sea 2 días desde la fecha de la orden del ordenante.

La mayoría de las transferencias se cursan el día de la orden, no obstante hay casos en que no es posible:

- Cuando han sido ordenadas por internet o banca electrónica en horario que no hace posible su inclusión en el fichero correspondiente de intercambio de la SNCE
- Cuando se ordenan transferencias por fax fuera de horario de caja

Los sistemas informáticos de los bancos hacen difícil que las operaciones queden retenidas para obtener float a favor banco, así como las normas del SNCE no permiten demorar las transferencias cursadas hacia otras entidades, penalizando con el interés interbancario a 1 mes. Hay que hacer notar que en caso de errores al abonar, en teoría en transferencias debe prevalecer el IBAN de la cuenta, al nombre del beneficiario

La OMF es la Transferencia doméstica a través del Banco de España que permite hacer movimiento de fondos valor fecha de hoy en el mismo día en España. Las OMF por otro lado son Ordenes de Movimientos de Fondos transfronterizas a través del servicio de liquidación del Banco de España y del Target (Trans-European Real time Gross Settlement Express Transfer). A través de este sistema TARGET de OMF se sitúan fondos valor hoy por ejemplo un ordenante desde su banco español manda Euros a un beneficiario con cuenta en un banco en Francia a través del Banco de España y del Banco Central Francés que sitúan los fondos en la cuenta del beneficiario.

La transferencia SWIFT es la realizada a través de SWIFT. El SWIFT es Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, una red de comunicación, resultado del crecimiento de la actividad bancaria internacional. El SWIFT se creó a partir de un grupo de 250 bancos europeos y americanos, un sistema de telecomunicaciones para el intercambio de comunicaciones de forma segura, rápida y sin errores y con seguridad de conocer el emisor y el contenido del mensaje al estar codificado según norma SWIFT. En la actualidad es el mejor sistema para cursar transferencias internacionales fuera de la zona SEPA.

### ***Ventajas***

La transferencia tiene las siguientes ventajas: puede que no represente ningún coste para el proveedor si las comisiones las paga el cliente. No está gravada por ningún tributo ni timbre ni supone gastos bancarios (para el beneficiario).

Es un medio seguro ya que al ir de banco a banco no puede ser interceptado por terceros ni se puede extraviar. Se trata de un medio ágil y rápido ya que una vez dada la orden el dinero llega en un par de días al beneficiario. Con la banca electrónica es un canal de pago cómodo.

### ***Inconvenientes***

La transferencia tiene los siguientes inconvenientes: es un medio de pago que suele implicar retrasos en el cobro e incertidumbre de cuándo y cuanto se va a cobrar puesto que la iniciativa depende totalmente de la voluntad del cliente (puede pagar cuando y como quiera sin necesidad de la conformidad del proveedor). El cliente siempre puede dar como excusa que el banco se ha retrasado en hacer la transferencia. Es un medio que suele aportar poca o nula información acerca de las facturas que cancela.

El tesorero no puede cambiar en el último momento el banco donde se ingresa el dinero (según las necesidades puntuales de tesorería).

### **Las transferencias según normativa del EPC, de la LSP y la DSP**

Con la aprobación de la Ley 16/2009 y de la normativa del EPC hay que tener en cuenta que desde el pasado 1 de enero de 2008, según la normativa del proyecto SEPA, el IBAN va a sustituir al C.C.C. local. Una vez finalizado el período de migración a SEPA, el IBAN será obligatorio para todas las transferencias realizadas dentro de la UE y también para las transferencias domésticas. Por consiguiente los ficheros transmitidos a los bancos deberán obligatoriamente contener el IBAN del proveedor a quien pagar.

Con la normativa SEPA es conveniente que el ordenante, verifique cuidadosamente que el identificador único del beneficiario que facilite al banco, sea el correcto; durante el período transitorio coexistirán el CCC, con el IBAN y el BIC. Una vez finalizada la migración a SEPA, el IBAN será obligatorio para todas las transferencias domésticas y el IBAN y el BIC para las europeas.

El beneficiario de una transferencia SEPA conviene que sepa que la fecha valor del abono en su cuenta coincidirá con la fecha en la que su entidad de crédito reciba los fondos de la entidad de crédito del ordenante. En la actualidad la transferencia será tratada interbancariamente en un plazo máximo de 3 días para que llegue al beneficiario residente en alguno de los Estados pertenecientes a SEPA. No obstante este plazo bajará a 1 día como máximo a finales de 2012 según la norma dictada por la Directiva de Servicios de Pago.

Las transferencias SEPA emitidas en euros serán por defectos con los gastos de la operación compartidos entre el ordenante y el beneficiario (modalidad SHA). Si se emiten con otro tipo de cláusula, se podrá convertir a SHA por las entidades bancarias. Esto quiere decir que serán por cuenta de quien ordena la transferencia los gastos o comisiones liquidados por la entidad emisora, y por el beneficiario los gastos o comisiones que liquide la entidad beneficiaria.

Una vez finalizada la migración a SEPA, el ordenante ha de informar correctamente la cuenta beneficiaria con los 24 números del IBAN de la Cuenta corriente del beneficiario incluso en las transferencias domésticas

(antes el CCC). En caso de que no se indique el IBAN o que éste sea incorrecto, las transferencias que no contengan un número de cuenta correcto no serán devueltas, pero al requerir una intervención manual, el banco cobrará un sobrecoste. La emisión de transferencias a través del cuaderno AEB 34 podrá continuar por el mismo sistema que antes de la migración a la norma SEPA. El sistema de envío de transferencias a través de ficheros de banca electrónica no se modifica.

### ***3) Los medios de pago que están controlados por las entidades bancarias***

- factoring
- confirming
- forfaiting
- Pago domiciliado a través de la Norma 68