

El mundo empresarial está expectante ante la llegada de los fondos Next Generation de la Unión Europea (NGUE). No es para menos. La imprevista irrupción del Covid-19 en nuestras vidas y economías requiere de mecanismos de estímulo que impulsen la recuperación y que de paso nos ayuden a generar un sistema más moderno, sostenible y resistente ante futuras incertidumbres.

Pese a la escasa información de la que disponemos hasta la fecha, ya sabemos que grandes corporaciones, consultoras e incluso alguna asociación de gran calado en el mundo empresarial español están calentando motores para asegurarse alguna parte de la lluvia de millones que, si todo va bien, regará nuestra maltrecha situación económica.

Sin embargo, pocas pymes y autónomos se permiten soñar con que recibirán alguna parte de esos fondos con los que poder innovar en su campo, digitalizarse o, sin más, continuar resistiendo en el nuevo escenario. La triste realidad es que nuestras pymes y autónomos, ya de por sí ahogadas en una maraña de trámites administrativos locales, carecen en su mayor parte de la capacidad para enfrentarse con el papeleo europeo que les permitiría acceder a los esperados fondos NGUE.

Uno de los problemas que ha agravado la pandemia es el de la morosidad. Los largos plazos de pago en España son también una enfermedad crónica para las pymes y autónomos que los padecen. Y aunque a nuestros legisladores les cueste trabajo reconocerlo, también es un enorme lastre para el conjunto de la economía. Si una empresa cobra tarde, tiene un problema. Si muchas empresas cobran tarde, el país tiene un problema. El efecto dominó que produce la morosidad acabará quebrando a cientos de miles de pymes. Esto ya sucedió en la crisis de 2008.

Entre otras cosas, cobrar mal impide el crecimiento de nuestras pymes. La necesidad de dedicar un exceso de su financiación al ciclo circulante reduce su margen para inversión y modernización. Los usos y costumbres del país no las permiten crecer. Caminamos en sentido opuesto al consensado en Europa.

Nuestros líderes económicos tienen la obligación de enfrentarse al problema de los plazos de pago con esa perspectiva de conjunto. No se trata de ayudar a una empresa con problemas financieros. Como dicen nuestros expertos, hay que asegurar la liquidez de las empresas viables. Nuestros políticos deben garantizar que nuestras pymes y autónomos también se benefician, aunque sea de manera indirecta, de esos fondos NGUE que pagamos todos.

Tenemos ahora una oportunidad de oro que hay que aprovechar. La propuesta es la siguiente: incluir, entre las condiciones de acceso a dichos fondos la necesidad de que el beneficiario cumpla la legislación vigente en materia de plazos de pago. Esto es, se trata de asegurar que no reciban fondos europeos



GETTY IMAGES

El Foco

Las pymes sueñan con los fondos europeos de recuperación

El Gobierno debería exigir como condición para acceder a la financiación cumplir la ley en materia de plazos de pago

Antoni Cañete *Presidente de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM)*



Los redactores de las memorias de muchas grandes empresas indican, tan campantes, que su plazo de pago es de 40 días cuando supera los 200

aquellos que incumplen la ley. En este sentido, es necesario que el mecanismo de comprobación del cumplimiento de la ley contemple las innumerables triquiñuelas –por no usar términos más contundentes– connaturales a la peculiar condición de pícaros profesionales que ostentan los redactores de las memorias de muchas grandes empresas, capaces de indicar –tan campantes– que su plazo medio de pago es de 40 días cuando sus proveedores constatan plazos superiores a los 200. Me refiero aquí a la magia contable que, aplicada convenientemente sobre los *confirmings*, agita en el mismo cubilete los plazos de pago con los medios de pago, confundiendo al ingenuo (¿o malicioso?) interesado. La consecuencia de este juego es una imagen distorsionada de la realidad, una ilusión financiera que desconcierta a propios y extraños, y que permite a sus ejecutores beneficiarse de mejores condiciones de financiación al ocultar arteramente sus auténticos niveles de endeudamiento.

Lamento tener que recordarles en este punto las consecuencias para miles de proveedores, empleados y algún banquero (también español), el reciente caso Carillion, en el Reino Unido, que dejó compuestos y sin novia a miles de acreedores.

Nuestro objetivo es conseguir que una enorme cantidad de dinero, inmo-

vilizada hoy en los ingentes saldos de las cuentas a pagar a proveedores de nuestras empresas morosas, fluya a los bolsillos de sus legítimos propietarios. El sistema económico lo agradecerá. Pymes y autónomos generan el 65% del empleo en España. No podemos permitir que quiebren en cadena. Las necesitamos. También para pagar impuestos que re- vierten en todos.

Para terminar, quiero recordar las acepciones del término morosidad según la RAE: lentitud, dilación, demora. Paradójicamente, esto es exactamente lo que está sucediendo con la proposición de ley que regula un régimen de infracciones y sanciones para la morosidad en operaciones comerciales, que lleva paralizada en el Congreso de los Diputados desde hace un año. Se han aprobado, desde entonces, 23 plazos de enmiendas. La verdad, si enmendar es mejorar, estamos de suerte.

De manera genérica todos condenan los plazos de pago en España. Los argumentos son contundentes: la ley del más fuerte, inmorales, insostenibles, una lacra para nuestra competitividad... De manera específica, los que pueden solucionararlo no lo hacen.

¿Queremos modernizar? Erradiquemos la costumbre nacional de pagar tarde, mal y a rastras. Y apliquemos la ley, en serio.